



Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı, İktisadi Gelişme ve
Uluslararası İktisat Bilim Dalı

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA: SİVAS, KAYSERİ, YOZGAT BÖLGESİNDE BİR ARAŞTIRMA

Feray ERSELCAN

Doktora Tezi

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Aziz KUTLAR

Sivas
Aralık 2009

**SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA:
SİVAS, KAYSERİ, YOZGAT BÖLGESİNDE BİR
ARAŞTIRMA**

Feray ERSELCAN

Cumhuriyet Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü

Lisansüstü Eğitim, Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin İktisat Anabilim Dalı İktisadi
Gelişme ve Uluslararası İktisat Bilim Dalı İçin Öngördüğü

DOKTORA TEZİ
Olarak Hazırlanmıştır.

Sivas
Aralık 2009

ÖZET

ERSELCAN, Feray. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Bir Araştırma, Doktora Tezi, Sivas, 2009.

Genel çerçevesi sosyal sermaye ile yerel ekonomik kalkınma arasındaki bağlantı olan bu tez çalışmasında, aynı bölgede buldukları halde farklı gelişen üç ilde – Sivas, Kayseri ve Yozgat – imalat sanayinde faaliyette bulunan KOBİ’lerin ekonomik performansları üzerinde sosyal sermayenin bir etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır.

Bu çalışmada sosyal sermaye, ekonomik kalkınma sürecinde bağımsız bir üretim faktörü olarak değil, diğer üretim faktörlerinin etkinliğini artıran bir faktör olarak ele alınmış ve “girişimcilerin ekonomik kaynaklara ulaşmasını sağlayan sosyal ilişkiler kümesi” olarak tanımlanmıştır.

Kavramsal çerçeveyi bu şekilde ortaya koyduktan sonra deneysel çalışmamızda, ilki “potansiyel sosyal sermaye” olarak adlandırdığımız, girişimcilerin birbirlerine karşı güven düzeyleri, normlar ve katılım sağladıkları sosyal ağları; diğeri “fiili sosyal sermaye” olarak tanımladığımız girişimcilerin fiilen sosyal ağlara yaptıkları yatırımı veya işbirliği düzeyini ölçen iki değişken kümesi kullanılmıştır. İkinci grupta işlem maliyetlerinin azalması, ortak eylem düzeyi ve öğrenme olanaklarının yaygınlaşması gibi sosyal sermayenin yararları kapsamaktadır.

Araştırmanın sonuçları, sosyal ilişkilerine yaptıkları yatırım sayesinde, daha yüksek ortak eylem düzeyine ve daha düşük işlem maliyetlerine sahip firmaların daha iyi performans gösterdiğine dair açık kanıtlar içermektedir. Ayrıca Sivas’ta mesleki örgüt etkinliğinin, Kayseri’de ise öğrenmenin yaygınlaşmasının (il dışında yaşayan hemşerilerle ilişkiler), performansta fark yaratan unsurlar olarak öne çıktığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçların, disiplinler arası başka çalışmalarla da desteklenmesi halinde, yerel ve bölgesel düzeydeki kalkınma stratejilerinin oluşumunda yol gösterici olabileceği düşünülmektedir.

Anahtar Sözcükler: Bölgesel ekonomik kalkınma, sosyal sermaye, güven, işbirliği, sosyal ilişkiler ağı, ekonomik performans, KOBİ’ler, Sivas, Kayseri, Yozgat.

ABSTRACT

ERSELCAN, Feray. Social Capital and Economic Development: A Sample Survey in Sivas, Kayseri, Yozgat Region, PhD Dissertation, Sivas, 2009.

This thesis is an attempt in understanding the relationship between social capital and local economic development, which presents findings from a sample survey carried among manufacturing small and medium sized enterprises (SME's) in Sivas, Kayseri and Yozgat, provinces from the same region with differing levels of development.

Perceived as a factor that influences the efficiency and effectiveness of key production factors in the process of economic development, social capital is defined in this study as the set of social relations that enable entrepreneurs to gain access to economic resources. In accordance with this conceptual framework, we have used two sets of variables the first one aiming at measuring the tendencies of trusting behaviour among entrepreneurs, namely trust levels, norms and network participation, which we called the "*potential social capital*". On the other hand, the second set of variables which represents the economic effects of social capital and is called as "*actual social capital*" aims to measure what entrepreneurs actually do in terms of investing in networks or cooperate. These include positive benefits such as reduction in transaction costs, the extent of collective action and learning spin-offs.

Our findings suggest that firms that enjoy higher levels of collective action and reduction in transaction costs due to investment in social relations, do perform better. The variables that make difference are *network efficiency* in Sivas and *learning spin-offs* (contributions by out-migrated fellow countrymen) in the case of Kayseri. These results, further supported by future interdisciplinary studies may well be opening new horizons for development efforts at local level.

Key words: Regional economic development, social capital, trust, collective action, networks, economic performance, SMEs, Sivas, Kayseri, Yozgat.

**SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA: SİVAS- KAYSERİ-
YOZGAT BÖLGESİNDE BİR ARAŞTIRMA**

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
ÖZET	i
İNGİLİZCE ÖZET (ABSTRACT).....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	x
TABLolar LİSTESİ	xii
ŞEKİLLER/ÇİZELGELER LİSTESİ	xvi
ÖNSÖZ.....	xvii
GİRİŞ	1
<u>BİRİNCİ BÖLÜM: SOSYAL SERMAYE İLE İLGİLİ KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE</u>	9
1.1 SOSYAL SERMAYE İLE İLGİLİ FARKLI YAKLAŞIMLAR	10
1.1.1 İktisat Dışı Sosyal Bilimlerde Sosyal Sermaye Kavramına Yaklaşımlar.....	11
1.1.1.1 Rasyonel Seçim Yaklaşımı	12
1.1.1.2 Sosyal Yapıyla “İç-içelik” Yaklaşımı.....	15
1.1.2 İktisatçı Gözüyle Sosyal Sermaye.....	19
1.1.2.1 Deneysel Çalışmalarda Temel Yaklaşımlar.....	20
1.1.2.1.1 Makro Düzeyde Sosyal Sermaye Çerçevesi.....	20
1.1.2.1.2 Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye Çerçevesi.....	22
1.1.2.2 Deneysel Çalışmalarda Kullanılan Sosyal Sermaye Göstergeleri.....	23
1.1.2.3 Sosyal Sermayeyi Temel İktisat Kuramıyla Bütünleştiren Yaklaşım.....	27
1.1.2.3.1 Bir ‘Tercih’ Olarak Sosyal Sermaye.....	29

1.1.2.3.2 Bir ‘Kaynak’ Olarak Sosyal Sermaye.....	32
1.1.2.3.3 Asimetrik Enformasyona Bağlı Riskin Azaltılmasında Kullanılacak Bir Araç Olarak Sosyal Sermaye.....	35
1.1.2.4 Sosyal Sermaye İle İlgili Metodolojik Bireyci Yaklaşımın Eleştirisi.....	36
1.1.2.4.1 Sosyal İlişkilere Bakış Açısına Yönelik Eleştiriler	37
1.1.2.4.2 Ölçümle İlgili Eleştiriler.....	41
1.1.2.4.3 Kavrama Verilen Adla İlgili Eleştiriler.....	44
1.2 SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA: Uygun Model Arayışı.....	45
1.2.1 Sosyal Sermaye ve İktisattaki Diğer Sermaye Kavramlarından Farkı.....	48
1.2.1.1 Üretkenlik/Verimlilik.....	49
1.2.1.2 Sermaye Birikimi	50
1.2.1.3 Sosyal Sermayenin Kamusal Mal Olma Özelliği.....	51
1.2.1.4 Sosyal Sermaye İle Beşeri Sermaye İlişkisi.....	52
1.2.2 Sosyal Sermayenin Kaynakları (Sosyal Sermaye Ölçütleri).....	53
1.2.2.1 Kültürün Etkisi	55
1.2.2.2 Güven ve İnandırıcılık (Güvenilirlik)	56
1.2.2.3 Formel ve Enformel Kurumlar: Sosyal Normlar ve Yasal Çerçeve.....	60
1.2.2.4 Ağ-düzenekleri (Birlikler, Dernekler vb).....	63
1.2.2.4.1 Ağ Yoğunluğu ve Normlara Etkisi	65
1.2.2.4.2 Zayıf Bağların Gücü ve Yapısal Deliklerin Önemi.....	65
1.2.3 Sosyal Sermayenin Çeşitleri	67
1.2.3.1 Bağlayıcı (Bonding) Sosyal Sermaye.....	70
1.2.3.2 Birleştirici (Bridging) Sosyal Sermaye.....	70
1.2.3.3 Bağlayıcı ve Birleştirici Sosyal Sermaye Dengesi.....	72
1.2.4 Sosyal Sermayenin Ekonomik Yararları.....	74
1.2.4.1 İşlem Maliyetlerinin Azalması.....	75
1.2.4.2 İşbirliği ve Ortak Eylemlerin Kolaylaşması ve Güçlenmesi...	76

1.2.4.3 Öğrenme Olanaklarının Yaygınlaşması.....	76
1.2.5 Sosyal Sermayenin “Karanlık” Yüzü: Negatif Etkiler.....	77
1.2.6 Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma Konusundaki Farklı Yaklaşımlar.....	79
1.3 İŞLETMELER, SOSYAL SERMAYE VE BÖLGESEL KALKINMA.....	83
1.3.1 Firmalar Arası Güven Konulu Çalışmalar.....	85
1.3.2 Kümelenme ve Yeni Endüstri Bölgeleri İle İlgili Çalışmalar.....	86
1.3.2.1 Üçüncü İtalya Örneği.....	87
1.3.2.2 Yeni (Marshall’cı) Endüstriyel Bölgeler.....	88
1.3.2.3 Bölgesel Yenilikçilik Sistemleri.....	90
1.3.3 Üretim Zincirleri.....	92
1.3.4 Üretici Dernekleri ve Mesleki Örgütlerle İlgili Literatür.....	93
<u>İKİNCİ BÖLÜM: MODEL VE METODOLOJİ.....</u>	96
2.1 YEREL/BÖLGESEL KALKINMA SÜRECİNDE SOSYAL SERMAYENİN YERİ (MODEL)	98
2.1.1 Sosyal Sermaye: Sosyal İlişkiler ve Ekonomik Etkileri.....	99
2.1.2 Sosyal Sermayenin Ölçümü.....	104
2.1.3 Araştırmanın Amacı ve Araştırma Soruları.....	105
2.2 METODOLOJİ.....	107
2.2.1 Anket Sorularının Hazırlanması, Örneklem Seçimi ve Anketin Uygulanması	108
2.2.2 Modelde Kullanılan Değişkenler: Anket Soruları	110
2.2.2.1 Sosyal Sermaye Göstergeleri: Potansiyel ve Fıili Sosyal Sermaye Ölçütleri.....	111
2.2.2.2 İşletmeler ve Performans Göstergeleri.....	113
2.2.2.3 Model.....	114
2.2.3 Yerel, Bölgesel ve Ulusal Düzeyde Toplanan Veriler.....	116
2.2.4 İstatistikî Analiz Yöntemi.....	116

2.2.4.1 <i>Lojistik Regresyon Modeli</i>	119
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: SİVAS - KAYSERİ - YOZGAT BÖLGESİNİN	
SOSYO-EKONOMİK YAPISI	121
3.1 TÜRKİYE EKONOMİSİ: İMALAT SANAYİİ VE BÖLGESEL	
GELİŞMEYE DAİR ÖNE ÇIKAN SORUNLAR	121
3.1.1 Türkiye’de İmalat Sanayinin Genel Görünümü	123
3.1.2 Dokuzuncu Kalkınma Planı: Rekabetçiliğin Artırılması ve	
Bölgesel Gelişme	127
3.1.2.1 <i>Rekabet Gücünün Artırılması: Araştırma-Geliştirme,</i>	
<i>Yenilikçilik, Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin Rolü</i>	128
3.1.2.2 <i>Bölgesel Gelişme</i>	130
3.1.3 AB Adaylık Sürecinde Bölgesel Politikalar: Bölgesel Rekabet	
Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP)	132
3.1.4 Dokuzuncu Kalkınma Planında “Sosyal Sermaye”	135
3.1.5 Bölgesel Gelişmenin Aracı: Kalkınma Ajansları.....	136
3.1.6 Kümelenme Politikası.....	137
3.2 SİVAS, KAYSERİ VE YOZGAT’TA SOSYO-EKONOMİK YAPI	138
3.2.1 İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırmasında	
Sivas, Kayseri ve Yozgat	139
3.2.2 Demografik ve Sosyal Göstergeler.....	142
3.2.3 Ekonomik Yapı	146
3.2.3.1 <i>Tarım</i>	146
3.2.3.2 <i>İmalat Sanayi</i>	148
3.2.3.3 <i>İmalat Sektöründe Dış Ticaret</i>	152
3.2.3.4 <i>Teknik Alt Yapı</i>	153
3.2.4 İl Bazında Bilgiler: İllere Özgü Bazı Karakteristik Özellikler	156
3.2.4.1 <i>Sivas</i>	156
3.2.4.2 <i>Kayseri</i>	160
3.2.4.3 <i>Yozgat</i>	168
3.2.5 Ahilikten Günümüze Anadolu’da Esnaf Örgütlenmesi ve	

“Değerler” (Normlar)	172
3.2.5.1 Cumhuriyet Döneminde Küçük İşletmeler ve Bölgesel Gelişme	176
3.2.5.2 İç ve Dış Göçlerin Değerlere Etkisi.....	178
<u>DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: VERİ ANALİZİ VE ÇALIŞMADAN ELDE EDİLEN BULGULAR</u>	179
4.1 BÖLGEDE ANKET YAPILAN İŞLETMELERİN GENEL GÖRÜNÜMÜ	180
4.1.1 Sivas’ta Anket Yapılan İşletmelerin Profili.....	186
4.1.2 Kayseri’de Anket Yapılan İşletmelerin Profili.....	194
4.1.3 Yozgat’ta Anket Yapılan İşletmelerin Profili.....	201
4.2 ANKETE KATILAN İŞLETMELERİN EKONOMİK PERFORMANSI	206
4.2.1 Üretim Kapasitesi Artışı: İlave Sermaye Yatırımı.....	207
4.2.2 Verimlilik Artışı.....	208
4.2.3 Sektörel Düzeyde Performans Göstergeleri.....	213
4.3 SOSYAL SERMAYE İLE İLGİLİ SONUÇLAR	217
4.3.1 Sosyal Sermayenin Kaynakları: Potansiyel Sosyal Sermaye	218
4.3.1.1 Güven Düzeyi ve Güvenilirlik.....	218
4.3.1.2 Teşvik Edici Mekanizmalar (Kurumlar, Normlar ve Yaptırımlar)	226
4.3.1.3 Kişilerin Bağlantıları - Ağlara katılım.....	228
4.3.2 Sosyal Sermayenin Ekonomik Yararları: Fiili Sosyal Sermaye... ..	231
4.3.2.1 İşlem Maliyetlerinde Azalma.....	232
4.3.2.2 İşbirliği ve Ortak Eylemler.....	233
4.3.2.3 Sosyal İlişkilerin Öğrenme Olanaklarını Artırması.....	235
4.3.2.4 İl Dışındaki Hemşehrilerle Bağlantıların Katkısı.....	237
4.4 BÖLGESEL DÜZEYDE SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK PERFORMANS ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ	240
4.4.1 Bağlıntı (Korelasyon) Analizi Sonuçları.....	241

4.4.1.1 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Birbiriyle Bağlantısı.....	241
4.4.1.2 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Çeşitli Sosyal Sermaye Tipleri ve Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı.....	242
4.4.1.3 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağlantısı.....	248
4.4.1.4 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı.....	254
4.4.2 Sivas-Kayseri -Yozgat Bölgesinde Sosyal Sermayenin Yatırım Kararına Etkisi: Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları.....	258
4.5 SİVAS VE KAYSERİ'DE İŞLETMELER, SOSYAL SERMAYE OLUŞUMU VE PERFORMANSLA BAĞLANTILARI	263
4.5.1 Sivas.....	264
4.5.1.1 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Birbiriyle Bağlantısı.....	264
4.5.1.2 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Çeşitli Sosyal Sermaye Tipleri ve Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı.....	264
4.5.1.3 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağlantısı.....	269
4.5.1.4 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı.....	272
4.5.1.5 Sivas İçin Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları.....	273
4.5.2 Kayseri	276
4.5.2.1 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Birbiriyle Bağlantısı.....	276
4.5.2.2 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Çeşitli Sosyal Sermaye Tipleri ve Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı.....	276
4.5.2.3 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağlantısı.....	278
4.5.2.4 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı.....	283
4.5.2.5 Kayseri İçin Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları.....	285
<u>BEŞİNCİ BÖLÜM: TARTIŞMA.....</u>	287
5.1 ANKETE KATILAN İŞ SAHİPLERİNİ VE İŞLETMELERİ TANIMLAYICI ÖZELLİKLER	287
5.1.1 İşletmeler ve İş Sahiplerinin Özellikleri.....	287

5.1.2 İş Sahiplerinin Sosyal Sermaye Düzeyleri.....	289
5.1.3 İşletmelerin Ekonomik Performansı.....	295
5.2 SOSYAL SERMAYENİN OLUŞUMU VE ETKİLERİ.....	297
5.2.1 İşletme Özellikleri ile Potansiyel Sosyal Sermaye Bağlantısı.....	298
5.2.2 İşletme Özellikleri ile Fiili Sosyal Sermaye Bağlantısı.....	298
5.2.3 İşletme Özellikleri ile Performans Göstergeleri Bağlantısı.....	300
5.2.4 İşletme Özellikleri ve Girişimci Tipinin Sosyal Sermaye Oluşumu ve Performansla İlişkisi.....	301
5.2.5 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağlantısı: Potansiyel Sosyal Sermaye (Kaynaklar) – Fiili Sosyal Sermaye (Etkiler) Bağlantısı	302
5.3 SOSYAL SERMAYENİN PERFORMANS İLE BAĞLANTISI.....	307
5.3.1 Potansiyel Sosyal Sermaye – Performans İlişkisi.....	307
5.3.2 Fiili Sosyal Sermaye – Performans İlişkisi.....	310
5.3.3 Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları.....	313
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	319
KAYNAKÇA.....	327

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
AR-GE	: Araştırma-Geliştirme
BAĞMLK	: (Başlıca müşteriyle) Bağımlılık
BAĞSS	: Bağlayıcı Sosyal Sermaye
BAE	: Bileşik Ağ Etkinliği
BGD	: Bileşik Güven Düzeyi
BHK	: Bileşik Hemşehri Katkısı
BİD	: Bileşik İşbirliği Düzeyi
BİMA	: Bileşik İşlem Maliyetlerinde Azalma
BİRSS	: Birleştirici Sosyal Sermaye
BİT	: Bilgi ve İletişim Teknolojileri
BÖD	: Bileşik Öğrenme Düzeyi
BOY	: İşletme Büyüklüğü
BROP	: Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı
BPERF	: Bileşik Performans Düzeyi
CE	: Conformité Européenne
DDA	: Dünya Değerler Araştırması
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
EĞİT	: Eğitim
ESO	: Esnaf ve Sanatkarlar Odası
ET	: Enformasyon Teknolojisi
GLK	: Güvenilirlik
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
HUK	: Hukuka güven
İBB	: İstatistiki Bölge Birimleri
İHR	: İhracat
ISO	: International Standards Organization
İşBOZ	: İşbirliğinin bozulma korkusu
İTBR	: İş İtibarının önemi
İGEM	: İşletme Geliştirme Merkezi

İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezi
GOÜ	: Gelişmekte Olan Ülkeler
KAYSO	: Kayseri Sanayi Odası
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi B.
KSS	: Küçük Sanayi Sitesi
NACE	: Nomenclature Des Activites De La Communauté Européenne
OECD	: Organization of Economic Cooperation and Development
ORTKA	: Ortak Kullanım Atölyeleri
ORTLAB	: Ortak Kullanım Laboratuvarı
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
ÖSYM	: Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi
SAK	: Sosyal Ağlara Katılım
SPSS	: Statistical Package for Social Sciences
SS	: Sosyal Sermaye
STB	: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
STK	: Sivil Toplum Kuruluşu
STO	: Sanayi ve Ticaret Odaları
STSO	: Sivas Ticaret ve Sanayi Odası
TEKMER	: Teknoloji Geliştirme Merkezi
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TGB	: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TRA	: Türkiye Araştırma Alanı
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
TUBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TURKAK	: Türk Akreditasyon Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
ÜİYİ	: Ürün İyileştirme
UNIDO	: United Nations Industrial Development Organization
WVS	: World Values Survey
YENİ	: Yenilikçilik

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo No	Tablo Adı	Sayfa
Tablo – 1.1	Beşeri ve Sosyal Sermaye	52
Tablo – 1.2	Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma konusundaki yaklaşımlar.....	83
Tablo – 2.1	İşletme Tipi, Sosyal Sermaye ve Performans Göstergeleri.....	115
Tablo – 3.1.1	Türkiye’de İmalat Sanayinde Faaliyet Gösteren İşletmeler ve İstihdam.....	125
Tablo – 3.2.1.a	İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sırası.....	140
Tablo – 3.2.1.b	Sivas ve İç Anadolu Bölgesi İllerinin Gelişmişlik Sırası ve Büyüme Hızları	141
Tablo – 3.2.1.c	Gelişmişlik Endeksine Göre Kademeli İl Grupları	141
Tablo – 3.2.2.a	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesi Demografik Göstergeleri	142
Tablo – 3.2.2.b	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Eğitim: İlk ve Orta Öğretim.....	143
Tablo – 3.2.2.c	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Eğitim: Üniversite.....	143
Tablo – 3.2.2.d	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Hastane, Yatak Sayısı ve Sağlık Personeli	144
Tablo – 3.2.2.e	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde İşgücü ve İstihdam.....	144
Tablo – 3.2.2.f	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Kişi başına GSYH	145
Tablo – 3.2.2.g	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde İş Demografisi.....	146
Tablo – 3.2.3.1.a	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Tarımsal Alanlar	146
Tablo – 3.2.3.1.b	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Tarımsal Üretim Miktarları.....	147
Tablo – 3.2.3.1.c	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Tarımsal Üretim değeri.....	147
Tablo – 3.2.3.2.a	KOSGEB Veri Tabanına Göre İstihdam ve İşletme Oranları.....	148
Tablo – 3.2.3.2.b	KOSGEB Veri Tabanında İşkollarına Göre İşletme ve İstihdam	149
Tablo – 3.2.3.2.c	TOBB Sanayi Veri Tabanındaki İşletmelerin İşletme / İstihdam Oranı.....	150
Tablo – 3.2.3.2.d	TOBB Sanayi Veri Tabanında İşkollarına Göre İşletmeler ve İstihdam	151
Tablo – 3.2.3.3	Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde İmalat Sektörü Dış ticaret İstatistikleri	153
Tablo – 3.2.3.4.a	OSB’lerde Tesis ve İstihdam Durumu	153
Tablo – 3.2.3.4.b	KSS’lerde Tesis ve İstihdam Durumu	154
Tablo – 4.1.a	Örneklemdaki İşletmelerin İl Bazında Sektörel Dağılımı	181
Tablo – 4.1.b	Sektörel Düzeyde İşletme Ölçek ve Yapıları	183
Tablo – 4.1.c	İşletmelerin Ölçeklerine Göre İşletme Yapıları	183
Tablo – 4.1.d	Ankete Katılanların Eğitim Düzeyleri	184
Tablo – 4.1.e	Yenilikçilik ve Enformasyon Teknolojisi Kullanım Düzeyi	184
Tablo – 4.1.f	Diğer İşletmelerle Coğrafi Yakınlık – Kümelenme Düzeyleri	186
Tablo – 4.1.1.a	Sivas’ta Ankete Katılanların Eğitim Düzeyleri	187
Tablo – 4.1.1.b	Sivas’ta Ankete Katılan İşletmelerin Sektörel Özellikleri	188
Tablo – 4.1.1.c	Sivas’ta Ankete Katılan İşletmelerin Yapısı	189
Tablo – 4.1.1.d	Sivas’ta Ankete Katılan Firmalarda Başlıca Müşterilerin Payı	191
Tablo – 4.1.1.e	Sivas’ta Kümelenme	193
Tablo – 4.1.1.f	Sivas’ta Seçilmiş Sektörlerde Kümelenme	193
Tablo – 4.1.2.a	Kayseri’de Ankete Katılanların Eğitim Düzeyleri	195
Tablo – 4.1.2.b	Kayseri’de Ankete Katılan İşletmelerin Sektörel Özellikleri	196
Tablo – 4.1.2.c	Kayseri’de Ankete Katılan İşletmelerin Yapısı	196
Tablo – 4.1.2.d	Kayseri’de Ankete Katılan Firmalarda Başlıca Müşterilerin Payı	199

Tablo – 4.1.2.e	Kayseri’de Kümelenme Durumu	200
Tablo – 4.1.2.f	Kayseri’de Seçilmiş Sektörlerde Kümelenme	200
Tablo – 4.1.3.a	Yozgat’ta Ankete Katılan İşletmelerin Yapısı	201
Tablo – 4.1.3.b	Yozgat’ta Ankete Katılan İşletmelerin Sektörel Özellikleri	202
Tablo – 4.1.3.c	Yozgat’ta Ankete Katılan Firmalarda Başlıca Müşterilerin Payı ...	204
Tablo – 4.1.3.d	Yozgat’ta Kümelenme Durumu	205
Tablo – 4.1.3.e	Yozgat’ta Seçilmiş Sektörlerde Kümelenme	205
Tablo – 4.2.1	Üretim Kapasitesinde Artış	207
Tablo – 4.2.2.a	İl ve Bölge Bazında Verimlilik Düzeyleri ve Bileşik Performans Ölçütü	209
Tablo – 4.2.2.b	Verimlilik (Performans) Artışları Bakımından İller Arası Farklar ..	210
Tablo – 4.2.2.c	İhracatçı Firmalarda Son Yıllardaki İhracat Artış Eğilimi	211
Tablo – 4.2.2.d	İllere Göre İşletmelerin Performans Kategorileri	212
Tablo – 4.2.2.e	Üretim Kapasitesinde Artış-Performans Kategorisi İlişkisi	212
Tablo – 4.2.3.a	Sektörel Düzeyde Üretim Kapasitesi Artışı	213
Tablo – 4.2.3.b	Sivas’ta Sektör Düzeyinde Verimlilik (Performans)	215
Tablo – 4.2.3.c	Kayseri’de Sektör Düzeyinde Verimlilik (Performans)	216
Tablo – 4.2.3.d	Sektörel Düzeyde Bileşik Performans Ölçütü	217
Tablo – 4.2.3.e	Sektörel Düzeyde İhracat Performansı	217
Tablo – 4.3.1.1.a	Genel Güven ve Güvensizlik Düzeyleri	218
Tablo 4.3.1.1.b	Sivas, Kayseri ve Yozgat Bölgesinde Girişimcilerin Güven Eğilimleri	220
Tablo – 4.3.1.1.c	Çeşitli Gruplara Yönelik Güven Düzeyleri: İller Arası Farklar	222
Tablo – 4.3.1.1.d	Ticari İlişkilerin Sosyo-Kültürel Yapısı	224
Tablo – 4.3.1.3.a	Üye Olunan Mesleki Örgütün Etkinliği	230
Tablo – 4.3.1.3.b	İl Bazında Ağ (Mesleki Örgüt) Etkinliği	231
Tablo – 4.3.2.1.a	İşlem Maliyetlerinde Azalma Etkisi	232
Tablo – 4.3.2.1.b	İşlem Maliyetlerinin Azalma Derecesi	233
Tablo – 4.3.2.2.a	İşletmelerin İşbirliği, Ortak Eylem, Dayanışma Düzeyleri	234
Tablo – 4.3.2.2.b	İl Bazında İşbirliği	235
Tablo – 4.3.2.3.a	Sosyal İlişkilerin Öğrenme Olanaklarını Artırarak İşletmeye Katkısı	236
Tablo – 4.3.2.3.b	İl Bazında “Öğrenme”: İlişkilerin Katkı Sağlama Derecesi	237
Tablo – 4.3.2.4.a	İl Dışındaki Hemşerilerle İlişkilerin Düzeyi	238
Tablo – 4.3.2.4.b	İl Bazında Hemşerilerle İlişki Düzeyi	239
Tablo – 4.4.1.1	Sivas-Kayseri-Yozgat Bölgesinde İşletme Özellikleri	241
Tablo – 4.4.1.2.a	Bazı İşletme Özelliklerinin Pot. S. S. Göstergeleri ile İlişkisi	243
Tablo – 4.4.1.2.b	İşletme Özelliklerinden “Başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyinin” Potansiyel Sosyal Sermaye Göstergeleri ile İlişkisi	244
Tablo – 4.4.1.2.c	İşletme Özelliklerinin Fiili Sosyal Sermaye Göstergeleri ile İlişkisi..	245
Tablo – 4.4.1.2.d	Başlıca Müşteri İle Bağımlılık Düzeyinin Fiili Sosyal Sermaye Göstergeleri ile İlişkisi	246
Tablo – 4.4.1.2.e	İşletme Özelliklerinin Performans Göstergeleri ile İlişkisi	247
Tablo – 4.4.1.2.f	Başlıca Müşteri İle Bağımlılık Düzeyinin Performans Göstergeleri ile İlişkisi	248
Tablo – 4.4.1.3.a	Güven, Güvenilirlik ve Sosyal Sermayenin Etkileri	249
Tablo – 4.4.1.3.b	Bağlayıcı Sosyal Sermaye ve Sosyal Sermayenin Etkileri	250
Tablo – 4.4.1.3.c	Birleştirici Sosyal Sermaye ve Fiili Sosyal Sermaye	251
Tablo – 4.4.1.3.d	Normlar ve Sosyal Sermayenin Etkileri	252
Tablo – 4.4.1.3.e	Aidiyet, Sosyal Ağlara Katılım ve Sosyal Sermaye Etkileri.....	253
Tablo – 4.4.1.3.f	Ağ (Mesleki Örgüt) Etkinliği ve Fiili Sosyal Sermaye	254
Tablo – 4.4.1.4.a	Güven ve Birleştirici SS ile Performans Göstergeleri İlişkisi	255

Tablo – 4.4.1.4.b	Bağlayıcı Sosyal Sermaye ile Performans (Verimlilik) Göstergeleri İlişkisi	255
Tablo – 4.4.1.4.c	Normlar ile Performans (Verimlilik) Göstergeleri İlişkisi	256
Tablo – 4.4.1.4.d	Ağ Etkinliği ile Performans (Verimlilik) Göstergeleri İlişkisi	256
Tablo – 4.4.1.4.e	İşlem Maliyetlerinde Azalma – Performans İlişkisi	257
Tablo – 4.4.1.4.f	İşbirliği – Performans İlişkisi	257
Tablo – 4.4.1.4.g	Öğrenme – Performans İlişkisi	258
Tablo – 4.4.1.4.h	İl Dışındaki Hemşerilerin Katkısı – Performans İlişkisi	258
Tablo – 4.4.2	Sivas-Kayseri -Yozgat Bölgesinde Sosyal Sermayenin Yatırım Kararına Etkisi: Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları	259
Tablo – 4.5.1.1	Sivas'ta İşletme Özellikleri	264
Tablo – 4.5.1.2.a	Sivas'ta İşletme Özellikleri ve Potansiyel Sosyal Sermaye	265
Tablo – 4.5.1.2.b	Sivas'ta İşletme Özellikleri ve İşlem Maliyetleri	268
Tablo – 4.5.1.2.c	Sivas'ta İşletme Özellikleri ve Paylaşım, İşbirliği, Ortak Eylem Düzeyi	268
Tablo – 4.5.1.2.d	Sivas'ta İşletme Özellikleri ve Öğrenme.....	268
Tablo – 4.5.1.2.e	Sivas'ta İşletme Özellikleri ve Performans	269
Tablo – 4.5.1.3.a	Sivas'ta Güven ve Ağ Etkinliği	269
Tablo – 4.5.1.3.b	Sivas'ta Güven Düzeyinin İşbirliği ve Hemşeri Katkısı ile İlişkisi ...	270
Tablo – 4.5.1.3.c	Sivas'ta Ağlara Katılım ve İşlem Maliyetleri	270
Tablo – 4.5.1.3.d	Sivas'ta Mesleki Örgütün Etkinliği ve İşbirliği	271
Tablo – 4.5.1.3.e	Sivas'ta Ağlara Katılım, Mesleki Örgütün Etkinliği ve Çeşitli Çevrelerle İlişkilerin İşletmeye Katkısı	271
Tablo – 4.5.1.4.a	Sivas'ta Ağ Etkinliği-Performans İlişkisi	272
Tablo – 4.5.1.4.b	Sivas'ta Paylaşım, İşbirliği ve Ortak Eylemlerin Performansla İlişkisi	273
Tablo – 4.5.1.4.c	Sivas'ta Çeşitli Çevrelerle İlişkilerin Katkısı (Öğrenme) ve Performans	273
Tablo – 4.5.1.4.d	Sivas'ta İl Dışındaki Hemşerilerin Katkıları ile Performans İlişkisi	273
Tablo – 4.5.1	Sivas İlinde Sosyal Sermayenin Yatırım Kararına Etkisi: Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları	274
Tablo – 4.5.2.1	Kayseri'de İşletme Özellikleri	276
Tablo – 4.5.2.2.a	Kayseri'de İşletme Özellikleri ve Potansiyel Sosyal Sermaye	277
Tablo – 4.5.2.2.b	Kayseri'de İşletme Özellikleri, Fiili SS ve Performans	278
Tablo – 4.5.2.3.a	Kayseri'de Genel Güven ve Atfedilmiş Güvenin Ağ Etkinliği ve İşlem Maliyetleri İle İlişkisi	279
Tablo – 4.5.2.3.b	Kayseri'de Güvenin İşbirliği ile İlişkisi	279
Tablo – 4.5.2.3.c	Kayseri'de Güven ve Çeşitli Çevrelerle İlişkilerin Katkısı (Öğrenme)	280
Tablo – 4.5.2.3.d	Kayseri'de Normların Ağ Etkinliği ile İlişkisi	281
Tablo – 4.5.2.3.e	Kayseri'de Normların ve Sosyal Ağlara Katılımın Öğrenme ile İlişkisi	281
Tablo – 4.5.2.3.f	Kayseri'de Ağlara Katılım ve İşbirliği	282
Tablo – 4.5.2.3.g	Kayseri'de Ağlara Katılım ve Çeşitli Çevrelerin Katkıları	282
Tablo – 4.5.2.4.a	Kayseri'de Ağ Etkinliği-Performans İlişkisi	283
Tablo – 4.5.2.4.b	Kayseri'de İşlem Maliyetleri-Performans İlişkisi	284
Tablo – 4.5.2.4.c	Paylaşım, İşbirliği ve Ortak Eylemlerin Performansla İlişkisi	284
Tablo – 4.5.2.4.d	Çeşitli Çevrelerle İlişkilerin Katkısı ile Performans İlişkisi	284
Tablo – 4.5.2.4.e	İl Dışındaki Hemşerilerle İlişkilerin Katkısı ve Performans	284
Tablo – 4.5.2.3	Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları	286

ŞEKİLLER/ÇİZELGELER LİSTESİ

Şekil no	Şekil adı	Sayfa
Şekil 1	Bölgesel Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü: Sosyal İlişkiler ve Ekonomik Etkileri.....101
Şekil 3.1	KOSGEB İşletme Veri Tabanına Göre İşkollarındaki İşletmelerin İllere Göre Dağılımı.....150
Şekil 3.2	TOBB Sanayi Veri Tabanına Göre İşkollarındaki İşletmelerin İllere Göre Dağılımı.....152
Şekil 4.1	İşletmelerin İllere Göre Sektörel Dağılımı182
Şekil 4.2	Lojistik Regresyon Modelinin Artık Analizi.....262

ÖNSÖZ

Bilindiği gibi, sosyal konulardaki alan çalışmaları, genellikle mevcut verilerin yetersiz kalması, hatta önceden hazır verilerin hiç bulunmaması gibi güçlüklerle bağlı olarak, oldukça kapsamlı bilgi ve veri toplama süreçleri içerdiğinden, araştırmacının tek başına üstesinden gelemeyeceği maliyetler söz konusu olmaktadır.

Sivas, Kayseri ve Yozgat Bölgesinde sosyal sermaye ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkilerin araştırıldığı bu alan çalışması da, insanlar arasındaki sosyal ilişkilere, güven ve güvenilirlik, güveni oluşturan (normlar ve yaptırımlar gibi) mekanizmaların varlığı, sosyal ağlara katılım, işbirliği ve paylaşım düzeylerine ilişkin oldukça ayrıntılı bilgilere ulaşılmasını gerektiren bir çalışmadır. Veriler ağırlıklı olarak, bölgedeki Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Sitelerinde imalat sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelere anket uygulanmak suretiyle toplanmıştır.

Bu çerçevede, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsüne bağlı olarak yürütülen Doktora tez çalışması kapsamındaki bu araştırma projesi (İKT-071 nolu proje), Üniversitenin Bilimsel Araştırma Projeleri Başkanlığı (CÜBAP) tarafından sağlanan maddi destek sayesinde gerçekleştirilebilmiştir.

GİRİŞ

Son yıllarda sosyal bilimler alanında oldukça büyük ilgi gören ve kuramsal ve deneysel çalışmaların hızla arttığı sosyal sermaye konusu, hem sosyologlar (Coleman 1988), hem siyaset bilimciler (Putnam 2000), hem de iktisatçıların (Woolcock ve Narayan 2000) temel ilgi odağı haline gelmiştir. Güven, işbirliği, karşılıklı bağımlılık gibi, esasen Weber, Marx ve Durkheim'dan bu yana süregelen değerlerin “sosyal sermaye” adıyla yeniden keşfedilerek insan topluluklarının sosyal ve ekonomik kalkınmasında, refahın yükseltilmesinde dikkate alınması gereken “yeni” bir unsur olarak sunulduğunu söylemek yanıltıcı olmayacaktır.

“Sosyal sermaye” kavramını ilk olarak Lyda Hanifan, 1916 tarihli eğitim alanındaki çalışmasında kullanmış ve sosyal sermayeyi “toplumu oluşturan kişiler ve aileler arasında iyi niyet, dostluk, sempati ve sosyal ilişkilerden ortaya çıkan, insanların günlük yaşamlarında sahip oldukları somut bir değer” olarak kavramlaştırmıştır (s.130; aktaran: Putnam 2000, s.19). Kavramın son yıllarda popülaritesinin artmasında ise özellikle Robert Putnam’ın 2000 yılında yayımlanan ünlü eseri *Tek başına bowling oynamak: Amerikan toplumunun çöküşü ve uyanışı (Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community)* etkili olmuştur. Putnam bu eserinde zenginleşen Amerikalıların toplum anlayışlarının giderek yok olduğuna dikkat çekmektedir.

Sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmaları kapsadıkları konular itibariyle şu başlıklar altında toplayabiliriz: Aileler ve gençlerin davranışları; Eğitim ve okul hayatı; Sosyal yaşam; Çalışma ve organizasyonlar; Demokrasi ve yönetim; Ortak eylemler; Kamu sağlığı ve çevre; Suç ve şiddet; Ekonomik kalkınma.

Sosyal sermaye, insanlar arası güven ve sadakat ilişkilerini, birlik ve bütünlük duygusunu ve buna bağlı olarak birlikte uyum içinde yaşayabilme ve çalışabilme potansiyelini kapsayan bir kavramdır. Toplumsal gelişimin yanı sıra ekonomik gelişim açısından da önem arz eder.

Sosyal sermaye ile ilgili çok değişik alanlarda yapılan deneysel çalışmalar, sosyal sermaye artışının, daha yüksek ekonomik büyümeye, daha etkin işleyen kurumsal yapılara, daha nitelikli sağlık hizmetlerine, daha düşük suç işleme oranlarına, daha yüksek okula gitme oranları ve dolayısıyla eğitim düzeylerine vb.

yol açtığını göstermektedir. Kısaca ifade edilecek olursa sosyal sermaye, hemen tüm sosyal bilimler alanındaki araştırmalarda; siyasi katılımıdan kurumsal performansa, sağlıktan yolsuzluğa, kamu hizmetlerinin etkinliğinden ülkelerin ekonomik başarılarına kadar geniş bir alana yayılan pek çok olgunun açıklanmasında gündeme gelen bir kavram olmuştur.

Bir toplumun işbirliği altyapısını temsil etmek üzere geliştirilen “sosyal sermaye” terimi ile çoğunlukla karşılıklı fayda elde etmek için gereken işbirliği ve eşgüdümü kolaylaştıran ağlar (network), normlar ve sosyal güven gibi toplumsal organizasyonun bazı özellikleri kastedilir (Putnam 1995). Sosyal sermaye toplumun normları, değerleri ve anlayışlarıyla örülmüş sosyal ağlarında şekillenmektedir. Bu ağlar karşılıklı güven temeline dayandığı ölçüde, toplumsal aktörlerin ilişkilerinde gönüllü işbirliği davranışı yaygınlaşmakta, buna bağlı olarak toplumun sosyal sermayesi güçlenmektedir. Güvene dayalı ilişkiler çerçevesinde iş yapış sonuç alan insanlar, yeniden güvenerek iş yapabilirler ve böylece toplumdaki güven seviyesi yükselir.

Sosyal ağlar ya da gruplar, toplum içinde bilginin paylaşılarak yayılmasını sağlayacağı için bireyler arasında güvensizlik yaratan, bilgisizliğe dayalı sorunları hafifletecektir. Ayrıca bu durum toplumda itibarlı bir kişi olarak tanınmanın önemini arttıracığından bireyleri ortak toplumsal fayda doğrultusunda hareket etmeye yönlendirecektir.

Günümüzde sosyal sermaye, ekonomik büyümede fiziki sermaye ve beşeri sermaye kadar gerekli olan bir sermaye türü olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Sosyal sermaye, kaynak israfını önleyerek, piyasa aksaklıklarını ortadan kaldırarak, kamu mallarının yönetiminde etkinlik sağlayarak, pozitif dışsallıklar yaratarak, teknolojik bilgi akımlarını kolaylaştırarak ve girişimcileri teşvik ederek uzun dönemli büyümeyi etkilemektedir. Üretim fonksiyonunda sadece bir girdi değil, tüm üretim fonksiyonunu değiştiren bir niteliğe sahip olan sosyal sermaye, Putnam (1993)’ın deyişiyle “fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarının karlılığını artırır”. Diğer sermaye türleri gibi diğer kaynakların yerine geçebilen sosyal sermaye, aslında çoğunlukla diğer kaynakları ‘tamamlayıcı’ niteliktedir: işlem maliyetlerini azaltarak ekonomik sermayenin verimliliğini artırabilir; ya da finans veya beşeri sermaye eksikliği, güçlü sosyal ilişkiler devreye sokularak giderilebilir. Beşeri sermayenin

rasyonel biçimde kullanılabilmesi, büyük ölçüde sosyal sermayenin varlığına bağlıdır. Genel olarak mevcut üretim faktörlerinin daha verimli ve rasyonel kullanılmasına imkan vermesi, sosyal sermayenin ekonomik büyümeye dolaylı etkileri arasında sayılır (Glaeser, Laibson ve Sacerdote, 2000).

Beşeri sermayenin gelişimi, büyümesi ve yayılması açısından da sosyal sermaye kritik bir öneme sahiptir. Bilginin işlem maliyetini en aza indirir. İşlem maliyetlerini, bilgi toplama, bilgi işleme, sözleşme yapma, sürdürme, kaynakların dağıtımını ve ekonomik örgütlenmenin karmaşık yapısından kaynaklanan maliyetlerin toplamı olarak tanımlayabiliriz. İşlem maliyetlerinin azaltılması, sosyal sermayenin ekonomik gelişmeye doğrudan etkilerinden biridir (Whiteley 2000, s.541).

İşletmeler açısından bakıldığında, özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin artan küresel rekabet koşullarına ayak uydurmalarında önemli bir role sahiptir. Rekabetin artırılmasında bilgi yaratma ve kullanma yeteneklerinin geliştirilmesine katkıda bulunur. Bilgi çağında rekabet gücünü artıramayan işletmeler kısa sürede pazardaki yerlerini başkalarına kolaylıkla kaptırabilirler. Teknolojinin hızla değiştiği, ürünlerin çok kısa sürelerde demode olduğu, rakiplerin hızla çoğaldığı bir pazarda ayakta kalabilmek için, yenilikleri hızla uygulamaya sokmak ve yeni ürünler geliştirebilmek gerekmektedir. Bu da büyük ölçüde beşeri ve sosyal sermayenin geliştirilmesine bağlıdır. Küresel rekabet bunu gerektirmektedir.

Sosyal sermaye kavramı farklı disiplinler ve yaklaşımlar tarafından farklı kavramsal çerçevelerle sınırlandırılmakta, amaçlarına ya da kaynaklarına göre farklı sosyal sermaye tanımları tartışılmaktadır. Sosyoloji, iktisat tarihi, eğitim sosyolojisi, işletme ve siyaset bilimi disiplinlerinde sosyal sermaye kavramının sürekli tartışılmakta olduğu ve bu alanlarda çalışan sosyal bilimcilerce bu kavramın farklı modellerle oluşturulduğu görülmektedir.

Literatürde genelde üç tip sosyal sermayeye atıfta bulunulduğu görülmektedir. İlki, demografik özellikler bakımından birbirine benzeyen insanlar arası (aile fertleri, komşular ve yakın arkadaşlar arası) güçlü bağları kasteder ve “bağlayıcı” (bonding) sosyal sermaye olarak anılır. “Birleştirici” - köprü vazifesi gören (bridging) sosyal sermaye ise birbirine benzemeyen kişilerin ait oldukları farklı grupların aralarındaki uzak ve zayıf ilişkiler üzerinden oluşur. Son olarak

“bağlantı kuran” (linking) sosyal sermaye ayrımı ile de, kişileri ya da grupları, ‘anahtar’ konumdaki bazı ekonomik ve siyasi kurumlara bağlayan dikey ilişki kastedilmektedir. Sözü edilen farklı boyutlarda ortaya çıkabilen sosyal sermayenin, tıpkı beşeri sermaye gibi, kişi ve gruplara, grup dışındakilerin dışlanması pahasına menfaat sağlama riski her zaman mevcuttur. Sosyal yapıda mevcut güç dengesizlikleri, ayrımcılık yapılarak bazı grupların kayırılması ve diğerlerinin dışlanmasına ya da bazılarının diğerleri üzerinde otorite kurarak kontrol etmelerine yol açabilir. Diğer bir ifadeyle, sosyal sermayenin hem toplumsal (anti-demokratik uygulamalar) hem de ekonomik maliyetleri (kartellerin oluşmasına ya da rant kollamaya bağlı piyasa başarısızlıkları) ortaya çıkabilir. Dolayısıyla, kamu yararına hizmet edecek sonuçlar elde edilebilmesi için, farklı boyutlardan oluşan sosyal sermayenin hangi bileşimlerinin ve/veya hangi kurumsal şartların olması gerektiği sorusu önem arz etmektedir.

Sosyal sermayenin soyut bir kavram olmaktan çıkıp, ekonomik kalkınma amacıyla kullanılabilir (işlevsel) hale getirilmesi için, öncelikle sosyal sermayenin ölçümü sorunsalının üstesinden gelmek gerekir. Sosyal sermayenin ölçümünde gösterge olarak betimlenen bir takım unsurlar sosyal sermayeyi doğrudan temsil eden ve net bir ölçüm sağlayacak göstergeler olmaktan ziyade, dolaylı ve “yaklaşık” göstergeler niteliğindedir ve çoğu zaman da sosyal sermaye ile sonuçlarının birbirine karıştığı söylenebilir.

Deneyisel çalışmaların çoğunda sosyal sermayenin tipik unsurları içinde yer alan “güvenin” ölçülmesine çalışıldığı görülür. Kişiler arası güvenin ölçülmesi için pek çok araştırmacı, Michigan Üniversitesi öncülüğünde yürütülen ve farklı dönemlerde birden çok ülkeye uygulanan "Dünya Değerler Araştırmasında" da (Inglehart, 1997) yer alan şu soruyu sormaktadır: "Genel olarak insanlara güvenir misiniz yoksa onlarla ilişkilerinizde çok dikkatli ve temkinli mi davranmanız gerekir?" Bir toplumdaki sosyal sermaye düzeyinin “insanlara güvenirim” şıkkının tercih edilme oranı ile doğru orantılı olduğu kabul edilir. Sosyal sermayenin yüksek olduğu ülkeler, esas olarak gelişmiş ülkeler, özellikle de İskandinav ülkeleridir. Gelişmiş ülkelerin sadece insan, fizik ve mali sermaye açısından değil aynı zamanda sosyal sermaye bakımından da ön planda oldukları söylenebilir. Ancak kişisel

düzeyde toplanan verileri bu şekilde toplulaştırılarak sosyal güven ölçütü olarak kullanan bu yaklaşım sosyal ve tarihi şartları yok saymaktadır. Oysa ülkelerin tarih ve kültürleri, toplumsal yapının ne ölçüde hiyerarşik olduğu, aile yapısı, eğitim düzeyi, gelirin ne oranda eşit dağıldığı, sivil toplumun gücü, vb. daha pek çok faktör sosyal sermaye kaynakları arasında sayılmaktadır.

Bir toplumun sosyal sermayesi, yani birlikte iş yapabilme kültürü zayıfsa, üretim yapılamaz. Türkiye’de geçmişte yaşanan krizler, ekonomik kalkınma bakımından halen istenilen seviyelere ulaşamamamız, bölgeler arası gelişme farklılıkları ve buna bağlı ağırlaşan toplumsal sorunlar dikkate alındığında, toplumun sosyal sermayesinin üretime elverişli olup olmadığına da bakmamız gerektiği düşünülmektedir. Bu tespitin bugün yaşanan küresel kriz ortamında da geçerli olduğu, konunun daha fazla gecikilmeksizin ülkemizde de derinliğine tartışılmaya başlanması zarureti apaçık ortadadır. Dünya Değerler Anketlerinin sonuçları Türkiye’nin sosyal sermaye açısından oldukça geri bir konumda olduğunu göstermektedir (WVS, 2009). Ancak bunun ulusal düzeyde deneysel çalışmalarla yeterince desteklendiğini söylemek mümkün değildir. Esasen Dünya Değerler Araştırmaları dışında Türkiye’de sosyal sermayeyi farklı şekillerde ölçme çabasına giren az sayıda çalışmaya rastlanmaktadır (örn., Secor ve O’Loughlin, 2005; Koç ve Ferneding, 2007).

Çalışmanın Amaç ve Kapsamı

Esas itibarıyla, sosyal sermayenin ekonomik kalkınma sürecini ve yerel-bölgesel gelişmeyi ne şekilde etkilediği konusu dünyada da ‘nispeten yeni’ çalışılmaya başlanmış bir konudur. Ekonomik kalkınma sürecini konu edinen çalışmalarda diğer sermaye şekillerine vurgu yapılırken, sosyal sermayenin etkisini araştıran çalışmaların daha az olduğu söylenebilir. Türkiye’de de sosyal sermaye, özellikle beşeri sermayeye kıyasla, üzerinde yeterince durulmamış bir konudur ve özellikle alan çalışmalarının bulunmaması dikkat çekicidir. İlgili iktisat yazınında kavrama ilişkin tanımlarda halen farklı yaklaşımlar söz konusu olup, bu alanda en önemli sorun hazır ve uygun verilerin bulunmayışıdır. Ayrıca doğrudan ölçülebilirliği olmayan sosyal sermaye için evrensel bir ölçüm metodunun ve ortak kabul edilen temel göstergelerin bile bulunmayışı konuya olan ilgimizi ve merakımızı artırmıştır.

Sosyal sermayeye çok değişik açılardan yaklaşan farklı alanlarda yapılmış çalışmalar bulunmaktadır. Ancak bu çalışmanın amacı ve hedefleri gereği, kavramın özellikle bölgesel ve yerel düzeyde sınaî kalkınmaya ve ekonomik gelişmeye katkısının ne olabileceği konusuna odaklanılmıştır. Özellikle sosyal sermayenin, bölgede sanayinin gelişmesine katkılarından yola çıkılarak, ekonomik kalkınma sürecine etkileri araştırılmıştır.

Öte yandan kavramın bütün boyutlarıyla bu tez çalışmasında ele alınması da neredeyse olanaksızdır. Bu nedenle konu bu çalışmada bir ölçüde daraltılmak suretiyle, sosyal sermaye, ülkemizde özellikle yerel düzeydeki küçük işletmelerin küresel düzeyde rekabet edebilirliklerini artırmak ve küresel ekonomiyle uyum sağlamalarına destek olabilecek bir unsur olarak ele alınmaktadır.

Tez çalışmasının uygulama bölümünde, aynı bölgede buldukları halde farklı gelişen üç il - Kayseri, Sivas ve Yozgat – incelenmiş ve bu komşu iller arasında şaşırtıcı biçimde öne çıkan Kayseri'nin gelişme farkının hangi nedenlerden kaynaklandığı, sosyal sermayenin bu farkın yaratılmasında bir etkisinin olup olmadığı anlaşılmaya çalışılmıştır. Sosyal sermaye konusunda bölgede yapılan ilk çalışma niteliğindeki bu araştırmanın bilhassa sosyal sermaye düzeylerinde olası yerel farklılıklarının, gelişme üzerindeki rolünü ortaya koyarak, bölgesel gelişme konusunda yürütülen çabalara ve bundan sonra yapılacak araştırmalara katkı sağlaması öngörülmüştür. Amacımız, ekonomik performans üzerinde önemli etkiye sahip olduğunu düşündüğümüz bir alanda gerekli olduğu bariz olan veri toplama süreci için aynı zamanda bir ön çalışma niteliğinde katkıda bulunmaktır. Öte yandan, bu çalışmadan elde edilecek bulguların yerel düzeyde imalat sanayinin ve küçük işletmelerin ekonomik performansına, ayrıca bölgesel gelişme çabalarına katkısı olabilecek bazı politika önerilerinin ortaya çıkmasına temel hazırlaması da beklenmektedir.

Bu çerçevede çalışmamızda öncelikle, konuyla ilgili birbirinden farklı alanlarda yürütülen araştırmalar yakın plana alınmaktadır. *Birinci bölümde*, sosyal sermaye kavramı ayrıntılı olarak tanıtılmış ve farklı disiplinlerde kavrama ne şekilde yaklaşıldığı ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede önce, kavramın ilk olarak ortaya çıktığı alana, yani sosyoloji literatürüne bakılmış, daha sonra iktisat ve işletme

literatürü, kavramın özellikle çalışmamız açısından önem arz eden yönüyle “yerel ve bölgesel ekonomik kalkınmadaki önemi” dikkate alınarak gözden geçirilmiştir.

İkinci bölümde, önceki bölümde yapılan literatür taramasına dayanarak elde edilen bilgiler ışığında yeniden tanımlanan sosyal sermaye kavramı ve ölçümü için geliştirilen yöntem tanıtılmaktadır. Çalışmada sosyal sermaye, “girişimcilerin ekonomik kaynaklara ulaşmasını sağlayan sosyal ilişkiler kümesi” olarak tanımlanmıştır. Sosyal sermaye, temel üretim faktörlerinin etkinliğini artıran bir etmen olarak ele alındığından, ölçümü daha da karmaşık hale gelmiştir. Bu nedenle kavramın içeriğini tam olarak ortaya koyabilmek için, hem en alt seviyede, yani işletmeler bazında anket yöntemiyle toplanan veriler, hem de daha genel, yani işletmelerin ticari işlemlerini yürüttükleri ortama, kendilerine sunulan olanaklara, kurumsal ilişkilerine dair ulusal ve yerel düzeyde elde edilen bilgiler değerlendirilmiştir. Bu “daha genel veriler” arasında adı geçen illerin sosyal ve kültürel altyapılarına ilişkin topladığımız bazı ipuçları da yer almaktadır. Bu yöntemle varmak istediğimiz hedef, sosyal sermayenin ve bölgesel kalkınmadaki rolünün daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunmaktır.

Çalışmanın *ikinci bölümünde* çizilen kavramsal ve kuramsal çerçeveye uygun olarak uygulama için geliştirdiğimiz yöntem ve Sivas, Kayseri, Yozgat illerinde yürütülen alan çalışmasının tanıtımı da aynı bölümün sonunda yapılmıştır. Sosyal sermayenin KOBİ’lerin ekonomik performansı üzerindeki etkisi ve sosyal sermayenin hangi boyutunun/türünün (bağlayıcı mı, yoksa birleştirici olan sosyal sermayenin mi) daha etkili olduğu araştırma soruları arasında yer almaktadır. Özellikle güvenin ve iş sahiplerinin sosyal ağ-düzeneklerinin performans artışı sürecinde nasıl bir rol oynadığı çalışmanın odak noktasını oluşturmaktadır. Sosyal sermayenin ölçümü için iki değişken kümesi kullanılmıştır. Bunlardan ilki, girişimcilerin *güvenme eğilimlerini* (güven düzeyleri, normlar ve ağlara katılım düzeylerini) ölçmeyi amaçlamakta olup “sosyal sermayenin kaynakları” niteliğindedir ve bu çalışmada “potansiyel sosyal sermaye” olarak adlandırılmıştır. Diğer taraftan “sosyal sermaye etkileri” niteliğinde bulunan ve bu çalışmada “fiili sosyal sermaye” olarak adlandırdığımız ikinci değişken kümesi ile de girişimcilerin *işbirliği ve ağlara yatırım anlamında fiilen ne yaptıklarının* ölçülmesi amaçlanmıştır. Bu değişken grubu, girişimcilerin sosyal ilişkileri ve ağları sayesinde elde ettikleri

bir takım pozitif faydaları içermektedir: işlem maliyetlerinde azalma, işbirliği ve ortak eylemlere girişme ve çeşitli gruplarla etkileşim yoluyla “öğrendiklerinin” işletmelerini geliştirmelerinde ne ölçüde katkı sağladığı.

Avrupa Birliği üyelik sürecinde Türkiye'nin bölgesel kalkınma politikaları, Dokuzuncu Kalkınma Planında bölgesel gelişme ve Türkiye'de imalat sanayinin yapısına ilişkin değerlendirmeler içeren *üçüncü bölüm*, Sivas-Kayseri-Yozgat illerinin ayrı ayrı sosyal, kültürel ve ekonomik arka planları, sosyo-ekonomik yapı ve tarihsel gelişimleri, kalkınma çabaları ve ekonomik performansları konusundaki bilgileri, bu çalışma ile toplanan verilerle besleyecek şekilde düzenlenmiştir.

Sivas-Kayseri-Yozgat illerini kapsayan deneysel çalışmanın analizi ve elde edilen bulgular, *dördüncü bölümde* ayrıntılarıyla açıklanmış olup, bir sonraki *tartışma* bölümünde bulgularımız tartışılmaktadır. Çalışmamız, *sonuç* bölümündeki politika önerilerine de yer veren bir genel değerlendirme ve bundan sonra yapılacak çalışmalara ilişkin önerilerimizle son bulmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE İLE İLGİLİ KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE

Sosyal ilişkilerin önemi oldukça eski dönemlerden beri bilinmekle birlikte¹, sosyal sermaye kavramı, yirminci yüzyılın sonlarında sosyoloji, iktisat ve siyaset bilimleri gibi disiplinlerde araştırma yapan bilim adamlarınca yeniden keşfedilmiştir. Çağdaş anlamıyla ilk kez 1970’lerde iktisatçı Glenn Loury (1977), sosyoloji ve siyaset bilimi alanlarında Pierre Bourdieu (1986) ve James Coleman (1990)’ın kullandığı kavram, daha sonra Putnam, Burt, Portes, Woolcock ve Dasgupta gibi yazarlar tarafından geliştirilerek 1990’ların ortalarından itibaren iktisat literatürüne girmiştir.

İktisat, esas itibariyle sosyal bir bilim olduğu halde, disiplinin sosyal yönü üzerinde yeterince durulmadığı, toplumsal sorunların üretim ve bölüşüm üzerindeki olumsuz etkilerinin genellikle göz ardı edildiği yadsınamaz bir gerçektir. Yine de son yıllarda bu bağın biraz daha fazla kurulması yönünde çabalar dikkati çekmektedir. Zira bu güne kadar üretimin temel unsuru olarak kabul edilen üretim faktörleri (emek, fiziki sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik) ekonomik büyüme ve gelişmeyi tam olarak açıklamakta yetersiz kalmıştır. Dolayısıyla söz konusu dört temel üretim faktörüne ilave olarak, çalışan kişinin bilgi ve becerisinin ele alındığı *beşeri sermaye* ve toplumsal güvene dayalı iletişim düzeyini belirleyen *sosyal sermaye*, yeni üretim faktörleri olarak ekonomik teoriye girmiş durumdadır. 1993 yılında Putnam’ın İtalyan bölgeleri üzerinde yaptığı, Kuzey İtalya’nın Güney’den daha hızlı kalkınmasını bölgeler arası sosyal sermaye farklılığına bağlayan öncü çalışma ile birlikte sosyal sermaye kavramı, kalkınma ekonomisinde de yerini almıştır.

Fiziki, finansal ve beşeri sermaye kavramları baştan itibaren iktisat disiplini içinde ortaya çıkmış ve geliştirilmiş oldukları halde, sosyal sermaye onlardan farklı

¹ Kökeni Adam Smith, Emile Durkheim, Thornstein Veblen, Max Weber ve Montesquieu gibi klasik yazarlara kadar gitmektedir.

olarak iktisattan, sosyoloji, işletme, siyaset bilimi ve sağlık bilimlerine kadar değişen pek çok disiplinde eş zamanlı olarak geliştirilmektedir.

Ekonomik, sosyal ve siyasi alanları birleştiren ve bu nedenle de farklı analiz düzeylerinde ele alınması gereken sosyal sermaye kavramının, tanımlanması ve ölçülmesi halen sorunludur. Başta iktisat ve sosyoloji olmak üzere siyaset bilimleri, eğitim sosyolojisi, organizasyon bilimleri gibi farklı disiplinler, kendi kuram ve yöntemleri ile kavramı tanımlama ve ölçme çabalarını oldukça zenginleştirmişlerdir. Bu yöndeki çabaların aynı zamanda disiplinler arası sınırların aşılmasına yaptığı katkı ise belki de işin en ilgi çekici ve önemli tarafıdır.

Bu bölümde önce, sosyal sermaye kavramının başlangıçta daha fazla ilgi gördüğü sosyoloji ve siyaset bilimi alanına dönerek, sosyal sermaye ile ilgili temel yaklaşımlar tanıtılmaktadır. Ardından sosyal sermayenin kalkınmadaki muhtemel eksik halka olup olmadığını araştıran iktisat yazını incelenmektedir. İktisatçıların özellikle 1990lardan itibaren yeni büyüme kuramı içinde sosyal sermayenin de yeni bir üretim faktörü olarak dahil edildiği çalışmalarının hızla arttığı gözlenmektedir. Mikro veya makro konulara odaklanan bu çalışmalar genellikle başka amaçlar için toplanmış verileri kullanarak sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasında nedensellik ilişkisi bulma çabaları olarak nitelendirilebilir. Ayrıca bu bölümde, gelişmekte olan ülkelerde kümelenme verilerine dayanarak yürütülen, ‘sosyal sermaye’ terimini doğrudan kullanmasa da sosyoekonomik konulara değinen, işletme yazını kapsamındaki araştırmalara da yer verilmiştir.

Bu bölümün esas amacı, tez çalışması kapsamı çerçevesinde kalmak kaydıyla, sosyal sermaye ile ilgili kavram ve kuramlar ile sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya etkisi konularına, ilgili literatür üzerinden açıklık kazandırmaktır.

1.1 SOSYAL SERMAYE İLE İLGİLİ FARKLI YAKLAŞIMLAR

Modern topluma ilişkin algı, özellikle 17. yüzyıldan itibaren klasik ve neo-klasik iktisadi yaklaşımla da uyumlu bir biçimde, toplumun birbirinden bağımsız hedefleri olan ve birbirinden bağımsız hareket eden bireylerden oluştuğu şeklindedir. Bu kurgu, iktisat teorisinde, tam rekabetçi bir piyasa ve “görünmez el” ifadesinde yansımakta olup, toplumdaki tek elle tutulabilen aktörlerin “bireyler” olması gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Bu biraz da toplumdaki sosyal değişimlere bağlı

olarak bireyin giderek daha fazla özgürleşmesi ve bağımsızlaşması ile ilgilidir. Bu çerçevede sosyal sermaye ile ilgili gerek iktisat gerekse sosyoloji literatüründe bireyi ön plana alan yaklaşımın ağırlık kazandığı görülmektedir.

Oldukça basit bir insan doğası modeline dayanan neo-klasik yaklaşıma göre insan varlığı rasyonel yarar maksimize eden bireydir; maksimize etme işlemini ise akılcı bir hesaplama ile yapmaktadır. Bu hesabı yaparken, üyesi olduğu topluluğun yararından önce, kendi yararını gözetir. Neo-klasik model, fayda içermeyen amaçlar doğrultusunda hareket eden, grup yönelimli insan davranışını, insan doğasının eksik bir yönü olarak sunar. Neo-klasik teorinin gücü, ortaya koyduğu insan modelinin çoğu zaman doğru çıkması gerçeğine dayanır (Fukuyama, F., çev., 2000, s.34).

Öne çıkan iki farklı ekolden ilki sosyal sermayeyi bireylerin rasyonel davranışları sonucu ortaya çıkan bir kaynak olarak tanımlayan ve yukarıda da açıklandığı üzere, büyük ölçüde egemen (neo-klasik) iktisadi yaklaşımın etkisinde kalan “rasyonel seçim” ya da “metodolojik bireycilik” yaklaşımıdır. Sosyoloji alanında ortaya çıkan ikinci görüş ise, sosyal sermayenin işbirliği doğuran sonuçlarına ve işbirliği sayesinde sosyal sermaye oluşumuna odaklanan “iç içelik” (embeddedness) yaklaşımıdır.

İktisat alanındaki sosyal sermaye çalışmalarında da, sosyal sermayeyi ana akım iktisadi yaklaşımla bütünleştiren bir tutum ağırlık kazanmaktadır. Ayrıca mevcut egemen yaklaşımı, sadece bireyin fayda maksimizasyonuna odaklanması, gerçek dışı varsayımları ve indirgemeci çözümlenmeleri nedeniyle eleştiren alternatif bir yaklaşım da söz konusudur. Bu alternatif bakış açısı toplumdaki hiyerarşileri ve eşitsizlikleri dikkate alan, diğer bir deyişle farklılıkları göz ardı etmeyen bir sosyal sermaye nosyonu benimsenmesini öngörmektedir. Dolayısıyla geleneksel iktisadi yöntemlerden farklı bir şekilde, toplumsal ve kültürel açıdan tarihsel bir analizin de gerekliliğine dikkat çeken bir yaklaşımdır.

1.1.1. İktisat Dışı Sosyal Bilimlerde Sosyal Sermaye Kavramına Yaklaşımlar

İktisat dışı sosyal bilimlerde ve bilhassa sosyoloji alanında yukarıda da vurgulandığı üzere, egemen iktisadi yaklaşım etkili olmuştur. Söz konusu literatür içinde iki temel akımdan söz etmek olasıdır. Bunlardan ilki rasyonel seçim, diğeri ise

iç içelik akımıdır. Ancak söz konusu akımların kesin çizgilerle birbirinden ayrıldığını söylemek yanıltıcı olacaktır. Zira pek çok çalışmanın aslında her iki akımdan da etkiler taşıdığı görülmektedir ve bu nedenle araştırmacıların tamamıyla ikiye ayrılmış gibi algılanmaması gerekir. Burada farklı akımların olduğunu belirterek bir ayrıma gitmekteki öncelikli amacımız, dünya ekonomisinde bugün egemen olan neo-klasik iktisadi akımın birey odaklı yaklaşımının sosyal bilimlerin tüm alanlarında da nasıl etkili olduğunu vurgulamak içindir.

1.1.1.1 Rasyonel Seçim Yaklaşımı

Bu yaklaşıma göre, insan davranışları ussaldır, yani kişiler akıllarını kullanarak davranırlar; o halde tüm sosyal eylemler de mantıksal, ussal bir seçimin sonucu olarak gerçekleşmektedir. Bu yaklaşımda kişinin hedeflerini bağımsız olarak seçtiği, bağımsız ve tümüyle çıkarlarını gözeterek hareket ettiği varsayılır, kısacası “birey” ön plana çıkar. Toplum ise bu şekilde karar veren bireylerden oluşmaktadır. Burada, her ne kadar bireylerin eylemlerinin daha büyük insan topluluklarına mal edilebileceği düşüncesi varsa da, sosyal sermaye genel olarak bireylerin kendi kişisel çıkarları doğrultusunda kullanabilecekleri bir kaynak olarak görülmektedir.

James S. Coleman (1990) tarafından geliştirilen rasyonel seçim yaklaşımında, sosyal sermaye, *sosyal ilişkilerden ortaya çıkan bireysel bir kaynak* olarak kavramlaştırılmıştır. Coleman’a göre sosyal sermaye bireysel kaynak olmakla birlikte, bireyden bağımsızdır. Diğer sermaye türleri (beşeri ve ekonomik sermaye) tamamıyla bunlara sahip olan kişiye ait olduğu halde sosyal sermaye, bireyin kendi mülkiyetinde olan bir sermaye türü değildir; sosyal ilişkilerinin doğal bir ürünü olarak ortaya çıkar. Coleman’ın ifadesiyle, “kişilerin kendi aralarında ve farklı kişilerin birbirleriyle olan ilişkilerinin doğal yapısından kaynaklanır” (1990, s.302). Öte yandan, bizzat kendisinde olmasa da birey, sosyal sermayeye kişisel veya ortak amaçlar için ulaşabilir. Coleman’ın sosyal sermaye anlayışı, işte bu *sosyal yapıyı kişinin nasıl rasyonel (ussal) amaçlarla kullanabileceği* üzerine odaklanır.

Coleman (1990), sosyal ilişkilerin, kişiler tarafından kullanılabilmesine imkan sağlayan niteliklerini şu üç başlık altında toplamaktadır:

- enformasyon (bilgi) kanalları
- sosyal normlar ve etkin yaptırımlar

- zorunluluklar, beklentiler ve sosyal yapıların güvenilirliği

Bilgi akışı eyleme geçilmesini kolaylaştırdığından, *enformasyon kanalları* sosyal ilişkilerin en önemli unsurudur. Rasyonel bir şekilde karar verebilmek için alternatiflerin bilinmesi ve hangi seçeneğin en iyi olduğunun hesaplanabilmesi gerekir. Ancak, bilgiye ulaşmak zaman kaybına yol açabilir. Oysa kişinin kendisine bu bilgiyi sağlayabilecek tanıdık bir çevresi (ağ-düzeneği) varsa, bilgiye ulaşmak daha az masraflı hale gelebilir.

Coleman, sosyal sermayenin unsurları olarak *normlar ve etkin yaptırımları* da yine bireylerin kullanabilecekleri kaynaklar arasında sayar. Sosyal bir yapı içinde oluşmuş ve yerleşmiş bir takım normlar ve bu normlara paralel olarak ortaya çıkan yaptırımlar, bazı pozitif eylemleri kolaylaştırırken, negatif sonuçlara yol açacak eylemleri kısıtlayacaktır. Normlar ve yaptırımlar “kişisel çıkarlara yönelik eylemlerin onaylanmaması, ortak yararlar için yönelik eylemlerin ödüllendirilmesi suretiyle” desteklenebilir (Coleman 1990: s.311). Dışarıya karşı “kapalı” olan sosyal ağlar, kişiler arası ilişkilerin çok yoğun olduğu, kişilerin birbirini yakından tanıdığı ve sosyal iletişim ve sosyal kabul görme konusunda kendilerini birbirlerine bağımlı hissettikleri türde yapılardır. Coleman bu tip kapalı ağları, sosyal sermayeyi kolaylaştırıcı nitelikte olmaları nedeniyle faydalı olabilecek yapılar olarak tanımlamaktadır. Zira kapalı ağlar etkili yaptırımlara sahiptir. Coleman normların ve güven duygusunun oluşturulması ve uygulamaya sokulması bakımından sosyal ağların böylesi sıkı ve kapalı bir yapıya kavuşmasının gereğine dikkat çekmektedir.

Diğer taraftan, zorunluluklar ve güven iki unsura bağlıdır: bireyin sosyal çevresindeki kişisel düzeydeki zorunluluklar ve beklentiler ile diğer insanların güvenilirliklerinin derecesi. Zorunluluklar ve beklentiler, yardımlaşma eylemleriyle oluşur. “Eğer A kişisi B kişisi için bir şey yapıyorsa ve B’ye gelecekte bunun karşılığını vereceği konusunda güveniyorsa, bu durum A için bir *beklenti*, B için bir *zorunluluk* oluşmasına yol açar” (Coleman 1990, s.306).

Hiç kuşkusuz *güven*, zorunluluklar ve beklentilerin oluşmasında önemli role sahiptir. Güvenilir bir sosyal yapı, zorunlulukların büyük olasılıkla karşılığının alınacağı anlamına gelir, zira böyle bir yapıdaki diğer aktörler, izleme ve yaptırım mekanizmalarıyla kurallara uyulmasını sağlayacaktır.

Rasyonel seçim yaklaşımını benimseyen sosyal sermaye kuramcılarında ağ-düzeneklerini temel alan Burt (1992); Foley ve Edwards (1999), Lin (2001) ve Westlund (2006) sayılabilir.

Burt (1992, 1997), sosyal sermayeye kişinin ağ-düzenekleri içindeki konumuna bağlı olarak elde ettiği, kaynaklara ulaşma fırsatı olarak yaklaşır. Burt (1992) ABD'deki firmalarda ağ içinde stratejik bakımdan önemli konumda bulunan çalışanların diğerlerine göre daha fazla avantaj elde ettiklerini saptamıştır. Sosyal sermayeyi beşeri sermayenin çevresel koşullar bakımından tamamlayıcısı olarak gören Burt'e göre bilgi, eğitim ve kıdemin getirisi kısmen kişinin hiyerarşik olarak konumuna bağlıdır. Beşeri sermaye bireysel beceriyle ilgiliyse, sosyal sermaye fırsatlarla ilgilidir (Burt 1997, s.359). Burt'un geliştirdiği "yapısal delikler teorisi"ne göre, sosyal sermaye, bir ağ-düzenegi içinde aracılık (brokerage) fırsatlarının bir fonksiyonudur.

Foley ve Edwards (1999) için de sosyal sermaye kişilerin ağ-düzenekleri vasıtasıyla kaynaklara ulaşmalarını ifade eder.

Benzer şekilde, sosyal sermaye kavramının bireysel ilişkiler ve ağ-düzeneklerine odaklanacak şekilde sınırlandırılması gerektiğini ileri süren Lin (2001)'e göre sosyal sermaye ağ-düzenekleri yoluyla kişiye sunulan bir kaynaktır. Lin, sosyal sermayeyi *piyasada getiri elde etme beklentisi ile sosyal ilişkilere yapılan yatırım* olarak tanımlamıştır (2001, s.19). Lin'e göre sosyal sermaye aktörlerin eylemleri için ulaşım kullandığı, sosyal ağlar içinde yer alan kaynaklardır ve bireylerde değil *sosyal ilişkiler içinde gizlidir*; ancak bu kaynaklara ulaşım ve kullanım *aktörlere/bireylere* aittir (Lin 2001, s.25). Kişinin, ilişkilerinde ve ağ-düzeneklerinde yer alan bu kaynakların farkında olması ve kaynakları harekete geçirmek için seçim yapması gerekir. Kişi sadece varlığından haberdar olduğu ve hangi kaynaklara ulaşmasını sağlayacağı bilgisine sahip olduğu sürece, bu bağlara sermaye özelliği kazandırabilir. Bireyin sosyal ilişkileri vasıtasıyla ulaşabileceği kaynakları onun kişisel repertuarını oluşturur. Bu kaynakları harekete geçirmese bile bunlar kendisine sembolik fayda sağlayabilir. Kimi zaman, sadece önemli kişilerle önemli bağlantılara sahip olduğunun bilinmesi dahi kişinin sosyal çevresinde itibarını artırabilir.

Lin (2001)'e göre bireyin eylemlerinin iki önemli motifi vardır: değeri olan mevcut kaynakları korumak ve yenilerini elde etmek. Bu temele dayanan rasyonel seçim kuramı kendi deyimiyle “Rasyonel davranışların nasıl sosyal yapıyı oluşturduğu sorusunu cevaplayan bir kuramdır” (s.46). Kuram, her ikisi de birbirinden bağımsız, farklı fonksiyonlar olan iki tip rasyonel eylem ilkesi öne sürmektedir. Bunlardan ilki ve öncelikli olanı “kaynak kaybının minimize edilmesi”, diğeri ise “getirinin maksimize edilmesi”dir. Buna göre imkan sağlandığı takdirde her iki amaç doğrultusunda hareket edilebilmekte, ancak bir seçim yapmak zorunluluğu olduğunda, öncelik ilkinde, yani kayıpları minimize eden hesaplama verilmektedir. Lin'in sosyal sermaye teorisi ise, kişinin sosyal ağları içinde bulunan kaynaklara ulaşmasının ve onları kullanmasının nasıl kendisine fayda sağladığı konusuna odaklanmaktadır. Buradaki kaynaklar toplumda belli bir değer biçilmiş mallardır ve onlara sahip olmak bireyin menfaati icabıdır. Değerler, *zenginlik*, *itibar* ve *güç* sahibi olmak gibi, normatif yargılara dayalı olarak bu mallar için biçilmiş değerlerdir. Teori, değer biçilmiş bu kaynakları *muhafaza etmek* (korumak) ya da söz konusu *kaynaklara ulaşmak* amacıyla girişilen eylemlere odaklanmaktadır. Bu yaklaşım, kişinin doğuştan (örneğin ırk, din, aile ilişkileri vb) sahip olduğu “atfedilmiş” kaynakların yanı sıra, sonradan edindiği (eğitim veya prestijli bir iş gibi) “edinilmiş” kaynaklarını, piyasada getiri elde etmek amacıyla yönelik olarak bir yatırım aracı olarak görmektedir (Lin, 2001).

1.1.1.2 Sosyal Yapıyla “İç-içelik” Yaklaşımı

Sosyal sermayeye birey açısından yaklaşan ve bireyin davranışlarının ussal olduğunu ileri süren rasyonel seçim kuramından farklı olarak sosyoloji yazınındaki “sosyal yapıyla iç içe olma” yaklaşımına göre bireylerle sosyal sistem arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur: bireylerin davranışları sosyal sistemden, sosyal sistem de birey davranışlarından etkilenir. Yani kişilerin davranışları aslında sosyal çevre tarafından “şekillendirilmiş veya belli bir tarafa yönlendirilmiştir” (Flora 1998, s. 484).

Granovetter (1985) de bireylerin ve kurumların davranışlarının mevcut sosyal ilişkiler tarafından belirlendiğini, bağımsız olduğunu düşünmenin son derece yanıltıcı olacağını iddia etmektedir. Bireyle toplum arasındaki karşılıklı ilişkiyi de

dikkate alan bu yaklaşım, kuşkusuz kişisel çıkarın harekete geçirdiği davranış biçimlerinin ötesinde, “işbirliği ve eşgüdüm” gibi, karşılıklı faydayı gözeten türde eylemleri de kapsayacak bir bakış açısı getirmiştir (Putnam 1995, s.67). Böylesi bir yaklaşım, kavramın toplumu oluşturan kişilerden ayrı olarak doğrudan “topluma” uygulanması imkanını sunmaktadır. “İç içelik” görüşüne göre sosyal sermaye, *gruplar, cemaatler ve devletler gibi bireylerden oluşan toplulukların, potansiyel olarak ulaşabilecekleri makro düzeydeki kaynaklardır*. Bireyden önce, “sosyal ağlara” yer veren bu yaklaşımın, sosyal sermayenin *grup düzeyinde bir kaynak olduğu* düşüncesini içerdiği söylenebilir.

Bourdieu için sosyal sermaye kişilere atfedilecek veya mülkiyeti söz konusu olan bir şey olmaktan ziyade, başkalarıyla paylaşılan bir olgudur. Ancak, bireyin ulaşabileceği sosyal sermaye seviyesi, aslında onun sosyal ağlar içindeki pozisyonundan kaynaklanan ve ileride bazı hedeflere ulaşabilmek için yaptığı yatırım stratejilerinin bir sonucudur. Sosyal sermaye “uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmayla bağlantılı fiili ve potansiyel kaynakların toplamını” temsil etmektedir (Bourdieu 1986, s.248). Ayrıca Bourdieu, bireyin bağlarının değerinin (sosyal sermaye büyüklüğünün), harekete geçirebildiği bağlantı sayısına ve her bir bağlantıyla sahip olunan (kültürel, sosyal ve ekonomik) sermaye büyüklüklerine bağlı olduğunu ortaya koymuştur (Bourdieu 1986, s.249). Öte yandan iletişim ağları içinde dayanışma, üyeliğin hem maddi hem sembolik olarak kârlı olması nedeniyle mümkün hale gelmektedir. Bu nedenle muhafaza edilebilmeleri de, rastlantısal ilişkilerin kısa veya uzun vadede doğrudan kullanılabilir ilişkilere dönüştürülmesini hedefleyen ‘bireysel veya kolektif yatırım stratejilerini’ gerektirmektedir (Bourdieu’dan aktaran: Field, 2003, s.17).

Bourdieu özellikle farklı sermaye formlarının sosyal yapıyı nasıl şekillendirdiğini, sınıflar arası mücadeleyi ve sosyal sınıfların doğasını ne şekilde etkilediğini merak etmiştir. Bourdieu’nun çalışmasının en önemli katkısı, sosyal sermayeye diğer sermaye kavramları ile kurulan bir “bağlantı” olma hüviyetini vermesidir. Ekonomideki aktörler, sosyal ilişkiler kurmak suretiyle sosyal sermaye elde ederler ve bunu diğer (ekonomik ve kültürel) sermaye formlarına ulaşmada kullanabilirler.

Pierre Bourdieu sosyal sermaye kavramını sistematik olarak analiz eden ilk çağdaş araştırmacıdır (Portes, 1998), ancak kavramın bu kadar popüler olması Robert Putnam sayesinde.

Putnam Leonardi ve Nanetti'nin (1993) kolektif eylem ve sosyal sermaye kavramlarına dayanan, tarihsel yaklaşımla rasyonel seçimi birleştiren teorik yaklaşımı, kurumsal performans ve kamusal yaşamın anlaşılmasında aydınlatıcı bir çalışmadır. Putnam (1993, 1995, 2000) sosyal sermayenin “özel bir mal” olduğu konusunda rasyonel seçim kuramcılarının katılmakla birlikte, onun aynı zamanda bir “kamu malı” da olabileceğini ileri sürer. Putnam sosyal sermayeyi, cemaat, devlet ve hatta uluslar düzeyinde daha büyük insan toplulukları için bir kaynak olarak görür. *“Sosyal sermaye, karşılıklı yarar için işbirliği ve eşgüdümü kolaylaştıran ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyon şekil ve niteliklerine dayanır”* (Putnam 1995, s.67). Diğer bir deyişle, sosyal sermaye, işbirliği ve eşgüdümü kolaylaştıran ağlar, normlar ve güven duygusudur. Bu tanımda sözü edilen ağlar, bireylerin birden çok örgüte üye olarak örgütler-arası sağladıkları bağlantılardır. Putnam “güven ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği yerlerde bireyler, şirketler, yerleşim alanları ve hatta milletlerin zenginleşeceğini” iddia etmektedir (2000, s319). İtalyan demokrasisi üzerine yaptığı çalışmasında toplumsal katılım ve refah arasında uzun vadeli bir ilişki olduğunu ve bunun da güven normlarıyla ve işbirliği alışkanlıklarının gelişmesiyle ilişkili olduğunu ileri sürmüştür.

Putnam sosyal sermayeyi “ağlar, normlar ve değerler gibi, sosyal organizasyonun toplumun tümü için *dışsallıklar* oluşturan özellikleri” olarak tanımlamaktadır (1993). Putnam önceleri bu dışsallıkları sadece pozitif yönüyle ele almış, ancak o ve diğerlerinin daha sonraları insanlar arası ilişkilerde, bilhassa belli çıkar grupları örneğinde olduğu gibi, negatif dışsallıkların da ortaya çıkabileceğinin farkına varmış olduğunu burada belirtmek gerekir.

Putnam'ın çalışmasının başta Portes (2000) olmak üzere diğer bazı araştırmacılar (Foley ve Edwards 1999; Woolcock 1998) tarafından önemli ölçüde eleştiriye uğradığını belirtmek gerekir. Adı geçen araştırmacılar Putnam'ın yanı sıra Coleman'ı da hedefleyerek, her ikisini de, sosyal sermaye ile sosyal sermayenin sağladığı kaynaklar arasında açık ve net bir ayırım yapmadıkları için eleştirmişler;

sosyal sermaye kavramı içinde tanımlanan güven ve normların, aslında sosyal sermayenin boyutları olmaktan ziyade sonuçları olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Portes ve Landolt (1996) da sebep ile sonucun birbirine karışmasının sakıncalarından kaçınma ihtiyacı ile *sosyal sermayenin kendisi ile kullanım alanı arasındaki ayrımının yapılmasının* önemine dikkat çekmişlerdir. Çekiç tek başına bir tahta ve demir parçasıdır, onu çekiç yapan yaptığı iştir, kullanım amacı ve alanıdır. Sosyal sermaye de aynı şekilde, hangi işe yaradığı, yani ne için, nerede ve nasıl kullanıldığı dikkate alınmadan anlaşılması mümkün olmayan bir şeydir. Sosyal sermayenin işlevinden ayrı tanımlanamayacağı gerçeği bir ölçüde onun çevre koşullarına (şartlara) bağlı oluşunun bir sonucudur. (Fine, 2001).

Falk ve Kilpatrick (1999) de kırsal topluluklarda enteraktif öğrenmeye odaklanan çalışmalarında sosyal sermayenin *sadece kullanımı (işlevi) ile tanımlanmasının gerektiğini* ileri sürmüşlerdir. Sosyal sermaye, karşılıklı sosyal etkileşimin, ortak amaçlara sahip bir topluluğa sosyal, sivil ve ekonomik düzeyde katkıda bulunma potansiyeline sahip bir üründür. Bu etkileşimde, bilgi ve kimliğe bağlı kaynaklar (identity resources) kullanılır ve aynı zamanda sosyal sermaye bir yandan kullanılıp, diğer yandan da stoklanır. Sosyal sermayenin özellikleri onu oluşturan etkileşimlerin muhtelif nitel boyutlarına bağlı olarak şekillenir.

Portes *sosyal sermayenin olumsuz yönlerine* de dikkat çekmiştir (Portes 1998, 2000; Portes ve Landolt 1996). Aşırı düzeyde sosyal sermaye kimi zaman, sosyal ağ dışında kalanları dışlayıcı veya ağ içi yükümlülükler ve beklentilere bağlı olarak bazı eylem ve seçenekleri sınırlayıcı etkiye sahip olabilir. Örneğin aile fertleri arasındaki güçlü bağlar bir işletmenin kuruluş aşamasında fayda sağlayabilir. Ancak aynı güçlü bağlar içinde yer alan bazı aile fertlerinin, gerekli niteliklere sahip olmadıkları halde iş sahibinden iş veya borç istemeleri, işletmenin büyümesini sınırlayıcı etki yapabilecektir.

Field (2003), üç kurucu yazarın (Coleman, Putnam ve Bourdieu) sosyal sermayenin farklı türlerini birbirlerinden ayırmamış olmalarını² ve sosyal sermayenin negatif yönlerini yeterince önemsememiş olmalarını önemli bir eksiklik olarak

² Putnam yakın bir süre önce Woolcock'un bağlayıcı ve birleştirici bağlarla ilgili düşüncelerini benimsemişse de, bu üç tip sosyal sermayenin farklı birleşimlerinin farklı sonuçlar vereceğini gösteren mantıksal sonuçları üzerinde pek durmamıştır (Field, 2003, s. 42).

görmektedir. Field'e göre Coleman oldukça iyimser bir açıdan bakmakta; Putnam başarısızlık ihtimalini (yani sosyal sermayenin negatif sonuçları olabileceğini) kabul etse de bunu üstün körü bir yaklaşımla ele almakta; Bourdieu ise sosyal sermayenin negatif yönünü sadece ondan mahrum kalanlar açısından görmektedir (Field 2003, s.41).

1.1.2 İktisatçı Gözüyle Sosyal Sermaye

İktisatçı Glenn Loury ilk kez 1977 tarihli çalışmasında sosyal sermaye kavramını kullanmış, ancak esas iktisat yazınındaki ilgi 1990'ların ortalarından itibaren başlamış ve kavram ekonomik analizdeki "eksik bağlantı" olarak benimsenmiştir.

Gerçek anlamda sosyal sermayeyi kavramlaştırma çabasına girmese de, Loury'ye (1977; 1987) göre sosyal sermaye, aile ilişkileri ve toplumsal organizasyonun doğasında bulunan, çocuğun veya gencin eğitimi ve toplumsal gelişimi açısından faydalı olan bir dizi kaynaktır. Bu kaynaklar kişiden kişiye değişir ve beşeri sermayenin oluşumunda önemli avantajlar sağlar (Coleman 1990, s.300). Aslında Loury, beşeri sermayeye ve becerilere yapılan bireysel yatırımın, ırklar arasındaki gelir eşitsizlikleri üzerindeki etkisini açıklayarak neo-klasik yaklaşımın bir eleştirisini yapmış ve "Kişinin sosyal kökeni, onun kişisel gelişimi için harcanan kaynakların (yapılan yatırımın) miktarını önemli ölçüde etkiler. Bu nedenle, kişinin sosyal pozisyonunun onun standart beşeri sermaye niteliklerine ulaşmasını kolaylaştıran sonuçlarını temsil etmek üzere 'sosyal sermaye' kavramını kullanmak faydalı olabilir" demiştir (Loury 1977, s.176).

John Field (2003, s.1) sosyal sermaye "kuramının" tezini kısaca "ilişkilerin önemli olduğu" şeklinde özetlemektedir. Gerçekten de, sosyal sermaye için henüz ne gerçek bir kuramdan, ne de üzerinde uzlaşıya varılmış tek bir tanımdan söz etmek mümkün görünmemektedir. Kavramla ilgili yapılan tanımlar daha çok işlevsel olup, ekonomideki "sosyal" olanla ekonomik değişkenler (gelir veya ekonomik büyüme vb) arasında pozitif bir ilişki varsayımı yapan bir yaklaşım sergilemektedir. Kavramın tanımı bugüne kadar net olarak yapılamadığından, aslında sosyal sermayenin ölçümü de başlı başına bir sorun olmaya devam etmektedir.

Sosyal sermaye ile ilgili olarak son yıllarda yapılan çalışmalar, pek çok sorunu da gündeme getirmiştir. Özellikle kuramsal bir çerçevenin oturtulamamış

olmasına, ya da sosyal sermaye kavramının içsel oluşu gibi metodolojik bazı sorunlara dikkat çekilmektedir (Jackman ve Miller, 1996; Manski, 2000; Paldam ve Svendsen, 2000; Boggs, 2001; Fine, 2001; Durlauf, 2002; Sobel, 2002; Beugelsdijk vd., 2004; Beugelsdijk, 2008). Ayrıca sayısal sistematik bulguların da bulunmadığını (Durlauf ve Fafchamps, 2004), modelleme yönündeki çalışmaların ise oldukça yeni olduğunu söylemek mümkündür (Alesina ve Ferrara, 2000; Tabellini, 2008).

Konuyla ilgili iktisat yazınına incelediğimizde, kavramı temel/ana-akım iktisat kuramıyla “bütünleştiren” bir yaklaşımın egemen olduğu görülmektedir. Bu çalışmaların pek çoğu, başka amaçlar için toplanmış verileri kullanarak sosyal sermaye ile ekonomik büyüme/kalkınma arasında nedensellik ilişkisi bulma çabaları olarak nitelendirilebilir. Ancak bir taraftan da bu alanda yapılan deneysel çalışmalarda hatalı yaklaşımlara dikkat çeken ve sosyal sermaye kavramına eleştirel bir bakış açısını yansıtan “alternatif” bir yaklaşım da kendini hissettirmeye başlamıştır. Bu çerçevede, aşağıda örnekleri görüleceği üzere, kavramı temel iktisat kuramıyla bütünleştiren yaklaşıma sahip araştırmacıların da son yıllarda yaptıkları çalışmalarda bu tartışmaları ve eleştirileri dikkate aldıklarını görmek mümkündür.

1.1.2.1 Deneysel Çalışmalarda Temel Yaklaşımlar

İktisat disiplini içinde yer alan araştırmalardan bir kısmı sosyal sermayenin makro ekonomik düzeyde pozitif etkiler doğurduğu iddialarının kanıtlarını araştırmakta, diğer bir kısmı ise daha mikro düzeye, örneğin işgücü piyasasına ya da sosyal sermayenin şirket performansına etkileri üzerine odaklanmaktadır.

1.1.2.1.1 Makro Düzeyde Sosyal Sermaye Çerçevesi:

Makro düzeyde sosyal sermaye çerçevesine ekonomik aktörlerin iş yaptıkları ortam, yani makro ekonomik ortam düzleminde bakılmaktadır. Burada *kurumlar*, *yasal çerçeve*, devletin rolü ile devletle piyasalar arasındaki boşluğu dolduran *sivil toplum kuruluşları* ön plana çıkmaktadır. Putnam ve Woolcock gibi iktisatçılar sosyal sermayeyi sıfır toplamlı bir oyun olarak görmektedirler (Woolcock 1998, s. 157). Devletin ekonomiye müdahale ettiği ortamlarda sivil toplum örgütlerinin ve kurumsal düzenlemelerin katkısı azalmaktadır, yani devlet büyüdükçe diğer kurumlar küçülmektedir.

Narayan, Portes ve Sensenbrenner gibi liberal iktisatçılara göre ise sosyal sermaye pozitif toplamlı bir oyundur (Woolcock 1998, s. 157). Bu görüşe göre makro düzeyde sosyal sermaye, devlet üzerinde etkin bir denetim mekanizması oluşturarak, devleti tamamlayıcı, ekonomik büyüme için gerekli olan verimli kaynaklara ulaşılmasına yardımcı bir konumdadır. Nitekim son zamanlarda ekonomik büyüme ve kalkınma açısından, devletin küçülmesinden ziyade sivil toplumla artan bir etkileşim içine girmesinin – ki bu şekilde şeffaflık sağlanacak, kaynak israfı ve yolsuzluk önenebilecektir – daha faydalı olacağı görüşü daha fazla benimsenmeye başlanmıştır (Woolcock ve Narayan, 2000). Bu da “kaynakların daha etkin kullanımı” ya da ekonomide “etkinlik artışı” anlamına gelmektedir.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine etkisini araştırmak için yola çıkan makro ekonomi alanındaki çalışmaların pek çoğu, uluslararası kuruluşların ülke bazında yayınladığı makro verileri kullanarak *ülkelerarası karşılaştırma* yapan çalışmalardır. Bu tip çalışmalarda zaman serisi analizi yapmak uygun bir yöntem olsa da, sosyal sermayeye ilişkin zaman serisi verilerinin olmayışının araştırmacıları ister istemez ülkelerarası karşılaştırma yöntemine zorladığı anlaşılmaktadır. Bu çalışmalarda sosyal sermaye çoğunlukla *üretim fonksiyonunda ilave bir üretim faktörü* olarak ele alınmaktadır. Araştırmaların büyük çoğunluğu, ülkelerin güven düzeylerini ve enformel kurumlarını yansıtan Dünya Değerler Araştırması (DDA-WVS) verilerini sosyal sermaye göstergesi olarak almaktadır. Dünya Değerler Araştırmasında yapılan anketler³, kişilerin yaşamla ilgili algılarına, siyaset ve toplum, din ve ahlak anlayışlarına dair başlıklar da içermektedir (Inglehart ve Welzel, 2007; Inglehart vd., 2004).

Ayrıca ülkelerarası karşılaştırmalı deneysel çalışmaların bazılarında, bilhassa ABD, Kanada, Avustralya gibi dünyanın çeşitli kültürlerinden göçmen nüfusun önemli bir yer tuttuğu ülkelerdeki göçmenlere uygulanan anketlerin de kullanıldığı görülmektedir.

Yine, literatürün önemli bir kısmını da özellikle, Dünya Bankası inisiyatifindeki sosyal sermaye çalışmaları kapsamında, geri kalmış ülkelerin kırsal kesimlerinde yürütülen kalkınma araştırmaları, alan çalışmaları oluşturmaktadır. Bu

³ Bugüne kadar beş dalga halinde düzenlenen anketler, sırasıyla 1981-1984, 1990-1993, 1995-1997, 1999-2004 ve son olarak 2006-2008 dönemlerini kapsamaktadır (WVS, 2009).

çalışmalarda, sosyal sermayenin kalkınma projelerinin başarıyla uygulanması ve izlenmesi sürecindeki rolü ele alınmaktadır. Sözkonusu alan çalışmalarında araştırmacıların kimi zaman anket ve yüz yüze görüşme tekniklerine başvurdukları gözlenmektedir.

1.1.2.1.2 Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye Çerçevesi:

İktisatçılar mikro düzeyde sosyal sermayeye ise *piyasaların etkin işleyişindeki önemi* bakımından dikkat çekmektedirler. Akrabalık, din ve etnik girişimcilik temelinde ortaya çıkan bu tip sosyal sermayenin ekonomik etkilerinden biri, bilgi paylaşımı, koordinasyon ve ortak karar alma süreçleri için gayri-resmi bir çerçeve oluşturmaktadır (Serageldin ve Grootaert, 2000, s.47). Böylesi bir çerçevede yoğun bir *iletişim ağı oluşacağından bilgi eksikliğinden* kaynaklanabilecek piyasa aksaklıkları ortadan kalkacak, ekonomik birimler daha etkin karar alabileceklerdir. Sanayi bölgeleri üzerine yapılan bazı çalışmalara göre muhtelif firma ve endüstri bağlantıları sayesinde ortaya çıkan işbirliği ağları, koordinasyonu kolaylaştırarak işlem maliyetlerinin azalmasını ve dolayısıyla pozitif dışsallıkların yaratılmasını sağlamaktadır (Putnam, 1993, s.5). İşbirliği ağları vasıtasıyla araştırma, geliştirme, hammadde ve kaynak tedarik etme gibi işlemler daha az maliyetle ve daha etkin olarak gerçekleştirilmektedir (OECD, 2001). İşbirliği sayesinde girişimcilerin ticari riskleri azalacak, kaynak etkinliği sağlanacak ve bu suretle ticari faaliyetler daha kazançlı hale gelecektir.

Mikro çerçevedeki araştırmalar daha ziyade kişilere ve işletmelere yönelik genellikle anket ve yüz yüze görüşme yöntemleriyle toplanan verilerin kullanıldığı, kişilerin sosyal ilişkilerinin iş arama davranışlarına; işletmelerin güven ve işbirliği seviyelerinin işlem maliyetleri ve ekonomik performanslarına, girişimcilik ve yenilikçiliklerine nasıl etki ettiğini gösteren çalışmalardır.

Bu bağlamda, iktisadi davranışta sosyal iletişim ağının (ağ-düzeneklerinin) rolü üzerine esasen oldukça geniş bir literatür oluşmuştur.

Mikro düzeydeki çalışmaları işgücü piyasası ve rekabetçilik (ekonomik performans) çalışmaları olarak sınıflandırabiliriz.

- *Sosyal Sermaye ve İşgücü Piyasası:*

Kişisel bağlantıların, iş arayanları, yeni bir pozisyon (iş) bulma veya pozisyon yükseltme yöntemleriyle donattığı, ya da daha basit bir ifadeyle, ailenin ve tanıdıkların iş bulmakta önemli bir rol oynadığı bilinmektedir. Bu konuda özellikle 1970’lerde yapılan, farklı toplumlarda iş arama davranışlarıyla ilgili çalışmalar, aynı tarihlerde, yetenek ve eğitimi işe alınmanın yegâne nedeni olarak görme eğilimindeki iktisatçıların beşeri sermaye tartışmalarına fazla etkide bulunmamıştır (Field 2003, s. 51)

Tipik olarak ekonomik modellerde marjinal maliyet ve faydanın eşitlendiği bir iş bulma süreci olduğu varsayılır. Oysa gerçek işgücü piyasalarında sosyal ağlar iş bulma sürecinde anahtar rol oynar. Hem işçiler hem işverenler birbirleri hakkındaki enformasyonu güven duydukları kişisel kaynaklarından elde ederler. Bu bir “sosyal sermaye” örneğidir. Enformasyon, her türlü sosyal etkileşim yoluyla ister istemez yayıldığından, insanların aslında ekonomik olmayan nedenlerle içinde buldukları sosyal ağlarda, işçiler, işverenler ve iş imkanları ile ilgili bilgi de sürekli olarak aktarılmaktadır. İnsanlar daha maliyetli olan formel araçlar yoluyla iş aramak yerine, zaten sahip oldukları bağlantı ve ağlarını kullanarak maliyetten tasarruf ederler. Ampirik çalışmalar da, insanların işlerini çoğunlukla kişisel bağlantıları vasıtasıyla bulduklarını göstermiştir (Granovetter, 1995).

- *Sosyal Sermaye ve Rekabetçilik:*

Öte yandan sosyal sermayenin rekabetçiliği olumlu yönde etkilediği fikri nispeten daha yenidir. Özellikle 1990’lardan itibaren, yoğun ağ-düzeneklerine sahip olmak, firmalar açısından yenilikçiliği kolaylaştıran ve rekabet performansını iyileştiren faktörler olarak görülmeye başlanmıştır. Bu alandaki çalışmalar ağırlıklı olarak işletme alt disiplininde ve daha önce de belirtildiği üzere “sosyal sermaye” terimini açıkça kullanmasa da onun yerine örneğin “ilişkisel sermaye” ve “yapısal sermaye/ağ sermayesi” gibi kavramları kullanan deneysel çalışmalar olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmelerle ilgili çalışmalar bu bölümün sonunda ayrıntılı olarak ayrıca ele alınmaktadır.

1.1.2.2 Deneysel Çalışmalarda Kullanılan Sosyal Sermaye Göstergeleri

Teorik ve uygulamalı çalışmalarda en yaygın şekilde kullanılan göstergeler *güven ve grup üyeliği* ölçümleridir. Bazı çalışmalarda ayrıca *kurumlara* da sosyal sermaye tanımı içinde yer verildiği ve büyüme modellerindeki yeni unsur olarak sosyal sermaye ile birlikte anıldığı görülmektedir. Birbirini tamamlayan nitelikteki bu çalışmaların pek çoğunda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu sonucuna varılmaktadır.

Sosyal sermaye göstergesi olarak *güven* seviyesi değişkenini alan Knack ve Keefer (1997), Dünya Değerler Araştırması verilerinden oluşturdukları güven endeksini kullanarak⁴, güven düzeyiyle ekonomik büyüme arasında güçlü pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Narayan ve Pritchett (1996); Inglehart (1997, 1999); Knack (2000); Whiteley (2000); Zak ve Knack (2001); Granovetter (2005); Dincer ve Uslaner (2007)'e ait çalışmalarda da benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

Zak ve Knack'ın (2001) *güveni* sosyal sermaye göstergesi olarak ele aldıkları içsel bir büyüme modelinde, ticari partnerlerine güven duyan aktörler yatırım yapma kararı almaktadır. Söz konusu model kapsamında aktörler kaynaklarını yatırım yapma ile işlemleri denetleme (ve doğruluklarını onaylama) faaliyetleri arasında dağıtmaktadır. Bu çerçevede güvenin yüksek seviyede olduğu ekonomilerde kaynaklar yüksek oranda üretken faaliyetlere yatırılırken, doğrulama faaliyetlerine ayrılan miktar düşük bir oranda kalmaktadır. Güvenin zayıf olduğu ekonomilerde ise bireyler kaynakların büyük kısmını işlem denetleme faaliyetlerine, dolayısıyla daha az bir kısmını üretime ayırabilmektedirler. Bu nedenle güven, yatırım kararını etkileyerek büyüme üzerinde etkili olmaktadır.

Öte yandan, *güven* ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişkiye rastlayan araştırmacılar da bulunmaktadır. Helliwell (1996); Beugelsdijk ve van Schalk (2005)'in çalışmaları buna örnek olarak gösterilebilir. Güven, gönüllü dernek katılımı ve enformel işbirliği gibi pek çok ölçütle çalışan Miguel, Gertler ve Levine

⁴ Bu bölümde atıfta bulunulan pek çok araştırma da benzer şekilde Dünya Değerler Araştırması verilerinden türettikleri (güven, normlar, kurumlar, vb ilişkin) endekslerle çalışmışlardır.

(2005) ise sosyal sermayenin Endonezya'da sınai kalkınmaya etkisinin bulunmadığı sonucuna varmışlardır⁵.

Putnam, Leonardi ve Nanetti (1993) birlikte yaptıkları çalışmada, *grup üyeliği ve kurumsal performans* yönelik üç değişkenli bir sosyal sermaye endeksi oluşturmuşlar ve İtalyan bölgelerinde uygulamışlardır. Bu çalışmada sosyal sermaye düzeyleri yüksek olan bölgelerde sosyal sermayenin bölgesel geliri daha fazla artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Helliwell ve Putnam (1995, 1999); Serageldin (1996); Easterly ve Levine (1997); Narayan (1997); Narayan ve Pritchett (2000) tarafından yapılan çalışmalarda da *grup üyeliğinin* ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki yaptığı ortaya konmuştur. Ancak Knack ve Keefer (1997), Beugelsdijk ve van Schalk (2001) dernek üyeliği ile büyüme arasında bir ilişki bulamamışlardır.

Ancak birlik/grup faaliyetlerinin etkileri topluluklar kalabalıklaştıkça azalmaktadır. Knack, gelir, eğitim ve diğer değişkenler sabit tutulduğunda, Amerikan eyaletlerinde (Knack, 2002) ve ülkeler arası karşılaştırmada (Knack ve Keefer, 1997) grup üyeliği ile yönetimin performansı arasında herhangi bir bağlantı bulamamıştır⁶. Bu dışsallıkların hanehalkı hatta toplum düzeyindeki analizde dahi tespiti mümkün değildir. Knack ve Keefer (1997) ve Knack (2003) faaliyetleri olumsuz ekonomik etkilere yol açan ve açmayan grupları birbirinden ayırarak yaptıkları çalışmalarında, farklı gruplardaki grup faaliyetlerinin etkileri arasında çok az bir farklılık tespit etmişlerdir. Ancak grupları, Olson (1982) grupları (meslek örgütleri ve sendikalar) ve Putnam grupları (ekonomik konularda herhangi bir lobi faaliyeti olmayan sosyal ya da diğer gruplar) olarak ayırdıklarında ise hiçbir tipteki grup, ekonomik performans ile anlamlı bir ilişki göstermemiştir.

Putnam vd. (1993), Knack ve Keefer (1997), La Porta vd. (1997) ülkeler arası karşılaştırmalı veriler kullanarak *sivil katılım kültürü ve güven* ile ekonomik büyüme arasında, Granato, Inglehart ve Leblang (1996) ise yine aynı tip verilerle kişisel motivasyonla (kendini ekonomik olarak geliştirme arzusu) ekonomik büyüme arasında pozitif bağlantı saptamışlardır. Dasgupta (2005) tarihsel bir bakış getiren

⁵ Ancak yazarlar, çalışmanın sonuçları başka ülkelerle karşılaştırmalı olmadığından bir genelleme yapmanın zorluğuna da dikkat çekmişlerdir.

⁶ Yazar bunu bazı grupların faaliyetlerinin grup dışında kalanlar açısından negatif dışsallıklarının olması ihtimaline bağlamaktadır.

Landes'in (1998) çalışmasının bunları tamamladığı düşüncesindedir. Dünyanın farklı bölgelerindeki farklı davranış biçimleri ve yaklaşımlarına ve bazı davranış biçimlerinin ortaya çıkıp çıkmamasına vurgu yapan Landes, bu farklılıkların kurumsal farklılıklara yol açtığını, bunun da ülkeler arasındaki ekonomik gelişme farklılıklarını açıkladığını belirtmektedir.

Knack ve Keefer (1997) ayrıca yüksek gelirli, gelir dağılımının eşit olduğu, kurumların iyi işlediği, eğitim düzeyi yüksek ve etnik bakımdan homojen bir nüfusa sahip ülkelerde güven ve sivil katılım kültürünün daha güçlü olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Özellikle kalkınma literatüründeki örnek alan çalışmalarında sosyal sermaye göstergeleri coğrafi ve sektörel olarak değişkenlik göstermektedir. Örneğin Krishna ve Uphoff (2002) sosyal sermaye ölçütü olarak *sosyal ağlara* üyeliği esas alırken, Fafchamps ve Minten (2002) tüccarlar arasındaki *ilişki sayısı ve çeşidini* dikkate almışlardır. Isham ve Kahkönen (2002) ise suyu kullananlar arasındaki *sosyal etkileşim kalıpları ve sosyal ağların ne kadar yaygın* olduğuna bakmışlardır. Araştırmacılar genellikle, kurulan derneklere üyelik yoğunluğunu, toplantılara ve kararlara katılım düzeyini, komşular arası sosyal etkileşim düzeyini ve köydeki ortak faaliyet sayısını dikkate alan *endeksler* oluşturmuşlardır. Örneğin Krishna ve Uphoff (2002) yapısal ve kavranan (cognitive) faktörlerden oluşan bir sosyal sermaye endeksi geliştirmişlerdir. Krishna ve Uphoff (2002)'un çalışması Rajasthan'da ortak su kaynaklarının etkin bir şekilde yönetilmesine yönelik bir ortak eylemden söz ederken, Fafchamps ve Minten (2002) Madagaskar'da sosyal sermayenin işlem maliyetlerini azaltarak, likidite riskine karşı enformel bir sigorta görevi gördüğünü gözlemlemişlerdir. Isham ve Kahkönen (2002) ise Endonezya'da sosyal sermayenin köylülerin su tedarik sistemleri tasarlama amacıyla örgütlenebilme kabiliyetlerini artırdığı sonucuna varmışlardır. Narayan ve Pritchett (1999) Tanzanya köylerinde birlik üyeliği ile hane halkı geliri arasında pozitif ilişki bulmuşlardır.

Isham, Kaufmann ve Pritchett (1997) *sivil özgürlükler* arttıkça, kalkınma projelerinin getirisinin de arttığını göstermişler, bunu da özgür bir toplumun, bir sosyal sermaye çeşidi olan "ortaklaşa lobi yapma" faaliyetinin ortaya çıkmasını sağlayacak ortam sunduğu şeklinde açıklamışlardır.

Literatürde “*kurumlar*” olarak genelde (siyasi, yargısal ve ekonomik kurumlar gibi) formel olanların ve bilhassa mülkiyet haklarının korunmasının, (yargının bağımsızlığı, hukukun üstünlüğü vb...) ekonomik başarıda temel kurumsal unsur olarak ele alındığı görülmektedir (Acemoglu ve Johnson, 2005; Glaeser vd., 2004; Knowles ve Weatherston, 2006).

Ayrıca değerler, normlar, gelenekler, örf ve adetler de *kültürü* yansıtmak üzere ele alınmakta ve bunlar da “enformel kurumlar” olarak tanımlanmaktadır. Kültürün kişi başına GSYİH’ya etkisi ile ilgili çalışmasında Tabellini (2005) ekonomik büyümenin en önemli belirteçlerinden biri olarak tarihsel süreci esas almakta, kültürün tarihle bugünkü ekonomik gelişme arasındaki bağlantıyı kuran unsur olduğunu ileri sürmektedir. Knowles ve Weatherston (2006) da yine enformel kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ile ilgili çalışmalarında kurumların ve coğrafi konumun büyüme oranı üzerindeki etkilerini karşılaştırmışlardır. Guiso, Sapienza ve Zingales (2006) kültürün beklentiler ve tercihler üzerindeki etkisi yoluyla ekonomik sonuçları üzerine odaklanmışlar, örneğin güvenin girişimci olma olasılığını, kültürel değerlerin tasarruf ve yatırım kararlarını nasıl etkilediğini araştırmışlardır.

Enformel kurumlarla ilgili az sayıda çalışmadan biri de Dobler (2009)’e ait olup, bu çalışmada Dobler, yüksek oranda bir Protestan nüfusun ekonomik büyümeyi destekleyen enformel kurumlar üzerinde olumlu yönde bir desteğe sahip olduğu, yüksek oranda bir Müslüman nüfusun ise büyümeyi destekleyen formel kurumlarla negatif bir ilişki sergilediği bulgusuna ulaşmıştır⁷. Burada vurgulanan, belirli tipte davranışların, normlar ve değerlerin faktör birikimini ve teknolojik gelişmeyi sağlarken, belirli tiptekilerin sağlamadığıdır.

1.1.2.3 Sosyal Sermayeyi Temel İktisat Kuramıyla Bütünleştiren Yaklaşım

İktisadi analizde sosyal sermaye kavramının ekonomik analizdeki “kayıp bağlantı” olarak ele alındığı ve mevcut iktisadi yaklaşımlar içine dahil edilmeye çalışıldığı görülmektedir. Bugün iktisat teorisinin önemli ölçüde dayandığı

⁷ Enformel kurumlar ve ekonomik kalkınmaya etkileri konusunda ilk örneklerden biri Max Weber’in 1904-05’de yayınlanan Protestan ahlakı ile ilgili ünlü tezidir. Weber’e göre kapitalizmin ortaya çıkışı Protestan inancı ve buna bağlı davranış biçimleriyle ilgilidir. Dini inançlara bağlı olarak şekillenen düşünce, tutum ve davranışlar ekonomilerin gelişimini etkiler.

“metodolojik bireycilik” olarak tanımlanan ve rasyonel seçim, fayda maksimizasyonu ve benzer kavramlarla mikroekonomide tarifini bulan yaklaşım, sosyal sermayeye de “bireyci” bir bakış açısından bakmakta, sosyal sermayeyi bireye ait ya da bireye özgü bir nitelik olarak görmektedir. Bu bağlamda, toplumlara ait sosyal sermaye bireylere ait olanların toplamından oluşur.

Söz konusu yaklaşımın önderlerinden Becker’e göre insan davranışı pek çok alanda aslında hep aynı prensibe göre, yani “rasyonel” olarak şekillenmektedir. Dolayısıyla, hane halkı, firmalar veya diğer organizasyonlar, maksatlı olarak fayda ya da zenginliklerini maksimize etmeye çalışırlar. Becker, daha önce araştırmacıların alışkanlıklara dayalı ve genellikle irrasyonel olduğunu varsaydıkları insan davranışlarına, rasyonel ve optimize edici olarak yaklaşmış ve “ekonomik yaklaşım” olarak tanımladığı modelini birbirinden farklı pek çok alana uygulamıştır. Becker kendi deyimiyle, iktisatçıların genel olarak tasavvur ettiklerinin çok daha ötesindeki sosyal konuların analizinde iktisadi yaklaşımı benimsemiş bir araştırmacıdır (Fine 2001, s.42). Becker’in sosyal olanın değerini fark etmesi 1996 tarihli *Accounting for Tastes* (Zevklerin Hesaba Katılması) adlı çalışmasında sosyal sermaye kavramını kapsama ihtiyacı şeklinde yansımaları bulmuştur. Öte yandan iktisat dışında kalan sosyal bilimlerde uygulanan bilimsel yöntemler üzerinde de dolaylı bir etki yaratmış, özellikle son yıllarda sosyolog ve siyaset bilimciler “rasyonel seçim” kuramlarına dayalı modellerle çalışmaya başlamışlardır (Okay, 2004). Nitekim Becker’in yukarıda açıklanan rasyonel seçim kuramcısı James Coleman ile Chicago Üniversitesinde yakın bir mesai ilişkisinin olduğunu burada vurgulamakta fayda vardır (Fine, 2001). Becker bu üniversitede hem iktisat hem sosyoloji bölümlerinde görev yapmakta idi. Coleman ise 1980’lerin sonlarından itibaren sosyal sermayeye sosyoloji disiplini içinde yer vermeye başlamıştır. Buna sosyal değişim teorisi ile devam ederek, bir taraftan sosyal sermaye oluşumunda vurguyu psikolojiden ekonomiye kaydırmış, diğer taraftan rasyonel seçim kuramını geliştirmiştir. Dolayısıyla her ikisinin de rasyonel seçim yaklaşımını benimsemiş olmaları tesadüfün ötesindedir diyebiliriz.

Fine (2001) iktisat disiplininin sosyal sermaye kuramına katkısının “metodolojik bireycilik” ve buna bağlı olarak piyasa aksaklıklarına cevaben “sosyal olanı rasyonel seçime indirgeme” (indirgemecilik) yaklaşımı olduğunu söyler (s.17).

Sosyal sermayenin bu tip iktisadi yorumları ile sosyal ilişkiler fiziki sermaye gibi somutlaştırılarak, ele alınacak konuların havada kalması önlenmiş olur.

Sosyal sermaye kavramının temel iktisat teorisi ile bütünleştirilmesinde bazı araştırmacılar onu fayda fonksiyonunda bir tercih olarak, bazıları bireye ya da firmaya ait bir kaynak olarak, bir kısmı da enformasyon asimetrisinden kaynaklanan riskin ortadan kaldırılmasında kullanılacak bir araç olarak ele almışlardır (Knorringa ve Staveren, 2006). Aşağıda, sosyal sermaye ile ilgili ilk çalışmaların yanı sıra, bütünleştirici yaklaşımı benimseyen ancak yapılan çalışmaların eksik taraflarını tamamlamaya çalışan ve kavramla ilgili tartışmaları dikkate alan daha yeni modellere de yer verilmiştir.

1.1.2.3.1 Bir ‘Tercih’ Olarak Sosyal Sermaye:

Sosyal sermayeyi fayda fonksiyonları içine bir tercih olarak ilk dahil edenler Becker (1996), Glaeser, vd. (2000)’dir. Bu yaklaşımlarda sosyal sermaye, tanınma ve itibar gibi bazı sosyal değerlerin tercih edilmesi olarak algılanmış; bireylerin, bekledikleri faydayı maksimize edecek sosyal sermaye tipi ve seviyesini tercih ettikleri varsayılmıştır.

İzleyen yıllarda aynı yaklaşımı benimseyen çok sayıda iktisatçı, tartışmaların ışığında, önceki çalışmaların eksiklerini dikkate alan modeller geliştirmişlerdir. Bunlar arasında Mogues ve Carter (2005), Antoci, Sabatini ve Sodini (2009) ile Beugelsdijk ve Smulders (2009) sayılabilir.

Becker’e göre sosyal sermayeyi oluşturan, bireyin tercihlerini etkileyen geçmişteki deneyimleridir. Becker (1996)’e göre (hane halkı faydası açısından) üretimde verimliliği belirleyen şey, geçmiş, bugün ve gelecek arasında bağlantı kuran sermaye stoklarıdır. Bugünkü kişisel ve sosyal sermaye birikimi hane halkının gelecekteki verimliliğini değiştirir. Becker, tüketilen mallardan elde edilen normal bir fayda fonksiyonuna kişinin o ana kadar yaşadığı süre içinde biriken deneyim ve tüketimi de ilave eder. Becker’e göre kişi doğduğunda boş bir maziye sahiptir ve tecrübesizdir, zaman içinde edindiği tecrübelerle bu boşluk dolacaktır (Becker, 1996, s.126, aktaran: Fine 2001).

Becker (1996) bir fayda fonksiyonu içerisinde sosyal sermayeyi bireyin sosyal ağları olarak ifade etmektedir (s.5).

$$U_t = u_t(x_t, y_t, z_t, P_t, S_t) \quad (1.1)$$

Burada her biri (t) zamanında olmak üzere, (U) faydayı, (x) ve (y) piyasadan alınan, (z) ise hane halkı tarafından bizzat üretilen malları, (P) ve (S) ise sırasıyla kişisel ve sosyal sermayeyi gösterir. (P) ve (S) “içsel” tercihleri yansıtırken, (x), (y) ve (z) neo-klasik yaklaşımın geleneğinde olduğu gibi “dışsal” tercihleri temsil etmektedir. Becker’in dinamik fayda fonksiyonunda sosyal sermayenin bu şekilde içsel oluşu, bireylerin (t) zamanında bekledikleri faydayı maksimize edecek şekilde, (t-n) zamanından başlayarak (t) zamanına kadar sosyal ağlarını/çevrelerini seçecekleri anlamına gelmektedir (n, kişinin yaşı olarak alınabilir). Bu şekilde kişinin rasyonel seçim yapması koşuluyla “doğru” sosyal ağı tercih etmesi sayesinde beklenen fayda maksimize edilmiş olacaktır (Knorringa ve Staveren, 2006).

Burada kişisel sermaye (P), bireyin tükettiği ürünlerden daha fazla fayda sağlama kapasitesini etkileyen (bireysel seçime tabi) deneyimlerini de kapsamaktadır. (Fine 2001, s.49). Sosyal sermaye (S) ise genişletilmiş fayda fonksiyonunda kişisel sermayeden ayrıştırılmış olarak yani kişinin tercih veya kontrolü dışındaki faktörlere bağlı, ancak hem refahı hem yaptığı seçimleri etkileyen bir değişken olarak ele alınmıştır. Becker’in çalışmasında fiziki ve doğal sermayeden başlayıp, beşeri sermayeye, beşeriden kişisel sermayeye, kişiselden de sosyal sermayeye geçiş yaptığı, her bir yeni sermaye tanımında açıklayıcılık kapsamını genişlettiği ve fonksiyona son olarak eklediği sosyal sermaye ile de geri kalan tüm açıklanamayanları kapsama görevini yüklediği anlaşılmaktadır (Fine, 2001, s.50).

Glaeser, Laibson ve Sacerdote (2000), geleneksel beşeri ve fiziki sermaye yatırımı modellerini esas alarak, basit bir sosyal sermaye yatırım modeli geliştirmişlerdir. Sosyal sermayeye bireye ait bir özellik olarak yaklaşan modelde, bireye ait sosyal sermaye (S) ve toplam kişi başına düşen sosyal sermaye (\hat{S}) stok değişken olarak alınmakta, her bireyin dönem başına $S \cdot R(\hat{S})$ kadar bir fayda akımı elde ettiği varsayılmaktadır. Söz konusu faydalar, sosyal ilişkileri iyi olan insanlar için ücret artışı, daha iyi istihdam koşulları vb. şekillerde doğrudan piyasa ile ilgili

olabileceği gibi, sağlık, mutluluk, toplumsal iyileşme gibi piyasa-dışı getiriler de olabilir (2000, s. 8).

Beugelsdijk ve Smulders (2009)'ın tartışmaların ışığında (bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermaye ayrımına giderek) geliştirdikleri büyüme modelinde ise bireylerin tercihlerine ve fırsat maliyetlerine dayanarak, dışa kapalı (bağlayıcı) ve açık (köprü kuran) ağ-düzenekleri içinde ne kadar zaman harcamayı içsel olarak tercih ettikleri dikkate alınmaktadır. Bireylerin tercih ettikleri her iki tipteki ağ-düzeneğinin de sosyal etkileşim fırsatları sunduğu, dışa açık ağ-düzeneklerine katılımın başkalarının fırsatçı davranışlarına karşı bir koruma sağladığı varsayılmaktadır. Her birey aynı zamanda rant kollama, çalışma, yatırım yapma ve öğrenme için ayıracağı zamanı optimal bir biçimde seçmektedir. Dışa açık ağlara katılım sonuçta sivil katılım şekline dönüşmektedir. Toplumdaki sivil katılım düzeyi yükseldikçe bireyler açısından fırsatçı davranış biçimi cazibesini kaybetmeye başlamakta ve alış verişlerin daha etkin yapılır hale geldiği bir sistem içinde elde edilen ekonomik yararlar da artmaktadır.

Mogues ve Carter (2005) ise eşitsizliklerle ilgilenmişlerdir. Çalışmalarında sosyal sermaye birikim süreci ve maliyetlerini dikkate alan, iki dönemli bireysel bir sosyal ilişki yatırım modeli geliştirmişlerdir. Modelde sosyal sermayeyi doğrudan kullanımı olan ve ikincil değerlere sahip, reel bir sermaye malı olarak ele almışlar, kimlik, yabancılaşma ve kutuplaşma kavramlarını kullanmışlardır. Bu şekilde sosyal kimlik, kapsama ve dışlamayı şekillendiren özelliklerin anlaşılmasını sağlamak istemişler, başlangıç eşitsizlik değerleri sabitken, yüksek düzeyli bir sosyo-ekonomik kutuplaşmanın gelir ve zenginlik bakımından da eşitsizlikleri artırdığını göstermişlerdir.

Bireyin fiziki malların yanı sıra sosyal ağ üyeleriyle sosyal etkileşiminden de (arkadaşlıktan) fayda sağladığının varsayıldığı modelde (c_t) t zamanındaki tüketimi, S_t ise t zamanındaki sosyal sermaye (arkadaşlık) stokunu ifade etmektedir.

$$U = u(c_1, S_1) + \beta u(c_2, S_2) \quad (1.2)$$

Bireyler ilk dönemde zamanlarını ücretli çalışma ve sosyal ilişkiler arasında dağıtmakta, ikincide ise sosyal gruplarından elde ettikleri ekonomik faydayı realize

etmektedirler. Bu noktada diğer grup üyelerine de fayda sağlayarak karşılık verip vermeme konusunda karar vermeleri gerekmektedir. Bu şekilde sosyal sermaye stokları oluşur. Her birey dört şeye sahiptir: miras kalan zenginlik; cinsiyet, dil ya da etnik köken gibi değiştirilemeyecek bir sosyal özellik; zaman; başlangıç sosyal ilişkiler düzeyi (stoku) (Mogues ve Carter, 2005, s.197). Yazarlar modeldeki sosyal sermaye tipinin bizzat kendisinin dışlama yaratabileceğini ve mevcut ekonomik farklılıkları derinleştirebileceğini ileri sürmüşlerdir.

1.1.2.3.2 Bir ‘Kaynak’ Olarak Sosyal Sermaye:

Bourdieu (1986)’ya göre, sosyal sermaye, bir kişi ya da bir grubun uzun süreli ilişkiler ağına sahip olmaktan dolayı elde ettiği fiili veya potansiyel “kaynakların” toplamıdır (Fine 2001, s.61).

Sosyal sermayeye, kalkınma literatüründe de bireylerin, işletmelerin, organizasyonların ve hatta ülkelerin sahip olduğu bir “kaynak” olarak bakılmıştır (Fukuyama, çev., 2000). Dünya Bankasının sosyal sermaye inisiyatifi çerçevesinde başlattığı çalışmalarının bir ürünü olan Dasgupta ve Serageldin (2000) editörlüğündeki eserde de, sosyal sermaye kavramının iktisat kuramına dahil edilme çabası görülmektedir. Serageldin ve Grootaert (2000) sosyal sermayenin bir toplu kaynak olarak ölçülerek tek bir endeksle ifade edilmesi konusunda önerilere yer vermişlerdir.

Paldam ve Svendsen (2004, s.237) ise aşağıdaki şekilde sosyal sermayenin *bağımsız bir üretim faktörü* olarak ele alınmasını önermişlerdir (Knorringa ve Staveren 2006, s.6).

$$Y = f(K, T, L, H, SC) \quad (1.3)$$

Bu bakış açısı sosyal sermayeyi bağımsız bir kaynak, devlet-dışı, ancak bireyler, işletmeler ve örgütlere ait bir sorumluluk olarak görmektedir⁸.

⁸ Sosyal sermayenin, devletin rolünü ikame edebileceğini öngören bu Dünya Bankası yaklaşımına yönelik eleştiriler, daha sonra sosyal sermaye ile ilgili “sinerji” yaklaşımının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bu yaklaşımda, etkili ve istikrarlı bir sosyo-ekonomik gelişim için devletle sivil toplum arasında ne tür bir sinerji yaratılması gerektiği; hangi tip sinerjilerin demokratik kurumların sağlanmasıyla alakalı olduğu konuları tartışılmıştır.

Dasgupta (2005) ise ağ sermayesini sosyal sermaye göstergesi olarak almakta, bu çerçevede çalışanların sahip oldukları ağ bağlantılarının işverene ilave kaynak sağladığı değerlendirilmesiyle beşeri sermaye özellikleri arasına dahil ederek içselleştirmektedir. Dasgupta'ya göre çalışanların sahip oldukları bağlantıların değeri ücret ve maaşlara yansıdığı ölçüde sosyal sermaye beşeri sermayenin bir bileşeni olarak kabul edilebilir, yani bir üretim faktörü olarak ele alınabilir⁹. Modeldeki üretim fonksiyonu, aşağıdaki şekilde hem fiziki (K) hem beşeri sermayenin (H) artan bir fonksiyonudur (Dasgupta, 2005, s.15-16):

$$Y = A F(K, H), \quad (A > 0) \quad (1.4)$$

Denklemden A toplam faktör verimliliğini göstermektedir ve kurumsal kapasite (mülkiyet hakları sistemi dahil) ile kamu tarafından paylaşılan bilgidен oluşan kombine bir endekstir. Ayrıca toplam beşeri sermaye $H = \sum_j (h_j) (L_j)$ şeklinde hesaplanmaktadır. Burada L işgücünü, j bireyleri, h_j , j kişisine ait beşeri sermayeyi (okula gittiği süre, sağlık) gösterdiğinden, efektif işgücü girdisi de $h_j L_j$ 'dir. F üretim fonksiyonu ile karakterize edilmiş bir makro ekonomide, şartlar aynı kaldığı takdirde, A (yani paylaşılan bilgi ve kurumsal kapasite) büyüdükçe daha fazla üretim yapılabilecektir. Üretim doğal olarak, yine şartlar aynı kaldığı takdirde, K, h_j veya L_j miktarlarındaki artışa bağlı olarak da artacaktır.

Bu noktada toplumsal işbirliğinin arttığını düşünelim. Bu artış üretimde kaynakların daha etkin dağılımını sağlayacaktır. İşbirliğindeki artış A'nın mı, H'nin mi, yoksa her ikisinin de mi değerini artıracaktır?¹⁰ Ağlardan dolayı ortaya çıkan dışsallıklarının¹¹ kamusal mal olma özelliklerine bağlı olarak bu sorunun cevabı değişecektir. Eğer dışsallıklar küçük gruplara aitse (küçük gruplar ortak eylemlere

⁹ Ancak özellikle az gelişmiş ülkelerde işgücü piyasaları iyi işlemediğinden üretim faktörlerinin üretimden aldıkları payın dağılımı konusu oldukça problematiktir. Bu problem yok sayılsa bile kişilerin ağlarının dışsallıklara neden olması söz konusudur.

¹⁰ Modeldeki üretim fonksiyonu Cobb-Douglas $(AF(K,H) = AK^\alpha H^\beta)$ (α ve $\beta > 0$) değildir, aksi takdirde bu iki etkiyi birbirinden ayırmak olanaksız olacaktır.

¹¹ Bağlantıların oluşturulması ve muhafazası hem jenerasyonlar arası hem de kendi çağdaşları arasında dışsallık yaratır. Dışsallıklar pozitif olduğunda (arkadaş olmak gibi) yeterli arz olmaz. Bağlantı oluşumunda birbirine düşmanlık besleyen gruplar arasında olduğu gibi, negatif dışsallıklar da söz konusu olabilir. İster pozitif ister negatif olsun dışsallıklar kolektif etkinsizliğe yol açmaktadır. Pozitif dışsallıklar, kamunun desteğine olan ihtiyacı, negatif dışsallıklar ise bu dışsallıkları azaltacak kurumlara yatırım yapmayı (ya da mesela ilgili faaliyetleri vergilendirmek de olabilir) gündeme getirmektedir.

girişmiş olabilirler), iyileşmeler sadece h_j 'ler üzerinden olur. Ancak, dışsallıklar ekonominin tümü çapında ortaya çıkabilir (tanımadıklarımızla ilgili bir önyargının ortadan kalkması sonucu ortaya çıkan ekonominin tümünü kapsayacak yarı gönüllü bir uyum), o zaman iyileşmeler A değerine yansiyacaktır (Dasgupta, 2005, s.16).

Her iki şekilde de makro performanstaki yön değişimleri (boyut olarak olmasa da) aynı olacaktır. Şartların aynı kalması koşuluyla A'daki bir artış veya bazı h_j 'lerdeki artışlar, GSMH'da, ücretlerde, karlarda ve muhtemelen de fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarında artışa yol açacaktır. Fiziki ve beşeri sermaye yatırımlarındaki artış ise kuşkusuz daha hızlı bir hasıla ve tüketim artışına, ve gelirin sabit bir oranda sağlık harcamalarına ayrılması koşuluyla sağlık düzeyinde daha hızlı iyileşmelere neden olması kaçınılmaz olacaktır¹².

Dasgupta, yukarıda açıkladığımız modelini, iki kapalı ekonomiyi (toplumu) karşılaştırmak amacıyla aşağıdaki şekilde formüle etmektedir. Modelde h_i , i topluluğundaki kişi başına beşeri sermaye olup, geleneksel beşeri sermaye özelliklerinin yanı sıra ağ sermayesini de kapsamaktadır. L_i çalışılan saat sayısı, N_i nüfus, ve K_i ise toplam fiziki sermaye stokudur. Toplam hasıla Y_i ise aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır:

$$Y_i = A_i F(K_i, N_i h_i L_i) \quad (1.5)$$

Sivil işbirliğindeki iyileşmeler A veya h ya da her ikisindeki artışlara yansımaktadır. Ayrıca, 1 nolu toplulukta yaşayan insanlar arasındaki toplumsal işbirliği 2 nolu topluluktakinden daha fazlaysa, $A_1 > A_2$ veya $h_1 > h_2$ ya da her ikisi de olabilir. O halde, eğer her iki topluluğun nüfusları aynı, aynı miktarda fiziki sermayeye sahip ve çalışılan saat sayısı da aynı ise, 1 nolu topluluğun GSMH'sı 2 nolu topluluktan daha fazla olacaktır ($Y_1 > Y_2$). Daha genel bir ifadeyle, K ve L deki farklılıklar kontrol edilmek şartıyla, ister toplam faktör verimliliği (A_i), ister beşeri sermaye (h_i) olarak ifade edilsin, bir topluluğun işbirliği kültürü ile ortalama hane halkı geliri (Y_i/N) arasında pozitif bir bağlantı vardır.

¹² Buradaki varsayımlardan biri de ücretler, maaşlar ve karların, sırasıyla L_j , h_j ve K'nın marjinal ürünlerinin artan bir fonksiyonu olduğudur. Tam rekabetin olduğu bir dünyada ücret, maaş ve kar oranları her birinin marjinal ürününe eşit olacaktır.

1.1.2.3.3 Asimetrik Enformasyona Bağlı Riskin Azaltılmasında Kullanılacak Bir Araç Olarak Sosyal Sermaye:

Son olarak, sosyal sermayenin enformasyon eksikliğinden kaynaklanan risklere yönelik olarak ele alındığı görülmektedir.

Bu konudaki literatürün bir kısmı *oyun teorisine* dayanır (Dasgupta 2000, 2005; Huang 2003; Moore 1994; Paldam 2000; Tabellini 2008). Bunlar, karşılıklı pazarlık oyununa sosyal boyutu katarak, sosyal sermayenin risk azaltıcı etkileri yoluyla oyunun sonucunun nasıl etkilendiğini incelemektedirler.

Oyun teorisinin amacı, rasyonel insanların çatışan çıkarları olduğunda nasıl davranacaklarını araştırmaktır (Binmore, 1982, s.3). Bilindiği gibi, taraflar arasında rekabet ve işbirliği davranışlarının bir arada bulunduğu oyun teorisine dayalı “tutsaklar açmazı” modeli ise, işbirliği ve rekabetle ilişkili içgüdülerin araştırılmasında kullanılır (Kuhn, 2007). Burada vurgulanması gereken husus şudur: tutsaklar açmazı özelliği taşıyan durumlarda oyuncuların dışarıdan herhangi bir müdahale olmadan ve aralarında ortaklık kurmadan, rasyonel davranışlarıyla geldikleri dengenin optimal olmadığıdır. İki tutsak birbirinin seçiminden haberdar olmadıkları sürece ikisi için de en kötü seçeneği seçerler. Aslında en iyi seçenek kendi çıkarıyla birlikte grubun çıkarını da gözetmektir. Sadece kendileri için en iyi olanı hedeflerlerse bir kayıp söz konusu olur. Oyunun *tekrarlanan oyunlar* şeklinde olması durumunda ise, sadece bir defa oynanana göre farklı sonuçlar gözlenebilir. Tekrarlanan oyunlarda, oyuncuların birbiriyle işbirliği yaptıkları, kısa vadeli kazanç getiren stratejik hareketlerin (ispiyon, kazıklama) uzun vadede pahalıya mal olması nedeniyle oynanmadığı Nash dengelerinin varlığını göstermek mümkündür.¹³ Hatta Rozen (2008), dışlama, bölme vb. taktiklerin, gruptakileri (bundan ders çıkartarak) faydalı işbirliğine yöneltebildiğini ortaya koymuştur.

Dasgupta “Sosyal Sermaye İktisadı” başlıklı kuramsal çalışmasında dışlayıcılık ve eşitsizlikleri de dikkate almıştır (Dasgupta 2005, s.18-19). Kurguladığı oyunun tutsaklar açmazı olmadığını vurgulayan Dasgupta, tarafların oyunun sonsuz kere tekrarlanacağı beklentisini taşıdıklarını farz ederek oyunun her bir devresini *aşama oyunu* olarak adlandırmaktadır. İki tarafın birbiriyle uzun süreli ilişkiye

¹³ Oyun teorisinde önemli bir kavram olan *Nash dengesi*, bir oyuncu için diğer oyuncuların kararları veri iken kendisi için yapabileceğinin en iyisini yaptığı durumu ifade etmek için kullanılır.

girmesi ile 1. kişi 2. kişiyi sömürmeye ve hükmetmeye başlamaktadır. Dasgupta, tekrarlanan oyunlarda bir denge sonucu olarak anlaşmanın desteklenmesini sağlamak için *uygun yaptırımlar* yoluyla kurallara uymayanların işbirliği yapmasının sağlanabileceğini belirtmektedir.

Grabowski (1998) ise sosyal sermayeye *işlem maliyetleri* cepheden yaklaşır. Sosyal sermayenin, işlem sayısı ile orantılı bir verimlilik ölçek faktörü ile temsil edildiği bu yaklaşımda, işlem sayısının da üretime orantılı olduğu varsayılmak suretiyle sosyal sermayenin aşağıdaki şekilde üretim fonksiyonuna dahil edildiği görülür (Paldam 2000, s. 237):

$$Y = cSC f(K, T, L, H) \quad (1.6)$$

Formülde c sabit bir sayıyı, SC ise verimlilikte etkili olan sosyal kaynaklar için ölçekleme faktörünü gösterir.

Zak ve Knack (2001) ise kaynakların yatırım yapma ile işlemleri denetleme faaliyetleri arasında dağıldığı bir içsel büyüme modeli geliştirmişlerdir. Güvenin yüksek seviyede olduğu ekonomilerde kaynaklar yüksek oranda üretken faaliyetlere yatırılırken, işlem maliyetleri azalmaktadır.

Sosyal sermayeyi bilgi eksikliğinden kaynaklanan risklere karşı bir mekanizma olarak ele alan yaklaşımların, “güven” unsurunu esas değişken olarak aldıkları görülmektedir. Bu bağlamda, Svendsen ve Svendsen (2004)’un da belirttiği gibi, genel itibarıyla, “güven” olarak ortaya çıkan sosyal sermayenin, yeni kurumsal iktisattaki iki temel problemi çözebilmesi mümkündür: asimetrik enformasyon sorununu ortadan kaldırabilir ve sosyal ve ekonomik etkileşimdeki işlem maliyetlerini azaltabilir. Kısacası, sosyal sermaye ulusların zenginliğini açıklamada yeni bir üretim faktörü olarak görülebilir.

1.1.2.4 Sosyal Sermaye İle İlgili Metodolojik Bireyci Yaklaşımın Eleştirisi

Yukarıda açıklanan metodolojik bireyciliğe karşı çıkan ve sosyal sermayeyi bir sonuç olmaktan ziyade, dayanışma, sosyal bütünleşme, yönetme, egemen olma, prestij, itibar, güven, sosyalleşme ve örgütlenmeyi açıklayan bir “araç” olarak gören araştırmacılar da bulunmaktadır. Bu grupta yer alanlar arasında Adler ve Kwon,

Field ve Fine sayılabilir. Bu alternatif yaklaşımda, sosyal sermayenin negatif yönü olarak anılan, insanlar arası ilişkilerde güç dengesizliklerine bağlı olarak ortaya çıkan dışlama, denetleme ve eşitsizlik gibi ekonomik etkileri de dikkate alınmaktadır.

Ayrıca önceki yaklaşımların bazı eksikliklerine ilişkin tartışmalar da süregelmektedir. Esasında tüm bu tartışmalar sosyal sermaye ile ilgili kavramsal ve kuramsal çerçevenin oluşturulması sürecinin halen sürdüğünü göstermekte, söz konusu eleştirel yaklaşımlar da, yukarıda açıklandığı gibi, sosyal sermayeyi temel iktisat kuramıyla bütünleştirici yaklaşıma sahip araştırmacıların bu eleştirileri dikkate alan yeni modeller geliştirmelerine yol açarak, bu sürece katkıda bulunmaktadır.

1.1.2.4.1 Sosyal İlişkilere Bakış Açısına Yönelik Eleştiriler:

Eleştirel bakış açısını benimseyen literatürde, sosyal sermayenin esas itibariyle bireysel değil “toplumsal” bir çıkış noktasına sahip olduğu savunulmaktadır.

Granovetter’e göre, rasyonel seçim kuramı, oyun teorisi ve işlem maliyetleri yaklaşımlarındaki esas sorun, girdiği ilişkilerden bağımsız hareket eden sosyalleşmemiş (undersocialized) bir insan modelini esas almaları ve dolayısıyla insanların sosyal ağlara katılımlarının, onları kişisel menfaatleri doğrultusunda fırsatçı davranmaktan alıkoyan alternatif motivasyon kaynaklarını nasıl ortaya çıkarabildiğini dikkate almamalarıdır (Granovetter 1985; 1992). Denge durumları analizine odaklanan bu yaklaşımlar sosyal kurumların ortaya çıktığı dinamik tarihsel süreçlere yeterli ilgiyi göstermemektedir. Granovetter sosyal kurumların nasıl ortaya çıktıklarının sosyolojik olarak analiz edilmesini önermektedir. Ekonomik kurumların oluşumu da aslında “sosyal”dir. Onları oluşturmak için bir takım kaynakları harekete geçiren insanlar, içinde buldukları sosyal ilişkileri (ağları) tarafından yönlendirilmektedirler. Unutmamak gerekir ki, insanların motivasyon, bilgi ve sahip oldukları kaynaklar, dolayısıyla eylemleri bu ilişkilere bağlı olarak kolaylaşır ya da kısıtlanabilir.

Edwards ve Foley (1997) ise bireye ya da gruplara odaklanmanın aslında gruplar içi ve gruplar arası ilişkilerin anlamının göz ardı edilmesine yol açtığına dikkat çekmişlerdir.

Burada, kavramın değerler, normlar, sosyal ilişkiler, paylaşılan anlamlar ve kurumları temsil etmesinin yanı sıra, *eşitsizlikler, kapsama ve dışlama, belli bir tarafa bağımlılık ve belirsizlikleri* de dikkate alarak, konunun tartışılmasını talep eden bir yaklaşım sergilenmektedir. Sosyal sermaye iktisadi eylemin gerçekleşmesi açısından hem kısıtlayıcı hem de kolaylaştırıcı olabilmekte, duruma göre kimi zaman fayda kimi zaman maliyet olarak algılanmaktadır.

Bu yaklaşımda, sosyal sermayenin iç içe bulunduğu spesifik sosyal *çevre/şartlar önemlidir* ve onun bu şartlara bağlılık özelliği kaynaklara ulaşım bakımından neden eşitsizliklerin olduğunu anlamamızı kolaylaştırır (Foley ve Edwards, 1999). Burada çevresel koşullarla, iki farklı anlam kastedilmektedir. Bunlardan ilki sosyal sermayenin bizzat *kendisinin*, içinde yer aldığı tarihsel ve sosyal koşullara bağlı olduğudur. İkinci olarak sosyal sermayenin *kullanımı ve dağılımı*, açıkça belirlenmesi gereken bir dizi koşula bağlıdır. Buna göre, sosyal ve tarihsel koşullar, başlangıç koşullarında farklılıklar yaratarak sonuçları etkilemiştir ve bazı kesimlerin sosyal sermaye seviyeleri değişmiştir.

Kişisel çıkar dışında kalan, sosyal ve tarihsel şartlar tarafından belirlenmiş değerleri ve erdemliliği dikkate almaması metodolojik bireyci yaklaşımla ilgili önemli bir eleştiridir.

Oysa insanların paylaştıkları ve uğruna mücadele verdikleri dostluk, işbirliği, dürüstlük, sorumluluk ve güven gibi bazı inanç ve değerleri vardır ve bu değerleri yaşatmak isterler. Bu da *maksatlılık/kasıtlılık* (intentionality) olarak anılan başka bir metodolojik yaklaşımdır. Bir grup insan kendi menfaatlerini geliştirmek için bir araya gelmiş olsalar dahi (örneğin işadamları derneği), üyeler arasında sosyal ilişki, en azından asgari müştereklerde buluşmaları koşuluyla gerçekleşebilir ve sürdürülebilir. Çıkarıcı davranışları azaltmak için birbirlerine güvenmek, grup içi etkileşimi kolaylaştırmak için bazı temel sosyal normları paylaşmak zorundadırlar. Bazı ortak inançlara sahip olma gerekliliği, özellikle belirsizlik ortamlarında ve yasal çerçeve zayıf ise çok daha vazgeçilmez olur (Knorringa ve Staveren, 2006).

Sosyal sermayenin temelinde grupların ve cemiyetlerin sosyal bütünleşmesi, toplumdaki sosyal ilişkiler, kişilerle gruplar arasındaki ilişkiler yatar. Bu ilişkilerin arka planında ise paylaşılan ve kimi zaman *çatışabilen değerler, güç farklılıkları* vardır ve bunlar hem pozitif hem de negatif sosyal ve ekonomik etkilere yol açabilir.

Bu nedenle sosyal sermaye ile ilgili araştırma yaparken, onun iç içe yer aldığı sosyal gerçeklikten kaçılmaz ve bu gerçeklik kimi zaman işleri kolaylaştırıcı kimi zaman ise kısıtlayıcı olabilir (Field, 2003). Nitekim başlangıçta sosyal sermayenin sadece pozitif yönü görülmüşse de, zaman içinde pek çok araştırmacı negatif yönlerinin varlığını kabul etmiştir. Bu bakış açısı, sosyal sermayenin değişik tipleri arasında ayırım yapılması gereğini ortaya çıkarmıştır. Bu nedenle örneğin Putnam (2000)'in da sonradan “bağlayıcı” (bonding) sosyal sermaye ile “birleştirici” (bridging) sosyal sermaye ayırımına gittiği görülmektedir¹⁴.

Maksatlılık her ne kadar sosyal ilişkilerin altında yatan faktörse de, sosyal sermayenin açıklanması için yine de bu maksatlı/kasıtlı sosyal ilişkilerin neden ekonomik etkilerinin olduğunu açıklığa kavuşturmak gerekmektedir. Burada dikkatimizi maksatlı davranışın tamamlayıcısı olan “*davranışların maksat dışı sonuçları*”na çevirmek gerekir. Bu etkiler iktisatçılar tarafından *dışsal etkiler veya dışsallıklar*, ya da yayılma etkileri olarak adlandırılır. Örneğin sosyal hayatta birbiriyle bağlantılı olmayan insanlar arasında güvenilir davranışlar piyasa işlemlerini kolaylaştırabilir. Sosyal ilişkilerden negatif sonuçlar da çıkabilir, örneğin toplumdaki belli bir gruba yönelik olumsuz davranış biçimi, işgücü piyasasında bölünmeye yol açarak ayrımcılıkla sonuçlanabilir.

- *Tutsaklar Açmazı ve Bir Ortak Eylem Sorunsalı Olarak Sosyal Sermaye:*

Öte yandan rasyonel seçim teorisinde sözü edilen rasyonellik üçüncü tercihlere (işbirliği) geçerlik sağlayan türde bir rasyonellik değildir. Tutsaklar açmazında faydasız sonuçlara ulaşan rasyonel akıl tipi ya da düşünce tarzı, üçüncü tercihi yapabilecek tipte düşünebilen bir rasyonel akıl ya da tarz değildir. Esasen, tutsaklar açmazı, sosyal sermayeye önem veren insanlar açısından oldukça rahatsız edicidir (Ouderkerk, 2008). Zira yurttaşlık bilinci gelişmiş bireyler bireysel menfaati kollayan maximin davranışı sergilemek yerine, grup için en iyi sonucu düşünerek hareket edecek ve oyunun sonunda da muhtemelen kazıklanacaklardır. O halde, hem

¹⁴ Bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermaye ayırımına giden pek çok araştırmaya rastlanmaktadır (Örn. Beugelsdijk ve Smulders, 2009; Sabatini, 2006, 2009).

sosyal sermayenin insanlar için iyi olduğunu, hem de insanların genel olarak rasyonel ve kişisel çıkarları doğrultusunda hareket ettiklerini kabul etmek, ortaya bir mantık sorunu çıkarmaktadır. Rasyonel davranarak kişisel-çıkâr peşinde koşmak, bireyleri daha üstün kaynakları elde edecekleri bir noktaya taşıyamayacak, tutsaklar açmazları ise tersine, sosyal görev bilincinden yoksun olanları ödüllendirip, gruba sadakatle bağlı kalanları ise cezalandıracaktır (Ouderkirk, 2008).

Oyuncuların mahalle sakinleri olduğunu ve bir ortak alana mahallenin ihtiyacı olan bir tesisin ya da örneğin çocuk parkının yapılması için belli miktarda para toplamaları gerektiğini düşünelim. Gerekli para toplanır toplanmaz tesisler inşa edilecek ve herkes yararlanmaya başlayacaktır. Buradaki üstesinden gelmesi gereken açmaz şudur: Bireyler katkıda bulunsalar da bulunmasalar da ortaya çıkan tesisten yararlanacakları için katkıda bulunmak onlara irrasyonel bir davranış olarak görünecektir, çünkü rasyonel bir oyuncuyu bedavacı/beleşçi davranmaktan alıkoyacak bir teşvik bulunmamaktadır. Sonuç olarak, toplumsal düzeyde işbirliğini gerektiren böyle bir girişim, muhtemelen hiçbir şekilde gerçekleşemeyecektir.

Ancak, bir toplumda bireyler, birbirlerine karşı bağlılık duyuyor ve kendilerini bağımsız bireyler olmaktan ziyade grubun birer üyesi olarak hissediyorlarsa, tutsaklar açmazı önemli bir engel olarak ortaya çıkmayacaktır. Bunun nedeni, onların artık birer rasyonel oyuncu olmamaları değil, bir topluluğa üyeliğin önemini içselleştirmiş ve bu üyeliklerinin de, yapacakları seçimleri etkilemesine izin veren bireyler olmalarıdır. Scalet (2006), hayatımız boyunca sosyal alanda karşılaştığımız tutsaklar açmazlarının, bizi “yaşam ve ilişkilerimizle ilgili seçim yapmaya zorlayan” bir kişisel açmazla karşı karşıya bıraktığını ve sağlıklı bir sivil toplum için gerekli işbirliği normlarının bu şekilde oluştuğunu söyler (Aktaran: Ouderkirk, 2008).

Ayrıca, bedavacıların elde edecekleri yarar, aynı mahallede oturanların yapacağı toplumsal baskı (mahalle baskısı) nedeniyle sifıra inebilir. Diğer bir ifadeyle *sosyal “yaptırımlar” veya yaptırıma uğrama korkusu* da sosyal sermayenin işleminde devreye girmektedir. *İyi bir itibar sahibi olmak* da aynı şekilde kişileri motive eden bir faktör olabilmektedir.

Yine de kişilerin yaptırım korkusu nedeniyle değil, katkıda bulunmayı gerçekten “istedikleri” için, bedavacılık yapmayarak katkıda bulunmaları tercih

edilen bir durumdur. İşin ideali, toplumun bir üyesi olarak içlerinden gelen bir duyguyla kendilerini o topluma ait hissetmeleri ve yaşadıkları alanın sürekli gelişmesi için katkıda bulunma isteği duymalarıdır.

Aslında bireyin yurttaşlık davranışının nasıl güdülendiğinin sosyal sermayenin işleyişi açısından bir önemi yoktur. İster dedikodu korkusuyla (veya mahalle baskısıyla), ister tümüyle fedakârca duygularla olsun, işbirliği ancak ve ancak *yoğun bir sosyal ağ-düzenegi* içinde ortaya çıkabilir. Çünkü aslında her iki mekanizma da yeterince sıkı toplumsal bağlar içinde işleyebilir. Tersine sosyal etkileşim düzeyi düşük ve birbirinden bağımsız hareket eden bir topluluk içinde örneğin dedikodu mekanizmasının herhangi bir etkisi olmaz. Dolayısıyla bu tip sosyal bir baskının motivasyon gücüne sahip olabilmesi, sosyal bağların belli düzeyde mevcudiyetini gerektirir.

1.1.2.4.2 Ölçümle İlgili Eleştiriler:

Sosyal sermaye konusunda bugüne kadar yapılan deneysel çalışmalarda güven, grup üyeliği ve sosyal normların ölçümü için kullanılan yöntemler eleştiriye maruz kalmıştır. Bu nedenle özellikle sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkileri olduğuna dair makro düzeyde ortaya konulan *kanıtların yetersiz olduğu* ileri sürülmektedir. OECD'ye göre sorunun bir kısmı, bu analiz düzeyindeki kanıtların niteliğinden kaynaklanmaktadır. “Beşeri sermaye çalışmalarında olduğu gibi, kanıtlar, ölçüm için kullanılan ‘benzer’ (yaklaşık) ölçütlerin niteliği, farklı faktörler arasındaki etkileşimin karmaşıklığı ile kültürel, kurumsal ve tarihsel gelenekleri farklı ülkeleri birbiriyle karşılaştırmadaki güçlüklerden etkilenmektedir.” (OECD 2001, s.61)

Deneysel çalışmalarda dikkati çeken önemli bir akım sosyal sermayeye getirilen *döngüsel açıklama*dır: bir grubun başarısı grubun sosyal sermayesine bağlanır, ama aynı zamanda sosyal sermaye de grubun başarısıyla ölçülür (Durlauf 2002). Özellikle Putnam'ın çalışmasından sonra, sosyal sermayenin neden mi yoksa sonuç mu olduğu karmaşası, büyüme (GSMH artışı) gibi kullanılan verilerle ilgili ciddi eleştiriler ortaya çıkmıştır (Fine, 2001; Tarrow, 1996). Çalışmalarda dikkati çeken önemli eksikliklerden biri de büyümenin sosyal sermaye üzerindeki etkilerinin ihmal edilmiş olmasıdır.

Sosyal sermaye ile ekonomik gelişme arasındaki *ilişkinin tek taraflı bir yöne sahipmiş gibi ele alındığı*, sadece sosyal sermayenin kalkınmaya olumlu etkilerine odaklanıldığı ancak tersi yöndeki çalışmalara pek rastlanmadığı görülmektedir. Oysa ekonomik büyüme ve kişi başına gelirin artması, insanların hayata daha iyimser bakmalarına ve dolayısıyla güven düzeyinin yükselmesine yol açabileceği gibi tersine toplumdaki geleneksel sosyal bağların azalmasına yol açarak güveni azaltıcı bir etkiye de yol açabilir (Miguel vd., 2002). Yaşam standardının değişmesi kültür ve kurumlar üzerinde etkili olabilir. Gelirin yükselmesi eğitim standartlarının yükselmesine yol açarak eğitilmiş insanların egemen kurumları sorgulamaları ve onları değiştirmeleri ile sonuçlanabilir. (Dobler, 2009). Ayrıca gelişmişlik düzeyi yükseldikçe karşılıklılık normları da gelişebilir. Örneğin aile içindeki karşılıklı yardımlaşma mekanizmaları, devletin piyasa kurumlarının iyi işlemediği ortamlarda yoksulluğa karşı bir savunma reaksiyonu oluşturabilir (Antoci, Sabatini ve Sodini, 2009). Sabatini (2008) düşük gelir seviyesinin İtalyan ailelerinde güçlü aile bağlarını daha da geliştirdiğini tespit etmiştir. Yani gelirdeki azalma sosyal sermayenin güçlenmesine neden olmuştur. Öte yandan, Dani (2004)'ye göre cemiyetler (gruplar), "genel güven" düzeyinin bir yansıması olmaktan ziyade, hükümete ve siyasi kurumlara yönelik güvensizliğe verilen bir cevap olarak algılanabilir, yani güvensizliğin bir ölçütü olabilir.

Routledge ve von Amsberg (2003) büyümeyle bağlantılı teknolojik değişim ve yeniliklerin, işgücü hareketliliğini artırarak sosyal sermayeyi etkilediğini tespit etmiştir¹⁵. İş hacmi arttıkça iş yerinde ve iş dışında sosyal bağlar geliştirmek zorlaşmaktadır (Antoci, Sabatini ve Sodini, 2009). Modern toplumlarda zamanın fırsat maliyetinin yükseldiği, zaman baskısının arttığı bilinen bir gerçektir. Putnam (2000)'in da ABD'de sosyal sermayenin azalmasının nedenleri arasında saydığı bu durumun ortaya çıkmasıyla ilgili önemli bir faktör kadınların çalışma hayatına katılımındaki artıştır.

Sosyal sermayenin *kaynaklarının* neler olduğu konusundaki çalışmaların da az olduğu dikkati çekmektedir. Coleman (1990) çeşitli ilişkisel faaliyetlerin bir yan ürünü olarak kendiliğinden sosyal sermaye birikiminin gerçekleştiğini belirtir. Sonuç

¹⁵ Öte yandan, artan hareketliliğe bağlı olarak gelecekte alacağımız gelirlerle ilgili ortaya çıkan belirsizlik, hayatımızla ilgili uzun vadeli plan yapmamızı engellemektedir.

olarak sosyal sermayenin nasıl oluştuğu ve nasıl birikiminin sağlandığı konusu da açıklığa kavuşmuş değildir.

Öte yandan iktisat disiplini, karar alma mekanizmasını *bireysel bir süreç* olarak görmektedir. Geleneksel olarak iktisatçılar, bireyin davranış ve seçimlerinin daha geniş bir *sosyal çerçeveye iç içe geçmiş* olduğunu dikkate almamışlardır. Field'e göre ağ-düzenekleri ve güven gibi kavramlar açık bir formüle dönüştürülemeyecek ölçüde muğlaktır ve insanlar için ifade ettikleri şey genelde içinde buldukları çevre ve şartlara bağlıdır, bu da mevcut iktisadi anlayışa dahil iktisatçıların bunun üstesinden gelmesini zorlaştırmaktadır (Field 2003, s.57).

Fine'a göre sosyal sermayenin ölçümündeki en önemli problem birbirinden farklı çok sayıda birey, faaliyet ve davranış biçimini içeriyor olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak bütün bireylerin aynı, bütün faaliyet ve davranışların da birbirine eş olduğu varsayılırsa ölçmek sorun olmaktan çıkar ve bireyler arasındaki etkileşim sayısı toplamını bulmak yeterli olur (Fine 2001, s. 176). Yapılan deneysel çalışmalarda, örneğin grup üyeliği ölçümünde grupların türleri, amaçları ve yapıları arasında ayırım yapılmamakta, ayrıca grup içindeki güç odakları, grup içi ve gruplar arası güç ilişkileri herhangi bir şekilde dikkate alınmamaktadır. Hoerber Rudolph bu nedenle, grupların siyasi nitelikte olup olmadıklarını, siyasi olanların da çıkar amaçlı olup olmadıklarını, grup yapısının hiyerarşik mi yoksa eşitlikçi mi, üyeliğin gönüllü mü yoksa yüklenilmiş mi olduğunu öğrenmek gerektiğini belirtir (Hoerber Rudolph 2004, s. 1766).

Onyx, Edwards ve Bullen (2007) güç ve sosyal sermaye ilişkisini Avustralya'daki üç kırsal toplulukla ilgili çalışmalarında ele alan ilk çalışmalardan biridir. Çalışma toplum içindeki işbirliğini artıran bağlantı ya da köprü kuran unsurlara dikkat çekmektedir. Krivokapic-Skoko (2007) da sosyal sermayenin negatif yönleri üzerinde çalışmıştır. Yeni Zelanda kırsalındaki etnik gruplara odaklanan çalışmasında, etnik olarak birbirini dışlayan iş çevrelerinin kendi güçlerini bu suretle artırabildikleri halde bunun potansiyel olarak farklı etnik kökenden girişimciler arasında ve genel olarak toplumdaki farklı gruplar arasında çatışmaya kaynaklık ettiğini gözlemlemiştir. Mogues ve Carter (2005) sosyal kimlik, kapsama ve dışlamayı şekillendiren özelliklerin anlaşılmasını sağlamak istemişler; yüksek

düzeyle bir sosyo-ekonomik kutuplaşmanın ekonomik eşitsizlikleri artırdığını göstermişlerdir.

Sosyal sermayeyi “güven” unsurunu esas alarak ölçerken de benzer sorunlar ortaya çıkar. Fukuyama (çev., 2000) ve Dasgupta (2000) güvenin hiyerarşik ilişkilerden ve sosyo-ekonomik eşitsizliklerden bağımsız olduğunu varsaymışlardır. Oysa güven, çoğu zaman güç ilişkilerinden etkilenir ve *eşitsizliklerin güvene negatif yönlü etki ettiği* muhtelif çalışmalarda da belirtilmektedir (Edwards ve Foley, 1997; Baron, Field ve Schuller, 2000). Dünya Değerler Anketi gibi yapılan pek çok araştırmada güveni ölçmek için sorulan genel güven sorusu son derece muğlak bir sorudur. Bu tip anketlerde ölçülen normlar ve değerler mutlak surette sosyal sermayeyi veya sosyal ilişkilerin ekonomik açıdan fayda sağlayan etkilerini göstermemektedir.

Eleştirel yaklaşıma sahip çalışmalarda da, gruplar, ağlar, güvenin somut halleri ve bazı sosyal normlar ve değerler sosyal sermaye göstergeleri olarak alınmakta ise de, temel iktisat literatüründe çok rastlandığı gibi *lineer* olarak ölçüme tabi tutulmamaktadır. Sosyal sermaye şartlara ve çevreye göre değişen bir unsur olarak algılanmakta ve kavramın heterojen yapısını dikkate alan bir ölçüm gerektirdiği üzerinde durulmaktadır.

Dünya Bankası hane halkının grup üyeliği, güven düzeyi, ortak eylem, iletişim, sosyal farklılıklar ve öznel refah seviyesini ölçmek üzere bir entegre anket formu geliştirmiştir. Swain (2003) sosyal sermayeyi ölçmek için kullanılan, şartlara bağlı özelliklerle ilgili nitel değişkenlerde ordinal ölçek kullanılmasını, çünkü bu şekilde sosyal sermayenin değişen şartlara göre yorumlanabilmesinin mümkün olacağını belirtmektedir. Son çalışmalardan bazıları ise kişisel yeteneklerin de sosyal sermaye değişkenlerinin yanısıra veya bu değişkenlerle ilişki halinde bir rol oynayabileceğini ortaya koymaktadır (Krishna, 2004).

1.1.2.4.3 Kavrama Verilen Adla İlgili Eleştiriler:

Sosyal sermaye kavramına yönelik eleştirilerden pek çoğu, kavrama verilen ad ve ‘sermaye’ sözcüğüne yüklenen imalar üzerine odaklanmaktadır. Arrow (2000) burada bir ‘sermaye’nin söz konusu olmadığını, çünkü sermayenin en önemli özelliklerinin bulunmadığını belirtir; zaman içinde yayılmadığını, gelecekte elde

edilecek yararlar için bugünden bir fedakârlığa katlanma gereğini içermediğini ve birleştirilemez (inalienable) nitelikte olduğunu iddia eder. Solow (2000) da yine sosyal sermayenin stoklanabilirliğini ve ölçülebilirliğini sorgulamaktadır.

Bazı araştırmacılar (örneğin Fine, 1999; 2001), kavramı ayırmakta bir yarar görmediklerini, zira kavramın güç, mücadele ve sınıf gibi konuları dikkate almayan bir metodolojik bireycilik içine hapsedildiğini belirtirler. Sosyal sermayenin müşteri dostu bir retorik üretmesini temin ederek bir anlamda ekonomi mühendisliğini tamamlayıcı bir sosyal mühendislik tasarlanmaktadır (Fine 2001, s.20). Fine, bunun yerine ekonomik süreçlerin sosyal, politik ve kültürel boyutlarını, metodolojik bireyciliği ve fayda maksimizasyonunu reddeden bir politik iktisat perspektifinden bakarak incelemek taraftarıdır.

Bazı yazarlar “sermaye” ifadesinin bu kadar çok kullanılmasını uygun bulmamışlardır (örn. Arrow, 2000; Cohen, 1999). Jean Cohen (1999) bunun “kişiler arası doğrudan ilişkilerle piyasa alış verişleri arasında yanlış bir benzeşim” önermesi nedeniyle tamamen yanlış olduğunu düşünmektedir, çünkü kişiler arası ilişkiler ve güven, aslında “tanımı itibarıyla özgün (spesifik) ve bağlamsaldır (contextual)” (s. 220-221. Aktaran: Field, s.40).

1.2 SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA: UYGUN MODEL ARAYIŞI

Ekonomik büyüme fiziki ve beşeri sermaye, teknolojik gelişme gibi sadece konvansiyonel faktörler tarafından belirlenemez. Üretkenliğin bilinmeyen sürecini incelerken, büyüme kuramının, diğer disiplinler içinde ortaya çıkmış daha derin büyüme belirteçlerine doğru bir açılım yapması gerekir.

İnsan neslinin ortaya çıkması kadar eski, onunla birlikte ortaya çıkan ekonomik gelişme süreci, bu nedenle siyaset, hukuk, tarih, coğrafya, kültür, psikoloji dahil pek çok disiplini ilgilendiren bir konudur ve o günden bugüne insan davranışını da etkileyen tüm bu faktörlerin bir karışımından söz etmek mümkündür. Özellikle ekonomik büyümenin en önemli belirteçleri olan faktör birikimi ve teknolojik gelişmeyi belirleyen faktörler dikkate alınmalıdır.

Dettoni, Marrocu ve Paci (2008)'nin Avrupa Birliği ÷lkelerinde y÷r÷tt÷kleri araştırmanın sonuçlarına g÷re, b÷lgeler arası sosyal sermaye farklılıkları Toplam Fakt÷r Verimliliği farklılıklarını b÷y÷k ölç÷de açıklayıcı niteliktedir ve bu sonuç AB'nin Lizbon G÷ndeminde de vurgulanan bir husustur.

Ekonomik kalkınma ve yoksullukla m÷cadele kavramlarına g÷ncel yaklaşımlar, nicel gelişmenin ötesinde, giderek daha fazla ölç÷de nitel ölç÷tler üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu bağlamda, kalkınmanın tanımı yapılırken, bilhassa kaynakların eşit dağılımına vurgu yapıldığı g÷r÷lmektedir. Daha açık bir ifadeyle, bir toplumun kalkınması için o toplumda *yolsuzlukların, g÷ dengesizliklerinin ve eşitsizliklerin* bulunmaması gerekmektedir.

Pek çok çalışmada, sosyal çerçevenin ÷lke içi ve ÷lkeler arası refahın önemli bir belirteci olduğu vurgulanmaktadır (örn. Helliwell, vd. 2009). Kendini g÷lü hissetme ve özgüvenin önemli bir çıktı olarak algılandığı bu yeni bakış açısıyla bakıldığında kalkınma, gelirin yanısıra insanın beceri ve yetenek kapasitesinin artırılması gibi siyasi, sosyal ve ekonomik değişim gerektiren bir s÷retir. Ayrıca, mikrofinansman gibi sosyal girişimlerin de kalkınma içindeki yeni akt÷rler olarak ele alınması gerektiği ileri s÷r÷lmektedir.¹⁶

D÷nya Bankası gibi başlıca kalkınma kurumları da s÷rd÷r÷lebilir kalkınma için sosyal ağlara katılım ve işbirliği yoluyla sosyal sermayenin yoksulluğun azaltılmasındaki önemini vurgulamaktadırlar. 1996'da başlatılan D÷nya Bankası'nın Sosyal Sermaye İnişiyatifi çerçevesinde y÷r÷t÷len araştırmalarda, sosyal ağlar ve kurumların, kişiler arası ilişkilerin kalkınma programların etkinliğini ve s÷rd÷r÷lebilirliğini önemli ölç÷de etkileyebileceğine ilişkin bulgular elde edilmiştir. Özetle söz edecek olursak, Bolivia, Burkina Faso ve Endonezya'da yerel düzeydeki kurumlarla ilgili raporunda Grootaert (2001), sosyal sermayenin yoksulluk olasılığını önemli ölç÷de azalttığını, özellikle Endonezya'da finans-dışı dernek üyeliğinin finansman (kredi) bulmayı kolaylaştırdığını kaydetmiştir. Grootaert (2001) ayrıca sosyal sermaye oluşumu s÷recinde yerel düzeyde gönüll÷ derneklerin (sivil toplum

¹⁶ Mikrofinansman son yıllarda bu bağlamda oldukça pop÷ler bir tema haline gelmiştir. Halihazırda 3000'den fazla mikrofinans kurumu oluşturulmuştur. Sadece yoksul ÷lkelerde değil, ABD gibi gelişmiş ÷lkelerde dahi örneklerine rastlanmaktadır.

kuruluşlarının) kurulmasına uygun destekleyici bir ortamın hazırlanmasında devletin daha fazla rol üstlenmesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Quinones ve Seibel (2000) Filipinler’de, Grameen Bank benzeri bir mikrofinansman kurumunu konu alan çalışmalarında sosyal sermayeyi “bir grup yada organizasyonun, kişilerin birlikte çalışma ve grubun hedefleri doğrultusunda sonuçlar elde etme kapasitesini şekillendiren ortak normlara dayalı sistem” olarak tarif etmektedirler (s.1). Yazarlar güven ile grup üyeleri ve çalışanlar arası dayanışma gibi sosyal sermaye değerlerinin bu tip mikrofinans kurumlarının işleminde anahtar role sahip olduğunu belirtmektedirler (Choudhary 2009, s.38).

Ekonomik kalkınma ile ilgili kapsamlı bir yaklaşım arayışı, sosyal sermaye kavramına da (sosyolojik açıdan) iç içelik perspektifinden bakmayı gerektirmektedir. İktisadi ve iktisadi olmayan faaliyetlerin birbiriyle iç içe olması, iktisadi olmayan faaliyetin, iktisadi olanın maliyetlerini etkilemesi anlamına gelmektedir. Granovetter (1985) faaliyetlerin bu şekilde kesin çizgilerle birbirinden ayrılamamasını ekonominin “toplumla iç içe geçişi” olarak tanımlamıştır. Diğer bir deyişle, ekonomik faaliyetler, sosyal ağlar, kültür, siyaset ve dinle iç içe geçmiştir. Örneğin, bir toplumdaki yolsuzluk kültürü normal bir mal ve hizmet üretiminde ekonomik maliyetlerin yükselmesine neden olur ve kural dışı işlemlere başvurulmasını gerektirebilir. Ayrıca, iktisadi aktörlerin maliyetine katılmadıkları iktisat-dışı kurum ve uygulamalar yoluyla iktisadi amaçlarına ulaşmayı seçtiklerinde bu işten önemli bir tasarruf elde etmeleri ve işlem maliyetlerinin bu şekilde azalması da iki alan arasındaki iç içeliğin bir başka örneğidir. Örneğin sosyal ağlar vasıtasıyla kendilerine eleman bulan işverenlerin, arkadaş ve akrabalar arasındaki (iş bulma vb konularda) destek mekanizmalarının (güven ve zorunluluk duygusunun) oluşumu için herhangi bir maliyete katlanmaları gerekmez (Granovetter, 2005). Söz konusu güven ve zorunluluk duygusu, toplumdaki kurumların akrabalık ve dostluk bağlarını nasıl şekillendirdiğine bağlıdır. Bunların sonucu elde edilen ekonomik etkinlik kazançları ise, bireylerin iktisadi olmayan bir takım saiklerle yaptıkları eylemlerin sonucu, hedeflenmeksizin ortaya çıkan birer yan üründür. Granovetter (2005)’e göre, iktisat-dışı kaynaklardan toplumdaki herkes eşit olarak faydalanırsa kimse diğerine oranla maliyet avantajı sağlamış olmaz. Böylece herkesin maliyetleri azalır, kaynak kullanım imkanları artırılırsa, ekonominin genelinde etkinlik artışı sağlanabilir.

Bu bölümde sosyal sermaye kavramına biraz daha yakından bakacağız. Sosyal sermaye kavramının ekonomik kalkınmaya katkıda bulunabilmesi için işlevsel hale getirilmesi gerekir. Dolayısıyla önce sosyal sermayenin, üretime giren diğer sermaye türleriyle bir karşılaştırması yapılacak, kapsamlı bir ekonomik ve sosyal kalkınma açısından önemine değinilecektir. Ayrıca ekonomik kalkınmaya katkı sağlayacak sosyal sermaye bileşimleri, sosyal sermayenin oluşumu, nasıl işlevsel hale gelebileceği ve bu konuda uygun politikaların neler olduğu, yine kalkınma literatürü üzerinden aktarılacaktır. Bu bölümün esas amacı deneysel çalışma için oluşturulacak modelin kavramsal altyapısını hazırlamak, çalışmanın iskeletini oluşturmaktır.

1.2.1 Sosyal Sermaye ve İktisattaki Diğer Sermaye Kavramlarından Farkı

Klasik iktisatta sermaye, geniş anlamda, kişi ya da bir organizasyona ait, kâr maksimize etmek amacıyla kullanılan bir kaynak olarak tarif edilir. İktisatçılar, genelde, reel sermaye (binalar, makineler, altyapı gibi üretim faktörleri) ve finansal sermaye (reel sermaye yatırımlarına uygun - reel sermayeye yatırılacak - para ve benzeri nakit varlıklar) şeklinde bulunan biziati sermaye malları stoklarıyla ilgilenirler. Örneğin Marx (1867/1968), ‘sabit sermaye’ ve ‘dönen sermaye’ terimlerini kullanmıştır (Svendson ve Svendson 2004, s.17).

“Sermaye biçimleri” (The Forms of Capital) başlıklı çalışmasında Bourdieu (1986), Emile Durkheim, Max Weber ve Karl Polanyi gibi klasik sosyal iktisat düşünürlerinin çalışmalarından yola çıkarak, sermayenin hem maddi hem manevi unsurları içerecek şekilde, aslında Marx’ın sermaye kuramının yeni bir versiyonu olarak betimlenebilecek bir sonuca ulaşmaktadır. Bourdieu (1986, s.241) Marx’la paralel olarak sermaye için “birikmiş insan emeği” tabirini kullanır. Ancak Marx’ın makro ekonomik, tarihsel ve materyalist yaklaşımı, diğer pek çok klasik yaklaşımda olduğu gibi sermayenin görüneni, yani somut (ya da maddi) olanı üzerine odaklanır. Oysa Bourdieu somut insan ilişkilerine odaklanan sosyolojik bir bakış açısıyla, pek çok alanda (ekonomik, siyasi, hukuki, sanatsal, dinsel, bilimsel) pek çok farklı (teknolojik, hukuki, kültürel, eğitim, örgütsel, ticari, sembolik ve sosyal) sermaye biçimi tarif etmektedir. Sermayeyi bir üretim faktörü olarak gören geleneksel iktisadi

tanımdan farklı olarak, Bourdieu'nun genişletilmiş tanımına göre sermaye, üretimi kolaylaştıran ve üretim sürecinde eş zamanlı olarak tüketilmeyen bir kaynaktır (Svendson ve Svendson 2004, s.16-17).

Sosyal yapıyı kişinin nasıl rasyonel amaçlarla kullanabileceği üzerine odaklanan Coleman'a göre de sosyal sermaye işlevi ile tanımlanır. Hem sosyal yapının “hallerinden biri”ni yansıtan bir özelliğe, hem de bu sosyal yapı içinde yaşayan bireylerin bazı “eylemlerini kolaylaştıran” bir niteliktedir (Coleman 1990, s.302).

Bu bağlamda sosyal sermaye tek başına var olmaz ve onun bu *işlevselliği*, onu diğer (fiziki ve beşeri) sermaye türlerinden ayırmaktadır. Fiziki sermaye gözle görülen maddi şekillerde olup tam anlamıyla elle tutulabilir nitelikteyse de, beşeri sermaye bireyin sahip olduğu beceri ve bilgiyle somutlaşmış olup daha az elle tutulabilir nitelik arz eder. Oysa sosyal sermaye çok daha az elle tutulabilir niteliktedir, çünkü kişiler arasındaki ilişkilerde vücut bulur. Diğer sermaye türleri gibi sosyal sermaye de üretkendir, yokluğu halinde ulaşılamayacak hedeflere ulaşılmasını sağlar. Örneğin birbirine güvenen bir grup, güvensizliğin olduğu başka bir gruba göre daha başarılı olur. (Coleman 1990, s.304)

Öte yandan, tıpkı materyallerin değişime tabi tutularak üretimi kolaylaştıran aletlere dönüştürülmesiyle yaratılan fiziki sermaye gibi, beşeri sermaye de insanların değişime tabi tutularak farklı şekilde hareket eder hale gelmelerini sağlayan beceri ve yetenekler edinmeleriyle yaratılır. Coleman'ın ifadesiyle “sosyal sermaye ise insanlar arasındaki ilişkilerin eylemi kolaylaştıracak şekilde *değişmesiyle* yaratılır” (1990, s. 304).

1.2.1.1 Üretkenlik/Verimlilik

Sosyal sermayeyi diğer sermaye tipleri ile üretkenlik/verimlilik açısından karşılaştırmak ve değerlendirmek gerekirse, toplum çıkarları açısından nötr olmadığını, tercihlere¹⁷ ve bağlara sahip aktörlerin çıkarlarını ifade ettiğinden, buna bağlı olarak toplum açısından iyi ya da kötü sonuçlara yol açabileceğini kaydetmek gerekir (Westlund, 2006).

¹⁷ Becker (1996)'in belirttiği gibi.

Daha önce de belirtildiği üzere, gerek Putnam, gerekse Coleman, sosyal sermayenin pozitif yönleri üzerinde durmuşlardır. Özellikle ağlar, gruplar düzeyinde oluşan ve üyeler arasında işbirliğini artıran sosyal sermayenin (pozitif olanın) üretken olduğunu söyleyebiliriz ve bunun iktisadi açıdan sorgulanmasına gerek yoktur. Ancak negatif sosyal sermayeyi, üretkenlik bakımından nasıl karakterize etmek gerekir? Westlund (2006), pozitif ve negatif sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi modern ekonomik ağ-düzenekleri kuramı çerçevesinde değerlendirmektedir. Westlund (2006), tıpkı diğer (finansal sermaye hariç) sermaye tipleri gibi sosyal sermayenin zamana bağlı (timebound) olduğunu söyler. Daha üretken alternatif kullanımların ortaya çıkması halinde, toplumdaki değişimlere ayak uyduramayan sosyal sermaye, diğer sermaye tipleri gibi modası geçip kullanılmaz hale gelebilir. Böyle durumlarda aktörler güçlü ağ-düzenekleri kurarak diğerlerinin kaynaklara ulaşmasını engelleyebilir. Bir grubun kendi ağ-düzenekleri dışındakilerle işbirliği yapması ise kısıtlı bir seçenektir, çünkü veri koşullar altında birey için amacına en uygun düşen kendi ağı içindeki “işbirliği”dir (Westlund 2006, s.28). Yıllardır bir şekilde eski grubu içindeki ilişkilere yatırım yapmış olan kişiler, kolay kolay yeni ve ne olacağını bilmedikleri bir ilişki için bu yatırımlarından vazgeçemezler, özellikle de gruptan ayrılmak yaptırımı tabi ise. Sonuç olarak, negatif sosyal sermaye daha az üretkenliğe hatta ters etkilere sahip olsa bile, bir grupta veya bölgedeki daha güçsüz olan pozitif sosyal sermayeye göre mikro düzeydeki ihtiyaçları çok daha fazla tatmin eder görünmektedir.

1.2.1.2 Sermaye Birikimi

Öte yandan tıpkı diğer sermayeler gibi, sosyal sermaye de eskime/aşınma özelliğine sahiptir ve onarıma ihtiyaç gösterir. Ancak diğer sermayelerden farklı olarak, kullanıldığında değil, kullanılmadığında (ya da kötüye kullanıldığında) aşınma söz konusudur (Adler ve Kwon, 2002). Sosyal sermaye, hem maksatlı yatırımların bir ürünü hem de diğer faaliyetlerin maksatsız olarak ortaya çıkan bir yan ürünüdür. Sosyal sermayenin birikimi için, gelecekte elde edilecek faydalar uğruna bugünden fedakârlığına katlanmak gerekmez (Arrow, 2000).¹⁸

¹⁸ Arrow (2000) sermaye niteliğini içermediği için kavrama verilen adı eleştirmiştir.

Sosyal sermayenin pek çok şekli – örneğin güven, sosyal normlar ve ağlar – kullanıldıkça artan, kullanılmadığında ise azalan türde kaynaklar oldukları için sosyal sermayenin “oluşturulması” kadar “yok edilmesi” de mümkündür (Putnam, vd. 1993); ancak dış müdahaleyle oluşturulması mümkün olmayan bir sermaye türüdür (Westlund, 2006).

1.2.1.3 Sosyal Sermayenin Kamusal Mal Olma Özelliği

Sosyal sermayenin toplumun tümünü etkileyebilen “dışsallıkları”nın da olduğuna dikkat çeken Putnam (2000), bu nedenle sosyal bağların maliyet ve faydalarının tümünün bağlantı sahibi kişilere tahakkuk etmediğini belirtir.

Sosyal sermaye aynı anda hem özel hem de kamusal bir mal olabilir (Putnam, s.20). Bazı sivil toplum kuruluşları, örneğin yoksullara eğitim ve sağlık yardımı sağlayan dernekler, bir taraftan toplum için çalışırken kendileri de dernek içindeki dostluktan yararlanırlar, hatta bu bağlar sayesinde iş bağlantıları kurabilirler. Sosyal sermaye, sadece onu temin edenlere değil, temininde bir rolü olmayanlar dahil herkese fayda sağlar.

Kamu malları toplumun tümünün bir ücret ödmeden yararlandığı ve kullanılmasıyla etkisi (değeri ya da faydası) azalmayan tipte mallardır. Sosyal sermayenin önemli bir bölümü daha ziyade “kulüp malları” olarak bilinen alt kategoriye girer. Yani ağ-düzeneği içindekiler onun varlığından faydalanmakta iken, *ağ dışında kalanlar için sadece dışsallıklar sözkonusudur*. Örneğin bir futbol takımı, okul kulübü, mezunlar derneği içindeki sosyal sermaye kulüp malıdır. Bir mahalle veya bir şehir söz konusu olduğunda da kulüp malı niteliği belli bir ölçüde tutmaktadır. Ancak genel bir kamu malı olarak da tanımlamak güçtür, zira tam olarak “kamu malı” olan mallarda hiçbir grubun dışlanması düşünülemez. Oysa De Souza Briggs (1998)’in de ifade ettiği gibi, grup içinde bütünlük varsa, diğerlerinin bir şekilde dışlanması neredeyse kaçınılmazdır. Bizi “biz” yapanlar içinde, (her kimse) “onlar” olmadığımız olgusu da bulunur. Adler ve Kwon (2002), bilhassa grup-içi/bağlayıcı (bonding) sosyal sermayenin “kolektif” mal yani kulüp malı özelliğini taşıdığını belirtir. Bu tip sosyal sermaye yararlanana ait özel bir mal olmadığı gibi, rakip olmama özelliğine sahiptir, yani kullanıldığında eksilmez. Ancak dışlama özelliğine sahiptir.

1.2.1.4 Sosyal Sermaye ile Beşeri Sermaye İlişkisi

Son olarak, sosyal sermaye ile beşeri sermaye ilişkisine de değinmek gerekir. Sosyal sermaye ile beşeri sermaye birbirini tamamlayıcı niteliktedir. Hem Coleman (1990) hem de Burt (1997) sosyal sermayeyi *beşeri sermayenin oluşumunda bir girdi* olarak görmüşlerdir.

Kişisel düzeyde beşeri sermaye birikimine çok ağırlık verilmesi, sosyal sermayenin göz ardı edilmesine yol açabilir; bu ise beşeri sermayenin getirisini nicel ve nitel olarak etkileyebilir. Aynı şekilde sosyal sermaye düzeyinin yüksekliği de beşeri sermayeyi kısıtlayabilir ve dolayısıyla modernleşmeyi geciktirebilir. Örneğin bağlayıcı gelenekler (örf ve adetler) ekonomik kalkınmayı zorlaştırabilir.

En önemlisi, bir toplumda tek başına beşeri sermaye stokunun artırılması sosyal ve ekonomik ilerlemenin garantilenmesini sağlamamaktadır. Hatta eğitilmiş- eğitimsiz ayrışması tehlikesi nedeniyle gelişmenin önünde engel dahi oluşturabilir (Schuller, 2002). Çok kalifiye elemanlara sahip bir firma eğer bilgi ve becerilerin harekete geçirilmesine olanak sağlayan bir ağ-düzeneğine sahip değilse, yeterli gelişmeyi gösteremez. Üyeleri arasında güven ve iletişimi düşük seviyede olan mesleki ya da sosyal topluluklar ortak bilgilerinin ödülünü elde edemezler. Schuller (2002)'e göre beşeri sermaye ve yaşam boyu öğrenim konusundaki tartışmaların içine sosyal sermaye nosyonunu da katmak gerekir, çünkü modern dünyadaki karışıklıklar ve birbiriyle iç içe geçmişliklerle baş etmede yardımcı bir kavramdır. Ayrıca, sosyal sermayenin ilişkilere odaklanmış olması, “paylaşım” ve “sosyal bütünleşme” gibi konuların da ele alınmasını sağlamaktadır.

Aşağıdaki tabloda, beşeri sermaye ve sosyal sermayenin özellikleri karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

Tablo1.1: Beşeri ve Sosyal Sermaye

	Beşeri Sermaye	Sosyal Sermaye
Odak noktası	Birey	İlişkiler
Ölçütler	Süre, Nitelikler (beceriler)	Üyelik / katılım Güven düzeyleri
Sonuçlar	-Doğrudan: Gelir; verimlilik -Dolaylı: Sağlık; Ekonomik başarı	Sosyal bütünleşme/ dayanışma Sivil faaliyet, Üyelik/ katılım Daha fazla sosyal sermaye
Model	Lineer	Enteraktif/döngüsel
Politika	Beceri kazandırma ve eğitimin ulaşılabilirliği	Yurttaş olma, kapasite oluşturma

Kaynak: Field, Schuller ve Baron (2000, Tablo 14.1, s.250)

1.2.2 Sosyal Sermayenin Kaynakları (Sosyal Sermaye Ölçütleri)

Sosyal sermaye ile ilgili literatürde yapılmış tanımlar genel olarak birbirine benzemekte ise de, bazı önemli nüanslar da içermektedir. Tanımlardan bazıları sosyal sermayenin “özüne” (substance), bazıları “kaynağı”na, diğerleri “etkileri”ne odaklanmaktadır. Bazı tanımlarda oyuncuların grup-içi (bağlayıcı), bazılarında grup-dışı (köprü kuran) ilişkilerine odaklanılmakta ve bazılarında da her ikisini de dikkate alan bir yaklaşım bulunmaktadır. “Köprü kuran” ilişkilere odaklananlarda, aktörleri birbirine bağlayan sosyal ağ-düzeneklerinin sunduğu bir kaynak olarak görülen sosyal sermaye, bireylerin ve firmaların rekabetçi bir ortamda başarı farklılıklarını açıklamak üzere kullanılmaktadır. Diğer taraftan kolektif oyuncuların içsel karakterlerine odaklanan “bağlayıcı” tanımlarda, kolektivitinin bütünlüğünü sağlayan ve kolektif hedeflerin gerçekleşmesini kolaylaştıran özellikler olarak görüldüğü söylenebilir (Adler ve Kwon, 2002).

Yukarıda açıklanan ve aslında birbirini dışlamayan bu yaklaşımların her ikisini de dikkate alan bir yaklaşım daha nötr olması nedeniyle pek çok avantaja sahiptir. Normal olarak bir firmanın davranışı, hem dış (yani diğer firmalarla ve kurumlarla) ilişkilerinden, hem de içsel ilişkilerinden etkilenecektir. Ancak çalışmalarda çoğu zaman ya sadece grup-içi, ya da sadece grup-dışı sosyal sermayeye odaklanılmış olduğu görülmektedir. Bu çalışmada her ikisi de dikkate alınmıştır.

Sosyal sermayenin kalkınma üzerindeki etkisi “yapısal” ve “kavranan” (cognitive) sosyal sermaye olarak tanımlanan iki farklı tipteki (boyuttaki) sosyal sermayenin birbiriyle etkileşimi sonucu ortaya çıkar (Grootaert ve Bastelaer, 2002). *Yapısal* sosyal sermaye, kurallarla desteklenen, *kurulmuş sosyal ağlar ve verilmiş roller* vasıtasıyla bilgi paylaşımı, ortak eylem ve karar almayı kolaylaştırır. Sosyal sermayenin bu şekli nispeten *nesnel* ve dışarıdan gözlenebilen bir yapıdadır. *Kavranan* sosyal sermaye ise, paylaşılan *normlar, değerler, güven, davranışlar ve inançları* kapsadığından daha *öznel* ve elle tutulamayan-soyut (intangible) nitelik arz eder. Bu iki tip sosyal sermaye *birbirini tamamlayıcı* nitelikte olabilir ve bir arada bulunabilirler. Komşular arası işbirliği, formel yapısal bir düzenlemede görülmeyen, kişisel olarak kavranan nitelikteki bağlara dayanıyor olabilir. Benzer şekilde,

toplumsal bir derneğin mevcut olması için de üyeleri arasında güçlü kişisel bağların olması gerekmez (Grootaert ve Bastelaer, 2002).

Son derece karmaşık ve farklı biçimlerde ortaya çıkması, değişkenlik ve çok boyutlu bir nitelik arz etmesi, sosyal sermaye kavramının tanımlanmasını ve ölçülmesini güçleştirmektedir. Araştırmacılar ister istemez “benzer-yaklaşık” ölçütlerle çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Daha önce de belirtildiği üzere, deneysel çalışmalarda kullanılan veriler çoğunlukla Dünya Değerler Araştırması olarak bilinen çalışmadan elde edilmektedir. Inglehart (1997) bu çalışmada deneklerine “genel olarak insanları güvenilir bulup bulmadıklarını” sormuştur. Bunun dışında ulusal düzeyde de endeks oluşturma çabalarına rastlanmaktadır. Örneğin 1998’de ABD’de 1000 kişiye uygulanan bir ankete dayalı, *verici olma özelliği, toplumsal katılım, hayırseverlik, gönüllülük ruhu, aktif yurttaşlık* gibi beş boyutu içeren bir “sivil katılım endeksi” oluşturulmuştur (Putnam 2000). Ayrıca topluluk düzeyinde sosyal sermayeyi değerlendiren bir takım çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin Avustralya’da uygulanan bir ankette kişisel düzeyde sosyal sermayeyi oluşturan sekiz faktör belirlenmiştir: yerel topluluğa (cemaate) katılım; sosyal bir çevre içinde öncülük etmek; güven ve güvenlik duygusu; komşuluk bağları; aile ve arkadaşlarla bağlar; farklı kültürlere tolerans; yaşamın değeri; iş yerindeki bağlar.

Özellikle kalkınma iktisadı alanında literatürde en fazla kullanılan sosyal sermaye ölçütlerini şu başlıklar altında toplamak ve incelemek mümkündür: *güven ve güvenilirlik; sosyal normlar ve kurumlar; ağ-düzenekleri*. Aşağıda bunlar ayrıntılı olarak açıklanmaktadır.

Bireyin güven düzeyi onun kültürel ve toplumsal arka planına ve yine toplum ve kültür tarafından şekillenen deneyimlerine bağlıdır. Aynı şekilde işbirliği yapma eğilimi, kurumlar, sivil katılım düzeyleri de (ya da kısaca sosyal sermayenin belirleyici özellikleri) toplumdan topluma farklılık göstermektedir; yani kültürel farklılıklar burada önemli bir etkiye sahiptir. Bu nedenle sosyal sermayenin belirleyici özelliklerinin ayrıntılarına girmeden önce kültürün etkisine aşağıda kısaca değinilecektir.

1.2.2.1 Kültürün Etkisi

Kültürü bir “yaşam biçimi, düşünce ve inanç sistemi” olarak tanımlayabiliriz. (Balı, 2001, s.190). Dil, din, ırk, tarih gibi unsurların birbirinden belirgin çizgilerle ayırdığı farklı insan gruplarının gelenek-görenekten başlayıp, siyasal sistemlerden, hukuk, ekonomi ve eğitim sistemlerine, edebiyattan sanata, boş zamanları değerlendirme alışkanlığından, dinsel törenlere varıncaya kadar pek çok alanda kendilerine özgü davranış modelleri, gelenek ve sosyal kurumlar geliştirmesini kültür kavramı içerisinde değerlendirebiliriz. Bu çerçevede kültür, toplumdaki birey ve grupların birbirlerine karşı tutumlarını ve karşılıklı ilişkilerini etkileyen en önemli faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Kültür, bireylerin dışında, insan topluluklarının da sanki tek bir organizma gibi davranmasını sağlayan ortak bir yaşam tarzı belirleyen önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bakımdan, aileye bakış, cinsiyete ilişkin değer yargıları, doğumdan ölüme birçok olay karşısında davranış biçimi, insanlar arası ilişki biçimleri, diğer özel ve kamusal yaşama ilişkin alışkanlıklar, kültür tarafından belirlenmekte ve farklı topluluklarda farklı biçimlerde ortaya çıkmaktadır (Balı, 2001).

Kültürün ekonomik kalkınmaya etkisiyle ilgili ünlü çalışmasında Weber (1905/2008) dinsel temelden başlayıp, siyasi kültürden geçerek kurumlara, oradan da ekonomik performansa uzanan, geniş açılı bir nedensellik ilişkisi benimsemiştir. Weber'den sonra kültürü ekonomide açıklayıcı bir faktör olarak kullanmak sosyal bilimciler arasında fazla tercih edilen bir yaklaşım olmamıştır.

Bourdieu'ya göre insan ilişkilerinde ekonomik ve kültürel boyutlar birbirinden ayrı düşünülemez. İktisatla kültür arasındaki bağlantı, sosyal sermaye kavramı ile operasyonel hale getirilebilir. Svendsen ve Svendsen (2004), kurumların kültürel sermaye boyutunun ulusların zenginlikleri arasındaki farklılıkları açıklamada kullanılmasını önermişlerdir. Tabellini (2007) kültürün ekonomik kalkınmaya etkisini araştırdığı çalışmasında, siyasi tarihin mevcut davranış biçimleri ve değerler üzerinde ve değerlerin de kurumsal ve ekonomik sonuçlar üzerinde etkili olduğuna dair bulgulara ulaşmıştır. Avrupa ülkelerinde bölgeler düzeyindeki veriler, daha yüksek güven ve saygı (genelleştirilmiş ahlak) düzeyine sahip bölgelerin bugün daha gelişmiş olduğunu, 1970'lerden itibaren de daha yüksek büyüme oranlarına sahip olduklarını göstermektedir.

Weber *Protestan Ahlak ve Kapitalizmin Ruhu* adlı çalışmasında din ile iktisat arasında pozitif ilişki kurmuştur (Weber, çev. 2008). Protestanlıkla kapitalizm aynı zamanlarda ortaya çıkmış, kapitalist toplumsal değişim, Protestanlığın yaygınlaştığı toplumlarda görülmüştür¹⁹. Avrupa’da olduğu gibi ABD’nin iktisadi gelişmesinde de etkili olan Protestan ahlak, orta sınıfın örgütlediği çeşitli dernek ve cemaatler sayesinde yaygınlaşmıştı. Zaten ABD’de bir kiliseye üye olmayanın ekonomik hayatta pek şansı yoktu, çünkü inançlı olmayan kimse güvenilir değildi. Neticede geniş orta sınıf tabakasının burjuva kapitalist iş ahlakının temsili ve korunmasında önemli işlevi olmuştur. Weber, mistik eğilim taşıyan (Hint, Çin) dinlerin iktisadi gelişmeye motivasyon sağlayamamalarına karşın, dünyaya dönük asketizmle uzlaşmış dinlerin iktisadi gelişme için motivasyon sağladıklarını belirtir. İslam dininin de sonradan tasavvufun etkisiyle mistik karaktere büründüğünü söyler (Torun 2003, s.104).

1.2.2.2 Güven ve İnandırıcılık (Güvenilirlik)

Uslaner (2002)’e göre güven, dünyaya iyimser bir bakış açısına sahip olmak, yani dünyanın güzel olduğuna ve daha da güzelleştirilebileceğine inanmaktır. Sadece tanıdıklarımıza değil, yabancılara da, bizden farklı olan insanlara da güvenebiliriz. Misztal (1996) da güvenin ahlaki değerlere inanmak olduğunu ileri sürer ve toplulukları bir arada tutmayı amaçlayan üç işlevi olduğunu söyler: toplumsal istikrar, toplumsal bütünlük ve toplumsal işbirliği (Aktaran: Boschma, 2005).

Ostrom (2000), güvenin yüksek olduğu topluluklarda kamu mallarının daha yüksek bir oranda temini ve muhafazasının mümkün olduğunu belirtir.

Güvenin sosyal sermaye oluşumundaki rolünü konu alan “Trust” (Güven) başlıklı ünlü çalışması Türkçe’ye de çevrilen Fukuyama (çev., 2000)’ya göre güven paylaşılan değerlerden ortaya çıkar ve büyük, ölçülebilir bir ekonomik değere sahiptir. Fukuyama, Putnam’ın İtalya’daki güven ve birliklerle ilgili çalışmasına dayanarak, kültürel bir özellik olarak güvenin devletlerin başarısı için önemini kavramaya çalışmıştır. Çalışmasında, yabancılar arasındaki güvenin ABD ve Japonya gibi “yüksek güvenli” ülkelerde başarılı ekonomiler yaratılmasına katkıda

¹⁹ Hollanda, İngiltere, Amerika, Almanya gibi rekabet gücü yüksek ve ekonomik bakımdan gelişmiş ülkeler çoğunlukla Protestan; İtalya, İspanya, Portekiz ve Yunanistan gibi rekabet gücü düşük ülkelerde ise Katolik nüfus yoğunluktadır.

bulunduğu, tersine Rusya ve Afrika ülkeleri gibi “düşük güvenli” ülkelerde ise daha zayıf ekonomileri ortaya çıkardığı sonucuna varmıştır.

Esas itibarıyla güven, belirsizliğe bağlı piyasa başarısızlıklarının üstesinden gelen bir mekanizmadır (Ostrom 1990, aktaran: Boschma, 2005). Güven ve karşılıklılık, bilhassa güçlü ekonomik ilişkilerin kurulmasında vazgeçilmezdir. Sosyal ilişkilerin hem bir sonucu, hem de bir habercisi olan güven, sosyal sermaye oluşumuna yardımcı olur (Nooteboom 2007, s. 29).

Dasgupta'ya göre güven “başkalarının davranışları ile ilgili rasyonel beklentiler”dir (2000, s.330). Güvenin basit bir tanımı, “karşılıklı alışverişlerde B kişinin A kişinin çıkarlarını gözetmesi” şeklinde de yapılabilir.

Özellikle ödünç alıp - verme gibi finansal ilişkilerde ödünç veren kişinin karşısındakine güvenip güvenmediği ya da ne kadar güvendiğini değerlendirirken ilişkisel riski anlayabilmek önemlidir. Noteboom (2007)'a göre güven, ilişkilerde riski ve işlem maliyetlerini azaltan araçsal bir değere sahiptir. Baş edilmesi güç risklerde veya yasal yollar (sözleşmeler, devletin denetimi, hiyerarşi) vasıtasıyla baş edebilmenin zor ya da pahalı olduğu durumlarda güven daha fazla önem kazanır. Yasal denetim araçları hiçbir zaman ilişkisel riski tam olarak ortadan kaldıramadığından belli bir güven düzeyi her zaman gereklidir (Noteboom 2007, s.30).

Az gelişmiş ülkelerde güveni destekleyen kurumlar zayıf olduğundan, güvenin tamamıyla ilişkiler yoluyla tesis edilmesi gerekir. Nooteboom (2007)'un da belirttiği gibi, kurumların insanlararası güven temin edeceğine inanmak için öncelikle kurumların güvenilir olması gerekir. Fırsat ve kaynak yoksunluğunun kalkınmanın önünde engel teşkil ettiği bir dünyada, kişisel güven duygusunu destekleyecek ve (güven için alt yapı oluşturarak) güven tabanını genişletecek kurallar, alışkanlıklar veya normlar önemli hale gelmektedir. Kısaca, sosyal sermayenin güven bileşeni, hem yazılı olmayan kurallarla uyumlu davranmaya yönelten ahlaki bir teşvik aracı, hem de güvenilirliği sağlayacak kurumların zayıf olduğu bilhassa az gelişmiş toplumlarda işlev görür.

Güven aslında ekonomik işlemlerin pek çoğunun gerçekleşmesini sağlayan ekonominin önemli bir değişkeni olduğu halde ne yazık ki ölçümü aslında çok zordur.

Ancak yine de güvenin içinde bulunulan sosyal çerçeveye göre değiştiğini belirtmekte fayda vardır. Kişiler arası iletişimin daha çok *yüz yüze* olduğu, sosyal olarak nispeten homojen, coğrafi olarak ise izole toplumlarda, insanlar arasındaki yoğun, sık ve düzenli temaslar daha *sıkı* bir güven oluşmasına neden olur ve yaptırımların da daha katı uygulanıyor olması, oluşan bu güvenin sürdürülmesinde etkili olur. Oysa durum daha gevşek ve ikinci dereceden ilişkilerden oluşan modern toplumlarda daha farklıdır: daha *zayıf* bir toplumsal güven ortaya çıkar (Newton 1997, s. 578). Bu, sosyal ilişkilerin daha zayıf olmasına bağlı olarak daha az *kişisel*, daha dolaylı bir güvendir; ancak toplumsal bütünleşme için daha güçlü bir temel oluşturmaktadır.

Tabellini (2007), hiyerarşik toplumlarda, dürüstlük ve iyi davranış biçimleri birbiriyle bağlantılı küçük topluluklar (aile ve klan) içinde söz konusu olurken, bu küçük çevrenin dışına çıktığında fırsatçı ve bencil davranışın daha kabul edilebilir görüldüğünü ileri sürmektedir. Modern demokratik toplumlarda ise iyi davranış kuralları sadece aile ve akrabalar arasında değil, tüm toplum için geçerlidir. Weber'in de belirttiği gibi bireyin feodal düzenlemelerden kurtulmasında “genelleştirilmiş” ahlak anlayışı etkili olmuştur. Bireyler genelleştirilmiş ahlak normlarını içselleştirdikleri ölçüde daha iyi bir yönetim sözkonusu olmaktadır. Bu normlar karşılıklı işbirliğini, güveni ve hukukun üstünlüğü ya da temel bireysel haklar gibi ilkelere saygılı olmayı içereceğinden, bireylerin hem ekonomik, hem toplumsal katılım davranışlarını etkilemekle kalmayıp, aynı zamanda yöneticilerin ve kamu görevlilerinin davranışlarına da yansiyacaktır (Tabellini, 2007).

Modern toplumlarda sosyal güven oluşumunda Putnam'a (1993, s.171) göre iki unsur rol oynamaktadır. Bunlardan ilki “karşılıklılık normları”, diğeri ise “sivil katılım ağları”dır. Gönüllü derneklere üyeliğin bir sonucu olarak ortaya çıkan bu ağlar sayesinde ortak eylem kapasitesi artar. Ayrıca bu ağlar bireylerin sosyalleşmesini sağladığı gibi, daha fazla kamusal farkındalık (toplumsal bilinç) yaratılması, daha geniş kitlelerin menfaatini gözetmek, daha geliştirilmiş becerilere ulaşmak bakımından oldukça faydalıdır.

Peki güven nasıl oluşur? Dasgupta (2005)'ya göre insanlar arasında verilen sözlerin inandırıcılığını, yani sözlerin tutulacağına dair güveni sağlayacak şartlar şunlardır (s.3-6):

- (i) Tarafların birbirine karşı *yeterince duyarlı* olması: Eğer taraflar grup içinde herkesin birbirinin hakkını kolladığını bilirse, herkesin yükümlülüklerini yerine getireceğini bilir ve alış verişler gerçekleşebilir. İktisatçılar, bu durumu grup üyelerinin faydalarının “karşılıklı bağımlılık” ilkesine tabi olduğunu varsayarak modellemektedirler.
- (ii) Kişinin *güvenilirliğiyle ilgili genel algının* oluşması: Bireyler söz verenlerin güvenilir olduğuna kanaat getiriyorlarsa veya kendilerine başkalarının gösterdiği güveni hak edecek şekilde, verdikleri sözü tutarak karşılık veriyorlarsa, verilen sözler inandırıcı olacaktır. Genelde birey, içselleştirmiş olduğu toplumsal kurallara (normlar) uymadığı zaman utanç ya da suçluluk duyacağı için kurallara uymayı tercih eder. Öte yandan yasalara ya da yazılı olmayan toplumsal kurallara uyma ve onları çiğnememe nedenimiz her zaman yakalanma korkusu (yaptırımlar) değildir. Kimi zaman sadece yardımlaşma duygusuyla da hareket edilebilir.
- (iii) *Teşvik* mekanizmalarının oluşturulması: Verilen sözlerin tutulmasının bütün tarafların çıkarına olmasını sağlayacak bir kurumun oluşturulması faydalı olabilecektir. Dolayısıyla, anlaşmayı muhafaza etmenin bir denge stratejisi olarak algılandığı bir kurumun oluşturulması gerekir. Değişik toplumlar bu inandırıcılık problemine değişik çözümler tasarlamışlardır. Bunların ortak noktası anlaşmaya uymayanların cezalandırılması gerektiği hususudur. Genelde (aşağıdaki) üç tip durumda herkesin sözünde duracağı beklenir ve her biri bir dizi kurumu gerektirmektedir.
- (iv) Bir dış güç (devlet) marifetiyle uygulatma: Anlaşmanın açık bir sözleşmeye dönüştürülüp devlet tarafından uygulanması sağlanabilir. Tüm alış verişlerde tarafların hakları kanun tarafından koruma altındadır. İşlemler, arkasında devletin olduğu yasal sözleşmelere dayanır. Taraflar, devletin kendi itibarına önem verdiğini biliyorlarsa, anlaşmaların uygulanması görevini yerine getireceğine dair de güven duyarlar. Böylece taraflardan her biri, devletin sözleşmelerin uygulanmasını sağlayacağına inandığı için birbirlerine karşı da güven

duymaya başlarlar. Güven genellikle sözleşmeye uymayanın cezalandırılacağı tehdidiyle sağlanır. Ancak sosyal sistemlerde her zaman aynı dengeye, yani “işbirliği” dengesine ulaşılmayabilir. Kimi zaman da taraflar devlete güvenmedikleri için birbirlerine güvenmezler.

- (v) “İtibar” sermayesi: İtibar sadece hükümetler ve siyasi partiler için değil, kişiler ve firmalar için de önemlidir ve bir sermayedir. Bir insan öldükten sonra itibarının ne olacağını önemsemese bile, emekliye ayrıldığında kullanabileceği iyi bir itibarı olsun ister. İyi bir isim yapamayan ticari markalar, sahipleri emekliye ayrılırken alıcı bulamazlar. Bunu bilen firma sahibi, stratejik düşünerek, firmanın iyi şöhretini, ticari itibarını muhafaza etmek isteyecektir. Böyle bir durumda firma sahibi için denge stratejisi “dürüstlük”, müşteriler için ise kötü üne sahip firmaları boykot etmektir.
- (vi) Uzun dönemli karşılıklı ilişkiler: Tarafların birbirleriyle süresi sınırlandırılmamış benzer alış veriş fırsatları ile sürekli olarak karşılaşmak istedikleri, ancak yasal mekanizmaların olmadığı bir durumda, alışverişlerde resmi yasal sistem dışına çıkılacağından, yapılan anlaşmaların güvenilir olabilmesi için toplum kuralları (normlar) harekete geçecektir (Dasgupta 2005, s.3-6).

1.2.2.3 Formel ve Enformel Kurumlar: Sosyal Normlar ve Yasal Çerçeve

İktisadi ajanlar yeterli enformasyona sahip olmadıklarından dolayı piyasada mal ve hizmet alışverişlerinde fazladan işlem maliyetlerine maruz kalırlar. Piyasada alışveriş yapan ajanlar sözleşme hazırlayıp uygulamak için kaynak kullanmak zorundadırlar. Aynı zamanda kendilerini istenmeyen bazı işlemlere (soygun) karşı korumak için de kaynak kullanmaları gerekir. Kişiler birbirleriyle ilgili tam bilgi sahibi olmadıkları sürece bu işlem maliyetleri her zaman pozitif olacaktır. Dolayısıyla ‘oyunun kuralları’, yani *kurumlar* gereklidir (North, 1990). Kurumların olmadığı bir dünyada insan davranışlarının öngörülebilmesi imkânsızdır. Kurumlar belli durumlarda nasıl davranılacağını belirleyerek insan davranışlarının öngörülebilir olmasını sağlar.

Genel olarak, siyasi, hukuki, ekonomik ve sosyal çevre ile ilgili yazılı yasalar ve düzenlemeler *formel kurumlar* olarak adlandırılır. Diğer taraftan *enformel kurumlar* (ya da kısaca *sosyal normlar*) olarak tanımladığımız ahlak, normlar, değerler, gelenek ve davranış kodları gibi kültürel ve toplumsal faktörler ise insan davranışlarını belirleyen resmi olarak yazılı olmayan kurallardır, ve bunların ihlal edilmesi durumunda devlet yerine, toplum tarafından bir cezalandırma ya da yaptırım söz konusu olur. Genellikle de toplumun temel tutum ve inançlarını belirledikleri için enformel kurumlar formel kurumları da belirler (Dobler, 2009).

Enformel kuralların arkasında toplumsal olarak aktarılan bilgi yani *kültür* vardır. Kültür bir kuşaktan diğerine öğrenme veya taklit yoluyla aktarılan bilgi, tavır ve davranış kümesi olarak tanımlanmıştır. North (1990)'un deyimiyle devletin veya formel kuralların olmaması durumunda, mevcut toplumsal ağ ciddi bir istikrara sahip olan enformel yapıların ortaya çıkmasını ve gelişmesini sağlar. Enformel kuralların ortaya çıkışında bir diğer açıklayıcı etken, geleneklerdir. Gelenekler zaman içinde kendiliğinden oluşmuş yani bilinçli bir şekilde tasarlanmamış kurallardır. Kurumları oluşturan formel kurallar bir gecede değişebilse de, gelenekler, görenekler, örf ve adetler gibi enformel kurallardan oluşan kurumlar ani değil tedricen değişmektedir (Aktan, C. C. ve Vural, T. (b.t.).

Sosyal sermaye ile ilgili literatürde, yukarıda açıklanan enformel kurumlara çoğu zaman kısaca “normlar” olarak atıfta bulunmaktadır. Normlar, uygun davranış biçimi ile ilgili paylaşılan fikirlerdir (Granovetter, 2005). Bir başka ifadeyle sosyal normlar denge davranış kurallarıdır. Bir davranış kuralının sosyal norm olabilmesi için, diğerlerinin uyması koşuluyla bu kurala uymanın herkesin menfaatine olması gerekir. Kurallara uyanların işbirliği yapmaları ve uymayanları cezalandırmaları gerekir²⁰. İşbirliğinin yanı sıra işbirliği yapılmaması da aynı anda olası denge durumlarından biri olabilir. Eğer herkes diğerlerinin anlaşmayı ihlal edeceğini baştan biliyorsa, o zaman herkes bunu en başta yapar (Dasgupta 2005, s.6)

Genelde “toplum” terimiyle, herkes için faydalı olan bir sonucu dengeleyebilen bir topluluktan bahsederiz. Bu dengeye kimi zaman yukarıda

²⁰ Hem anlaşmayı ilk bozanların, hem de bozanları cezalandırmayanların da cezalandırılması şeklinde zincirleme sonsuza kadar devam eden bir süreç, hatalı davrananlara uygulanan cezanın inandırıcılığı için gereklidir.

açıklandığı gibi, itibarın bir sermaye malı olarak kullanılmasıyla, kimi zaman da sosyal normlara dayanarak ulaşılabilmektedir (Dasgupta, 2005).

Coleman (1990)'a göre sosyal normlar bir eylemin kontrol hakkını bir aktörden diğerine aktarırlar, çünkü söz konusu eylemin diğer insanlar açısından bazı negatif ya da pozitif dışsallıkları oluşmuştur. İşbirliğini kolaylaştıran ve işlem maliyetlerini azaltan normlar içinde belki de en önemlisi “karşılıklılık” normudur. “Karşılıklılık” normu iki çeşittir:

-“Dengeli” karşılıklılık normunda, örneğin iş arkadaşlarının birbirine hediye almasında olduğu gibi, aynı değerdeki şeylerin eş zamanlı olarak alışverişi söz konusudur.

-“Genelleştirilmiş” karşılıklılık normunda ise devam eden bir alış verişi ilişkisi söz konusudur, ancak şu anda yapılan bir iyiliğin ileride mutlaka karşılığını alacağı beklentisi vardır. Arkadaşlık her zaman böyle bir ilişkidir ve sosyal sermayenin üretken bir bileşenidir. Fırsatçılığı önleyebilir ve kolektif eylem problemini çözebilir. Kişisel çıkar ile dayanışmanın uzlaşmasını sağlar.

Aslında herkes, *kısa dönemde fedakârca, uzun dönemde ise çıkarını gözeterek şekilde*, bir çeşit “karşılıklılık” sistemi içinde hareket eder ve herkes bundan bir şekilde fayda sağlar. Yoğun sosyal alışverişin olduğu ağ-düzeneklerinde büyük olasılıkla genelleştirilmiş karşılıklılık normu geçerli olabilir. İnsanlar güvenin istismar edilmeyeceğinden emin olurlarsa alış verişe girişirler. Öte yandan karşılıklı alışverişler belli bir süre boyunca tekrarlandıkça da genelleştirilmiş karşılıklılık normunun oluşması eğilimi ortaya çıkar. Ayrıca bazı sosyal ağların kendi niteliklerinden dolayı, kolektif eylem ikilemi kendiliğinden çözülebilir (Putnam vd, 1993, s172).

Kişinin kişisel çıkarlarından vazgeçerek topluluk çıkarları doğrultusunda hareket etmesini sağlayan normlar önemli bir sosyal sermaye şekli oluşturur. Bu türden bir norm, toplumsal destek, statü, şeref, itibar ve benzeri diğer ödüllerle beslendiğinde, değer kazanır ve bir toplumun ayakta kalmasını sağlayacak türde sosyal sermaye birikimini sağlar (Coleman, 1990, s.310-311).

1.2.2.4 Ağ-düzenekleri (Birlikler, Dernekler vb)

Sosyal sermayenin bir başka önemli bileşeni de iletişimi, enformasyonun ve bilginin yayılmasını ve sosyal destek almayı kolaylaştıran dernekler ve birliklerdir. Dernek ve birlikler, bireyler arasında formel veya enformel ilişkiler ya da ağ-düzenekleri kuran nesnel bağlardır. Ağ-düzeneklerini, kişilerarası ilişkileri korumaya ve geliştirmeye yarayan iletişim kanalları sistemi olarak tanımlayan Dasgupta'ya (2005) göre ağ-düzenekleri içindeki 'kişisel ilişkiler' bir dış uygulatıcı olmaksızın anlaşmaların uygulanmasını sağlayan güveni içerir. Ağ-düzenekleri, eşgüdümü ve ortak eylemleri kolaylaştırması bakımından önemli bir rol oynamaktadır (Putnam vd, 1993).

Putnam'a göre, sosyal sermayenin gücü ve değeri insanların karşılıklı ilişkilerinden oluşan *ağ-düzeneği içinde* saklıdır. Aksi takdirde bireylerin izole ve dağınık bir şekilde yaşadıkları, ve iyi niyetli olsalar dahi bunu harekete geçiremedikleri bir ortamda, karşılıklı ilişkilerin gücü yok olacaktır. (Putnam, 2000, s. 21). Putnam, ayrıca "Güvenilirlik sosyal hayatı besler, farklı insan gruplarının birbiriyle sık sık etkileşime girmeleri *genelleştirilmiş karşılıklılık normunun* oluşmasını sağlar" demektedir (Putnam, 2000, s. 21). Öte yandan güven ve ilgili normlar, ağlar içindeki ilişkilerin gelişmesine ve *güçlü sosyal sermaye stoklarının oluşmasına* yardımcı olur.

Peki, karşılıklı ilişkilerimize ya da kısaca "bağlantılarımıza" neden yatırım yaparız? Genel olarak bağlantılara yatırım yapma kararı, doğrudan kişinin refahını yükseltici (örneğin dostluğa yapılan yatırım) olduğundan; ya da ekonomik olarak anlamlı olduğundan (örneğin esnaf birliğine katılmak) ya da her iki nedenin bir arada olmasından dolayı (evlenmek) ortaya çıkabilir. Bir ağa katılmaktan ve onu sürdürmekten dolayı ortaya çıkacak sonuçlar öngörülemez.

Ancak kişi bir gruba girince, alışveriş, güven ve zorunluluklardan oluşan bu ağın aynı zamanda "fayda" da sağladığını anlar ve bu durum onun, grubun beklentilerine uygun olarak davranmasına neden olur. Ağ içi bağlar sıkı olduğu ölçüde bu ağın birey üzerindeki etkisi daha fazla olur. Dolayısıyla "aidiyet duygusu" gelişir. Kişiler kendilerini "bir yere" veya "bir topluluğa" ait hissettiklerinde, yapacakları tercihler de buna göre değişecektir. Wittenbaum (2004) bu durumu,

sosyal psikologların “sosyal onaylama” dediklerine benzer biçimde, “düşünce ve davranışların onaylanması ihtiyacı” olarak tanımlamaktadır.

Ağ düzeneklerinin faydasını elde etmeye başlayan bireyin ise daha önce sadece kendisini ilgilendiren seçimleri varken, bunlar kişinin kendisini “ait” hissettiği topluluğun normlarını dikkate alan seçimlere dönüşür. Buradaki motivasyon, iki türdür: Kişide, kendini ait hissettiği topluluğa karşı “yükümlü olduğu” duygusu gelişebilir ve dolayısıyla kendini topluluğun yararına sonuçlar doğuracak şekilde hareket etmeye motive etmiş olarak bulur. Ayrıca, toplum kurallarına (normlara) uygun hareket ettiği için arzuladığı kaynaklara daha kolay ulaşabilecektir (Ouderkirk, 2008).

Dasgupta (2005), her bireyin seçebileceği, bir kısmı kendisine miras kalan, diğerlerini ise kendisinin oluşturması gereken bir bağlantılar kümesi ve yine herkes için optimal olan bir bağlantı kümesi olduğunu belirtmektedir. O halde dengede, diğerlerinin de ağ içinde kendi bağlantılarını kurdukları ve herkesin bağlantı seçiminin kendisi için optimal olduğu bir bağlantılar ağı söz konusudur. Dasgupta (2005)’ya göre denge ağ-düzeneklerinde stratejik konumda bulunan bazı bireyler, kendilerine miras kalan ya da oluşturdukları değerli bağlantılar nedeniyle daha “şanslı” insanlardır. Öte yandan bazı insanlar ise duygusal bakımdan değerli olsa dahi, ekonomik değeri düşük bağlantılara sahip olabilir.

Bütün toplumlarda formel ve enformel kişisel etkileşim ve alışveriş ağları bulunur. Bunlardan bazıları birbiriyle eşit statü ve güce sahip bireyleri bir araya getiren *yatay* ağlar, bazıları ise hiyerarşik ve bağımlılık ilişkileri içerecek şekilde bireylerin eşit statüde olmadıkları *dikey* ağlardır. Aslında çoğunlukla gerçek hayattaki ağlara baktığımızda, yatay ağlar içinde dikey ilişkilerin de olduğunu, yani her iki tip ilişkinin birlikte var olduğunu görürüz. Genellikle sivil toplum örgütlerinde yatay ilişkiler söz konusudur ve bir toplumda bu tip ilişki ağlarına ne kadar yoğun bir katılım varsa (yaratılan sosyal sermaye de o kadar çok olur) o topluluğun vatandaşları karşılıklı fayda elde edebilecekleri türden işbirliklerine daha fazla girişebilirler (Putnam 1993, s. 173).

1.2.2.4.1 Ağ Yoğunluğu ve Normlara Etkisi:

Granovetter (2005)'e göre özellikle “sosyal ağlar” şeklindeki sosyal yapılar, bilgi akışını ve bilginin niteliğini etkilemelerinin ve güvenin oluşmasını sağlamalarının yanı sıra, önemli bir ödüllendirme ve cezalandırma kaynağı oldukları nedeniyle ekonomik sonuçları etkilemektedir.

Bu bağlamda özellikle ağdaki ilişkiler ne kadar yoğunsa, normlar daha açık hale gelir, normlara bağlılık artar ve normların uygulanmaları kolaylaşır. Diğer bir deyişle, yoğun ilişkiler sayesinde uygun davranış biçimi konusu sürekli gündemde kalır ve bu fikirlerin tartışılarak üzerinde mutabakata varılması mümkün olur. Bu şekilde ortaya çıkan normlara uymayanların ise, yine ağ içindeki yoğun ilişkiler nedeniyle, gizlenmeleri pek mümkün olmadığından, büyük olasılıkla cezalandırılmaları söz konusu olur.

Bu bakış açısından bakıldığında, “ortak eylemlerin” ancak bedavacılık/beleşçilik²¹ sorunsalının üstesinden gelinmesine bağlı olarak, yoğunluk ve bütünleşmenin olduğu gruplar içinde ortaya çıkabildiği görülmektedir. Çünkü bu tip gruplarda oyuncular bedavacılığı yasaklayan, karşılıklı güveni ön plana çıkaran normları içselleştirmişlerdir.

Ancak, Granovetter (2005)'in burada dikkat çektiği önemli bir nokta, büyük gruplarda ilişkilerin yoğunluğunun düşme eğilimi gösterdiğidir. Zira insanların sürdürebilecekleri sosyal bağlantı sayısı konusunda, düşünsel, duygusal, alansal ve zamansal olarak sınırları bulunmaktadır. Dolayısıyla *grup büyüdükçe normların uygulanması zorlaşır*. Örneğin aile içinde en yakın olunan kişilerle ilişkilerde bu tip bedavacı davranışın ortaya çıkması beklenmez (Granovetter 2005, s.34).

1.2.2.4.2 Zayıf Bağların Gücü ve Yapısal Deliklerin Önemi:

Bağlantı kurmak, bir ağ-düzeneği içinde yer almak güven oluşturmanın bir yoludur. Birebir ilk elden bağlantı kurduğumuz insanları daha iyi tanırız, onlarla daha güçlü bağlarımız oluşur. Ancak Granovetter'in (1973) deneysel çalışmasının da gösterdiği üzere, *zayıf bağlarımız güçlü bağlarımıza oranla daha fazla ağ-düzeneğine, dolayısıyla daha geniş bir enformasyon tabanına, daha çeşitli bilgilere ulaşmamızı*

²¹ Bedavacılık, maliyetlerine katlanmadan nimetlerinden yararlanmak; grup üyeliği yükümlülüklerini yerine getirmeksizin, üyelik haklarından ve avantajlarından yararlanmak olarak tanımlanabilir.

sağladığından bize daha fazla fayda sağlayabilir. Ayrıca zayıf bağlarımızı sürdürmek çoğu zaman güçlü bağlarımızı sürdürmekten daha az masraflıdır. Sosyal sermayenin enformasyon faydalarına odaklanan çalışmasında Hansen (1998) diğer birimlerle sıkı ve güçlü bağları olan proje gruplarının, zayıf bağları olanlara oranla, görevlerini bitirmelerinin daha fazla zaman aldığı tespit etmiştir.

Özellikle alışılmışın dışındaki (sıra dışı) bilgiye, yakın ve güçlü ilişkilerimizden ziyade, daha az görüştüğümüz tanıdıklar vasıtasıyla ulaşabiliriz. Bunun nedeni, yakın arkadaşlarımızla aynı çevreye sahip olmamız, dolayısıyla büyük ölçüde aynı bilgiye ulaşabilmemizdir. Ancak farklı yakın çevrelere sahip olduğumuz “tanıdıklarımız”, bizim tanımadığımız insanları da tanıdığından, bizim için yenilikçi (novel) olan bir bilgiye onlar aracılığıyla ulaşmamız daha olasıdır. Kısacası “tanıdıklarımız” bizim daha geniş bir dünyayla bağlantımızı sağlar. Sık görüştüğümüz yakın arkadaşlarımız bize yardımcı olmak konusunda tanıdıklarımıza göre daha hevesli olsalar da, örneğin yeni bir iş bulmak veya az bulunan bir hizmete ulaşabilmek için bu tip (tanıdıklarla) bağlantılarımız daha çok işe yarar (Granovetter, 2005). Öte yandan, sosyal ağlar içinde zayıf bağların sayısı, güçlü bağlardan daha fazladır. Ancak burada önemli olan, güçlü bağlardan çok bu zayıf bağların, fazla bulunmayan bazı özel bilgilerin, birbiriyle başka türlü bağlantı sağlaması mümkün olmayan farklı gruplar arasında aktarılmasında rol oynamasıdır.

Burt (1992) ise burada sözü edilen zayıf bağlar argümanını genişleterek yeniden formüle etmiştir. Burt, birbirinden kopuk ağ-düzenekleri arasında bağ kuran bireylerin bu konumlarından dolayı elde ettikleri stratejik avantaja dikkat çekmektedir. Ağ-düzeneğinin bir sektöründen diğerine bilgi ve kaynak aktarımı için tek yol olmaları nedeniyle, bu bireylerin ağ-düzeneği içindeki “yapısal deliklerden” bir anlamda istifade ettikleri söylenebilir.

Bu kavramsal çerçeveyi dikkate alan ampirik çalışmalarda, farklı sosyal sermaye çeşitleri (bağlayıcı, birleştirici, bağlantı kuran sosyal sermaye) ele alınmış olup, aşağıda daha ayrıntılı olarak incelenmiştir.

1.2.3 Sosyal Sermayenin Çeşitleri

Sosyal sermaye ile ilgili literatürde, farklı sonuçlara sahip muhtelif tipte sosyal sermaye türlerinden söz edilmektedir.

Putnam ünlü *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (2000) adlı kitabında sosyal sermaye için “bağlayıcı” (bonding) ve “köprü kuran-birleştirici” (bridging) olmak üzere iki farklı tip çizmektedir. “Bağlayıcı” olan sosyal sermaye ile birbirine benzeyen (homojen) bireylerden oluşan ağlar içindeki güçlü bağlar kastedilmektedir. Bu tip sosyal sermaye, ağ içindekileri bir “sosyolojik süper yapıştırıcı” gibi birbirine bağlar (Putnam 2000, s.23). Öte yandan, “köprü kuran” ya da birleştirici tipteki sosyal sermaye ise birbirine benzemeyen (heterojen) birey ve grupları birbirine bağlar. Gittell ve Vidal (1998) da toplumlarda farklı seviyelerde oluşan sosyal sermayeyi açıklamak için “bağlayıcı” ve “köprü kuran” sosyal sermaye ayrımını yapmışlardır. Svendsen ve Svendsen (2004) aynı yaklaşımı benimseyerek, farklı olarak “bağlayıcı” ve “birleştirici” yerine “dışlayıcı” ve “kapsayıcı” sosyal sermaye ifadelerini kullanmışlardır. Woolcock (1998)’a göre ise bunlardan ilki, yoğunluk ve kapalılık özellikleriyle karakterize edilebilecek “iç içelik bağları”; ikincisi ise grupların dışa dönük birbirleriyle bağlantılarını niteleyen “otonom” bağlardır.

Paxton (1999) bu iki tipi “grup-içi” ve “gruplar arası” olarak ayırmıştır. Bağlayıcı sosyal sermayeye benzer biçimde grup-içi sosyal sermaye, belli bir grup içinde var olan güçlü bağlardır ve grup üyeleri arasında yüksek düzeyde pozitif heyecan ve güven duygusu ile karakterize edilmektedir. Gruplar arası sosyal sermaye ise farklı grupları birbirine bağlayan “daha zayıf” bağlardan oluşur.

Aslında bundan çok daha önce, Granovetter (1973) de benzer şekilde “zayıf bağların gücü” kavramını ortaya atarak zayıf bağların toplumun örgütlenmesindeki önemine dikkat çekmiştir. Buna göre, bireyin yakın arkadaşlarıyla içinde bulunduğu güçlü bağlardan oluşan ağ düzeneği yüksek yoğunlukta, yakınları dışındaki tanıdıklarıyla kurduğu bağlar ise (zayıf bağlar) düşük yoğunlukta bir ağ düzeneği oluşturmaktadır. Öte yandan söz konusu bireyin bu tanıdıklarının da kendi yakınlarıyla oluşturduğu güçlü bağlara dayalı yüksek yoğunluklu ağ düzenekleri bulunduğundan, bu defa bireyle tanıdığı arasındaki bu zayıf bağlar, iki farklı kendi

içinde yoğun ilişkiye sahip grup arasında önemli bir köprü vazifesi görmeye başlar. (Granovetter 1973, s.1363)

Flora ve Flora (1993) ile Grootaert ve van Basetelaer (2002) ise, “yatay” ve “dikey” (hiyerarşik) sosyal sermaye ayrımından söz etmişlerdir. Buna göre “yatay” sosyal sermaye kavramı ile sosyal sistemde benzer düzeylerde yer alanları birbirine bağlayan sosyal bağlar, “dikey” (hiyerarşik) sosyal sermaye ayrımı ile de sosyal sistem içinde farklı düzeylerde yer alanlar arasında bağ kuran ağlar kastedilmektedir. Tabellini (2008) ve Platteau (1994) ise “sınırlı” ve “genelleştirilmiş” erdemlilik (morality) ayrımına gitmişlerdir.

Bu şekilde, Putnam ve diğer araştırmacıların, sosyal sermayenin farklı tiplerini dikkate almak suretiyle, onun potansiyel negatif etkilerini de, yani aşırı düzeyde “bağlayıcı” olan sosyal sermayenin “dışlama - ötekileştirme” etkisi yaratırken, yeterince “birleştirici-köprü kuran” türde sosyal sermaye yaratamaması durumunu da açıklayabilmiş olduklarını görüyoruz. “Bağlayıcı” sosyal sermayenin “birleştirici” türde sosyal sermaye ile beraber var olmaması durumunda toplum için olumsuz etkileri ortaya çıkabilmektedir. Örneğin, toplumdaki özellikle egemen bir kesimin kendi arasında yoğun bir ilişki içerisinde bulunması, bazen kendinden farklı diğer gruplarla bağlantılarının azalmasına yol açarak toplumsal düzeyde sosyal sermayeyi azaltıcı etki yapabilir ve toplumdaki genel güven düzeyinin azalmasına neden olabilir. Her iki tipte sosyal sermayenin de var olduğu toplumlar sosyal sermayenin nimetlerinden yararlanabilen toplumlardır.

Sosyal sermayeye bireyci ve rasyonel yaklaşıp da, Burt (2005)’ün sözünü ettiği iki farklı sosyal sermaye modelinden de burada söz etmek gerekir. İlki, Bourdieu ve Coleman’ın araştırmalarından türetilmiş olup, dışa karşı “kapalı” ilişkilerden kaynaklanan (closure) sosyal sermaye biçimidir. Diğeri ise sosyal ilişkilerdeki (ağ-düzeneklerindeki) “yapısal boşluklar” (structural holes) ve sosyal yapı vasıtasıyla elde edilen avantajlara odaklanan yaklaşımdır. Burt (2005)’ün modelinde yapısal boşlukları “dolduran” kişiler, başka şekilde bağlantısı olamayacak taraflar arasında kaynak (örneğin bilgi) simsarlığı görevi görürler.

Görüleceği üzere, genelde iki tip sosyal sermayeden söz edilmektedir: İlki grup-içi kapalı ilişkilere dayanan, güçlü yakın bağları kateden “bağlayıcı” (bonding) tipte sosyal sermaye; diğeri ise gruplar-arası daha zayıf bağlardan oluşan

“birleştirici” ya da köprü vazifesi gören (bridging) sosyal sermayedir. Bu ayrım esasen, toplumdaki güç dengesizliklerini yansıtan bir ayrımdır. “Bağlayıcı” olarak tabir edilen tipteki sosyal sermaye, gruba dahil edilme veya dışlanma süreçleri vasıtasıyla gruplar-arası farklılaşmayı ima eder. “Birleştirici” olarak tabir edilen sosyal sermayeyle ise, gruplar ötesi genelleştirilmiş sosyal ilişkiler (veya genelleştirilmiş toplumsal güven) kastedilmektedir.

Burada, güçlü ve önemli bazı insanlar ya da organizasyonlarla kurulan bağlantılar için literatürde “bağlantı sağlayan” (linking) sosyal sermaye kavramının da geliştirilmiş olduğunu belirtmek gerekir. Sosyal sermaye ile güç arasındaki ilişkiyi yansıtan bu kavram, ilk bakışta, bazı çevrelere yakın ve önemli kişilerin “tanıdığı” olmanın kişiye daha fazla fayda sağlaması şeklinde basit bir anlam taşımaktadır. Ancak sosyal sermayenin eşitsizlik ve dışlanma ile bağlantılarını araştıran çalışmalar bu ilişkinin oldukça karmaşık bir yapıya sahip olduğunu göstermiştir (Staveren, 2003). “Bağlantı sağlayan” sosyal sermaye ile birlikler ve bilhassa yoksul kesimlerin polis, hükümet yetkilileri gibi kamusal yetkililer ile bankalar ve okullar gibi özel kurumlarla sahip oldukları bağlar kastedilmektedir. (Grootaert, vd. 2004, s. 4). Bağlayıcı ve birleştirici formlardaki “yatay” düzeydeki sosyal sermayeden farklı olarak, “dikey” bir niteliktedir. Yoksullar açısından bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayenin oluşturulması genel olarak kolay olsa da bağlantı sağlayan sosyal sermayeye ulaşmak pek olanaklı görünmemektedir. Çünkü yoksul kesimlerin, ticaret, eğitim, yasal ya da siyasi organizasyonlar gibi yüksek yerlerde tanıdıkları, arkadaşları yoktur. Oysa bu tip sosyal sermayeye ulaşmak özellikle yolsuzluğun olduğu yoksul ülkelerde refah elde etmenin önemli bir unsurudur (Groataert vd. 2004). “Bağlantı sağlayan” sosyal sermaye ayrımına gidenler arasında Woolcock (2001) ve Sabatini (2006, 2008, 2009) de sayılabilir.

Sabatini (2006), İtalya’da sosyal sermayenin KOBİ’lerde işgücü verimliliğine etkilerini araştırdığı çalışmasında, güçlü aile bağlarından oluşan *bağlayıcı sosyal sermayenin* ve arkadaşlarla tanıdıklar arasındaki enformel bağlardan oluşan *köprü kuran / birleştirici sosyal sermayenin*, işgücü verimliliği, ekonomik performans ve beşeri kalkınma üzerinde negatif etkisi olduğunu tespit etmiştir. Ancak gönüllü organizasyonlar vasıtasıyla oluşan *bağlantı sağlayan sosyal sermayenin* aynı değişkenler üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

1.2.3.1 Bağlayıcı (Bonding) Sosyal Sermaye

Bu tip sosyal sermaye, aile, hısım-akraba, cinsiyet, etnik köken, din, mezhep ve örgüt kültürü gibi “ortak bir kimlik” temelinde, “güçlü” sosyal ilişkilerden ortaya çıkar. Grup içindeki bütünleşme, grup-içi sosyal sermayenin oluşumuna kaynaklık eder. Belli bir sosyal ya da kültürel kimliğe sahip olunması, gruba üye olmanın önkoşulu olduğundan “yüklenilmiş” (isnat edilmiş) grup üyeliği olarak da adlandırılan bu tip sosyal sermaye mikro düzeyde yerel topluluklar içinde gelişir. Sonuç olarak bağlayıcı tipteki sosyal sermaye sadece grup üyelerine isnat eden bir güvenin oluşmasını sağlar. Grubun içindekiler birbirlerine “kendi grubundan” olduğu için güven duyar. Öte yandan gruplar kendi normları sayesinde, örneğin grup üyelerinden biri kendisine isnat edilen güveni istismar ettiğinde bu üyeyi cezalandırarak, bir ölçüde bu güveni kontrol altında tutabilirler. Bilhassa geleneksel toplumlarda görülen güçlü akrabalık bağları özellikle bireysel risklerin azaltılmasına yardımcı olur. Örneğin Levitte (2004), Aborijin köylerinde sıkı bağların gündelik ticari işlemlerde son derece yararlı olduğu ve becerilerin yükseltilmesine yarayan destek grubu sayesinde girişimciliğin önündeki engelleri azalttığı bulgusuna ulaşmıştır.

Bağlayıcı sosyal sermayeye sahip gruplar daha çok akrabalık, din, mezhep, etnik köken, sınıf/kast, cinsiyet veya coğrafi temelde oluşurlar ve piyasa ile ilişkileri de yine bu çerçevede farklılaşır. İsnat grupları göreceli olarak *kapalı*dırlar. Dolayısıyla bu grupların piyasa ilişkilerinde grup üyesi olmayanları dışlamaları, kaynak dağılımının etkisizleşmesi sonucunu doğuracaktır. Diğer taraftan, bu gruplar aynı zamanda grup-içi etkileşimi, ortak eylemleri ve birlikte öğrenme süreçlerini kolaylaştıran yüksek düzeyde güven, işbirliği ve organizasyon oluşumuna imkân sağlayan bir yapıdadır. Özellikle siyasi belirsizlik, makroekonomik istikrarsızlık ve kısıtlayıcı bir kurumsal çerçevenin bulunduğu ortamlarda, bu tip sosyal sermaye, problemlerin çözümünde yardımcı olmaktadır (Knorringa ve Staveren 2006).

1.2.3.2 Birleştirici (Bridging) Sosyal Sermaye

Bu tip sosyal sermaye ise toplum düzeyindeki ilişkiler temelinde, bireysel ve örgütsel davranışın iç içe geçtiği, ‘zayıf’ sosyal bağlardan kaynaklanır (Granovetter 1985). Ancak bu bağlar, herhalükarda bazı ortak değerlerin paylaşılması sayesinde

bir arada tutulur. Bir toplumdaki birbirinden farklı kimliğe sahip, farklı gruplara ait, heterojen yapıdaki insanlar arasındaki bağlar zayıf bağlardır. Gruplar-arası düzeyde ortaya çıkan bu ilişkiler, çoğunlukla birbiriyle bağları zayıf olan insanlar ve gruplar arasında ‘*yatay*’ düzlemde oluşan ağlar şeklinde ortaya çıkabileceği gibi, bir üretim zincirindeki gibi hiyerarşik veya geçici bağlar şeklinde ‘*dikey*’ olarak da oluşabilir.

Burada bağların ‘zayıflığı’ aslında olumsuz olmaktan ziyade, birleştirici sosyal sermayeyi güçlü kılan, onun gücünü artırıcı olumlu bir anlam içermektedir. Zira bu tip sosyal ilişkiler gönüllülük esasına dayanan, her an vazgeçme veya başka bir ilişkiye yönelme seçeneği açık olan ve herhangi bir sosyal yaptırım olmaksızın giriştiğimiz ilişkilere girmeye ve onları yürütmeye mecbur değildir aslında. Burada, homojen ve birbirine sıkı sıkıya bağlı bir grup içinde ortaya çıkan isnat edilmiş güvenden farklı olarak, herkese ‘açık’ sosyal ilişkiler söz konusudur. Bu ilişkiler bazı çalışmalarda, birbiriyle bağlantıları zayıf olan insanlar arasında zamanla oluşan ‘*kazanılmış*’ güvene dayandığı için ‘*kazanılmış*’ ilişkiler olarak da tabir edilir.

Birleştirici sosyal sermayeden kaynaklanan güvene, aynı zamanda ‘*genelleştirilmiş güven*’ de denir ve burada önemli olan, herkes tarafından paylaşılan asgari ortak değerlerin ve bu değerlere dayanarak hareket edilebilecek ‘asgari bir güvenilirlik’ düzeyinin bulunmasıdır. Genelleştirilmiş güven, kişilerin iyilik ve güvenilirliklerinin sorgulamasız kabul edildiği körü körüne bir güven değil, tersine tarafların birbirlerinin itibarını zaman içinde değerlendirdikleri, karşılıklılık esasına dayanan, kısacası kazanılması gereken bir güvendir (Knorringa ve Staveren 2006).

Birinin güvenilirliğinin değerlendirilmesi süreci bakımından her iki sosyal sermaye tipi birbirinden farklılık arz eder. *Bağlayıcı* tiptekinde güvenilirlik değerlendirmesi, grup tarafından grubun yaptırımlarının uygulanmasına yol açacak şekilde daha geç bir zamanda gündeme gelir. *Birleştirici* sosyal sermayede ise güven ve güvenilirlik adım adım her aşamada takip edilir. Bu tipteki sosyal sermaye, ekonomik işlemlerin yabancılar arasında da gerçekleşmesine ve yetersiz sözleşme ve belirsizliklerden kaynaklanan kaçınılmaz işlem maliyetlerinin azalmasına yardımcı olur.

Birleştirici sosyal sermayede genelleştirilmiş sosyal normlar ve heterojen sosyal ilişkiler söz konusudur. Aslında bu yapı sayesinde, değişik piyasalar arasında

esnek bağlantılar ve kaynakların etkin dağılımı kolaylaştığından büyüme ve piyasa dinamiklerine uygun bir işleyiş mümkün hale gelmektedir.

1.2.3.3 Bağlayıcı ve Birleştirici Sosyal Sermaye Dengesi

Vurgulanması gereken bir nokta, her iki tip sosyal sermayenin birbirini dışlayıcı olmadığı, bir ekonominin her ikisine de ihtiyaç duyduğu gerçeğidir (Meadowcroft ve Pennington, 2008). Kalkınma için aslında her iki tipteki sosyal sermaye de gereklidir, çünkü her ikisi de pozitif etkilere sahiptir. Putnam, beklenen yararların ortaya çıkması için “doğru karışımın” gerekli olduğunu söyler. Bağlayıcı sosyal sermaye ile birleştirici sosyal sermaye arasındaki ilişki kısmen bir değiş-tokuş, kısmen de birbirini destekleyici nitelikte olabilmektedir (Putnam 2000, s. 23-24).

Asgari düzeyde bağlayıcı sosyal sermaye birleştirici sosyal sermayenin ortaya çıkması için gereklidir. Zira sosyal sermaye esas itibariyle yerel düzeyde, çok yakın, yüz yüze ilişkiler sayesinde oluşur. Bağlayıcı sosyal sermaye, bireylerin grup uygulamalarından edindikleri bazı davranış biçimlerinden, karşılıklı yardımlaşma, güvenilirlik, sosyalleşme, dayanışma, sadakat, sorumluluk ve bilgi paylaşımı gibi güçlü sosyal normların oluşması ve yeniden üretilmesi olarak ifade edebileceğimiz bir dizi dışsallığın ortaya çıkmasını sağlar. Birleştirici sosyal sermaye ise işte bu sosyal beceriler üzerine inşa edilir.

Putnam (2000) bağlayıcı sosyal sermayeyi “yeterli olanı temin edici”, birleştirici sosyal sermayeyi ise “ilerlemeyi destekleyici” olarak karakterize eder. Birleştirici sosyal sermaye bağlayıcı olana göre daha fazla fayda sağlamakta, ancak bağlayıcı sosyal ilişkiler olmadan da birleştirici sosyal sermayenin gelişmesi imkansız gözükmemektedir. Zira, birisine güven duyma, sosyalleşme, örgütlenme, sorumluluk alma, sadakat, diğer insanlarla iletişim kurma gibi pek çok sosyal becerimiz aslında en yakınımızdakilerle ilişkilerimiz, yani bağlayıcı sosyal sermayenin güçlü bağları sayesinde edindiğimiz becerilerdir. Bunlara sahip değilsek birleştirici sermayenin oluşumu da söz konusu olamaz. Kendi grubumuz içinde güven ve güvenilirlik konusunda edindiğimiz deneyimler, bu değerleri grubumuz dışındakilerle ilişkilerimize de yansıtmanızı sağlar.

Fukuyama’ya göre “aile bağlarının çok güçlü olması, birbiriyle bağlantısı olmayan kişiler arasındaki bağlar açısından olumsuz etkiler içerir” (Fukuyama, çev.,

2000, s. 56). Aşırı miktarda bağlayıcı sosyal sermaye, eğer birleştirici olan sosyal sermaye ile tamamlanmazsa, bağlayıcı sosyal sermaye sahibi grubun kendi içine kapanması, bir anlamda çok kısıtlı bir ekonomik alana “hapsolması” söz konusu olabilecektir. Böylesi bir ortamda ise grup içinde yeniliklerin önü kapanacak, etkin bir kaynak dağılımından söz etmek imkansız hale gelecektir. Öte yandan, aşırı düzeyde bağlayıcı sosyal sermaye, herhangi bir gruba dahil olmayan veya daha düşük etkiye sahip diğer gruplara dahil ‘ötekileri’ sosyal sermaye oluşumundan dışlayabilir.

Dasgupta (2005) da, toplulukların kendi içinde yoğun ilişkide bulunan kurumlar oldukça birer ekonomik kurtarılmış bölge gibi olacaklarını, kurumlar birer kurtarılmış bölge gibi işlerse bunun ekonomik kalkınma bakımından geriletici bir etkisi olacağını belirtmektedir.

Beugelsdijk ve Smulders (2009), iki ayrı tipte sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini ampirik olarak test ettikleri çalışmalarında birleştirici/köprü kuran sosyal sermaye tipinin büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır.

La Porta ve d. (1997) firmaların büyümelerini, yabancılara güvenin pozitif, aileye güvenin negatif yönlü etkilediğini bulmuşlardır.

Ayrıca, her iki tipte de aşırılığın başka sakıncaları vardır. Aşırı düzeyde bağlayıcı sosyal sermaye, birleştirici sosyal sermayenin yaratılmasını kısıtlayabildiği gibi, tersine tamamıyla genelleştirilmiş güvene dayanmak ve güveni kötüye kullananlara karşı herhangi bir yaptırım yoksa (ki bu yaptırımlar güçlü bağlara sahip gruplarda mevcuttur) körü körüne herkesin (yabancılar dahil) güvenilir olduğuna inanmak da oldukça riskli ve maliyetler içeren bir yaklaşımdır.

Bağlayıcı sosyal sermaye, firmalar arasında kartel oluşturulması; cinsiyet (ırk, etnik köken vs.) ayrımına dayalı avantaj sağlanması; şirketlerin kamu çalışanlarıyla bağlantılar sayesinde iltimas, torpil, yolsuzluk vb. şekillerde rant sağlamaları gibi sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, toplumda var olan güç asimetrisi çoğu zaman belli bir azınlık (yüksek pozisyonlarda bulunanlar) için fayda sağlasa da, dışlananlar açısından maliyetler yaratmakta ve net refah kaybına yol açmaktadır; bu yüzden bağlayıcı sosyal sermayeye bazen “kötü huylu”

(perverse) sosyal sermaye de denmektedir. Putnam (2000) sosyal sermayenin bu yönünü onun “karanlık yüzü” (dark side) olarak tanımlamıştır.

Bağlayıcı sosyal sermayeden birleştirici sosyal sermayeye dönüşümün belirleyicileri konusunda literatürün büyük ölçüde sessiz kaldığı görülmektedir. Araştırmaların daha ziyade her iki tip sosyal sermayeden birisi üzerine odaklandığını ve ikisi arasındaki ilişkinin ihmal edildiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Bu dönüşümün önündeki engel güç asimetrisi meselesinden kaynaklanmaktadır. Böylesi bir dönüşüm, isnat edilmiş ortak kimliğin (grup odaklılığın) öneminin azalmasını, diğer taraftan ortak hedefin (ağ odaklılığın) ve geniş çapta paylaşılan değerlerin (toplum odaklılığın) öneminin artmasını sağlamalıdır (Adler ve Kwon, 2002).

1.2.4 Sosyal Sermayenin Ekonomik Yararları

Paul Collier (2002) sosyal sermayenin nasıl çalıştığını (işlediğini) anlatmak için mikro-ekonomik bir çerçeve çizmekte, sosyal sermayenin, yarattığı üç tip dışsallık vasıtasıyla sağladığı iktisadi yararları dayalı bir sınıflandırma önermektedir:

(i) Sosyal sermaye diğerlerinin davranış biçimleri hakkındaki bilginin aktarımını kolaylaştırır, tekrarlanan alış verişler (işlemler) sayesinde fırsatçı davranış olasılığını azaltarak, *güvenilirlik ve itibarın* oluşmasını sağlar.

(ii) Sosyal sermaye teknoloji ve piyasalarla ilgili bilgilerin aktarımını kolaylaştırarak bilgi eksikliğine bağlı *piyasa başarısızlıklarını azaltır*. Bilgi aktarımı, ağ-düzenekleri ve kulüpler içinde bilginin bir havuzda toplanması (bilginin bir araya getirilmesi) veya davranış tarzlarının kopyalanması şeklinde gerçekleşebilir.

(iii) Sosyal sermaye, normlar ve kurallar vasıtasıyla, bedavacılık problemini azaltarak *ortak eylemleri* kolaylaştırır.

Sonuç itibarıyla, sosyal sermaye, işlem maliyetlerini azaltan, bilgi alışverişini ve bilginin yayılmasını kolaylaştıran, işbirliği ve ortak eylemleri artıran önemli bir değer olarak algılanmaktadır. İlgili literatürde (Baron, Field ve Schuller, 2000; Collier, 2002; Dasgupta ve Serageldin, 2000) sosyal sermayenin ekonomik etkilerine genelde üç başlık altında değinilmektedir: İşlem maliyetlerinin azalması; işbirliği ve ortak eylemlerin kolaylaşması ve güçlenmesi; öğrenme olanaklarının yaygınlaşması.

1.2.4.1 İşlem Maliyetlerinin Azalması

İşlem maliyetlerini, mülkiyetin transferi, korunması ve elde edilmesi ile ilgili maliyetler olarak tanımlayabiliriz²². İşlem maliyetleri, ekonomik faaliyet içinde üç şekilde görülür: arama maliyetleri, pazarlık maliyetleri, toplumsal düzeni ve sözleşmelerin gereklerinin yerine getirilmesini sağlamanın maliyetidir. İktisadi kalkınma için, toplumsal işlemlerin yürütülmesinde kuralların konması ve bu kurallara uyulup uyulmadığının denetlenmesi son derece önemlidir. Devlet işlem maliyetlerini düşürecek birtakım önlemler alabileceği gibi, bazı durumlarda işlem maliyetlerinin artmasına da neden olabilir (Aktan ve Vural, b.t.).

Piyasada işlem yapan iktisadi ajanlar sözleşme hazırlayıp uygulamak için ve kendilerini, kazıklanmak, soygun gibi istenmeyen bazı durumlara karşı korumak için kaynak kullanmak zorundadırlar. Ayrıca ticari partnerleri hakkında yeterli informasyona sahip olmadıklarında da fazladan işlem maliyetine maruz kalırlar.

Sosyal sermayenin söz konusu işlem maliyetlerinin azaltılmasındaki rolü, literatürde fazlasıyla vurgulanan bir husustur (Fukuyama, çev. 2000; Putnam, 2000; Whiteley, 2000). Ekonomik aktörler arasında yapılmak zorunda kalınan sözleşmeler ve örneğin ticari partnerinin sözünde durup durmadığını izlemek ve denetlemek zorunda kalmak, çoğu zaman, özellikle de küçük firmalar açısından masraflı olabilmektedir. Oysa karşılıklı güven, sözleşmelerin (özellikle önemli bir masraf gerektirdikleri veya yetersiz olduklarında), izlemenin (özellikle belirsizlik ortamlarında) yerine geçerek, hem zaman hem de parasal açıdan tasarruf sağlar, diğer bir deyişle işlem maliyetlerini azaltır. Güvenilir davranış biçimi aynı zamanda itibar sahibi olmaya, itibar sahibi olmak daha fazla güven oluşumuna, bu ise işlem maliyetlerinin daha da azalmasına imkan sağlar. Burada, sosyal ilişkilerin altında yatan mekanizma *güvenin ahlaki değeridir* (Knorringa ve Staveren, 2006).

Ekonomik faaliyetlerin eşgüdümünü temin etmek suretiyle işlem maliyetlerinin azalmasını sağlayan mekanizmalardan biri ağ-düzenekleridir.

²² İşlem maliyetlerini ilk ele alan Coase (1937) olmuştur.

1.2.4.2 İşbirliği ve Ortak Eylemlerin Kolaylaşması ve Güçlenmesi

Ortak eylem, bireyin menfaatine bireysel eyleme göre daha fazla hizmet eden iki ya da daha fazla insanın birlikte gerçekleştirdikleri eylemlerdir ve grup üyelerinin hepsi yararlanır. Ortak eylemde, iki ya da daha fazla birey bir hedefe ulaşmak amacıyla güçlerini birleştirmektedir. Yerel düzeyde ortak herhangi bir hedefe ulaşılabilmesi, kolektif malın, grubun her bir üyesi için sağlanıyor olmasını gerektirir (Svendson ve Svendson, 2004, s.4).

Burada sosyal ilişkilerin altında yatan mekanizma *dayanışma ve/veya örgütlenmedir*. Bireyler ve örgütler arası işbirliği, ölçek ekonomilerinin ortaya çıkmasına neden olur. İşbirliği, paylaşma ve ortak eylemler, devlet-dışı yarı-kamusal malların temini ve yönetimini sağlar veya devletin kamusal mal arzını güçlendirir. Belirsizlik ortamında işbirliğinden doğan riskler ise yine güven sayesinde azalır ve güven, eyleme geçilmesini sağlar (Cooke ve Morgan 2000, s. 30-31). Böyle güvene dayalı bir işbirliğinin, hiç kuşkusuz işletmenin pazarlık gücüne de etkisi olacaktır. Bu şekilde, işletme, üretim faktörlerine (sermaye ve teknolojiye) ulaşmada daha avantajlı bir pozisyona ve daha iyi pazara giriş imkânlarına kavuşacaktır.

1.2.4.3 Öğrenme Olanaklarının Yaygınlaşması

Buradaki mekanizma ise *sosyal bütünleşme ve sosyalleşebilmedir*. (Knorringa ve Staveren 2006). İşçiler birlikte çalışarak iş sırasında birbirlerinden birçok şey öğrenirler. Bir takım ruhu yaratılarak bu süreç teşvik edilebilir ve takımın yeni üyeleri deneyimli üyelerin rehberliğinde işi yaparken öğrenirler. Hareketli ve bazı özel niteliklere sahip işgücü, beşeri sermayenin öğrenme sayesinde bir şirketten diğerine aktarılmasına yardımcı olur. Nitekim yeni büyüme kuramında da beşeri sermayenin bu özelliği dikkate alınmaktadır.

Öğrenmenin yayılmasının bir başka şekli, yeni bir teknolojinin diğer firmalarla birlikte ortak olarak alınması veya iş çevrelerinin oluşturduğu ağlar sayesinde hızla aktarılmasının sağlanması ile gerçekleşir (Porter, 2000). Gerek ortalama beşeri sermaye düzeyinin yükselmesi, gerek yeni teknolojinin aktarılması yoluyla sosyal bütünleşme ve sosyal hayata katılım, yeni kazançların uyarılmasına ve toplam faktör verimliliğinin artmasına neden olur.

Bilgi aktarımı da yine güven sayesinde kolaylaşır. Ayrıca, güven düzeyi yüksek ilişkilere sahip insanlar, daha geniş ve zengin bilgi akımlarına taraf olduklarından dolayı daha yüksek bir öğrenme kapasitesine sahiptirler. (Cooke ve Morgan 2000, s. 31). Bilginin/enformasyonun paylaşılması sosyal sermayenin boyutları (güven, ağlar ve tekrarlanan alış-verişler) ile ekonomik performans arasında “aracılık” yapan bir role sahiptir (Wu, 2004).

Lorenzen (2005) sosyal sermayenin yerel düzeyde öğrenme olanakları (küme gibi belirli bölgelerde teknolojik ve kurumsal gelişme süreçleri) bakımından önemine dikkat çekmektedir.

Buraya kadar açıklanan sosyal sermaye etkilerinin tümü olumlu etkilerdir, oysa daha önce de pek çok kez değinildiği üzere, sosyal sermayenin bir de “karanlık” yüzü bulunmaktadır.

1.2.5 Sosyal Sermayenin “Karanlık” Yüzü: Negatif Etkiler

Fukuyama (1999) fiziki ve beşeri sermaye gibi sosyal sermayenin de birey ve toplum açısından negatif sonuçlarının söz konusu olabileceğini belirtmektedir.

Sosyal sermayenin her zaman toplum yararına sonuçlanması, otomatik olarak pozitif sonuçlara vesile olması söz konusu olmaz. Özellikle sosyal ilişkilerin yapısında var olan güç dengesizlikleri (güç asimetrisi) belirgin olduğunda, sosyal sermaye sayesinde elde edilecek ekonomik yararlar azalır veya ülke bütünündeki ekonomik etkinsizlik pahasına sosyal sermayeden sadece belli bir grup yararlanır. Söz konusu güç asimetrisi, bazılarının daha “güçlü” oldukları için diğerlerini yönlendirmeleri, hatta belirledikleri belli ayrımcı kriterler çerçevesinde gruba kabul ve gruptan dışlama (kimlerin gruba dahil olacağı veya gruptan dışlanacağı) süreçlerini de kontrol etmeleri ile sonuçlanır.

Dolayısıyla güç dengesizliklerinin varlığında hem grup-içi hem de gruplar arasında *eşitsizlikler* kaçınılmaz hale gelir.

Sosyal sermaye güç mekanizmalarının etkisinden ayrı tutulamaz. Sosyal ilişkilerde normlar, kurallar ve alışkanlıkların etkisi, toplumsal ağlar ve grupların yapısı, toplumdaki güç ilişkilerini açıkça ortaya koymaktadır. Sosyal ilişkiler ile sosyal sermaye arasında, güç asimetrisi vasıtasıyla kurulan bu bağlantı aslında oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Sosyal sermaye ile güç arasındaki ilişkinin

negatif olduğuna dikkat çeken çalışmalarda, ilişkilerde ‘kontrol’ ve ‘dışlama’ olduğu zaman sosyal sermayenin etkinliğinin düştüğü belirtilmektedir (Baron vd., 2000; Edwards ve Foley, 1997; Field, 2003; Fine, 2001).

Kimi zaman dışarıdan “güven” ve “işbirliği” olarak görünenin arka planında “güç” olabilmekte ve bu güç, zayıf tarafların manipüle edilmesi yoluyla çıkar çevrelerine hizmet etmek üzere kullanılabilir (Hardy, Phillips ve Lawrence 1998, s. 65).

Öngörülebilirlik veya güvenilirlik, güvenin mevcudiyetinden kaynaklanabileceği gibi, güçten, yani korkudan da kaynaklanabilir. Bir firmanın tek bir hammadde tedarikçisi varsa bu firma açısından bir seçeneksizlik söz konusudur. Güvene dayalı ilişkiler ile güce dayalı ilişkiler ayrımının mutlaka yapılması gerekir. “Öngörülebilirliğin” sağlandığı her durum aynı değildir. Örneğin güç farkına dayalı ve taraflardan herhangi birinin fırsatçı davranma imkânının elinden alındığı tipteki işbirliğinde aslında “öngörülebilirlik” bir şekilde sağlanmış durumdadır. Ancak bu tip “zoraki” bir işbirliği ile, fırsatçı davranışın sağlayacağı faydalardan “gönüllü” olarak feragat edilerek, güvenilen birisiyle gerçekleştirilen işbirliği arasında çok fark bulunmaktadır.

Field (2003) sosyal sermaye ile eşitsizliğin aşağıdaki şekillerde birbiriyle bağlantısının olabileceğini belirtmektedir (s.74).

- farklı tipteki ağ-düzeneklerine ulaşımın dağılımı eşit değildir;
- ağların içindeki sosyal sermaye, başkalarının aleyhine kullanılabilir
- gruptaki sosyal sermayeden grup üyeleri faydalanırken bu durum başkaları açısından eşitsizliğe veya istenmeyen sonuçlara yol açabilir;
- sosyal sermayenin, (bir gruptaki insanların tasarruf ve yatırımlarını caydıracak şekilde) insanları bir takım hedeflerinden uzaklaştırıcı etkisi olabilir.

Öncelikle sosyal ilişkilerle sosyal sermaye arasındaki ilişkide güç dengesizliğinin rolünü iyi anlamak gerekmektedir. Sosyal ilişkilerde görülen üç temel güç dengesizliği, güç ya da normlar vasıtasıyla *kontrol etme; dışlama veya kabul*, ve *eşitsizlik* şeklinde ortaya çıkar.

İşlem maliyetleri açısından bakılırsa, bir ülkedeki elit kesim görevlilere rüşvet vererek vergi kaçırabilir ve herkese uygulanan normal prosedürlerden kaçınabilir. Bu

durumda anılan kesim maliyetlerini azaltarak fayda sağlayacak, ancak bu tabii ki ekonominin tümüne bir maliyet yüklemek pahasına gerçekleşecektir.

Ortak eylem açısından baktığımızda ise, *dışlama* süreçlerinin özellikle bazı grupların kredi ve işgücü piyasalarına girişine engeller oluşturarak piyasaların bölünmesine neden olduğu görülmektedir. Alternatif olarak bazen de ortak eylemin kartel gibi bir piyasa gücünün oluşturulmasına yaradığı görülür. Yine burada da küçük bir grubun menfaatleri diğer grupların (işsizler ve tüketicilerin) menfaati önüne geçer.

Nihayet, *öğrenme olanaklarının yaygınlaşması* bakımından yaklaşıldığında, yine yüksek derecede *eşitsizliğin* olduğu bir iş ortamında, diğer insanlardan öğrenmeyi teşvik edecek sosyal destekler ve fırsatlar sınırlı kalabilir. Ayrıca öğrenme sürecine, (eşitsizlikler nedeniyle) bir sektördeki firmaların tümünün katılmasına izin verilmemesi durumunda o sektörde ortaklaşa öğrenme olanakları kısıtlanmış olacaktır.

Dolayısıyla bir ülkede bu tür asimetrik ilişkiler piyasaların bölünmesine, giriş engellemelerine, rant kollamaya, kartellere, tekeli eğilimlere, olumsuz dışsallıklara, bedavacılığa ve dolandırıcılığa yol açabilir. Diğer bir deyişle toplumdaki güç dengesizlikleri, kaynakların etkin dağılımı üzerinde olumsuz etkiler yaratarak, sosyal sermayenin negatif veya “kötü huylu” formlarının ortaya çıkmasına neden olabilir.

1.2.6 Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma Konusundaki Farklı Yaklaşımlar

Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma konusundaki yaklaşım ve çalışmalar genelde dört başlık altında gruplanmaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000; Adler ve Kwon, 2002): Cemiyetçilik (communitarian) yaklaşımı (Dordick, 1997), ağ-düzenekleri yaklaşımı (Gittel ve Vidal, 1998), kurumcu yaklaşım (Tendler, 1997), ve sinerji yaklaşımı (Evans, 1996).

(i) Cemiyetçi (communitarian) yaklaşım:

Cemiyetçi bakış açısı, piyasaların kendi işleyişlerini sağlayacak sosyal sermayeyi üretmediklerini bu nedenle toplumda yeterli düzeyde sosyal sermayenin oluşturulması sürecinde devletin etkin bir şekilde rol alması gerektiğini ileri sürmektedir (Meadowcroft ve Pennington, 2008).

Bu yaklaşımda sosyal sermayeyi oluşturan, yerel düzeydeki dernekler, kulüpler ve sivil toplum kuruluşlarıdır. Özellikle yoksulluk analizine önemli katkısı bulunan bu yaklaşım, sosyal sermayenin ölçümünde, bu tür *derneklerin söz konusu topluluk içindeki yoğunluğunu* esas almaktadır. Sadece yerel düzeydeki organizasyonlara odaklanması, sosyal sermayeye sadece olumlu bir bakış açısını yansıtması; diğer bir ifadeyle söz konusu sosyal ağların dışı kapalı, izole gruplar olması durumunu ve toplumun ortak çıkarları yerine sadece belli bir grubun çıkarlarına hizmet etme ihtimalini dikkate almaması, yaklaşımın zayıf yönüdür. Zira *sadece grup çıkarları* gözetildiği takdirde, sosyal sermaye toplumsal açıdan faydalı, üretken bir niteliğe sahip olamaz; böylesi bir durumda çoğu zaman sosyal ağların kötüye kullanılması (gettolar, çeteler, ilaç kartelleri...) dahi söz konusu olabilir.

Ayrıca kalkınma iktisadı açısından bakıldığında, toplumdaki çoğunluk oluşturan grubun (cemaatin) beklentileri doğrultusunda ortaya çıkan kararlar, kimi zaman kalkınma açısından olumsuz sonuçlar doğurabilir, ya da kalkınma hedefleri ile çelişen kararlar olabilir. Örneğin toplumdaki çoğunluğun beklentisi, kız çocuklarının eğitim almasına ve kendi özgür tercihlerini yapmalarına engel olabilir. Aslında genel olarak ilişkilerin hiyerarşik olduğu toplumumuzda da, bilhassa kırsal kesimde ve çoğu zaman kadın ve kız çocuklarıyla ilgili olarak (eğitim, evlilik, çocuk sahibi olma vb konularda) toplumdaki çoğunluk oluşturan grupların beklentileri doğrultusunda kararlar alınması alışlagelen bir durumdur. Bu kararlar kendilerini doğrudan ilgilendirdiği halde, (kişilerin kendilerini birey düzeyinde tanımlamadıkları toplumlarda kişilerin düşüncelerinin bir önemi olmadığından) fikirlerinin dahi alınmadığı görülür.

Burada toplulukların homojen oldukları ve otomatik olarak tüm üyelerine fayda sağlayıcı ve kapsayıcı oldukları varsayılmaktadır. Oysa gerçek hayatta toplumdaki sınıflar arası *eşitsizlikler*, *etnik dışlamalar* ve cinsiyet ayrımcılığı topluluk baskısıyla ortaya çıkıp sürdürülen sonuçlardır. Aslında pek çok AGÜ toplumunda yüzlerce sosyal dayanışma grubu mevcut olsa dahi bu ülkelerin kalkınmalarına katkıda bulunduğu söylenemez (Woolcock ve Narayan, 2000).

(ii) Ağ-düzenekleri yaklaşımı:

Bu yaklaşım, topluluklar ve işletmeler gibi örgütsel yapılar içinde insanlar arası dikey ve yatay ilişkilerin önemini vurgulamaktadır. Topluluk içi güçlü bağlar, ailelere ve topluluklara bir aidiyet duygusu, ortak bir amaç, bir kimlik vermektedir. Bu görüşe göre din, sınıf, etnik köken, cinsiyet ve sosyoekonomik statüye dayalı gruplaşmaları aşabilen, *gruplar arası zayıf (köprü kuran) bağlar* olmadığı takdirde, güçlü yatay (bağlayıcı) bağlar, dar görüşlü, ‘sekte’ menfaatlere alet olabilir.

Ağ-düzenekleri yaklaşımının en önemli iki önermesinden biri, sosyal sermayenin *hem olumlu hem de olumsuz* sonuçlara yol açabileceği konusudur. Sosyal sermaye bir topluluğun üyelerine çok değerli hizmetler sunabildiği gibi, bu bağlar grup üyelerinin yükümlülükleri arasına ekonomik olmayan taleplerin de yüklenmesine yol açabilir ve bunların ise olumsuz ekonomik sonuçları olabilir.

Yaklaşımın ikinci önermesi ise, sosyal sermayenin *kaynaklarını, ondan elde edilen sonuçlardan ayırt etmek* gerektiğidir. Sosyal sermayeye sadece istenilen sonuçların atfedilmesi durumunda, bu sonuçların belki de başka bir grubun menfaatleri pahasına elde edilmiş olduğu, sonuçların optimal altı olabileceği veya bugün için arzulanan sonuçların yarın maliyetlerinin ortaya çıkabileceği ihtimalleri göz ardı edilmiş olacaktır. Bu görüşe göre *hem grup-içi güçlü bağlar, hem de gruplar arası zayıf bağlar gereklidir*. Aksi takdirde bir grup için iyi olabilecek sonuçlar başka bir grup için kötü olabilecektir (Woolcock ve Narayan, 2000).

(iii) Kurumcu yaklaşım:

Yukarıda açıklanan iki görüş, sosyal sermayeyi farklı sonuçlara yol açabilen bağımsız bir değişken olarak ele alırken, kurumcu yaklaşım onu “bağımlı değişken” olarak almaktadır. Buna göre sosyal grupların ortak çıkar doğrultusunda faaliyet göstermeleri resmi kurumların kalitesine bağlıdır. Ayrıca devletin ve firmaların performansı da kendi içlerindeki bağlılık, güvenilirlik ve yeterliklerine, ayrıca sivil topluma verdikleri güven duygusuna bağlıdır (Woolcock ve Narayan, 2000).

Skocpol (1995) sivil toplumun devletin teşvikiyle zenginleştiğini ileri sürmektedir. Öte yandan ülkeler arası karşılaştırma yapan kantitatif çalışmalarda da (örneğin Knack ve Keefer, 1995; 1997) toplumun siyasi, yasal ve ekonomik kurumlarının kalitesi sosyal sermaye değişkeni olarak ele alınmıştır. Kurumsal kalite ile ilgili endekslere dayanan bu çalışmalar, genelleştirilmiş güven, hukukun

üstünlüğü kuralı, sivil özgürlükler, bürokrasi kalitesi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki tespit etmiştir. Diğer pek çok çalışmada da yaygın yolsuzluk, bürokrasiye bağlı gecikmeler, baskılanmış sivil özgürlükler, yaygın eşitsizlikler, bölücü etnik gerginlikler, mülkiyet haklarının yeterince korunamaması, refahın ve zenginliğin önündeki engeller arasında sayılmaktadır.

(iv) Görevdeşlik (Sinerji) yaklaşımı:

Ağ-düzenekleri yaklaşımı ile kurumcu yaklaşımı birleştiren görevdeşlik yaklaşımına göre devletler, şirketler ve sivil gruplar, tek başlarına geniş tabanlı, sürdürülebilir bir kalkınmayı sağlayacak kaynaklara sahip değildirler; birbirlerini tamamlayıcı olduklarından ortaklıkları gerekmektedir. Öte yandan devletin kalkınma sürecindeki rolü diğerlerine göre biraz daha ön plana çıkmaktadır. Çünkü devlet, hem kamusal malların (istikrarlı kurumlar, kamu sağlığı, evrensel eğitim...) nihai tedarikçisidir, hem hukukun üstünlüğünün sağlanması (mülkiyet hakları, hukuki sürecin zamanında sonuçlanması, konuşma ve örgütlenme özgürlüğü...) konusunda hakem ve uygulayıcı rolündedir. Devlet aynı zamanda sınıf, etnik gruplaşma, ırk, cinsiyet, siyaset ve dinler arası sınırları aşacak sağlam ittifakları kolaylaştırıcı rol de oynamak zorundadır (Woolcock ve Narayan, 2000)

Bu görüşe en fazla katkı Evans (1992, 1995, 1996)'dan gelmiştir. Evans, hükümetle vatandaş arasındaki sinerjiyi, tamamlayıcılık ve iç içe geçmişlik kavramlarıyla açıklar. Buna göre, bir topluluğa hizmet veren bir devlet kuruluşundaki görevlilerin aynı topluluğun içinden seçilmesi halinde, daha iyi sonuçlar elde edilebilecektir, zira bu kişiler ait oldukları topluma hizmet ettiklerinden, toplum baskısıyla işlerini daha iyi yapacaklardır. Ancak böyle bir düzen, yolsuzluğun olduğu ortamlarda yürüyemez.

Sinerji yaklaşımında, “iyi yönetim”in yanı sıra, eğer toplumda yüksek düzeyde “birleştirici/köprü kuran sosyal sermaye” de mevcut ise, devletle toplum arasında tamamlayıcılık vardır ve ekonomik refah ve sosyal düzen sağlanmıştır. Ama birbirinden kopuk sosyal gruplar söz konusuysa, en güçlü gruplar devlet içinde egemen olur ve diğerleri dışlanır.

Tablo 1.2: Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma konusundaki yaklaşımlar

Bakış açısı	Aktörler	Politika önerisi
<i>Topluluk yaklaşımı</i> (Yerel dernekler)	Toplumsal gruplar, gönüllü örgüt ve dernekler	“Küçük iyidir”. Yoksulların sosyal varlıkları önemli bir kaynaktır.
<i>Ağ-düzenekleri yaklaşımı</i> (Bağlayıcı bağlar ve birleştirici-köprü kuran bağlar)	Girişimciler, iş çevreleri, bilgi simsarları	Adem-i merkezizetçilik. Girişimci bölgeleri oluşturulması. Sosyal farklılıkların ortadan kalkması için köprü bağların önemi.
<i>Kurumcu yaklaşım</i> (Siyasi ve yasal kurumlar)	Özel-kamu sektörü	Her türlü özgürlük, Kurumsal şeffaflık ve güvenilirlik sağlanmalı.
<i>Sinerji yaklaşımı</i> (Toplumsal ağlar ve devlet-toplum ilişkisi)	Toplumsal gruplar, sivil toplum, şirketler, devlet	Birlikte üretim, tamamlayıcılık, katılım, bağlantı sağlanmalı. Yerel örgütlerin ölçek ve kapasiteleri artırılmalı.

Kaynak: Woolcock ve Narayan (2000)

1.3 İŞLETMELER, SOSYAL SERMAYE VE BÖLGESEL KALKINMA

Daha önce de değinildiği üzere, sosyal sermayenin rekabetçiliği olumlu yönde etkilediği fikri özellikle 1990’lardan itibaren yapılan araştırmaların odak noktasını oluşturmuş, yoğun ağ-düzeneklerine sahip olmak, firmalar açısından yenilikçiliği kolaylaştıran ve rekabet performansını iyileştiren faktörler olarak görülmeye başlanmıştır. 1980’lerde Japonya’da bazı dinamik şirketlerin ve bölgelerin ortaya çıkmasıyla bu konudaki araştırmaların canlandığı görülmüştür. Japonların endüstriyel alandaki başarısının nedenlerinden biri de, iyi koordine edilmiş bir tedarik zinciri tarafından desteklenen dış kaynak kullanımınıdır. Sonuç olarak tedarik zincirleri ve yöresel ağlar, firmaların ve diğer iş ortaklarının birlikte çalışmasının yeni ve etkili bir yolu olarak görülmüştür. (Field 2003, s. 53)

Firmalar arasında uzun dönemli iş ilişkilerinin yani tekrarlanan alışverişlerin olması hem fırsatçı davranışların azalmasına (Dasgupta, 1988) hem de enformasyon ve bilginin, bilhassa uzmanlık isteyen süreçler hakkındaki “zımnî” (tacit) bilginin aktarılmasında önemli rol oynar. Firmanın ticaret yaptığı diğer firmalarla bir ağ-düzeneği içinde sıkı bir iletişim ve etkileşim halinde bulunması ortak bir dil ve zihinsel model geliştirilmesine olanak sağlar, böyle bir ortamda enformasyon, bilgi ve becerilerin alışverişi / aktarılması kolaylaşır. Sonuç olarak firmalar piyasada daha

etkin ve rekabetçi olurlar; bu şekilde ortaya bir sinerjinin de çıkması beklenir (Wu, 2004).

Ticari başarı için önemli görülen iletişim ağları (ağ-düzenekleri), özellikle iş kurulum aşamasında, iş fırsatlarını tanımlamakta ve kullanmakta etkili bir bilgi kaynağı sunmaktadır. İletişim ağları aynı zamanda firmaların dışsal şoklara dayanabilmelerini sağlayan, tutarlı ve istikrarlı bir işletme tarzı yaratılmasına katkıda bulunur (Hendry vd., 1991'den akt. Field 2003, s. 53).

Son yıllarda, iletişim ağları ve kümelenmenin, yenilikçiliği ve bilgi alış verişini desteklemesindeki rollerine giderek daha fazla vurgu yapılmaktadır (Porter, 2000).

Satıcıları, alıcılarının ilkesiz davranışlarına karşı yeterince korunamadıklarından ötürü, bilgi, kırılğan bir metadır. Bu nedenle *bilginin alış verişi*, ticari performans için optimal olanın altında ve kısıtlanmış olarak gerçekleşme eğilimindedir. Girişimciler arasındaki güven temelli ilişkiler bu risklerin yanı sıra, çeşitli *işlem maliyetlerini* (patent koruma yasal maliyetleri, uygun teknikleri araştırma ve uygulanır şekle dönüştürme maliyetleri, vb.) azaltır.

Bu konuda yüksek işgücü maliyetleri ve artan dış rekabetle baş edebilen küçük Kuzey ülkeleri örnek verilmektedir (Maskell vd., 1998).

Yenilikçilik konusunda karşılıklı alış veriş, ya da mal ve hizmet alış verişi gibi daha kurumsal bir çerçevedeki firmalar arası faaliyetler, ancak birbirine güvenen insanlardan oluşan istikrarlı *ağ-düzeneklerinin* varlığı ile mümkündür. Özellikle rakipler arasındaki *işbirliği*, firmalar arası ve firma içi ağ-düzenekleriyle iç içe geçmiş bulunan güven normları sayesinde kolaylaşır.

Bu bölümde, son yıllarda firmalar arası ilişkiler, kümelenmeler, üretim zincirleri, iş çevrelerinin mesleki örgütleri ve ticari sistemler konularını kapsayan özellikle işletme alanındaki çalışmalara yer verilecektir. Her ne kadar işletme yazınında çoğunlukla doğrudan “sosyal sermaye” terimi kullanılmasa da, kavramın içerdiği güven, ağ-bağlar, işletmeler arasında yoğun sosyal ilişkilerin geliştirilmesi gibi kavram ve yaklaşımlara genişçe yer verilmektedir.

Bu tez çalışmasının bölgesel ekonomik gelişme bağlamında işletmelerle ilgili deneysel bölümünün dayanacağı teorik arka plan, bilhassa bu bölümde yer verilen söz konusu çalışmalar da dikkate alınarak şekillendirilmiştir.

1.3.1 Firmalar Arası Güven Konulu Çalışmalar

Buradaki temel nokta, sosyal sermayenin işletmenin veya işletme sahibinin (girişimcinin) bireysel özelliği olmadığı, girişimcilerin kendi aralarında ve iş ortamındaki diğer aktörlerle geliştirdikleri ilişki kümelerinden meydana geldiğidir. Özellikle güven konusunu işleyen çalışmalarda çeşitli tiplerde güven tanımları yapıldığı görülmektedir.

Güven konusundaki literatürde çoğunlukla, iş ilişkilerinin başlangıcında bir deneme-yanılma dönemini takiben *kazanılmış güven* duyulmaya başlanabildiği, “*atfedilmiş*” güvenin varlığı durumunda ise bu sürecin hızlandığı varsayılmaktadır. Öte yandan bazen de *atfedilmiş güvensizliğin*, ya da diğer bir deyişle ‘önyargının’, ilişkinin daha başından bloke olmasına neden olabileceğine dikkat çeken çalışmalara da rastlanmaktadır (Knorringa, 1996; 1999). Dolayısıyla atfedilmiş güvensizliğin olduğu bir ortamda kazanılmış güvenin oluşabilmesi ihtimali de ortadan kalkmaktadır. Bugün ekonomik aktörlerin küreselleşmeyle baş edebilmek ve küresel bir ortamda rekabet gücünü artırabilmek için sadece atfedilmiş güvene dayanarak iş yapmaları oldukça zordur.

Moore (1999) oyun teorisine dayanarak A ile B kişileri arasındaki güven ilişkisinde tarafların birbirlerinin karakterlerini tahlil etmenin yanı sıra karşısındakini işbirliğine yönlendiren teşvik mekanizmalarını da değerlendirdiklerini ileri sürmüştür. Bu teşvik mekanizmaları şu seçenekleri içermektedir:

- a) sahtekarlığı engelleyici kurumsal yaptırımların göreceli varlığı veya yokluğu,
- b) itibarın zedelenmesi ihtimali,
- c) doğrudan misilleme ihtimali,
- d) gelecekte işbirliğinin veya karşılıklı bağımlılığın bozulması riski

Bu yaklaşımla A'nın kendini B'nin yerine koyarak güvenilir olmak için hangi teşviklerle karşılaşacağını tahmin etmeye çalışacağını belirten Moore (1999, s.84), güvenilirliğin şartlara göre değişeceğini iddia etmektedir.

İşletme literatüründe firmalar arası güvenin oluşumunda bağlayıcı sosyal sermayeden birleştirici sosyal sermayeye dönüşümü kapsayan üç aşamalı dinamik bir süreçten söz edilmektedir (Lane, 1998):

- a) Sözleşmeler vasıtasıyla güvenin olmadığı ortamlarda gereken denetimin sağlanıyor olması (inandırıcılık veya ön-güven ortamı, yani güveni yaratacak koşulların yaratılması)
- b) güvenilirlik değerlendirmesi ve güvenle ilgili tolerans düzeylerinin geliştirilmesi – “bilgi temelli güven”in oluşmasını sağlayacak yoğun iletişim olanakları ve gerekli yasal alt yapının mevcudiyeti; “iyi niyete bağlı güven”i oluşturacak itibar oluşturma, iş becerilerinde yeterli olduğunu kanıtlama, vb.
- c) sosyal bağlılık temelinde tolerans düzeylerinin genişletilmesi, ortak hedeflerin tanınarak desteklenmesine ve güven oluşmasına ortam sağlayacaktır.

1.3.2 Kümelenme ve Yeni Endüstri Bölgeleri İle İlgili Çalışmalar

Kümelenmenin olduğu bölgelerde verimlilik, ücretler ve istihdam düzeylerinin daha yüksek olması, son yıllarda kümelenme politikasına ilginin artmasına neden olmuştur. İşletmeler kümelenecek, ölçek ekonomilerine ulaşabilir ve maliyetlerini azaltabilirler. Ayrıca bilgi yerel düzeyde daha kolay yayılma olanağına kavuşur (OECD, 2007).

Ancak Porter (2000)'in de vurguladığı gibi, kümelerin başarısı, hangi endüstri olursa olsun, firmaların nasıl rekabet ettikleri ve yerel çevrenin sunduğu avantajlardan nasıl yararlandıklarıyla, yani sosyal sermaye ile ilgilidir. Maskell (1999) de işletmelerin rekabetçi avantajlarının giderek daha fazla sosyal sermayeye bağımlı hale geldiğinden söz etmektedir.

Öte yandan ilişkilerin ve etkileşimin daha yoğun olduğu bölgesel/yerel düzeyde sosyal sermaye daha kolay geliştirilebilir. Zira sosyal sermaye, ortak değerler ve normları paylaşan yerel düzeyde iç içe yaşayan topluluklarda daha sıklıkla karşılaşılabileceğimiz bir olgudur (Boschma, 2005). Küreselleşen bir dünyada artan rekabet baskısıyla, sosyal sermayeye sahip bölgeler daha kolay baş edebilirler.

Kümelenme özellikle GOÜ'lerde, KOBİ'lerin geleneksel ve kısmen zanaatkâr yöntemlerin kullanıldığı sektörlerde yoğunlaşması şeklinde ortaya çıkan bir özelliktir. Coğrafi ve sektörel olarak birbirine yakın konuşlanmış firmalarda bağlayıcı sosyal sermayenin bulunması olasılığının yüksek olması beklenir. Endüstriyel kümeler, ülke ya da endüstrilerin rekabet gücüyle yakından ilişkilidir.

Kümeler, birbiriyle ilişkili endüstrileri ve üniversiteler, gönüllü kurumlar, sendika, dernek vb. birimleri kapsar. Endüstri kümelenmelerinde, girişimciler arasında belli ölçülerde hem rekabet, hem de işbirliği bulunur (Enrico ve Grandi, 2005).

1.3.2.1 Üçüncü İtalya Örneği

Sosyal ilişkilerin endüstri bölgelerinin performansı üzerindeki etkisine ilişkin araştırmalar, 1970'lerden sonra Üçüncü İtalya olarak bilinen Kuzey İtalya Bölgesindeki başarılı KOBİ kümelenmelerinin incelenmesiyle başlar. Bu konuda Bagnasco ve Pini (1981), Piore ve Sabel, (1984), Saba (2004), Stocchiero (2001) gibi pek çok araştırmacının çalışmalarına rastlanmaktadır (Boschma, 2005). Üçüncü İtalya olarak anılan bölge, İtalya'nın kuzey-iç bölgelerinde kalan bilhassa Emilia-Romagna, Veneto, Trentino ve Toscana bölgeleridir. Söz konusu çalışmalarda bölgenin, Kuzey-batıda kalan Milano, Turin gibi eski sanayi bölgeleri ve nispeten geri kalmış Güney İtalya ile karşılaştırıldığı görülür.

1993 yılında Putnam'ın Kuzey İtalya'nın Güney'den daha hızlı kalkınmasını bölgeler arası sosyal sermaye farklılığına bağladığı öncü çalışmasını burada mutlaka hatırlamak gerekir. Üçüncü İtalya, uzun yıllar bağımsız şehir-devlet ve sivil yönetim geleneğine sahip olması sayesinde oldukça iyi bir sosyal sermaye stoku oluşturmuştur. Güney İtalya ise daha feodal ve despotik yapılar bulunduğundan burada sosyal sermaye birikimi zayıftır.

İtalya'daki yeni endüstri bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ'ler yakın aile bağlarına dayanan ve büyük ölçekte hem formel hem enformel alış verişi ilişkisi içindedirler. Bu bölgenin en önemli özelliği hemen her alanda görülen işbirliği kültürüdür: işletmeler arası ve işletmelerin yerel toplumla ve kurumlarla ilişkileri ileri derecede işbirliğine işaret etmektedir. Söz konusu işbirliği kültürü, esas itibarıyla bölgeyi diğer bölgelerden ayıran sosyal geleneklerinde, yani sosyal sermayesinde gizlidir.

1970'lerin başlarında kitlesel üretim modelinden daha esnek üretim süreçlerine geçilmiş, bu dönemde Üçüncü İtalya, özellikle işbirliği potansiyeli ve esnek uygulamalara açıklığı nedeniyle girişimciler tarafından tercih edilen bir bölge olmuştur. Bu nedenle yerel üretim sistemleri Üçüncü İtalya'daki bölgesel kalkınma modelinin odak noktasını oluşturur. Yerel üretim sistemleri, genelde bölgesel

kaynaklara dayanarak üretilen sadece bir ürün üzerine odaklanan, yerel kültüre (tarihsel ve kültürel değerlere) dayalı iş ve işletme gruplarını kapsamaktadır (Ferri ve White 1999, s.99).

Bir taraftan Bologna üniversitesi, işgücünün eğitime destek verdiği gibi, teknoloji problemlerinin çözümüne de yardımcı olmakta; ama aynı zamanda bölgede kaliteli zanaat üretiminin güçlü geleneğine sahip girişimcilerin varlığı, yenilikçi, girişken ve kaliteli üretim yapan çok sayıda küçük işletmenin gelişimini desteklemektedir. Toplumda yeni fikirlerin yayılmasında öncü olan teknik okulların gelişmesi, teknolojik bilginin gelişmesine yardımcı olmaktadır (Vertova 1998, s.5-6). Ayrıca bölgenin politik alt kültürü, potansiyel sosyal ihtilafları giderdiği için işgücü piyasasının esnekliğini arttırmaktadır (Boschma 2005, s.18). Bölgedeki alansal yoğunlaşma, firmaları birlikte çalışmaya yönlendirdiğinden, örneğin taşeron ağların oluşturulduğu görülür. Söz konusu işbirliği kültürü bir süre sonra bölgede başarılı bölgesel politik kurumların yaratılmasında da etkili olmuştur.

1.3.2.2 Yeni (Marshall'cı) Endüstriyel Bölgeler

Bölgesel ekonomik analizde endüstriyel toplanma yeni bir olgu değildir. İlk olarak Alfred Marshall (1890/1986) tarafından XIX. yüzyıldaki sanayi bölgeleri ile ilgili çalışması kapsamında gündeme getirilmiştir. Endüstriyel bölgelerin doğuşu, gelişimi ve endüstrilerin belirli yörelerde yoğunlaşması konuları üzerinde duran Alfred Marshall, yerel düzeydeki iş ilişkilerinin yanı sıra bu ilişkilerin sosyal ve kültürel yönleriyle incelenmesinin önemine ilk dikkat çeken kişi olmuştur. Alfred Marshall'ın bu analizi, daha sonra 1970'ler ve 80'lerde, bazı bölgelerin kriz dönemlerinde gösterdikleri esneklik nedeniyle ön plana çıkmalarıyla yeniden gündeme gelmiş ve endüstriyel bölgenin sosyal ve ekonomik bir bütün olarak değerlendirildiği yeni bir yaklaşım ortaya çıkmıştır.

Marshall'ın XIX. Yüzyıl İngiltere'si ile Üçüncü İtalya'daki kümeler arasında pek çok benzerlik bulunmaktadır. Her ikisi de imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin oluşturduğu kümelerdir (Armstrong ve Taylor, 2000). Bu nedenle literatürde bazen "Marshall'cı endüstriyel bölgeler" olarak da anılan yeni sanayi bölgelerinin bazı özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Rabellotti 1998, s.244; Vertova 1998, s.2; Tappi 2000, s.4):

- (i) Küçük ve orta büyüklükte, alansal olarak yoğunlaşmış, sektörel bazda uzmanlaşmış firmalardan oluşur;
- (ii) Ekonomik aktörleri birbirine bağlayan ve genel ve ortaklaşa kabul gören bir davranış biçiminin (kodunun) kimi zaman açıkça ama çoğunlukla üstü kapalı bir biçimde oluşmasına dayanak teşkil eden, kuvvetli ve nispeten homojen bir sosyal ve kültürel arka-plana (geçmişe) sahiptir;
- (iii) Firmaların ileri, geri ve yatay düzlemde ve ayrıca çalışanlarıyla, her türlü iş ve diğer ilişkileri yoğundur. Diğer bir deyişle, üreticilerin tedarikçileri ve müşterileri ile bağları güçlüdür; bölgedeki firmalar arasındaki paylaşma ve işbirliği düzeyi yüksektir;
- (iv) Kümelerdeki ekonomik aktörlerin endüstriyel faaliyetlerini desteklemek üzere, yerel düzeyde kamu ve özel kuruluşlardan oluşan bir ağ kurulmuştur; bu suretle endüstriyel faaliyetler ile yerel toplum tarafından alınan kararlar arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur;
- (v) Bölge içindeki ve dışındaki firmalar arasındaki ekonomik ilişkiler önemsiz derecededir,
- (vi) Bölgedeki işgücü piyasası esnektir.

Esasen yukarıda açıklanan özellikler, klasik Marshall'cı endüstriyel bölge özelliklerini de kapsar: imalatçı KOBİ'ler, uzmanlaşmış işgücünden kaynaklanan dışsal ekonomiler, yardımcı ve uzmanlaşmış hizmetler, uzmanlaşmış makinelerin etkin kullanımı fırsatının sunulması bunlar arasındadır.

Marshall'cı teori çerçevesinde üretim artışına bağlı olarak ortalama maliyetlerin düşmesine neden olan faktörler arasında ölçek ekonomileri yanı sıra, dışsal ölçek ekonomilerine de özel bir ilgi atfedilmiştir. Marshall, dışsal ekonomileri üç grupta toplamıştır. Bunlar:

- belirli bir bölgede iş bölümüne bağlı uzmanlaşmadan kaynaklanan etkiler,
- altyapı, enformasyon, iletişim ve ar-ge faaliyetlerinden doğan etkiler ve
- uzmanlaşmış bir işgücünün varlığından kaynaklanan etkilerdir.

Rabellotti (1998, s.293-294) yeni bölgelerin Marshall'inkinin ötesinde bazı özelliklerinin de olduğunu belirtir. Bunlar, kümeyi oluşturan KOBİ'lere yardımcı olmak üzere kamu ve özel kurumların birlikteliği ile oluşturulan ağ düzeneği ve

sosyal-kültürel destek mekanizmalarıdır. Ayrıca, bugünün endüstriyel bölgesi küresel bir pazarda eskisinden çok daha büyük bir hızda değişen teknolojiye ayak uydurmak durumundadır.

Yeni Marshall'cı yaklaşımda coğrafya, siyaset bilimi ve sosyoloji disiplinlerinden yararlanıldığı ve yeni endüstriyel bölge kavramının, bilhassa post-Fordist düşünceler ve sosyal sermaye kuramlarından etkiler taşıdığı görülmektedir.

1.3.2.3 Bölgesel Yenilikçilik sistemleri

Yeni endüstriyel bölgelerle ilgili ilk çalışmalar imalat sektöründe genelde tekstil gibi geleneksel sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'leri hedef alırken, sonraları tartışma derinleştikçe, başarılı kümeler için teknolojik değişimin esas olduğu düşüncesiyle vurgu “yenilikçi” (innovative) ve “öğrenen” (learning) bir bölge yaklaşımına kaymıştır (Armstrong ve Taylor, 2000).

Sternberg (1999) Almanya'daki “yenilikçi” tipte bölgeler üzerine yaptığı araştırmada, kolektif öğrenmenin farklı bölgeler arasındakinden ziyade, aynı bölge içindeki aktörler arasında daha kolay geliştiğini tespit etmiştir. Bu, özellikle de KOBİ'ler için geçerli bir bulgudur. KOBİ'ler, daha büyük firmalara göre bölge-içi ilişkilere dayanırlar ve onlardan faydalanırlar. Bunun nedeni büyük firmaların yine diğer bölgelerdeki büyük firmalarla bağlantılarının olmasıdır.

Bölgesel gelişme için teknolojik değişimin önemi konusundaki çalışmalar bilhassa “öğrenme süreçleri” üzerine odaklanmıştır. Bunlar, firmalarla ya da bölge çapında kolektif öğrenme şeklinde olabilmektedir. Kolektif öğrenmeden yola çıkarak, “öğrenen bölge” (Asheim, 1999; Morgan, 1997; Simmie, 1997) ya da “bölgesel yenilikçilik sistemi” (Cooke vd., 1997; Cooke ve Morgan, 1998) kavramları geliştirilmiştir.

Bölgesel yenilikçilik sistemleri bölgesel düzeyde kamu ve özel sektör kurumlarının oluşturduğu ağlar vasıtasıyla yeni teknolojilerin bulunması ve yaygınlaştırılması faaliyetlerini içerir. Bu alandaki çalışmalardan bir kısmı ekonomik ve teknolojik evrim teorilerine dayanırken, diğer bir kısmı ise bölgesel iktisat teorisine dayanmaktadır (Doloreux ve Parto, 2004).

İlk gruptaki çalışmalarda, büyüme için teknolojinin önemi vurgulanmaktadır. Bölgesel yenilikçilik yaklaşımı, ulusal düzeydeki yenilikçilik sistemlerinin, bilimsel

araştırmaların ve teknolojik gelişmenin firmalar düzeyine yansiyarak yaygınlaşması şeklindeki öngörüsünün tam olarak gerçekleşmemesi üzerine yeni bir yaklaşım olarak geliştirilmiştir. “Yukarıdan aşağıya” olarak ifade edilebilecek bir yaklaşım içerir. Adem-i merkeziyetçi bir yapı içinde yerel düzeydeki firmaların ihtiyaçları doğrultusunda teknolojik hizmetlerin sunulması daha etkin sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır (Knorringa ve Staveren, 2006).

“Aşağıdan yukarıya” olarak tanımlanabilecek ikinci yaklaşım kümelenme, üretim sistemleri, sanayi bölgeleri ile ilgili kuramlara dayanır. KOBİ’lerin sürdürülebilir rekabet becerilerinin artırılması için en azından kısmen de olsa dış kaynaklara (kamu ve özel) ihtiyaç duyduğu görüşünü benimser. Söz konusu kuramlarda vurgu yapılan unsurlar arasında firmaların fiziki ve sosyo-kültürel olarak birbirine yakın olması vasıtasıyla bilgi değişiminin kolaylaşacağı fikri öne çıkmaktadır. Bölgesel yenilikçilik sistemi içindeki tipik faaliyetler arasında, firmalar ile araştırma ve teknoloji merkezleri arasındaki etkileşimi kolaylaştırmak, teknoloji merkezleri ve aracılık hizmetleri kurumlarını oluşturmak, teknoloji kullanmanın önündeki engelleri ve teknoloji geliştirme maliyetlerini azaltmak, beşeri kaynakların geliştirilmesi ve eğitim faaliyetleri sayılabilir. Bu faaliyetler doğal olarak bilgi çağına ayak uydurmakta zorluk çeken KOBİ’leri hedef almaktadır.

Bu sistemlerin çalışması için önkoşul niteliğinde olan sosyal sermaye, ayrıca yenilik süreçlerindeki işlem maliyetlerini de azaltabilir. Ortak değerler, normlar ve kurumlar, aktörlerin karşılıklı yarar esasına dayalı işbirliğini artırmalarında önemli rol oynayabilir. Avrupa’daki örnekler bunların sosyal sermaye oluşumuna katkıda bulunduğunu göstermiştir. 2000 yılında yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre, bölgesel düzeyde sosyal sermayenin oluşturulması ve artırılmasına yönelik geliştirilen stratejilerin başarısız oldukları noktalar, kamu ve özel sektör aktörleri arasındaki ortaklığın (paydaşlığın) zayıflığından kaynaklanmaktadır. Bu ortaklığın zayıf olmasının altında yatan nedenler arasında, bölgesel yönetimlerin bazı nedenlerle bu süreçlerden rahatsızlık duymaları ve direnç göstermeleri; firmaların isteksizliği ve bölgesel düzeyde yeterli sayıda (örnek oluşturabilecek) “şampiyon” firmanın bulunmaması; firmaların pratik ihtiyaçlarına yeterince cevap verilmemesi nedeniyle firmaların katılımını azaltması sayılabilir (Landabaso, Mouton ve Miedzinski, 2003).

Bu deneyimler, gelişmekte olan ülkelerde (GOÜ) bölgesel yenilik sistemlerinin uygulanmasının daha da zor olabileceği kanısını güçlendirmektedir. Zira, GOÜ'lerde KOBİ'ler teknolojiyi daha geriden izlediklerinden, teknolojinin taklit edilmesine odaklanabileceklerdir. Uygulama olarak dikey (dış alıcılarla) ilişkiler, bölgesel yenilikçilik stratejileri ile desteklenen yatay ilişkilerden daha önemli olabilir (Knorringa ve Staveren, 2006).

1.3.3 Üretim Zincirleri

Kümelenme literatürü üreticiler arası ilişkiler ve yatay düzeyde ortak eylem formlarına odaklanırken, üretim zinciri yaklaşımı dikey ilişkileri başlatan ve aşağıdaki ve yukarıdaki diğer aktörlerle birleştirici sosyal sermaye bağlantısını sağlayan yaklaşımdır.

KOBİ'lerin yukarı ve aşağı yönlü dikey ilişkilerine odaklanan bu yaklaşımda, üretimin tasarlanmasından nihai tüketiciye ulaşıncaya kadar geçen süreçteki üretimden ziyade, tasarım, lojistik ve pazarlama faaliyetlerinin sıklığı önem arz etmektedir. Üretim zincirini kontrol altında tutuyor olmak için mutlaka üretici ya da tüm faaliyetleri yönetiyor olmak gerekmektedir.

Bu şekilde dikey firmalar arası ilişkilerde seçici bir işbirliği yaklaşımının KOBİ'ler için etkin strateji olduğuna dair teorik ve deneysel çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalarda kaliteli ve etkin bir üretim artışının, kazanılmış güven düzeyinin de yüksek olması ile bağlantılı olduğu ortaya konmuştur (Lane, 1998). Jarillo (1988) stratejik ağ-düzeneklerinin işlem maliyetlerini azaltarak firmanın üretim zinciri içinde rekabet avantajı olduğu faaliyetlerde uzmanlaşmasına olanak sağladığını ileri sürmektedir.

Kaliteye dayalı yüksek profilli bir ortamda örgütsel öğrenme imkanları artmakta, bu da ürün iyileştirme süreçlerini kolaylaştırmaktadır. Böylece firmaların üretim süreçleri iyileşmekte, daha iyi mallar üretebilmekte, ilave ve daha yüksek katma değerli faaliyetlere girişebilmektedirler (Humphrey ve Schmitz, 2000).

Sosyal sermaye açısından bakıldığında, bu dikey ilişkiler çerçevesinde oluşan birleştirici sosyal sermaye KOBİ'ler için öğrenme süreçlerinin yaygınlaşmasında vazgeçilmez bir unsurdur.

Son zamanlardaki bazı yayınlarda değer zinciri analizi ile kümelenme çalışmalarının bağlantısı kurulmaya çalışılmaktadır (Humphrey ve Schmitz, 2000). Ayrıca ortaklaşa (kolektif) öğrenme konusunda Lazaric ve Lorenz (1998) ile Lesser (2000)'in çalışmaları dikkat çekmektedir. Yerel düzeyde dışsallıklar ve kolektif (ortaklaşa) öğrenme KOBİ'lerde kendi kendine örgütlenme sürecine girilmesini sağlayabilir. KOBİ'lerden oluşan bir kümelenme bazı kurumların ortaya çıkmasını sağlarken, bu kurumlarda meydana gelen bazı değişiklikler de kümelenme yapısında değişikliklere yol açabilir. Küme içinde uzmanlaşma, ağ düzeneklerine dayalı bir yönetime, bu da yerel yönetimden kümenin performansı için gereken bazı kamu mallarının talep edilmesi yönünde ortak eylemlere kapı açabilir.

1.3.4 Üretici Dernekleri ve Mesleki Örgütlerle İlgili Literatür

Üretici dernekleri ve mesleki örgütlerle ilgili literatürü de ortak eylemlerin önemi nedeniyle burada dikkate almak gerekmektedir.

Resmi nitelikli meslek örgütleri, gönüllü üyeliğe dayanan ve üyelerine sosyal sermaye sağlayabilecek mal ve hizmetler sunan örgütler olarak tanımlanabilir (Knorringa ve Staveren, 2006). Bu örgütlerin üyelerine sundukları mallar aşağıdaki başlıklar altında özetlenebilir:

- dayanışma malları (üyeler için buluşma imkanı sağlayan sosyal ortamlar sunma)
- ortak eylem malları (üyelerinin hükümet, müşteriler, tedarikçiler, ve diğer üçüncü taraflar nezdinde ortak çıkarlarını temsil etme)
- sadece üyelerin sahip olabileceği kulüp mal ve hizmetleri
- üyelerin bireysel davranışlarını yönlendirecek bazı norm ve standartların oluşturulması ve üyeler arası anlaşmazlıkların çözümünün sağlanması için gereken düzenlemeler.

Bir örgütün sunduğu malların türü üyelerine sağlayacağı sosyal sermayeyi etkiler. Dayanışma malları üyeler arasında bağlar kurmayı amaçlar. Aynı şey ortak eylem malları için de geçerli ise de, bunda üyelerin harekete geçmesi gerekir. En düşük seviyede ağ-bağ ya da iletişim potansiyeli oluşturma, mesela iş geliştirme hizmetlerinin sağlanması gibi bireysel bazı malların üretilmesi yoluyla gerçekleşebilir. Burada sözü edilen türde mallar güveni geliştiren niteliktedir. İş

geliştirme hizmetleri üyelerin güven oluşumuna imkan sağlayacak etkileşime hazırlanmalarını sağlayabilir. Aynı şekilde, başarıyla sürdürülebilir ortak eylemler güvenin gelişmesini sağlar. Dayanışma ürünleri üyeleri ortak eyleme hazırlayabilir. Ayrıca tüm bu süreçler işlem maliyetlerini azaltabilir (Fafchamps ve Minten, 1999). Dayanışma ürünlerinin, fırsatçı davranışlara girişme niyetlerini önleme potansiyelinden yararlanarak, dolandırıcılık ve yolsuzluk gibi olumsuzluklar azaltılabilir. Yine dayanışma malları rol modellerle iletişimi sağlamak yoluyla öğrenmeye katkıda bulunur. Meslek örgütlerinin firmaların öğrenme olanaklarını artırmalarına da katkıları vardır. Örneğin iş geliştirme hizmetleri sayesinde “öğrenmenin yayılması” sağlanabilir; örgüt öncülüğünde girişilen ortak eylemlerle “yaparak öğrenme” olanakları artar (Knorringa ve Staveren 2006, s.31).

Öte yandan, mesleki örgütler, geleneksel davranış kalıplarının güçlenerek sürmesini sağlayabildikleri gibi, iş çevrelerinin ve bölgenin/yörenin önünü açıcı da olabilirler. Örneğin bir bölgedeki belli bir alanda uzmanlaşmış firmalar, mesleki derneklerde etkilerini kullanarak ne pahasına olursa olsun kendi çıkarlarını (örneğin kendi sanayi dallarını) savunmak isteyebilirler. Bu durumda dernek bölgenin izole olmasına katkıda bulunmuş olur. Aynı zamanda girişimciler diğer üst düzey ilişkilerini menfaatleri için kullanabilirler. Devlet nezdinde işlerini kolaylaştırmak için değişik mekanizmalara başvurabilirler.

Burada ayrıca, güç meselesini de unutmamak gerekir. Güç ilişkileri dernekler için de geçerlidir. Bazı üyelere “daha eşit” davranılabilmekte, bazıları dışlanabilmekte, kimi zaman da hiyerarşik bir yapılanma ile zayıf üyeler güçlü üyeler tarafından kontrol edilebilmektedir.

Schmitter ve Lanza (1989), mesleki derneklerin örgütlenme mantığındaki farklılıklara dikkat çekmişlerdir (akt. Knorringa ve Staveren 2006, s.32-33). Örneğin “üyelik mantığı” ile örgütlenenler genelde tüm sektörleri kapsar ve üyelerine kimlik yaratma/onaylama, dayanışma hizmetleri sağlama rolünü üstlenir. Bu yaklaşımda olanlar, hem bağlayıcı sosyal sermayeye, hem de sektörler arası ağ-bağlar ve bağlantılara ve yeni ortaklıklara imkan sağlayarak birleştirici sosyal sermaye oluşumuna katkıda bulunur. Bazı dernekler “etki yaratma mantığı” ile örgütlenmişlerdir ve başta devlet ve hükümet politikaları olmak üzere sendikalar ve

müşteriler de dahil üçüncü taraflar üzerinde hem üyeler hem de üye olmayanlar lehinde etki yaratmak için çalışırlar.

“Uygulama mantığı” ile örgütlenen dernekler, üyelerine piyasada bulunmayan ve üyelerin kendi başlarına temin etmekte güçlük çektikleri bireysel ya da kulüp malı niteliğinde hizmetler (araştırma-geliştirme vb.) sunarlar. Burada amaç ölçek ekonomileri ve teknik yeterlikleri artırarak üretime katkıda bulunmaktır. Küreselleşme ve yeni rekabet ortamı derneklerin sunduğu bu tip iş geliştirme hizmetlerinin önemini artırmıştır. Diğer bir tip örgütlenme ise “hedef belirleme mantığı”dır. Dernek üyeleri çeşitlendikçe, ortak noktaları belirlemek ve ortak hedeflere yönelmek güçleşmektedir. Bu mantığın aynı zamanda dikey bir boyutu bulunmaktadır. Devlet yapılarının fazlasıyla merkezi olduğu durumda bu dernekler devlet nezdinde etkili olabilmek için ulusal düzeyde çalışmak zorundadırlar Schmitter ve Lanza (1989).

Aslında tüm bu örgütlenme tiplerinin birbirini dışlayıcı olmadıklarını belirtmek gerekir. Üyelik ya da hedef belirleme mantığıyla örgütlenen bir derneğin esas itibariyle güven oluşumunu teşvik edici olması beklenir. Öte yandan etki yaratmayı hedef alan bir dernek ise ortak eylemler konusunda etkin olacaktır. Uygulamaya yönelik derneklerin ise üyeleri açısından işlem maliyetlerinin azalmasını sağlayan bazı hizmetleri etkin bir şekilde sunabilmesi beklenir. Ayrıca, yine bu tip derneklerde dernek yöneticileri ile üyeler arasında bilgi asimetrisi ortaya çıkabilir ve öğrenmenin yaygınlaşmasının bundan etkilenmesi söz konusu olacaktır. Benzer şekilde, etki yaratma mantığında dernek lideri ile üyeler arasında bir mesafe oluşabilir ve bilgi asimetrisi ortaya çıkabilir.

Derneklerle ilgili son önemli nokta, birlik olma düzeyidir. Eğer düşük seviyeli bir birlik söz konusu ise, ilişkiler gayri-resmi düzenlemeler çerçevesinde yürür. Harcanan çabaların kısıtlı kaldığı, etkinliğin azaldığı görülür. Bu tip bir organizasyonun girişimcilerin performansı üzerindeki etkisi son derece sınırlı kalacaktır. Tersine dernekte yüksek düzeyde bir birlik ve bütünleşme varsa, üyeler arasındaki sözleşmenin detayları ön plana çıkar. İlişkiler, giriş-çıkışlar ve prosedürler daha formeldir. Ancak yüksek düzeyli birlikler genelde küçük grupların girişine kapalı olduğundan iletişim ya da ağ-bağ kurma potansiyeli kısıtlanırken, kalite yükselmektedir (Knorringa ve Staveren 2006, s.33).

İKİNCİ BÖLÜM

MODEL VE METODOLOJİ

Bu bölümün amacı, birinci bölümde ilgili literatür kapsamında şekillenen kavramsal ve kuramsal çerçeve ışığında, araştırmanın hedeflerine uygun olarak benimsenecek yaklaşımla sosyal sermaye kavramını yeniden tanımlamak, ölçümü için geliştirilen yöntemi, araştırma sorularını, uygulama çalışmasının (deneysel çalışmanın) dayanacağı modeli tanıtmaktır.

Sosyal sermaye ile ilgili literatürün de gösterdiği gibi, araştırmacılar sosyal sermaye ile bilimsel çalışma yaparken özellikle şu üç sorunla karşılaşmaktadırlar:

- kavramın tanımının halen muğlak olması;
- somuta indirgenebilir (elle tutulabilir) nitelikte olmaması, yani soyut niteliği;
- uygun verilerin mevcut olmaması nedeniyle evrensel bir ölçüm metodunun ve bütün çevrelerce kabul edilmiş bir göstergenin bulunamayışı.

Bu sayılanlar, sosyal sermaye ölçütlerinin “benzer/yaklaşık” (Proxy) ölçüt olarak değerlendirilmesine neden olmaktadır.

Beşeri sermaye gibi, sosyal sermayenin ölçümü de oldukça zordur. Ancak ampirik amaçlarla benzer/yaklaşık göstergeler kullanımı zorunludur. Bugüne kadar beşeri sermaye için kullanılagelen eğitim süresi ve iş tecrübesi gibi gösterge “benzerleri” pek çok ampirik çalışma sonucunda büyük ölçüde “rüşünü ispat etmiştir” yani bilimsel olarak kabul gören göstergeler oldukları konusunda bir uzlaşma sağlanmıştır. Ancak ne yazık ki aynı şeyi sosyal sermaye için söylemek imkansızdır, bu nedenle en iyi gösterge benzeri arayışları hala sürmektedir. Bu çalışmanın bir amacı da bu konuda, yani daha iyi gösterge benzeri arayışına katkıda bulunmaktır.

Buraya kadar yapılan açıklamalardan, sosyal sermaye ile ilgili herhangi bir araştırmada geleneksel olandan farklı bir bakış açısının ve analitik çerçevenin gerekli olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu çerçevede, analizin odak noktasının bireylerin tek başlarına davranışlarından, bireyler, sosyal birimler ve kurumlar arası ilişki kalıplarına kaydırılması gerektiği görülmektedir. Ayrıca çok disiplinli ve disiplinler

arası bir yaklaşımın benimsenerek, sosyal bilimler için değer içeren konuların araştırma alanına alınmasının zor ama daha sağlıklı bir yaklaşım olduğu düşünülmektedir.

Böyle bir bakış açısıyla bakıldığında, sosyal sermayenin yerinin bireysel değil, kişiler arası düzeyde belirlenmesinin; sosyal ilişkilerin (ya da sosyal sermayenin) *kendisi* ile kullanım alanı ya da *işlevi*, diğer bir ifadeyle ekonomik *sonuçları* arasında ayırım yapılmasının gerektiği düşünülmüştür.

Sosyal sermayenin ölçümünde esas önemli olan grupların, ağların, güvenin, normların ve değerlerin nasıl tanımlanıp nasıl ifade edildiği ve nasıl yaşandığı konusunda bir anlayış geliştirmektir. Bu nedenle son derece karmaşık olan bu sosyal sermaye göstergelerini daha iyi anlamak için, ölçümde hem nicel hem de nitel yöntemler kullanılması daha uygun olabilir.

Sosyal sermaye nasıl üretildiğine ve nasıl kullanıldığına bağlıdır; zaman ve ortama göre değişebilir. Yani şartlara bağlıdır. Bu bağlamda, Bourdieu'nunkine benzer bir yaklaşımla, ne genel olarak kaynakların, güven ve karşılıklı bağımlılık gibi davranış ve normların, ne de sosyal iletişim ağları, birlik ve dernekler gibi sosyal altyapının, tek başlarına “sosyal sermaye” olarak algılanamayacakları düşünülmektedir.

Sosyal ilişkilerin nasıl bireysel ve ortak eylemleri kolaylaştırdığını anlayabilmek için sosyal sermayenin kullanım değerinin, içinde bulunduğu spesifik sosyal koşullara bağlı olduğunu dikkate alan bir kavramsallaştırmaya ihtiyaç vardır. Sosyal sermayenin çevresel koşullara bağlılık özelliği, kaynaklara ulaşım bakımından neden eşitsizliklerin olduğunu açıklamaktadır. Burada sosyal sermayeyi işlevsel hale getirme çabaları doğrultusunda, kaynaklara ulaşım için gerekli olan unsurlar nelerdir sorusunu sormak gerekir. Kanımızca, öncelikle *spesifik bir kaynağın var olduğunu* ve bu kaynaklara kişisel ya da grup olarak ulaşabilmeye aracılık edecek bir *sosyal ilişkiye* ihtiyaç olduğunu algılamamız gerekir.

Literatürden çıkan ve bizim amaçlarımız açısından önemli bir sonuç şudur: Sosyal sermayenin ekonomik etkinlik üzerinde olumlu etki etmesindeki mekanizmalardan biri güven düzeyini artırmak ve belirsizliği azaltmaktır. Zengin bir sosyal çevre güvenin ve paylaşılan değerlerin gelişmesi için elverişli bir ortam sunar ve sürekli tekrarlanan bir etkileşim sayesinde bilginin yayılması ve itibar sahibi

olmanın önemi artar. “Mahkum açmazı” (prisoner’s dilemma) durumlarında çıkarıcı davranış (free-riding) içine girmenin fırsat maliyeti yükseldiğinden oyuncuların davranışları daha öngörülebilir hale gelmekte, belirsizlikler genel olarak azalmaktadır. Bu nedenle güvene dayalı ilişkilerin artması izleme-denetleme başta olmak üzere ortalama işlem maliyetlerini azaltmaktadır.

Çalışmanın yukarıda açıklanan varsayımları dikkate alan sosyal sermaye modeli, aşağıdaki bölümde açıklanmaktadır.

2.1 YEREL/BÖLGESEL KALKINMA SÜRECİNDE SOSYAL SERMAYENİN YERİ (MODEL)

Sosyal sermayenin temelinde grupların ve cemiyetlerin sosyal bütünleşmesi, toplumdaki sosyal ilişkiler, kişilerle gruplar arasındaki ilişkiler yatar. Bu ilişkilerin arka planında ise paylaşılan ve kimi zaman çatışabilen değerler, güç farklılıkları vardır ve bunlar hem pozitif hem de negatif sosyal ve ekonomik etkilere yol açabilir. Sosyal sermaye iktisadi eylemin gerçekleşmesi açısından hem kısıtlayıcı hem de kolaylaştırıcı olabilmekte, duruma göre kimi zaman fayda kimi zaman maliyet olarak algılanmaktadır.

Bu görüşü benimseyen bir yaklaşımla, bu çalışmada sosyal sermayeye geleneksel olandan farklı bir bakış açısı benimsenerek, analizin odak noktasına bireylerin tek başlarına davranışları değil, bireyler, sosyal birimler ve kurumlar arası ilişkiler konmuştur. Bu şekilde kavramın değerler, normlar, sosyal ilişkiler, paylaşılan anlamlar ve kurumları temsil etmesi, ayrıca eşitsizlikler, kapsama ve dışlama, bağımlılık ve belirsizliklerin de dikkate alınması sağlanmıştır. Field (2003)’in de belirttiği gibi, sosyal sermaye ile ilgili araştırmalarda onun iç içe yer aldığı sosyal gerçeklikten kaçılmaz.

Sosyal sermayenin sanayinin gelişmesi bağlamında yerel/bölgesel kalkınma sürecindeki yerini belirleyebilmek için de, öncelikle sosyal sermayenin temelini oluşturan *sosyal ilişkilere* ve sosyal ilişkilerin *ekonomik etkilerine (sonuçlarına)* odaklanmak gerekmektedir.

2.1.1 Sosyal Sermaye: Sosyal İlişkiler ve Ekonomik Etkileri

Daha önce de belirtildiği üzere, sosyal sermayenin tanımı ve ölçümü ile ilgili bir uzlaşıdan söz etmek mümkün değildir. Adler ve Kwon (2002)'un bu amaçla geliştirdikleri kavramsal modelde, sosyal sermayenin kendisi (substance), kaynakları ve etkileri arasında bir ayırım yapılmaktadır: Sosyal sermayeyi bireylerin ve grupların sahip oldukları “iyi niyetlilik” olarak tanımlamışlar, kaynaklarının da oyuncuya ait sosyal ilişkilerin yapısı ve içeriğinde bulunduğunu varsaymışlardır. Sosyal sermayenin etkileri ise, onun oyuncuya sağladığı enformasyon, bilgi, etki ve dayanışma yoluyla ortaya çıkmaktadır.

Sosyal sermaye farklı biçimlerde (Coleman 1988) veya boyutlarda (Nahapiet ve Ghoshal, 1998) ortaya çıkabilmektedir. Coleman (1988)'a göre sosyal sermaye üç değişik biçimde ortaya çıkabilir: güvenilirlik, enformasyon aktarma kapasitesi, yaptırımlarla desteklenmiş normlar. Nahapiet ve Ghoshal, (1998) analitik amaçlarla sosyal sermayeyi birbiriyle bağlantılı üç boyutu ile kategorize etmişlerdir: Paylaşılan bir kod ve ortak bir dil ya da kısaca “zımni” (cognitive) sosyal sermaye; güven, normlar, zorunluluklar ve kimlik tanımlama ya da kısaca “ilişkisel” (relational) sosyal sermaye; ve ağ bağlantıları ya da kısaca “yapısal” (structural) sosyal sermaye. Koka ve Prescott (2002) ise enformasyon çeşitliliği (teknoloji çeşitliliği), enformasyon hacmi (ortak ve bağlantı sayısı), enformasyon zenginliği (çoklu ve tekrarlanan bağlar) olarak kategorize etmişlerdir. Sosyal sermayenin değişik boyutlarının hem değişik enformasyon faydalarının olacağını hem de firmanın performansına değişik etkilerinin olacağını söylemişlerdir.

Lorenzen (2005), farklı gruplarla sosyal ilişkilerden oluşan, çeşitliliğe sahip bir ilişki matrisini sosyal sermaye olarak tanımlamış, bunun işbirliğini kolaylaştıran sosyal kurumların varlığıyla birleşmesi halinde, fedakarlık, güven, katılım, kapsayıcılık gibi bir dizi sosyal fenomenin yaratılabileceğini ileri sürmüştür. Bu tip ilişkilerin ise en yoğun var olabileceği ortamın yerel düzey olduğunu belirtmektedir.

Sosyal sermaye sosyal ilişkiler üzerinden inşa edilir ve bu ilişkiler kimi zaman firmaların ihracat yapmak için *işbirliğine girişmeleri* şeklinde “tasarlanmış” (maksatlı) ekonomik etkilere yol açabileceği gibi, kimi zaman sadece firmalar arası alışverişlerde belirsizlikleri azaltan *güven duygusunun oluşması* şeklinde “tasarlanmamış” (maksatlı olmayan) ekonomik etkilere de sahip olabilir.

Sosyal sermaye, sosyal ilişkilerin *gücüne* (yakın/güçlü ya da uzak/zayıf ilişkiler) ve *tipine* (güç dengesizliğinin mevcudiyetine – ilişkilerde gücün rolüne) göre değiştiği gibi, aynı zamanda gruplar, örgütler ve kurumların *hedeflerine* göre de değişir.

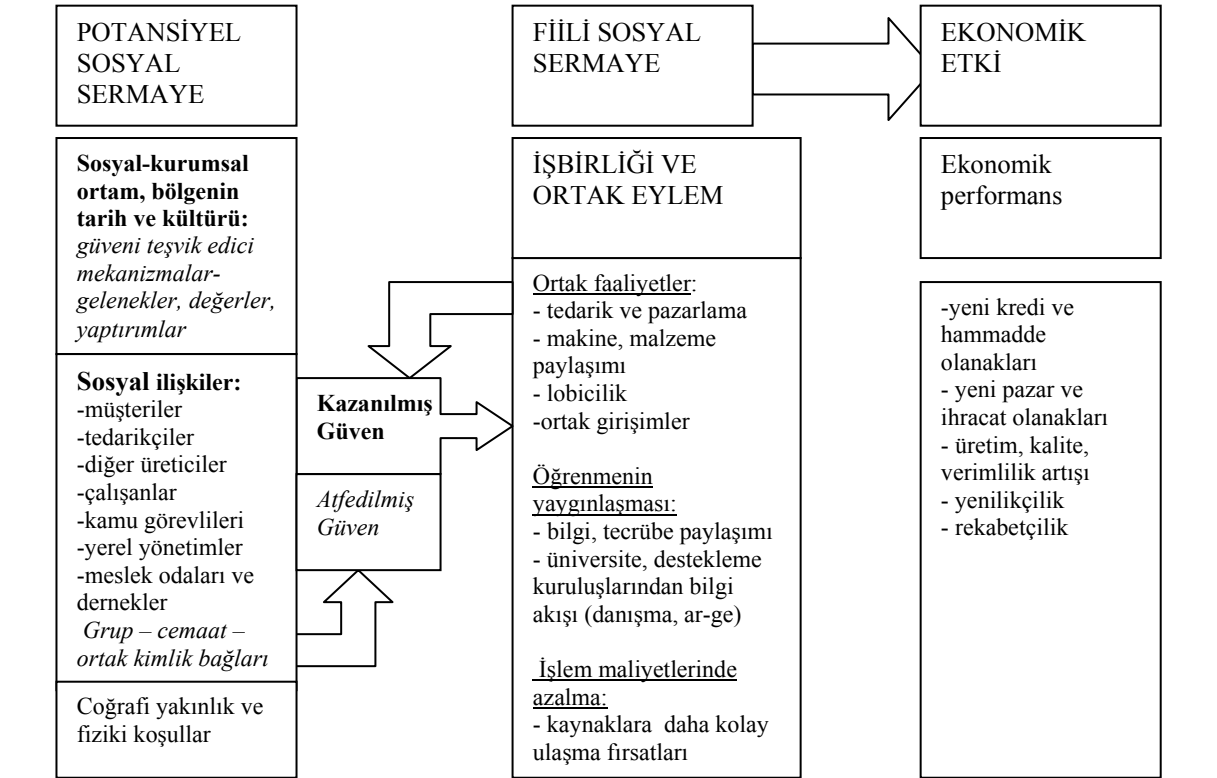
Sosyal ilişkilerin ekonomik etkileri *etkinlik artışı* şeklinde olumlu veya *etkinlik kaybı* şeklinde olumsuz olabilir. Olumlu ekonomik etkiler, işlem maliyetlerinin düşmesi, işbirliği ve ortak eylemlerin kolaylaşması ve güçlenmesi, ayrıca öğrenmenin yaygınlaşması şeklinde etkinlik artışına yol açan etkilerdir. Karşılıklı güven, sözleşmelerin ve izlemenin yerine geçerek hem zaman hem de parasal açıdan tasarruf sağlar, diğer bir deyişle işlem maliyetlerini azaltır. Güvenli bir işbirliği ölçek ekonomilerinin ortaya çıkmasına neden olur ve işletmenin pazarlık gücünü etkiler. İşletme üretim faktörlerine (sermaye ve teknolojiye) ulaşmada daha avantajlı bir pozisyona ve daha iyi pazara giriş imkânlarına kavuşur. Sosyal bütünleşme ve sosyal hayata katılım, gerek ortalama beşeri sermaye düzeyinin yükselmesi, gerek yeni teknolojinin aktarılması yoluyla yeni kazançların uyarılmasına ve toplam faktör verimliliğinin artmasına neden olur.

Sosyal ilişkilerin olumsuz etkileri ise, kişilerin sosyal ilişkileri ve bu sayede elde ettikleri güç vasıtasıyla kendileri dışındakiler (toplumun geri kalanı) pahasına kişisel yarar sağlamaları ile ortaya çıkan etkinlik kayıpları olarak tanımlayabiliriz. Rüşvet vererek, yolsuzluk yaparak rant kollama, kurallara uymama, hilekarlık yaparak ahlaki değerleri zarara uğratma, iş veya kredi olanaklarına ulaşmak için grup (aile, vb) ilişkilerini kullanma, torpil, diğerlerini dışlayarak menfaat sağlamak üzere hileli bir işe ortak olma, kartel oluşturma vb. durumları, sosyal ilişkilerdeki güç dengesizliklerine bağlı *eşitsizlik ve dışlama* süreçlerinin ortaya çıkardığı, sosyal bağlantılarla elde edilen gücün kötüye kullanıldığı durumlar olarak örneklendirebiliriz. Bu örneklerde belli bir kesim kendi açısından sosyal ilişkileri sayesinde işlem maliyetlerini azaltıp, kendi grubunun menfaatleri doğrultusunda ortak eylemlere girişmekte, ancak bu, süreçten dışlananlar pahasına olmaktadır. Aynı şekilde, eşitsizlikler nedeniyle bir sektördeki tüm firmaların birlikte öğrenme sürecine ortak olmalarına izin verilmemesi durumunda o sektörde ortaklaşa öğrenme olanakları kısıtlanmış olacaktır. Tüm burada sayılan etkinlik kayıpları, sosyal ilişkilerin ekonomik kalkınma açısından olumsuz etkileridir.

O halde, *sosyal sermayeyi*, girişimcilerin kaynaklara ulaşmalarını kolaylaştıran, sahip oldukları kaynak ve olanakları sürdürmelerini ve genişletmelerini sağlayan ve aynı zamanda kaynak verimliliğini artırmak amacıyla başvurdukları *sosyal ilişkiler kümesi* olarak tanımlamak doğru olacaktır. Burada, üreticilerin, müşterileri, tedarikçileri, meslektaşları (diğer üreticiler), çalışanları, temas halinde oldukları diğer mesleki örgüt ya da kamu kurumlarının yetkilileri ile sosyal ilişkileri kastedilmektedir. Söz konusu ilişkiler, onların pazara girmelerini, pazardaki pozisyonlarını sürdürmelerini veya Pazar paylarını artırmalarını; yeni tasarımlara, hammadde kaynaklarına, krediye, her türlü lisans ve laboratuvar imkânlarına kavuşmalarına yardımcı olmaktadır.

Şekil 1'de bu çalışmada benimsenen sosyal sermaye yaklaşımı özetlenmektedir.

ŞEKİL 1: BÖLGESEL KALKINMADA SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ: SOSYAL İLİŞKİLER VE EKONOMİK ETKİLERİ



Buna göre, sosyal sermayenin “güven” vasıtasıyla ekonomik performansa etkisi mekanizması şu şekilde işler:

- Sosyal ilişkilerin yapısı, insanların birbirlerine *güven* duymalarını sağlar. Bu da, insanların pek çok sorunlarını çözmek için *ortak eyleme* girmelerinin yolunu açar.
- Öte yandan, ekonomik kalkınma için esas gerekli olan, değişik düzeylerde değişik sosyal sermaye kaynaklarının varlığıdır. Yani sadece “tanıdıklarla” grup-içi ilişkilerden (kapalı ağlardan) ortaya çıkan değil, “ötekilerle” ya da gruplar-arası ilişkilerden kaynaklanan “birleştirici” sosyal sermaye, yani “kazanılmış güven” de önemlidir. Dolayısıyla çeşitli gruplarla geliştirilecek işbirliği ilişkileri ve ortak faaliyetler de güvenin oluşmasında rol oynar.
- Kurumsal performans, yani yerel yöneticilerin güvenilirliği, mesleki örgütler ve KOBİ’lere sundukları imkanlar da önemlidir.
- Kurumlara duyulan güvenle pekişen ortak değerler, ortak kimlik bağları (aidiyet) ve ortak faaliyetler vasıtasıyla oluşan yerel düzeydeki güven ilişkileri, “ortak eylem” mekanizmalarını harekete geçirir.
- Sosyal sermaye, karşılıklı ekonomik faaliyetlerde ortaya çıkan bir takım (araştırma, bilgi edinme, uygulama) maliyetleri azaltır, ticari faaliyetin *etkinliğini* artırır.
- Güven, özellikle küçük firmalar arasındaki eşgüdüm maliyetlerini azaltır ve alışverişleri kolaylaştırır. Bu da, işbölümü ve uzmanlaşmayı, dolayısıyla *verimliliği* artırır.
- Güven, bilgi aktarımı (birlikte öğrenme süreçleri) için elverişli ortam sunar. Bu da *yenilikçiliği* artırır.
- Sonuç olarak küçük firmaların *rekabetçiliği* artar.

Bu nedenle, çalışmada özellikle iki tip sosyal sermaye arasında ayırım yapılmaktadır:

i) Bağlayıcı (Bonding) sosyal sermaye: aile, akrabalık, etnik köken, din, mezhep, kültür veya şehir (hemşerilik) gibi *ortak bir kimlik* temelinde oluşan “yakın” bağlar ve bu bağlara dayanan *atfedilmiş güven* unsurunu içeren sosyal sermaye tipi. Bağlayıcı sosyal sermaye, kişilerin kendilerini bir gruba ait hissetmeleri ile grup içinde karşılıklı güven ve dayanışma şeklinde ortaya çıkar.

ii) Birleştirici (Bridging) sosyal sermaye: birbirine yabancı, farklı gruplardan kişiler arasında güvenliliğin ölçülüp izlendiği, diğer bir deyişle, nispeten “uzak ve

zayıf” bağlara dayalı *genelleştirilmiş (kazanılmış) güven* unsurunu içeren sosyal sermaye tipi. Paylaşılan sosyal değer ve hedeflere dayanan zayıf bağlar üzerinden oluşur.

Esas itibarıyla çok yakın, yüz yüze ilişkiler sayesinde oluşan bağlayıcı sosyal sermayenin yerel düzeyde bilhassa KOBİ’ler arasında daha kolay ortaya çıkabileceği düşünülmektedir. Öte yandan aşırı düzeyde bu tür sosyal sermayeye dayanmak, kimi zaman işletmeler için kısıtlayıcı da olabilir. Bu nedenle KOBİ’lerin bilgiye ve yeniliklere ulaşmak, piyasalarını genişletmek ve özellikle dış piyasalara açılmak için birleştirici sosyal sermayeye de ihtiyaçları bulunmaktadır. Ancak birleştirici sosyal sermayenin oluşabilmesi için, kişilerin her şeyden önce karşılıklı yardımlaşma, güvenilirlik, sosyalleşme, dayanışma, sadakat, sorumluluk ve bilgi paylaşımı gibi bir takım sosyal becerilere sahip olmaları gerekir ve bunlar da kişilerin kendi grupları içinde edindikleri becerilerdir. Dolayısıyla bu çalışmada bölgesel ekonomik gelişme için her iki tipte de sosyal sermayeye ihtiyaç olduğu anlayışı benimsenmiştir.

Çalışmanın önemli bir varsayımı ise **mesleki örgütlerin** bağlayıcı sosyal sermayenin genişletilmesi ve birleştirici sosyal sermayenin oluşturulmasına potansiyel olarak katkıda bulunabilecekleri yönündedir.

Ayrıca ortaya konulan modelde, sosyal sermayenin ancak sosyal ilişkilerin mevcudiyeti halinde ortaya çıkabileceği varsayılmaktadır. Dolayısıyla hem bağlayıcı hem birleştirici tipte sosyal sermayenin ortaya çıkabilmesi için paylaşılan bir takım sosyal değerlere dayanan *sosyal ilişkilerin* var olması gerekir. Aksi takdirde sosyal sermayenin kendiliğinden birey bazında ortaya çıkması olanaksızdır, çünkü sosyal sermaye bireylerde değil, sosyal ilişkiler içinde saklıdır.

Diğer taraftan, her iki tip sosyal sermaye de eşitsizliklere, dışlamaya ve diğerlerini kontrol etmeye yol açan güç odaklarının varlığı durumunda ekonomik kalkınmaya etkileri bakımından sınırlandırılmaya mahkûm olacaktır. Söz konusu güç dengesizliklerinin sınırlandırılması ve sosyal ilişkilerin yeterince kuvvetli olması durumunda üç tür ekonomik fayda elde etmek mümkündür: işlem maliyetlerinin azalması, ortak eylemler ve öğrenmenin yaygınlaşması. Ancak eğer ilişkilerde güç dengesizlikleri varsa, bu faydalar kolay bir şekilde belli bir grubun dışında kalanlar pahasına ve hatta bazen tüm ekonomide etkinlik kayıpları pahasına, sadece bu küçük grup lehine kazançlar haline dönüşebilir.

2.1.2 Sosyal Sermayenin Ölçümü

Birinci bölümde açıklandığı üzere, iktisat literatüründe egemen olan geleneksel yaklaşım sosyal sermayeyi *ilave bir üretim faktörü ya da genel bir produktivite ölçęi* olarak ele aldığı halde, alternatif yaklaşımda sosyal sermaye nedensellik ilişkisi bilinen *üretim faktörlerine eklenmiş* olarak algılanmaktadır (Knorringa ve Staveren, 2006).

Sosyal ilişkiler ile ekonomik etkileri arasındaki bağlantıyı tek bir ya da birkaç göstergeye indirgemek ve ekonomik değişkenler üzerinde bağımsız etkiye sahipmiş gibi algılamak, olayı fazlasıyla basitleştiren bir yaklaşım olacaktır. Dolayısıyla, sosyal sermayeye ekonomik değişkenlere eklenmiş, onları “tamamlayıcı” bir değişken olarak yaklaşmak, kaynak dağılımı sürecinde ve produktivite üzerindeki etkilerini bu şekilde anlamaya çalışmak gerekir. Sosyal sermayenin bu özelliğini Field (2003), ekonomik ilişkilerin etkinliğini artıran ve dolayısıyla ekonomik sonuçları etkileyen (yani çarkların dönmesini sağlayan) “yağlayıcı madde” (lubricant) olarak ifade etmektedir (s.63).

Knorringa ve van Staveren (2006, s.44) tarafından benimsenen modelin paralelinde bu çalışmada ortaya konan modele uygun olarak, üretim fonksiyonu da aşağıdaki şekli alacaktır:

$$Y = f(\alpha K, \beta T, \gamma L, \varepsilon H) \quad (2.1)$$

K'nın sermayeyi, T'nin teknolojiyi, L'nin emeği, H'nin beşeri sermayeyi temsil ettiği bu fonksiyonda α , β , γ ve ε , sosyal sermayenin her bir üretim faktörü üzerindeki etkinlik etkisini gösteren produktivite ölçek faktörleridir. Parametrelerin pozitif olması etkinlik artışlarına, negatif olması ise etkinlik kayıplarına işaret eder.

Sosyal sermayenin bu şekilde kavramlaştırılmış olması, onun grup üyeliği, güven veya sosyal değerler gibi bir takım göstergelerle *regresyon fonksiyonu içinde bağımsız bir biçimde ölçülmesini imkânsızlaştırmaktadır*. Zira sosyal sermaye bir ekonomideki kaynak dağılımını bağımsız bir şekilde etkilemekten ziyade, her bir üretim faktörünün dağılımını kolaylaştırmak ya da güçleştirmek; üretim faktörlerinin produktivitesini artırmak ya da azaltmak suretiyle etki etmektedir.

Doğal olarak böylesi bir yaklaşım, sosyal sermayenin ölçümünü oldukça zorlaştırmaktadır. Örneğin, üretim için gerekli kredinin temini, bir üretim faktörü

olarak ölçülürken, fiziki sermaye (K) içinde sosyal sermaye etkisi de dahil edilmiş olur. Sosyal sermaye, sosyal ilişkiler vasıtasıyla (örneğin güven oluşumuna yol açarak) kredi dağılımını sağlamıştır ya da üreticilerin ortak bir test laboratuvarı kurmaları suretiyle ölçek ekonomileri elde etmeleri örneğinde olduğu gibi sermayenin produktivitesini etkilemiştir.

Gerek sosyal sermaye ile sonuçları arasındaki nedensellik bağındaki görünmezlik, gerekse onu ölçmedeki zorluklar, farklı bir metodolojik yaklaşıma ihtiyaç olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Bu durum, sadece “nicel” (sayısal) yöntemlerin yeterli olmayabileceğini göstermekte ve sosyal bilimlerde çoğu zaman tercih edilen “niteliksel” yöntemlerin de kullanılmasını zorunlu kılmaktadır. Kaldı ki çeşitli disiplinleri bir araya getiren bu tip bir araştırmada araştırmacının ister istemez kendi disiplini kalıplarının dışına çıkabilmesi ve diğer bakış açılarından bakabilmesi gerekir. Bu nedenle bu çalışmada nicel yöntemler, nitel yöntemlerle de desteklenmeye çalışılmıştır.

2.1.3 Araştırmanın Amacı ve Araştırma Soruları

Cumhuriyet Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri (CÜBAP) Başkanlığı tarafından desteklenen bu çalışma, aynı bölgede oldukları halde gelişmişlik düzeyi bakımından aralarındaki fark uzunca bir süre önce açılmaya başlayan üç komşu ili kapsamaktadır: Sivas, Kayseri ve Yozgat. Çalışmanın amaçlarından biri, bu komşu iller arasında şaşırtıcı biçimde öne çıkan Kayseri'nin gelişme farkının hangi nedenlerden kaynaklandığı, sosyal sermayenin bu farkın yaratılmasında bir etkisinin olup olmadığını anlamamıza yardımcı olacak bazı ipuçlarını yakalamaktır. Sosyal sermaye konusunda bölgede yapılacak ilk çalışma niteliğindeki bu araştırmanın bilhassa sosyal sermaye düzeylerinde ve niteliklerindeki olası yerel farklılıklarının, sınai gelişme üzerindeki rolünü ortaya koyarak, bölgesel gelişme konusunda yürütülen çabalara ve bundan sonra yapılacak araştırmalara katkı sağlaması öngörülmüştür. Amacımız, ekonomik performans üzerinde önemli etkiye sahip olduğunu düşündüğümüz bir alanda gerekli olduğu bariz olan veri toplama süreci için aynı zamanda bir ön çalışma niteliğinde katkıda bulunmaktır. Öte yandan, bu çalışmadan elde edilecek bulguların Kayseri'ye göre nispeten geri kalmış bulunan

diğer iki ilin gelişme çabalarında katkısı olabilecek bazı politika önerilerinin ortaya çıkmasına yardımcı olması da beklenmektedir.

Bu deneysel çalışmanın ana araştırma problemi sosyal sermayenin ekonomik gelişmeye etkisi olup, **temel hipotezi** şu şekilde ifade edilebilir: “*Sosyal sermaye, yerel düzeyde imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin ekonomik performansı üzerinde etkilidir*”.

Araştırma aynı zamanda aşağıda belirtilen bazı özel beklentileri (hipotezleri) sınamayı da öngörmektedir:

- H1: “*Eğitim düzeyi düşük ve içe kapalı tipteki girişimciler bağlayıcı sosyal sermayeye, “eğitimli ve yeniliklere açık” tiptekiler ise birleştirici sosyal sermayeyi geliştirmeye yatkındır ve ona dayanarak performanslarını artırabilirler*”.

- H2: “*Güven ve güvenilirlik düzeyleri ile ilgili algı, işletmelerin yatırım kararları üzerinde etkilidir*”: Bu hipotezin testi iki farklı güven değişkeni kullanılarak denenecek ve böylece hangisinin daha iyi bir değişken olduğu konusunda da bir değerlendirme yapılabilecektir. Ayrıca iş ortamının güvenilir olarak algılanıp algılanmıyor olmasının etkisine de bakılacaktır.

- H3: “*Birleştirici nitelikteki sosyal sermaye ekonomik performansla bağlayıcı olan sosyal sermayeden daha fazla katkı yapmaktadır*”: Elde edilecek bulgulara dayanarak, sosyal sermayenin hangi tipinin (bağlayıcı mı, yoksa birleştirici olan sosyal sermayenin mi) daha etkili olduğu konusunda bir değerlendirme yapılabilecektir.

- H4: “*İş itibarı, yatırıma maruz kalma, misilleme korkusu...vb. değer yargıları ile mevcut hukuki yaptırımlar, güvenilir bir ortamın oluşmasını sağlar; böylece girişimciler daha kolay yatırım kararı verirler*”: Toplumdaki normlar ve yaptırımların fırsatçılığı önlemeye yeterli olup olmadıkları; diğer bir deyişle sosyal sermayenin oluşumu için yeterli bir temel oluşturup oluşturmadıkları sorgulanmaktadır.

- H5: “*Mesleki örgütlerin ne derece etkin çalıştığı işletmelerin ekonomik performansları üzerinde önemli etkiye sahiptir*”: Mesleki örgütlerin sosyal sermaye oluşumunda ve ekonomik performans üzerindeki etkileri konusu değerlendirilecektir.

- H6: “*Aidiyet duygusu girişimcilerin performansını etkiler*”: Kişilerin kendilerini diğer yerel üreticiler cemiyetine ait hissetmelerinin ve sohbet ortamlarında iş konuşulmasının etkisi değerlendirilecektir.
- H7: “*Sosyal ilişkilerini işlem maliyetlerini azaltabilecek ölçüde etkin biçimde kullanabilen işletme sahiplerinin ekonomik performansı yükselir*”.
- H8: “*İşbirliği yapan işletmeler işbirliği yapmayanlara göre daha başarılı olurlar*”.
- H9: “*Sosyal ilişkileri vasıtasıyla edindikleri enformasyon ve bilgi sayesinde işletmelerine katkı sağlayabilen firmalar, üretim kapasitelerini de genişletebilirler*”.
- H10: “*İl dışındaki hemşerileriyle ilişkileri daha güçlü olanların ekonomik performansları da daha yüksektir*”.

2.2 METODOLOJİ

Araştırmamızda kapsamlı bir yaklaşım benimsenerek, hem işletmeler düzeyinde (mikro düzeyde), hem de yerel/bölgesel ve ulusal düzeyde nicel ve nitel yöntemlerle bir dizi veri toplanması ve analiz edilmesi gerekmiştir. Bu amaçla öncelikle çalışmanın kapsadığı illerde yoğun faaliyet gösterilen sektörlerle ilgili verilerden yola çıkılarak, üreticiler, üretilen ürün çeşitleri, fiyat, miktar, firma sayısı gibi temel bazı ekonomik parametrelere bakılmıştır. Mikro düzey veriler yüz yüze görüşmek suretiyle, büyük ölçüde bizzat işletme sahiplerine veya üst düzey yöneticilerine uygulanan anketle toplanmıştır. Diğer bilgiler ise her ildeki yerel üreticilerin üye oldukları mesleki örgütler ve yerel yöneticilerle yapılan görüşmeler yoluyla ve ulusal veri tabanından temin edilmiştir.

Her üç ilde kent merkezlerinde faal imalat sektörü işletmelerinin tamamı evreni (ana kütle) oluşturmaktadır. Bu tanıma uyan işletmelerin listesi her ilin Ticaret ve Sanayi Odalarından temin edilmiştir. Bu listelerde yer alan ve Organize Sanayi Bölgelerinde (OSB) ve Küçük Sanayi Sitelerinde (KSS) imalat sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmeler ise anket çalışmasının örneklemini (örnek kütle) oluşturmaktadır.

Anket yöntemiyle toplanan verilerin değerlendirilmesinde, SPSS ortamında öncelikle istatistiksel analiz ve anahtar değişkenler arasında bağıntı analizi yapılmıştır. Ayrıca daha ileri bir teknik olan lojistik regresyon tekniği de kullanılmıştır. Analiz yöntemi ile ilgili detaylı bilgi bu bölümün sonunda yer almaktadır.

2.2.1 Anket Sorularının Hazırlanması, Örneklem Seçimi ve Anketin Uygulanması

Gerek anketin uygulama öncesi hazırlık aşamasında gerekse anketin uygulanmasında olabildiğince özen gösterilmiştir. Özellikle anket formundaki soruların hazırlanması, anketörlerin seçimi, firma seçimi, ön bilgilendirme vb. konuları üzerinde detaylı bir şekilde durulmuştur.

Soruların hazırlanmasında, bölgede yapılan önceki çalışmalarda uygulanan bazı anket sorularının yanı sıra özellikle Dünya Bankası, UNIDO, KOSGEB vb kurumlarca geliştirilen anket formlarından yararlanılmıştır. Anket önce pilot çalışma olarak Sivas'taki bazı firmalar üzerinde denenmiş, bu çerçevede bazı düzenleme ve iyileştirmeler yapıldıktan sonra nihai şekline kavuşturulmuştur. Üç ilde Mart – Temmuz 2008 tarihleri arasında gerçekleştirilen anket, halen faaliyette bulunan işletmelerde işletme sahibine veya 'karar verici' pozisyondaki işletme yöneticilerine uygulanmıştır. Diğer taraftan araştırma ekibinin seçiminde de özen gösterilmiş, yerel şartlara uygun olarak yüz yüze görüşme tekniğinde deneyimli elemanlar tercih edilmiştir.

Öncelikle, anket yapılacak illerin Sanayi ve Ticaret Odaları ziyaret edilmiş ve ildeki sanayi yapısı ile işletmeler hakkında bilgi alınmış, imalat sanayinde faaliyet gösteren işletme listeleri ve irtibat bilgileri temin edilmiştir. Ayrıca, işletme sahiplerinin görüşme talebimize olumlu yanıt vermelerini sağlamak üzere, ilgili Odanın, ildeki işletmelere proje ile ilgili ön bilgi vermesi talep edilmiştir. Bilahare, bu listelere dayanarak, anket yapılacak firmaların seçimine geçilmiş, seçim iki aşamada gerçekleştirilmiştir. Özellikle Kayseri'de imalat sanayinde çok sayıda firma faaliyette bulunduğundan, ilk aşamada, büyük firmalar elenmiş ve küçük ve orta ölçekli firmalar, KOSGEB veri tabanı da dikkate alınarak tespit edilmiştir.

Bu çalışmada küme tipi ve tesadüfi örnekleme yöntemleri kullanılmıştır. Küme tipi örneklemede önce evren (ana kütle) küme adı verilen alt birimlere bölünür. Daha sonra her kümedeki tüm denekler örnekleme alınır. Çok merkezli çalışmalarda her merkez bir kümeyi oluşturabilir ve bu merkezlerden hangi deneklerin örnekleme seçileceği ise başka bir yöntemle göre belirlenebilir (Hayran ve Özdemir 1995, s.246).

Örneklem seçiminde her ildeki Ticaret ya da Sanayi Odalarından temin edilen Sanayiciler Listeleri ana kütle olarak alınmış, daha sonra bu listelerden sadece Organize Sanayi Bölgesi ve il merkezinde yer alan Küçük Sanayiciler Sitesi'nde yerleşik firmalar (kümeler) hedeflenmiştir. Hedeflenen firmalardan bazıları kapanmış olup, bazılarında ulaşma imkânı sağlanamamıştır. Görüşme talebimizi olumlu karşılayan firma sayısı toplam 325 olmuştur.

Sanayi Bakanlığı verilerine göre OSB'lerde faal tesislerin sayısı Kayseri'de 358, Sivas'ta 50, Yozgat'ta 20'dir. KOSGEB İşletme Veri Tabanına göre, Kayseri'de 1.203, Sivas'ta 148, Yozgat'ta 32 işletme (KOBİ) imalat sanayinde faaliyet göstermektedir. TOBB Sanayi Veri Tabanına göre bu sayılar Kayseri için 714, Sivas için 158, Yozgat için 151'dir. Ancak bu veriler, bu araştırmadan önceki tarihlere ait verilerdir; dolayısıyla tarafımızca Sanayi ve Ticaret Odalarından temin edilen "güncel" sanayici listelerindeki sayıyla bu nedenle tam örtüşmediği gibi, söz konusu listelerin dahi söylendiği kadar güncel olmadıkları, zira yeni faaliyete giren ya da kapatılan işletmeler bulunduğu anket sırasında saptanmıştır.

Örneklemin sektörel düzeyde temsil gücü ile ilgili olarak şu saptamayı yapmak mümkündür. Bölgesel düzeyde imalat sektörü iş dallarının en düşük temsil düzeyi % 20 (kağıt, mobilya ve makine) en yüksek temsil düzeyi ise % 42 (metal ve metal-dışı mineraller) olmuştur. Tekstil, gıda ve kimya-plastik iş dallarında ise ana kütlelerin temsili % 30 oranında gerçekleşmiştir. Dolayısıyla örneklemin ana kütleli temsil yeteneğine büyük ölçüde sahip olduğu söylenebilir.

Uygulama öncesi firmalara, araştırmanın amaç ve önemini vurgulayan birer ön bilgilendirme mektubu gönderilmiştir. Bu kapsamda Sivas'ta 142 firmaya, Kayseri'de 319 firmaya görüşme talebimizi bildiren mektup gönderilmiştir. Böylece Kayseri'de 319 firmaya önceden mektup gönderilerek ulaşılmış, ancak daha sonra anket için gidildiğinde, bunlardan sadece 201 firma talebimize olumlu yaklaşmış ve anketi cevaplamayı kabul etmiştir. Listede yer alan firmalardan bir kısmı muhtemelen kapanmış olduklarından adreslerinde bulunamamış, diğer bir kısmı ise ankete katılmayı reddetmiştir.

Sivas Ticaret Odası'ndan temin edilen ve toplam 472 firmayı kapsayan "Sanayiciler Listesi"ndeki işletmelerden öncelikle OSB ve KSS'de imalat sektöründe faaliyette bulunanların tümü (142 adet) hedeflenmiştir. Aynı şekilde bazı firmalar

kapanmış olduğundan ulaşılamamış, bazıları ise ankete katılmak istememişlerdir. Sivas'tan ankete katılan firma sayısı 94'dür. Alan çalışmasına dahil üçüncü il olan Yozgat'ta oldukça az sayıda işletme bulunmaktadır. Yozgat'ta il genelinde faaliyette bulunan işletme sayısı 151 olup, bunların 32 tanesi KOSGEB veri tabanında kayıtlıdır ve sadece 20'si Yozgat Organize Sanayi Bölgesinde yer almaktadır. Mevcut işletmelerden hali hazırda faaliyet gösterenler, öncelik OSB ve KSS'dekilere verilmek üzere hedeflenmiş ancak sadece 30 işletmeden olumlu yanıt alınabilmiştir. Bu durumda örnekleme dahil olan toplam işletme sayısı 325'e ulaşmıştır.

2.2.2 Modelde Kullanılan Değişkenler: Anket Soruları

Sivas, Kayseri ve Yozgat'ta imalat sektöründe KOBİ'lere uygulanan anket dört değişken grubundan oluşmaktadır:

- 1- İlk bölüm, iş sahibinin genelde ve ticari ilişkilerindeki “güven” duygusunu ve değişik boyutlardaki sosyal sermaye düzeyini ölçmeye yönelik sorulardan oluşmaktadır. Bu bölümde iş sahibinin değişik gruplara güvenme eğilimi, aidiyet duygusu ve ağlara katılım düzeyini ölçen sorular bulunmaktadır. Bu grup sorular “sosyal sermayenin kaynakları”na, bu çalışmadaki tabiriyle “potansiyel sosyal sermayeye” odaklanmaktadır.
- 2- İkinci değişken grubunda ise iş sahibinin işini geliştirmesine yarayacak türde sosyal ilişkilere girip girmediğini sorgulayan ve bu yönde işbirliğine ve ortak eylemlere katılım düzeyini ölçen sorular bulunmaktadır. Bu sorular sosyal sermayenin işlevsel olanına, yani bu çalışmadaki tabiriyle “fiili sosyal sermayeye” odaklanmaktadır.
- 3- Üçüncü bölümdeki sorularla, iş sahibinin ekonomik performansı ve işinin geliştirilmesi anlamında yakın dönemdeki gelişmelerin tespit edilmesi amaçlanmıştır.
- 4- Son bölümdeki sorular müşteri ilişkileri, Pazar kanalları, firma ve iş sahibinin özelliklerini ortaya koymaya yarayan sorular olarak tasarlanmıştır.

Ankette yer alan bazı değişkenler “kesikli” değişkenler olduğu halde, insanların inanç ve davranış biçimlerini yansıtan diğer bazı değişkenlerde ordinal ölçek uygulanması veya farklı olasılıkların belirtilmesi gerekmiştir.

2.2.2.1 Potansiyel ve Fiili Sosyal Sermaye Ölçütleri

Sosyal sermayenin ölçümü için iki değişken kümesi kullanılmıştır. Bunlardan ilki, girişimcilerin *güvenme eğilimlerini, normlar ve ağ-bağlara katılım düzeylerini* ölçmek amacıyla tasarlanan sorulardır. Bu değişken grubu, kişilerin mevcut güven düzeyleri, içinde buldukları ve güvenin olduğu mevcut ortama, yani sosyal sermaye oluşumu için gereken altyapı ve kapasiteye, diğer bir ifadeyle de “sosyal sermaye kaynaklarına” ilişkin bilgi verdiği için modelimizde *potansiyel sosyal sermaye* olarak adlandırılmıştır.

Diğer taraftan *fiili sosyal sermaye* olarak adlandırdığımız ikinci değişken kümesi ile girişimcilerin *işbirliğine yönelik olarak fiilen ne yaptıklarının* ölçülmesi amaçlanmıştır. Bu değişken grubu, “sosyal sermayenin etkilerini” yani girişimcilerin sosyal ilişkileri ve ağ-bağları sayesinde elde ettikleri yararları içermektedir: işlem maliyetlerinde azalma, işbirliği ve ortak eylemlere girişme ve çeşitli gruplarla etkileşim yoluyla “öğrendiklerinin” işletmelerini geliştirmelerinde ne ölçüde katkı sağladığı.

A) Potansiyel sosyal sermaye (Sosyal sermayenin kaynakları)

Güven düzeyleri, güvenilirlik, normlar ve yaptırımlar:

Sosyal sermayenin göstergesi olarak güven düzeyleri ile ilgili değişik sorular sorulmuştur. İlk soru, pek çok araştırmada sorulan ünlü Dünya Değerler Anketi sorusudur: "Genel olarak insanlara güvenir misiniz yoksa onlarla ilişkilerinizde çok dikkatli ve temkinli mi davranmanız gerekir?" Bu soruya alınacak cevapların kişilerin genelleştirilmiş güven düzeyi hakkında bilgi vermesi öngörülmüştür. Ancak ankete katılanların güven düzeylerini ölçmek için bu soru yeterli bulunmamış, sosyal ilişkide buldukları farklı gruplardan insanlara ne kadar güvendikleri de sorulmuştur. Bunlar arasında aynı ve farklı etnik köken ve mezhepten diğer üreticiler ile müşteriler, tedarikçiler, kamu görevlileri, yerel yöneticiler ve yabancılar yer almaktadır. Ayrıca, bağlayıcı ve birleştirici nitelikte sosyal sermayeyi ölçmek amacıyla, kazanılmış ve yüklenilmiş (atfedilmiş) güvenle ilgili sorulara da yer verilmiştir.

İş sahiplerine ayrıca, başkasına güvenerek aldıkları riski nasıl algıladıkları sorularak başkaları tarafından sürekli bir “kazıklanma” korkusunun olup olmadığı

anlaşılmaya çalışılmış, bu şekilde *iş ortamının güvenilirliğine* dair bilgi edinilmeye çalışılmıştır.

Pek çok çalışmada sosyal normlar ve yaptırımlar sosyal sermaye göstergesi olarak alınmaktadır. Bu çalışmada *güveni teşvik eden mekanizmalar* olarak değerlendirdiğimiz, sosyal ilişkileri yönlendiren kurallar, değerler ve yaptırımları ölçebilmek için aşağıda açıklanan hususlarda sorular sorulmuştur:

- *Ticari itibarın önemi*: kişinin, itibarının zedelenmesinden ne ölçüde etkilendiği; (NORM1: İTBR)
- Hile ve dolandırıcılığa karşı *kurumsal yaptırımların* mevcut olup olmadığı; (NORM2: HUK)
- Kişinin ticari ilişkide olduğu diğer kişiye dürüst davranmadığı takdirde, o kişi tarafından *doğrudan cezalandırılma* ihtimalini nasıl algıladığı; (NORM3: MİSİL)
- *İşbirliğinin veya iş akdinin bozulması (gelecekte bir daha birlikte iş yapamama) korkusu –“karşılıklı bağımlılık”*: taraflardan birinin bir daha birlikte iş yapmayı reddetmesinin diğerine ne ölçüde zarar vereceği (NORM4:İŞBOZ)

Ağlara katılım ve dernek üyeliği (Ağ Etkinliği):

İşletme sahiplerinin sosyal ilişkilerinin yoğunluğunu ölçebilmek için, yerel düzeydeki faaliyetlere ne derece katılım sağladıkları, meslektaşlarıyla yakın ilişkiler içinde olup olmadıkları sorulmuştur. Üye oldukları derneklerin (mesleki örgütün) yanı sıra daha iyi bir değişken olabileceği düşüncesiyle bu derneklerin “etkinliği” konusunda girişimcilerin kendi değerlendirmeleri de sorulmuştur. Bu şekilde girişimcilerin yerel düzeydeki ağlara ne ölçüde katılım sağladıkları anlaşılmaya çalışılmıştır.

B) Fiili sosyal sermaye (Sosyal sermayenin etkileri, yararları)

İşlem maliyetlerinde azalma etkisi:

İşletmelerin alternatif müşteri ve tedarikçi arayışları, birlikte iş yaptıkları kişilerin ticaret akdine uyup uymadığını denetlemek ve üretim faktörlerine ulaşmak için harcadıkları çaba ve zaman, girişimcilerin bizzat gerçekleştirdikleri sosyal

ilişkilerinin fiili sonucu olarak etkinlik kazanç ve kayıpları hakkında bilgi vermektedir.

İşbirliği ve ortak eylem:

İşletme sahibinin diğer üreticilerle bilgi ve tecrübe alış verişi, makine ve aletlerin paylaşımı, ortaklaşa malzeme temini, ortak pazarlama, ortak ürün geliştirme, laboratuvar ve kalite kontrol imkanlarının geliştirilmesi gibi konularda işbirliği ya da hükümet nezdinde birlikte lobi faaliyetleri örgütlenmesi şeklinde çeşitlendirilebilecek faaliyetlere fiilen ne ölçüde katıldığı anlaşılmaya çalışılmıştır.

Öğrenilen yan-ürünler:

İşletmenin geliştirilmesinde fiilen girilen sosyal ilişkilerin katkısını değerlendirmek için kullanılan diğer bir değişken kümesi bilhassa bilgi akışı ve öğrenmenin hangi ölçüde yaygınlaştığı konusundaki sorulardan oluşmuştur. Bu çerçevede üretim sürecine müşterilerden alınan geri bildirimlerin, diğer üreticilerin ve tedarikçilerin katkıları sorulmuştur. Ayrıca destekleme ve eğitim kurumlarının katkıları ile işletme sahiplerinin il dışında yaşayan hemşerilerinden ne ölçüde yararlandıkları da sorulmuştur.

2.2.2.2 İşletmeler ve Performans Göstergeleri

Firma ve girişimci tipi:

Ankete katılan firmaların faaliyet gösterdikleri sektörler, çalışan sayısına göre işletmenin girdiği kategori, ağırlıklı pazarlar, müşteri ve tedarikçilerle bağımlılık düzeyleri, yenilikçilik düzeyleri ve girişimci tipini belirleyen bazı özellikler bu gruba girmektedir. Girişimci tipinin saptanmasının önemli olduğu, zira farklı girişimci tiplerinin bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayeye farklı oranlarda sahip olduğu düşünülmektedir.

Ankete katılan firmalara ayrıca (yatay ve dikey olarak) ticari ilişkide buldukları diğer işletmelerle coğrafi yakınlıklarını (üretim zinciri ilişkisi ve kümelenme durumunu) belirleyici sorular da yöneltilmiştir.

Performans göstergeleri:

İşletmenin son yıllarda (özellikle kendi ürettiği malın dışarıdan ithalatı başladığından veya arttığından beri) yeni yatırıma girip girmediği, üretim ve (varsa) ihracat miktarı, ürünlerin ortalama kalitesi, verimlilik, çalışan işçi sayısındaki

artış-azalış eğilimleri ile ürün ve süreç iyileştirme eğilimleri sorulmuş, mutlak sayısal veri talebinde bulunulmamıştır.

2.2.2.3 Model

Buraya kadar anlatılanlardan çalışmanın modeli, genel hatlarıyla ortaya çıkmış bulunmaktadır. İşletmelerin üretim araçlarına ulaşmalarını sağlayan sosyal ilişkiler kümesi olarak tanımlanan sosyal sermaye modelimizde,

- sosyal sermayeyi oluşturan ortam, yani güven ve güvenilirlik, güveni teşvik eden mekanizmalar (normlar ve yaptırımlar) ile mesleki örgüt etkinliği (ağlar), “potansiyel” sosyal sermaye parametrelerini oluşturmakta,
- iş sahiplerinin “işlem maliyetlerinin azalması derecesi”, “işbirliği, dayanışma ya da ortak eylem düzeyleri”; sosyal ilişkilerinin firmalarına sağladığı katkı ile ölçtüğümüz “etkileşim yoluyla öğrenme düzeyleri” ise “fiili sosyal sermaye” parametrelerini oluşturmaktadır ve sosyal ilişkilere fiilen yapılan yatırımın göstergeleridir.

Modelde kullanılan, işletme tipi, potansiyel ve fiili sosyal sermaye ile ekonomik performans değişkenleri aşağıdaki kutuda özetlenmiştir.

Görüleceği üzere, anketimizde yer alan bazı soruların kodlanmış cevaplarından bileşik değişkenler de türetilmiştir. Söz konusu bileşik göstergeler, “çok fazla”, “önemli ölçüde”, “makul seviyede (normal)”, “az” ve “çok az” şeklinde değişen cevap kategorileri bulunan soruların eşit olarak ağırlıklandırıldığı, güven, ağ etkinliği, işlem maliyetleri, ortak eylemler, öğrenme ve performans başlıkları altında toplanmaktadır. Aynı zamanda bu bileşik değişkenlerden yine analitik amaçlarla “kategorik” değişkenler de türetilmiş bulunmaktadır.

Amacımız, işletmelerin ve işletme sahiplerinin karakteristik özelliklerini, sosyal sermayenin kaynaklarını ve ekonomik etkilerini ölçen çeşitli parametrelerin birbirleriyle ve işletmelerin performans göstergeleri ile ilişkisine bakmaktır.

Tablo-2.1: İŞLETME TİPİ, SOSYAL SERMAYE VE PERFORMANS GÖSTERGELERİ**I) İşletme ve işletme sahibinin tipolojisi:**

- Deneyim, eğitim düzeyi (**EĞİT**), yabancı dil
- Enformasyon teknolojisi kullanma düzeyi (**ET**): internet bağlantısı, e-ticaret, web sitesi sahipliği.
- Yenilikçilik kapasitesi (**YENİ**): AR&GE faaliyetleri, patent sahipliği.
- Firma kategorisi: mikro, küçük ve orta ölçekli (**BOY**)
- Dışa açıklık: Dış piyasaya yönelik üretim / Dış fuarlara katılım (**DIŞFUAR**).
- Başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyi (**BAĞMLK**)

II) Potansiyel SS: Sosyal sermayenin kaynaklarıGüven Düzeyleri:

- Genelleştirilmiş güven: Dünya Değerler Araştırması (**DDAGV**) sorusu ve farklı gruplara (tedarikçiler, müşteriler, diğer üreticiler, yabancılar, kamu çalışanları ve yerel yöneticilere) yönelik güven düzeyleri - **Bileşik Güven Düzeyi (BGD ve BGD-KAT)***
- **BİRSS**: Birleştirici SS (“Tatmin edici bir iş ilişkisi sonunda güven kazanılabilir” yargısı)
- **BAĞSS**: Bağlayıcı SS (Güvenli bir ticari ilişki için “akraba ya da tanıdık” kişiler olması gerektiği yargısı)
- **BAĞSS1, BAĞSS2, BAĞSS3, BAĞSS4**: Bağlayıcı SS (Ticaret yaptığı kişilerin aynı köyden, akraba, aynı din, aynı etnik kökenden olması durumu) “atfedilmiş güven”
- **GLK**: iş ortamının güvenilirliği

Normlar:

- İş itibarının önemi (**NORM1: İTBR**)
- Hile ve dolandırıcılığa karşı kurumsal yaptırımlar (mahkemelere güven) (**NORM2:HUK**)
- Doğrudan cezalandırılma korkusu (**NORM3: MİSİL**)
- İşbirliği ve iş akdinin bozulma korkusu (**NORM4: İŞBOZ**)

Ağlara katılım, Ağ (Network) etkinliği: Üye olunan mesleki örgütün etkinliği - **Bileşik Ağ Etkinliği (BAE ve BAE-KAT)***

- Yerel üretici cemiyetinin bir parçası olma, sohbet ortamlarında iş konuşma: **AİDİYET**

III) Fiili SS: Sosyal sermayenin ekonomik etkileri – işlevsel SSİşlem Maliyetlerinde azalma: İşletme sahibinin,

- Alternatif müşteri ve tedarikçi bulmak için,
- Alış verişi yapılan kişilerin sözleşmeye sadık kalıp kalmadığını denetlemek için,
- Üretim faktörlerine (örneğin finans temini) ulaşmak için, harcadığı göreceli zaman ve çaba. (Bileşik İşlem Maliyetleri Azalma Derecesi: **BİMA ve BİMA-KAT)***

Ortak eylem ve işbirliği: Diğer üreticilerle bilgi alış verişi, makine ve cihaz paylaşımı, girdi-hammadde tedariki, ortaklaşa pazarlama faaliyetleri, ürün geliştirme, hükümet nezdinde lobicilik yapma gibi konularda işbirliği. Bileşik İşbirliği Düzeyi – (**BİD ve BİD-KAT)***

Öğrenmeye katkı: İş sahibinin temas halinde bulunduğu diğer çevrelerden (örneğin müşterilerden geri bildirim şeklinde) işletmenin üretim sürecinde iyileştirme yapmasına yarayacak türde bir katkı (faydalı bilgi vb) sağlayıp sağlamadığı: Bileşik Öğrenme Düzeyi- (**BÖD ve BÖD-KAT)***

İl Dışındaki hemşerilerle ilişkilerden sağlanan katkı: Bileşik Hemşeri Katkısı- (**BHK ve BHK-KAT)***

IV) Performans

- İlave sermaye yatırımı (KAPASİTE)
- Verimlilik artışı: Üretim miktarında artış (**ÇIKTI**), ürünlerin ortalama kalitesinde artış (**KALİTE**), istihdam artışı, fiyat artışı, KKO, verimlilik artışı, ürün iyileştirme (**ÜİYİ**): dağıtımın hızında artış, ürünlerin piyasa gereklerine uygunluğu – Bileşik Performans Düzeyi - (**BPERF ve BPERFKAT)***
- İhracat artışı (İHR)*

* Bileşik göstergeler türetilen nominal ve kategorik değişkenler

2.2.3 Yerel, Bölgesel ve Ulusal Düzeyde Toplanan Veriler

Araştırma kapsamında bölgedeki üretici birlikleri, dernekler, KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Odası, Esnaf ve Sanatkarlar Odası gibi mesleki örgütlerin ve yerel organizasyonların yetkilileriyle görüşmeler yapılmıştır. Bölgede yürütülen benzer çalışmalar, bölge hakkında istatistiki veri ve raporlar, hedefler ve uygulanan program ve projelerle ilgili bilgi alınmıştır. Ayrıca bölgedeki işletme tipleri ve iş sahiplerinin mesleki örgütün faaliyetlerine katılımları, ortak hedefler bilincinin oluşup oluşmadığı saptanmaya çalışılmıştır. Sektördeki firmalar arasında ve sektörle ilgili kurulmuş bulunan dernekler arasında ortak bir strateji olup olmadığı; değişimlere karşı ne ölçüde hazırlıklı oldukları; girişimci grupların ortak bir vizyonla hareket ederek ortak yatırıma gidip gitmedikleri; muhtelif derneklerin ne ölçüde birlik ya da bölünmüşlük gösterdikleri; hangi ölçüde birbirlerini tamamlayıcı ya da birbirlerinin rakibi gibi davrandıkları konusunda bilgi edinilmiştir.

Ayrıca Projeye dahil Sivas, Kayseri ve Yozgat'ın iktisadi ve sınai gelişmeleri ağırlıkta olacak şekilde tarihi, sosyal ve kültürel özelliklerine ilişkin yazılı ve sözel bilgi toplanmıştır. Toplanan bu bilgilere üçüncü bölümde yer verilmiştir.

2.2.4 İstatistikî Analiz Yöntemi

Ekonometri ve istatistik uygulamalarında birçok bilgisayar programı kullanılmaktadır. Bu çalışmada SPSS programı kullanılmıştır.

Bu alan çalışmasında anket yöntemiyle toplanan veriler, SPSS programı kullanılarak önce istatistiki olarak detaylı biçimde değerlendirilmiştir. Çalışma için öncelikle en uygun analiz yöntemleri tespit edilmiştir. Bu çerçevede esasen en uygun yöntemin anahtar değişkenler arasında “*bağıntı (korelasyon) analizi*” yapmak olduğu düşünülmüştür. Ayrıca ileri bir teknik olan *lojistik regresyon* tekniği de uygulanmıştır.

Bilindiği gibi iktisadi değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçen yöntemlerden biri *bağıntı (korelasyon) analizidir*. Korelasyon, iki veya daha çok değişken arasındaki ilişkinin derecesi olarak tanımlanabilir. Bu çalışmada, verilere daha uygun olduğu için, *Spearman* bağıntı katsayılarına bakılmıştır.

Son yıllarda yoğun bir biçimde kullanılmaya başlanan *lojistik regresyon* yöntemi ise, iki sınıflı veya çok sınıflı kesikli değişken olması durumunda normallik

varsayımının bozulması nedeniyle doğrusal regresyon analizine alternatif olmaktadır. Ekonometride “sınırlı bağımlı değişken modeli”, sosyal bilimlerde ise “kesikli tercih modeli” olarak bilinen logit model ilk olarak 1930’larda biyolojide, 1950’lerde de iktisatta kullanılmıştır. Hosmer ve Lemeshow (2000), Pampel (2000) ve Menard (2002) gibi yazarlar son yıllarda kurama önemli katkılarda bulunmuşlardır. Literatürde ikili (binary), sıralı, multinomial gibi değişik lojistik regresyon yöntemlerine başvuran pek çok çalışmaya rastlanmaktadır (Borooah, 2002). Bu uygulamalardan bazıları Maddala (1983), Manski ve Fadden (1990) ile Cramer (2001)’e aittir. Varsayım kısıtı olmaması nedeniyle kullanım rahatlığının yanı sıra, çözümlenmeden elde edilen modelin matematiksel olarak çok esnek olması, kolay yorumlanabilmesi, yönetime olan ilgiyi artırmıştır.

Lojistik regresyon analizinin kullanım amacı, istatistikte kullanılan diğer model yapılandırma teknikleri ile aynıdır: En az değişkeni kullanarak en iyi uyuma sahip olacak şekilde bağımlı ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi tanımlayabilen ve ekonomik olarak kabul edilebilir bir model kurmaktır. Ancak burada, genel olarak regresyon analizinin, bir değişkenin diğerleriyle olan ilişkisini ortaya koyarken, bu değişkenler arasında herhangi bir zorunlu sebep-sonuç ilişkisini ortaya koymadığını hatırlatmak gerekir. Değişkenler artsa bile bağımlı değişken için her zaman farklı bir ihtimal söz konusudur. Yani istatistiki ilişki kendiliğinden mantıksal bir neden-sonuç ilişkisini göstermez (Kutlar 2005, s.6).

Modele dahil edilen bağımsız değişken sayısı arttıkça, regresyon modeli kurmak ve çözümlenmek oldukça zor ve karmaşık hale gelmektedir. Modele ne kadar çok değişken eklenirse, kestirilen standart hata o kadar büyük olur ve gözlenen veri kümesine de daha çok bağımlı olur. Bu nedenle lojistik regresyon, diğer regresyon yöntemlerinin gerekli varsayımları sağlamadığı durumlara uygun bir yöntem olarak görülmekte ve sınıflandırma analizlerinde sık kullanılan yöntemlerden biri olmaktadır. Lojistik regresyon, çok değişkenli normal dağılım varsayımına ihtiyaç göstermediğinden bu tür uygulamalarda üstünlük sağlamaktadır. Lojistik regresyonun önemli farklarından biri, bağımlı değişkenin *sürekli* değil, *kesikli* bir değer almasıdır. Ayrıca, bağımlı değişkenin “değeri”nin tahmin edildiği doğrusal regresyon analizinden farklı olarak, lojistik regresyonda bağımlı değişkenin alabileceği değerlerden birinin “gerçekleşme olasılığı” tahmin edilir. Özetle, lojistik

regresyon analizi, bir durumun gerçekleşme ya da gerçekleşmeme olasılığını, sayısal ya da nominal olsun birden çok değişkeni ölçerek hesaplamak ya da kestirmek amacıyla kullanılan bir istatistik analiz yöntemidir (Kleinbaum ve Klein, 2002).

Lojistik modele ilişkin varsayımlar kısaca aşağıdaki gibidir:

- Y_1, \dots, Y_n değerleri istatistiksel olarak bağımsızdır.
- Bağımsız değişkenler (X_k) birbirinden bağımsızdır.
- $Y_i \in (0,1)$ $i = 1, 2, \dots, n$
- $P(Y_i=1|X_i)=P_i$ $i = 1, 2, \dots, n$

Logit modeli, ailelerin ev sahibi olmasıyla gelirleri arasındaki ilişkiye uygulayacak olursak (Kutlar, 2007), doğrusal olasılık modelinde, $Y=1$ durumunda

$$P_i = E(Y=1|X_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i \quad (2.2)$$

ailelerin ev sahibi olma durumunu gösterir. Bu ilişki aşağıdaki gibi de gösterilebilir;

$$P_i = E(Y=1|X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 X_i)}} \quad (2.3)$$

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \quad (2.4)$$

Burada $Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$ 'dir. Yukarıdaki denklem lojistik dağılım fonksiyonunu göstermektedir. Eşitliklerde β model katsayıları, X ise açıklayıcı değişkenlerdir. Z_i değeri $(-\infty, \infty)$ arasında P_i $(0,1)$ değerleri arasında yer almaktadır. P_i sadece X_i ile değil β değerleri ile de doğrusal bir ilişki içinde değildir. Bunun için EKK metodunu burada uygulanamaz.

Bu ilişkiyi doğrusal hale getirmek için; P_i , ev sahibi olma ihtimalini, $(1-P_i)$ ev sahibi olmama ihtimalini göstermek üzere ev sahibi olma ihtimalinin olmama ihtimaline oranı;

$$\frac{P_i}{1-P_i} = \frac{1 + e^{Z_i}}{1 + e^{-Z_i}} = e^{Z_i} \quad (2.5)$$

veya

$$Z = \frac{F(Z)}{1-F(Z)} \quad (2.6)$$

şeklinde ifade edilebilir. Denklemin her iki tarafının doğal logaritması alındığında,

$$L_i = Z_i = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = \beta_1 + \sum_{i=2}^k \beta_i x_{ij} \quad (2.7)$$

L_i doğrusal ilişki şeklinde ortaya çıkar. Bu değere log bahis oranı denilmektedir (Kutlar, 2007).

O halde logit modelinde,

- P , 0 ile 1 arasında; L_i $-\infty$, ∞ arasında; olasılık 0 ile 1 arasında değişmektedir ve sınırlama yoktur.

- L_i , X ile doğrusal ilişki içindedir. Olasılıklar X ile birlikte doğrusal olarak artar.

- Buradaki eşitliklerde β model katsayıları, X ise açıklayıcı değişkenlerdir. P_r ($Y_i=1$), bağımlı değişken değerinin 1 olması durumundaki olasılık değeridir. Böylece model katsayılarının yorumu doğrusal dönüşümlerden yararlanarak kolayca yapılabilir.

Bu çalışmada lojistik regresyonun yöntemlerinden ikili (binary) lojistik regresyon yöntemi benimsenmiştir. İkili (binary) lojistik regresyon, sadece iki cevap seçeneği içeren bağımlı değişkenlerle yapılan lojistik regresyon analizidir. Faktör değişkenleri *kategorik isimsel* ölçekli, ortak değişkenler ise *sürekli* değişken olmalıdırlar.

2.2.4.1 Lojistik Regresyon Modeli

Modelimizde, iki cevap seçeneği olan, işletmelerin son yıllarda üretim kapasitesini genişletmek amacıyla yeni makine ve teçhizat alıp almadıkları, diğer bir ifadeyle “yeni sermaye yatırımı yapıp yapmadıkları” sorusu, bağımlı değişken olarak alınmıştır. Lojistik regresyon analizinde bağımlı değişkene 0 ve 1 kodları verilir ve kodu 1 olan durumun olasılığı hesaplanır. Bu nedenle “yeni yatırım yapma=1” ve “yeni yatırım yapmama=0” olarak kodlanmıştır.

Analizde, bağımlı değişkeni açıklamak üzere, bağımsız değişken grupları olarak belirlenen “işletme özellikleri”, “potansiyel sosyal sermaye” ve “fiili sosyal sermaye” gruplarını temsil eden değişkenlerden en uygun olanlar seçilmiştir. Örneklemin tümünü kapsayan verilere uygulanan lojistik regresyon modelinde (Model 1) daha fazla sayıda bağımsız değişken dahil edilebilmesine karşın, Sivas ve Kayseri için uygulanan modelde (Model 2), örneklemin küçülmesi nedeniyle değişken sayısının azaltılması gerekmiştir.

Örneklemin tümünü kapsayan verilere uygulanan Model 1’de yer alan toplam 18 bağımsız değişken aşağıda sıralanmaktadır:

İşletmeye özgü nitelikler arasından modele dahil edilen değişkenler:

- İşletme kategorisi (BOY),
- İş sahibinin eğitim düzeyi (EĞİT),
- Enformasyon teknolojisi kullanım düzeyi (ET),
- Ar-Ge - yenilikçilik kapasitesi (YENİ)
- Başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyi (başlıca müşterinin payının yüksekliği, başlıca müşterinin talebi doğrultusunda yatırım yapmış olmak) (BAĞMLK1, BAĞMLK2)

Sosyal sermaye göstergeleri arasından seçilen bağımsız değişkenler:

- Kategorik Bileşik Güven Değişkeni (BGDKAT)
- Bağlayıcı Sosyal Sermaye – atfedilmiş güven (Ticaret yaptığı kişilerin aynı köyden ya da akraba olması durumu) (BAĞSS1, BAĞSS2)
- Değer yargıları ve kurumlar: İş itibarının önemi (İTBR); adalete güven (HUK); işbirliği/iş akdinin bozulması korkusu (İŞBOZ),
- Bileşik Ağ Etkinlik Derecesi (BAE-KAT).

Sosyal sermayenin etkilerini (fiili sosyal sermaye) temsil eden bağımsız değişkenler:

- Bileşik İşlem Maliyetlerinde Azalma kategorik değişkeni (BİMA-KAT),
- Bileşik İşbirliği Düzeyi kategorik değişkeni (BİD-KAT),
- Bileşik Öğrenme Düzeyi kategorik değişkeni (BÖD-KAT),
- Bileşik Hemşeri Katkısı kategorik değişkeni (BHK-KAT) olarak belirlenmiştir.

Sivas ve Kayseri için uygulanan Model 2’de, örneklemin küçülmesi nedeniyle değişken sayısının azaltılması gerekmiştir. Model 2’de yer alan bağımsız değişkenler aşağıdadır:

- Kategorik Bileşik Güven Değişkeni (BGD-KAT)
- Bağlayıcı Sosyal Sermaye – atfedilmiş güven (Ticaret yaptığı kişilerin akrabası olması durumu) (BAĞSS2)
- Sosyal ağlara katılım: AİDİYET; Bileşik Ağ Etkinlik Derecesi (BAE-KAT)
- Bileşik İşlem Maliyetlerinde Azalma kategorik değişkeni (BİMA-KAT)
- Bileşik İşbirliği Düzeyi kategorik değişkeni (BİD-KAT), Bileşik Öğrenme Düzeyi kategorik değişkeni (BÖD-KAT),
- Bileşik Hemşeri Katkısı kategorik değişkeni (BHK-KAT)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SİVAS - KAYSERİ - YOZGAT BÖLGESİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI

Bu bölümde, araştırmanın odaklandığı Sivas, Kayseri ve Yozgat bölgesinin sosyo-ekonomik yapısı ve imalat sektörüne ilişkin bilgilere yer verilmektedir. Ancak il bazındaki bilgilerden önce, arka plan bilgisi olarak, Türk ekonomisinin ve imalat sanayinin son yıllarda küreselleşen dünya ekonomisi ile etkileşimi kapsamında karşılaştığı *rekabetçilik* sorununa değinilecektir. Türkiye’de uzun yıllardır süren *bölgesel ve yerel kalkınma* sorunu ile de bağlantılı olan bu konu, hem Dokuzuncu Kalkınma Planında, hem de Avrupa Birliği adaylık sürecinde sağlanan Katılım Öncesi yardımlarla desteklenen bölgesel kalkınma programları kapsamında çözümü hedeflenen başlıca sorunlardan biri olarak ele alınmaktadır. Bu bölümde ayrıca, ülke genelinde bölgesel gelişmeyi hızlandırmak amacıyla son dönemde Türkiye gündemine giren kalkınma ajansları ve çok güncel bir gelişme olarak yeni kurulan Kayseri, Sivas, Yozgat Kalkınma Ajansına değinilecektir.

3.1 TÜRKİYE EKONOMİSİ: İMALAT SANAYİİ VE BÖLGESEL GELİŞMEYE DAİR ÖNE ÇIKAN SORUNLAR

Türkiye ekonomisi 2001 krizinden sonra uyguladığı ekonomi programları sayesinde ciddi bir performans sergilemiş ve Türkiye 2008’de yaşanan küresel krizden en az etkilenen ülkelerden biri olmayı başarmıştır. Ancak, diğer pek çok gelişmişlik göstergesi bir tarafa, Türkiye bugün hala *kişi başına düşen milli gelir* bakımından, üyesi olmayı hedeflediği Avrupa Birliği ülkelerinin gerisinde kalmaktadır.

Gelişmenin önemli göstergelerinden birisi de *dış ticaret* rakamlarıdır. İhracat odaklı kalkınma ve büyüme modeline geçildiği 1980 sonrası dönemde ihracatın hem miktarında hem de kompozisyonunda önemli yapısal dönüşümler gerçekleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 1980 yılında % 36.8 iken, 2005’te % 61.8’e yükselmiştir. 80’li yılların başında toplam ihracatın %36’sını sanayi ürünleri oluştururken, bu oran 2005 yılında %93,7’ye ulaşmıştır. 2001–2005 döneminde

imalat sanayi içinde gıda, tekstil-giyim ve demir çelik sektörleri ağırlığını sürdürürken, otomotiv, makine, elektronik, metal eşya, petrol ürünleri ve lastik-plastik sektörleri payını artırmıştır. Bu dönemde, ihracat artış hızı ithalattan daha fazla olmasına rağmen, dış ticaret açığı – 26,7 milyar dolardan, –52,8 milyar dolara yükselmiş, artan dış ticaret hacmi, ülkenin dış ticaret dengesinde pozitif katkı sağlamamıştır.

Ülke ekonomisinin yarattığı değer düşük kalmasının muhtelif nedenleri bulunmaktadır. Öncelikle, üretim, yatırım ve ihracatta büyük paylara sahip sektörlerin *düşük katma değere* sahip oldukları görülmektedir. İmalat sanayi işletmeleri büyük bir çoğunlukla, verimlilikleri, teknoloji düzeyleri ve ihracat kapasiteleri düşük, küçük ve orta ölçekli işletmelerden (KOBİ) oluşmaktadır. Dolayısıyla sanayinin *düşük teknoloji kullanımı, ucuz ve beceri düzeyi düşük iş gücüne* dayandığı bu yapı yaratılan katma değer ve genel olarak ekonomik performansın ve rekabetçiliğinin düşük olmasına neden olmaktadır.

Ülkemizde işgücü verimliliğinin gerek gelişmiş ülkelerle gerekse işgücü maliyetleri bakımından Türkiye'ye benzeyen ülkeler (örneğin Polonya) ile karşılaştırıldığında, düşük kaldığı görülmektedir. Ancak Çin, Hindistan ve Romanya ile karşılaştırıldığında işgücü verimliliği daha yüksektir. Son yıllarda birçok alanda gerçekleştirilen yapısal reformlar ve sağlanan makro ekonomik istikrar sonucu önemli verimlilik artışları elde edilmesine rağmen, ülkemizin *rekabet gücü* yeterince geliştirilememiştir. Bunun temel sebepleri, makroekonomik istikrarda, iş ortamının kalitesinde, finansmana erişimde, enerji ve ulaştırma altyapısında, çevrenin korunması ve kentsel altyapıda, Ar-Ge ve yenilikçiliğin geliştirilmesinde, bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaştırılmasında yaşanan yetersizlikler ile kayıt dışılığın yüksekliği, tarımsal yapıdaki sorunlar ve sanayi ve hizmetlerde yüksek katma değerli üretim yapısına geçilememesidir.

İş ortamının iyileştirilmesi konusunda son dönemde makroekonomik istikrarın sağlanmasının yanı sıra gerçekleştirilen çeşitli düzenlemelerle iş ortamının iyileştirilmesinde önemli mesafe kaydedilmiş, yatırımlar artmıştır. Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reform Programı kapsamında, yatırım ve işletme dönemlerinde karşılaşılan idari engellerin kaldırılmasına yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Ancak halen Türkiye'nin iş ortamı göstergeleri OECD ortalaması ile karşılaştırıldığında,

yatırımın başlangıcından işletmeye geçene kadar ilgili kuruluşlar tarafından verilen izin ve onaylarda bürokrasinin fazlalığı, mükerrerliği, yeterince açık olunmaması gibi sorunlar dikkat çekmektedir. Vergi sisteminin karmaşıklığı ve ödenecek vergi sayısının fazlalığı nedeniyle vergi işlemlerinin maliyeti yüksekliğini korumaktadır. İşgücü üzerindeki vergi ve sosyal güvenlik primi yükünün azaltılması ihtiyacı devam etmektedir. Ayrıca, fikri mülkiyet hakları alanında yargı sisteminin geliştirilmesi ihtiyacı sürmektedir. İzinlerle ilgili çok sayıda dava açılması, yargı sürecinin uzun sürmesi, bakanlıklarca verilen izinlerin bilirkişi müessesesi yoluyla iptali ve işletme faaliyetlerinin durdurulması gibi konular sorun olmaya devam etmektedir (DPT, 2006).

Teşvik sisteminde yıllardır süren, etkin destek araçlarının bulunmayışı, karmaşıklık, mükerrerlik, eşgüdüm eksikliği, performans izleme mekanizmalarının eksikliği gibi sorunlara yönelik olarak son dönemde birtakım önlemler alınmış, ancak uygulamaya nasıl yansıdığına dair henüz bilinmezlikler sürmektedir.

Türkiye ekonomisinin en önemli problemlerinden biri, hala *bölgeler arası farklılıkların* önemli ölçüde sürmekte olmasıdır. 2001 verilerine göre Türkiye’de kişi başına milli gelir düzeyi en yüksek olan bölge (Marmara bölgesi’nde yer alan Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova illeri) ile kişi başına milli gelir seviyesi en düşük olan bölge (D.Anadolu bölgesi: Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan) arasında 5 kat fark bulunmaktadır (STB, 2007).

3.1.1 Türkiye’de İmalat Sanayinin Genel Görünümü

Türkiye’de ekonominin son 25 yıllık sürede göstermiş olduğu genel performansın en önemli alt bileşenlerinden birisi de imalat sanayinde yaşanan gelişimdir. Bu süreçte ekonominin büyüme performansının temel itici gücünü, sanayi sektöründe meydana gelen ilerleme oluşturmuştur. İmalat sanayinde yaratılan katma değer açısından bakıldığında yıllık ortalama büyüme oranı 1980-1990 döneminde % 6.6, 1990-2000 döneminde % 4.2, 2000-2005 döneminde ise % 5.1 olarak gerçekleşmiştir. Sanayi sektöründeki büyüme oranları 2008 kriz öncesi dönemde de % 4’ün üzerinde seyretmiştir (STB, 2007).

Türkiye’de imalat sanayinin mekansal dağılımına bakıldığında, sanayileşmenin büyük kentler ve limanlar etrafında yoğunlaştığını görülür. İstanbul,

Ankara, İzmir gibi büyük kentler, gelişmiş sosyo-ekonomik imkanları, karayolu, demiryolu, hava ve deniz limanı gibi ulaşım imkanları, yetişmiş insan kaynağı ve sermaye birikimi ile imalat sanayi ve hizmetler sektöründe merkezi konumlarını korumaktadırlar. Bununla birlikte, bu kentlerin etki alanında bulunan komşu illerde de sanayi odaklarının geliştiği görülmektedir. Yine, Anadolu'nun bazı bölgelerinde kendi imkanları ile gelişim gösteren Gaziantep, Denizli, Konya gibi iller de imalat sanayi sektöründe gösterdikleri performans ile buldukları bölgelerin itici gücü olmuş, önemli bir katma değer ve istihdam yaratan bölgeler olarak öne çıkmışlardır.

Türkiye'de işletmelerin yaklaşık % 15'i imalat sanayinde faaliyette bulunmaktadır. Halihazırda sahip olduğu işletme sayısına oranla en fazla istihdam yaratma kapasitesi imalat sanayine aittir. Dolayısıyla, imalat sanayinde yeni girişimlerin yaratılmasının ve mevcut işletmelerin desteklenmesinin, istihdamın artırılması ve işsizliğin önlenmesinde önemli bir etki yaratması beklenebilir.

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler)

TÜİK'in 2002 Yılı Genel Sanayi Sayımı verilerine göre, mikro işletmeler tüm işletmelerin % 96'sını, küçük ve orta boy işletmeler ise % 3.6'sını oluşturmaktadır. Mikro işletmeler ile küçük ve orta boy işletmeler birlikte KOBİ²³ olarak tanımlanmakta, sayısı 1.856.340 civarına ulaşan bu nitelikteki işletmeler, tüm işletmelerin % 99.9'unu oluşturmaktadırlar (TÜİK, 2002). Toplam istihdamın %76.7'si, toplam katma değer ise %26.5'i KOBİ'ler tarafından yaratılmaktadır. AB ülkelerindeki KOBİ'lerin sayısı ve istihdama katkıları ülkemiz ile benzerlik göstermektedir. Ancak Avrupa Birliği ülkelerindeki KOBİ'lerin yaklaşık 2 kat daha fazla katma değer ürettikleri ve ihracat oranlarının da daha yüksek olduğu belirtilmektedir.

İmalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin de büyük bölümü KOBİ'dir. İmalat sanayi, % 98'i küçük ölçekli, %1.6'sı orta ölçekli, % 0.4 kadarı ise büyük ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Küçük işletmeler içinde çoğunluğu (% 90'ı) 1-9 işçi çalıştıran çok küçük (mikro ölçekli) firmalardan oluşmaktadır. Söz konusu küçük ölçekli firmalar, genellikle düşük katma değerli sektörlerde yoğunlaştıklarından

²³ Türkiye'de 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe giren yeni KOBİ tanımı ile AB'nde benimsenen KOBİ tanımı uyumlaştırılmış, bu çerçevede çalışan sayısı, mali bilanço değeri, yıllık net satış hasılatı, aidiyet gibi kriterler de bir işletmenin tanımlanmasında dikkate alınmaya başlanmıştır. Ayrıca, işletmenin ölçeğine üç yıllık bir döneme ait veriler dikkate alınarak karar verilmektedir.

düşük karlılık düzeylerinde çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bu durum işletme ve yatırım sermayesi oluşturarak firma ölçeğini genişletme imkânlarını sınırlamaktadır. İmalat sanayinde faaliyette bulunan işletmelerin teknolojik düzeyleri, verimlilikleri ve ihracat kapasitelerinin de oldukça düşük kaldığı görülmektedir (STB, 2007).

Tablo-3.1.1: Türkiye’de İmalat Sanayinde Faaliyet Gösteren İşletmeler ve İstihdam

Çalışan sayısı	İşletme sayısı	Payı (%)	İstihdam	Payı (%)
1-9	245.789	90.2	588.317	27
10-49	21.236	7.8	444.694	20.3
50-150	3499	1.3	298.009	13.6
151-250	875	0.3	168.317	7.7
251+	1083	0.4	683.949	31.4
Toplam	272.482	100.00	2.183.286	100.00

Kaynak: TÜİK, 2002.

Sadece % 35’i ihracat yapabilen, finansa, bilgiye ve danışmanlık hizmetlerine erişimde sıkıntı yaşayan Türkiye’deki KOBİ’lerin iletişim ve bilgi altyapılarının, araştırma-geliştirme ve yenilikçiliklerinin de yetersiz olduğu görülmektedir. Kaynakların yetersiz olması, bilgi eksikliği ve düşük düzeyli teknoloji kullanımı ihracatın önündeki en temel engellerdendir. KOBİ’lerin beşte üçünden fazlası bir bilgisayara sahipken, % 50’den fazlasının internete erişimleri bulunmaktadır²⁴. Özellikle küresel pazara açılmada önem arz eden e-ticaret ve e-işletme uygulamaları ise henüz yaygınlaşmamıştır. Araştırma ve geliştirme faaliyetleri bakımından gerçek bir atılımdan söz etmek hala mümkün görünmemektedir. Mevcut üniversite, araştırma merkezi vb. kurumların yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve sanayide kullanımı konusundaki faaliyetleri ve genel olarak işletmelerle (sanayi-üniversite) işbirliği düzeyleri son derece düşük ve yetersizdir (STB, 2007).

Sektörel yapı:

İmalat sanayinde, gıda, orman ürünleri, metalik olmayan mineral ürünleri imalatı ve ana metal ve metal ürünleri sektörlerinde yoğunlaşmalar bulunmaktadır. Bu sektörlerin yaygınlaşmasında, ileri teknoloji ve uzmanlık gerektirmemesi, temel ihtiyaçları karşılamaya dönük olması, hammaddenin kolay ve ucuz temin edilebilir olması ve küçük ölçekli yatırımlarla gerçekleştirilebiliyor olması önemli rol oynamaktadır.

²⁴ AB’nde bu oran yüzde 90’dır.

Her ne kadar 2002-2005 döneminde orta ve ileri teknoloji sektörlerinin imalat sanayindeki payı yükselmişse de, AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında düşük kalmaktadır. Bu sektörlerde aynı zamanda yüksek oranda ithal girdiye bağımlılık nedeniyle katma değer artışı beklenen düzeyde gerçekleşmemektedir. Türk imalat sanayinin rekabet gücündeki göreceli artışa rağmen, AB entegrasyon sürecinde rakip olarak değerlendirilebilecek ülkelerle mukayese edildiğinde bu oran düşük kalmaktadır. AB ithalatının son 10 yılda en hızlı büyüme göstermiş olduğu 20 ürün grubunda, Türkiye'nin pazar payı %1,7'den %2,5 düzeyine yükselmiş, ancak benzer artış rakip ülkelerde daha fazla olmuştur (STB 2007, s.39).

Fiziki Alt Yapı:

Türkiye'de imalat sanayi işletmelerinin yaklaşık yarısı Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) ve Küçük Sanayi Sitelerinde (KSS) üretim yapmaktadırlar. Ülke genelinde halen faaliyete geçmiş 93 OSB ve 399 KSS bulunmaktadır. 108 OSB ve 69 KSS'nin ise kuruluş ve altyapı inşaatı devam etmektedir. Mekansal dağılım itibariyle imalat sanayi KOBİ yatırımlarına uygun ortamı sunan OSB ve KSS'lerin ülke içinde homojen bir şekilde dağılmış olduğu görülmektedir. Ancak az gelişmiş yörelerde doluluk oranları bakımından arzu edilen düzeye ulaşılamamaktadır.

KOSGEB, Bölgesel Sanayi Geliştirme Merkezleri aracılığıyla KOBİ'lerin ihtiyaçlarına ve değişen iş ortamı koşullarına göre eğitim, danışmanlık, altyapı-üstyapı, ihracat, teknoloji geliştirme ve yeni girişimci destek hizmetleri vermektedir. KOSGEB koordinatörlüğünde kurulan İŞGEM'ler birer inkubator merkezleridir. İŞGEM'lerde KOBİ'lere, mülkiyet hakkı yerel ya da özel tüzel kişilere ait olan üretim alanlarıyla birlikte ortak kullanıma yönelik makine ve ekipman, sekreteryaya, iş geliştirmeye yönelik eğitim, danışmanlık ve rehberlik hizmetleri sağlanmaktadır. İŞGEM'ler Türkiye'de bir yerel kalkınma ve girişimcilik geliştirme modeli olarak desteklenmektedir.

İşletmelerin örgütlenmesi:

Türkiye'de işletmeler Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından temsil edilmektedirler. TESK ve TOBB çok sayıdaki üyeleri ile Türkiye'de özel sektörü temsil eden üst birliklerdir. Bugün TESK'e bağlı, 13 Meslek Federasyonu, 82 Esnaf ve Sanatkarlar Odası Birliği ve 3170 Esnaf ve Sanatkar Odası bulunmaktadır. Bununla birlikte,

TOBB'un yerel bazda Ticaret Odası, Sanayi Odası, Sanayi ve Ticaret Odası ve Deniz Ticaret Odası biçiminde yapılanmış 364 adet üyesi bulunmaktadır. Bu itibarla, TOBB ve TESK'in temel fonksiyonu girişimcilere rehberlik ve önderlik etmektir. (STB 2007, s.36)

3.1.2 Dokuzuncu Kalkınma Planı: Rekabetçiliğin Artırılması ve Bölgesel Gelişme

2007-2013 dönemini kapsayan Dokuzuncu Kalkınma Planında, her alanı detaylı düzenlemeye dayanan bir plan anlayışından, belirlenen kalkınma vizyonu çerçevesinde makro dengeleri gözeterek, öngörülebilirliği artıran, piyasaların daha etkin işleyişine imkan verecek kurumsal ve yapısal düzenlemeleri öne çıkaran, temel amaç ve önceliklere yoğunlaşan yeni bir anlayışın benimsendiği belirtilerek, şeffaflığın artırılması amacıyla etkili bir izleme ve değerlendirme mekanizmasına yer verildiği vurgulanmaktadır (DPT, 2006).

AB'ye üyelik sürecinin gerektirdiği bazı düzenlemelerin yapılması için gerekli dayanağı da oluşturacak şekilde hazırlanan Planın bu çerçevedeki tüm planlama çalışmalarını yönlendirici bir işlev görmesi öngörülmüştür.

Planın stratejik amaçları, rekabet gücünün artırılması; istihdamın artırılması; beşeri gelişme ve sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi; bölgesel gelişmenin sağlanması; kamu hizmetlerinde kalitenin ve etkinliğin artırılması şeklinde, beş “gelişme eksenini” olarak tanımlanmıştır.

Dokuzuncu Kalkınma Planının Orta Vadeli Programında “işletmelerin rekabet edebilirliklerinin artırılması”, “bölgesel kalkınmanın sağlanması ve farklılıkların azaltılması” temel hedefler olarak belirlenmiştir. Programda bu hedeflere ulaşmak için, girişimciliğin desteklenmesi; yenilikçiliğin, verimliliğin ve teknolojinin etkin kullanımının desteklenmesi; finansal araçların çeşitlendirilmesi; işletmelerin fiziki ve teknolojik alt yapılarının iyileştirilmesi ve işletmeler arasında işbirliğinin artırılması ve kurumsallaşmanın artırılması öngörülmektedir.

3.1.2.1 Rekabet Gücünün Artırılması: Araştırma-Geliştirme, Yenilikçilik, Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin Rolü

Dokuzuncu Kalkınma Planının gelişme eksenlerinden biri “rekabet gücünün artırılması” olarak belirlenmiştir. Bu hedefi gerçekleştirebilmek için Planda öngörülen araçlardan biri *araştırma-geliştirme ve yenilikçiliktir* (DPT, 2006).

Türkiye’de 2003 yılı itibarıyla Ar-Ge harcamalarının kişi başına GSYİH’ya oranı %0.61, 2004 yılında ise %0.67 olmuştur. 2006 yılı için 9. Kalkınma Planında tahmin edilen oran ise %0.8’dir. Ancak, AB-25’de şu anda bu oran ortalama %1.9 olup, Türkiye’deki oranın çok üstündedir. Hükümet, üniversiteler, sanayi ve STK temsilcilerinden oluşan Bilim ve Teknoloji Üst Kurulu’nun Lizbon Stratejisinin 2010 yılı hedeflerini gerçekleştirebilmek için koyduğu oran ise %2’dir.

Kişi başına GSYİH içindeki Ar-Ge harcaması oranının artırılması için, Ar-Ge yatırımları ve desteklerine yönelik kamunun ayırdığı bütçenin yükseltilmesinin yanı sıra, özel sektörün Ar-Ge harcamalarının da artırılması gerekmektedir. Halihazırda Ar-Ge yatırımlarının yaklaşık %70’i kamu kurumlarınca ve üniversitelerce gerçekleştirilmektedir. Gelişmiş ülkelerde teknolojik gelişmenin itici gücü ise özel sektördür.

Bilimsel yayın ve patent sayılarındaki yetersizlik, bilimsel çalışmaların uygulamaya dönüştürülemediğinin bir göstergesidir. Uygulamaya yönelik Ar-Ge çalışmalarındaki yetersizliğin başlıca nedeni, Ar-Ge altyapısının genelde üniversitelerde kurulmuş olması ve bu aktivitelerin üniversitelerce ve kamu araştırma kurumlarınca yürütülmesidir. Bununla birlikte, ileri teknolojiye dayalı aktiviteler yürüten KOBİ sayısı yetersiz olup, ileri teknolojiye yönelik proje çalışmalarına dahil olabilecek KOBİ sayısı da azdır. Bu tarz projeleri yürütebilmek için mevcut KOBİ’lerin güçlü bir altyapıya ve diğer desteklere ihtiyacı vardır.

AB 6. Çerçeve Programına KOBİ’lerin yetersiz katılımı da bu gerçeğin altını çizmektedir. Bu programa katılım daha ziyade Akademik çevrelerden olmuştur. Akademik çevre, kamu kurumları ve sanayi arasında yeterli düzeyde işbirliğinin geliştirilememesinin sonucu olarak, üniversiteler ve araştırma kurumlarınca yürütülen Ar-Ge faaliyetleri ticarileştirilememekte ya da bu faaliyetler sanayinin ihtiyaçlarından, taleplerinden uzak kalmaktadır. Bu eksikliği gidermek üzere, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Konseyinin koordinasyonunda oluşturulan

Türkiye Araştırma Alanı (TRA), kurumlar (üniversiteler, kamu araştırma kurumları ve özel sektör) arasında sinerji yaratmayı hedeflemektedir.

Ar-Ge alanında Türkiye’de yaşanan diğer bir problem ise yetersiz insan kaynağıdır. Türkiye, toplam Ar-Ge personelinin toplam istihdam içindeki oranı bakımından OECD ülkeleri içinde en düşük orana sahip ülkedir. Ayrıca OECD ülkelerinden farklı olarak, bu personelin çoğunluğu, özel sektörde değil üniversitelerde görev yapmaktadır. Türkiye’deki araştırmacıların %62’si, AB-25’de %40’ı üniversitelerde çalışmaktadır. Bu durum, işletmelerin rekabet gücü kazanmanın yolunun Ar-Ge ve yenilikçilikten geçtiğinin farkında olmadıklarını göstermektedir.

Dokuzuncu Kalkınma Planında “rekabet gücünün artırılması” hedefini gerçekleştirebilmek için *Araştırma-Geliştirme ve yenilikçilik* alanında öngörülen tedbirler aşağıdaki gibi belirlenmiştir (DPT 2006, s.82-83):

- Kişi başına GSYİH ve özel sektör katkılarında Ar-Ge harcamalarının payının artırılması;
- Girişim sermayesi gibi finansal araçlarla teknoloji ve yenilikçilik tabanlı girişimciliğin desteklenmesi;
- Özel sektörde araştırma kurumlarının ya da merkezlerinin kurulmasının desteklenmesi;
- Bilim, teknoloji ve yenilikçilik alanlarında farkındalığın artırılmasına yönelik aktivitelerin düzenlenmesi;
- Ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel gelişimine katkıda bulunacak, üniversitelerce yürütülen Ar-Ge aktivitelerinin belirlenmesi;
- Üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesi;
- Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin (TGB) altyapısının tamamlanması ve bu bölgelerin öncelikli sektörlerde uzmanlaşmasının desteklenmesi;
- Ar-Ge, yenilikçilik bilgisini sanayiye aktaran Teknoloji Transfer merkezlerinin kurulması.

Bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) verimlilik artışının yaratılmasında anahtar rol oynamaktadır. Bu bağlamda, Dokuzuncu Kalkınma Planında *bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaştırılması* da rekabeti artırma konusunda en temel faktörlerden biri olarak görülmektedir.

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin iş dünyasında yaygınlaşması ile bilgi ve iletişim teknolojilerinin iş süreçlerinde kullanılması, elektronik ortamda iş yapma biçimlerinin ve e-ticaretin yaygınlaşması ile işletmelerin maliyetlerini düşürmeleri, verimliliklerini artırmaları ve satış potansiyellerini geliştirmeleri beklenmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojileri, şirketler arasındaki etkin iletişim platformlarını destekleyerek, sektör içi ve sektörler arası yatay ve dikey sinerjilerin ortaya çıkarılmasını sağlayacaktır.

3.1.2.2 Bölgesel Gelişme

Dokuzuncu Kalkınma Planında “bölgesel gelişme” ile ilgili yer verilen hedefler şunlardır (DPT, 2006, s.98-101):

- **Bölgesel gelişme politikasının merkezi düzeyde etkinleştirilmesi:** Burada hem politikaların oluşturulması hem de kaynak tahsisi ve uygulama aşamalarında merkezi kuruluşlar arası eşgüdüm ve işbirliğinin güçlendirilmesi, proje hazırlama, uygulama, izleme ve değerlendirme kapasitelerinin artırılması vurgulanmaktadır. Ayrıca bölgesel gelişme planlarının yerel dinamikleri ve içsel potansiyelleri harekete geçirecek şekilde esnek, dinamik, katılımcı ve uygulanabilir nitelikte olması gereğine dikkat çekilmektedir. *Kalkınma ajanslarıyla* işbirliği içinde tüm bölgeler için gelişme planlarının tamamlanarak yeterli finansmanla destekleneceği belirtilmektedir. Ayrıca büyüme ve çevrelere hizmet verme potansiyeli yüksek *cazibe merkezleri* belirlenerek buralardaki altyapının güçlendirilmesi öngörülmektedir. Bölgelerde yenilikçi, rekabet edebilir, dinamik ve yüksek katma değer yaratabilen öncü sektörler seçileceği ve destekleneceği, bölgesel ve sektörel önceliklere dayalı daha seçici ve mekansal odaklı devlet yardımları sisteminin oluşturulacağı belirtilmiştir.
- **Yerel dinamiklere ve içsel potansiyele dayalı gelişmenin sağlanması:** Bu hedef kapsamında, az gelişmiş bölgelerde yerel düzeyde uzmanlaşmayı destekleyecek şekilde beşeri kaynaklar ve *sosyal sermayenin* geliştirilmesi öngörülmüştür. Bu amaçla, işgücü ve girişimciliği geliştirmeye yönelik eğitim programlarının desteklenmesi; üniversite-sanayi işbirliğinin güçlendirilmesi ve buna dayalı sektörel organize sanayi bölgeleri uygulaması

yapılması; yöresel marka yaratmaya ve sermaye girişini artırmaya yönelik olarak bölgenin etkin tanıtımının yapılması; etkin bir bölgesel Ar-Ge altyapısı kurulması alınacak tedbirler arasında sayılmaktadır. Ayrıca, finansman kaynaklarının genişletilmesi ve araçlarının çeşitlendirilmesine, pazara ve teknolojiye erişimin kolaylaştırılmasına yönelik “farklılaştırılmış” KOBİ politikalarının uygulanacağı belirtilmektedir. Bu başlık altında “*sürükleyici sektörler liderliğinde ve güçlendirilmiş sosyal ağ yapısı içinde kümelenmenin desteklenmesi*” konusuna da değinilmektedir. “*Bu çerçevede yerel kümelenme alanlarını destekleyici, kümedeki aktörler arasında işbirliğini artırıcı ve kümenin dünya piyasaları ile entegrasyonunu sağlamaya yönelik mekanizmaların oluşumu özendirilecektir*” denilmektedir.

- **Yerel düzeyde kurumsal kapasitenin artırılması:** Kamu kurumları, özel sektör ve STK’lar arasındaki işbirliği ve ortaklıkların desteklenmesi, işbirliği ağlarının oluşturulması yoluyla bilgi alışverişinin özendirilmesi konusuna dikkat çekilen bu başlık altında ayrıca, başta yerel yönetimler olmak üzere yerel kuruluşların kapasitelerini ve etkinliklerini artırmak üzere teknik personel ve donanımlarının destekleneceği belirtilmektedir. Yerel kalkınma uygulamalarında katılımcılığın geliştirilmesi, kilit paydaşlar arasında ortaklık kültürü oluşturularak uygulamaya yönelik sinerjinin, sahiplenmenin ve farkındalığın artırılmasına vurgu yapılmaktadır.
- **Kırsal kesimde kalkınmanın sağlanması:** Bu çerçevede bir Kırsal Kalkınma Planı hazırlanarak uygulamaya konulması öngörülmektedir. Alınacak tedbirler arasında, kırsal kesimin örgütlenme kapasitesinin geliştirilmesi, kaynakların etkin ve sürdürülebilir kullanımı için üreticilere yönelik programlar, ürün tanıtım ve pazarlama, alternatif üretim faaliyetleri geliştirme, insan kaynakları geliştirme, altyapı desteği, uygun finansman araçlarının geliştirilmesi gibi tedbirler sıralanmaktadır.

Görülebileceği üzere Kalkınma Planı “cazibe merkezleri” yaklaşımına sahiptir ve bu yaklaşımın en temel noktası, az gelişmiş bölgelerde büyüme ve civarına faydalı olma anlamında yüksek potansiyele sahip bazı büyüme merkezlerinin tayin edilmesidir. Kalkınma Planında bu merkezler için belirlenen en temel öncelikler bu merkezlerin

erişebilirliklerini arttırmak, bunların fiziki ve sosyal alt yapılarını güçlendirmek ve bu merkezlerde yatırımların içeriye doğru teşvik edilmesi suretiyle yeni endüstriyel odak noktaları oluşturmaktır (DPT, 2006).

3.1.3 AB Adaylık Sürecinde Bölgesel Politikalar: Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP)

Avrupa Birliğine üyelik için aday ülke konumundaki ülkemiz, Birliğin pek çok alanda uyguladığı politikaların yanı sıra, bölgesel kalkınma politikalarına ve bölgesel düzeyde uyguladığı müktesebata da uyum çalışmaları içerisindedir ve bölgesel farklılıkların azaltılmasına yönelik programları da destekleyen Katılım Öncesi Mali Yardımlardan da yararlanabilmektedir²⁵.

Ülkemizde bu çerçevede, bölgesel istatistiklerin toplanması, geliştirilmesi, bölgelerin sosyo-ekonomik analizlerinin yapılması, bölgesel politikaların çerçevesinin belirlenmesi ve Avrupa Birliği Bölgesel İstatistik Sistemine uygun karşılaştırılabilir istatistiki veri tabanı oluşturulması amacıyla İstatistiki Bölge Birimleri (İBB) Sınıflandırması yapılmıştır²⁶. Bu sınıflandırmada iller “Düzy 3” olarak tanımlanmış; ekonomik, sosyal ve coğrafî yönden benzerlik gösteren komşu iller ise bölgesel kalkınma planları ve nüfus büyüklükleri de dikkate alınarak “Düzy 1” ve “Düzy 2” olarak gruplandırılmak suretiyle hiyerarşik bir sınıflandırma yapılmıştır. “Düzy 3” kapsamındaki İstatistiki Bölge Birimleri (İBB) 81 adet olup, il düzeyindedir. “Düzy 2” İBB, “Düzy 3” kapsamındaki komşu illerin gruplandırılması sonucu tanımlanmış olup, 26 bölge belirlenmiştir. “Düzy 1” İBB ise, “Düzy 2” kapsamındaki illerin gruplandırılması sonucu oluşturulmuş olup, toplam 12 adettir.

Bu tez çalışmasının kapsamında yer alan Kayseri, Sivas ve Yozgat illeri, “TR72-Düzy 2 İstatistiki Bölge Birimi” olarak kodlandırılmış bulunmaktadır.

²⁵ AB Destekli Bölgesel Kalkınma Programları ile Türkiye’yi gelecekteki Yapısal Fonlara hazırlamak ve bölgelerde sürdürülebilir proje hazırlama kapasitesini geliştirmek hedeflenmiştir.

²⁶ 2002/4720 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı 22 Eylül 2002 tarihli ve 24884 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP):

Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP)'nın amacı, AB'ye aday ülke konumundaki ülkemizin üyeliğe hazırlık ve uyum sürecinde desteklenmesi olup, Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA)'nın²⁷ uygulanmasındaki en temel dokümanlardan biridir. Türkiye, IPA kapsamında Kurumsal Yapılanma Desteği, Sınır ötesi İşbirliği, *Bölgesel Kalkınma*, İnsan Kaynakları ve Kırsal Kalkınma başlıkları altında 5 bileşenden faydalanabilecektir. Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı, Bölgesel Kalkınma bileşeni altında bulunan 3 alt bileşenden biridir. Program, 9. Kalkınma Planı ve bu Planın Orta Vadeli Programı, Sanayi Politikası Dokümanı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı ve Bilgi Toplumu Stratejisinin yanı sıra, Avrupa Komisyonunca hazırlanan “Çok Yıllı Endikatif Planlama Dokümanı” ve Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) Müsteşarlığınca hazırlanan “Stratejik Çerçeve Belgesi” ile uyumlu bir şekilde hazırlanmıştır (STB, 2007).

Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP) kapsamında yapılan yardımın amacı Avrupa Birliği ekonomisine yakınsamasını teminen Türk ekonomisinin rekabet edebilirliğinin artırılması ve bölgesel sosyo-ekonomik farklılıkların azaltılmasıdır (STB, 2007). Bu hedeflere ulaşmak amacıyla BROP kaynaklarını, programın etkisinin ve katkısının en yüksek düzeyde olacağı belirli sayıdaki sektör, bölge ve önceliklere yoğunlaştırmaktadır. Program, sektörel olarak imalat sanayi ve turizm sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmeler, bilgi toplumu, araştırma geliştirme ve yenilikçiliğe yoğunlaşacaktır. Diğer taraftan Program, kişi başına milli geliri Türkiye ortalamasının % 75'inin altında kalan bölgelere odaklanmaktadır. Programın 2007–2009 dönemine ait bütçesi 2007 yılında 55.866 milyon Avro, 2008 yılında 58.000 milyon Avro ve 2009 yılında 73.066 milyon Avro olarak belirlenmiştir.

²⁷ Katılım öncesi yardımın yasal çerçevesini çizen 1085/2006 sayılı Konsey Tüzüğü 17 Haziran 2006'da kabul edilmiş ve ilgili Konsey Tüzüğü Avrupa Birliği Resmi Gazetesinde 31 Haziran 2006 tarihinde yayımlanmasının ardından yürürlüğe girmiştir. Tüzüğün uygulama hükümleri 12 Haziran 2007 tarihli 718/2007 sayılı Komisyon Tüzüğü ile belirlenmiş olup, AB'nin Resmi Gazetesinde 29 Temmuz 2007 tarihinde yayımlanmıştır.

Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programının öncelikleri şu şekilde belirlenmiştir (STB, 2007, s.7):

- *İş Ortamının İyileştirilmesi:* Bu önceliğin tedbirleri arasında, sanayi alt yapısının geliştirilmesi, finansal araçların geliştirilmesi ve oluşturulması, araştırma-geliştirme ve yenilikçiliğin, teknoloji ve bilişim teknolojilerinin altyapısının iyileştirilmesi, turizm alt yapısının ve pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinin geliştirilmesi yer almaktadır.

- *İşletme Kapasitesinin Arttırılması ve Girişimciliğin Teşvik Edilmesi:* KOBİ'lerin girişimcilik, bilişim, yenilikçilik ve Ar-Ge kapasitelerinin geliştirilmesi ve sanayi-üniversite işbirliğinin geliştirilmesidir.

Bölgeler arası rekabet farklılıklarını gidermeye yönelik olarak az gelişmiş bölgelerde uygulanacak önlemlerin Türkiye'nin küresel pazarlardaki rekabet gücünü koruyabilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede belirlenen, Sivas ve Kayseri'nin de içerisinde bulunduğu 15 Cazibe Merkezi, bulunduğu bölgenin kalkınmasına katkı sağlayacak, bu bölgeler ise genel olarak Türkiye'nin rekabet düzeyini ve istihdam kapasitesini güçlendirecek, bölgeler arası farkları azalma eğilimde olan bir Türkiye'nin ise AB'ye yakınsaması kolaylaşacaktır. Cazibe merkezlerinin sürükleyici etkisinin 12 Düzey II bölgesinde benzer kapasitelerin ve yeteneklerin kurulması ile sonuçlanması beklenmektedir. Bölgedeki insan sermayesinin istihdamı ve girişimlerin iş yeteneklerinin iyileştirilmesi bölgenin rekabet seviyesini arttıracak ve bölgesel farklılıkların azaltılmasını sağlayacaktır.

BROP'da, Sivas, Kayseri ve Yozgat'ın da (TR72 olarak) içinde bulunduğu 12 bölge için orta vadeli ihtiyaçlar ve hedefler aşağıdaki şekilde belirlenmiştir (STB, 2007):

- İmalat sanayi ve turizm işletmelerinin sayısının artırılması;
- İstihdam yaratan faaliyetlerin desteklenmesi;
- Yeni iş kuracak KOBİ'lere danışmanlık ve bilgilendirme destek hizmetlerinin sağlanması;
- Sanayinin ihtiyaç duyduğu fiziki altyapı eksikliklerinin giderilmesi;
- Mevcut işletmelere yönetim, organizasyon, ihracat, pazarlama, kalite, standart v.b. konularında bilgi ve danışmanlık hizmetlerinin sağlanması;

- İşletmeler ve onlara hizmet veren kurumlar arasında *şebekelerin ve kümelenmelerin* oluşturulması;
- Ar-Ge, yenilikçilik ve teknoloji kullanımına yönelik altyapıların oluşturulması;
- Üniversiteler, kurumlar ve işletmeler arasında şebeke ağlarının kurulmasına yönelik faaliyetlerin desteklenmesi;
- Üniversiteler, Ar-Ge enstitüleri ve işletmeler arasında ortak yürütülen Ar-Ge ve yenilikçilik projelerinin ticarileştirilmesi;
- İşletme operasyonlarında web sitesi, internet ve bilgisayar kullanımının yaygınlaştırılması;
- Yeni iş kuranlar, işletmeler ve firmaları temsil eden kuruluşlar için mevcut ve yeni finansman araçlarının desteklenmesi ve tanıtılması;
- Farklı Düzey II Bölgeleri arasında işbirliğini geliştirmek üzere bölgelerin farklı potansiyellerinin güçlendirilmesi ve birbirlerine yakınlaşmalarının sağlanması;
- Turizm sektöründe etkin tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin yapılması;
- Turizm cazibe noktalarının yenilenmesi ve peyzajına yönelik faaliyetlerin desteklenmesi.

Görüldüğü gibi, BROP, bölgeler arası göçün belli bölgelere yönelmesini sağlamak amacıyla bölgesel büyüme merkezleri öngören Dokuzuncu Kalkınma Planı Orta Vadeli Programı ile uyumludur. Aynı şekilde temel hedefi Türk KOBİ'lerinin rekabet edebilirliklerini arttırmak olan "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı"nda öngörülen müdahaleler de BROP ile tamamen uyumludur, zira KOBİ Stratejisinde girişimciliğin geliştirilmesi; işletmelerin gelişmesi; KOBİ'lerin uluslararası pazarlarla entegrasyonu; iş ortamının iyileştirilmesi; teknoloji ve yenilikçilik kapasitesinin artırılması gibi hususlar yer almaktadır.

3.1.4 Dokuzuncu Kalkınma Planında "Sosyal Sermaye"

Buraya kadar Plan kapsamında açıklanan bölgesel gelişme ve rekabetçilik konusundaki hedefler ve stratejilere, bu tez çalışmasının araştırma alanına giren "sosyal sermaye" açısından baktığımızda, bölgesel gelişme başlığı altında az gelişmiş bölgelerde yerel düzeyde uzmanlaşmayı destekleyecek şekilde beşeri kaynaklar ve *sosyal sermayenin* geliştirilmesinin öngörüldüğü anlaşılmaktadır. Bu amaçla, üniversite-sanayi işbirliğinin güçlendirilmesi konusuna vurgu yapılmaktadır.

Ayrıca, “*sürükleyici sektörler liderliğinde ve güçlendirilmiş sosyal ağ yapısı içinde kümelenmenin desteklenmesi*” konusuna da değinilmekte ve “*Bu çerçevede yerel kümelenme alanlarını destekleyici, kümedeki aktörler arasında işbirliğini artırıcı mekanizmaların oluşumu özendirilecektir*” denilmektedir.

Ayrıca, yerel düzeyde kamu kurumları, özel sektör ve STK’lar arasındaki işbirliği ve ortaklıkların desteklenmesi, işbirliği ağlarının oluşturulması yoluyla bilgi alışverişinin özendirilmesi konusuna da dikkat çekilmektedir. Yerel kalkınma uygulamalarında katılımcılığın geliştirilmesi, kilit paydaşlar arasında ortaklık kültürü oluşturularak uygulamaya yönelik sinerjinin, sahiplenmenin ve farkındalığın artırılmasına da vurgu yapılmaktadır.

Öte yandan, BROP kapsamında da sosyal sermayenin geliştirilmesi tedbiri olarak, orta vadeli ihtiyaçlar ve hedefler arasında “işletmeler ve onlara hizmet veren kurumlar arasında *şebekelerin ve kümelenmelerin oluşturulması*” da sayılmaktadır.

Ayrıca, Dokuzuncu Kalkınma Planının beş ana gelişme ekseninden biri de “*beşeri gelişme ve sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi*” olarak belirlenmiştir. Buradaki genel amaç, “toplumun tüm kesimlerinin temel kamu hizmetlerinden ve çok boyutlu bir sosyal koruma ağından yeterince faydalanmalarını sağlayarak, yaşam kalitesini ve refah düzeyini yükseltmek” olarak belirtilmiş ve bu çerçevede, kültürün korunması ve geliştirilmesi ile *toplumsal diyalogun geliştirilmesi* politikalarına vurgu yapılmıştır. Toplumsal bütünleşme ve dayanışmanın artırılması amacıyla, *hoşgörü, toplumsal diyalog ve ortaklık kültürünü geliştirici* politikalara öncelik verileceği; kamu politikalarının oluşturulmasında *demokratik katılımı, saydamlığı sağlamak ve toplumsal diyalogu geliştirmek için STK’ların karar alma süreçlerine katkılarını sağlayacak mekanizmalara yönelik çalışmalar* yapılacağı belirtilmektedir (DPT, 2006, s.92).

3.1.5 Bölgesel Gelişmenin Aracı: Kalkınma Ajansları

Türkiye genelinde bölgesel gelişmeyi hızlandırmak amacıyla ilk olarak 2006’da çıkarılan kanunla İzmir ve Çukurova Kalkınma Ajansları kurulmuş olup, bugüne kadar kurulan kalkınma ajanslarının sayısı 26’ya ulaşmış bulunmaktadır. Bunlar arasında Sivas ve Yozgat’ı da kapsayan Kayseri merkezli yeni kurulan Kalkınma Ajansı da bulunmaktadır. Kalkınma Ajanslarının amaçları;

- Yenilikçi iş ve girişim modellerinin ortaya çıkışını teşvik etmek;
- Kalkınma ve rekabet gücü konusunda toplumsal farkındalığı artırmak;
- Yerel ölçekte işbirliği ve ortaklık anlayışını geliştirmek;
- Bölgesel kalkınma potansiyelleri ile yeni kaynak ve imkanları ortaya çıkarmak;
- KOBİ'ler için yerel ölçekte erişilebilir, yenilikçi finansman araçları kullanımı;
- Yerel potansiyellere uygun nitelikli işgücünün ve insan kaynaklarının geliştirilmesi;
- Kurumların proje hazırlama ve yönetme yeteneklerinin üst düzeylere çıkarılması;
- Bölgede çok sayıda ve nitelikli projeden oluşan proje havuzlarının oluşturulması;
- Bölgenin potansiyel ve imkanlarının yurt içi ve yurt dışında en iyi şekilde tanıtılması olarak belirlenmiştir (STSO, 2009).

3.1.6 Kümelenme Politikası

Özellikle Avrupa Birliği'nde rekabetçiliği artırma ve ekonomik kalkınmayı hızlandırma alanında kullanılan önemli bir araç olan kümelenme politikaları, Türkiye'de de sosyo-ekonomik gelişmeyi destekleyen bir araç olarak önümüzdeki dönemde sıklıkla kullanılacaktır. Avrupa Birliği 2000 yılında yayınladığı Lizbon stratejisinde Avrupa Birliği'ni dünyanın en rekabetçi ve dinamik bilgiye dayanan ekonomisi yapmayı hedeflemiştir. Avrupa Birliği istatistikleri, AB'deki dört şirketten birinin küme ortamında faaliyet gösterdiğini ve bu şirketlerin Avrupa'daki en yaratıcı şirketler olduğunu göstermektedir.

2007'de yapılan V. KOBİ Zirvesinde kabul edilen "Büyüme ve Kalkınma İçin KOBİ Stratejileri" arasında da kümelenmeye ilişkin olarak "Küresel rekabete ülkenin ve KOBİ'lerin hazırlanmasında önemli bir araç olan kümelenmenin yönetim ve sosyal sermaye özelliği, yerel yönetimler ve sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte kurgulanarak uygulanmalı ve ortaya çıkan "küme modeli" oluşturduğu sinerjiyle sürdürülebilir bir başarı sağlamalıdır" ifadesi yer almaktadır ("V. KOBİ Zirvesi Sonuçları", 2007).

Türkiye’de Ulusal Kümelenme Politikası Geliştirme Projesinin, 2009’da tamamlanması öngörülen politika geliştirme evresinden sonra, uygulama evresi 2010’da başlayacaktır. Temel amacı Türkiye'nin uluslararası piyasalarda rekabet edebilirliğini artırmak olan Proje çerçevesinde sürdürülebilir sosyal, çevresel ve ekonomik kalkınmayı destekleyecek nitelikte, kapsamlı ve ileriye dönük bir ulusal kümelenme politikası oluşturulması hedeflenmektedir. Avrupa Birliği tarafından finanse edilmekte olan Proje çerçevesinde, bütünsel bir kümelenme politikası geliştirilmesi ve uygulanması için ulusal kapasitenin arttırılmasına yönelik faaliyetlerin yanı sıra Türkiye'nin kümelenme haritasının oluşturulması ve stratejik öneme sahip kümelenmelerin geliştirilmesi yönünde çalışmalar yapılacaktır.

Ulusal Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi'nin yararlanıcı kuruluşu Dış Ticaret Müsteşarlığıdır. Bu çalışmadaki ana ortaklar Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, TOBB, TÜBİTAK, KOSGEB, İhracatçılar Birliği ve benzerleridir. Hali hazırda, GAP – GİDEM Projesi, Moda ve Tekstil Kümelenme Projesi gibi başarılı kümelenmeler olarak belirlenen bazı kümelenme girişimleri mevcuttur (Özel bülten, b.t.).

Kümelerin Türk ekonomisinde dayanışmayı, rekabeti ve ihracatı artırıcı en verimli ve önemli araçlardan biri olması beklenmektedir. Kümelenme yoluyla küçük ve kendi başına rekabeti yakalamakta zorlanan firmalar grup şirketi anlayışı içerisinde, ortak bilgi, tecrübe ve kaynakları kullanarak verimlilik ve rekabetçilik potansiyeline sahip olma şansını yakalayabileceklerdir.

3.2 SİVAS, KAYSERİ VE YOZGAT'TA SOSYO-EKONOMİK YAPI

Bu başlık altında önce illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırmasında Sivas, Kayseri, Yozgat'ın konumuna bakılacak, sonra bu üç ilin oluşturduğu TR72 (Düzey 2) Bölgesinin ve üç ilin karşılaştırmalı durumunu yansıtan göstergeler, ardından il bazındaki bilgiler verilecektir.

3.2.1 İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırmasında Sivas, Kayseri ve Yozgat

Kalkınma kavramına, ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel yapılarıdaki ilerlemeyi kapsayan ve bu şekilde bir bütün oluşturduğunu gören geniş bir açıdan bakılması gerekir. Böyle bir perspektifle, fiziki kapasite büyüklüğü ve gelir artışı gibi iktisadi gelişmelerin bir ilin ya da bölgenin kalkınma düzeyi hakkında yeterli bilgiyi vermeyeceği açıktır. Bu bakımdan, illerin ve bölgelerin gelişmişlik sıralamasında; kişi başına düşen milli gelirin artırılması şeklinde özetlenebilecek iktisadi büyüme kavramıyla beraber, yapısal ve insani gelişmeyi içine alan ve ölçülebilen bütün sosyal değişkenleri de içeren bir “sosyo-ekonomik gelişme” ölçütü daha uygundur.

Bu nedenle, çalışmamızın kapsamında yer alan üç ilin kalkınma düzeylerini karşılaştırırken, bu bütüncül yaklaşımla, ilin sosyo-ekonomik yapısı, kişi başına gelir düzeyinin yanı sıra, diğer göstergeler (ekonomik, sosyal, kültürel) açısından da değerlendirebilmek amacıyla, Devlet Planlama Teşkilatınca (DPT) yayımlanan, illerin “Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması” tabloları esas alınacaktır. DPT’nin “İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması”nda illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralamasını ve endeks değerlerini belirleyen temel faktörler illerdeki demografik yapının, işgücü talebinin, eğitimin ve sağlık hizmetlerinin, fiziki ve sosyal altyapı olanaklarının, üretim seviyesinin ve gelir düzeyinin il nüfusunun ihtiyaçlarını karşılamada sağladıkları başarıdır (DPT, 2005).

En son yayımlanan Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması 2003 yılına ait olup, bu sıralamada 81 il içerisinde, Kayseri ili 19. (ondokuzuncu), Sivas ili 53. (elliüçüncü) sırada yer alırken, Yozgat 64. (altmışdördüncü) sırada yer almaktadır (Tablo 3.2.1.a).

İç Anadolu Bölgesi illeri içerisinde ise Kayseri 3. (üçüncü) sırayı alırken, Sivas 10. (onuncu), Yozgat en son sıradadır (Tablo 3.2.1.b).

Öte yandan, DPT’nin “İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması” kapsamında ayrıca eşdeğer gelişmişlik seviyesine sahip illerin ve ülke genelinde homojen alanların saptanmasına yönelik olarak iller farklı gelişmişlik düzeylerinde beş gruba ayrılmıştır (Tablo 3.2.1.c). Buna göre Kayseri

ikinci derece gelişmiş iller arasında yer alırken, Sivas ve Yozgat dördüncü gruba düşmektedir.

Tablo 3.2.1.a İllerinin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sırası (2003)

Sıra No	İl Adı	Endeks	Sıra No	İl Adı	Endeks
1	İstanbul	4,80772	41	Malatya	-0,22627
2	Ankara	3,31483	42	Kırşehir	-0,2287
3	İzmir	2,5241	43	Artvin	-0,26018
4	Kocaeli	1,94329	44	Afyon	-0,27246
5	Bursa	1,6789	45	Düzce	-0,27995
6	Eskişehir	1,10368	46	Çorum	-0,32761
7	Tekirdağ	1,05893	47	Osmaniye	-0,33321
8	Adana	0,94901	48	K.Maraş	-0,34968
9	Yalova	0,93541	49	Niğde	-0,35582
10	Antalya	0,9148	50	Giresun	-0,36696
11	Kırklareli	0,86287	51	Kastamonu	-0,37558
12	Denizli	0,71624	52	Tunceli	-0,40003
13	Muğla	0,71238	53	SİVAS	-0,40597
14	Bolu	0,6086	54	Kilis	-0,41175
15	Balıkesir	0,5654	55	Bartın	-0,4155
16	Edirne	0,56234	56	Aksaray	-0,45183
17	İçel	0,51934	57	Sinop	-0,48518
18	Bilecik	0,50429	58	Erzincan	-0,49288
19	KAYSERİ	0,47748	59	Çankırı	-0,51917
20	Gaziantep	0,46175	60	Erzurum	-0,53286
21	Zonguldak	0,44906	61	Tokat	-0,5901
22	Aydın	0,42025	62	Ordu	-0,64489
23	Sakarya	0,40404	63	Diyarbakır	-0,66993
24	Çanakkale	0,36924	64	YOZGAT	-0,71652
25	Manisa	0,34165	65	Adıyaman	-0,77647
26	Konya	0,25254	66	Bayburt	-0,80176
27	Karabük	0,21332	67	Kars	-0,81944
28	Isparta	0,21187	68	Şanlıurfa	-0,83158
29	Hatay	0,19613	69	İğdır	-0,89089
30	Uşak	0,16867	70	Batman	-0,90456
31	Burdur	0,14395	71	Gümüşhane	-0,92501
32	Samsun	0,08791	72	Mardin	-0,98944
33	Kırıkkale	0,05851	73	Siirt	-1,00644
34	Nevşehir	-0,07483	74	Ardahan	-1,07318
35	Karaman	-0,09852	75	Van	-1,09297
36	Elazığ	-0,10131	76	Bingöl	-1,12469
37	Rize	-0,1784	77	Hakkari	-1,13956
38	Trabzon	-0,18582	78	Şırnak	-1,13979
39	Amasya	-0,18591	79	Bitlis	-1,15736
40	Kütahya	-0,20684	80	Ağrı	-1,28116
			81	Muş	-1,43956

Kaynak: DPT, 2005

Tablo-3.2.1.b: Sivas ve İç Anadolu Bölgesi İllerinin Gelişmişlik Sırası ve Büyüme Hızları (2003)

İller	Gelişmişlik Sırası		Büyüme Hızı (%)
	Bölge İçindeki Sırası	81 İl İçinde Sırası	
Ankara	1	2	3,8
Eskişehir	2	6	3,7
Kayseri	<u>3</u>	<u>19</u>	<u>4,0</u>
Konya	4	26	3,0
Kırıkkale	5	33	2,5
Nevşehir	6	34	2,2
Karaman	7	35	5,0
Kırşehir	8	42	1,3
Niğde	9	49	2,2
Sivas	<u>10</u>	<u>53</u>	<u>2,9</u>
Aksaray	11	56	5,7
Çankırı	12	59	1,6
Yozgat	<u>13</u>	<u>64</u>	<u>3,3</u>
İç Anadolu			<u>3,5</u>
Türkiye			<u>3,6</u>

Kaynak: DPT, 2005

Tablo-3.2.1.c: Gelişmişlik Endeksine Göre Kademeli İl Grupları (2003)

1. Derecede Gelişmiş İller	2. Derecede Gelişmiş İller	3. Derecede Gelişmiş İller	4. Derecede Gelişmiş İller	5. Derecede Gelişmiş İller
1. İstanbul	1. Eskişehir	1. Konya	1. Osmaniye	1. Bayburt
2. Ankara	2. Tekirdağ	2. Karabük	2. Kahramanmaraş	2. Kars
3. İzmir	3. Adana	3. Isparta	3. Niğde	3. Şanlıurfa
4. Kocaeli	4. Yalova	4. Hatay	4. Giresun	4. Iğdır
5. Bursa	5. Antalya	5. Uşak	5. Kastamonu	5. Batman
	6. Kırklareli	6. Burdur	6. Tunceli	6. Gümüşhane
	7. Denizli	7. Samsun	<u>7. Sivas</u>	7. Mardin
	8. Muğla	8. Kırıkkale	8. Kilis	8. Siirt
	9. Bolu	9. Nevşehir	9. Bartın	9. Ardahan
	10. Balıkesir	10. Karaman	10. Aksaray	10. Van
	11. Edirne	11. Elazığ	11. Sinop	11. Bingöl
	12. Mersin	12. Rize	12. Erzincan	12. Hakkari
	13. Bilecik	13. Trabzon	13. Çankırı	13. Şırnak
	<u>14. Kayseri</u>	14. Amasya	14. Erzurum	14. Bitlis
	15. Gaziantep	15. Kütahya	15. Tokat	15. Ağrı
	16. Zonguldak	16. Malatya	16. Ordu	16. Muş
	17. Aydın	17. Kırşehir	17. Diyarbakır	
	18. Sakarya	18. Artvin	<u>18. Yozgat</u>	
	19. Çanakkale	19. Afyon	19. Adıyaman	
	20. Manisa	20. Düzce		
		21. Çorum		

Kaynak: DPT, 2005

3.2.2 Demografik ve Sosyal Göstergeler

Demografik göstergeler itibariyle yapılan karşılaştırmaya göre Kayseri ilinin Sivas ve Yozgat'a kıyasla daha fazla nüfusa, daha yüksek nüfus yoğunluğuna ve şehirleşme oranına sahip olduğu görülmektedir. Bu üç ilden sadece Kayseri'de nüfus yıllık olarak artmaktadır, diğer iller sürekli göç vermekte olduklarından nüfus artış hızı negatiftir.

Tablo-3.2.2.a: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesi Demografik Göstergeleri (2008)

	Toplam Nüfus	Şehir nüfusunun toplam nüfus içindeki oranı (%)	Nüfus yoğunluğu	Toplam yaş bağımlılık oranı ²⁸	Yıllık nüfus artış hızı (%)	Cinsiyet Oranı ²⁹
SİVAS	631 112	64,3	22	53,8	-10,8	100,8
KAYSERİ	1 184 386	84,6	69	51,3	16,4	101,1
YOZGAT	484 206	55,1	34	55,0	-16,23	99,9
BÖLGE (TR72)	2 299 704	72,8	38	52,7	1,8	100,8
TÜRKİYE	71 517 100	74,9	91	49,5	13,1	100,8

Kaynak: TÜİK (2008).

Eğitim:

Eğitim göstergeleri itibariyle karşılaştırdığımızda bölge illeri içerisinde okur-yazar nüfusun en fazla olduğu il Kayseri olup, oran olarak Türkiye ortalamasının üzerinde bir değere sahiptir. Sivas ve Yozgat illerinde okur-yazar nüfus oranı Türkiye ortalaması altında bir değere sahiptir. Kayseri'de meslek liseleri okullaşma oranı, % 20.49 olan Türkiye ortalamasının üstünde olup, bölgedeki diğer iki ilde bu değer Türkiye ortalamasının altında kalmaktadır. Ayrıca, okur-yazar kadın nüfusun

²⁸ **Toplam yaş bağımlılık oranı:** “15-64” yaş grubundaki her 100 kişi için “0-14” ve “65 ve daha yukarı” yaş gruplarındaki kişi sayısıdır.

(0-14 yaştaki nüfus)+(65 ve daha yukarı yaş grubundaki nüfus oranı)

Bağımlılık Oranı= ----- * 100
(15-64) yaştaki nüfus

²⁹ **Cinsiyet oranı:** Her 100 kadın için erkek sayısıdır.

toplam nüfusa oranının en yüksek olduğu Bölge ili de Kayseri'dir (STB-KOSGEB, 2006).

Bölge illerinde yer alan Mesleki Teknik Liselerin sayısı Türkiye toplamında olduğu gibi Genel Liselerden daha fazladır. Bölgede bulunan 113 genel lisede toplam 59.173 öğrenci bulunurken, toplam sayısı 170 olan Mesleki Teknik Liselerdeki öğrenci sayısı 39.745'dir. Bölge Genel Liseleri Türkiye toplamında % 3.78'lik, Mesleki Teknik Liseleri ise % 4.42'lik bir orana denk gelmektedir. Mesleki Eğitim Merkezi kurum sayısı Kayseri'de 11, Sivas'ta 2 ve Yozgat'ta 9 iken, Türkiye genelinde ise 359'dur (STB-KOSGEB, 2006).

Tablo-3.2.2.b: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Eğitim: İlk ve Orta Öğretim (2008)

	İlk ve Orta Öğretim Düzeyi (Toplam)			Öğretmen başına düşen öğrenci sayısı	
	Okul	Öğretmen	Öğrenci	İlk Öğretim	Orta Öğretim
SİVAS	926	6 960	133 011	19	18
KAYSERİ	1 123	12 342	262 857	23	17
YOZGAT	862	5 455	99 276	18	17
BÖLGE (TR72)	2 911	24 757	495 144	20	17
TÜRKİYE	66 097	679 373	15 351 849	24	20

Kaynak: MEB (TÜİK, 2008)

Bölgedeki en eski üniversite 1974'te Sivas'ta kurulan Cumhuriyet Üniversitesi'dir. Kayseri'deki Erciyes Üniversitesi de ondan dört yıl sonra 1978'de eğitime başlamıştır. Yozgat'taki Bozok Üniversitesi ise çok yakın bir süre önce 2006 yılında kurulmuştur.

Tablo-3.2.2.c: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Eğitim: Üniversite (2007)

	Üniversite	Öğretim elemanı	Öğrenci (okuyan)
SİVAS	Cumhuriyet Üniversitesi	1 329	23 792
KAYSERİ	Erciyes Üniversitesi	1 395	24 135
YOZGAT	Bozok Üniversitesi	93	5 599
BÖLGE (TR72)		2 817	53 526
TÜRKİYE		96 105	2 345 887

Kaynak: ÖSYM (TÜİK, 2008)

Sağlık:

2000 yılına ait istatistiklere göre, bölgede bulunan her üç il de, onbin kişiye düşen hekim sayısı bakımından Türkiye ortalamasının altındadır. Onbin kişiye düşen eczane sayısında Sivas ve Yozgat Türkiye ortalamasının gerisinde kalmaktadır. Onbin kişiye düşen hastane yatağı sayısında ise Yozgat ili Türkiye ortalamasının altında bir değere sahiptir (STB-KOSGEB, 2006).

2007 yılına ait bazı sağlık verilerine aşağıdaki tabloda yer verilmiştir. Hastane ve yatak sayıları ile hekim sayıları bakımından Kayseri'nin önde gittiği, sadece diş hekimi bakımından Sivas'ın Kayseri'nin de önünde olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo-3.2.2.d: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Hastane, Yatak Sayısı ve Sağlık Personeli (2007)

	Kamu ve Özel Hastaneler (2007)		Sağlık personeli (2006)		
	Hastane sayısı	Yatak sayısı	Uzman hekim	Pratisyen hekim	Diş hekimi
SİVAS	20	2 691	610	615	95
KAYSERİ	26	3 276	823	986	57
YOZGAT	13	1 071	149	244	54
BÖLGE (TR72)	59	7 038	1 582	1 845	206
TÜRKİYE	1 276	184 983	57 882	56 701	18 213

Kaynak: Sağlık Bakanlığı (TÜİK, 2008)

İşgücü ve İstihdam:

2008 yılı verilerine göre Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesi, istihdam oranı ile işgücüne katılma oranı bakımından Türkiye ortalamasının altında, işsizlik oranları bakımından ise Türkiye ortalamasının üzerindedir. Öte yandan bölgede tarım sektöründeki istihdam ülke düzeyinin üzerindedir.

Tablo-3.2.2.e: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde İşgücü ve İstihdam (2008)

	İşgücü (Bin)	İşgücüne katılma oranı	İstihdam oranı	İşsizlik oranı	Tarım dışı İşsizlik oranı	İstihdamın sektörel dağılımı (%)		
						Tarım	Sanayi(1)	Hizmetler
BÖLGE (TR72)	645	39,70	35,20	11,40	15,10	28,50	24,80	46,50
TÜRKİYE	23 805	46,90	41,70	11,00	13,60	23,67	26,80	49,52

Kaynak: TÜİK (2008)

(1) İnşaat sektörü, sanayi sektörü içinde değerlendirilmiştir.

Bölge illerinde istihdam (2000 yılına ait verilere göre) değerlendirildiğinde; tüm illerde tarım sektörü çalışanlarının ağırlıkta olduğu açıkça görülmektedir. Sivas tarım sektörü çalışanların toplam istihdama oranında Türkiye 3.'sü iken, Kayseri sanayi sektörü çalışanların toplam istihdama oranında Türkiye 12.'si, hizmet sektörü çalışanların toplam istihdama oranında Türkiye 17.'si durumundadır. Ücretli çalışanların toplam istihdama oranında Kayseri ili hariç diğer iki Bölge ili Türkiye ortalaması altında değerlere sahiptir. Yine ücretli çalışan kadınların toplam istihdama oranı her üç ilde Türkiye ortalaması altındadır. Bununla birlikte söz konusu göstergenin Türkiye sıralamasında Kayseri 25., Sivas 58. ve Yozgat 68.'dir (STB ve DPT, 2006).

Kişi Başına Gelir:

Kişi başına GSYİH verileri, bölgesel ve il bazında en son 2001'e ait olduğundan, karşılaştırma amacıyla hazırlanan aşağıdaki tabloda da bu veriler yansıtılmıştır. Buna göre 2001 yılı itibariyle bölgede en düşük gelir Yozgat'a, en yüksek gelir ise Kayseri'ye aittir.

Tablo-3.2.2.f: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Kişi başına GSYH-Cari Fiyatlarla (\$) (2001)

	Kişi başına düşen GSYH (\$)	SAGP göre kişi başına düşen GSYH (\$)
SİVAS	1 399	3 996
KAYSERİ	1 806	5 160
YOZGAT	852	2 434
BÖLGE (TR72)	1 422	4 062
TÜRKİYE	3 020	8 616

Kaynak: TÜİK (2008)

İş Demografisi:

Türkiye'de 2008 yılında krizin de etkisiyle bir önceki yıla göre daha az sayıda işyeri açılmış, kapanan işyeri sayısı ise % 50'den fazla bir oranda artmıştır. TR72 Bölgesi de bu gelişmeden payını almıştır.

Tablo-3.2.2.g: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde İş Demografisi

		Kurulan şirket ve kooperatifler	Kapanan şirket ve kooperatifler	Kurulan ticaret ünvanlı işyerleri	Kapanan ticaret ünvanlı işyerleri
SİVAS	2007	170	13	179	97
	2008	218	26	184	85
KAYSERİ	2007	712	102	524	246
	2008	562	100	440	281
YOZGAT	2007	140	20	110	65
	2008	123	10	103	930
BÖLGE(TR72)	2007	1 022	135	813	408
	2008	903	136	727	1296
TÜRKİYE	2007	55 350	9 954	48 673	23 595
	2008	49 003	9 578	46 401	37 343

Kaynak:TÜİK (2008)

3.2.3 Ekonomik Yapı

3.2.3.1 Tarım

Bölgedeki toplam tarım alanında Yozgat'ın birinci sırada olduğu ve bölgenin Türkiye'de bulunan toplam tarım alanları içerisinde % 8.45'lik bir paya sahip bulunduğu görülmektedir. İllerde; ekilen alanların toplam tarım alanlarına oranında en yüksek orana sahip olan il % 67.49 ile Yozgat'tır.

Tablo-3.2.3.1.a: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Tarımsal Alanlar (2007) (hektar)

	Toplam işlenen tarım alanı	Uzun ömürlü bitkiler	Yem bitkileri	Tahıl ve diğer bitkisel ürün hasat edilen alanı
SİVAS	677 260	2 493	83 876	463 825
KAYSERİ	603 501	13 291	21 413	356 472
YOZGAT	724 190	7 001	13 382	502 953
BÖLGE (TR72)	2 004 951	22 785	118 671	1 323 249
TÜRKİYE	21 978 580	2 908 925	1 601 022	16 651 175

Kaynak: TÜİK (2008)

Bölge toplamında ekim alanı en fazla olan ürün buğdaydır. Söz konusu ürünü ekim alanı büyüklüğüne göre sırası ile arpa ve nohut takip etmektedir.

Seçilmiş tarla ürünlerinin üretim miktarlarında ise Bölgede ilk sırada şeker pancarı, ikinci sırada buğday, üçüncü sırada arpa ve dördüncü sırada patates gelmektedir. Türkiye toplamı içerisinde en fazla orana sahip olan ürün ise yeşil mercimektir.

Tablo-3.2.3.1.b: Sivas, Kayseri, Yozgat'ta Tarımsal Üretim Miktarları (Ton) (2007)

	Tahıl ve diğer bitkisel ürün üretimi	Sebze üretimi	Meyve üretimi	Örtü altı sebze-meyve
SİVAS	1 290 989	15 260	12 425	289
KAYSERİ	1 798 326	47 700	125 083	146
YOZGAT	2 016 510	90 553	16 276	60
BÖLGE (TR72)	5 105 825	153 513	153 783	495
TÜRKİYE	70 286 396	25 675 748	15 555 593	5 067 406

Kaynak: TÜİK (2008)

Bölgede yetiştirilen turp, kavun, taze soğan, baş lahana ve fasulye üretim miktarları % 1'in üzerinde olan Türkiye payı ile Bölgede öne çıkan seçilmiş sebzeler arasındadır. Bununla birlikte Bölgede ton olarak en fazla üretilen sebzeler sırası ile kavun, domates ve karpuzdur. Seçilmiş meyvelerin üretiminde; Türkiye toplamına katkı oranları büyüklüğü açısından ilk sırada üzüm, daha sonra sırası ile ceviz ve elma gelmektedir. Bölgede ton olarak üretim sıralaması ise elma, üzüm ve kayısıdır.

Tablo-3.2.3.1.c: Sivas, Kayseri, Yozgat'ta Tarımsal Üretim Değeri (Bin YTL) (2007)

	Bitkisel üretim değeri	Canlı hayvanlar değeri	Hayvansal ürünler değeri
SİVAS	321 325	489 428	285 974
KAYSERİ	565 123	483 751	395 517
YOZGAT	505 815	349 906	180 430
BÖLGE (TR72)	1 392 263	1 323 084	861 921
TÜRKİYE	56 799 894	24 666 222	22 921 524

Kaynak: TÜİK (2008)

Bölgede seçilmiş canlı hayvan sayılarına bakıldığında; tiftik keçisinin sadece Yozgat ilinde bulunduğu, bunun dışında kalan seçilmiş hayvanların her üç ilde de mevcut olduğu görülmektedir. Türkiye toplamına katkı oranları değerlendirildiğinde ilk sırada %10.64 ile manda gelmekte olup, bunu % 6.65 ile sığır ve %4.06 ile koyun takip etmektedir.

Seçilmiş hayvansal ürünlerde; kırmızı et, yapağı ve kıldı Kayseri'nin, süt, bal ve balmumunda Sivas'ın Bölge lideri olduğu söylenebilir. Bölge toplamında % 6.46 ile süt üretimine, %5.16 ile bal ve % 4.45 oranında yapağı üretimine katkı sağlanmaktadır (STB-KOSGEB, 2006).

3.2.3.2 İmalat Sanayi

Türkiye’de ve bölgede imalat sanayi ile ilgili veriler iki farklı veri tabanından alınmıştır. Buna göre aşağıda ilk olarak KOSGEB veri tabanına göre, daha sonra da TOBB veri tabanına göre bölgede faaliyette bulunan işletmeler hakkında bilgi sunulmuştur.

- *KOSGEB İşletme Veri Tabanına Göre İşkolları ve İstihdam Durumuna Göre Mevcut İşletmeler:* KOSGEB veri tabanına göre Bölgede toplam işletme sayısının 1.383 olduğu görülmektedir. Bölgedeki işletme sayısının % 86.98’i ise Kayseri ilinde bulunmakta, onu sırası ile Sivas ve Yozgat illeri gelmektedir. Yine aynı veri tabanına göre Bölgedeki toplam istihdam Türkiye’dekinin % 3.03’lük bir oranına tekabül etmektedir. İllerdeki personel / işletme oranı Türkiye ortalaması ile kıyaslandığında Sivas ve Yozgat’ta söz konusu oranın Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu anlaşılmaktadır (STB-KOSGEB, 2006).

Tablo-3.2.3.2.a: KOSGEB Veri Tabanına Göre İstihdam ve İşletme Oranları

	TR72 BÖLGESİ İLLERİ			BÖLGE TOPLAMI	TÜRKİYE TOPLAMI	BÖLGE %
	Kayseri	Sivas	Yozgat			
İşletme Sayısı (adet)	1.203	148	32	1.383	46.481	2,98
İstihdam (kişi)	22.781	3.142	1.052	26.975	890.394	3,03
Personel/İşletme Oranı	19	21	33	20	19	-

KAYNAK: KOSGEB, 2005

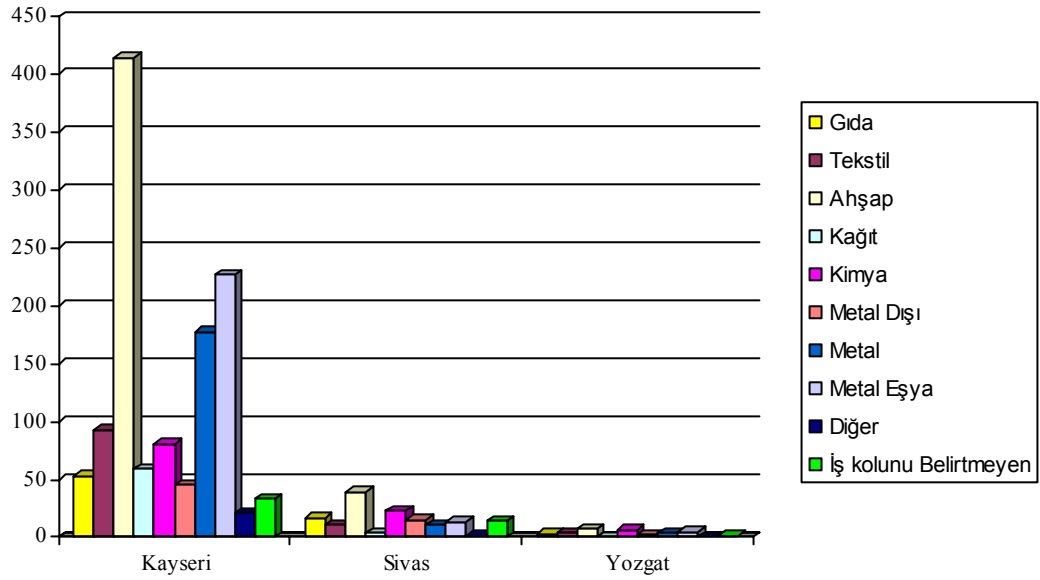
Türkiye genelinde imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin üretim dalları itibariyle dağılımına bakacak olursak, ilk sırada metal eşya, ölçme, makine sanayi; ikinci sırada tekstil, örme, konfeksiyon, deri sanayi; üçüncü sırada ahşap işleme, mobilya sanayi ve dördüncü sırada ise gıda, içki, içecek ve tütün sanayinin geldiği görülmektedir. TR72 Bölgesi için ise söz konusu sıralamada ahşap işleme-mobilya sanayi birinci sırada gelmektedir. Bu sektörü metal eşya, ölçme, makine sanayinin, metal sanayinin ve tekstil, örme, konfeksiyon, deri sanayi izlemektedir.

İstihdam açısından yaklaşırsak, Türkiye’de en fazla istihdamı sağlayan sektör tekstil ve giyim iken, Bölgede en fazla istihdamı ahşap işleme-mobilya sanayinin sağladığı görülmektedir. Kayseri’de ahşap, metal eşya ve metal, Sivas’ta ahşap, kimya ve metal dışı, Yozgat’ta ahşap, kimya ve metal eşya iş kolları ön plana çıkmaktadır.

Tablo-3.2.3.2.b: KOSGEB Veri Tabanında İşkollarına Göre İşletmeler ve İstihdam

FAALİYET KONUSU	BİRİM	TR72 BÖLGESİ İLLERİ			BÖLGE TOPLAMI	TÜRKİYE	BÖLGE %
		Kayseri	Sivas	Yozgat			
(15-16) Gıda, İçki, İçecek, Tütün Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	53	17	3	73	4.871	1,50
İstihdam	KİŞİ	1.160	303	45	1.508	105.309	1,43
(17-18-19) Tekstil, Örme, Konf. Deri Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	93	11	4	108	9.456	1,14
İstihdam	KİŞİ	3.813	509	219	4.541	257.091	1,77
(20-36) Ahşap İşleme, Mobilya Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	414	39	7	460	7.214	6,38
İstihdam	KİŞİ	6.918	1.089	285	8.292	89.078	9,31
(21-22) Kağıt, K. Ürünleri, Basım							
İşletme Sayısı	ADET	59	4	0	63	1.173	5,37
İstihdam	KİŞİ	752	49	0	801	20.543	3,90
(24-25) Kimya, Petrol, Lastik, Plastik San.							
İşletme Sayısı	ADET	81	23	6	110	4.148	2,65
İstihdam	KİŞİ	1.101	329	199	1.629	73.049	2,23
(26) Metal Dışı San. Ürünleri San.							
İşletme Sayısı	ADET	45	15	2	62	2.120	2,92
İstihdam	KİŞİ	826	450	86	1.362	49.924	2,73
(27) Metal Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	177	11	4	192	2.120	9,06
İstihdam	KİŞİ	3.594	251	56	3.901	49.924	7,81
(28-29-30-31-32-33-34-35) Metal Eşya, Ölçme, Makine San.							
İşletme Sayısı	ADET	227	13	5	245	10.162	2,41
İstihdam	KİŞİ	4.172	92	162	4.426	184.385	2,40
(37-72) Diğer İmalat Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	21	1	0	22	1.402	1,57
İstihdam	KİŞİ	155	16	0	171	16.124	1,06
İş Kolunu Belirtmeyen							
İşletme Sayısı	ADET	33	14	1	48	3.487	1,38
İstihdam	KİŞİ	290	52	0	342	47.411	0,72
GENEL TOPLAM							
İşletme Sayısı	ADET	1.203	148	32	1.383	46482	2,95
İstihdam	KİŞİ	22.781	3.142	1.052	26.975	890.394	3,03

KAYNAK: KOSGEB, 2005



Şekil.3.1. KOSGEB İşletme Veri Tabanına Göre İşkollarındaki İşletmelerin İllere Göre Dağılımı

- TOBB Sanayi Veri Tabanına Göre Mevcut İşletmeler ve İstihdam:

Türkiye genelinde, TOBB sanayi veri tabanına kayıtlı işletme sayısı 41.045 iken, Bölgede aynı veri tabanına kayıtlı işletme sayısı 1.023'tür. Bölge bu değeri ile Türkiye içinde % 2.49'luk bir orana sahiptir. Yabancı sermayeli işletme sayısına bakıldığında, Türkiye genelinde 751 işletmenin bulunduğu ve bunlardan 4 tanesinin TR72 Bölgesinde bulunduğu görülmektedir. Söz konusu veri tabanına göre Türkiye için personel/işletme oranı 43 olup, Bölgedeki her üç ilde de bu oran Türkiye ortalamasının üzerindedir (STB-KOSGEB, 2006).

Tablo-3.2.3.2.c: TOBB Sanayi Veri Tabanındaki İşletmelerin İşletme / İstihdam Oranı

	BİRİM	TR72 BÖLGESİ İLLERİ			BÖLGE	TÜRKİYE	BÖLGE %
		Kayseri	Sivas	Yozgat			
İşletme Sayısı	ADET	714	158	151	1.023	41.045	2,49
Yabancı Ser. İşletme Sayısı	ADET	2	2	0	4	751	0,53
İstihdam	KİŞİ	46.585	7.463	7.387	61.435	1.775.013	3,46
Personel/İşletme Oranı	A/işl.	65	47	49	54	43	-

KAYNAK: TOBB, 2005

İşletme sayıları dağılımında Türkiye'de birinci sırada gıda, içki, içecek, tütün sanayi, ikinci sırada tekstil, örme, konfeksiyon deri sanayi, üçüncü sırada ise metal eşya, ölçme, makine sanayinin geldiği görülmektedir. Bölge için veriler

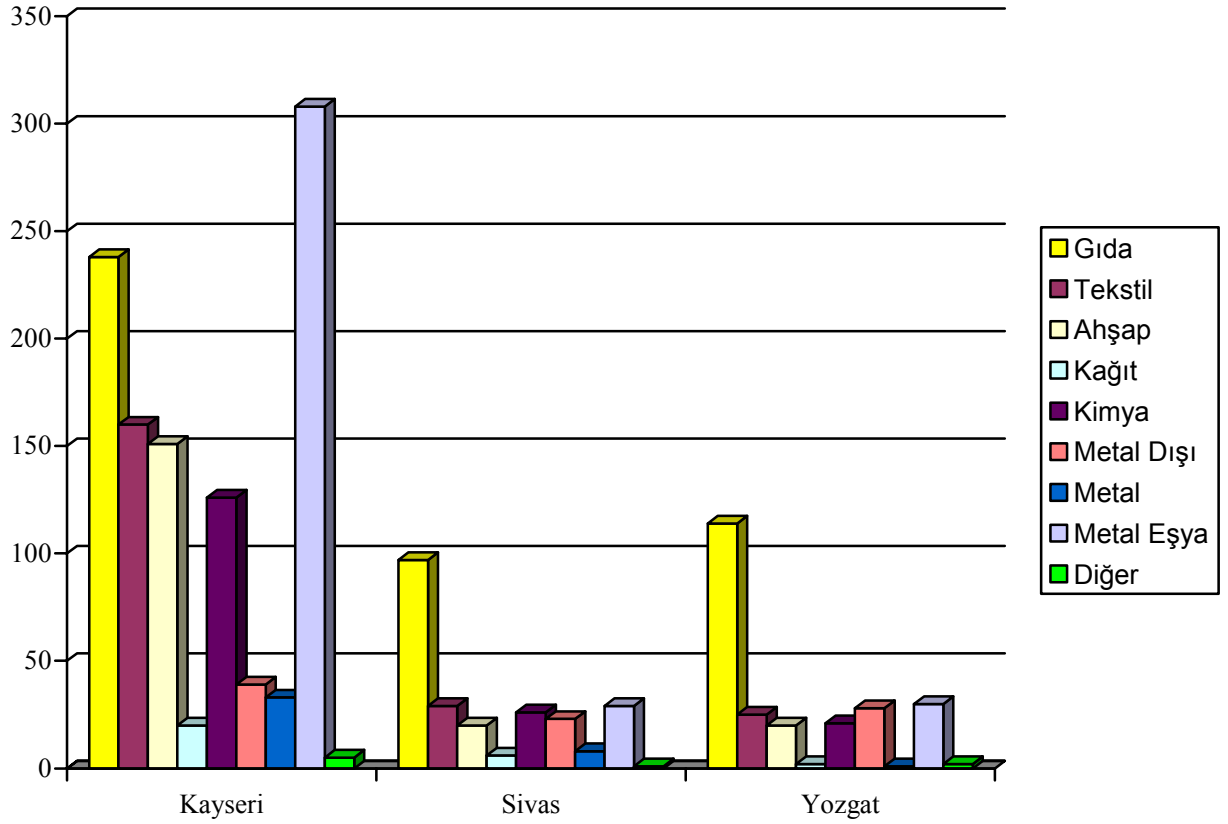
değerlendirildiğinde yine ilk sırada gıda, içecek, tütün sanayi yer almakta olup, bunu sırası ile metal eşya, ölçme, makine sanayi ve tekstil ve giyim sanayi takip etmektedir. İstihdam verilerine baktığımızda hem Türkiye’de hem de Bölgede en fazla istihdam tekstil ve konfeksiyondadır. Kayseri’de metal eşya, gıda, tekstil, ahşap ve kimya; Sivas’ta gıda, tekstil, kimya ve metal dışı; Yozgat’ta gıda, tekstil metal dışı ve metal iş kolları ön plana çıkmaktadır (STB-KOSGEB, 2006).

Tablo-3.2.3.2.d: TOBB Sanayi Veri Tabanında İşkollarına Göre İşletmeler ve İstihdam

FAALİYET KONUSU (NACE Koduna Göre)	BİRİM	TR72 BÖLGESİ İLLERİ			BÖLGE TOPLAMI	TÜRKİYE	BÖLGE %
		Kayseri	Sivas	Yozgat			
(15-16) Gıda, İçki, İçecek, Tütün Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	238	97	114	449	17.511	2,56
İstihdam	KİŞİ	5.702	1.330	2.626	9.658	382.180	3,42
(17-18-19) Tekstil, Örme, Konf. Deri Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	160	29	25	214	15.509	1,38
İstihdam	KİŞİ	19.225	2.003	3.922	25.150	807.610	3,11
(20-36) Ahşap İşleme, Mobilya Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	151	20	20	191	2.763	6,91
İstihdam	KİŞİ	11.872	620	495	12.987	75.513	17,19
(21-22) Kağıt, K. Ürünleri, Basım							
İşletme Sayısı	ADET	20	6	2	28	1.697	1,65
İstihdam	KİŞİ	659	90	132	881	65.854	1,34
(24-25) Kimya, Petrol, Lastik, Plastik San.							
İşletme Sayısı	ADET	126	26	21	173	7.587	2,28
İstihdam	KİŞİ	3.662	2.079	433	6.174	270.268	2,28
(26) Metal Dışı San. Ürünleri San.							
İşletme Sayısı	ADET	39	23	28	90	3.214	2,80
İstihdam	KİŞİ	1.503	768	870	3.141	138.251	2,27
(27) Metal Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	33	8	1	42	1.768	2,38
İstihdam	KİŞİ	4.253	2.443	28	6.724	106.387	6,32
(28-29-30-31-32-33-34-35) Metal Eşya, Ölçme, Makine San.							
İşletme Sayısı	ADET	308	29	30	367	12.713	2,89
İstihdam	KİŞİ	16.127	2.456	1.191	19.774	496.764	3,98
(37-72) Diğer İmalat Sanayi							
İşletme Sayısı	ADET	5	1	2	8	772	1,04
İstihdam	KİŞİ	173	27	109	309	24.494	1,26
GENEL TOPLAM							
İşletme Sayısı	ADET	1.075	239	243	1.557	63.490	2,45
İstihdam	KİŞİ	63.176	11.816	9.806	84.798	2.367.321	3,58

KAYNAK: TOBB, 2005

* Aynı üretici birden fazla işkolunda faaliyet gösterdiğinden buradaki toplam sayısı kayıtlı üretici sayısından farklı çıkmaktadır.



Şekil.3.2. TOBB Sanayi Veri Tabanına Göre İşkollarındaki İşletmelerin İllere Göre Dağılımı

3.2.3.3 İmalat Sektöründe Dış Ticaret

Bölgedeki imalatçı işletmelerin Türkiye'nin toplam imalat sektörü dış ticaret hacmi içindeki payı yaklaşık % 1 civarındadır. İhracat bakımından Bölgedeki en iyi performans Kayseri'ye aittir. Kayseri'nin toplam dış ticaret hacmi içindeki payı % 0.82, ihracat içindeki payı % 0.87, Sivas'ınki sırasıyla % 0.04 ve % 0.03, Yozgat'ınki ise % 0.01 civarındadır.

Tablo-3.2.3.3: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde İmalat Sektörü Dış ticaret İstatistikleri*

		İhracat (Bin ABD Doları)		İthalat (Bin ABD Doları)	
		Toplam	İmalat san.	Toplam	İmalat san.
SİVAS	2006	21 701	17 068	77 293	23 144
	2007	35 123	26 559	50 823	42 201
KAYSERİ	2006	751 660	715 514	1 095 115	1 004 942
	2007	973 209	904 033	1 289 145	1 179 266
YOZGAT	2006	8 953	8 953	5 993	5 687
	2007	22 114	21 924	15 151	14 116
BÖLGE(TR72)	2006	782 315	741 535	1 178 401	1 033 773
	2007	1 030 446	952 516	1 355 119	1 235 582
TÜRKİYE	2006	85 534 676	80 246 109	139 576 174	110 378 826
	2007	107 271 750	101 081 800	170 062 715	133 938 136

Kaynak: TÜİK (2008) * Firma vergi kimlik numaralarının bağlı olduğu ile göre oluşturulmuştur.

3.2.3.4 Teknik Alt Yapı

Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Siteleri:

Bölgedeki her ilde bir adet olmak üzere toplam üç OSB faal halde, Kayseri’de 9, Sivas’ta 4, Yozgat’ta da 1 OSB’nin inşaatı devam etmektedir.

Tablo- 3.2.3.4.a: OSB’lerde Tesis ve İstihdam Durumu

	BİRİM	TR72 BÖLGESİ İLLERİ			BÖLGE TOPLAMI	TÜRKİYE TOPLAMI	BÖLGE %
		Kayseri	Sivas	Yozgat			
Üretime Geçmiş Tesisler	Adet	358	50	20	428	30.606	1,40
İnşaat Safhasındaki Tesisler	Adet	21	46	16	83	11.567	0,72
Proje Safhasında Olanlar	Adet	12	9	-	21	5.235	0,40
Projesi Olmayanlar	Adet	6	8	2	16	12.764	0,12
Toplam Tesis Sayısı	Adet	391	113	38	542	50.521	1,07
Mevcut İstihdam	Kişi	33.892	1.806	1.125	36.823	627.340	5,87
Planlanan Toplam İstihdam	Kişi	48.492	6.216	3.281	57.989	1.484.956	3,90

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, 2005

Bölgedeki OSB’lerde üretime geçen 428 işletmedeki mevcut istihdam 36.283’dür. Türkiye genelindeki pay üretime geçen işletme sayısı itibariyle % 1.40, istihdam bakımından % 5.87’dir.

Diğer taraftan, Bölgedeki KSS’lerin işyeri sayısına (5.159) göre Türkiye içindeki payı % 5.46, faaliyette olan KSS’lerdeki istihdama (9.580) göre payı ise %3.41’dir (STB-KOSGEB, 2006).

Tablo- 3.2.3.4.b: KSS'lerde Tesis ve İstihdam Durumu

	BİRİM	TR72 BÖLGESİ İLLERİ			BÖLGE TOPLAMI	TÜRKİYE TOPLAMI	BÖLGE %
		Kayseri	Sivas	Yozgat			
Toplam KSS Sayısı	Adet	5	13	10	28	439	6,38
İnşaatı Devam Eden	Adet	1	3	3	7	57	12,28
İnşaatı Bitmiş Faaliyette Olan	Adet	4	10	7	21	350	6,00
İnşaatı Bitmiş Faaliyette Olmayan	Adet	-	-	-	-	17	-
Planlama Aşamasında Olan	Adet	-	-	-	-	15	-
Toplam İşyeri Sayısı	Adet	1.591	1.879	1.689	5.159	94.502	5,46
Mevcut İstihdam Sayısı	Kişi	5.662	734	3.184	9.580	280.907	3,41

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, 2005

Özellikle Sivas ilinde çoğu faaliyette olan önemli sayıda KSS bulunmaktadır. Sivas'ta merkezde yer alan KSS'lerde yaklaşık 1000 işyeri faaliyet göstermektedir. Bölgede bulunan 28 KSS'den 11 tanesinin doluluk oranı % 100 iken, 7 adet KSS'nin inşaatı devam etmektedir.

Bölgede Kümelenme Durumu:

KOSGEB tarafından 2004 yılında yaptırılan "Saha Tarama Çalışması" ve KOSGEB Desteklerinden yararlanmak üzere başvuruda bulunan işletmelerin düzenledikleri "Yararlanıcı Durum Tespit Formu" ile elde edilen verilere göre KOSGEB'in hazırladığı kümelenme tablolarına göre sadece Kayseri ilinde kümelenme bulunmaktadır. Sivas ve Yozgat illerinde ise kümelenme bulunamamıştır. Kümelenme metodunda; her ilde aynı işkolunda en az 50 işletme olması şartı aranmış olup, buna göre Kayseri'de kümelenmenin bulunduğu iş kolları ana metal sanayi, gıda, tekstil, mobilya ve makinedir (STB-KOSGEB, 2006).

Serbest Bölgeler:

Bölgedeki tek Serbest Bölge Kayseri Serbest Bölgesi olup, 15 Haziran 1985 tarihli ve 18785 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 3218 sayılı Kanuna göre kurulmuştur.

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri:

TR 72 Bölgesinde sadece Kayseri ilinde Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi (277.049 m²) bulunmaktadır.³⁰

³⁰ 30/04/2004 tarih ve 25448 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

Kamu ve Üniversite Laboratuvarları:

Türkiye genelinde 1285 adedi kamuya, 388'i üniversitelere ait, akredite olmuş veya olmamış toplam 1673 laboratuvar bulunmaktadır. Bunların 14 adeti Kayseri'de, 9'u Sivas'ta ve 4'ü Yozgat'ta olmak üzere 27 laboratuvar bulunmaktadır. Bu sayı Türkiye'de bulunan toplam laboratuvar sayısının % 1.61'ini oluşturmaktadır. Bölgedeki laboratuvarların bir tanesi hariç (Kayseri'de) geri kalanın hepsi kamuya aittir.

Ortak Kullanım Atölyeleri (ORTKA):

KOSGEB Desteği ile Türkiye genelinde 35 adet kurulan ORTKA'lardan sadece biri Bölgede kurulmuştur. Sivas'ta kurulan ORTKA gıda, içki içecek, tütün sanayinde olup, toplam üye/ortak işletme sayısı 13'tür. "Zaralılar Arıcılık Gıda Tarım Hayvancılık Ürün Paz. Tic. ORTKA" , gıda sektöründe Türkiye'de kurulan dört ORTKA'dan biri olma özelliğini taşımaktadır (KOSGEB, 2006).

Ortak Kullanım Laboratuvarı (ORTLAB):

Türkiye genelinde toplam 16 ORTLAB kurulmuş olup, üye/ortak işletme sayısı 26.343'dür. Bölgede KOSGEB desteği ile kurulan ORTLAB bulunmamaktadır.

İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM):

TR72 Bölgesinde sadece Kayseri'de kurulmuş bir İş Geliştirme Merkezi bulunmaktadır.

KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER):

Bölgede yer alan illerden sadece Kayseri'de Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkezi bulunmaktadır.

KOSGEB İşletme Geliştirme Merkezi (İGEM):

Bölgedeki iller arasında sadece Kayseri'de İşletme Geliştirme Merkezi bulunmaktadır.

KOSGEB Sinerji Odağı:

KOSGEB'in hedef kitlesi ile ilgili olan ve bu konuda hizmet veren kurum/kuruluşlarla işbirliği halinde kurulan Sinerji Odağı Bölgede sadece Sivas ilinde bulunmakta olup, Kayseri İGEM Müdürlüğüne bağlı olarak çalışmalarını sürdürmektedir.

KOSGEB Laboratuvar Müdürlüğü:

Bölgede yer alan üç ilde de Laboratuvar Müdürlüğü bulunmamaktadır.

3.2.4 İl Bazında Bilgiler: İllere Özgü Bazı Karakteristik Özellikler

3.2.4.1 Sivas

Coğrafya:

Sivas ili topraklarının büyük bölümü Yukarı Kızılırmak, bir bölümü de Yeşilirmak ve Fırat havzalarında yer alır. Kuzeyden Giresun, Ordu ve Tokat, doğudan Erzincan, güneyden Malatya, Kahramanmaraş ve Kayseri, batıdan ise Yozgat ile komşudur. Sivas ili 28 567 km²'lik yüzölçümüne sahiptir. Sivas, Türkiye'nin Konya ve Ankara ovasından sonra üçüncü geniş ilidir.

Genel olarak dağlık ve yüksek bir plato üzerinde kurulan Sivas ilinin ortalama yüksekliği 1000 metrenin üzerindedir.

İlin büyük bir kesiminde yazlar sıcak ve kurak, kışlar soğuk, sert ve karlı geçer. İl ortalama 3 ila 5 ay karla kaplıdır. İlin kuzey bölümünde, Koyulhisar ve Suşehri ilçelerinde karasal iklimden tipik Karadeniz iklimine geçiş görülür. Bu bölgelerde, iç kesimlere göre havalar ılık geçer. İklim ve yer şekilleri özellikleri bakımından Sivas doğal bir orman alanı olması gerekirken; yüzyıllar boyunca devam eden ormanların tahribatı yüzünden bugün Sivas çevresinde orman alanları fazla geniş bir yer tutmaz ("Sivas Coğrafi Yapı", b.t.).

Tarihçe:

Arkeoloji literatüründe Doğu Kapadokya diye de adlandırılan bölgede yer alan Sivas, Anadolu'nun en eski ve önemli yerleşim merkezlerinden biridir. Kazılarda ele geçen buluntular, yörede ilk yerleşimin Neolitik Çağ'a (M.Ö. 8000-5500) uzandığını göstermektedir. Eski adı daha çok "Sebasteia" olarak (eski Yunancada "Augustus Şehri")³¹ bilinen Sivas, M.Ö. 2000'lerden itibaren değişik yerleşmelere sahne olmuş, Hititler, Frigyalılar, Lidyalılar, Medler, Persler, Romalılar ve Bizanslılar egemenliğinde, Sipas, Megalopolis, Kabira, Diaspolis (Tanrı Şehri), Talaurs, Sebast, Eyalet-i Rum gibi isimler de almıştır ("İl Adının Tarihçesi", b.t.).

Büyük Selçuklu Sultanı Melikşah'ın komutanlarından Emir Danişment 1071'de Sivas'ı fethederek Danişment Beyliğini kurmuştur. Sultan İzzettin Keykavus

³¹ Roma Kralı Augustus'a atfen Pontus kralı Polemon'un hanımı Pitodoris tarafından verilmiştir. ("İl Adının Tarihçesi", b.t.)

Sivas'ı 1220 yılında Selçuklu Devletinin başkenti yapmış, 1343'te Eratna Devleti, 1381'de Kadıburhanettin Devleti Sivas'ta kurulmuştur. 1413 yılında Sivas Osmanlıların egemenliğine girdikten sonra Eyalet-i Rum adı altında Amasya, Çorum, Yozgat, Divriği, Samsun ve Arapkir şehirlerini kapsayan geniş bir bölgenin eyalet merkezi olmuştur (Demir, 2005).

Evliya Çelebi Seyahatnamesi'nde 40 ilkokul, 1000 dükkan, 18 Han, 40 kadar çeşmesi olduğundan bahsedilen Sivas zamanın en önemli eyaletlerinden biridir ("Tarihçe", b.t.).

Milli mücadelenin en önemli tarihlerinden biri olan 4 Eylül 1919'da Büyük Atatürk'ün Başkanlığında Sivas Kongresi Sivas'ta toplanmış ve yeni Türkiye Cumhuriyeti'nin temelleri Sivas'ta atılmıştır.

İdari ve Sosyo - Ekonomik Durumu:

Sivas ilinin nüfusu, 2008 Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi sonuçlarına göre 631 112 kişidir. Nüfusun 405 769'u şehirlerde yaşarken, 225 343'ü belde ve köylerde yaşamaktadır. Şehirde yaşayanların oranı % 64, köyde yaşayanların oranı ise % 36'dır. İl merkezi nüfusu 288 693, ilin nüfus yoğunluğu ise km² başına 22 kişidir. Sivas'taki ilçe sayısı 17, belediye sayısı 46, köy sayısı 1223'tür (TÜİK, b.t.).

Okul öncesi eğitim ve ortaöğretimde okullaşma oranının istenilen düzeyde olmayışı, teknoloji kullanım düzeyinin ve insan kaynaklarının yetersiz kalması, eğitimde en önemli sorunlardır. Çeşitli fakülte, enstitü ve meslek yüksekokulları ile Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas ili için önemli bir potansiyeldir.

Tarım kolunda çalışanların toplam istihdama oranı Türkiye ortalamasının üstünde olan Sivas, şehirleşme oranı, yıllık nüfus artış hızı, kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla ve sanayi iş kolunda çalışanların toplam istihdama oranı bakımından ortalamaların altındadır. Halen nüfusunun yüzde 66,5'i tarım ve hayvancılık, yüzde 24,1'i hizmet, yüzde 5,4'ü sanayi ve yüzde 4'ünün inşaat sektöründe çalışarak geçimini sağlamaktadır. Tarım ve hayvancılıktan istenilen gelirin elde edilmemesi nedeniyle halkın büyük bir bölümü geçimini il dışında aramakta, bu nedenle yurt içine ve dışına büyük göç vermektedir. 2001 yılı Sivas ili GSYİH'nın sektörel dağılımında en yüksek payı yüzde 22,4 ile sanayi sektörü alırken, ulaştırma ve haberleşme sektörü 2. sırada, daha önceki yıllarda ilk sırada yer alan tarım sektörü üçüncü ve son olarak ticaret sektörü de dördüncü sırada yer almaktadır. Sivas'ta

2001 Yılı Kişi Başına Düşen Geliri 1.399 Dolar olup, ülke düzeyinin yüzde 65'i seviyesindedir.

2003 Yılı Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralamasında 81 il içerisinde 53. sırada yer alan Sivas ili Dördüncü Derecede Gelişmiş İller Grubunda bulunmaktadır.

Ekonomi:

Sivas, cumhuriyetimizin kurulduğu ilk yılların devlet kaynaklı kalkınma modelinde, kamu yatırımlarından geniş ölçüde yararlanmış, ancak daha sonraları ve özellikle son yıllarda bir yandan küreselleşmeye paralel ekonomide devletin payının azalması, öte yandan ilin yaşadığı talihsiz olaylar nedeniyle büyük bir nüfus ve sermaye göçü yaşamıştır. Bunun sonucunda kent birçok açıdan geri kalmıştır.

1990'lı yıllara kadar özel sektör eliyle sanayileşmenin yok denecek kadar az olduğu Sivas'ta devlet eliyle kurulan işletmeler ilin sanayileşmesinde, ekonomik ve sosyal gelişmesinde uzun yıllar önemli bir yer tutmuştur. Devletin öncülüğünde 1930'ların sonundaki sanayileşme hareketi ile kurulan büyük müesseseler Cer Atölyesi, Askeri Dikimevi ve Çimento Fabrikası'dır. İlde gıda sanayi kapsamında 1960'lardan sonra modern un fabrikaları kurulmuş olup, halıcılık, kuyumculuk, gümüş işlemeciliği, ağaç işçiliği gelişmiş iş kollarıdır.

1955'de Divriği Madenleri Müessesesi, 1979'da Beton Travers Fabrikası kurularak ildeki sanayi, o yıllarda madencilik ve demir yolu üzerine yoğunlaşmıştır. Türkiye'nin önemli enerji kaynaklarından biri olan Kangal Termik Santrali Sivas'tadır ve ayrıca burada Türkiye'nin en büyük linyit işletmesi bulunmaktadır.

Sivas'ta imalat sanayinin gelişmemiş olması sebebiyle uzun süre bir Organize Sanayi Bölgesi (OSB) ihtiyacı ortaya çıkmamış, zamanla sınırlı sayıda da olsa özel sektöre ait sanayi tesislerinin faaliyete başlaması ve sayılarının artmasından sonra bu konu gündeme gelmiştir. 1989 yılında kurulan 1. Organize Sanayi Bölgesi ile birlikte sanayileşme hareketleri de yön değiştirmeye başlamış ve 2003 yılından itibaren de Teşvik Yasası ile hız kazanmıştır. 113 yatırımcı ile 4.337 kişiye istihdam sağlanan 1.Organize Sanayi Bölgesinde halen 46 tesisin inşaatına da devam edilmektedir. Gelişen sanayileşmeye bağlı olarak merkez ilçede 2. Organize Sanayi Bölgesi ile birlikte Şarkışla ve Gemerek ilçelerinde de Organize Sanayi Bölgelerinin kurulması yatırım programına alınmıştır. Ayrıca il genelinde 10 ayrı Küçük Sanayi Sitesinde

yer alan 1.608 işyeri ekonomideki önemli altyapılardır. Sivas ilinde kamu ve özel sektöre verilen yatırım ve KOBİ teşvikleri sayesinde, sanayi ve ticaret sektörlerinde yaşanan gelişmelere paralel olarak ilde Gümrük Müdürlüğü, TSE ve İhracatçılar Birliği İrtibat Bürosu kurularak, hizmet altyapısı güçlendirilmiştir.

Ticaret, bankacılık, inşaat ve diğer hizmet sektörlerinde de son yıllarda önemli gelişmeler görülmektedir. İmalat sanayi alt sektörü fazla gelişmediği halde, yine de sanayi sektörü, madencilik ve enerji alt sektörlerinin sağladığı katkılar nedeniyle bu sektörlerden önce yer almaktadır.

İldeki doğal kaynak potansiyelini işlemeye yönelik olarak, gıda ve maden ile makine ve metal eşya sanayi ağırlıklı bir görünüm sergileyen sanayi sektöründe, birkaç işletme dışında firmaların ölçekleri genelde küçüktür. *Gıda* sanayinde faaliyet gösteren işletmeler ağırlıklı un üretmektedirler. Bunları et ve süt ürünleri üretimine yönelik işletmeler izlemekte, diğerleri karma yem, helva ve reçel üretimi yapmaktadırlar. *Makine* sanayinde iki önemli kuruluştan biri, ülkemizin yük vagonu ihtiyacını karşılayan ve ilde en yüksek istihdamı sağlayan kamu kuruluşu niteliğindeki Tüdemsaş (Türkiye Demiryolu Makineleri Sanayi A.Ş.), diğeri ise otomotiv sektörüne eksantrik (kam) mili üreten Estaş (Eksantrik Milleri Sanayi A.Ş.)'dir. Küçük ölçekli olan diğer birkaç işletme ise kalorifer kazanı, vinç, tarım aletleri ve makineleri üretmektedir. Ağırlıklı olarak küçük ölçekli firmalardan oluşan *tekstil ve konfeksiyon* sektöründe iplik, çorap, hazır giyim üretimi yapılmaktadır. Hammaddenin genelde il dışından sağlandığı *plastik* sanayinde inşaat ve ambalaj sektörüne yönelik tüketim malları üretilmektedir. *Metal-dışı diğer mineraller (Taş ve toprağa dayalı sanayi)* sektöründe faaliyette bulunan firmalar beton, alçı ve kireç gibi inşaat sektörüne yönelik ara malları üretmektedirler. Yibitaş Sivas Çimento Sanayi, Barit Maden Türk Alçı Sanayi, Sivas Alçı Fabrikası önemli yatırımlardır. *Orman ürünleri ve mobilya* sanayindeki firmalar küçük ölçekli oldukları halde ürünleri yurt içinde ve yurt dışında da pazarlanmaktadır. *Madencilik* sektöründe demir, bakır, kurşun, çinko ve stronsiyum cevherleri ile blok mermer ve linyit kömürü üreten 4 küçük, 1 orta ve 2 büyük ölçekli firma bulunmaktadır (Öncül, Tağraf ve Filizöz, 2005).

Sivas yeraltı ve yerüstü zenginlikleri, sosyal ve kültürel yapısı, kentsel gelişimi, eğitim altyapısı ve birikimi, tarımsal üretim gücü ve ulaşım altyapısı ile

ekonomik ve sosyal kalkınma için önemli bir potansiyele ve avantajlara sahiptir. Ancak, sanayileşme ve birlikte iş yapma kültürünün eksikliği, şirketleşmenin yetersizliği, bölgesel zenginliklerin yeterince değerlendirilememesi ve göçe bağlı olarak ortaya çıkan kalifiye eleman yetersizliği Sivas'ın ekonomik gelişmesinde engel oluşturan önemli sorunlardır (Sivas, b.t.).

Sivas Ticaret ve Sanayi Odası (STSO):

1901 yılında Sivas Ticaret Ziraat ve Sanayi Odası adı ile kurulmuş, 1908 yılında Ziraat Odasından ayrılarak Sivas Ticaret ve Sanayi Odası adını almıştır. STSO kurulduğu yıllarda yalnızca ticari ihtilafları halletmek, halı, kilim ve diğer dokumacılığı kontrol etmek görevini yaparken daha sonraları faaliyetlerini ve kadrolarını genişleterek iç ve dış firmalarla münasebet kurmuş, bir takım iktisadi araştırmalar ve düzenli tutulan istatistiki bilgilerle şehrin ticari ve sınai kapasitesinin büyümesi için çalışmalar yapmıştır (Sivas Ticaret Odası, b.t.).

Bu araştırma sırasında anket formunda sorulan sorular dışında girişimcilerin “ilave olarak belirtmek istedikleri” hususlar arasında, bazılarının, Sivas'ta girişimci grupların ortak bir vizyonla hareket ederek ortak yatırıma gitmedikleri, muhtelif derneklerin de genelde bölünmüşlük gösterdikleri konusu vurgulanmıştır.

3.2.4.2 Kayseri

Coğrafya:

Kayseri, İç Anadolu'nun güney bölümü ile Toros Dağlarının birbirine yaklaştığı bir bölgede Orta Kızılırmak bölümünde yer alır. Doğu ve kuzeydoğusu Sivas, kuzeyi Yozgat, batısı Nevşehir, güneybatısı Niğde, güneyi ise Adana ve Kahramanmaraş İlleri ile çevrilidir. İlin yüzölçümü 16917 km²dir ve yüzölçümünün yaklaşık yüzde 40'ını tarım arazisi oluşturmaktadır. En düşük arazi oranı ise orman ve fundalık alandır (“Kayseri: Coğrafya”, b.t.). Kayseri ilinin en önemli ve en yüksek dağı 3 916 metre yüksekliğindeki Erciyes Dağıdır. İlin önemli gölleri Camız Gölü, Çöl Gölü, Sarıgöl, Yay Gölü ve Tuzla Gölüdür. Kayseri ilinin birçok yerinde bozkır iklimi hakimdir. Burada yazlar sıcak ve kurak, kışlar soğuk ve kar yağışlı geçer.

Tarihçe:

Kayseri'nin bilinen ilk yerleşimi, Kültepe'dir (Kaniş/Karum). Kültepe'yi Hitit öncesi Anadolu'nun yerli halkı olan Hatti'ler kurmuşlardır. Kültepe, M.Ö. 4000 yıllarından Roma Çağı sonuna kadar devamlı olarak iskan görmüştür. Kayseri'de eski Tunç Devri, Asur Ticaret Kolonileri ve Hitit Çağları'na ait birçok belge bulunmuştur. M.Ö. 11 ve 7. Yüzyıllarda, Erciyes'in eteğinde yer alan Mazaka şehri kurulmuştur.

Hititler'den sonra Frigler'in, daha sonra M.Ö 676 tarihinde Anadolu'ya gelen Kimmerler'in hakimiyetine geçen bölgeye daha sonra Asurlular, Lidyalılar ve Metler gelmişlerdir. M.Ö. 590 yılında Pers Kralı Kyros'un Lidya Kralı Krisos'u yenmesi ile bütün Anadolu ile birlikte Pers hakimiyetine girmiştir. M.Ö 332 yıllarında Ariarathes I, ilk Kappadokia Kralı olarak bağımsızlığını ilan etmiştir. M.S. 17'ye kadar 349 sene hüküm süren bu krallığın başkenti Mazaka iken, Ariarathes V zamanında şehrin adı Eusebia olarak değiştirilmiştir. M.Ö 8 yılı içinde tekrar bir değişiklik yapılarak, Roma İmparatoru Ceasar'ın adına izafeten Ceasarea ismi verilmiştir. O günden beri, 2000 senedir Kayseri ismi ile anılmaktadır ("Kayseri Tarihi", b.t.).

Roma Dönemi M.S.193-211 tarihleri arasına denk gelmektedir. Dördüncü yüzyılın başlarında halk tamamen Hıristiyanlaşmış ve Kayseri bu dinin ilmi merkezi haline gelmiştir. Roma İmparatorluğunun Doğu ve Batı olarak ikiye bölünmesi ile Kayseri doğuda kaldığı için Bizans Şehri olmuştur. Bizans zamanında Arap ve İran ordularının yaptığı İstanbul seferleri sırasında Kayseri defalarca işgal edilmiştir.

1071 Malazgirt Zaferinden birkaç sene önce Selçuklu Türklerince fethedilen Kayseri o tarihten bu yana devamlı Türk devlet ve beylikleri hâkimiyeti altında kalmıştır. Müslüman Türklerin hakimiyetinde Kayseri'nin eski halkı olan Rum ve Ermenilerin birer mahallede toplandıkları, çarşı, pazar ve ticarete yavaş yavaş hakimiyetlerini kaybettikleri görülmüştür. Bir süre Danişmendlilere merkez olan Kayseri özellikle Selçuklu Sultanı I. Alaeddin Keykubad zamanında Türkiye Selçuklu Devletinin Konya ve Sivas'la beraber üç başşehrinden birisi olmuştur.

1243 tarihinde yapılan Köseadağ Meydan Savaşı ile Anadolu'yu denetlemeye başlayan Moğollar, 150 sene müddetle Kayseri ve Anadolu'yu yağmalamışlardır. Moğol sömürüsü altında ezilen Selçuklu Devleti, bütün gücünü kaybetmiş ve II.

Mesud'dan sonra dağılarak, yerini 1308'de beyliklere bırakmıştır. Kayseri, Karaman ve Konya Bölgeleri 1474'de Osmanlı toprağına katılmış, Kayseri 1476'dan itibaren Karaman eyaletine bağılı bir sancak merkezi olmuştur. 1839 tarihinde Bozok Eyaletinde, 1867 tarihinde de bağımsız sancak merkezi olarak Osmanlı idari taksimatında yerini almıştır ("Kayseri Tarihi", b.t.).

Kayseri Cumhuriyet Döneminde 1924 tarihinde yapılan yeni anayasa ile vilayet yapılmıştır.

Ekonomi:

Kayseri, bugün elverişli ulaşım ve enerji olanakları ve zengin yeraltı kaynaklarının yanı sıra sanayisi de gelişmiş illerimizdendir.

Tarihsel süreç içerisinde de değerlendirildiğinde Kayseri'nin asırlar boyunca önemli bir ticaret merkezi olduğu görülmektedir. Milat'tan bir asır önce doğunun ticaret malları Fırat'tan Kayseri'ye (*Mazaka'ya*), buradan da Roma Büyük Yolu (*La Route Royale*) ile Efes ve Roma'ya ulaşmakta idi. Aynı zamanda Kayseri, güneyden gelip batıya giden kervanların uğrak yeri idi. M.Ö 2800 yılından itibaren *Kızılırmak Mezrası*, Anadolu'nun en yoğun yerleşim yeri olmaya başlamıştır. *Kültepe Höyüğü*'nde yapılan kazılar, burada yaşayanların, bronz, bakır, kurşun, altın, gümüş gibi madenleri kullandıklarını; sipariş malın miktarını, gönderileceği günü, ödemenin vadesini, v.s. belirten "*ticari mektuplar*" yazdıklarını; taş temeller üzerine kerpiç ve tuğladan evler inşa ettiklerini; bölge sakinlerinin çömlekçilik, madencilik, çiftçilik ve çobanlık yaptıklarını kanıtlamıştır.

M.Ö 2000-1800 yılları arasında Anadolu'da Asurlular'ın ticaret kolonileri kurduğu ve takriben Malatya, Yozgat ve Kayseri üçgeni içerisinde kolonilerini işlettikleri belirtilmektedir. *Hitit Çağı* (M.Ö. 1800-1200) olarak bilinen yıllarda hüküm süren *Hitit Devleti*'nin idare merkezi *Hattuşaş* iken, bu devrin sonuna doğru Kayseri'nin (*Mazaka*) Anadolu'da birinci sınıf ticaret ve sanayi merkezi olarak yükselmeye başladığı kayıtlara geçmiştir. *Hitit Devleti*'nin yıkılmasında önemli rol alan *Frigler*, Kızılırmak yayı ve özellikle Argaios (*Erciyes*) Dağı etrafına yayılmışlar ve dönemin en stratejik madeni olan demiri mükemmel şekilde işlemişler, bu nedenle de bölgenin tek hakimi olmuşlardır. M.Ö 590'dan itibaren

Bizans dönemi de dahil bölge halkının, çiftçilik, madencilik, ticaret ve küçük sanatlarla uğraştığı görülmektedir.

Gerek *Kapadokya* ve gerekse *Roma* ve *Bizans* dönemlerinde Kayseri’de bir darphane olduğu ve bol miktarda gümüş ve bronz sikke “*darpedildiği*”; daha sonra *Selçuklular* döneminde de Kayseri’de *darphanenin* faal olduğu bildirilmektedir (“Kayseri Tarihi”, b.t.).

Selçuklular döneminde ticaret yolları üzerinde güvenliğin sağlanması ve çok miktarda *kervansarayın* hizmete sunulması, Kayseri’nin ticari ve sanayi önemini bir kat daha artırmıştır. Ticaret yollarının kesiştiği yerde bulunması Kayseri’nin, çevre (Sivas, Aksaray, Çukurova ve hatta Suriye) ile irtibatının sürekli olmasını sağlamış, bu sayede halk yerleşik bir hayata geçebilmiştir. Bu devirlerde Kayseri yakınlarındaki Pazarören’de kurulan dünyaca meşhur *Yabanlu Pazarı*, Suriyeli, İranlı, Bizanslı, Kırmımlı v.s. tacirlerin uğrak yeri idi. Ticari hayatın canlılığı Kayseri’de, meslek gruplarının bir araya gelerek örgütlenmelerine ve aynı zamanda, mesleklerin, ayrı ayrı çarşılarda faaliyet göstermelerine neden olmuştur. Çarşıların kurulmasında ve esnafın örgütlenmesinde *Ahi Evran’ın* debbağların (*dericilerin*) piri ve 32 adet esnaf ve sanatkar grubunun lideri olarak büyük bir rol oynadığı tarihe geçmiştir. Kaynaklar, 1523 yılında şehir nüfusunun 35 bin olduğunu ve 6501 adet vergi mükellefi bulunduğunu bildirmektedir. Ancak *Celali İsyamları*’nda Kayseri’nin ticari ve sanayi hayatı büyük durgunluk geçirmiş; köylüler şehre inmeye başlamış; ticari gelir azalmış; ticaret yollarının güvenliği kalmamış ve bu yollar uzun süre kapalı kalmıştır.

Erdem (2008a)’e göre Kayseri’nin, Anadolu Selçuklu Devleti’nin başşehri ve idari merkezi olması, tarih boyunca bir ilim ve sanat merkezi olması, yol şebekesi bakımından merkezi bir konumda olması, önemli bir ticaret ve kültür merkezi olması nedeniyle ahilik Kayseri’de kurulup gelişmiştir. Ayrıca iklimin sert, toprağın tarıma fazla elverişli olmaması da Kayseri’de ticaretin ağırlık kazanmasının nedenlerinden biri olmuştur.

17. Yüzyıl’da Kayseri’de canlı bir ticaret ve sanayi hayatının olduğu görülmektedir. Bu dönemde Kayseri’de bulunan en önemli tesis *güherçile*³²

³² Barut imalinde kullanılan bir madde.

fabrikasıdır. Yine bu dönemin önemli bir sanayi dalı da boyahanelerdir. Buralarda yün, şal, kumaş, deri ve sahtiyan gibi maddeler boyanırdı. 18 ve 19. Yüzyılda, harp sanayinin önemli hammaddesi olan *güherçile* üretimi devam etmekte ve üretilen bu mallar, İstanbul'da bulunan *Baruthane Nazırlığı*'na gönderilmekteydi. 1864 yılında güherçile fabrikası, "*Güherçile Fabrika-i Hümayunu*" yani "Devlet Güherçile Fabrikası" adı altında yeniden yapılandırılmış olan fabrika, İmparatorluğun önemli bir kuruluşuydu.

1911 yılına kadar Kayseri'de, özellikle manifatura ticareti *Ermeni* ve *Rum* ahalinin elinde iken, Osmanlı'da değişen sosyal ve ekonomik yapıya paralel olarak bu tarihte Türk girişimciler bir araya gelerek "*İslam Suhulet Şirketi*" adı altında bir ticari işletme kurmuşlardır. 20. yüzyılın ilk yıllarında bu işletmede önemli ölçüde pastırma ve sucuk üretilmekteydi. Pastırma, halı, hayvan derisi, yapağı, un, yün, tiftik, kitre zamkı, cehri, çekirdek içi, yonca tohumu, sahlep, haşhaş tohumu, çöven kökü, içyağı, sadeyağ, bezir yağı, hububat, baklagiller, zeyrek, yumurta, yün ipi, bağırsak, balmumu, güherçile v.s. Kayseri dışına satılan ya da ihraç edilen diğer önemli sanayi ve ticaret malları idi.

Balkan Savaşı ve bunu takip eden 1. Dünya Savaşı tüm ülkede olduğu gibi yokluk ve kıtlığa neden olmuş ve üretim durma noktasına gelmiştir. XX. Yüzyılın başında ulaşım imkanlarının da oldukça elverişsiz olması ekonomik hayatı olumsuz etkileyen önemli bir faktördür.

Cumhuriyetle birlikte altyapıya ağırlık verilmiş, Kayseri ticaret ve sanayi hayatında da bir canlanma başlamıştır. Kayseri sanayi ve ticaretindeki gelişmenin en önemli etkeni bu altyapı yatırımları ve kamu ağırlıklı imalat sanayidir. Osmanlı döneminde başlayan demiryolu yatırımları, Cumhuriyet döneminde de devam etmiş, Kayseri'nin, 1927'de *Ankara* ile, 1930'da *Sivas* ile ve daha sonra 1933'de *Niğde* üzerinden Çukurova ile demiryolu bağlantısı sağlanmıştır.

1929 Dünya Ekonomik Buhranı ve yeterli düzeyde bir yerli sermaye birikiminin oluşmamış olması gibi nedenlerle Kayseri'de, 1950'li yıllara kadar ciddi özel sektör yatırımı görülmemiştir³³.

³³ Ancak yine de 1923-1930 döneminde uygulanan "*liberal ekonomi politikaları*" sonucunda Kayseri'nin üç önemli özel sektör yatırımına tanıklık etmiş olması dikkate değerdir. Bunlardan birincisi, "*Bünyan Şelalesi'nden*" elektrik üretilip bununla Kayseri, Bünyan ve Talas'ı aydınlatmak,

Bu dönemde Kayseri’de devletin öncülüğünde sanayileşme başlatılarak, Tayyare Fabrikası, Sümerbank Dokuma Fabrikası, Anatamir Bakım Fabrikası, Askeri Dikim Evi kurulmuştur. Bu fabrikalar hem ülke genelinde hem de ilde daha sonra hızla gelişecek olan tekstil ve makine imalatı başta olmak üzere sanayi sektörü için önemli bir deneyim kaynağı olmuştur. İkinci kuşak (1950-1980) sanayicilerin büyük bir çoğunluğu bu fabrikalardan yetişmiştir (Kayseri Tarihi). Ayrıca 1926’da Alman teknolojisi ile üretime başlayan Tayyare Fabrikası ile şehir, birçok ilden daha önce yabancı sermaye ile tanışmıştır.

1950’den itibaren Kayseri’de özel sektör hızla gelişmeye başlamıştır. Kayseri’li girişimcilerin ticaret sayesinde elde ettikleri tasarruflar, başta tekstil sektörü olmak üzere, sanayiye yönelmeye başlamıştır. Bu dönemde Kayseri Şeker Fabrikası, Birlik Mensucat, Orta Anadolu Mensucat ve Atlas Halı vb.. fabrikalar kurulmuştur. 1950’lerin uygun ortamında, küçük ve orta boy girişimciler daha çok dayanıklı tüketim malları üretimine yönelmiş; girişimciler ellerindeki tezgah ya da makineleri küçük değişikliklerle, değişik ürünleri üretebilecek biçime dönüştürmüşlerdir. 1950’lerin önemli girişimlerinden birisi de *Küçük Sanayi Sitesi*’nin ya da “*Eski Sanayi Bölgesi*”nin kurulmasıdır.

60’lı yılların sonu ve 70’li yılların başından itibaren imalat sanayinin çeşitlendiğini, nitelik kazanmaya başladığını, ölçeklerinin büyüdüğünü, fabrikasyon üretime geçtiklerini ve çoğunun tüzel kişilik kazandıkları görülmüştür. 1970’li yıllarda Meysu, Saray Halı, Lüks Kadife, Çinkur, Hes, Erbosan ve Taksan gibi büyük işletmeler kurulmuştur.

Bu süreç 1980’lerde dışa açık sanayileşme politikalarının da etkisiyle artarak devam etmiştir. Özellikle 1985’ten sonra uygulanan teşvik sistemi, Kayseri’de teşvikli yatırım yapanları arttırmış ve çok sayıda büyük ölçekli işletmeler doğmuştur. Kayseri Organize Sanayi Bölgesi’nin kurulması, altyapısının tamamlanması ve 1989 yılında bu bölgeye teşvik sistemi içerisinde İkinci Derecede Kalkınmada Öncelikli Yöre statüsü verilmesi, Kayseri’de büyük işletme sayısının çok sayıda artmasını ve üretimin çeşitlenmesini sağlamıştır. Bu yıllardan önce ağırlıklı olarak üretilen

aydınlatmadan arta kalan elektriği sanayiye vermek (1926) için kurulan *Kayseri ve Civarı Elektrik T.A.Ş.* ve bu şirketin yaptığı *Bünyan Hidro Elektrik Santrali*’dir. İkinci özel sektör girişimi ise Bünyan’da kurulan “*Yün Yapağı*” ya da “*İplik*” Fabrikası’dır. Bu fabrika, “*Teşvik-i Sanayi Kanunu*”ndan yararlanılarak kurulmuştur. Üçüncü girişim ise, “*Değirmencilik İşletmesi*”dir (1932).

iplik/dokuma ürünlerine günümüzde; elektroteknik ürünler, tarım ve hayvancılık makineleri, makine ve döküm, ev eşyaları, mutfak eşyaları, dayanıklı tüketim malları, cam mamulleri, ısıtma araç ve gereçleri, gıda, çelik/plastik boru ve çelik profil, otomotiv, mermer, makine halısı, kağıt ürünleri, PVC kapı ve pencere gibi ürünlerin dahil olduğunu görmekteyiz.

Bugün Kayseri, hızla gelişen önemli bir ticaret ve sanayi şehridir. Halihazırda Türkiye'nin en büyük 500 firması içinde yer alan Kayseri'li firma sayısı 14'tür ("İlk 500 firma..-İSO-2004")

Kayseri İli sanayinde, işletme ve çalışan işçi sayısı bakımından, metal eşya-makine ve teçhizat sanayi, dokuma sanayi ile gıda sanayi önemli bir yere sahiptir. Bu üç sektör, 10 kişi ve üzerinde işçi çalıştıran işletmeler içinde %78'lik paya sahiptir. İşçi sayısı bakımından da %83'lük oranı oluşturmaktadır. İldeki imalat sanayi tesislerinin %59,5'i büyük ölçekli, %40,5'i orta ölçekli işletme özelliğine sahip bulunmaktadır. Öte yandan mobilya üreten 3 büyük firma ile orta ölçekteki işletmeler Türkiye'nin bu konudaki ihtiyacının yarısından fazlasını (%60) karşılamaktadır. Kayseri'den yapılan ve Kayseri Sanayi Odası kayıtlarına giren 2003 yılı ihracat toplamı 517 milyon doları bulmuştur. Diğer gümrük kapılarından yapılan ihracat ile toplam 1 milyar doları aşan ihracatı bulunmaktadır. Kayseri gümrüğünden çekilen ithalat tutarı ise 2003 yılında 260 milyar dolardır.

2000'li yılların başında Kayseri'de "markalaşma" olgusunun da gündeme geldiğini görmekteyiz. Kayseri bugün; İstikbal, Bellona, İpek, Denim, Yataş, Soley, Atlas, Saray, HES Kablo, HES Fibel, Erbosan, Elbak, HES Kimya, MİO, As de-longi vs. ile markalaşan iller arasında çok mesafe almıştır. Ayrıca; Sabancı, Özilhan, Dedeman, Kibar, Bayraktar, Narin, Yazar, Hisarcıklıoğlu, Cıngıllıoğlu, Has, Çetinsaya, Tarmanlar, Özeller, Küçükçalık, Baldöktü, Kurmel, Çetinkaya, Boydak, Molu, Hatemoğlu, Ulutaş gibi ülkemiz sanayi ve ticaret hayatına damgasını vurmuş ailelerin Kayseri'den çıkmış olmaları da Kayseri'nin "sürekli girişimci yetiştiren bir il" olarak nitelendirilmesine neden olmuştur.

Erdem'e göre, şehrin gelişmesi ve bugünkü müteşebbis insan tipinin oluşması, bu kadar farklı medeniyetlere ev sahipliği yapmış olmasının bir sonucudur. Bu olgu, toplumsal hayatın farklı kültürlerle açık olmasını ve ekonomik

hayatının hep canlı kalmasını sağlamış, burada yaşayan insanlar, farklı medeniyetlerin yaşam tarzını öğrenebilmiş, dolayısıyla kendi yerleşik değerleriyle değişen dünya koşullarını bağdaştırabilmiştir. (Erdem 2008a, s.360).

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi, Bakanlar Kurulu'nun 29.03.1973 tarih ve 7/6177 sayılı kararı ile kurulmuştur. Organize Sanayi Bölgesi, Kayseri merkezine yaklaşık 14 kilometre uzaklıkta, Yılanlıdağ eteklerinde, 8 milyon m² alan üzerine kurulmuş, daha sonra toplam alanı 12 milyon m²ye çıkmıştır ve 5-120 bin m² büyüklüğünde 401 adet parseli (496 Tesis) kapsamaktadır. Hacılar OSB'nin de katılmasıyla Organize Sanayi Bölgesinde 435 fabrika faaliyet göstermekte olup, 45.000 dolayında işçi çalışmaktadır. Hacılar Özel OSB ile Kayseri OSB'nin 2004 yılı içinde birleştirilmesiyle 7.500.000 m² lik alan Kayseri OSB'ye dahil edilmiştir. Tüm genişleme alanları ile birlikte Kayseri Organize Sanayi Bölgesinin alanı 23.500.000 m² olmuştur. Böylece Kayseri Organize Sanayi Bölgesi alan büyüklüğü ve tesis sayısı bakımından Türkiye'nin önde gelen OSB'leri içerisinde yer almaktadır.

Kayseri Organize Sanayi Bölgesinde üretim yapan fabrikaların sektörel dağılımına bakıldığında Metal Eşya sanayinin 135 fabrikayla birinci sırada olduğu görülürken, ikinci sırada 64 fabrikayla Tekstil, üçüncü sırada 21 fabrikayla Plastik, 16 fabrikayla Gıda, 16 fabrikayla Kimya sanayi sıralanmaktadır.

Kayseri'de ayrıca 10 küçük sanayi sitesi faaliyette bulunmaktadır. Küçük sanayi sitelerinin 8'i Kayseri merkezinde, diğer ikisi Pınarbaşı ve Develi ilçesindedir. Bu sitelerde Toplam 6.953 değişik işyeri yer almakta olup, 37.620 işçi çalışmaktadır.

1966 yılında kurulan Kayseri Sanayi Odası'nın; Çeşitli işkollarına mensup, 26 meslek grubunda 1072 kayıtlı üyesi vardır (KAYSO İş Rehberi, 2008) Ticaret Odasına kayıtlı 12.699 üye bulunmaktadır. Tohum, hububat ve bakliyat tacirleri, gıda tacirleri, besiciler ve pastırma, sucuk imalatçıları, demir ve çimento satıcıları, kumaş satıcıları ve manifaturacılar, banka ve sarraflar, tuhafiyeye ve konfeksiyon tacirleri, halı ve kilim satıcıları, oto yedek parça ve lastik tacirleri, yün, yapağı ve deri tacirleri, nakliye ve sigortacılar, müteahhitler vb. toplam 30 değişik meslek grubunda yer alan bu gerçek ve tüzel kişilerin sayısı Kayseri'de ticari yaşamın canlılığını ve

hareketliliğini yansıtmaktadır. Kayseri Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliğine bağlı 51 Odaya kayıtlı toplam 42.573 üye bulunmaktadır.

3.2.4.3 Yozgat

Coğrafya:

Yozgat, doğudan Sivas, güneyden Kayseri, Nevşehir, Kırşehir, batıdan Kırıkkale, kuzeyden ise Amasya, Çorum ve Tokat illeri ile çevrilidir. Yozgat, 14 074 km²'lik bir yüzölçümü ile alan bakımından Türkiye'nin 15. ilidir ("Coğrafi Yapı", b.t.). Yer şekillerinin büyük bölümünü platolar kaplamaktadır. Yozgat, bölgenin en geniş platolarından olan "Bozok Platosu" üzerinde yer almaktadır. Platolardan sonra, ilde en geniş alanı kaplayan yeryüzü şekli, dağlardır. Kızılırmak Vadisi boyunca kuzeydoğu-güneybatı doğrultusunda uzanan Akdağlar ildeki en önemli sıra dağlardır. Yozgat ilinde yarı kurak karasal iklim hakimdir. Deniz etkisine kapalı olduğu için, yazlar sıcak ve kurak; kışlar soğuk ve yağışlı geçer. Sert iklim koşulları, Yeşilirmak havzasına giren Çekerek Vadisi'nde biraz yumuşamakta, az da olsa Karadeniz ikliminin etkileri görülmektedir. İl genelinde yaygın doğal bitki örtüsü bozkırlardır.

Yozgat'ta ulaşım genelde karayolu ile sağlanmaktadır. Yalnızca, Yerköy ve Şefaattli ilçelerinde demiryolu ulaşımı bulunmaktadır. Yozgat E.23 karayolu üzerinde önemli bir konuma sahiptir. Uluslar arası taşımacılıkta önemli bir yeri olan Samsun – Kayseri – Mersin karayolu Sorgun ilçesi sınırlarından geçmektedir. İl sınırları içerisinde 453 km devlet, 435 km il ve 540 km köy yolu bulunmaktadır.

Tarihçe:

Yozgat; Anadolu'nun en eski yerleşim merkezlerinden biridir. Sorgun ilçesi sınırları içerisinde bulunan "Alişar Höyüğü"nde yapılan kazılar neticesinde 5000 sene öncesine ait eserler bulunmuştur. M.Ö. 2000 -1500 yılları arasında kurulan ve merkezi Yozgat sınırları içerisindeki Hattuşaş olan Hitit'lerin hakimiyetinden sonra yöre, M.Ö. 1200'lerde Frig'lerin, M.Ö. 7. yüzyıl başlarında Kimmer'lerin hakimiyetine girmiştir. M.Ö. 6. yüzyılda Lidya Krallığına bağlanarak, müteakiben Pers'ler, M.Ö. 4. yüzyılda da Makedonya'lılar tarafından ele geçirilmiştir. M.Ö. 3. yüzyılın başlarında güney kesimi kısa bir süre Kapadokya Krallığının hakimiyetinde kalmıştır. Daha sonra, Anadolu'yu istila eden göçebe Kelt kabilelerinden Galat'ların

yerleştiği Galatya'nın bir parçası olmuştur. Bu nedenle “ galatların Ata yurdu” olarak da bilinmektedir. M.Ö. 2. yüzyıl başlarında kurulan Galatya Krallığı bir süre Pergamon (Bergama) ve Pontus Krallıklarına bağlı kaldıktan sonra, M.Ö. 85'te Roma'nın korumasına girmiştir. M.S. 395'te Roma İmparatorluğu ikiye bölününce Anadolu, Doğu Roma (Bizans)'ın payına düşmüştür. İslam orduları ve Sasani'ler zaman zaman Bizans elindeki bu bölgeye akınlar yapmış, ancak bölgeyi devamlı olarak ellerinde tutamamışlardır (Yozgat Valiliği).

Bozok çevresinde Türk - İslam izleri 1071 Malazgirt Savaşı'ndan sonra başlar. Bir ara Danişmendoğulları'nın nüfusuna giren bölge 1175'den sonra Anadolu Selçuklularının eline geçmiştir. 1243 Köseadağ Savaşı'ndan sonra İlhanlılar'ın kontrolüne girmiş, Anadolu Selçuklu Beylikleri döneminde Eretna Beyliği'nin, 1381'den sonra da Kadı Burhaneddin Devletinin eline geçmiştir. 1398'de Yıldırım Beyazıt bu bölgeyi Osmanlı Devleti sınırlarına katmıştır. Timur Han 1402-1403 senelerinde Yozgat ve çevresini ele geçirdi. Timur Han Anadolu'yu terk ederken, 1256'dan itibaren bu bölgeye yerleşen Karatatarlar'ı Türkistan'a götürmeye karar vererek 1404'de bunların tamamını zorla alıp götürmüştür. Karatatarlar'ın Bozok bölgesinden gitmesi sonucunda bölge, Sivas'ın güneyinde ve Kayseri'nin doğusunda (bilhassa Uzunyayla) yaylaya Dulkadirli Türkmenleri tarafından iskan edilmiştir. Bölge halkının tamamı Türk olmakla beraber 17. yüzyıldan itibaren doğudan Ermeniler, Yunanistan ve Ege Adalarından da Rumlar gelerek, Anadolu'nun şehir ve kasabalarında koloniler meydana getirmişlerdir. 17. yüzyılın sonlarında devlet tarafından BOZOK'a yerleştirilen Mamalu Türkmen oymaklarından, Çapanoğulları büyük güç kazanmışlar, 18. yüzyıldan 19. yüzyıl ortalarına kadar Yozgat ve yöresinin tartışılmaz hakimi durumuna gelmişlerdir.

Yozgat (Bozok) Kurtuluş Savaşı döneminde, yabancı güçlerin işgaline uğramamasına rağmen tanık olduğu ve Kuva-yı Milliye'yi hayli zor durumda bırakan bir isyan nedeni ile ön plana çıkmıştır. Anadolu'nun her yanında olduğu gibi, Yozgat'ta da Milli Mücadele'ye yönelik örgütlenmeye gidilmiş, kurulan Anadolu ve Rumeli Müdafaa-i Hukuk Cemiyeti Yozgat Şubesi'nin başına Başçavuşzade Ahmet Efendi getirilmiştir. Şubenin diğer Yönetim Kurulu üyeleri arasında Müftü Hulusi Efendi, Çapanoğlu Edip ve Celal Bey'ler de yer almışlardır. Ancak, yönetim kurulunun kendi içerisinde bir beraberlik oluşturamadığından dolayı, yönetim kurulu

üyeleri özellikle de Mehmet Hulusi Efendi'yle Celal ve Edip Bey'ler arasındaki sürtüşme Milli Mücadele'nin yazgısını etkileyecek ölçüde sonuçlar doğuran “Çapanoğlu İsyanı”nın da nedenlerinden birisini oluşturmuştur (Yozgat Özel İdare, b.t.).

Yozgat, Cumhuriyet öncesi kurulan altmış vilayetten birisidir. Uzun süre “Bozok” adını taşıyan il, 1927’de “Yozgat” adını almıştır.

İdari ve Sosyo - Ekonomik Durum:

Yozgat ilinin nüfusu, 2008 Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi sonuçlarına göre 484 206 kişidir. Nüfusun 266 639 kişisi şehirlerde yaşarken, 217 567 kişi belde ve köylerde yaşamaktadır. Şehirde yaşayanların oranı % 55, köyde yaşayanların oranı % 45'dir. İl merkezi nüfusu 71 768, ilin nüfus yoğunluğu km² başına 34 kişidir (TÜİK, b.t.).

Yozgat’ın merkez dahil 14 ilçesi, 65 belediyesi, 575 köyü ve 43 mezrası bulunmaktadır. Yozgat’ta 14 ilçe, 65 belediye ve 556 köy bulunmaktadır. Yozgat, şehirleşme oranı, yıllık nüfus artış hızı, kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla ve sanayi iş kolunda çalışanların toplam istihdama oranı bakımından Türkiye ortalamalarının altındadır. Tarımda çalışanların toplam istihdama oranı ise Türkiye ortalamasının üstündedir.

Yozgat ilinde bulunan Bozok Üniversitesi 17 Mart 2006 tarihinde kurulan 15 yeni üniversiteden biridir.

Ekonomi:

İlin ekonomisi daha çok tarım ve hayvancılığa dayanmaktadır. Tarım sektöründe kuru şartlarda yapılan tahıl üretimi egemendir. Orta büyüklükteki işletmeler önemli bir grup oluşturur. Küçük işletmeler ve ortakçılık ilişkileri yaygındır. Tarım ürünlerinden; buğday, arpa, mercimek, nohut ve fasulye ekilebilir alanların büyük bir bölümünü kaplamaktadır (“Yozgat ekonomisi”, b.t.).

İl’de üretilen buğday genelde un imaline uygun yumuşak buğdaydır. Yozgat’ta hayvancılık genelde çiftçi ailelerinin yan gelir kaynağı olarak yapılmaktadır. Bunlar da daha ziyade et verimi düşük olan yerli ırk hayvan besiciliği şeklindedir. 90’lı yılların başında yurtdışından getirilen kültür ırkı sığırlar, hayvancılığa biraz canlılık getirmişse de iklim şartlarının elverişli olmaması ve besiciliğin bilinçsiz yapılması gibi nedenlerden dolayı gelişme sağlanamamıştır.

Yozgat yeraltı zenginlikleri bakımından oldukça iyi durumdadır. Maden Tetkik ve Arama Enstitüsü'nün tespitlerine göre il sınırları içerisinde demir, kömür (linyit), kurşun, kalker, mermer, kuvarsit, uranyum, tuz, grafit ve kaplıca suyu bulunmaktadır. İşletilen madenler kömür, kurşun ve çinkodur (TÜİK, 2008).

Yozgat, kamu yatırımlarının en az olduğu illerimizden biridir. Merkez ilçedeki Tekel Bira Fabrikası ile Sorgun'daki şeker fabrikası dışında sanayi tesislerinin tamamı özel sektöre aittir. İl'de Yibitaş ve Yimpaş sanayiye önderlik yapan kuruluşlardır.

Yozgat'ta ağırlıklı sektör gıda sanayi olup, il genelinde mevcut irili ufaklı 60' a yakın sanayi tesisinin 40 adedi gıda sanayinde faaliyet göstermektedir. Çoğunluğu un fabrikası olan bu tesislerin dışında kalan diğer sanayi tesisleri içerisinde toprak sanayi ikinci sırayı almaktadır. Mevcut sanayi tesislerinin 16 adedi merkez ilçede, 13 adedi Yerköy'de 9 adedi Sorgun'da, 9 adedi Boğazlıyan'da ve geri kalan tesisler de diğer ilçelerde yer almaktadır.

Yozgat'ta gıda sanayinden sonra en gelişmiş sektör olarak taş ve toprak sanayi gelmektedir. İlde taş ve toprak sanayinde faaliyette bulunan ve Yibitaş Holding bünyesinde faaliyet gösteren çimento fabrikası bu sektörde lokomotif görevi görmektedir.

Yozgat Organize Sanayi Bölgesi (OSB), Yozgat-Ankara karayolu üzerinde, Yozgat'a 27 km mesafede Saray Köyü sınırları içerisinde 150 Hektar arazi üzerinde kurulmuş olan OSB'de 3 farklı büyüklükte 111 parsel bulunmaktadır. Sanayi parselleri toplamı 77 hektardır. E-88 karayolu üzerinde bulunan Yozgat OSB'si Kırıkkale'ye yaklaşık 110 km, Ankara'ya 200 km ve Kayseri' ye de 190 km mesafede olup, demiryoluna uzaklığı ise 15 km'dir.

Yozgat'ta bugüne kadar faaliyette olan yalnızca 3 adet Küçük Sanayi Sitesi (KSS) bulunmaktadır. Bunlar, merkez ilçede 12 işyeri kapasiteli Yozgat merkez Küçük Sanayi Sitesi, 224 işyeri kapasiteli Yerköy Küçük Sanayi Sitesi ve 148 işyeri kapasiteli Sorgun 1. Kısım Küçük Sanayi Sitesidir. İl genelinde 1985 yılından itibaren KSS yapımına hız verilmiş, biri merkezde olmak üzere 5 ilçede daha KSS yapımına başlanmış, Sorgun 2. Kısım KSS ile Şefaati KSS tamamlanmış, Yozgat 100. Yıl KSS ile Akdağmadeni KSS tamamlanma aşamasına getirilmiştir (Yozgat Valiliği, b.t.).

3.2.5 Ahilikten Günümüze Anadolu’da Esnaf Örgütlenmesi ve “Değerler” (Normlar)

1200’lerde Selçuklu Anadolu’su hakimiyetindeki Kayseri’de ilk esnaf birliğini kuran Ahî Evran, verimlilik ve üretim artışı, kalite ve standardizasyon için esnafın birlik şeklinde teşkilatlanmasının gerekli olduğu tezini eserlerinde savunup, bunu pratiğe de başarılı bir şekilde dökabilen, döneminin yenilikçi bir girişimcisidir (Kala, 2005).

O dönemlerde tarımsal alanda “ikta” adı verilen organizasyon ile bitki üretiminde önemli gelişmeler sağlayan Selçuklular, Ahi Evran’ın geliştirdiği ve uygulamaya koyduğu esnaf birlikleri sistemi ile de sanayi alanında önemli bir dönüşüm başlatmışlardır (Kala, 2005).

Kimilerine göre ahilik Bizans loncalarının devamı niteliğindedir. Ancak ahilik sivil bir inisiyatifdir ve ticari amacın ötesinde, manevi eğitim büyük önem taşır. Ahî Evran’a göre vasıflı emek, sadece mesleki vasfı değil, maddi-manevi bütün unsurları içermektedir. Daha ziyade kendinden önceki “fütüvvet” anlayışının bir devamı niteliğinde olan Ahiliğin en önemli farkı birliğe girebilmek için meslek sahibi olma gereğidir (Kala, 2005). Ülgener (1981a)’e göre “tasavvuf ahlakı basit el işçiliğine has dünya görüşünün biraz daha kuvvetli çizgilerle ifadesinden başka bir şey değildi” ve *din ve sanat bilincinin yakınlığını “hemşehrilik gayreti”* de bir kat daha perçinlemektedir (s.78-79).

Ahiliğin iş ahlakı ve ekonomik gelişmeye yönelik ilkelerini ortaya koyan çalışmada Erdem (2008b), bu ilkeleri dolaylı ve dolaysız olarak sınıflandırmaktadır (s.50-51). Buna göre, doğruluktan ayrılmamak, cömertlik, alçakgönüllülük, misafirperverlik, iyi huylarını geliştirmek, kendisini halka adamak, insanları iyi yola yöneltmek, dindarlık, yalan söylememek, utanma duygusuna sahip olmak, dedikodu yapmamak, kusur aramamak, kin tutmamak, büyüklere saygılı, küçüklere şefkatli olmak, nefesine hâkim olmak dolaylı ilkeler arasında yer almaktadır. Dolaysız iş ahlakı ilkeleri ise, kanaatkâr olmak; iddihar (yastık-altı) yapmamak; iş bölümü; çalışma azmi, alın teri ve tevekkül anlayışı; yardımlaşma; usta-çırak ilişkisi; bir sanat veya iş sahibi olmak; kalite ve standardizasyon; piyasaların kontrolü ve tüketicinin korunması ilkeleridir.

Bütün bu ilkeler, sosyal sermaye nitelikleri olarak tartışılan, toplumun ortak değerlerine, kısaca “normlara” tekabül etmektedir.

Ahiliğin bilhassa dolaylı iş ahlakı ilkelerinden “doğruluk/dürüstlük”, esnafın en önemli sermayesi olan dürüstlükten ayrılması halinde uzun vadede ayakta kalmasının güç olduğu inancını yansıtmaktadır. Osmanlı döneminde dürüstlük ilkesinin zayıflamasından sonra Ahiliğin yıkılma sürecine girdiği söylenir (Erdem, 2008b). Yalan, güven duygusunu sarsan en önemli unsurdur. Esnafın müşterisine malı ile ilgili yalan söylememesi gerekir.

Öte yandan insanlarla iyi geçinemeyen, kaba saba davranan kişilerin iş hayatında tutunabilmeleri ve başarılı olabilmeleri zordur, bu nedenle ahilikte esnafın iyi huylarını geliştirmesi tavsiye edilir. Müşterisini “veli nimet” olarak görmeyen esnaftan kimse alış veriş yapmak istemez.

İslam ahlak sistemini esas alan Ahilik teşkilatına sadece Müslümanlar üye olabilmekteydi. İyi bir Müslüman, kimseye düşmanlık beslemez; dinin gereklerini içselleştirerek, iş hayatı dahil, sosyal ve ekonomik hayatında da uygular. İnançlı insan, iş hayatında etik kuralları ihlal etmekten utanç duyar. Ahi tavsiyelerinden biri de esnafın kendi işiyle uğraşması, yaptığı işi en iyi yapmaya gayret etmesi, bunun yerine başkalarının dedikodusunu yaparak boşa vakit harcamamasıdır. Ayrıca ahilikte esnafın birbirine köstek yerine destek olması benimsenmiş, rakibinin eksikliğini ortaya çıkararak değil, kaliteli mal üreterek rekabet edilmesi öngörülmüştür.

Ahilik sisteminde, belli malları üreten veya belli hizmetleri sunan esnaf aynı çarşıda ya da yakın yerlerde faaliyette bulunurlardı. Bu şekilde, üreticiler ve satıcılar açısından esnafın birbirini kontrol edebilme imkanı ortaya çıkmakta; satıcılar arasında tam bir rekabet ortamı oluşturularak kalite standardı temin edilmekte ve birbirinden öğrenme fırsatı yaratılmıştır (Erdem 2008b, s.76).

Ayrıca sistemde bir denetleme sisteminin varlığından söz edilmektedir. Denetleme sırasında kalitesiz mal tespit edildiğinde teşhir yoluna gidildiği anlatılmaktadır. Özellikle tüketicinin korunması amacıyla piyasaların kontrolü, hem Ahi birliklerinin kendi iç kurallarıyla hem de devletin “hisbe” (ihtisab) kurumu vasıtasıyla yapılmıştır. Osmanlı döneminde Pazar denetimi yapan muhtesiplerin görevleri çarşı ve pazarlarda esnafın sattığı malların standartlara uygunluğunu ve

kalitesini, fiyatları, ölçüleri kontrol etmektir. Osmanlı'nın ilk dönemlerinde muhtesiplerin işlevlerini Ahiler yerine getiriyordu (Erdem, 2008b).

Ahiler özellikle merkezi otorite kuvvetlendikçe siyasi fonksiyonlarını yitirmiş ancak varlıklarını sanat ve meslek faaliyetlerine yönelik birer iktisadi teşkilat (esnaf teşkilatı) olarak sürdürmüşlerdir (Ülgener 1981b, s.93).

Ahilik, XVIII. ve özellikle XIX. yüzyıldan itibaren etkinliğini büyük ölçüde kaybetmiştir. Erdem (2008b, s.89-93) bu etkinlik kaybını,

- devletin ve dış siyasetin zayıflaması ile teşkilatın gereken desteği görememesine;
- köyden şehre göç nedeniyle deneyimsiz kırsal kültürlü yeni bir esnaf kitlesinin mal kalitesini düşürerek esnafa güveni ve iş ahlakını erozyona uğratmasına;
- Avrupa'daki sanayileşmeye ayak uyduramamasına;
- sermaye birikiminin yetersiz olmasına;
- kapitülasyonlarla başlayan dışa açılma sürecinde yerli üretimin yerini yabancı malların almasına;
- genel olarak ahlaki dejenerasyonun başlaması ve özel olarak da iş ahlakının giderek bozulmasına;
- İmparatorluğun gerileme sürecine girmesiyle, savaş maliyetlerini karşılamak üzere esnaftan alınan vergilerin artmasına;
- savaşlardan ve taşra ülkelerden rant elde edenlerin ve yeniçerilerin de esnaflığa soyunmasına bağlı olarak mesleğin itibarı ve kar marjının düşmesine bağlamaktadır.

Ahilik, daha sonraları yerini lonca ve gedik sistemine bırakmıştır. Cumhuriyetle birlikte loncaların yerine getirdiği işlevleri birden fazla kuruluş - her ilde kurulan Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf ve Sanatkar Odaları, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve sendikalar - yerine getirmeye başlamıştır.

O halde, bugün hala iş dünyasının gündeminde en önemli yeri tutan ahlak, kalite, standardizasyon, tüketici hakları ve rekabet kurallarının, aslında çok daha önceki bir dönemde Anadolu'da ahilik sistemi sayesinde mevcut olduğunu söyleyebiliriz.

Orta çağdan itibaren Anadolu’da oldukça etkili olan ve iş ahlakı, kalite gibi ilkeleri aynı çatı altında bir araya getiren bu yerel esnaf teşkilatlanma modelinin etkisinin ortadan kalkmasını, tarihsel koşulların etkisini dikkate alan bir perspektiften değerlendirmek gerekir. Burada, Ahiliğin temelindeki *küçük zanaatkar* esnafın uluslararası rekabetle baş edememesinin önemli olduğu düşünülmektedir.

Osmanlı İmparatorluğunun toprak bütünlüğü konusunda İngiltere’nin desteğini sağlayabilmek kaygısıyla imzalanan 1838 Ticaret Anlaşması ile serbest ticaret politikaları hakim olmuş, yüzyıl boyunca pazar için tarımsal üretimin yaygınlaşması ve dış ticaretin genişlemesi de serbest ticaretten yana olan tarımsal ve ticari çıkarların güçlenmesine yol açmıştır. Bu çevrelerce, XX. yüzyılın başlarında uluslararası işbölümünde Osmanlı İmparatorluğunun payına tarımın düştüğü ve devletin elindeki kaynakları tarıma aktarması gereği savunuluyordu (Pamuk 2005, s.226).

Öte yandan XIX. yüzyılın başlarında Anadolu’da imalathaneler çevresinde üretim yapan ve bir ölçüde loncalara bağlı olan zanaatlar büyük ölçüde kapitalist biçimlere doğru evrim gösterememişlerdir. Batı Avrupa’da yaşanan Sanayi devriminin ürünlerinin rekabeti karşısında, zanaatlara dayalı üretim faaliyetleri kimi dallarda direnebilmiş, kimilerinde ise tümüyle yıkılıp gitmiştir. İthal mallarının kolayca ulaşabildiği yerler (İstanbul, kıyı bölgeler ve daha sonra demiryollarının ulaşabildiği iç bölgeler) ithalat serbestisinden en fazla etkilenen bölgeler olmuştur (Pamuk 2005, s.224)

Ahiliğin uzantısı sayılan lonca sisteminin Cumhuriyet döneminde de sürdürülememesinin nedenlerinden biri Erdem (2008b)’e göre, “devlet eliyle büyük ölçekte sanayileşme politikalarının Anadolu’nun esnaf ve sanatkârlarını sürekli ihmal etmesidir” (s. 95).

1908’de II. Meşrutiyet ile artık fonksiyonlarını yitirmiş bulunan loncalar kaldırılmış, yerine İttihat ve Terakki öncülüğünde “Esnaf Birlikleri” kurulmuştur. 1924’de 655 sayılı yasa, Cumhuriyet döneminin ilk düzenlemesidir. Yasa küçük işletme mensuplarını örgütlenme bakımından serbest dernekler rejimine tabi kılmaktadır. 1943’de çıkan 4355 sayılı Ticaret Odaları, Esnaf Odaları ve Ticaret Borsaları Kanunu ile küçük işletme, büyük işletmelerle birlikte ele alınmış, ancak bu sistem yürümemiştir. Daha sonra 1949 ve 1964 yıllarında yeni yasalar çıkarılmıştır.

Günümüzde Ticaret ve Sanayi Odalarının amaçları, üyelerinin ortak ihtiyaçlarını karşılamak, meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslekî disiplin, ahlâk ve dayanışmayı korumak olarak belirlenmiştir (“Sivas Ticaret Odası”, b.t.).

3.2.5.1 Cumhuriyet Döneminde Küçük İşletmeler ve Bölgesel Gelişme

Bilindiği gibi Osmanlı İmparatorluğu döneminde ticarete yabancı şirketler ve onlarla birlikte çalışan azınlıkların hakimiyeti sözkonusu idi. Müslüman halkın ticaret ve sanayie yönelmesi oldukça zaman alan bir süreç olarak gerçekleşmiştir. Devletin XX. yüzyılın başından itibaren Müslüman-Türk unsurunda özel teşebbüs ve şirketleşmeyi teşvik etme gereği duyması ile 1914’ten itibaren kurulan şirketlerin çoğunun bu nitelikte oldukları görülmektedir. 1920 yılında Konya’nın başı çektiği Anadolu’nun muhtelif merkezlerinde (İzmir, Aydın, Bursa, İzmit, Uşak, Manisa, Kayseri, Ankara) milli anonim şirketler kurulmuştur (Kahraman, 2005).

Cumhuriyet döneminde, genel hatlarıyla Meşrutiyet döneminin politikaları uygulanmaya devam etmiştir. Bir yandan büyük kapitalist yetiştirilmeye çalışılırken, bir yandan toplumun belkemiği olan orta sınıfları desteklemek için sosyal ve ekonomik politikalar geliştirilmiştir.

İki büyük dünya savaşı arasındaki, dünya ekonomisinin “bunalım” yıllarına denk gelen dönemde kurulan Cumhuriyetin bu ilk yıllarında, dünyadaki eğilimlere paralel olarak, ekonomide devlet ağırlığını hissettirmiş, temel sanayi devlet eliyle kurulmuş ve işletilmeye başlanmıştır. Ülkelerin genel olarak içlerine kapandığı bu dönemde yüksek tarifelerle ithalat hacmi de daraltılarak, ulusal burjuvazinin yaratılarak yerli sanayinin gelişmesi için de uygun bir ortam oluşturulmuştur. En az 10 kişinin çalıştığı sanayi kuruluşları 1927’de 1880 iken, 1950’de 2520’ye yükselmiştir.

Savaş sonrası dünya ekonomisinde yeni egemen güç olan ABD ile ilişkilerin yaklaşması sonucu, devletçi sanayileşme politikalarından özel girişimin geliştirilmesine yönelik, devletin ağırlığını azaltan politikalara geçiş yapılmıştır. DP iktidarıyla gelen bu yeni dönemde yüksek büyüme oranları yakalanabilmiştir. 1950

sonrası değişimi izlediğimizde kamudan özel sektöre bir geçiş yaşıandığını, katma değer açısından büyük ölçekli işletmelerin oranlarının büyüdüğünü görmekteyiz.

Özel girişimin coğrafi dağılımının bu süreçte nasıl bir gelişme seyri izlediğine baktığımızda, Cumhuriyetin ilk yıllarında var olan, işletmelerin bölgesel olarak normal dağıldığı bir denge durumunun, Menderes döneminin sonuna gelindiğinde bozulduğu görülmektedir. Başlangıç döneminde % 29.7 olan Marmara bölgesinin payında 1960'ta % 56.1'e dramatik bir artış söz konusudur. Bu gelişme 90'lı yıllara kadar aynı seyri izlemiştir.

Öte yandan 1968'den itibaren Doğu ve Güneydoğu'daki 22 il, kalkınmada öncelikli yöreler kapsamına alınmış, zaman içinde bu illerin sayısı artmış ama bölgesel gelişme farklılıklarının azalmasına yönelik pek bir gelişme olmamıştır.

1980'li yıllarda ihracata dayalı kalkınma politikaları çerçevesinde, sanayi ve ticaretin Anadolu'da belli merkezlerde odaklaşarak yaygınlaşmaya başladığı görülmüştür. 1970'lerden 1995'lere kadar toplam ekonomik değerler içinde ağırlıklarını artıran "bölgesel sanayi odakları" niteliğindeki bu merkezler Konya, Kayseri, Gaziantep, Eskişehir, Çorum, Denizli'dir ve bölgesel desteklerin kapsamı dışında kaldığı halde kendi girişimci dinamikleriyle gelişmişlerdir.

Bu yeni merkezlerin nasıl geliştiği ve dünya pazarlarına yönelik üretim yapmayı nasıl başardığı sorusuna gelince, Özal devrinin siyasal şartları ve uluslararası konjonktürün oynadığı rol önemlidir. Ancak bu soruya verilen cevaplardan biri de "aile işletmeleri, ortaklar ve sivil toplum kuruluşları" olarak özetlenebilecek *dayanışma modelleridir*. Genel bir kalkınma hamlesi ortamında özel teşebbüs kadar sivil toplum örgütlerinin, yani sektörel ve bölgesel düzeyde pek çok iş adamları derneğinin kurulduğu ve etkinliklerini artırdıkları görülmüştür (Kahraman, 2005).

Bu odakların genel özelliği, belirli bir sektörde uzmanlaşan küçük ve orta ölçekli firmaların ağırlıkta olması, firmalar arası dayanışma ağları, kalite ve verimliliğin ön plana çıkması, işverenle işçiler ve hissedarlar arasında güven ortamı sağlayan sosyokültürel kimlik ve etkili sivil toplum örgütlenmesidir (Kahraman 2005, s.47).

3.2.5.2 İç ve Dış Göçlerin Değerlere Etkisi

1948 Marshall Planı ile ülkemize çok sayıda traktörün girmesiyle gündeme gelen makineli tarım sonucu, bazı yörelerde sürüp giden ağa, bey ve eşraf üçlüsünün oluşturduğu tarihsel yapılaşma, kırsal alandaki atıl güçlerin iç ve dış göçlerine yol açmıştır. Bu durum, hem büyük kent çevrelerinde marjinal alanlar oluşturularak gecekondulaşma sürecini etkilemiş, hem de hiçbir zaman tahrip edilmemesi gereken köylülük bilincini bozarak köylülük yapısını kimlik bunalımına itmiştir. Köylüyü kentliden ayıran, kendisine özgü bir takım nitelikleridir ve bunların silinmesi tüm toplumu ayakta tutan doku maddelerinin koparak dökülmesi gibidir. Toplumsal dayanışma kırsal alanlarda güçlüdür, ama kentte ilişkiler çıkarılara dayanır ve toplumsal bağlar mekaniktir. Köylü, alçak gönüllü, köklü ve “stoik” bir kişiliğe sahipken, kentli “epikürist” ve merhametsizdir. (Türkdoğan 2008, s.295-300).

Kuşkusuz köyden kente göçün, gelişmenin doğal bir sonucu olarak, sağlıklı geliştiği ülkeler (gelişmiş ülkeler) de bulunmaktadır. Aslında normal olarak, kent nüfusu kırsal alandan gelen göçlerle gelişir ve kültürel çevre de ancak kentlerde gelişmiştir. Ancak, ideal anlamda sağlıklı bir köy-kent bütünleşmesi yerine, “zorunlu nedenlerle” köylerin terk edilmesi ve köylülük bilincinin yok olması sakıncalıdır. Türkiye’de kırsal alandan kente göçün nedenlerini araştıran çalışmalarda, geçim sıkıntısı, kan davası, kentte yaşama isteği, çocukların eğitimi, meslek edinme gibi nedenler zorunlu nedenler olarak ön plana çıkmaktadır. Araştırmalar, hemen her ilimizin marjinal alanlarında, kentle, pek çok bakımdan bütünleşemeyen bir “gecekondulu” kültürü gerçeğinin mevcudiyetine dikkat çekmektedir (Türkdoğan, 2008).

Öte yandan bu sürecin en önemli sonuçlarından biri de kırsal alandan kente göç nedeniyle, genelde kayıt dışı faaliyet gösteren yeni bir esnaf kesiminin oluşmuş olmasıdır. Bu kesim, muhtemelen kayıt-dışılığının da etkisiyle, kentte, yılların birikimi olarak oluşmuş, esnafa ait kültürün ve bir takım etik değerlerin erozyona uğramasına neden olmaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

VERİ ANALİZİ VE ÇALIŞMADAN ELDE EDİLEN BULGULAR

Anket sonuçlarının analiz edileceği bu bölümde önce hem Sivas, Kayseri ve Yozgat bölgesinin (örneklem) tümü için, hem de il bazında elde edilen bulgular karşılaştırmalı olarak ele alınacaktır. Bu çerçevede, örneklemimizi oluşturan işletmelerin tipi (profilleri), son yıllardaki performans göstergeleri ve sosyal sermaye düzeyleri hakkındaki bilgilere yer verildikten sonra, performans üzerinde etkili olduğu düşünülen bazı parametreler üzerinden üç il karşılaştırılacak ve iller arasındaki farklılıklar belirlenmeye çalışılacaktır. İller arasındaki karşılaştırma için *varyans analizi* yapılmıştır.

Aynı zamanda bu bölümde, araştırmada benimsenen sosyal sermaye modeli test edilecektir. İkinci bölümde açıklanan modelimizde sosyal sermaye, işletmelerin üretim araçlarına ulaşmalarını sağlayan sosyal ilişkiler kümesi olarak tanımlanmıştır. Bu haliyle, doğal olarak sosyal sermaye, içinde bulunduğu ortamdan bağımsız değildir, onunla iç içe geçmiş olarak algılanmaktadır. Bu nedenle modelde sosyal sermayeyi oluşturan ortama dair bilgi içeren değişkenlere yer verilmiştir. Sosyal sermayeyi oluşturan ortam, yani güven ve güvenilirlik, güveni teşvik eden mekanizmalar (normlar ve yaptırımlar) ile sosyal ağlar (mesleki örgüt etkinliği), sosyal sermayenin “potansiyel” halini yansıtmakta olup, kişilerin yararlı ekonomik sonuçlar elde edecek şekilde bir takım sosyal ilişkilere girişmeleri ile sonuçlanacaktır. Bu bağlamda iş sahiplerinin “işlem maliyetlerinin azalması derecesi”, “işbirliği, dayanışma ya da ortak eylem düzeyleri”; sosyal ilişkilerinin firmalarına sağladığı katkı ile ölçtüğümüz “etkileşim yoluyla öğrenme düzeyleri” işletmelerin sosyal sermayeye ya da sosyal ilişkilerine fiilen yaptıkları yatırımın göstergeleridir. Bu değişkenler modelde “fiili sosyal sermaye” olarak tanımlanmıştır. Dolayısıyla bu bölümün, modelimizin test edildiği son kısmında, yukarıda sayılan parametrelerden hangilerinin (hangi sosyal sermaye ölçütlerinin) performansı daha iyi açıklayabileceği hakkında fikir edinmemize yardımcı olacak *bağıntı tabloları* analizi sonuçları ele alınacaktır. Buradan çıkan sonuçlar çerçevesinde oluşturulacak *lojistik regresyon* modeli ile de daha ileri bir analiz gerçekleştirilmiş olacaktır.

Çalışmamızda anket yöntemiyle toplanan verilerin istatistik analizi için SPSS V.13 programı kullanılmıştır.

4.1 BÖLGEDE ANKET YAPILAN İŞLETMELERİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

Bu bölümde önce örnekleminizin bütününe ele alan bir yaklaşımla tüm bölgede araştırmaya katılan işletmelerin genel görünümü hakkında bilgi sunulacak, hemen ardından daha ayrıntılı olarak, il bazında işletme profillerine bakılacaktır. Bu bağlamda oldukça ayrıntılı bir biçimde, anket yapılan işletme sahibinin/profesyonel yöneticinin eğitim düzeyi, deneyimi, işletmenin yapısı, ölçeği, başlıca pazarları, dışa açıklık derecesi, yenilikçilik ve enformasyon teknolojisi kullanım düzeyi, başlıca müşterileriyle bağımlılık derecesi, ticari ilişkide bulunduğu diğer firmalarla coğrafi yakınlık derecesi (kümelenme) ile ilgili veriler ve bulgularımız açıklanacaktır.

Çalışmada, sektör sınıflandırması Avrupa Birliği tarafından benimsenen güncel NACE sektör kodlamasına göre yapılmıştır. İşletmeleri ölçeklerine göre sınıflandırırken de yine Avrupa Birliği yaklaşımı benimsenmiştir. Buna göre, 1 ila 9 işçi çalıştıranlar “mikro”, 10 ila 49 işçi çalıştıranlar “küçük”, 50 ila 249 kişi arasında çalıştıranlar “orta”, 250’nin üzerinde çalışanı olanlar “büyük” ölçekli işletme olarak tanımlanmaktadır.

İç Anadolu Bölgesinin birbirine komşu üç ilini (Sivas, Kayseri ve Yozgat’ı) kapsayan çalışmamıza Sivas’tan 94, Kayseri’den 201, Yozgat’tan ise 30 işletme katılmıştır. Örneklem bu haliyle büyük ölçüde evreni (her üç ilde imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’ler) yansıtmaktadır.

Araştırmamıza katılan işletmelerin il bazında sektörel dağılımı Tablo-4.1.a ve Şekil-4.1’de gösterilmiştir. Örneklemimizin sektör bazında firma ölçek ve yapılarına ilişkin kapsamlı bilgiler ise Tablo 4.1.b ve Tablo 4.1.c’de yer almaktadır.

Tablolardan da izleneceği üzere, imalat sektörünü geniş biçimde kapsayan ve ağırlığı mikro (%25,2) ve küçük boy (%59,9) işletmelerin oluşturduğu örnekleminizde firmaların faaliyette buldukları imalat dalları sırasıyla metal (demir-çelik) ve mamulleri, mobilya, makine ve cihazlar, kimyasal ve plastik mamuller, tekstil ve konfeksiyon, diğer metal-dışı mineraller, gıda ve kağıt-ambalajdır.

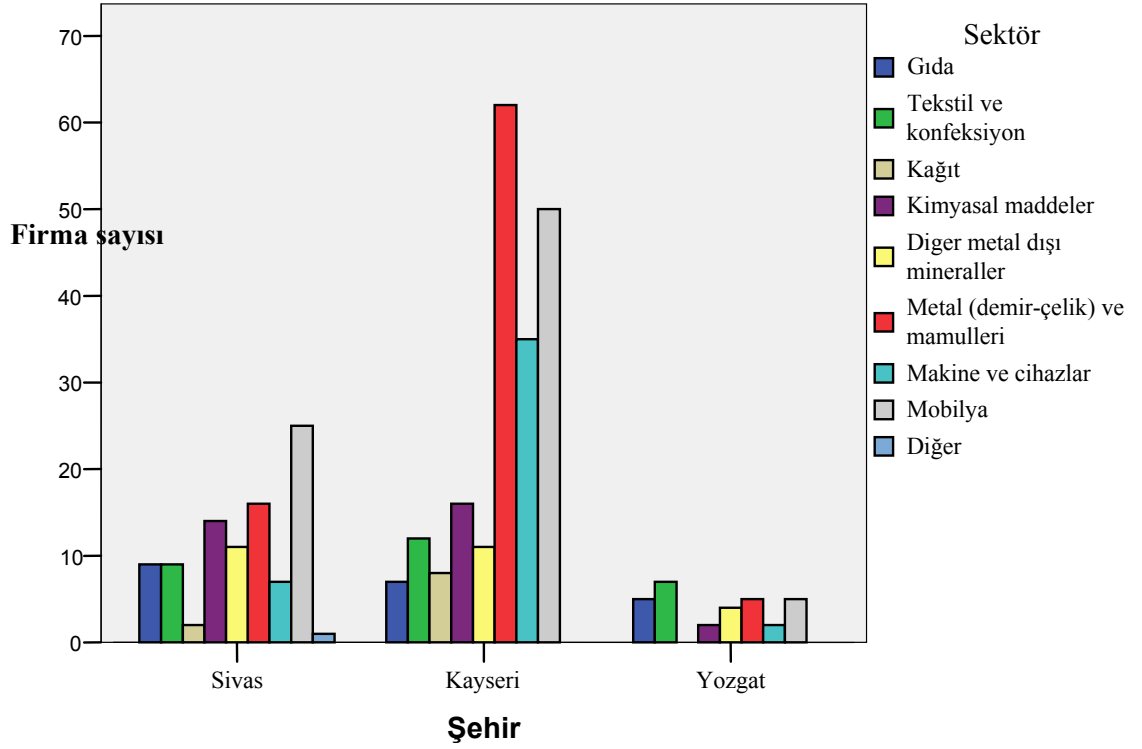
Anketimize katılan imalat sektöründen toplam 325 işletmenin dörtte biri (83 firma) ana metal (demir-çelik) ve metal mamulleri, dörtte biri (80 firma) ise ahşap ve mobilya sektöründe faaliyet göstermektedir. Buna göre örneklem içindeki payı en yüksek olan imalat dalları metal ve mobilya sektörleridir. Bu nedenle, sektörel analiz bölümlerinde, daha sağlıklı analiz için yeterli veriye sahip olan bu sektörler “seçilmiş sektörler” olarak ele alınacaktır.

Esasen bu sektörler TR72 Bölgesinin de önde gelen sektörlerindedir³⁴. KOSGEB İşletme Veri Tabanına (2005) göre TR72 Bölgesinde imalat sektöründeki toplam 1.383 firmanın, 73’ü gıda, 108’i tekstil, 460’ı mobilya, 63’ü kağıt, 110’u kimya-plastik, 62’si metal-dışı diğer mineraller, 192’si metal, 245’i makine üretmektedir.

Tablo – 4.1.a: Örneklemdeki İşletmelerin İl Bazında Sektörel Dağılımı

Sektör	Şehir			Toplam
	Sivas	Kayseri	Yozgat	
Gıda	9	7	5	21
	% 9,6	% 3,5	%16,7	% 6,5
Tekstil –konfeksiyon	9	12	7	28
	% 9,6	%6,0	%23,3	% 8,6
Kağıt	2	8	0	10
	% 2,1	%4,0	0	% 3,1
Kimyasal maddeler	14	16	2	32
	% 14,9	%8,0	%6,7	% 9,8
Diğer metal dışı mineraller	11	11	4	26
	% 11,7	%5,5	%13,3	% 8,0
Metal ve mamulleri	16	62	5	83
	% 17,0	%30,8	%16,7	% 25,5
Makine ve cihazlar	7	35	2	44
	% 7,4	%17,4	%6,7	% 13,5
Mobilya	25	50	5	80
	% 26,6	%24,9	%16,7	% 24,6
Diğer	1	0	0	1
	% 1,1	0	0	% 0,3
Toplam	94 (% 28,9)	201 (% 61,8)	30 (% 9,2)	325 (%100)

³⁴ Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP) kapsamında yapılan ön çalışmalarda, TR72 bölgesinde, **mobilya**, **diğer metal dışı** mineral ürünler, **gıda** ve içecek, **tekstil**, **metal**, **makine** imalatı dallarında *sektörel yoğunlaşmanın* olduğu belirlenmiştir. Ancak Programda daha sonra, *öncelikli sektörler* olarak belirlenenler, **mobilya**, **tekstil** ve **makine** üretimi olmuştur (DPT 2007, BROP s.184)



Şekil – 4.1: İşletmelerin İllere Göre Sektörel Dağılımı

İşletmelerin 140'ı aile şirketi, 99'u çok ortaklı, 79 tanesi ise tek sahiblidir. Bunun dışında yabancı sermayeli sadece 3 firma bulunmaktadır. Metal, mobilya ve metal-dışı mineral sektörlerinde aile şirketleri daha ağırlıklıdır. Kimyasal maddeler üretim dalında tek sahipli, tekstil ve konfeksiyon ile makine ve cihazlarda ise çok ortaklı firma yapıları dikkat çekmektedir.

İşletme yapısına göre işletme kategorilerini gösteren Tablo-4.1.c'ye baktığımızda mikro ölçekli işletmelerin yarısının tek sahipli olduğu, tek sahipli firmaların da yarısı mikro ölçekli iken diğer yarısının ise küçük ölçekli olduğu görülmektedir. Mikro ölçekli firmaların diğer yarısının dağılımı ise 24'ü aile şirketi, 16'sı çok ortaklı şeklindedir. Küçük ölçekli işletmelerin yaklaşık yarısı aile şirketi iken 64'ü çok ortaklıdır. Diğer bir ifadeyle aile işletmelerinde ve çok ortaklı firmalarda ağırlığın küçük ölçeklilerde olduğu görülmektedir.

Tablo – 4.1.b: Sektörel Düzeyde İşletme Ölçek ve Yapıları

Sektör	İşletme ölçeği			Şirket yapısı			Sektördeki Firma Toplamı
	Mikro (1-9)	Küçük (10-49)	Orta (50-249)	Tek sahip	Aile	Çok ortaklı	
- Gıda	5	12	3	4	11	5	21
- Tekstil – konfeksiyon	4	11	13	6	6	14	28
- Kağıt	2	8	0	3	2	5	10
- Kimyasal maddeler	11	16	2	16	8	8	32
- Metal dışı mineraller	7	14	3	3	13	9	26
- Metal ve mamulleri	21	51	9	17	40	25	83
- Makine ve cihazlar	12	25	7	10	13	20	44
- Mobilya	18	52	10	20	46	13	80
- Diğer	0	1	0	0	1	0	1
Toplam	80 (%25,2)	190 (%59,9)	47 (%13,8)	79 (%24,5)	140 (%43,3)	99 (%30,7)	325 (%100)

Tablo – 4.1.c: İşletmelerin Ölçeklerine Göre İşletme Yapıları

		İşletme kategorisi (çalışan sayısı)			
		Mikro (1-9)	Küçük (10-49)	Orta (50-249)	Toplam
İşletmenin yapısı	Tek sahipli	40	34	4	78
	Aile	24	86	28	138
	Çok ortaklı	16	64	14	94
	Kamu	0	1	0	1
	Ulusal grup	0	0	1	1
	Yabancı sermayeli	0	3	0	3
	Toplam	80	188	47	315

Anketimize katılanlardan 197 kişi (% 62,5) işletmenin sahibi veya ortağı, geri kalanı ise profesyonel yönetici ve yetkili sıfatıyla sorulara cevap vermiştir. Yaklaşık yarısının halen yapmakta olduğu işteki deneyimi 16 yıldan fazla, % 14,5'inin ise 5 yıldan azdır. Eğitim durumlarına baktığımızda, yaklaşık %20'sinin ilköğretim, % 35'inin lise, geri kalanın ise lise üzerindeki seviyelerde (ön lisans, lisans, lisansüstü) eğitim almış oldukları görülmektedir.

Tablo – 4.1.d Ankete Katılanların Eğitim Düzeyleri

	İş sahibi/profesyonel yönetici	Toplam içindeki payı (%)	Toplam içindeki geçerli payı (%)
İlk-orta	62	19,1	19,4
Lise	88	27,1	27,6
Meslek lisesi	24	7,4	7,5
MYO (Önlisans)	24	7,4	7,5
Fakulte (lisans)	110	33,8	34,5
YL	10	3,1	3,1
Doktora	1	,3	,3
Toplam	319	98,2	100,0
Cevapsız	6	1,8	
Toplam	325	100,0	

Tablo-4.1.e: Yenilikçilik ve Enformasyon Teknolojisi Kullanım Düzeyi

<i>-Sayı</i> <i>- Kategorideki</i> <i>payı</i> <i>-İldeki payı</i> <i>- Bölgedeki payı</i>	Şehir			Kategori
	Sivas	Kayseri	Yozgat	Toplamı (Bölge Toplamındaki kategori payı %)
İnternet	67 %23,9 %71,3 %20,6	185 %66,0 %92,0 %56,9	28 %10,0 %93,3 %8,6	280 (% 86,2)
e-satış	32 %24,8 %34,0 %9,8	90 %69,8 %44,8 %27,6	7 %5,4 %23,3 %2,1	129 (%39,7)
e-tedarik	27 %18,5 %28,7 %8,3	104 %71,2 %51,7 %32,0	15 %10,3 %50,0 %4,6	146 (%44,9)
Web sitesi	48 %22,3 %51,1 %14,7	145 %67,4 %72,1 %44,6	22 %10,2 %73,3 %6,7	215 (%66,2)
Ar-Ge Bölümü	28 %19,3 %29,8 %8,6	104 %71,7 %51,7 %32,0	13 %9,0 %43,3 %4,0	145 (%44,6)
Patent, faydalı model vb.	15 %27,8 %16,0 %4,6	36 %66,7 %17,9 %11,0	3 %5,6 %10,0 %0,92	54 (%16,6)
İl Toplamı	94 %28,9	201 %61,8	30 %9,2	325 (%100)

İşletmelerin başlıca pazarları ve dışa açıklık dereceleri:

325 firma içinde 120 firma (% 37) ihracat yapmaktadır. Bunlardan 15'i Sivas'ta, 93 tanesi Kayseri'de, 12 tanesi de Yozgat'tadır. İhracat yapanlar içinde dış pazarların yerel ve ulusal pazarların önüne geçtiği işletme sayısı, yani ağırlıklı olarak dış pazarlar için üretim yapanlar sadece 31 firmadır ve örneklemin % 9.5'ini oluşturmaktadır. bu firmaların 6 tanesi Sivas'tan, 22 tanesi Kayseri'den ve 3 tanesi de Yozgat'tandır.

Yenilikçilik ve enformasyon teknolojisi kullanım düzeyleri: İşletmelerin yenilikçilik ve enformasyon teknolojisi kullanım düzeylerini tespit etmek üzere internet bağlantısı, web sitesi sahipliği ve e-ticaret uygulamaları sorgulanmış, sonuçlar Tablo 4.1.e'de özetlenmiştir. Kayseri'nin diğer illere göre genel olarak önde olduğunu söylemek mümkündür. Üç ilde de en iyi kategori görünümündeki internet bağlantısı ve web sitesi sahipliği bakımından % 50'leri aşan seviyelere ulaşıldığı görülmektedir.

Ancak Sivas'ın hem bu iki kategoride, hem de e-tedarik ve Ar-Ge faaliyetlerinde Kayseri'nin en az 20 puan gerisine düştüğü de gözden kaçmamaktadır. Örneğin Kayseri'de 104 işletmede araştırma-geliştirme faaliyetleri bulunmaktadır. Bu ilde anket yapılan işletmelerin yarısından fazlasının yenilikçilik yaklaşımına sahip olduğu söylenebilir. Oysa bu oran Sivas'ta üç firmadan biri şeklindedir. Ancak bu farklılık, KOBİ'lerin sahip oldukları tescilli marka ve patent sayısına yansımamıştır. Tescilli marka, patent ve faydalı model geliştirme yönünden aslında örneklemin tümü dahilindeki KOBİ'lerin zayıf kaldıkları ve birbirleri arasında önemli bir farklılık olmadığı açıktır.

Kümelenme: Örnekleme dahil işletmelerin kümelenme eğilimlerini, yani alış verişi halinde oldukları ticari partnerleriyle coğrafi yakınlıklarının olup olmadığını belirlerken, sadece aynı OSB'de olanların değil, aynı şehirde olanların da (küçük boyuttaki şehirlere söz ettiğimizden) "kümelenmiş" olarak değerlendirilebileceği düşünülmektedir. Aşağıdaki Tablo'ya bu şekilde bakacak olursak, neredeyse her bir kategoride "toplam" sırasında koyu puntolarla ifade edilmiş olan oranlar, genel olarak Kayseri'nin bu alanda diğer şehirlere göre mutlak bir üstünlük sağladığını açıkça ortaya koymaktadır.

Tablo-4.1.f: Diğer İşletmelerle Coğrafi Yakınlık – Kümelenme Düzeyleri

Diğer İşletmelerle Coğrafi Yakınlık		Şehir		
		Sivas (ildeki payı %)	Kayseri (ildeki payı %)	Yozgat (ildeki payı %)
Makine ve ekipman aldığı işletmeler	aynı sanayi bölgesinde	4 (%4,9)	27 (%13,6)	1 (%3,3)
	aynı şehirde	10 (%12,2)	72 (%36,4)	0
	Toplam	14 (%17,1)	99 (%50,0)	1 (% 3,3)
Yedek parça aldığı işletmeler	aynı sanayi bölgesinde	3 (%3,8)	18 (%9,3)	0
	aynı şehirde	15 (%19,0)	100 (%51,5)	2 (%6,7)
	Toplam	18 (%22,8)	118 (%60,8)	2 (%6,7)
Bakım hizmeti aldığı işletmeler	aynı sanayi bölgesinde	5 (%6,5)	26 (%14,0)	4 (%13,3)
	aynı şehirde	35 (%45,5)	115 (%61,8)	9 (%30,0)
	Toplam	40 (%52,0)	141 (%75,8)	13 (%43,3)
Hammadde aldığı işletmeler	aynı sanayi bölgesinde	5 (%5,8)	21 (%10,9)	0
	aynı şehirde	21 (%24,4)	89 (%46,4)	8 (%26,7)
	Toplam	26 (%30,2)	110 (%57,1)	8 (%26,7)
Ürünlerini sattığı işletmeler (müşteriler)	aynı sanayi bölgesinde	3 (%3,5)	12 (%6,1)	0
	aynı şehirde	52 (%61,2)	85 (%43,1)	12 (%40,0)
	Toplam	55 (%64,7)	97 (%49,2)	12 (%40,0)
Rakipleri (diğer üreticiler)	aynı sanayi bölgesinde	4 (%5,8)	23 (%13,1)	4 (%13,3)
	aynı şehirde	31 (%44,9)	91 (%52,0)	10 (%33,3)
	Toplam	35 (%50,7)	114 (%65,1)	14 (%46,6)

Bu bölümün aşağıda yer alan alt başlıkları, il bazında işletme profillerinin ayrıntılı biçimde yansıtılmasına ayrılmıştır.

4.1.1 Sivas'ta Anket Yapılan İşletmelerin Profili

Sivas'ta imalat sektöründe faaliyet gösteren çoğunluğu mikro, küçük ve orta boy toplam 94 firmadan oluşan örneklemimiz il genelindeki imalat sanayini önemli ölçüde temsil etmektedir. Örneklem seçiminde Sivas Ticaret Odası'ndan temin edilen ve toplam 472 firmayı kapsayan seçilmiş "Sanayiciler Listesi" esas alınmış, bu listeden sadece Sivas I. Organize Sanayi Bölgesi ve Merkez ve 4 Eylül Küçük Sanayiciler Sitesi'nde yerleşik toplam 142 firma hedeflenmiştir. 142 firmadan

bazıları kapanmış olup, bazılarında ulaşma imkânı sağlanamamıştır. Görüşme talebimizi olumlu karşılayan firma sayısı 94 olmuştur³⁵.

Ankete katılanların % 75,6'sı işletmenin sahibi veya ortağı, geri kalanı ise profesyonel yönetici ve yetkili sıfatıyla sorulara cevap vermiş olup, yarısının halen yapmakta olduğu işteki deneyimi 16 yıldan fazla, % 13'ünün ise 5 yıldan azdır. Eğitim durumlarına baktığımızda oldukça eşit bir dağılım dikkati çekmektedir: yaklaşık üçte biri ilköğretim, üçte biri lise, üçte biri de lise üzerindeki seviyelerde (ön lisans, lisans, yüksek lisans) eğitim almışlardır.

Tablo – 4.1.1.a Sivas'ta Ankete Katılanların Eğitim Düzeyleri

	İş sahibi/profesyonel yönetici	Toplam içindeki payı (%)	Toplam içindeki geçerli payı (%)
İlk-orta	29	30,9	31,5
Lise	30	31,9	32,6
Meslek lisesi	3	3,2	3,3
MYO (Ön lisans)	6	6,4	6,5
Fakülte (lisans)	21	22,3	22,8
YL	3	3,2	3,3
Doktora	0	0,0	0,0
Toplam	92	97,9	100,0
Cevapsız	2	2,1	
Toplam	94	100,0	

Diğer taraftan dört kişiden sadece biri yabancı dil bildiğini belirtmiştir. Sektörel bazda incelendiğinde mobilya sektöründe iş sahibi-yönetici pozisyonundaki kişilerin eğitim düzeyinin ağırlıklı olarak (%75'i) lise ve altı olduğu dikkat çekmektedir. Kimya sektöründe ise tersine, lise ve üzeri eğitim almış yöneticiler ağırlıktadır.

Tablo'da da belirtildiği gibi anketimize katılan imalat sektöründen toplam 94 işletmenin 25'i ahşap ve mobilya (15'i mobilya, 10'u orman ürünleri) imalatında, 16'sı metal ve metal mamulleri sektöründe faaliyet göstermektedir. Anketteki diğer ağırlıklı sektör grubunu 14 firma ile (8'i plastik, 6'sı kimyasal olmak üzere) kimya ve plastik sanayi oluşturmakta, 11 firma metal-dışı, 9'ar işletme ise gıda ve tekstil

³⁵ KOSGEB tarafından bir süre önce Sivas'ta gerçekleştirilen benzer bir anketin örneklem sayısı 133'tür (KOSGEB Saha Araştırma Çalışması 2006).

sanayilerinde üretim yapmaktadır. Her türlü makine, cihaz ve ulaştırma araç ve ekipmanı türünde imalat yapan işletme grubu ise 7 firmadan (beşi makine ve cihaz, ikisi ulaştırma araçları) oluşmaktadır. Daha önce de belirtildiği üzere, çalışmada sektör sınıflandırması Avrupa Birliği tarafından benimsenen güncel NACE sektör kodlamasına göre yapılmıştır.

Tablo – 4.1.1.b: Sivas'ta Ankete Katılan İşletmelerin Sektörel Özellikleri

ANA İŞ KOLU (NACE Koduna göre)	İşletme sayısı	Sektörün payı (%)	İşletme kategorisi*	Ağırlıklı pazar**	Yenilikçilik kapasitesi***
Gıda ve içecek (15-16)	9	9,6	Mikro: 4 Küçük: 3 Orta: 2	Yerel (7) (75%) Ulusal (2)(25%)	AR&GE: 3 Patent: 1
Tekstil, örme, konfeksiyon, deri (17- 18-19)	9	9,6	Mikro: 1 Küçük: 5 Orta: 3	Yerel(3)(33,3%) Ulusal(4)(44,4%) İhracat(2)(22,2%)	AR&GE: 3 Patent: 2
Ahşap, mobilya, büro mobilyası (20-36)	25	26,6	Mikro: 12 Küçük: 11 Orta: 2	Yerel (17)(68%) Ulusal (7) (28%) İhracat (1) (4%)	AR&GE: 6 Patent: 1
Kağıt, kağıt ürünleri, ambalaj (21-22)	2	2,1	Mikro: 1 Küçük: 1	Yerel (1)(50%) İhracat (1)(50%)	AR&GE: 0 Patent: 0
Kimya, petrol, lastik, plastik (24-25)	14	14,9	Mikro: 6 Küçük: 8	Yerel (9)(64%) Ulusal(5)(36%)	AR&GE: 4 Patent: 7
Metal-dışı sanayi ürünleri (26)	11	11,7	Mikro: 4 Küçük: 5 Orta: 1	Yerel (6)(55%) Ulusal (3)(28%) İhracat (2)(18%)	AR&GE: 5 Patent: 1
Ana metal ve metal mamulleri (27-28)	16	17	Mikro: 5 Küçük: 9 Orta: 2	Yerel (11)(69%) Ulusal (5) (31%)	AR&GE: 6 Patent: 2
Makine ve cihazlar, ulaştırma araçları (29- 30-34-35)	7	7,4	Mikro: 4 Küçük: 3	Yerel (5)(71,4%) Ulusal(2)(28,6%)	AR&GE: 1 Patent: 0
Diğer imalat sanayi (kuyumculuk) (37)	1	1,1	Küçük: 1	Ulusal (1)(100%)	AR&GE: 0 Patent: 1
TOPLAM	94	100	Mikro: 37- (39%) Küçük:45- (48%) Orta: 10- (10%)	Yerel 59(63%) Ulusal 29(31%) İhracat 6 (6%)	AR&GE: 28 Patent: 15

* İşletmelerde çalışan sayısına göre sınıflandırılmıştır: Mikro: 1-9, Küçük: 10-49, Orta: 50-250.

**Toplam satışlar içinde payı %50'den fazla olan Pazar.

***AR-GE ve patentli firma sayısı

Ankete katılan firmalardan büyük bir çoğunluğu (% 87) mikro ve küçük ölçekli işletme kategorisindedir. Bunlardan 37'si mikro (çalışan sayısı 1-9 arası), 45'i küçük boy (çalışan sayısı 10-49 arası) olup, sadece on (10) tanesi “orta” ölçekli işletme kategorisine girmektedir. Yaklaşık yarısı (% 48,9) işletme yapısını “aile işletmesi” olarak tanımlamış, % 29,5'i tek sahipli, % 20,5'i ise çok ortaklı işletme olarak kaydedilmiştir.

Tablo-4.1.1.c: Sivas'ta Ankete Katılan İşletmelerin Yapısı

İşletmenin yapısı	Firma sayısı	Toplamdaki payı (%)
- Tek sahipli	29	31
- Aile	46	49
- Çok ortaklı	18	19
Cevapsız	1	1
Toplam	94	100

Ağırlıklı Pazarlar:

Çalışma kapsamındaki işletmelerin yarısından fazlasının (50 firma) satış yaptıkları toplam pazarlar içinde, il ve ilçe piyasalarının payı % 50 ve üzerindedir. Üretiminin tümünü sadece Sivas ve ilçelerinde pazarlayan toplam 18 firma vardır. Bunlardan 6'sı ahşap-mobilya sektöründe, 4'ü kimya-plastik, 4'ü metal sektöründedir. Satışları il dışı ağırlıkta olan (il dışının payı % 50 ve daha çok olan) işletme sayısı 26 olup, bunların toplam içindeki payı % 30 civarındadır. İşletmelerin ağırlıklı pazarlarının daha ziyade yerel düzeyde kaldığı (il ve ilçeler) anlaşılmaktadır.

Dışa açıklık:

İhracat ağırlıklı çalışan (toplam satışlar içinde yurt dışı payı % 50 ve daha çok olan) sadece 6 firmaya rastlanmıştır. Bunlardan 2'si tekstil, 2'si “diğer metal-dışı”, 1'i mobilya, 1'i ise kağıt-ambalaj sektöründedir.

Altmış altı firmanın (örneklem % 70'i) yurt dışına hiç ihracatı yoktur. İhracat yapmayan firmaların yarısı bunun nedenini “kaynak yetersizliği” olarak belirtmiştir. Firmaların dış pazarlara açılmamalarının nedeni olarak belirttikleri diğer nedenler arasında öne çıkanlar (ağırlık sırasıyla) “dış pazarı tanımama”, “iç pazarın yeterli olması”, “aracı bulmanın zor olması” şeklinde sıralanmaktadır.

Görüşülen firmalardan 18'i ulusal düzeydeki fuarlara hiç katılmamakta, 34'ü (% 36,2'si) düzenli olarak, 40 tanesi (% 42,6'sı) ise zaman zaman katılmaktadır (toplam %78,8). Dış fuarlar açısından ise düzenli katılım oranı % 8,5 (8 firma), zaman zaman katılım oranı ise % 18'dir. Diğer metal-dışı mineraller sektöründe (sektör 26) ulusal fuarlara katılım oranı % 90'lara çıkmakta, örneklemdaki 11 firmadan 10'u düzenli ya da zaman zaman ulusal fuarlara katılmaktadırlar. Bu sektörde dış fuarlara katılım oranı ise % 50 civarındadır. Ana metal ve mamulleri sektöründeki 16 firmanın hepsi ulusal fuarlara katılmakta, altı firma bazen dış fuarlara da katılmaktadır. 25 firmanın yer aldığı ahşap-mobilya sektöründeki firmaların ise özellikle dış fuarlara katılım konusunda (%12) örneklem ortalamasının altında kaldıkları görülmektedir.

Tescilli marka sahipliği, Pazarlama:

İşletmelerin yaklaşık yarısının tescil edilmiş bir ya da daha fazla sayıda markası bulunmaktadır. Ankete katılanların iç pazarda pazarlama şeklindeki ağırlık, kendi markasıyla ve kendi olanaklarıyla satış şeklindedir. Müşterinin istediği etiketle çalıştığını ifade eden 8 işletme bulunmaktadır. İhracattaki eğilim de yine kendi markasıyla ve müşteriye doğrudan satış yöntemidir ve bu eğilim sektörel bazda da farklılaşmamaktadır. Diğer metal-dışı mineraller sektörü (sektör 26) tescilli marka sahipliği bakımından % 72,3 ile en başta gelmektedir. Ana metal ve mamulleri sektörü (sektör 27) ile ahşap-mobilya sektöründe (sektör 36) bu oran % 37,5'tir.

Yenilikçilik:

İşletmelerden 67'sinin (% 71,3'ünün) internet bağlantıları bulunmakta olup, web sitesine sahip olanların sayısı ise 48'dir. Web sitesine sahiplik bakımından sektörler arası farklılıklar dikkat çekmektedir. Örneğin ahşap-mobilya sektöründe ankete cevap veren firmalardan % 64'ünün henüz web sitesi yokken, metal sektöründeki 16 firmanın 13'ünün, diğer metal-dışı mineraller sektöründe ise 11 firmadan 9'unun web sitesi vardır. Diğer metal-dışı mineraller sektörünün e-ticarette de öne çıktığı görülmektedir.

Öte yandan sadece 28 işletmede araştırma-geliştirme faaliyetleri bulunmaktadır; yani üç firmadan birinin yenilikçilik yaklaşımına sahip olduğu söylenebilir. Diğer metal-dışı mineraller sektöründe (sektör 26) bu oran % 45'e

çıkmakta, mobilya sektöründe (sektör 36) ise % 24'e düşmektedir. Üç sektörde de patent sahipliği düşüktür.

Standartlara uyum ölçüsü - sahip olunan belgeler:

Ayrıca örneklemin % 42,6'sı (40 firma) ürünle ilgili herhangi bir standardizasyon belgesine sahip değildir. Sadece TSE belgesine sahip olan 25 firma (% 26,6'sı), sadece ISO 9000'e sahip olan 7, sadece CE belgeli 2 firma bulunmaktadır.

TSE'nin yanı sıra diğer belgelerden bir ya da birkaçına (ISO 9000 ve CE) sahip olan 15 firma (% 16'sı) bulunmaktadır. Sonuç itibariyle TSE belgeli toplam firma sayısı 38, ISO 9000'e sahip toplam firma sayısı 22, CE belgeli toplam firma sayısı 6'dır. Diğer metal-dışı mineraller sektöründe (sektör 26) herhangi bir standardizasyon belgesine sahip olmayanların oranı % 27,3, mobilya sektöründe (sektör 36) ise % 48'dir.

"Başlıca müşterileri" ile bağımlılık düzeyleri:

İşletmelerin en fazla temas halinde oldukları "başlıca müşterileri" ile bağımlılık düzeylerini ölçmek amacıyla bir dizi soru sorulmuştur. Bu sorulardan ilki olan, "toplam satışlar içinde başlıca müşterinin payı" ile ilgili verilen cevaplar Tablo 4.1.1.d'de görülmektedir. Başlıca müşterisinin payı % 50 ve üzerinde olan firmaları nispeten "bağımlı" ticari ilişkilere sahip ve "müşteri odaklı" çalışması gereken işletmeler olarak tanımlamamız mümkündür.

Tablo – 4.1.1.d: Sivas'ta Ankete Katılan Firmalarda Başlıca Müşterilerin Payı

Satışları içinde başlıca müşterinin payı	Firma sayısı (N)	Geçerli pay %	Mobilya n (%)	D. metal-dışı mineraller n (%)	Metal (demir-çelik) n (%)
<%25	19	22,9	2 (% 8,7)	0 (% 0)	3 (% 23,1)
%25-50	13	15,7	5 (% 21,7)	2 (% 20)	1 (% 7,7)
%50	11	13,3	6 (% 26,1)	1 (% 10)	1 (% 7,7)
%50-75	23	27,7	7 (% 30,4)	5 (% 50)	4 (% 30,8)
%75-100	17	20,5	3 (% 13,0)	2 (% 20)	4 (% 30,8)
Toplam	83	100,0	23 (% 100)	10 (% 100)	13 (% 100)

Ankete katılanların yarısından biraz fazlası, başlıca müşterisinin payının toplam satışları içinde % 50 ve üzerinde olduğunu belirtmiştir. Sektör bazında incelendiğinde hem metal hem de mobilya sektöründeki firmaların yaklaşık %

70'inin toplam satışları içinde tek bir ya da birkaç müşteriye yaptıkları satışın payı %50 ve üzerine çıkmaktadır.“Metal-dışı sanayi ürünleri” sektöründe ise, bağımlılık oranı ortalamadan biraz daha yüksektir; bu sektördeki firmaların % 80'inin başlıca müşterilerinin satışlar içindeki payı % 50-100 arasındadır.

Sivas'ta 32 firma başlıca müşterisinin talebi doğrultusunda ilave yatırım yapmış olduğunu ifade etmiştir. Bunlardan 10'u ahşap-mobilya, 6'sı metal, 3 firma ise metal-dışı mineral sektörlerindedir.

Ankete katılanların çoğu (yaklaşık % 65) karşılıklı ticari ilişki kapsamında ürün tasarımları ve ürün özelliklerinin belirlenmesinde başlıca müşterinin etkili olduğu yönünde cevap verirken, üretim için gerekli malzeme ve teknik yardımın temini konusunda ise çoğunluk (% 74,7 ve % 82,4), başlıca müşterinin bunları hiçbir zaman temin etmediğini ifade etmiştir.

Sektörler içinde başlıca müşterisinden ürün tasarım (%78,6) ve özellikleri (%71,4) konusunda en fazla talimat alan işletmelerin “metal sanayi” sektöründe olduğu görülmektedir. Bu sektörün aynı zamanda üretim için gerekli malzeme temini konusunda da belli ölçülerde ve diğer sektörlerden farklı olarak müşteri ile bağımlılık derecesinin daha yüksek olduğu görülmektedir.

Ankete cevap verenlerden yaklaşık yarısı müşterisinden aynı zamanda malzeme de temin etmektedir. Teknik yardım konusuna gelince, örneklemin bütününde müşteriden teknik yardım temin edenlerin oranı çok düşüktür (% 16,5). Bu eğilimden farklılık gösteren metal ve metal-dışı sanayi ürünleri sektörlerinde esas itibariyle düşük düzeyde olsa dahi, diğer sektörlerle göre daha yüksek oranda (% 28,6) teknik yardım temin edildiği söylenebilir.

Öte yandan sadece iki firma hiçbir zaman yeni müşteri arama gereği duymadıklarını ifade ederken, % 46,6'sının sık sık veya sürekli olarak müşteri arayışı içinde oldukları, % 28,4'ünün belirli bir düzen dahilinde, % 22,7'sinin ise bazen müşteri arama faaliyetine giriştikleri anlaşılmaktadır. Sektörel bazda ise sık sık veya sürekli olarak müşteri arayışı, diğer metal-dışı sektöründe % 80; mobilyada % 54,5; metalde ise % 37,5'tir. Sivas'ta ankete katılan işletmeler içinde, yakın zamandaki siparişlerini hep aynı müşteriye satanlarla farklı müşterilere satanlar, malzemeyi hep aynı yerden aldığını söyleyenlerle farklı yerden alanların oranı yarı yarıyadır.

Kümelenme:

Görüşülen işletmelerin çoğunun Sivas dışındaki işletmelerden hammadde, yarı mamul, makine, ekipman ve yedek parça aldıkları, değil aynı sanayi bölgesindekiler, aynı şehirdeki işletmelerle dahi oldukça düşük düzeyde bir ticari ilişkiye sahip oldukları anlaşılmaktadır.

Tablo – 4.1.1.e: Sivas'ta Kümelenme

TÜM SEKTÖRLER		Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Farklı Şehirde	Yurt dışında
- Makine ve ekipman satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt Payı (%)	4 % 4,9	10 % 12,2	62 % 75,6	6 % 7,3
- Yedek parça satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt Payı (%)	3 % 3,8	15 % 19	58 % 73,4	3 % 3,8
- Bakım hizmeti satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt Payı (%)	5 % 6,5	35 % 45,5	35 % 45,5	2 % 2,6
- Hammadde/ yarı mamul satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt Payı (%)	5 % 5,8	21 % 24,4	57 % 66,3	3 % 3,5
- Ürünlerini sattığı firmalar:	Olumlu yanıt Payı (%)	3 % 3,5	52 % 61,2	23 % 27,1	7 % 8,2
- İşletmenin rakipleri olan firmalar:	Olumlu yanıt Payı (%)	4 % 5,8	31 % 44,9	33 % 47,8	1 % 1,4

Tablo – 4.1.1.f: Sivas'ta Seçilmiş Sektörlerde Kümelenme

Sektörler:	Mobilya (N=25)		Metal (N=16)		Metal-dışı (N=11)		Tüm sektörler (N=94)	
	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde
Makine ve ekipman satın aldığı firmalar:	2	2	2	2	0	1	4	10
Yedek parça satın aldığı firmalar:	1	4	2	4	0	2	3	15
Bakım hizmeti satın aldığı firmalar:	1	13	3	5	1	5	5	35
Hammadde/ yarı mamul satın aldığı firmalar:	2	8	2	3	1	4	5	21
Ürünlerini sattığı firmalar:	1	19	2	8	0	3	3	52
İşletmenin rakipleri olan firmalar:	0	11	2	3	0	2	4	31

İncelenen sektörlerden “metal” ve “mobilya” sektörleri dışındaki sektörlerin aynı sanayi bölgesinde ve hatta Sivas içinde sektör-içi ticari ilişkileri yok denecek kadar azdır. Görüşülen firmalardan beşi, hammadde ve yarı mamul satın aldığı firmalarla, üçü müşterileri olan firmalarla aynı sanayi bölgesinde faaliyet

gösterdiğini belirtmiştir. Bu firmalar ahşap-mobilya, metal ve diğer metal-dışı mineraller sektöründeki firmalardır. Öte yandan 35 firma bakım hizmetini yine Sivas'taki firmalardan, 35 firma ise başka şehirlerden almaktadır. İşletmelerin ürünlerini sattıkları firmalar ağırlıklı olarak Sivas'tadır. İşletmelerden yarısının, rakipleri olan diğer üreticilerle aynı şehirde konuştukları anlaşılmaktadır.

Görüleceği üzere Sivas'ta ticari ilişki içinde bulunduğu diğer işletmelerle aynı sanayi bölgesinde ya da aynı şehirde olan firma sayısı oldukça düşüktür. Öte yandan aynı sanayi bölgesinde ya da aynı şehirdeki diğer işletmelerle ticari ilişki içinde bulunduğunu belirten firmalar ise mobilya, metal ve metal-dışı mineral üretim dallarında faaliyet göstermektedir. Diğer bir ifadeyle bu üç sektörde de göreceli bir kümelenme eğiliminden söz etmek olasıdır.

4.1.2 Kayseri'de Anket Yapılan İşletmelerin Profili

Kayseri'de imalat sektöründe faaliyet gösteren mikro, küçük ve orta boy işletmelerin ağırlıkta bulunduğu örneklemimiz 201 firmadan oluşmakta ve il genelini önemli ölçüde temsil etmektedir. Söz konusu firmaların seçiminde, Kayseri Sanayi Odası'ndan temin edilen ve Kayseri'de imalat sanayinde faaliyet gösteren 510 işletmeyi kapsayan "seçilmiş" sanayiciler listesi esas (evren) alınmış, bunlar içinden Kayseri'deki OSB'lerde yerleşik firmalar hedeflenmiştir. Bu çerçevede Melikgazi bölgesinde yer alan 276, Kocasinan ve Hacılar OSB'den ise 43 firma olmak üzere, toplam 319 firmaya görüşme talebimizi bildiren mektup gönderilmiştir. Bu ilde anket talebimize olumlu yaklaşan firma sayısı 201 olarak gerçekleşmiştir.

Ankete katılanlardan yaklaşık yarısına yakın bir kısmının (% 45,3) halen yapmakta olduğu işteki deneyimi 16, hatta 20 yıldan fazla, % 13,9'unun ise 5 yıldan azdır. Geri kalanların deneyimi 6-15 yıl arasındadır. Kayseri'deki yöneticilerin sadece % 12,4'ü ilköğretim mezunudur. Yaklaşık üçte biri lise, 102 kişi (% 51'i) ise lise üzerindeki seviyelerde (ön lisans, lisans, yüksek lisans) eğitim almış olup, bir kişi de doktoralıdır. Paralel olarak, yabancı dil bilenlerin oranı da (% 41,8) diğer illere göre oldukça yüksektir.

Tablo – 4.1.2.a: Kayseri’de İşletme Sahipleri/Yöneticilerinin Eğitim Durumu

	İş sahibi/profesyonel yönetici	Toplam içindeki payı (%)	Toplam içindeki geçerli payı (%)
İlk-orta	25	12,4	12,7
Lise	50	24,9	25,4
Meslek lisesi	20	10,0	10,2
MYO (Önlisans)	14	7,0	7,1
Fakulte (lisans)	80	39,8	40,6
YL	7	3,5	3,6
Doktora	1	,5	,5
Toplam	197	98,0	100,0
Cevapsız	4	2,0	
Toplam	201	100,0	

Sektörel bazda incelendiğinde iş sahibi-yönetici pozisyonundaki kişilerin eğitim düzeyinin “metal” sektöründe % 84 oranında, “diğer metal dışı mineraller” sektöründe ise %100 oranında lise ve üzerinde olduğu dikkat çekmektedir. Metal-dışı mineraller sektöründe yabancı dil bilme oranı da ortalamanın üzerindedir.

Tablo 4.1.2.b’de de belirtildiği gibi, Kayseri’de anketimize katılan imalat sektöründen toplam 201 işletmenin 62’si ana metal ve metal mamulleri, 50’si ahşap (10) ve mobilya (40) imalatında faaliyet göstermekte, 35’i makine (19), elektrikli cihaz (12) ve ulaştırma araçları (4) üretmektedir. Anketteki diğer ağırlıklı sektör grubunu 16 firma ile kimya (6) ve plastik (10) sanayi oluşturmakta, 12 firma tekstil sektöründe, 11 firma metal-dışı, 8 işletme kağıt, 7 işletme ise gıda sanayinde üretim yapmaktadır.

Ankete katılan firmalardan büyük bir çoğunluğu (% 86.6) mikro ve küçük ölçekli işletme kategorisindedir. Bunlardan 47’si mikro (çalışan sayısı 1-9 arası), 127’si küçük boy (çalışan sayısı 10-49 arası) işletmedir. Kayseri’deki örneklemimizde 27 adet “orta” ölçekli işletme bulunmaktadır. İşletmelerin yarısına yakını (% 41,3) işletme yapısını “aile işletmesi” olarak tanımlamış, % 21,9’u tek sahipli, %34,8’i çok ortaklı, % 1,5’i (üç firma) ise yabancı sermayeli işletme olarak kaydedilmiştir.

Tablo – 4.1.2.b: Kayseri’de Ankete Katılan İşletmelerin Sektörel Özellikleri

ANA İŞ KOLU (NACE Koduna göre) KAYSERİ	İşletme sayısı	Sektörün payı(%)	İşletme kategorisi*	Ağırlıklı pazar**	Yenilikçilik kapasitesi***:
(15-16) Gıda ve içecek	7	3,5	Mikro: 2 Küçük: 4 Orta: 1	Yerel (3) (% 43) Ulusal (4) (% 57)	AR&GE: 1 Patent: 1
(17-18-19) Tekstil, örme, konfeksiyon, deri	12	6,0	Mikro: 3 Küçük: 5 Orta: 4	Yerel (4) (% 33) Ulusal (6)(% 50) İhracat (2) (%17)	AR&GE: 6 Patent: 1
(20-36) Ahşap, mobilya, büro mobilyası	50	24,9	Mikro: 5 Küçük: 38 Orta: 7	Yerel (17)(% 34) Ulusal (29)(%58) İhracat (4) (% 8)	AR&GE: 28 Patent: 11
(21-22) Kağıt, kağıt ürünleri, ambalaj	8	4,0	Mikro: 1 Küçük: 7	Yerel (6) (% 75) Ulusal (2) (% 25)	AR&GE: 3 Patent: 0
(24-25) Kimya, petrol, lastik, plastik	16	8,0	Mikro: 8 Küçük: 6 Orta: 2	Yerel (5)(% 31) Ulusal (8)(% 50) İhracat (3)(% 19)	AR&GE: 10 Patent: 4
(26) Metal-dışı sanayi ürünleri	11	5,5	Mikro: 4 Küçük: 6 Orta: 1	Yerel (5)(% 45) Ulusal (5)(% 45) İhracat (1)(%10)	AR&GE: 4 Patent: 0
(27-28) Ana metal ve metal mamulleri	62	30,8	Mikro: 16 Küçük: 40 Orta: 6	Yerel (22)(% 35) Ulusal (33)(%53) İhracat (7)(%11)	AR&GE: 33 Patent: 13
(29-30-34-35) Makine ve cihazlar, ulaştırma araçları	35	17,4	Mikro: 8 Küçük: 21 Orta: 6 Mikro: 47-	Yerel (14)(%40) Ulusal (16)(%45) İhracat (5)(%15)	AR&GE: 19 Patent: 6
TOPLAM	201	100	(23.4%) Küçük:127- (63.2%) Orta: 27- (13.4%)	Yerel(76)(%38) Ulusal (103)(%51) İhracat(22)(%11)	AR&GE:104 Patent: 36

* Mikro: 1-9; Küçük: 10-49; Orta: 50-250 işçi.

** Toplam satışlar içinde payı %50’den fazla olan pazar

*** AR&GE bölümü ve patent sahibi firma sayısı

Tablo – 4.1.2.c: Kayseri’de Ankete Katılan İşletmelerin Yapısı

İşletmenin yapısı	Firma sayısı	Toplamdaki payı (%)
- Tek sahipli	44	21,9
- Aile	83	41,3
- Çok ortaklı	70	34,8
-Yabancı sermayeli	3	1,5
Cevapsız	1	0,5
Toplam	201	100

Ağırlıklı Pazarlar:

İşletmelerin yarısından fazlasının ağırlıklı pazarı ulusal pazardır. Ancak yerel düzeydeki (il ve ilçeler) pazarların da önemli olduğu anlaşılmaktadır. Sivas'tan farklı olarak Kayseri'de çalışma kapsamındaki işletmelerin yarısından fazlasının (% 62'sinin) satış yaptıkları toplam pazarlar içinde, Kayseri dışındaki piyasalarının (dış pazarlar dahil) payı % 50 ve üzerindedir.

Dışa açıklık:

İhracat ağırlıklı çalışan (toplam satışlar içinde yurt dışı payı % 50 ve daha çok olan) firma sayısı toplam 22 olup, örneklemin % 11'ini oluşturmaktadır. Bunlardan 7'si metal, 5'i makine, 4'ü mobilya, 3'ü kimya, 2'si tekstil, 1'i de metal-dışı sanayi ürünleri sektöründedir.

İhracat yapmayan 91 firmanın önemli bir kısmı iç pazarı yeterli bulmaktadır. Firmaların dış pazarlara açılmamalarının nedeni olarak belirttikleri diğer nedenler arasında en dikkati çekenler "kaynak yetersizliği" (31 firma) ve "uygun fiyatla mamul sunamama" (23 firma) olup, sadece 12 firma nedenler arasında "dış pazarları tanımamaları"nı, 7 firma da "yabancı dil yetersizliği"ni işaretlemiştir.

Kayseri'deki firmaların yarısından fazlası (% 57,7) düzenli olarak ulusal fuarlara katılmakta, % 29,4'ü ise zaman zaman katılmaktadır. Kısaca, % 88 katılım vardır. Dış fuarlara düzenli katılım oranı % 15, zaman zaman katılım oranı ise % 37,3 civarındadır. Yani örneklemin yarısından fazlası dış fuarlara katılmaktadır.

Metal-dışı mineraller sektöründe ulusal fuarlara hiç katılmayan firma yoktur. Metal sektörü ile ahşap-mobilya sektöründeki firmaların da katılımı % 89-90 civarlarındadır. Dış fuarlara katılım ise ortalamaya uygun yani yarı yarıyadır.

Tescilli marka sahipliği, Pazarlama:

Diğer illerde olduğu gibi tescil edilmiş bir ya da daha fazla sayıda markası bulunan firma sayısı örneklemin yarısını oluşturmaktadır. Ankete katılanların iç pazarda pazarlama şeklindeki ağırlık, kendi markasıyla ve kendi olanaklarıyla satış şeklindedir (% 62). İhracat yapanların yaklaşık % 85'i de yine kendi markasıyla satış yapmaktadır. Yaklaşık % 63'ü müşteriye doğrudan, % 22,2'si dolaylı ihracat, % 14,4'ü ise komisyoncu aracılığıyla ihracat yapmaktadır.

Yenilikçilik:

İşletmelerden 185'inin (% 92'sinin) internet bağlantıları bulunmakta olup, web sitesine sahip olanların sayısı ise 145'dir (% 72,1). Web sitesine sahiplik bakımından da ortalama değerlere uygun bir görünüm arz etmekte ve incelenen sektörler arasında farklılık bulunmamaktadır.

Öte yandan 104 işletmede (yarıdan fazla oranda) araştırma-geliştirme faaliyetleri bulunmaktadır. Mobilya sektöründe 50 firmadan 28'inde, metal ve mamullerinde ise 62 firmadan 33'ünde Ar-Ge faaliyetleri bulunmaktadır. Sadece diğer metal-dışı mineraller sektöründe bu oran diğerlerine göre daha düşüktür (% 36,4).

Standartlara uyum ölçüsü - sahip olunan belgeler:

Örnekleme yer alan firmalardan 56'sının (% 28) herhangi bir standardizasyon belgesi bulunmamaktadır. Sadece TSE belgesine sahip olan 55 firma (% 27,4), sadece ISO 9000'e sahip olan 10 firma bulunmaktadır. TSE'nin yanı sıra diğer belgelerden bir ya da birkaçına (ISO 9000 ve CE) sahip olan 68 firma bulunmaktadır. Sonuç itibariyle TSE belgeli toplam firma sayısı 123, ISO 9000'e sahip toplam firma sayısı 13, CE belgeli toplam firma sayısı 5'tir.

Herhangi bir standardizasyon belgesine sahip olmayan firma sayısı en yüksek olan % 38'le mobilya sektörüdür. Bu oran metal sektöründe % 30, diğer metal-dışı mineraller sektöründe ise sadece % 18,2'dir ve aynı sektörde tescilli marka sahibi firma sayısı da (% 82) yüksektir.

“Başlıca müşterileri” ile bağımlılık düzeyleri:

Başlıca müşterisinin payı % 50 ve üzerinde olan firmaların nispeten “bağımlı” ticari ilişkilere sahip ve “müşteri odaklı” çalışması gereken işletmeler olarak tanımlanmıştı. Verileri incelediğimizde, Kayseri'deki firmaların yaklaşık % 66'sının bu tip firmalar olduğunu söylemek mümkündür. Sektör bazında incelendiğinde bu genel eğilimden farklı olarak, diğer metal-dışı mineraller sektöründe bu oranın biraz yükseldiği göze çarpmaktadır.

Tablo – 4.1.2.d: Kayseri’de Ankete Katılan Firmalarda Başlıca Müşterilerin Payı

Satışları içinde başlıca müşterinin payı	Cevap veren firmalar	Geçerli pay %	Mobilya n (%)	Diğer metal-dışı mineraller n (%)	Metal n (%)
<%25	18	9,4	4 (%8)	0 (%0)	9 (%14,5)
%25-50	47	24,6	15 (%30)	3 (%27,3)	13 (%21)
%50	42	22,0	12 (%24)	2 (%18,2)	11 (%17,7)
%50-75	39	20,4	9 (%18)	4 (%36,4)	8 (%12,9)
%75-100	45	23,6	7 (%14)	2 (%18,2)	20 (%32,3)
Toplam	191	100,0	47	11	61

Kayseri’de anketimize cevap verenlerden sadece 58 firma başlıca müşterisinin talebi doğrultusunda ilave yatırım yapmış olduğunu ifade etmiştir. Bunlardan 17’si metal, 15’i ahşap-mobilya, 11’i makine-cihaz, 6’sı kimyasal, 5 firma ise diğer metal-dışı mineral sektöründe faaliyet göstermektedir.

Firmaların % 75’i ürün tasarımları ve ürün özelliklerinin belirlenmesinde başlıca müşterinin etkili olduğunu belirtmiştir. Ancak yine üretim için gerekli malzeme ve bilhassa teknik yardımın temini konusunda başlıca müşterinin pek etkisi olmadığı anlaşılmaktadır.

Metal-dışı maden ürünleri imalatında faaliyet gösteren Kayseri’li 11 firmanın 9’unun da ürün tasarım ve özellikleri konusunda başlıca müşterisinden bazen ya da her zaman talimat aldığı ancak sadece 3 firmanın malzeme ve teknik yardım da aldıkları tespit edilmiştir. “Metal sanayi” sektöründe ise bu oran ürün tasarım ve özelliklerinde % 72, malzeme temininde % 43, teknik yardımda ise % 22’dir. Mobilya sektöründe de tasarım ve özelliklerle ilgili müşteri etkisinin yüksek olduğu söylenebilir.

Kayseri’de hiçbir zaman yeni müşteri arama gereği duymadıklarını ifade eden firma sayısı 6’dır. Örneklemin % 60’ının sık sık veya sürekli olarak müşteri arayışı içinde oldukları, % 25’inin belirli bir düzen dahilinde, % 11,6’sının ise bazen müşteri arama faaliyetine giriştikleri anlaşılmaktadır. Son zamanlardaki siparişlerini aynı müşteriye sattıklarını söyleyenler örneklemin % 39,7’sini; malzemeyi hep aynı yerden alanlar ise % 28,4’ünü oluşturmaktadır.

Kümelene:

Kayseri’de ankete katılan firmaların yarısından fazlası, ticari ilişkide buldukları diğer işletmelerin çoğunlukla Kayseri’de, hatta aynı sanayi bölgesinde olduklarını bildirmiştir. Coğrafi bakımdan yakınlık bilhassa “metal”, “makine” ve “mobilya” sektörlerinde görülmekte, bu sektörleri “diğer metal-dışı mineraller” sektörü izlemektedir.

Tablo – 4.1.2.e: Kayseri’de Kümelene Durumu

TÜM SEKTÖRLER		Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Farklı Şehirde	Yurt dışında
- Makine ve ekipman satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı	27	72	80	19
	Payı (%)	13,6	36,4	40,4	9,6
- Yedek parça satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı	18	100	69	7
	Payı (%)	9,3	51,5	35,6	3,6
- Bakım hizmeti satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı	26	115	43	2
	Payı (%)	14,0	61,8	23,1	1,1
- Hammadde/ yarı mamul satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı	21	89	77	5
	Payı (%)	10,9	46,4	40,1	2,6
- Ürünlerini sattığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı	12	85	88	12
	Payı (%)	6,1	43,1	44,7	6,1
- İşletmenin rakipleri olan firmalar:	Olumlu yanıt sayısı	23	91	59	2
	Payı (%)	13,1	52,0	33,7	1,1

Tablo – 4.1.2.f: Kayseri’de Seçilmiş Sektörlerde Kümelene

Sektörler:	Mobilya (N= 50)		Metal (N= 62)		Metal-dışı (N= 11)		Tüm sektörler (N= 201)	
	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde
Makine ve ekipman satın aldığı firmalar:	5	20	9	26	2	4	27	72
Yedek parça satın aldığı firmalar:	4	28	5	34	1	5	18	100
Bakım hizmeti satın aldığı firmalar:	3	36	10	30	2	6	26	115
Hammadde/ yarı mamul satın aldığı firmalar:	6	22	8	28	0	6	21	89
Ürünlerini sattığı firmalar:	2	23	2	22	1	6	12	85
İşletmenin rakipleri olan firmalar:	2	25	4	32	5	3	23	91

4.1.3 Yozgat'ta Anket Yapılan İşletmelerin Profili

Yozgat'taki örnekleme sadece 30 firmadan oluşmaktadır. Bu sayı, incelenen diğer illerin örnekleme sayılarından düşük ise de, ildeki mevcut imalat sektöründe faaliyette bulunan küçük ölçekli firmaları temsil etmektedir.³⁶ Yozgat'ta il genelinde faaliyette bulunan işletme sayısı TOBB Sanayi veri tabanına göre 151, KOSGEB veri tabanına göre 32 olup, bunların sadece 20'si Yozgat Organize Sanayi Bölgesinde yer almaktadır.

Ankete katılanların yarısı işletmenin sahibi veya ortağı, diğer yarısı ise profesyonel yönetici ve yetkili sıfatıyla sorulara cevap vermiştir. Yine yaklaşık yarısının halen yapmakta olduğu işteki deneyimi 6-15 yıldır. % 30'u ise çoğunluğu 20 yıldan fazla, % 20'sinin ise 5 yıldan azdır. Üçte biri lise düzeyinde eğitilmiş, % 26,7'si ilköğretim, % 43,3'ü lise üzerindeki seviyelerde (ön lisans, lisans, yüksek lisans) eğitim almışlardır. Diğer taraftan üç kişiden sadece biri yabancı dil bildiğini belirtmiştir. Sektörel bazda incelendiğinde, gıda, kimyasal maddeler ve makine sektörlerindeki deneklerin tümünün lise ve fakülte mezunu oldukları görülmektedir. Görüştüğümüz diğer sektör yetkililerinin eğitim düzeyleri ise il örnekleme daha yakın bir görünümde.

Yozgat'ta işletme yapısını "aile işletmesi" olarak tanımlayanlarla "çok ortaklı işletme" olarak tanımlayanlar eşit sayıdadır ve her bir grup, örneklemin % 36,7'sini oluşturmaktadır. Bunun dışında 6 firma tek sahipli, 1 (bir) firma ulusal bir grup üyesi, diğer bir firma ise kamuya aittir.

Tablo – 4.1.3.a: Yozgat'ta Ankete Katılan İşletmelerin Yapısı

İşletmenin yapısı	Firma sayısı	Toplamdaki payı (%)
- Tek sahipli	6	20,0
- Aile	11	36,7
- Çok ortaklı	11	36,7
-Ulusal grup	1	3,3
- Kamu	1	3,3
Toplam	30	100,0

³⁶ KOSGEB tarafından yakın bir süre önce Yozgat'ta gerçekleştirilen benzer bir anketin örnekleme sayısı 31'dir. (KOSGEB Saha Araştırma Çalışması - 2006)

Öte yandan Yozgat'ta anketimize katılan imalat sektöründen toplam 30 işletme ile ilgili ayrıntılı bilgiler Tablo 4.1.3.b'de yer almaktadır. Görüleceği üzere, işletmelerin 7'si tekstil sektöründendir. Ahşap ve mobilya, gıda ve içecek, ana metal ve metal mamulleri sektörlerinde 5'er firma faaliyet göstermektedir. Ayrıca 4 firma metal-dışı, 2'şer firma da kimya ve makine sektörlerindedir. Ankete katılan firmalardan 2'si mikro (çalışan sayısı 1-9 arası), 18'i küçük boy (çalışan sayısı 10-49 arası) olup, sekiz (10) tanesi "orta" ölçekli işletme kategorisine girmektedir.

Ağırlıklı Pazarlar:

Çalışma kapsamındaki işletmelerin yarısının (15 firma) satış yaptıkları toplam pazarlar içinde, ulusal piyasalarının payı % 50 ve üzerinde, 12 firmanın ağırlıklı pazarı ise yerel pazarlardır. Geri kalan 3 firma ise ihracatçı firmalardır.

Tablo – 4.1.3.b: Yozgat'ta Ankete Katılan İşletmelerin Sektörel Dağılımı ve Özellikleri

ANA İŞ KOLU (NACE Koduna göre)	İşletme sayısı	Sektörün payı (%)	İşletme kategorisi*	Ağırlıklı pazar**	Yenilikçilik kapasitesi***
(15-16) Gıda ve içecek	5	16,7	Küçük: 5	Yerel (4) (% 80) Ulusal (1) (% 20)	AR&GE: 3 Patent: 0
(17-18-19) Tekstil, örme, konfeksiyon, deri	7	23,3	Küçük: 1 Orta: 6	Yerel (1) (% 14) Ulusal (3) (%43) İhracat(3)(%43)	AR&GE: 1 Patent: 2
(20-36) Ahşap, mobilya, büro mobilyası	5	16,7	Mikro: 1 Küçük: 3 Orta: 1	Yerel (4) (%80) Ulusal (1) (%20)	AR&GE: 3 Patent: 0
(24-25) Kimya, petrol, lastik, plastik	2	6,7	Küçük: 2	Ulusal (2)(%100)	AR&GE: 0 Patent: 0
(26) Metal-dışı sanayi ürünleri	4	13,3	Küçük: 3 Orta: 1	Yerel (2) (%50) Ulusal (2) (%50)	AR&GE: 1 Patent: 0
(27-28) Ana metal ve metal mamulleri	5	16,7	Mikro: 1 Küçük: 3 Orta: 1	Yerel (1) (%20) Ulusal (4) (%80)	AR&GE: 3 Patent: 1
(29-30-34-35) Makine ve cihazlar, ulaştırma araçları	2	6,7	Küçük: 1 Orta: 1	Ulusal(2) (%100)	AR&GE: 2 Patent: 0
TOPLAM	30	100	Mikro: 2- (6,7%) Küçük:18- (60%) Orta: 10- (33,3%)	Yerel (12)(% 40) Ulusal (15)(%50) İhracat (3) (%10)	AR&GE: 13 Patent: 3

* Mikro: 1-9; Küçük: 10-49; Orta: 50-250 işçi.

** Toplam satışlar içinde payı %50'den fazla olan pazar

*** AR&GE bölümü ve patent sahibi firma sayısı

Dışa açıklık:

İhracat ağırlıklı çalışan (toplam satışlar içinde yurt dışı payı % 50 ve daha çok olan) firmalar, tekstil ve mobilya sektörlerindedir.

Firmaların dış pazarlara açılmamalarının nedeni olarak belirttikleri nedenler arasında öne çıkanlar (ağırlık sırasıyla) “kaynak yetersizliği” ve “dış pazarı tanımama” şeklinde sıralanmaktadır. Örnekleminizin % 10’u ulusal düzeydeki fuarlara hiç katılmamakta, geri kalanların yarısı düzenli olarak veya zaman zaman katılmaktadır. Dış fuarlara ise 18 firma (% 60) hiç katılmamıştır.

Tescilli marka sahipliği, Pazarlama:

İşletmelerin yaklaşık yarısının (% 43,3) tescil edilmiş bir ya da daha fazla sayıda markası bulunmaktadır. Ankete katılanların % 80’i iç pazarda kendi markasıyla satış yapmaktadır. Sadece kendi olanaklarıyla satış yapanlar örneklemin % 30’unu oluşturmakta, sadece toptancı aracılığıyla pazarlama yapanlar % 13,3, diğerleri ise kendi olanakları yanı sıra diğer yöntemleri de kullanmaktadır. İhale usulünü kullanan 3 firma bulunmaktadır. İşletmelerden % 10’u müşterinin istediği etiketle çalışmaktadır. İhracat yapan firmaların yarısı kendi markasıyla ve müşteriye doğrudan, diğer yarısı ise müşterinin istediği markayla satış yapmaktadır.

Yenilikçilik:

İşletmelerden 28’inin (% 93,3’ünün) internet bağlantıları bulunmakta olup, web sitesine sahip olanların sayısı ise 22’dir (% 73,3). Ahşap-mobilya sektöründe web sitesi olan firmaların oranı % 80, metal sektöründe ise % 100’dür. Ancak, diğer metal-dışı mineraller sektöründe 4 firmadan sadece 1’inde web sitesi vardır.

Öte yandan örnekleme giren firmalardan 13’ünde araştırma-geliştirme faaliyetleri bulunan **Yozgat’ta** bilhassa mobilya ve metal mamulleri sektörlerinde 5 firmadan 3’ünde (% 60) oranında Ar-Ge faaliyetinin bulunduğu dikkati çekmektedir.

Standartlara uyum ölçüsü - sahip olunan belgeler:

Yozgat’ta ankete katılan firmaların sadece 7 tanesi herhangi bir standardizasyon belgesine sahip değildir. Sadece TSE belgesine sahip olan 5 firma (% 16,7’si) bulunmakta, sadece CE belgeli 2 firma bulunmaktadır.

TSE’nin yanı sıra diğer belgelerden bir ya da birkaçına (ISO 9000 ve CE) sahip olan 11 firma (% 36,7’si) bulunmaktadır. Sonuç itibarıyla örneklemin yarısının TSE belgesi vardır. Diğerleri ISO14, HACCP gibi değişik belgelere sahiptir.

Mobilya sektörü örneklem genelini yansıtmakta, metal ve diğer metal-dışı mineraller dahil diğer sektörler belge sahipliği bakımından biraz daha iyi bir konumda bulunmaktadır.

“Başlıca müşterileri” ile bağımlılık düzeyleri:

Yozgat'ta ankete katılanların % 70'i, başlıca müşterisinin payının toplam satışları içinde % 50 ve üzerinde olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla bu ilde işletmelerin başlıca müşterilerine bağımlılık oranları yüksek görünmektedir.

Tablo – 4.1.3.c: Yozgat'ta Ankete Katılan Firmalarda Başlıca Müşterilerin Payı

Satışları içinde başlıca müşterinin payı	Cevap veren Firmalar	Geçerli pay %	Mobilya n (%)	Diğer metal-dışı mineraller n (%)	Metal n (%)
<%25	3	10,3	1 (% 20)	2 (% 66,7)	0
%25-50	6	20,7	1 (% 20)	0	2 (% 40)
%50	8	27,6	1 (% 20)	1 (% 33,3)	2 (% 40)
%50-75	4	13,8	1 (% 20)	0	0
%75-100	8	27,6	1 (% 20)	0	1 (% 20)
Toplam	29	100,0	5	3	5

30 firmadan 17'si başlıca müşterisinin talebi doğrultusunda ilave yatırım yapmış olduğunu ifade etmiştir. Mobilya sektöründe böyle bir eğilim görülmektedir.

Yozgat'ta görüşülen firmaların çoğunluğu (% 77) başlıca müşterinin ürün özelliklerinin belirlenmesinde etkili olduğu yönünde cevap verirken, ürün tasarımlarındaki etkisi konusunda yaklaşık yarısı bu görüştedir. Başlıca müşterilerinin üretim için gerekli malzemeyi temin ettiğini söyleyenlerin oranı % 36,7; gerekli teknik yardımı temin ettiğini söyleyenlerin oranı ise % 43,3'tür. Diğer metal-dışı mineral üreticisi firmaların bu eğilimden farklı olarak, tasarım, malzeme temini ve teknik yardım gibi konularda başlıca müşterilerinden oldukça bağımsız oldukları dikkat çekmektedir.

Yozgat'ta yeni müşteri arama sıklığı ile ilgili soruya alınan cevaplar da diğer illerden farklılık göstermemekte ve seçenekler arasında normal bir dağılım göstermektedir. % 43'ünün sık sık veya sürekli olarak müşteri arayışı içinde oldukları, %30'unun belirli bir düzen dahilinde, % 23'ünün ise bazen müşteri arama faaliyetine giriştikleri anlaşılmaktadır. Yozgat'ta malzemeyi hep aynı yerden aldığını

söyleyenlerin oranı % 63'tür. Ancak yakın zamandaki siparişlerini aynı müşteriye satanların oranı % 27'de kalmaktadır.

Kümelene:

Yozgat'taki firmaların kümelene durumu ise aşağıda yer almaktadır. Buna göre Yozgat'taki işletmelerin ağırlıklı olarak il dışındaki işletmelerden makine, ekipman ve yedek parça aldıkları, hammadde ve yarı mamul temininde de yine il dışına bağımlı oldukları açık bir şekilde görülmektedir. Yozgat'ta da sektörel kümelene eğiliminin genel olarak bulunmadığı, ancak yine de rakip firmaları aynı sanayi bölgesinde olan 4 firmadan 2'sinin mobilya sektöründe, diğer iki firmadan birinin metal, diğerinin metal-dışı mineraller sektöründe olduğu tespiti yapılabilir.

Tablo – 4.1.3.d: Yozgat'ta Kümelene Durumu

TÜM SEKTÖRLER		Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Farklı Şehirde	Yurt dışında
- Makine ve ekipman satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı Payı (%)	1 3,3	0 0	27 90,0	2 6,7
- Yedek parça satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı Payı (%)	0 0	2 6,7	28 93,3	0 0
- Bakım hizmeti satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı Payı (%)	4 13,3	9 30,0	17 56,7	0 0
- Hammadde/ yarı mamul satın aldığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı Payı (%)	0 0	8 26,7	22 73,3	0 0
- Ürünlerini sattığı firmalar:	Olumlu yanıt sayısı Payı (%)	0 0	12 40,0	15 50,0	3 10,0
- İşletmenin rakipleri olan firmalar:	Olumlu yanıt sayısı Payı (%)	4 13,3	10 33,3	16 53,3	0 0

Tablo – 4.1.3.e: Yozgat'ta Seçilmiş Sektörlerde Kümelene

Sektörler: Kümelene	Mobilya (N= 5)		Metal (N= 5)		Metal-dışı (N= 4)		Tüm sektörler (N= 30)	
	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde	Aynı Sanayi Bölgesinde	Aynı Şehirde
- Makine ve ekipman aldığı firma	0	0	0	0	0	0	1	0
-Yedek parça aldığı firma	0	1	0	0	0	0	0	2
- Bakım hizmeti aldığı firma	0	3	1	2	2	0	4	9
-Hammadde/ yarı mamul aldığı firma	0	1	0	1	0	3	0	8
-Ürünlerini sattığı firmalar	0	3	0	2	0	2	0	12
-İşletmenin rakipleri olan firmalar	2	1	1	2	1	1	4	10

İl Bazında İşletme Profillerinin Karşılaştırılması:

Örneklelimizi oluşturan işletmelerin tipi (profilleri) hakkındaki bilgilere yukarıda yer verildikten sonra, bu bölümde, ayrıca, performans üzerinde etkili olduğu düşünülen bazı parametreler üzerinden üç ilin karşılaştırılması amacıyla *varyans analizi* de (ANOVA) yapılmıştır.

Sektörel dağılım bakımından varyans analizi çerçevesinde iller arasındaki farklılıkları analiz ettiğimizde, Yozgat ile Kayseri arasında *farklılık olduğu* tespit edilmiştir. Esas itibarıyla, her sektörün üç ilde de aynı şekilde temsil edilmesi, aralarında fark olmaması gerekmektedir. Diğer taraftan, iller arasında farklılık olması beklenen diğer çoğu değişkende ise, illere göre Tukey (Post-hoc) çoklu karşılaştırma analizinde Yozgat'ın dahil olduğu veri setinde Yozgat'ın diğer illerle arasında *fark olmadığı* görülmüştür. Bu durumda, Yozgat'a ait verilerin örneklemin hatalı olmasına yol açabileceği düşüncesiyle karşılaştırmada ve ileri analizde dışlama yoluna gidilecektir. Sivas ile Kayseri arasında fark gösteren değişkenlerin, anlamlılık testleri sonuçlarına göre iki il arasında işletme yapısı, işletme kategorisi, eğitim kategorisi, enformasyon teknolojisi kullanımı, yenilikçilik, dışa açıklık, başlıca pazarlar ve kümelenme değişkenleri bakımından fark bulunmaktadır.

4.2 ANKETE KATILAN İŞLETMELERİN EKONOMİK PERFORMANSI

Son yıllarda küreselleşme ve Gümrük Birliğinin de etkisiyle yükselen dış rekabetle baş edebilmek pek çok küçük işletme için önemli bir sorun haline gelmiştir. Bu çerçevede, araştırmaya katılan işletmelerin performanslarının ve rekabetçiliklerinin nasıl etkilendiğini anlayabilmek, bu dış etkilerle baş edip edemediklerini belirleyebilmek amacıyla çeşitli sorular sorulmuştur.

İşletmelerin performans göstergeleri olarak tanımlayabileceğimiz verimlilik artışı göstergeleri, iki başlık altında toplanmıştır. İlk başlık, işletmelerin üretim kapasitelerini genişletme kararı ile ilave sermaye yatırımına girip giripmediklerine, ikinci başlık ise muhtelif açılardan verimliliklerini ve ürün kalitesini yükseltip yükseltmediklerine ilişkindir. Ayrıca seçilmiş sektörler (diğer metal-dışı, metal,

mobilya sektörlerinde) itibariyle de ayrı bir inceleme yapılmış olup bu bölümde ayrı bir başlık altında sektörel bulgulara da yer verilmiştir.

Önceki bölümde işletme profilleri ile ilgili analizde Yozgat'a ait verilerin örneklemin hatalı olmasına yol açabileceği düşüncesiyle dışlama yoluna gidilmesinin, dolayısıyla karşılaştırmanın Sivas ile Kayseri arasında yapılmasının daha uygun olacağı belirtilmişti. Bu nedenle iller arası karşılaştırma için Yozgat'ı dışlayan (toplam 295 kişilik) yeni veri seti ile çalışılacaktır.

4.2.1 Üretim Kapasitesi Artışı: İlave Sermaye Yatırımı

Bu bölümde ilk olarak doğrudan, “Son yıllarda (kendi ürettiğiniz malın dışarıdan ithalatı başladığından veya arttığından beri) yeni makine ve ekipman alımına gittiniz mi?” şeklinde bir soru yöneltilmiştir. Bu soruyu 13’ü Kayseri’den, 7’si Sivas’tan olmak üzere 20 kişi cevapsız bırakmış olup, alınan olumlu cevaplarla olumsuz cevapların sayısı hemen hemen birbirine eşittir. Öte yandan yeni makine ve ekipman alımına giden firmaların iller arasındaki dağılımı da oldukça orantısız ve dengelidir: toplam 153 firmanın 40 tanesi Sivas’ta, 98’i Kayseri’de faaliyet gösteren firmalardır, yani her ilde yaklaşık iki firmadan biri yeni makine alımına gitmiştir. Yeni makine ve ekipman alımına giden firmalara ayrıca bu yatırımlarının üretimde önemli bir genişletmeyi amaçlayıp amaçlamadığı da sorulmuş, buradan sadece eski makinelerin yenilenmesi amacıyla yapılan yatırımlar ayıklanarak, gerçekten üretim kapasitesinin artışı anlamında “ilave yatırım” niteliğinde olanlar performans artışı değişkeni olarak tanımlanmıştır. Buna göre ankete katılan işletmelerin % 32,9’unun yeni yatırıma gittikleri sonucuna ulaşılmaktadır. Bu oran il bazında da büyük ölçüde geçerlidir.

Tablo-4.2.1: Üretim Kapasitesinde Artış

<i>Yeni Sermaye Yatırımı</i>	İller		
	Sivas	Kayseri	Toplam
Yeni makine alımı	40 (% 42,5)	98 (% 48,7)	138 (% 46,7)
Üretimi genişletmek amaçlı makine alımı	32 (% 34,0)	65 (% 32,3)	97 (% 32,9)
Toplam	94 (% 31,9)	201 (% 68,1)	295 (%100)

4.2.2 Verimlilik Artışı

İkinci grup sorularda ise işletme sahiplerinden, son 3 yılda, işletmenin elde ettiği sonuçlara göre yapılan değerlendirmelerde, özellikle de ürettikleri malın dışarıdan ithalatı başladığından veya arttığından bu yana, değişik alanlarda işletme performansını değerlendirmeleri istenmiştir. Bu çerçevede, ürün miktarında, çalışan işçi sayısında, ürünlerin ortalama fiyatında, kalitesinde, moda uygunluğunda, dağıtımın ortalama hızında, kapasite kullanım oranları ve verimlilik ile varsa ihracat miktarlarındaki artış-azalış eğilimleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Sivas ve Kayseri'deki işletmelerin tümü tarafından verilen cevaplar, Tablo 4.2.b'de yansıtılmaktadır. İşletme sahiplerinden, her soru için 1'den (en kötüden) 5'e (en iyiye) doğru artan bir derecelendirme içeren seçeneklerden en uygun olanı işaretlemeleri istenmiştir. Bu şekilde farklı açılardan verimlilik düzeyleri ölçülmeye çalışılmıştır.

Ayrıca analitik amaçlarla, tüm verimlilik göstergelerini birleştiren "bileşik" bir performans ölçütü de geliştirilmiştir. "Bileşik" performans ölçütü, yukarıda sayılan alanlarda son yıllardaki performansın bir ortalamasını vermektedir ve verimlilikle ilgili verilen tüm cevaplara karşılık gelen skorların (derecelerin) basit ortalaması alınarak hesaplanmıştır. Her soru için "ortalama" performans dereceleri tablonun en son sütununda, il ve bölge bazında hesaplanan **bileşik performans ölçütü** ise tablonun en alt sırasında yer almaktadır.

Alınan sonuçlardan, bölgede imalat sanayinde faaliyet gösteren ve ankete katılan KOBİ'lerin ortalama performansında, artış yönünde bir eğilim olduğunu söylemek mümkündür. En iyi performans bildirimini bilhassa ürünlerin ortalama kalitesi ve piyasa gereklerine uygunluğu kategorisinde olmuştur.

Öte yandan bileşik performans ölçütü esas alınarak iller bazında bir karşılaştırma yapılacak olursa, Kayseri'nin ortalama performansının Sivas'tan biraz daha iyi olduğu görülmektedir.

Tablo-4.2.2.a: İl ve Bölge Bazında Verimlilik Düzeyleri ve Bileşik Performans Ölçütü

Verimlilik Göstergeleri (Performans Değişkenleri)	İL	(1) Çok azaldı (%)	(2) Azaldı (%)	(3) Aynı kaldı (%)	(4) Arttı (%)	(5) Çok arttı (%)	Ortalama (1-5)
Üretim miktarı (sayısal olarak)	Sivas	2,1	17,0	26,6	45,7	8,5	3,41
	Kayseri	0	12,4	30,3	50,2	7,0	3,52
Ürünlerin ortalama fiyatı	BÖLGE	0,7	13,9	29,2	48,8	7,5	3,48
	Sivas	0	16,0	33,0	48,9	2,1	3,37
	Kayseri	0	5,5	32,8	57,2	4,5	3,61
Ürünlerin ortalama kalitesi	Yozgat						
	BÖLGE	0	8,8	32,9	54,6	3,7	3,53
	Sivas	0	3,2	34,0	56,4	6,4	3,66
Çalışan işçi sayısı	Kayseri	0	2,5	33,8	56,7	7,0	3,68
	BÖLGE	0	2,7	33,9	56,6	6,8	3,67
	Sivas	3,2	22,3	45,7	26,6	2,1	3,02
Dağıtımın ortalama hızı	Kayseri	1,0	12,9	43,8	40,3	2,0	3,29
	BÖLGE	1,7	15,9	44,4	35,9	2,0	3,21
	Sivas	1,1	12,8	42,6	42,6	1,1	3,30
Piyasa gereklerine (örn. moda) uygunluk	Kayseri	1,0	6,0	44,8	47,3	1,0	3,41
	BÖLGE	1,0	8,1	44,1	45,8	1,0	3,38
	Sivas	1,1	2,1	41,5	50,0	5,3	3,56
Kapasite kullanım oranı	Kayseri	0	3,5	39,8	48,8	8,0	3,61
	BÖLGE	0,3	3,1	40,3	49,2	7,1	3,60
	Sivas	1,1	5,3	39,4	50,0	4,3	3,51
Üretim Verimliliği	Kayseri	2,0	10,0	41,8	41,8	4,5	3,37
	BÖLGE	1,7	8,5	41,0	44,4	4,4	3,41
	Sivas	2,1	6,4	28,7	57,4	5,3	3,57
İhracat (varsa)*	Kayseri	1,0	10,0	31,8	51,7	5,5	3,51
	BÖLGE	1,4	8,8	30,8	53,6	5,4	3,53
	Sivas	13,3	13,3	13,3	40,0	20,0	3,40
	Kayseri	3,2	14,0	45,2	31,2	6,5	3,24
	BÖLGE	4,6	13,9	40,7	32,4	8,3	3,26
BİLEŞİK PERFORMANS ÖLÇÜTÜ (8 değişkenli-ihracat hariç)						SİVAS	3,42
						KAYSERİ	3,50
						BÖLGE	3,47

*Sadece ihracat yapan firmalar (n= 108) içindeki payı

Gerek iller arasında, gerekse performans göstergeleri arasında daha iyi bir karşılaştırma yapabilmek amacıyla yukarıda yer alan her iki tablodaki (Tablo-4.2.2.a ve b) veriler esas alınarak aşağıda karşılaştırmalı ayrı bir tablo (Tablo 4.2.2.c) oluşturulmuştur. Performans göstergelerini bir araya toplayan tabloya göre, Sivas ve

Kayseri'deki işletmelerden, ilave yatırım niteliğinde sermaye yatırımları ile işçi sayısındaki artışlar hariç diğer verimlilik göstergeleri artış gösterenler, örneklemin yaklaşık yarısını, hatta yarısından fazlasını oluşturmaktadır.

Tablo-4.2.2.b: Verimlilik (Performans) Artışları* Bakımından İller Arası Farklar

-Sayı -Sıra içi payı -İldeki payı	İller		
	Sivas	Kayseri	Toplam
Yeniden (ilave) yatırım	32 28,8 34,0	65 58,6 32,3	97 (% 32,9)
Üretim artışı	51 28,0 54,2	115 63,1 57,2	166 (% 56,3)
Ürünlerin ortalama fiyatı	48 27,9 51,0	124 72,1 61,7	172 (% 58,3)
Ürün kalitesinde yükselme	59 28,2 62,8	128 61,2 63,7	187 (% 63,4)
İşçi sayısı	27 21,1 28,7	85 66,4 42,3	112 (% 37,9)
Dağıtımın hızı	41 26,9 43,7	97 63,8 48,3	138 (% 46,7)
Piyasa gereklerine (modaya) uygunluk artışı	52 27,8 55,3	114 60,9 56,8	166 (% 56,3)
KKO artışı	51 31,8 54,3	93 57,7 46,3	144 (% 48,8)
Verimlilik artışı	59 31,2 62,7	115 60,8 57,2	174 (% 59,0)
Toplam	94 (% 31,9)	201 (% 68,1)	295 (%100)

*üretim, kalite, modaya uygunluk, kapasite kullanım oranı (KKO), verimlilik “arttı” veya “çok arttı” diyenler.

Bu oranların il düzeyine de aynen yansıdığı, ayrıca iki il arasında birkaç alan (fiyatlar ve işçi sayısı) dışında önemli bir fark olmadığı görülmektedir. Ürünlerin ortalama fiyatında artış olduğunu belirten denek sayısı, diğer alanlardaki artışlara

oranla Kayseri’de Sivas’a göre biraz daha fazladır. Nitekim il içi paylar arası fark 10 puanı geçmektedir. İşçi sayısında da benzer şekilde Sivas’takilerin Kayseri’dekilere göre daha az artış beyan ettikleri, il içi paylar arası farkın ise 13 puanı geçtiği dikkat çekmektedir.

İhracatçı firmaları yakın plana alır isek, 15’i Sivas’ta, 93’ü Kayseri’de olmak üzere toplam 108 ihracatçı firmanın 44’ü (% 40,7), küresel ve bölgesel rekabete karşın son yıllarda ihracatlarını arttırabilmişlerdir. Bu ihracat artışının önemli bir kısmı Kayseri’deki firmalardan kaynaklanmaktadır. Tablo-4.2.2.c’den, örneklem içindeki ihracatçı firmaların iller arasındaki dağılımının örneklemin tümünün dağılımından farklılık gösterdiği görülmektedir. Örneklemdaki üç firmadan biri Sivas’ta faaliyet gösterdiği halde, yedi ihracatçı firmadan ancak bir tanesi Sivas’tandır. Öte yandan kendi içinde performans değerlendirmesinde Sivas öne çıkmaktadır. Sivas’taki 15 ihracatçı firmadan 9’u, yani % 60’ı ihracat artışı beyan ederken, bu oran Kayseri’de 93 ihracatçıdan 35 ile % 37,7’ye düşmektedir.

Tablo-4.2.2.c: İhracatçı Firmalarda Son Yıllardaki İhracat Artış Eğilimi

<i>-Sayı</i> <i>- Kategorideki payı</i> <i>-İldeki payı</i> <i>-Toplamdaki payı</i>	İL		Toplam
	Sivas	Kayseri	
İhracat artışı*	9	35	44
	20,4	79,6	(% 40,7)
	60,0	37,7	
	8,3	32,4	
İhracatçı Firma	15 (% 13,8)	93 (% 86,2)	108 (% 100)
Toplamı			
Toplam Firma	94 (% 31,9)	201 (% 68,1)	295 (%100)

*İhracat “arttı” veya “çok arttı” diyenler.

Bu çalışmada ayrıca, ileri analizde kullanılmak üzere, yukarıda açıklanan performans bileşik ölçütü yeni bir gruplamaya tabi tutularak 3 kategoriden oluşan yeni bir kategorik değişken (PERFKAT) oluşturulmuştur. Bu değişkene göre, örneklemin % 8,3’ü düşük, % 47,1’i orta, % 44,6’sı yüksek performans beyan etmiştir. Buradan da, il bazında fazla farklılık olmadığı görülmektedir.

Tablo-4.2.2.d: İllere Göre İşletmelerin Performans Kategorileri

	Performans Kategorisi (PERFKAT)			TOPLAM
	Düşük	Orta	Yüksek	
SİVAS	7	47	40	94
	7,4	50,0	42,6	(100)
KAYSERİ	17	94	90	201
	8,5	46,8	44,8	(100)
TOPLAM	24 (%8,1)	141 (%47,8)	130 (%44,1)	295 (%100)

Yukarıdaki tablolardan, verimlilik artışı bildirenlerin oranı % 50'lerin üzerine çıktığı halde, örneklemin sadece % 32,9'unun ilave sermaye yatırıma girişmiş oldukları sonucu çıkarılabilir. Bu noktada, performans göstergelerinin tutarlı olup olmadıklarını daha iyi anlamak için aşağıdaki çapraz tablo da aydınlatıcı olabilir. Bu çerçevede iki ayrı performans göstergesi olan "üretim kapasitesi artışına yönelik makine alımı" (yeni sermaye yatırımı) ile muhtelif alanlardaki verimlilik göstergelerinin ortalama değerlerinden (bileşik ölçütten) oluşturulmuş bir kategorik performans değişken olan "PERFKAT" ele alınmıştır. Aşağıdaki çapraz tablodan da anlaşılacağı üzere, performans kategorisi yükseldikçe, yeni sermaye yatırıma girişenlerin sayısı da artmaktadır. Ancak bu eğilim, ters yönlü de doğrudur. Aslında performans 1. kategoriden 2. kategoriye yükseldikçe yeni sermaye yatırımı yapanlarla yapmayanların sayısı yaklaşık aynı oranda (6 kat) yükselmektedir. Yani aralarındaki orantı bozulmamaktadır. Ancak en üst performans kategorisine geçerken durum biraz değişmektedir. Bu defa yeni sermaye yatırımı yapanlarla, yapmayanlar arasındaki farkın azaldığı görülmektedir.

Tablo-4.2.2.e: Üretim Kapasitesinde Artış -Performans Kategorisi İlişkisi

		Yeni Sermaye Yatırımı		Toplam
		Yok	Var	
PERFKAT	1	18 (75,0)	6 (25,0)	24
	2	108 (76,6)	33 (23,4)	141
	3	72 (55,4)	58 (44,6)	130
Toplam		198 (% 67,1)	97 (% 32,9)	295 (% 100)

İl Bazında İşletmelerin Performanslarının Karşılaştırılması:

Buraya kadar kullanılan yöntemler net bir değerlendirme yapmamız açısından yeterli olmadığından, Sivas ile Kayseri arasında performans göstergeleri bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olup olmadığını değerlendirebilmek amacıyla *varyans analizi* de yapılmıştır. Analiz (ANOVA testi) sonuçlarına göre de, Sivas ile Kayseri arasında “ortalama fiyat” ve “işçi sayısı” değişimleri dışındaki performans parametreleri bakımından anlamlı bir fark bulunamamıştır.

4.2.3 Sektörel Düzeyde Performans Göstergeleri

Bu bölümde, iki il arasında karşılaştırma yapılabilecek nitelikte³⁷ sektörler olan “mobilya”, “ana metal ve metal mamulleri” ile “diğer metal-dışı mineraller” üretim dallarında faaliyet gösteren işletmelerin performans bildirimleri yakın perspektife alınmıştır.

a) *Üretim Kapasitesi Artışı:* Diğer metal-dışı mineraller sektöründe faaliyette bulunan toplam 22 firmanın 12’si (% 60) yeni makine ve ekipman alımı gerçekleştirdiği halde, 22 firmadan 9’unun (% 40,9) üretim kapasitesinin artışı anlamında “ilave yatırım” niteliğinde yatırıma giriştikleri görülmektedir. Metal ve metal mamulleri üreten firmaların ise % 35,9’u (78 firmadan 28’i) yeni yatırıma girişmişlerdir. Mobilya sektöründe ise yeni yatırım yapanların oranı çok daha düşüktür (% 28).

Tablo-4.2.3.a: Sektörel Düzeyde Üretim Kapasitesi Artışı

Sektör:	Diğer metal-dışı mineraller		Metal ve metal mamulleri		Mobilya	
	İlave yatırım yapanlar	Toplam firma	İlave yatırım yapanlar	Toplam firma	İlave yatırım yapanlar	Toplam firma
İl:						
Sivas*	5 (45,5)	11	7 (43,8)	16	8 (32,0)	25
Kayseri*	4 (36,4)	11	21 (33,9)	62	13 (26,0)	50
Toplam**	9 (40,9)	22	28 (35,9)	78	21 (28,0)	75

* Parantez içi değerler ildeki sektör içi payları göstermektedir.

** Parantez içi değerler iki ilin sektör toplamları içindeki payları

³⁷ Daha önce de açıklandığı üzere, sektör seçiminde, istatistiksel açıdan anlamlılık kriterinin yanı sıra bölgedeki rekabetçilik açısından sektörlerin iller arası karşılaştırmaya elverişlilikleri de dikkate alınmıştır.

İl bazında incelendiğinde, **Sivas**'ta, *diğer metal-dışı mineraller* sektöründe ankete katılan firmaların % 45,5'i, *metal ve metal mamulleri* sektöründe % 43,8'i, *mobilya* sektöründe ise % 32'sinin, üretim kapasitesinin artışı anlamında yeni makine ve cihaz alımına gittikleri, diğer bir ifadeyle sermaye yatırıma giriştikleri anlaşılmaktadır. **Kayseri**'de *metal-dışı mineral* imalatında çalışan, örnekleme dahil firmaların % 36,4'ünün, *metal ve metal mamulleri* sektöründe % 33,9, *mobilyada* ise sadece % 26'sının performans artışı gösteren firma niteliğinde değerlendirilmesi mümkündür. Bu çerçevede, imalat sektörü genelinde yeni yatırıma girişme oranları bakımından aralarında çok fark olmadığı halde, sektörel bazda incelendiğinde Sivas'taki firmaların Kayseri'dekilere oranla, üç sektörde de üretim kapasitesinin artışı anlamında yeni yatırıma daha fazla giriştikleri görülmektedir.

b) Verimlilik artışı: Bölge düzeyinde tüm imalat sanayi sektörünün genel performansı dikkate alındığında, son üç yılda, metal sektörü ile diğer metal-dışı mineral sektörlerindeki performans göstergelerinin mobilya sektörüne göre bazı kategorilerde biraz daha iyi olduğu sonucuna varılabilir. Sektör düzeyinde verimlilik düzeylerini tespit edebilmek için, il bazında ayrı tablolar halinde aşağıda sunulan sektörel performans tabloları incelenmelidir.

Sivas'ta sektör bazında performans düzeylerine bakıldığında, metal-dışı mineraller üretim dalında diğer sektörlerle göre üretim miktarında artış bildirenlerin sayısı daha fazladır (Tablo 4.2.3.b). İhracat bakımından da en iyi performans gösteren bu sektörde ortalama kalite, dağıtımın ortalama hızı, piyasa gereklerine uygunluk ve üretimin verimliliği de oldukça güçlü artış eğilimi göstermiştir. Üretim miktarında sayısal olarak artışın en fazla olduğu ikinci sektör ise metal sektörüdür. Metal sektörü istihdam, piyasa gereklerine uygunluk, kapasite kullanım oranı, üretim verimliliği göstergeleri en iyi olan sektördür. Üretim miktarı bakımından performansı en düşük sektör olan mobilya sektöründe ise ürün fiyatlarındaki artış diğer sektörlerden daha fazladır. Mobilya sektöründe kalite, yüksek düzeylerde artmıştır.

Tablo-4.2.3.b: Sivas'ta Sektör Düzeyinde Verimlilik (Performans)

SİVAS	Sektörler	(1) Çok azaldı (%)	(2) Azaldı (%)	(3) Aynı kaldı (%)	(4) Arttı (%)	(5) Çok arttı (%)
Üretim miktarı (sayısal olarak)	Metal-dışı:	0	9,1	18,2	63,6	9,1
	Metal:	0	12,5	31,3	37,5	18,8
	Mobilya:	4,0	24,0	24,0	44,0	4,0
Ürünlerin ortalama fiyatı	Metal-dışı:	0	27,3	18,2	54,5	0
	Metal:	0	6,3	56,3	31,3	6,3
	Mobilya:	0	8,0	32,0	60,0	0
Ürünlerin ortalama kalitesi	Metal-dışı:	0	9,1	27,3	54,5	9,1
	Metal:	0	0	50,0	37,5	12,5
	Mobilya:	0	4,0	28,0	64,0	4,0
Çalışan işçi sayısı	Metal-dışı:	0	36,4	27,3	36,4	0
	Metal:	6,3	18,8	31,3	37,5	6,3
	Mobilya:	4,0	20,0	56,0	16,0	4,0
Dağıtımın ortalama hızı	Metal-dışı:	0	18,2	27,3	54,5	0
	Metal:	0	6,3	50,0	43,8	0
	Mobilya:	0	16,0	40,0	44,0	0
Piyasa gereklerine (örn. moda) uygunluk	Metal-dışı:	0	0	27,3	72,7	0
	Metal:	0	0	37,5	50,0	12,5
	Mobilya:	0	8,0	32,0	56,0	4,0
Kapasite kullanım oranı	Metal-dışı:	0	0	54,5	36,4	9,1
	Metal:	0	6,3	37,5	50,0	6,3
	Mobilya:	0	8,0	48,0	44,0	0
Üretim Verimliliği	Metal-dışı:	0	0	36,4	45,5	18,2
	Metal:	0	0	37,5	50,0	12,5
	Mobilya:	0	12,0	28,0	60,0	0
İhracat (varsa)	Metal-dışı:	0	25,0	0	25,0	50,0
	Metal:	0	50,0	0	50,0	0
	Mobilya:	0	25,0	50,0	25,0	0

Kayseri'de aynı sektörler itibariyle performans göstergelerini incelediğimizde ise, şu değerlendirmeleri yapmak mümkündür:

- Üretim miktarının ve kapasite kullanım oranının en fazla artış gösterdiği sektör mobilya sektörüdür.
- İstihdamın, fiyat artışının, piyasa gereklerine uygunluk ve ürün kalitesinin en yüksek olduğu sektör ise metal ve metal mamulleridir.
- İhracat artışının en fazla olduğu sektör ise metal-dışı minerallerdir. Ancak diğer performans göstergeleri bakımından bu sektör diğerlerinin gerisinde kalmaktadır.

Tablo-4.2.3.c: Kayseri’de Sektör Düzeyinde Verimlilik (Performans)

KAYSERİ	Sektörler	(1) Çok azaldı (%)	(2) Azaldı (%)	(3) Aynı kaldı (%)	(4) Arttı (%)	(5) Çok arttı (%)
Üretim miktarı (sayısal olarak)	Metal-dışı:	0	9,1	36,4	54,5	0
	Metal:	0	12,9	29,0	50,0	8,1
	Mobilya:	0	14,0	26,0	50,0	10,0
Ürünlerin ortalama fiyatı	Metal-dışı:	0	18,2	27,3	54,5	0
	Metal:	0	3,2	29,0	61,3	6,5
	Mobilya:	0	8,0	26,0	58,0	8,0
Ürünlerin ortalama kalitesi	Metal-dışı:	0	0	54,5	45,5	0
	Metal:	0	4,8	27,4	61,3	6,5
	Mobilya:	0	2,0	36,0	52,0	10,0
Çalışan işçi sayısı	Metal-dışı:	0	18,2	45,5	36,4	0
	Metal:	3,2	9,7	40,3	45,2	1,6
	Mobilya:	0	14,0	50,0	32,0	4,0
Dağıtımın ortalama hızı	Metal-dışı:	0	0	54,5	45,5	0
	Metal:	3,2	4,8	38,7	53,2	0
	Mobilya:	0	10,0	36,0	50,0	4,0
Piyasa gereklerine (örn. moda) uygunluk	Metal-dışı:	0	18,2	36,4	27,3	18,2
	Metal:	0	4,8	35,5	46,8	12,9
	Mobilya:	0	2,0	42,0	46,0	10,0
Kapasite kullanım oranı	Metal-dışı:	9,1	9,1	45,5	27,3	9,1
	Metal:	3,2	9,7	38,7	46,8	1,6
	Mobilya:	0	14,0	34,0	44,0	8,0
Üretim Verimliliği	Metal-dışı:	0	9,1	36,4	45,5	9,1
	Metal:	3,2	8,1	32,3	48,4	8,1
	Mobilya:	0	14,0	36,0	48,0	2,0
İhracat (varsa)	Metal-dışı:	0	16,7	33,3	50,0	0
	Metal:	6,1	3,0	45,5	33,3	12,1
	Mobilya:	0	20,8	54,2	25,0	0

Tüm imalat sektörü itibariyle yapılacak bir karşılaştırmada, Kayseri’deki firmaların Sivas’takilere göre genel olarak daha iyi bir performans bildiriminde bulduklarını söylemek mümkündür. Sektör bazındaki verileri esas alacak olursak, diğer metal-dışı mineraller sektöründe Sivas’ın, mobilya sektöründe ise Kayseri’nin ön plana çıktığı görülmektedir.

Nitekim, Tablo-4.2.3.d’de yer alan sektörel düzeyde bileşik performans ölçütü esas alınarak yapılacak bir karşılaştırmada da metal-dışı mineraller sektörünün Sivas’ta Kayseri’ye oranla daha iyi bir performans gösterdiği, metal sektöründe iki il arasında pek fark olmadığı, mobilya sektöründe ise Kayseri’nin performansının daha iyi olduğu görülecektir.

Tablo-4.2.3.d: Sektörel Düzeyde Bileşik Performans Ölçütü

	Sektör	SİVAS	KAYSERİ	BÖLGE
BİLEŞİK PERFORMANS ÖLÇÜTÜ (8 değişkenli-ihracat hariç)	Diğer metal-dışı mineraller	3,51	3,38	3,44
	Metal	3,53	3,52	3,52
	Mobilya	3,38	3,51	3,47
	Tüm imalat sektörleri	3,42	3,50	3,47

Öte yandan, sadece ihracat performansı bakımından değerlendirildiğinde, diğer metal-dışı mineral sektöründe Sivas yine daha başarılı bir performans gösterirken, Kayseri'nin de metal sektöründeki ihracatçı firmalarının başarısı kayda değer gözükmemektedir. Mobilya sektöründe iki il arasındaki fark çok küçüktür. Tüm imalat sektörlerinde ihracat artışları Sivas'ta Kayseri'ye göre daha güçlüdür.

Tablo-4.2.3.e: Sektörel Düzeyde İhracat Performansı

	Sektör	SİVAS	KAYSERİ	BÖLGE
İHRACAT PERFORMANSI ÖLÇÜTÜ	Diğer metal-dışı mineraller	4,00	3,33	3,60
	Metal	3,00	3,42	3,40
	Mobilya	3,00	3,04	3,04
	Tüm imalat sektörleri	3,40	3,24	3,26

Sektörler arasında performans göstergeleri bakımından bir fark olup olmadığı da yine varyans analizi yöntemiyle ele alınmış olup, Anova testi sonuçlarına göre diğer parametreler gibi performans bakımından da sektörler arasında bir fark olmadığı anlaşılmıştır.

4.3 SOSYAL SERMAYE İLE İLGİLİ SONUÇLAR

Bu çalışmada sosyal sermaye ile ilgili değişkenler iki başlık altında incelendiğinden, ilgili sonuçlar da yine iki başlık altında ele alınacaktır. İlk grupta “potansiyel sosyal sermaye” olarak nitelendirdiğimiz, güven, güvenilirlik, normlar ve kurumlar ile ağlar gibi sosyal sermayenin karakteristik özellikleri yer almaktadır. İkinci başlık altında ise “fiili sosyal sermaye” olarak tanımladığımız, sosyal ilişkilerin işlem maliyetlerinin azalmasında, işbirliği ve dayanışmanın artmasında ve

öğrenmenin yaygınlaşmasında etkili olup olmadığı, yani sosyal sermayenin etkilerine odaklanılmaktadır.

4.3.1 Sosyal Sermayenin Kaynakları: Potansiyel Sosyal Sermaye

Bu bölümde, güven, güveni teşvik eden mekanizmalar (normlar), kişilerin yerel düzeydeki bağlantılarını da içeren sosyal ağlara katılım düzeyi ile ilgili sonuçlara yer verilmektedir.

4.3.1.1 Güven Düzeyi ve Güvenilirlik

Genelleştirilmiş güven: Güven düzeyinin ölçümü için kullanılan parametrelerden biri “genelleştirilmiş güven düzeyi”dir. Dünya Değerler Anketinde (DDA) ve sosyal sermaye ile ilgili tüm çalışmalarda sorulan “Genel olarak, insanların güvenilir olduklarını düşünür müsünüz, yoksa sizce insanlarla ilişkilerde çok dikkatli ve temkinli mi olmak gerekir?” şeklindeki soruya verilen cevaplarla ölçülmektedir. Bizim anketimizde de yer verilen bu soruyu üç ilde toplam 325 kişilik örneklem içinde 78 kişi (% 24,6) “evet, genel olarak insanlara güvenirim” şeklinde cevaplamış, 239 kişi (% 75,4) ise “hayır, güvenmem; çoğu zaman temkinli olmak gerekir” seçeneğini işaretlemiştir. Bu soruya 8 kişi cevap vermemiştir. Diğer bir ifadeyle, üç ili bir arada değerlendirdiğimizde bölgesel düzeyde ortalama genelleştirilmiş güven seviyesi % 24,6’dır; ya da “güvensizlik” derecesi % 75,4’tür. DDA anket sonuçlarıyla örtüşen bu sonuç, aslında Türk toplumunda genel olarak “güvensizliğin” hakim olduğu şeklinde bir değerlendirmenin geçerli olabileceğini göstermektedir.

Tablo 4.3.1.1.a: Genel Güven ve Güvensizlik Düzeyleri

DDA (WVS) Sorusuna alınan cevaplar:	Sivas N=94	Kayseri N=201	Yozgat N=30	TOPLAM N=325
“Evet” cevap sayısı	31	42	5	78
(Güven düzeyi %)	(% 33,3)	(% 21,6)	(% 16,7)	(% 24,6)
“Hayır” cevap sayısı	62	152	25	239
(Güvensizlik düzeyi %)	(% 66,7)	(% 78,4)	(% 83,3)	(% 75,4)

İller arası karşılaştırma yapmak amacıyla örnekleminizden Yozgat'ı çıkarttığımızda bölge için genel güven seviyesi % 25,4'e çıkmakta, güvensizlik seviyesi ise % 74,6'ya düşmektedir. Öte yandan güven düzeyi Sivas'ta (%33,3) Kayseri'ye (%21,6) oranla daha yüksek çıkmıştır.

Anketimizde ayrıca, yukarıda sözü edilen araştırmanın (DDA) güvenle ilgili sorusundan farklı bir ölçüt arayışı ile, güven seviyesini daha ayrıntılı olarak saptayabilmemizi sağlayacak, kişilerin spesifik olarak toplumdaki muhtelif gruplara mensup kişilere ne ölçüde güven duydukları da sorulmuştur. Bu kapsamda, kişilere, güven derecesi 1'den 5'e yükselerek giden bir derecelendirme içeren şekilde cevap vermeleri istenmiş, böylelikle çeşitli kesimlere yönelik (hem yüklenilmiş, hem de kazanılmış) güven seviyelerini dikkate alan "bileşik" bir güven ölçütü geliştirilmeye çalışılmıştır. Bileşik güven ölçütü, girişimcilerin etkileşim halinde oldukları ya da iletişim alanlarına girebilecek 9 farklı gruba yönelik güven derecelerinin bir ortalamasını vermektedir ve bu kapsamda detayları Tablo 4.3.1.1.b'de yer alan soruya kişilerin verdikleri cevaplara karşılık gelen skorların (derecelerin) basit ortalaması alınarak hesaplanmıştır. Buna göre 325 kişilik örneklemin, "hiç ya da çok az" (1)'den başlayarak "çok fazla" (5)'e kadar derecelendirilen, dokuz (9) gruba yönelik *ortalama güvenme eğilimi*, 5 üzerinden 2,80 olarak hesaplanmıştır. Yozgat'ın çıkarıldığı veri setiyle yapılan hesaplamada ise 295 kişilik örneklem için bu oran **2,76** olarak hesaplanmıştır. Bu seviye, "az" (2) ile "ne az ne de çok" (3) olarak ifade edilen normal güven seviyesinin arasına düşmektedir. Daha açık bir ifadeyle, genel ortalama "normal-altı" - (3)'ün altındadır, yani "güvensizlik" eğilimi ağır basmaktadır. Tüm bölge ve il bazında bu soru grubunda alınan cevaplarla ilgili sonuçlar Tablo 4.3.1.1.b'de özetlenmiştir.

Ankete katılanların yaklaşık yarısının, bir soru (yabancılara duyulan güven) hariç, "3" yani "ne az ne de çok (normal)" seçeneğini tercih ettikleri görülmektedir. Bu durumun bir ölçüde, kişilerin soruyla ilgili fazla net bir pozisyon belirlemek istememelerinden kaynaklandığı düşünülebilir. Diğer bir bakış açısıyla da, örneklemin ortalama % 50'si güveni karşısındakilere sorgusuz sualsiz "atfetmemekte", her gruptan insanla ilişkilerinde belli ölçülerde "temkinli" olmayı tercih etmektedirler.

Tablo 4.3.1.1.b: Sivas, Kayseri ve Yozgat Bölgesinde Girişimcilerin Güven Eğilimleri

GÜVEN DERECELERİ	İLLER	NORMAL-ALTI GÜVEN		NORMAL (3) Ne az ne çok(%)	NORMAL-ÜSTÜ GÜVEN		Ortalama (1-5)
		(1) Hiç - çok az(%)	(2) Az (%)		(4) Fazla (%)	(5)Çok fazla(%)	
Meslektaşlarına güven: aynı etnik kökenden olanlara	SİVAS	11,7	7,4	53,2	23,4	4,3	3,01
	KAYSERİ	14,9	20,9	51,7	11,4	1,0	2,63
	YOZGAT	3,3	10,0	46,7	36,7	3,3	3,27
	BÖLGE	12,9	16,0	51,7	17,2	2,2	2,80
Aynı dine/mezhebe mensup olanlara	SİVAS	7,4	9,6	51,1	23,4	8,5	3,16
	KAYSERİ	11,2	17,3	60,4	10,7	0,5	2,73
	YOZGAT	0	3,3	43,3	40	13,3	3,63
	BÖLGE	8,9	13,5	56,6	16,9	4,0	2,94
Farklı bir etnik kökenden olanlara	SİVAS	9,6	26,6	48,9	14,9	0	2,69
	KAYSERİ	14,8	32,1	49,5	3,6	0	2,43
	YOZGAT	10,0	13,3	46,7	26,7	3,3	3,00
	BÖLGE	12,6	28,3	49,8	8,9	0,3	2,56
Farklı din veya mezhepten olanlara	SİVAS	10,6	25,5	50,0	13,8	0	2,67
	KAYSERİ	17,6	32,1	47,7	2,1	0,5	2,38
	YOZGAT	16,7	10,0	40,0	30,0	3,3	2,93
	BÖLGE	15,1	27,4	48,9	8,0	0,6	2,52
Tedarikçilerine	SİVAS	2,1	8,5	53,2	23,4	12,8	3,36
	KAYSERİ	6,7	19,6	45,4	24,7	3,6	2,99
	YOZGAT	3,4	17,2	34,5	41,4	3,4	3,23
	BÖLGE	4,9	15,7	48,0	25,2	6,2	3,12
Müşterilerine	SİVAS	2,2	2,2	52,7	30,1	12,9	3,49
	KAYSERİ	6,2	17,1	40,9	28,5	7,3	3,13
	YOZGAT	0	10,0	40,0	40,0	10,0	3,50
	BÖLGE	4,3	11,7	45,8	29,2	8,9	3,27
Kamu görevlilerine	SİVAS	7,7	24,2	47,3	15,4	5,5	2,87
	KAYSERİ	7,1	17,3	54,1	16,3	5,1	2,95
	YOZGAT	13,3	10,0	30,0	36,7	10,0	3,20
	BÖLGE	7,7	18,2	51,1	17,5	5,5	2,95
Yabancılar	SİVAS	34,4	30,1	25,8	7,5	2,2	2,14
	KAYSERİ	45,9	23,2	28,4	1,0	1,5	1,93
	YOZGAT	26,7	26,7	23,3	23,3	0	2,43
	BÖLGE	39,7	24,9	28,9	4,9	1,5	2,04
Yerel yöneticilere	SİVAS	16,3	18,5	43,5	16,3	5,4	2,77
	KAYSERİ	6,5	14,5	50,0	19,0	10,0	3,11
	YOZGAT	10,0	6,7	33,3	43,3	6,7	3,30
	BÖLGE	9,5	14,8	47,1	20,3	8,3	3,03
BİLEŞİK GÜVEN ÖLÇÜTÜ (Ortalama güvenme eğilimi)						SİVAS	2,90
						KAYSERİ	2,70
						YOZGAT	3,16
						BÖLGE	2,80

Ankete katılanların diğer yarısının verdikleri cevaplardan, örneğin meslektaşları arasında kendileriyle aynı kültür ve yaşam biçimine sahip (aynı etnik kökenden ve mezhepten) olanlara “az” ya da “çok az” güvendiğini söyleyenlerle “fazla” veya “çok fazla” güvendiğini söyleyenler hemen hemen eşit dağılmıştır. Genel olarak diğer gruplara yönelik güvenin derecelendirilmesine ilişkin sorularda da cevapların seçenekler arası benzer bir dağılım gösterdiği söylenebilir.

Yine de tablodaki verilere dayanarak ve bileşik güven ölçütü dikkate alındığında, aşağıdaki bazı sonuçlara ulaşmak olasıdır:

- İşletme sahipleri kendilerinden farklı bir kültür ve yaşam biçimine sahip (farklı etnik köken ve dine mensup) olan meslektaşlarına biraz daha az güvenme eğilimindedir. Bu gruba yönelik güven derecesi “normal-üstü” olan (yani apaçık güvenen) kişilerin oranı, güven derecesini “normal-altı” olarak ifade edenlerin (güvensizlik) oranından çok düşüktür. Diğer taraftan aynı kültürden meslektaşlara güvensizlik düzeyi de farklı kültür gruplarına yönelik olana göre açık farkla daha düşüktür.
- İşletme sahiplerinin en fazla güven duydukları (ya da güvensizliğin en az olduğu) kesim, müşterileri ve malzeme aldıkları tedarikçileridir. Bu grupları yerel yöneticiler izlemektedir. Kamu görevlilerine yönelik güven seviyesi ise bunlardan daha düşüktür.
- Kişilerin en fazla güvensizlik duydukları, hiç tanımadıkları kişiler, yani yabancılarıdır.

Örneklemin geneli için yukarıda yapılan tespitler ışığında, genel eğilimden farklılık gösteren il bazındaki tespitlerimiz ve il bazındaki veriler karşılaştırıldığında dikkati çeken hususlar aşağıda yer almaktadır (Tablo 4.3.1.1.c). Tablo 4.3.1.1.c, Kayseri ile Sivas arasında karşılaştırmayı kolaylaştırmak amacıyla Yozgat’ı dışlayan veriler kullanılarak düzenlenmiştir.

- Aynı etnik kökenden ve aynı din/mezhepten meslektaşlarına güvenme eğiliminin ağır bastığı Sivas’ta bu gruplara güven Kayseri’nin 2 - 3 katına çıkarken, güvensizliğin ağır bastığı Kayseri’de bu gruplara güvensizlik duyduğunu söyleyenlerin oranı Sivas’takilerin iki katına yaklaşmaktadır.

Tablo-4.3.1.1.c: Çeşitli Gruplara Yönelik Güven Düzeyleri: İller Arası Farklar*

	İller		Toplam (Bölge)	İL	Ortalama Güven Düzeyi
	Sivas	Kayseri			
Aynı etnik kökenden meslektaşlarına	26	25	51	Sivas	3,01
- çok güvenenler	27,7	12,4	17,3	Kayseri	2,63
- az güvenenler	18	72	60	Bölge	2,75
	19,1	35,8	30,5	Sivas	3,16
Aynı din/mezhepten meslektaşlarına	30	22	52	Kayseri	2,73
- çok güvenenler	31,9	11,2	17,6	Bölge	2,86
- az güvenenler	16	56	72	Sivas	2,69
	17,0	27,9	24,4	Kayseri	2,43
Farklı etnik kökenden meslektaşlarına	14	7	21	Bölge	2,52
- çok güvenenler	14,9	3,6	7,1	Sivas	2,67
- az güvenenler	34	92	126	Kayseri	2,38
	36,2	45,8	42,7	Bölge	2,47
Farklı din/mezhepten meslektaşlarına	13	5	18	Sivas	3,36
- çok güvenenler	13,8	2,6	6,1	Kayseri	2,99
- az güvenenler	34	96	130	Bölge	3,11
	36,2	47,8	44,1	Sivas	3,49
Tedarikçilerine	34	55	89	Kayseri	3,13
- çok güvenenler	36,2	28,3	30,1	Bölge	3,24
- az güvenenler	10	51	61	Sivas	2,87
	10,6	25,4	20,7	Kayseri	2,95
Müşterilerine	40	69	109	Bölge	2,93
- çok güvenenler	43,0	35,8	36,9	Sivas	2,14
- az güvenenler	4	45	49	Kayseri	1,93
	4,3	22,4	16,6	Bölge	2,00
Kamu görevlilerine	19	42	61	Sivas	2,77
- çok güvenenler	20,9	21,4	20,7	Kayseri	3,11
- az güvenenler	29	48	77	Bölge	3,00
	30,9	23,9	26,1	Sivas	2,90
Yabancılara	9	5	14	Kayseri	2,70
- çok güvenenler	9,7	2,5	4,8	Bölge	2,76
- az güvenenler	60	134	194	Sivas	
	63,8	66,7	65,8		
Yerel yöneticilere	20	58	78		
- çok güvenenler	21,7	29,0	26,5		
- az güvenenler	32	42	74		
	34,0	20,9	25,1		
Toplam	94	201	295	BİLEŞİK	
	100,0	100,0	100,0	GÜVEN	
				ÖLÇÜTÜ	
				Sivas	2,90
				Kayseri	2,70
				Bölge	2,76

* Yozgat'ın dışlandığı veri seti esas alınmıştır.

** Sadece "fazla" veya "çok fazla" güvendiğini bildirenler.

- Sivas ve Kayseri’de farklı kültürden meslektaşlarına “çok fazla” güvendiğini söyleyebilen tek kişiye rastlanmadığı gibi, bu kategoride güven ile güvensizlik arasındaki uçurum artmaktadır. Sivas’taki bu farklılık 3 katı iken, Kayseri için 20 katına yaklaşmaktadır. Örneğin Kayseri’de farklı kökenden olanlara güven % 3,6, güvensizlik % 45,8; farklı mezhepten olanlara güven % 2,6, güvensizlik ise % 47,8’e ulaşmaktadır.
- Öte yandan ilginç bir sonuç, Kayseri’de farklı kökenden diğer üreticilere (meslektaşlara) duyulan aşırı güvensizliğin, aynı oranda olmasa da, aynı kökenden olanlara yönelik olarak da hissedilmesidir. Diğer iller için aynı kökenden olanlara güvenme eğilimi güvensizliğin önüne geçtiği halde, Kayseri’de güvensizlik güvenden fazladır. Örneğin Sivas’ta aynı kökenden olanlara güven, güvensizliğin 1,5 katı, aynı mezhepten olanlar için 2 katıdır. Özetle, Kayseri’deki örneklem dahilindeki firmaların meslektaşlarına kendileriyle aynı kültür ve yaşam biçimine sahip (aynı etnik kökenden ve mezhepten) olanlarla “farklı” olanlar arasında bir fark gözetmeksizin, normalin altında bir güven duyduklarını söylemek mümkündür.
- Bileşik güven ölçütü (ortalama güven düzeyi) bakımından Kayseri’den önde gelen Sivas’taki işletme sahiplerinin, Kayseri’deki işletme sahiplerine oranla bilhassa müşterilerine ve malzeme temin ettikleri tedarikçilerine daha fazla güven duydukları söylenebilir.
- Kamu görevlilerine ve yerel yöneticilere yönelik güven sıralamasında ise Sivas’ın geride kaldığı dikkat çekmektedir. Bunlar, Sivas’taki iş sahiplerinin güvensizlik eğiliminin ağır bastığı kesimlerdir. Oysa Kayseri’deki iş sahiplerinin yerel yöneticilerle ilgili Sivas’takilere oranla biraz daha olumlu düşünceye sahip oldukları görülmektedir.

Yüklenilmiş (atfedilmiş) güven: Yukarıdaki soru grubu içinde yer alan, girişimcilerin **meslektaşları** arasında kendileriyle aynı kültür ve yaşam biçimine sahip (aynı etnik kökenden ve mezhepten) olanlara “fazla” veya “çok fazla” güvendiğini söyleyenlerin, çalışmamızda “kendi gruplarından” olarak değerlendirdikleri diğer üreticilere yönelik bu güvenleri “atfedilmiş güven” olarak

tanımlanabilir. Buna göre, örneklemin % 19,4'ü kendileriyle aynı etnik köken grubundan olanlara daha fazla güven duyduklarını açıkça beyan etmişlerdir. Bu oran Sivas'ta % 27,7, Kayseri'de % 12,4'tür. Atfedilmiş güvene ilişkin bilgi içeren bir başka grup da "aynı din veya mezhepten" olanlara güven duyma durumudur ve bu gruba yönelik tam güven, örneklemin % 20,9'unu oluşturmaktadır. Öte yandan aynı din/mezhepten meslektaşlarına Sivas'taki işletmelerin % 31,9'u, Kayseri'dekilerin % 11,2'si güven duymaktadır.

Bunun dışında "bağlayıcı" tipte sosyal sermayeyi ölçmek amacıyla anketimizde ayrı bir soru daha sorulmuştur: "Ticari bir ilişkinin 'güvenli' olması için, iş ilişkisine giren kişilerin akraba ya da *tanıdık* olmaları daha mı iyidir?". Bu soruya olumlu cevap verenler toplam örneklemin % 17,4'ünü oluşturmaktadır. Bu oran Sivas'ta Kayseri'den daha yüksektir.

Kişilere aynı zamanda ticari ilişkilerini normal olarak kimlerle yürüttükleri de sorulmuş, alınan cevaplardan çoğunluğunun bu kişilerle akrabalık ilişkilerinin bulunmadığı, aynı mahalle, köy ya da ilçeden olmadıkları ve aynı partiyi de desteklemedikleri sonucu çıkmaktadır (Tablo 4.3.1.1.d).

Tablo 4.3.1.1.d Ticari İlişkilerin Sosyo-Kültürel Yapısı

<i>Normal olarak birlikte iş yaptığımız kişiler</i>	İLLER	Evet (%)	Hayır (%)
<i>aynı mahalle/köy/ilçeden</i>	Sivas	33,7	66,3
	Kayseri	27,6	72,4
	Yozgat	36,7	63,3
	BÖLGE	30,1	69,9
<i>aynı aileden, akraba</i>	Sivas	27,1	72,9
	Kayseri	20,7	79,3
	Yozgat	20,0	80,0
	BÖLGE	22,4	77,6
<i>aynı din/mezhepten</i>	Sivas	53,5	46,5
	Kayseri	53,3	46,7
	Yozgat	83,3	16,7
	BÖLGE	56,2	43,8
<i>aynı etnik kökenden</i>	Sivas	58,1	41,9
	Kayseri	53,6	46,4
	Yozgat	80,0	20,0
	BÖLGE	57,4	42,6
<i>aynı partiyi destekler (aynı siyasi görüşü paylaşır)</i>	Sivas	7,3	92,7
	Kayseri	8,2	91,8
	Yozgat	13,3	86,7
	BÖLGE	8,5	91,5

Özellikle kişilerin iş ilişkisine girdikleri kişileri seçerken siyasi görüşlerinin etkili olmadığı söylenebilir. Özetle, kapalı (grup-içi) ilişkilerden doğan “güçlü” bağlar ya da atfedilmiş güven ticari ilişkilerin dayandırıldığı bir temel olarak gözükmemektedir.

Önceki soruda “*akraba ya da tanıdık*” olarak betimlenen gruplarla iş yapanların (aynı aileden veya aynı köyden) oranı % 22,4 ila % 30,1 arasında değişmektedir ve bu oranlar önceki soruyla uyumludur. Bölgede farklı din, mezhep ve kökenlerden insanların yaşamakta olduğu gerçeğine uygun olarak, ticari ilişkilerin yürütüldüğü kişilerin din, mezhep veya kökenlerinin de yarı yarıya bir oranla farklılaşabildiği görülmektedir.

Kazanılmış güven: Aynı şekilde, Tablo 4.3.1.1.b’de yer alan, girişimcilerin meslektaşları arasında kendilerinden farklı kültür ve yaşam biçimine sahip (farklı etnik köken, din veya mezhepten) olanlara “fazla” veya “çok fazla” güvendiğini söyleyenlerin, çalışmamızda “öteki gruplardan” üreticilere yönelik bu güvenleri ise “kazanılmış güven” olarak tanımlanabilir. Bu bakış açısıyla bakıldığında, kazanılmış güvenin, ya da diğer bir ifadeyle farklı gruplarla bağları ifade eden “birleştirici” sosyal sermayenin oldukça düşük düzeyde olduğu söylenebilir. Farklı etnik kökenden olanlara yönelik güven % 9,2; farklı din veya mezhepten olanlara ise sadece % 8,6 düzeyinde oluşmuştur.

Toplumdaki “birleştirici” (köprü kuran) sosyal sermaye düzeyinin ölçümü için tasarlanan başka bir soru “tatmin edici bir ticari ilişki sonrası güvenin oluşabileceğine inanıp inanmadıkları”dır. Bu soru da doğal olarak “kazanılmış güven” ile ilgilidir. Deneklerin % 74,4’ü bu şekilde güvenin oluşabileceğine inanmaktadırlar. Bu sonuçlar işletme sahiplerinin güvenin aslında kazanılması gerektiğine inandıklarını ve kazanılmış güvenin ticari ilişkideki değerinin farkında olduklarını göstermektedir.

Aslında kazanılmış güvenle ilgili farklı sorulara alınan birbiriyle çelişkili gibi görünen bu cevapları yorumlarken, şu hususa dikkat etmek gerekir: Yukarıdaki ilk soruya alınan cevapların (% 9,2 ve % 8,6) somut olarak kazanılmış güvenle ilgili fiili düzeyi gösterdiği, sonraki soruya alınan cevapların (% 74,4) ise potansiyeli yansıttığı düşünülmektedir.

Güvenilirlik: Ankete katılanların büyük bir çoğunluğu (% 80) iş hayatında başkasına güvenmekle bir risk almış oldukları fikrine katılmakta ve sürekli başkaları tarafından “kazıklanacakları” korkusuna kapılmaktadırlar. Bu durum iş ortamının güvenilir bir ortam olarak değerlendirilmediğini ortaya koymaktadır. Sivas'ta % 82, Yozgat'ta % 93 olan bu oranın en düşük olduğu il Kayseri'dir (% 77).

4.3.1.2 Teşvik Edici Mekanizmalar (Kurumlar, Normlar ve Yaptırımlar)

- *Hile ve dolandırıcılığa karşı kurumsal yaptırımların* mevcut olup olmadığı: Bu hususu değerlendirmek üzere sorulan soru “ticari bir ilişkide aldatıldığınız zaman, mahkemeye gidip hakkınızı elde etmeniz mümkündür” şeklindeki yargıya girişimcilerin ne ölçüde katıldıklarıdır. Ankete katılanların % 67,3'ü net olarak pozisyonlarını lehte, % 17'si ise aleyhte belirlemiş, % 15,7'si “ne evet ne hayır” demiştir. Diğer bir deyişle çoğunluğun kurumsal yapıya güven duyduğu söylenebilse de, 6 kişiden birinin mahkemelerden sonuç alınacağına inanmadığı da bir gerçektir.

Öte yandan dürüst davranmayan bir müşteriye karşı nasıl bir yöntem uygulayacağını tespiti yönelik başka bir soruda (kontrol sorusu) “yasal yollara başvurmayı” tercih edenlerin sayısının oldukça düşük (325 kişiden sadece 31 kişi) çıkmış olması, bu değerlendirmeyi tartışılır kılmaktadır.

Sivas'ta en düşük düzeyde olan (% 64,5) “hukuki sisteme güven”, en yüksek Yozgat'ta (% 86,6) çıkmıştır. Kayseri'de ise Sivas'a yakın, % 65,6'dır. Ancak kontrol sorusuna alınan cevaplar itibariyle durum değişmektedir. Yasal yollara başvuracağını söyleyenler Sivas'ta % 5,3, Kayseri'de % 12,4, Yozgat'ta % 3,3'tür.

- *İtibarın zedelenmesi tehlikesi:* Kendisi için hayattaki en önemli şeyin ticari itibar olduğunu net olarak ifade eden işletme sahiplerinin oranı tüm bölge için % 66'dır ve üç il içinde % 57,5 ile Kayseri'de en düşük düzeydedir. Yozgat ve Sivas'ta bu oran % 80 çıkmıştır. Özetle, girişimcilerin yarısından fazlası için ticari itibar hayattaki her şeyden önde gelmektedir. Ancak *toplumda itibara verilen önemin* ne olduğunu anlamak için bu soru yeterli görülmemiş, karşısındakinin itibarını zedelemenin kişi tarafından yeterli bir ceza olarak algılanıp algılanmadığı da anlaşılmaya çalışılmıştır. Yukarıdaki paragrafta sözü edilen kontrol sorusunun seçenekleri arasında yer alan dürüst davranmayan müşteriye karşı “onun ticari itibarını bozmak en iyisidir, onun yaptığını herkese anlatmakla tehdit ederim”

seçeneği, 10'u Kayseri'den, 3'ü Sivas'tan sadece 13 kişi tarafından tercih edilmiştir. Dolayısıyla burada da ilk değerlendirmemiz, tartışılır hale gelmektedir.

- *Misilleme korkusu*: Kişi, ticari ilişkide olduğu diğer kişiye dürüst davranmadığı takdirde, bu kişinin intikam için kendisini doğrudan cezalandırma ihtimalini nasıl algılamaktadır? Bu sorunun yanıtını tespit etmek amacıyla hazırlanan anket sorusundaki “Bir üretici veya esnaf, müşterisini aldatırsa, müşteri onu eninde sonunda, bir şekilde cezalandıracaktır” yargısı, anketi yanıtlayanların % 77'si tarafından paylaşılmıştır. Sivas ve Yozgat'ta ankete katılanların % 88'i tarafından paylaşılan bu yargı, Kayseri'deki girişimciler tarafından % 70'lik bir oranla kabul görmüştür.

- *İşbirliğinin (ya da iş aklının) bozulma riskinin nasıl algılandığını* ve ticari tarafların karşılıklı bağımlılık derecesini (taraflardan birinin bir daha birlikte iş yapmayı reddetmesinin diğerine ne ölçüde zarar vereceğini) anlamak için sorulan “İnsanın en önemli müşterisini aldatması çok risklidir, zira yenisini bulmak hem zordur, hem de çok zaman alır” değerlendirmesine ne ölçüde katılırsınız sorusuna, bölge genelindeki iş sahiplerinin % 80,6'sı, Kayseri'de % 72,2'si, Sivas'ta ise % 93,5'i net bir şekilde bu değer yargısını da paylaştıklarını söylemiştir.

Bu defa dolaysız ilk sorudan çıkan bu sonuç, kontrol sorusuna tüm bölgeden alınan cevaplarla bir ölçüde teyit edilmiş gibi görünmektedir: İş sahiplerinin, dürüst davranmayan ticari partnerine karşı uygulamayı tercih ettiği yöntem, ağırlıklı olarak “yüz yüze görüşme” ve “onunla bir daha iş yapmam” seçenekleridir. Buradan çıkarılacak sonuçlardan biri, işletme sahiplerinin esasen böyle bir durumda öncelikle “iyi niyetle” yaklaşarak, meseleyi “yüz yüze görüşüp halletmekten yana” olduklarıdır. Bu şekilde karşılıklı iletişimi sürdürmek ve sarsılan güveni yeniden tesis etme çabasına girmektedirler. İşbirliğinin bozulmasını aslında istememektedirler, çünkü bu durumun kendilerine vereceği zararın farkındadırlar. Öte yandan bu soruya verilen cevaplardan ikinci sırada en çok tercih edilen seçenek “onunla bir daha iş yapmam” seçeneğidir. Bu durum yukarıdaki değerlendirmemizi desteklemektedir. Bu seçeneği tercih edenler muhtemelen birinciyi önceden denemiş olanlardır. Yani meseleyi halletmek için önce yüz yüze görüşmüşler, artık cezalandırma aşamasındadırlar ve kendilerine göre en büyük ceza da işbirliğini bozmaktır.

Ancak, illeri karşılaştırdığımızda ortaya çıkan tablo farklılıkları ortaya koyması bakımından ilginçtir. Kayseri’de “yüz yüze görüşme” % 44,3, “onunla bir daha iş yapmam” seçeneği ise bu orana çok yakın % 31,3’tür. Sivas’ta ise bu oranlar sırasıyla % 61,7 ve % 25,5’tir. Kayseri’linin yüz yüze görüşmeden beklentileri Sivas’takine göre daha düşük kalmaktadır. Ayrıca, Kayseri’de işbirliğini bozarak doğrudan cezalandırma yöntemini tercih edenlerin oranı Sivas’takinden daha yüksek çıkmıştır. Bu nedenle işbirliğinin (ya da iş akdinin) bozulma riski (tarafardan birinin bir daha birlikte iş yapmayı reddetmesinin değerine ne ölçüde zarar vereceği) ile ilgili algı aslında Kayseri’de Sivas’a göre daha güçlü olabilir.

4.3.1.3 Kişilerin Bağlantıları - Ağlara katılım

Kişi kabuğuna mı çekilmiş yoksa yerel düzeydeki faaliyetlere katılım sağlıyor mu, kişinin iş ortaklarıyla mesafesi ve dış bağlantıları da araştırılan ve yakın perspektife alınan konulardır. Anket sonuçlarına göre, işletme sahiplerinin yaklaşık % 70’i (240 kişi) kendilerini diğer yerel üreticilerle birlikte oluşturdukları cemiyetin bir parçası olarak görmekte iseler de, önemli bir kısmı (119 kişi) bu cemiyette pek de faal olmadıklarını ifade etmiştir. Bunlar içinde kendini “aktif” bir üye veya lider konumunda tanımlayan toplam 120 kişinin (örneklem % 37’sinin) ortak bir iş yapma eğilimine sahip kişiler olduğunu söylemek mümkündür. Sivas’ta “aktif” olduğunu söyleyenlerin oranı % 44, Kayseri’de % 35’tir. Kendini bu cemiyetten çok uzak hissettiğini net olarak belirten 33 kişiden 25’i ve bu konudaki hislerinden emin olmayan 30 kişiden 22’si Kayseri’denir.

İşletme sahiplerine sorulan başka bir soru da “kendi mesleğinden insanların da olduğu yakın bir arkadaş grubuna sahip olup olmadıkları”dır. Buna 25 kişi cevap vermemiş, % 56,3’ü olumsuz, % 36’sı ise olumlu cevap vermiştir. Sivas’ta bu soruyu % 49 olumsuz, % 43,6 olumlu; Kayseri’de % 60,7 olumsuz, % 30,3 olumlu cevaplamışlardır.

Özetle aşağıdaki soru hariç, Kayseri’deki ankete cevap veren girişimcilerin diğer illerdekilere göre iş ortamında fazla sosyal davranmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır. “Arkadaşlarınızla yemeğe çıktığınızda (veya diğer sohbet ortamlarında) işinizle ilgili konular da konuşulur mu?” sorusuna verilen cevapların yüzde 41,5’i “bazen”, yüzde 31,4’ü “evet, zaten çoğu ya da hepsi aynı işi yapar”, yüzde 23,7’si ise “hayır, çünkü

çok azı ya da hiçbiri benimle aynı işi yapmaz” seçeneğini işaretlemiştir. Bu defa genel eğilimden farklı olarak, Sivas’ta “evet” cevabını verenler % 27, Kayseri’de % 35’tir.

Dernek (mesleki örgüt) üyeliği: Ankete katılan işletmelerin üye oldukları mesleki derneklerin başında Ticaret ve Sanayi Odaları (TSO) gelmektedir. 251 işletme sahibi kendi ilindeki TSO’ya üye olup, bunlardan 182’si sadece TSO’ya, diğerleri TSO yanı sıra başka derneklere de üyedir. Ancak 243 firma üyesi olduğu TSO’yu öncelikli olarak faaliyetlerine katıldıkları mesleki örgüt olarak tanımlamışlardır. Ankete katılanlardan 38’i Esnaf ve Sanatkarlar Odasına (ESO), 25 firma Üretici Birliğine, 61’i İhracatçı Birliklerine üye olduklarını, 8 firma hiçbir mesleki örgüte üye olmadığını beyan etmiştir. 10 firma soruyu cevaplamamış, 18 firma ise “diğer” seçeneğini işaretlemiştir. Bu 18 firmadan 17’si Kayseri’dedir.

Sivas’ta anket yapılanlardan 74 firma Sivas TSO’na, 12’si ESO’ya; Kayseri’de 157 firma Kayseri Ticaret / Sanayi Odasına, 19’u ESO’ya; Yozgat’ta 20 firma TSO’na, 7 firma ESO’ya üyedir.

Mesleki örgüt etkinliği: Bu çalışmada ağ-düzenekleri, üyelik sayısı olarak değil, örgütün etkinliği bakımından değerlendirilerek analize katılmaktadır. Burada iller arasında karşılaştırmayı kolaylaştırmak için ve ileri analizde kullanışlı olacağı düşünülen bileşik bir “ağ-düzeneği etkinlik ölçütü” oluşturulmuştur. Analiz sonuçlarına göre, ağ-düzeneği etkinliği bakımından en iyi performans Kayseri’ye aittir (Tablo 4.3.1.3.a).

Üyesi bulunduğu mesleki örgütün muhtelif alanlardaki etkinliği konusunda ankete katılanların düşünceleri Tablo 4.3.1.3.a’da yansıtılmıştır. Genel olarak baktığımızda, üye olunan örgüt, sayılan tüm alanlarda etkili ve etkin bir örgüt olarak görülmemektedir. Alınan sonuçlara göre örgütün en etkili bulunduğu alan “diğer üreticilerle tanışmak için iyi bir ortam sunmak”tır. Sivas’ın bütün alanlarda etkinliğinin düşük olduğu görülmektedir.

Tablo-4.3.1.3.a: Üye Olunan Mesleki Örgütün Etkinliği

Üyesi olduğunuz Mesleki Örgütü aşağıdaki alanlarda ne kadar etkili buluyorsunuz?		(1)Çok etkisiz (%)	(2) Etkisiz (%)	(3) Ne etkili, ne etkisiz (%)	(4) Etkili (%)	(5) Çok etkili (%)	Ağ Etkinlik Derecesi (1-5)
i) diğer üretici firmalarla tanışmanız için iyi bir ortam sunmak	Sivas	23,6	21,3	29,2	18,0	7,9	2,67
	Kayseri	6,6	18,2	33,7	28,2	13,3	3,21
	Yozgat	6,9	20,7	13,8	48,3	10,3	3,33
	BÖLGE	10,8	17,8	36,0	24,9	10,5	3,06
ii) üyeleri adına Hükümet nezdinde etkin bir lobi faaliyeti yürütmek	Sivas	35,2	21,6	23,9	15,9	3,4	2,35
	Kayseri	10,1	31,5	27,5	27,0	3,9	2,86
	Yozgat	6,9	37,9	20,7	34,5	0	2,83
	BÖLGE	15,7	26,5	32,3	22,5	3,1	2,71
iii) üyeleri olan üreticilere mallarının kalitesini yükseltmelerine yardımcı olmak	Sivas	39,3	20,2	29,2	9,0	2,2	2,19
	Kayseri	10,7	23,6	34,8	21,9	9,0	2,96
	Yozgat	13,8	41,4	10,3	34,5	0	2,67
	BÖLGE	17,8	22,2	36,9	17,5	5,5	2,71
iv) üyeleri arasındaki ticari anlaşmazlıkların çözümünde	Sivas	46,6	23,9	17,0	9,1	3,4	2,05
	Kayseri	12,2	19,8	36,0	25,0	7,0	2,96
	Yozgat	10,3	27,6	17,2	41,4	3,4	3,00
	BÖLGE	20,0	19,4	36,0	19,7	4,9	2,70
BİLEŞİK AĞ ETKİNLİĞİ (BAE) ÖLÇÜTÜ (4 değişkenli)						Sivas	2,31
						Kayseri	2,99
						Yozgat	2,95
						BÖLGE	2,79

Mesleki örgütün etkinliğini ölçmek amacıyla geliştirilen ağ-düzeneği etkinlik ölçütü ile ilgili skorlar çalışmamızda yeni bir sınıflandırmaya tabi tutularak 1'den 3'e yükselen üç kategorili yeni bir değişken elde edilmiş olup, Sivas ile Kayseri arasındaki farkı anlamamızı kolaylaştırması açısından Tablo 4.3.1.3.b'de yansıtılmıştır. Buna göre 295 kişilik örneklemin % 41,3'ü içinde bulunduğu mesleki ağın etkinliği bakımından en alt kategoride, % 33,5'i orta ve % 25,1'i de en üst kategoridedir. Buradan, genel olarak işletmelerin mesleki örgütlerinin düşük etkinlikte çalıştıkları anlaşılmaktadır. İl düzeyindeki karşılaştırmalı durum ise oldukça çarpıcı bir şekilde Sivas'taki etkinliğin daha düşük olduğunu göstermektedir. Sivas'ta, üyesi olduğu mesleki örgütün düşük etkinlikte olduğunu bildirenlerin oranı Kayseri'dekilerin iki katına çıkmakta, yüksek etkinlikte olduğunu söyleyenlerin oranı ise tersine iki katından daha fazla düşmektedir.

Tablo-4.3.1.3.b: İl Bazında Ağ (Mesleki Örgüt) Etkinliği

Bileşik Ağ Etkinliği Kategorisi	Şehir		Toplam
	Sivas	Kayseri	
BAE-KAT 1	59	63	122
	62,7	31,3	41,3
	23	76	99
2	24,5	37,8	33,5
	12	62	74
3	12,8	30,8	25,1
	94	201	295
Toplam			

Ayrıca ankete katılanlardan, Mesleki Örgüte üyeliğin kendilerine sağladığı fayda ile onların örgüte (zaman ve para olarak) yaptıkları katkıyı karşılaştırmaları istenmiştir. Yaklaşık yarısı “katkı ile faydanın dengede” olduğunu söylerken, geri kalanların çoğunluğu (% 35) elde ettikleri faydanın katkılarına göre daha düşük kaldığı kanaatindedir. Ancak Kayseri’de bu oran % 26’ya düşerken, Sivas’ta % 50’ye ulaşmaktadır.

4.3.2 Sosyal Sermayenin Ekonomik Yararları: Fiili Sosyal Sermaye

Girişimcilerin sosyal ilişkilerini geliştirmek ve işbirliği yönünde *filen ne yaptıklarının*, diğer bir ifadeyle ağ bağlarını nasıl kullandıklarının ölçülmesi amacıyla “fiili sosyal sermaye” adı altında kategorize ettiğimiz değişken grubu, işlem maliyetlerinin seviyesi, ortak eylemlere girişme düzeyi ve sosyal ilişkilerinin işletmelerine (öğrenme yoluyla) sağladığı katkı düzeyi gibi değişkenleri kapsamaktadır. Buradaki sorular işletme sahiplerinin sosyal sermayeyi somutlaştırmak, işler hale getirmek için fiilen ne yaptıklarını tespate yöneliktir. İşlem maliyetlerinin azalması, işbirliği düzeyinin yüksekliği ve sosyal ilişkilerinin öğrenme ve bilgi edinme imkanlarını artırarak işletmenin geliştirilmesinde katkı sağlaması, girişimcinin sosyal ilişkilerini etkin bir şekilde kullandığının birer göstergesi olarak alınmıştır. Yine burada da her bir soru grubundan “bileşik” ölçütler oluşturulmuştur.

4.3.2.1 İşlem Maliyetlerinde Azalma

Girişimcinin işlem maliyetleri, alternatif müşteri ve tedarikçi arayışı, ortağının ticaret akdine uyup uymadığının denetlenmesi, üretim faktörlerine ulaşmak için harcadığı para ve zaman olarak tanımlanmıştır.

Tablo 4.3.2.1.a'da, ankete katılan işletme sahiplerinin bu üç alanda işlem maliyetlerinin ortalama düzeyi ve sayılan alanların tümünün (üç değişkenin) birlikte değerlendirildiği bileşik ölçeğin il ve bölge bazında hesaplanan değerlerine yer verilmiştir. İşlem maliyetleri 1'den 5'e doğru azalan bir şekilde derecelendirilmiştir. Burada tespit edilmeye çalışılan husus, girişimcilerin üretim faktörlerine ulaşmalarının kolaylaşıp kolaylaşmadığıdır. Yani sosyal sermaye göstergesi olarak ele alındığında, 1 en kötü, 5 en iyi sonuca tekabül etmektedir.

Ankete verilen cevaplardan ilk bakışta çıkarılabilecek sonuçlardan biri, işletme sahiplerine, bu sayılan alanların hepsinin maliyetinin oldukça yüksek olduğu; bunlar arasında en az sıkıntılı alanın, yani işlem maliyeti en düşük olan seçeneğin ise “kredi temini” olduğudur. Kısacası işletmelerin bankalarla ilişkilerinin nispeten profesyonelleşmiş ve kurumsallaşmış olması veya herhangi bir banka ile geçmişe dayanan uzun dönemli bir ilişkinin mevcut olması nedeniyle, en azından bir kısmının artık kredi çekmek için “az uğraştığı” ya da “hiç uğraşmadığı” görülmektedir. Kişilerin bu işi kurumsal ve geçmişe dayalı (kazanılmış güven, ticari itibar vs.) ilişkiler çerçevesinde halledebildiği anlaşılmaktadır.

Tablo-4.3.2.1.a: İşlem Maliyetlerinde Azalma Etkisi

		(1) Çok fazla (%)	(2) Fazla (%)	(3) Normal (%)	(4) Az (%)	(5) Hiç (%)	Ortalama (1-5)
“Aşağıda belirtilen eylemler için ne kadar çaba ve zaman harcıyorsunuz?”							
i) Alternatif tedarikçiler bulmak için	Sivas	20,2	26,6	38,3	11,7	3,2	2,51
	Kayseri	22,4	18,9	37,8	14,9	6,0	2,63
	Yozgat	16,7	23,3	36,7	16,7	6,7	2,73
	BÖLGE	21,2	21,5	37,8	14,2	5,2	2,61
ii) Finansman (kredi) temini için	Sivas	21,3	17,0	37,2	14,9	9,6	2,74
	Kayseri	10,4	17,4	34,8	19,4	17,9	3,17
	Yozgat	16,7	13,3	33,3	26,7	10,0	3,00
	BÖLGE	14,2	16,9	35,4	18,8	14,8	3,03
iii) İş yaptığımız insanların sözlerinde durup durmadıklarını denetlemek için	Sivas	24,5	24,5	39,4	7,4	4,3	2,43
	Kayseri	19,9	25,9	44,8	5,5	4,0	2,48
	Yozgat	20,0	20,0	26,7	20,0	13,3	2,87
	BÖLGE	21,2	24,9	41,5	7,4	4,9	2,50
BİLEŞİK İŞLEM MALİYETLERİ ÖLÇÜTÜ (3 değişkenli)						Sivas	2,56
						Kayseri	2,76
						Yozgat	2,86
						BÖLGE	2,71

Ancak alternatif tedarikçiler bulmak ve ticari partnerini denetlemek gibi daha fazla oranda “sosyal ilişkilere dayalı” kalan ve işin içinde kurumsallaşmanın olmadığı bir takım faaliyetler işletmeler açısından çok daha maliyetli ve zor işlerdir.

Aynı tablodan (4.3.2.1.a) çıkarılabilecek bir başka sonuç, gerek alternatif tedarikçiler bulmak, gerek finansman temin etmek, gerekse ortağının ticaret akdine uyup uymadığını denetlemek için olsun, Sivas'taki işletmelerin işlem maliyetlerinin daha yüksek olduğudur. Ağ etkinliğinde olduğu gibi, işlem maliyetlerindeki azalmayı ölçmek amacıyla geliştirilen bileşik ölçütün skorları benzer şekilde yeni bir sınıflandırmaya tabi tutularak üç kategorili yeni bir değişken elde edilmiştir. İşlem maliyetlerindeki azalmanın en düşük olduğu kategori 1, en fazla olduğu kategori ise 3'tür.

Bu çerçevede hazırlanan aşağıdaki çapraz tablodan (Tablo 4.3.2.1.b) çıkan sonuç, genel olarak işletmelerin işlem maliyetlerinde fazla bir azalma yaşamadıkları ve Sivas'ın yine düşük kategoride Kayseri'den on puan farkla önde, yükselen kategorilerde ise beş-altı puan geride kaldığı yönündedir.

Tablo-4.3.2.1.b: İşlem Maliyetlerinin Azalma Derecesi

İşlem maliyetlerinde azalma derecesi		Şehir		Toplam
		Sivas	Kayseri	
BİM-KAT	1	43	71	114
	2	45,7	35,3	38,6
	3	38	93	131
Toplam		40,4	46,3	44,4
		13	37	50
		13,8	18,4	17,0
		94	201	295

4.3.2.2 İşbirliği ve Ortak Eylemler

Sosyal ilişkilerin, güven duygusunun, toplumsal normların varlığı ölçüsünde ortaya çıkan “paylaşma”, “ortak eylemlere girişme” ve “işbirliği yapma” etkilerini ölçmek amacıyla girişimcilere bir dizi soru sorulmuştur. Bu çerçevede, iş sahiplerine, diğer üreticilerle ne ölçüde bilgi alış verişi yaptıkları; makine ve aletlerin paylaşımı, beraber malzeme temini, ortak pazarlama, ortak ürün geliştirme konularında diğer üreticilerle hangi ölçüde işbirliğine giriştikleri ve hükümet nezdinde beraberce lobi faaliyetlerine girişip girişmedikleri sorulmuştur.

Tablo-4.3.2.2.a: İşletmelerin İşbirliği, Ortak Eylem, Dayanışma Düzeyleri

“Aşağıda belirtilen konularda, diğer üreticilerle ne ölçüde paylaşım ve ortak eylem içine giriyorsunuz?”	İLLER	(1)Hiçbir zaman (%)	(2)Bazen (%)	(3) Belli aralıklarla (%)	(4) Sık sık (%)	(5) Kesinlikle her zaman (%)	Ortalama
i) Bilgi ve tecrübe paylaşımı	Sivas	17,0	21,3	24,5	13,8	23,4	3,05
	Kayseri	10,4	21,4	25,4	23,4	19,4	3,20
	Yozgat	6,7	16,7	16,7	23,3	36,7	3,67
	BÖLGE	12,0	20,9	24,3	20,6	22,2	3,20
ii) Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı	Sivas	24,5	31,9	17,0	13,8	12,8	2,59
	Kayseri	32,3	22,4	21,9	18,9	4,5	2,41
	Yozgat	13,3	20,0	30,0	3,3	33,3	3,23
	BÖLGE	28,3	24,9	21,2	16,0	9,5	2,54
iii) Ürünlerinizin birlikte pazarlaması	Sivas	63,8	14,9	12,8	6,4	2,1	1,68
	Kayseri	42,8	24,9	16,9	10,0	5,5	2,10
	Yozgat	66,7	20,0	3,3	0	10,0	1,67
	BÖLGE	51,1	21,5	14,5	8,0	4,9	1,94
iv) Hammadde ve malzeme alımının birlikte yapılması	Sivas	62,8	17,0	13,8	3,2	3,2	1,67
	Kayseri	45,3	26,4	18,4	8,0	2,0	1,95
	Yozgat	63,3	16,7	10,0	0	10,0	1,77
	BÖLGE	52,0	22,8	16,3	5,8	3,1	1,85
v) Hükümet yetkililerine sorunları iletmek ve lobi yapmak	Sivas	60,6	18,1	14,9	3,2	3,2	1,70
	Kayseri	50,7	27,4	13,4	6,5	2,0	1,82
	Yozgat	53,3	13,3	16,7	6,7	10,0	2,07
	BÖLGE	53,8	23,4	14,2	5,5	3,1	1,81
vi) Kendi olanaklarınızla temini zor olan bazı makine/üretim süreçleri, “kalite kontrol ve lab. testi” gibi, faaliyetlerinizi kolaylaştıracak işlemlerin teminine yönelik <i>ortak caba veya girişim</i>	Sivas	54,3	27,7	10,6	7,4	0	1,71
	Kayseri	43,3	29,4	20,4	4,5	2,5	1,94
	Yozgat	40,0	10,0	13,3	20,0	16,7	2,63
	BÖLGE	46,2	27,1	16,9	6,8	3,1	1,94
BİLEŞİK İŞBİRLİĞİ DÜZEYİ (BİD) ÖLÇÜTÜ (6 değişkenli)							
	Sivas						2,07
	Kayseri						2,23
	Yozgat						2,50
	BÖLGE						2,21

Görüleceği üzere, girişimcilerin meslektaşlarıyla dayanışma düzeyleri 1’den 5’e yükselerek derecelenmektedir ve yine her bir kategoride ortalama dayanışma düzeyleri, iller arası karşılaştırmayı kolaylaştırması için en son sütunda verilmiştir (Tablo 4.3.2.2.a).

Alınan yanıtlar değerlendirildiğinde ortaya çıkan bulgular şunlardır: Kişiler genel olarak ortak eylemlere girişme ve işbirliğine yönelik davranışlar sergilememektedirler. En çok bilgi ve tecrübe, ikinci olarak da malzeme, makine ve cihaz paylaşımı şeklinde bir paylaşım söz konusudur. Bu tip paylaşımlar nispeten az sayıda, birkaç kişi arasında kolayca gerçekleşen türde paylaşımlardır. Genellikle daha çok sayıda işletmenin birlikte hareket etmesini gerektiren diğer faaliyetler

(malzeme alımı, pazarlama, lobicilik, işleri kolaylaştırmak için ortak çıkarlara yönelik bir girişim) ise çok zayıftır.

İl ve bölge bazında yukarıda ayrıntıları yer alan altı değişik kategoride girişimcilerin işbirliği ve dayanışma düzeylerinden türetilen “bileşik” dayanışma ölçeğine göre, bölgedeki üç ilde de ortak eylem, işbirliği ve dayanışma düzeyi oldukça düşüktür. Yine en düşük düzey Sivas’ındır. Her bir soru kategorisinde de, sıralamayla ilgili bu bulgu değişmemektedir. Sadece malzeme, makine ve cihaz paylaşımı konusunda Kayseri’deki işletme sahiplerinin Sivas’takilerin biraz daha gerisine düştüğü görülmektedir.

Bu sonuçları yukarıda sayılan tüm alanları kapsayacak şekilde tek bir ölçüte indirgeyerek ölçmek üzere geliştirilen bileşik kategorik değişken aracılığıyla il bazında değerlendirdiğimizde, işbirliği ve dayanışma düzeyinin genelde oldukça düşük olduğu, Sivas ile Kayseri’deki işbirliği eğilimleri bakımından diğer parametrelerdekinden biraz daha az olmakla birlikte farklılıkların yönünde bir değişiklik olmadığı söylenebilir. Kısacası, Sivas yine düşük kategorilerde (4 puan) önde, en yüksek kategoride ise Kayseri’nin (8 puan) gerisinde kalmaktadır.

Tablo-4.3.2.2.b: İl Bazında İşbirliği

Bileşik İşbirliği Düzeyi Kategorisi	Şehir		Toplam
	Sivas	Kayseri	
BİD-KAT	1	53	105
		56,3	52,2
	2	30	57
		32,0	28,3
	3	11	39
		11,7	19,4
Toplam		94	201
			295

4.3.2.3 Sosyal İlişkilerin Öğrenme Olanaklarını Artırması

Sosyal ağlar ve güven (sosyal sermaye) sayesinde ortaya çıkan bir başka parametreyi oluşturmak üzere, işletme sahiplerine bağlantı halinde oldukları muhtelif grupların (müşteriler, diğer üreticiler, tedarikçiler, destekleme teşkilatları, üniversite çevresinin) işletmenin geliştirilmesinde hangi ölçüde katkısı bulunduğu sorulmuştur. Bu soru da yine yukarıdaki sorular gibi işletme sahiplerinin sosyal sermayeyi

somutlaştırmak için fiilen ne yaptıklarını, yani sosyal sermaye yatırımlarını tespitiye yöneliktir.

Ankete katılanların çoğu, sayılan gruplardan önemli bir katkı elde ettiğini bildirmemiştir (Tablo 4.3.2.3.a). İlişkide bulunulan gruplar içinde, sadece bir ölçüde, malzeme tedarikçilerinden ve müşterilerinden aldıkları geri bildirimlere dayalı bir katkı biraz daha ön plana çıkmaktadır. Dolayısıyla, genel olarak bölge çapında işletmelerin her hangi bir şekilde temas halinde oldukları grupların kendilerine “öğrenme” anlamında somut bir katkısı bulunmadığı kanaatinde oldukları söylenebilir.

Tablo-4.3.2.3.a: Sosyal İlişkilerin Öğrenme Olanaklarını Artırarak İşletmeye Katkısı

“Aşağıda belirtilen kişiler ve grupların sizin <u>üretim biriminizde iyileştirme yapmanıza</u> katkısı oldu mu?”	İLLER	(1) Hiç	(2) Az	(3) Yeterince	(4) Önemli ölçüde	(5) Çok fazla	Ortalama
i) Çevrenizdeki <i>diğer yerel firmaların</i> katkılarında (Örn <i>diğer firma uygulamalarından yararlanmak gibi</i>)	Sivas	40,9	33,3	16,1	4,3	5,4	2,00
	Kayseri	20,9	25,9	34,3	14,9	4,0	2,55
	Yozgat	26,7	36,7	13,3	10,0	13,3	2,47
	BÖLGE	27,2	29,0	27,2	11,4	5,2	2,39
ii) Müşterilerinizin ve malzeme tedarikçilerinizin katkılarında	Sivas	25,5	27,7	28,7	10,6	7,4	2,47
	Kayseri	16,4	28,4	34,8	14,4	6,0	2,65
	Yozgat	23,3	20,0	26,7	23,3	6,7	2,70
	BÖLGE	19,7	27,4	32,3	14,2	6,5	2,60
iii) Destekleme teşkilatlarının (KOSGEB, İhracatçı Birlikleri, Odalar...) katkılarında	Sivas	43,6	29,8	11,7	10,6	4,3	2,02
	Kayseri	19,9	22,9	35,3	17,9	4,0	2,63
	Yozgat	36,7	30,0	13,3	16,7	3,3	2,20
	BÖLGE	28,3	25,5	26,5	15,7	4,0	2,42
iv) İlinizdeki üniversite vb. eğitim kurumlarının katkılarında (danışma, araştırma-geliştirme vb. faaliyetler)	Sivas	75,5	13,8	5,3	2,1	3,2	1,44
	Kayseri	35,3	24,4	26,4	11,4	2,5	2,21
	Yozgat	73,3	16,7	6,7	3,3	0	1,40
	BÖLGE	50,5	20,6	18,5	8,0	2,5	1,91
BİLEŞİK ÖĞRENME DÜZEYİ (BÖD) ÖLÇÜTÜ(4 değişkenli)						Sivas	1,97
						Kayseri	2,51
						Yozgat	2,19
						BÖLGE	2,33

Bu soru grubunda da yine Sivas'taki işletmelerin bölgedeki en olumsuz cevapları verdikleri dikkat çekmektedir. Kayseri'de ise bütün sorularda cevaplar daha olumludur. Bu durum, bilhassa üniversite ve destekleme teşkilatları katkılarında daha fazla geçerlidir. Bu kategorilerde Sivas ile Kayseri arasındaki farklılık, rakamların incelenmesinden çok bariz bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Diğer soru gruplarındaki analiz yöntemimize paralel olarak bu soru grubunu da tek bir ölçüte indirgeme çabalarımız çerçevesinde geliştirilen bileşik ölçüt ve buna dayanarak oluşturulan kategorik değişkenle ilgili sonuçlar, iki ilin karşılaştırılması amacıyla Tablo 4.3.2.3.b’de yer almaktadır. Sonuçlar, yine Sivas’taki işletmelerin Kayseri’dekilere oranla sosyal ilişkilerinden işletmelerine daha az katkı sağladıklarını açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Sivas’taki işletmelerin üçte ikisi en düşük derecede katkı sağlamakta, bu düzeyde kalan firmaların oranı Sivas’ta Kayseri’dekilerin iki katına çıkmaktadır. Katkı sağlama kategorisi yükseldikçe bu defa Kayseri’deki işletmelerin oranı Sivas’takilerin iki-iki buçuk katına çıkmaktadır.

Tablo-4.3.2.3.b: İl Bazında “Öğrenme”: İlişkilerin Katkı Sağlama Derecesi

Bileşik Öğrenme Düzeyi Kategorisi		Şehir		Toplam
		Sivas	Kayseri	
BÖD-KAT	1	63	67	130
		67,7	33,3	44,2
	2	20	96	116
		21,5	47,7	39,4
	3	10	38	48
		10,7	19,0	16,3
Toplam		93	201	294

4.3.2.4 İl Dışındaki Hemşehrilerle Bağlantıların Katkısı

Bu değişken grubu, “hemşehrilik” kavramının sosyal sermaye kavramı bakımından olası önemini ortaya koyabilmek adına modele dahil edilmiştir. Bu bağlamda, yerel düzeydeki işletme sahiplerine işletmelerini geliştirmelerinde il dışında yaşayan hemşehrilerinin katkılarından ne ölçüde yararlandıkları sorulmuş ve yine bu grupta da ortalamalar üzerinden bileşik bir ölçüt geliştirilmiştir. Hemşehriler, işadamları, bürokratlar, bilim adamları ve siyasetçiler olmak üzere gruplandırılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tablolarda (Tablo 4.3.2.4.a ve b) özetlenmektedir.

Tablo 4.3.2.4.a: İl Dışındaki Hemşehrilerle İlişkilerin Düzeyi

“İl dışında yaşayan hemşehrilerinizin, sizin üretim biriminizde ivileştirme yapmanıza katkısı olduğunu düşünüyor musunuz?”	İLLER	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) Çok fazla	Ortalama
		Hiç	Az	Yeterince	Önemli ölçüde		
i) İş adamları	Sivas	64,1	14,1	9,8	4,3	7,6	1,77
	Kayseri	49,5	25,5	14,5	8,5	2,0	1,88
	Yozgat	66,7	6,7	6,7	10,0	10,0	1,90
	BÖLGE	55,3	20,5	12,4	7,5	4,3	1,85
ii) Bürokratlar	Sivas	83,0	10,2	2,3	2,3	2,3	1,31
	Kayseri	70,1	14,7	11,2	3,0	1,0	1,50
	Yozgat	76,7	3,3	10,0	3,3	6,7	1,60
	BÖLGE	74,3	12,4	8,6	2,9	1,9	1,46
iii) Bilim adamları	Sivas	82,6	7,0	3,5	3,5	3,5	1,38
	Kayseri	75,8	11,6	10,1	2,0	,5	1,40
	Yozgat	83,3	3,3	6,7	3,3	3,3	1,40
	BÖLGE	78,3	9,6	8,0	2,5	1,6	1,39
iv) Siyasetçiler	Sivas	70,1	19,5	8,0	1,1	1,1	1,44
	Kayseri	69,0	15,0	11,0	2,0	3,0	1,55
	Yozgat	80,0	6,7	6,7	3,3	3,3	1,43
	BÖLGE	70,3	15,5	9,8	1,9	2,5	1,51
BİLEŞİK HEMŞEHRİ KATKISI (BHK) ÖLÇÜTÜ (4 değişkenli)						Sivas	1,41
						Kayseri	1,56
						Yozgat	1,58
						BÖLGE	1,52

Görüleceği üzere, anket yapılan iş sahiplerinin aynı ilde doğup büyümüş ancak hâlihazırda il dışında yaşayan hemşehrileriyle, yani bölgeden daha önce göç etmiş iş adamı, bürokrat veya bilim adamlarıyla ve kendi ilinden seçilmiş siyasetçilerle bağlantıları genel olarak oldukça zayıftır. Üç il içinde en zayıf ilişkilerin ise Sivas'taki işletmelere ait oldukları görülmektedir.

Hemşerilik bağlarının düzeyine ilişkin bileşik ölçüt ve buna dayanarak oluşturulan kategorik değişkenle ilgili bulgular, Kayseri ile Sivas'ın karşılaştırılması amacıyla aşağıdaki tabloda yansıtılmıştır. Buna göre en az hemşeri katkısı elde ettiğini belirtenler kategorisinde Kayseri ile Sivas arasında on puanlık fark vardır. Daha iyi katkı elde ettiğini söyleyenler, diğer bir ifadeyle hemşehrileriyle daha iyi

ilişkilere sahip olanlar Kayseri’de öne geçmektedir. Ancak bu farklılıklar varyans analizinde şehirlerarasında önemli bir fark şeklinde yansımamıştır.

Tablo - 4.3.2.4.b: İl Bazında Hemşehrilerle İlişki Düzeyi

Bileşik Hemşeri Katkı Kategorisi	Şehir		Total
	Sivas	Kayseri	
BHK-KAT	1	67	136
		77,9	69,0
	2	14	41
		16,3	20,8
	3	5	20
		5,8	10,2
Total	86	197	283

- *İşletme Sahiplerinin Sosyal Sermaye Düzeylerinin İl Bazında Karşılaştırması:*

İşletme sahiplerinin sosyal sermaye düzeyleri arasında il bazındaki farklılıkları daha sağlıklı bir biçimde ortaya koyabilmek amacıyla yapılan varyans analizi (Anova testi ve Tukey post-hoc çoklu karşılaştırma testi) sonuçlarına göre sosyal sermaye ile ilgili parametrelerin çoğunda (genel güven, yüklenilmiş ve kazanılmış güven, bileşik güven ölçütü, birleştirici sosyal sermaye, itibar, işlem maliyetleri, öğrenme) Yozgat’la diğer iller arasında fark olmadığı ortaya çıkmaktadır. Yozgat’la diğer iller arasında fark bulunan değişkenler ise daha kısıtlı sayıdadır: malzeme paylaşımı, ortak girişimler, üniversitenin katkısı, mesleki örgütün etkinliği.

Varyans analizinde Sivas ile Kayseri arasında fark gösteren parametreler şunlardır: Genelleştirilmiş güven, bileşik güven (çeşitli gruplara yönelik güven), birleştirici sosyal sermaye (kazanılmış güven), normlar (iş itibarının önemi, misilleme korkusu vb.), mesleki örgütün etkinliği, finansman imkanlarına ulaşma, pazarlama ve malzeme alımında işbirliği, diğer yerel firmalar, destekleme teşkilatları ve üniversite ile ilişkilerin öğrenme yoluyla işletmeye katkı sağlanması.

4.4 BÖLGESEL DÜZEYDE SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK PERFORMANS ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Araştırmada benimsenen sosyal sermaye modelinin test edileceği bu bölümde performansı açıklamada hangi parametrelerin ve özellikle de hangi sosyal sermaye ölçütlerinin daha yetkin olduğu hakkında fikir edinmemize yardımcı olacak analizlerin sonuçları ele alınacaktır. Ayrıca yapılacak analiz sonucunda sosyal sermayenin oluşum sürecine ışık tutacak bulgulara da ulaşılması öngörülmektedir. Çalışmada *Spearman bağıntı* analizi ve *lojistik regresyon* analizi kullanılmıştır.

İşletmelerin üretim araçlarına ulaşmalarını sağlayan sosyal ilişkiler kümesi olarak tanımlanan sosyal sermaye modelimizde,

- sosyal sermayeyi oluşturan ortam, yani güven ve güvenilirlik, güveni teşvik eden mekanizmalar (normlar ve yaptırımlar) ile mesleki örgüt etkinliği (ağlar), “potansiyel” sosyal sermaye parametrelerini oluşturmakta,
- iş sahiplerinin “işlem maliyetlerinin azalması derecesi”, “işbirliği, dayanışma ya da ortak eylem düzeyleri”; sosyal ilişkilerinin firmalarına sağladığı katkı ile ölçtüğümüz “etkileşim yoluyla öğrenme düzeyleri” ise “fiili sosyal sermaye” parametrelerini oluşturmaktadır ve sosyal ilişkilere fiilen yapılan yatırımın göstergeleridir.

Aşağıda, modeldeki üç değişken grubunun, sırasıyla işletmelerin ve işletme sahiplerinin karakteristik özelliklerini, sosyal sermayenin karakteristik özelliklerini (potansiyel sosyal sermaye) ve sosyal sermayenin ekonomik etkilerini (fiili sosyal sermaye) ölçen çeşitli parametrelerin birbirleriyle ve işletmelerin performans göstergeleri ile ilişkisine bakılacaktır. Daha önce de açıklandığı üzere farklı alanlardaki verimlilik göstergelerini tek bir performans ölçütüne indirgeyen “bileşik performans ölçütü”nden, yeni bir gruplamayla yeni bir kategorik değişken elde edilmişti. Bu bölümde hem bu kategorik değişken, hem de onu oluşturan verimlilik göstergelerine ayrı ayrı bakılacaktır. İleri analizde ise performans göstergesi olarak “üretim kapasitesi artışı” değişkeni kullanılacaktır. Analiz aracı olarak *bağıntı tabloları* ve ileri analiz olarak da *lojistik regresyon* tekniği kullanılmıştır.

4.4.1 Bağını (Korelasyon) Analizi Sonuçları

Bu bölümde örneklemin tümü kullanılarak modelimizde yer alan üç değişken grubunun – işletmelerin ve işletme sahiplerinin karakteristik özelliklerini, sosyal sermayenin karakteristik özelliklerini (potansiyel sosyal sermaye) ve sosyal sermayenin ekonomik etkilerini (fiili sosyal sermaye) ölçen çeşitli parametrelerin birbirleriyle ve işletmelerin performans göstergeleri ile ilişkisine bakılacaktır. Tablolar, değişkenler arasında bağının mevcut olduğu durumları ve bağını katsayılarını vermektedir.

4.4.1.1 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Birbiriyle Bağlantısı:

İlk olarak ankete katılan işletmeler yakın plana alınacak ve Sivas-Kayseri-Yozgat bölgesindeki küçük girişimcilerin verimlilik üzerinde etkisi olabilecek bazı karakteristik özelliklerinin birbiriyle bağlantısına bakılacaktır.

Spearman korelasyon katsayılarını gösteren 4.4.1.1 no'lu tablodan da izleneceği üzere, bölgedeki KOBİ'lerin ölçeği büyüdükçe iş sahibinin eğitim ve yabancı dil seviyesi, enformasyon teknolojisi kullanma, Ar-Ge faaliyetleri ve dış fuarlara katılma olasılığı artmaktadır. Eğitim düzeyi yükseldikçe, aynı şekilde yabancı dil bilme, enformasyon teknolojisi kullanma, Ar-Ge faaliyetleri ve dış fuarlara katılma ihtimali daha yükselmektedir.

Tablo-4.4.1.1: Sivas-Kayseri-Yozgat Bölgesinde İşletme Özellikleri

	İşletme Büyükkl.(BOY)	Eğitim düzeyi (EĞİT-KAT)	Yabancı dil	E.T. (Web sitesi)	YENİ (AR-GE)
EĞİT-KAT	,323(**)				
Yabancı dil	,233(**)	,497(**)			
E.T. (web)	,300(**)	,292(**)	,227(**)		
AR-GE/buluş	,203(**)	,280(**)	,207(**)	,328(**)	
DIŞFUAR	,408(**)	,278(**)	,206(**)	,233(**)	,307(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Yabancı dil seviyesi ile internetten yararlanma, Ar-Ge faaliyetleri ve dış fuarlara katılım arasında anlamlı ilişkiler saptanmıştır. Diğer göstergeler de aynı şekilde birbirleriyle bağlantılı bulunmuştur.

4.4.1.2 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Çeşitli Sosyal Sermaye Tipleri ve Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı:

İşletmelere özgü niteliklerden bazılarının, modelde tanımlanan iki tip sosyal sermayeden ilk olarak sosyal sermayenin karakteristik özellikleri olarak tanımlayabileceğimiz güven ve güvenilirlik, normlar ve ağları kapsayan “potansiyel sosyal sermaye” göstergelerine odaklanılmıştır.

a) İşletme Özellikleri ile Potansiyel Sosyal Sermaye Bağlantısı:

İlk olarak birinci grupta yer alan, işletme özellikleri ile potansiyel sosyal sermaye göstergeleri arasındaki bağlantılara bakılacaktır. Esas itibarıyla işletme niteliklerini temsil etmek üzere, iş sahibinin deneyimi, eğitimi, işletme kategorisi (işletmenin ölçeği), dışa açıklık derecesi, yenilikçilik ve enformasyon teknolojisi kullanım düzeyi ile başlıca müşteriye bağımlılık düzeyi analize dahil edilmiştir. “Potansiyel sosyal sermaye” olarak tanımladığımız, kısaca, güven, normlar ve ağlar gibi sosyal sermayenin karakteristik özelliklerini yansıtan göstergeler içinden seçilen değişkenler ise şunlardır:

- Güven ve güvenilirlik algısı: Dünya Değerler Araştırmasının genelleştirilmiş güvenle ilgili sorusu, değişik gruplara yönelik güven düzeylerinin bir ortalamasını yansıtan ve bu çalışma için geliştirilen “bileşik güven” değişkeni, atfedilmiş ve kazanılmış güven, iş ortamının güvenilirliği.
- Normlar: İş itibarının önemi, mahkemelere güven, misilleme korkusu ve iş akdinin bozulacağı endişesi.
- Aidiyet: Kendisini yerel üreticiler cemiyetine ait hissedip hissetmediği.
- Ağ etkinlik derecesi: Üyesi olduğu mesleki örgütün etkinlik derecesi.

a) İşletme Özellikleri ile Potansiyel Sosyal Sermaye Bağlantısı:

Bu bölümde ilk olarak işletme özelliklerinin güven, normlar ve ağ etkinliği (potansiyel sosyal sermaye) ile bağlantılarına bakılacaktır. İşletme özelliklerini yansıtan değişkenlerden işletme kategorisi/büyüklüğü (BOY), iş sahibinin eğitim düzeyi (EĞİT), enformasyon teknolojisi (E.T.) kullanımı (web sitesi sahipliği), yenilikçilik (YENİ) düzeyi (Ar-Ge, buluş sahipliği), dış fuarlara katılım düzeyi (DIŞFUAR) ve başlıca müşterisiyle bağımlılık derecesi (BAĞMLK) seçilmiştir. Spearman bağıntı katsayılarını gösteren Tablo 4.4.1.2.a'dan da görüleceği üzere,

genellikle % 5 anlamlılık düzeyinde oldukça zayıf bağlantılar söz konusudur. Buradan çıkan sonuç, işletme özellikleri ile girişimcilerin güven ve güvenilirlik algıları, değer yargıları ve yaptırımları, üyesi oldukları mesleki örgütün etkinliği arasında bir bağlantı olduğu halde bunun dikkate değer bir bağlantı olmadığıdır. Diğer bir ifadeyle işletmenin üretim ölçeğinin büyüklüğü, iş sahibinin eğitim seviyesinin yüksekliği, yenilikçilik kapasitesi, dışa açıklık derecesi veya başlıca müşterisiyle bağımlılık düzeyi gibi faktörler, iş sahibinin güvenme eğilimini, iş hayatı ile ilgili değer yargılarını ve mesleki örgütün etkinliğine ilişkin algılarını bir ölçüde etkileyebilmektedir.

Tablo-4.4.1.2.a: Bazı İşletme Özelliklerinin Potansiyel S.S. Göstergeleri ile İlişkisi

Potansiyel S.S.	BOY	EGIT	ET	YENİ	DIŞFUAR
	İşletme büyüklüğü	Eğitim Kat.	Web sitesi	Ar-Ge/Buluş	
Genel Güven (DDAGV)		,159(**)		,126(*)	
Bileşik Güven:BGD-KAT				-,114(*)	
BAĞSS	-,135(*)		-,125(*)		
BAĞSS3				-,177(**)	-,144(*)
BAĞSS4				-,206(**)	-,175(**)
BIRSS	-,182(**)	-,111(*)		-,129(*)	
NORM1: İTBR	-,132(*)				-,153(**)
NORM2: HUK		-,130(*)			
NORM3: MİSİL		-,154(**)		,151(**)	
NORM4: İŞBOZ		-,127(*)		,121(*)	
Sosyal Ağlara Katılım (SAK)			,140(*)	,119(*)	
Bileşik Ağ Etkinliği: BAE	,147(**)	,226(**)	,148(**)		,210(**)
BAE-KAT	,141(*)	,213(**)	,144(**)	,111(*)	,181(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Zayıf ta olsa en fazla pozitif yönlü ve anlamlı ilişki, işletmenin sayılan bu özellikleri ile mesleki örgütün etkinliğine ilişkin algısı arasında bulunmaktadır. Özellikle iş sahibinin eğitim düzeyi ve başlıca müşterisiyle bağımlılık düzeyi ile mesleki örgüt etkinliği arasındaki bağlantının biraz daha güçlü olduğu anlaşılmaktadır. *Ticari ilişkide bağımlılık düzeyi yükseldikçe, örneğin başlıca müşterisi bizzat malzeme de temin ediyorsa, girişimcinin güven, iş ortamının güvenilirliği ve mesleki örgütün etkinliğine ilişkin algıları da bundan bir ölçüde olumlu etkilenmektedir.*

Öte yandan eğitilmiş ve dışa açık tipteki girişimciler, üyesi oldukları mesleki örgütün faaliyetlerinden nispeten daha fazla memnundurlar. Buradan, onların aynı zamanda mesleki örgütün faaliyetlerine de daha fazla katılım sağladıkları sonucunu çıkarmak mümkündür.

Tablo-4.4.1.2.b: Başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyinin Potansiyel SS ile ilişkisi

Potansiyel S.S.	Başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyi					
	Başlıca müşterinin payı BAĞMLK1	Başlıca müş. talebiyle yatırım yapma (BAĞMLK2)	Başlıca müşteri tarafından bizzat temin edilenler:			
			Tasarım BAĞMLK3a	Ürün özellikleri BAĞMLK3b	Malzeme BAĞMLK3c	Teknik yard BAĞMLK3d
Bileşik Güven: BGD						,134(*)
BGD-KAT						,115(*) ,148(*)
Güvenilirlik GLK	-,127(*)					,190(**)
<i>Ticari partneri:</i>						
-Aynı köyden BAGSS1	-,195(**)	,159(*)	,119(*)			,208(**)
-Akraba (BAGSS2)	-,178(**)		,126(*)			,235(**)
-Aynı dinden (BAGSS3)		,157(*)		,155(**)		,213(**)
Aynı kökenden (BAGSS4)	-,150(**)	,226(**)				,164(**)
BIRSS						-,193(**) -,148(*)
MİSİL				,153(**)		-,124(*)
İŞBOZ				,115(*)		-,203(**)
B. Ağ Etkin						
BAE		,195(**)	,248(**)	,230(**)	,248(**)	,244(**)
BAE-KAT		,203(**)	,269(**)	,241(**)	,249(**)	,261(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

b) İşletme Özellikleri ile Fiili Sosyal Sermaye Bağlantısı:

Aynı işletme özelliklerinin kişilerin bilfiil giriştikleri sosyal ilişkilerinin sonuçları (fiili sosyal sermaye) ile ilişkisi hakkındaki bilgiler aşağıdaki tablodadır (Tablo 4.4.1.2.c).

Burada da bağıntı düzeyleri düşüktür. Bir ölçüde dikkat çeken bağlantı, zayıf olsa da, işletme kategorisi, eğitim düzeyi, enformasyon teknolojisi kullanımı, yenilikçilik ve dışa açıklıkla ilgili değişkenler ile fiili sosyal sermaye değişkenleri arasındadır.

Tablo-4.4.1.2.c: İşletme Özelliklerinin Fiili Sosyal Sermaye Göstergeleri ile İlişkisi

	BOY	EGIT	ET	YENİ	DIŞFUAR
	İşletme kat.	Eğitim Kat.	Web sitesi	Buluş/ Ar-Ge	
<i>Fiili Sosyal Sermaye</i>					
Bilgi ve tecrübe paylaşımı				,130(*)	
Malz, mak-cihaz paylaşımı				-,128(*)	
Ortak pazarlama		,114(*)		-,123(*)	,162(**)
Ortak malzeme alımı			,112(*)	,160(**)	,158(**)
Ortak lobi faaliyeti		,159(**)	,118(*)	,131(*)	
Ortak girişim			,133(*)		
Bileşik İşbirliği (BİD)		,131(*)	,133(*)	,153(**)	,117(*)
BİD-KAT		,139(*)	,129(*)	,147(**)	,140(*)
Katkı: diğer yerel firmalar		,132(*)			
Müşteri-tedarikçi katkısı	,118(*)	,157(**)	,154(**)		,148(*)
Destek teşk (KOSGEB,vb)	,179(**)	,169(**)			,258(**)
Eğitim kurumu (üniversite)		,165(**)	,165(**)	,188(**)	,205(*)
Bileşik Öğrenme (BÖD)	,118(*)	,210(**)	,167(**)	,139(*)	,203(**)
BÖD-KAT		,218(**)	,162(**)	,139(*)	,218(**)
<i>İl Dışı Hemş Katkısı:</i>					
Bürokrat			,136(*)		
Bilim adamı					,169(**)
B. HemsKatkı (BHK)			,118(*)		

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Tüm anlamlı bağlantılar arasında vurgulanmaya değer olanlardan biri iş sahibi-yöneticinin eğitim düzeyi ile sosyal ilişkilerin üretim birimine öğrenme imkanlarını artırmak suretiyle katkı sağlaması arasındaki pozitif ilişkidir.

Ayrıca Ar-Ge bölümü olan, dış fuarlara katılım sağlayan firmaların, eğitim kurumlarından, KOSGEB vb destekleme kuruluşlarından katkı sağladıkları ve paylaşım, işbirliği ve ortak eylem davranışları içine girdikleri söylenebilir. Paylaşım, işbirliği ve ortak eylemler yine bir ölçüde eğitim seviyesiyle ve enformasyon teknolojisi kullanımı ile bağlantılı gibi gözükmektedir. Ancak bu ilişkilerin hiçbiri için güçlü ve kesin nitelemesi yapılamamaktadır. Buradan da çıkan sonuç, eğitilmiş ve yeniliklere açık tipteki girişimcilerin kurdukları sosyal ilişkileri ve katıldıkları ağlar vasıtasıyla işbirliği ve öğrenme olanaklarından yararlandıkları, işletmelerine fayda sağladıkları yönündedir.

İşletme özellikleri arasında tanımladığımız başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyi sosyal sermaye değişkenleri ile en fazla anlamlı ilişkiye sahip değişken grubudur. Tablo 4.4.1.2.d'den görüleceği üzere, işletmelerin başlıca müşterileri üretim sürecinde ne kadar müdahil ise, işletmenin işbirliği yapma eğilimi ve ilişkileri sayesinde üretim birimine sağladığı katkı da o kadar artmaktadır. Bu ilişki, özellikle

başlıca müşterinin malzemeyi bizzat temin etmesi ve işletmenin sadece başlıca müşteri talebi doğrultusunda imalat için yatırım yapması şeklindeki bağımlılık tiplerinde daha güçlüdür.

Bağımlılık ile alternatif tedarikçi arayışında kolaylaşma şeklindeki işlem maliyeti azalması arasında doğal olarak herhangi bir bağlantı bulunamamıştır. Böyle bir ilişki bulunamamış olması doğal bir sonuç olduğu kadar, aynı zamanda mevcut bağımlılık ilişkilerinden memnuniyete ilişkin bir ipucu olarak da algılanabilir. Nitekim satışlar içinde başlıca müşteri payının yükselmesi ile finansman arayışında kolaylaşma arasında zayıf, pozitif ve düşük anlamlılıkta da olsa bir ilişki bulunmuştur. Yani pazar garantisi yükseldikçe işletmenin işlem maliyetleri de azalmaktadır.

Tablo-4.4.1.2.d: Başlıca Müşteri ile Bağımlılık Düzeyinin Fıili Sosyal Sermaye ile İlişkisi

	<i>Başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyi</i>					
	Başlıca müşterinin payı BAĞMLK1	Başlıca müşteri talebiyle imalat için yatırım BAĞMLK2	Başlıca müşteri tarafından bizzat temin edilenler:			
			Tasarım BAĞMLK3a	Ürün özellikleri BAĞMLK3b	Malzeme BAĞMLK3c	Teknik yardım BAĞMLK3d
Finans arayışında kolaylaşma	,140(*)					
Bilgi ve tecrübe paylaşımı	-,172(**)	,218(**)	,231(**)	,192(**)	,266(**)	,133(*)
Malz, mak cihz paylaşma	-,165(**)	,273(**)	,175(**)	,176(**)	,239(**)	,160(**)
Ortak pazarlama		,197(**)	,203(**)	,150(**)	,308(**)	,151(**)
Ort. malz alımı		,209(**)	,236(**)	,153(**)	,303(**)	
Ortak lobi		,248(**)	,226(**)	,206(**)	,234(**)	,195(**)
Ortak girişim		,210(**)	,161(**)	,126(*)	,303(**)	,209(**)
Bileşik İşbirliği (BİD)	-,136(*)	,304(**)	,254(**)	,213(**)	,355(**)	,220(**)
BİD-KAT	-,138(*)	,332(**)	,252(**)	,182(**)	,350(**)	,247(**)
Katkı: diğer yerel firmalar			,131(*)		,249(**)	
Müşteriler ve tedarikçiler		,231(**)	,131(*)	,189(**)	,234(**)	,138(*)
Destek teşk. (KOSGEB,vb)		,188(**)	,142(*)		,146(*)	,166(**)
Eğitim kurumu (üniversite)		,167(**)	,261(**)	,220(**)	,253(**)	,261(**)
B.Öğrenme (BÖD)		,239(**)	,211(**)	,212(**)	,280(**)	,219(**)
BÖD-KAT		,227(**)	,189(**)	,185(**)	,265(**)	,212(**)
<i>Hemş Katkısı:</i>						
İşadami		,182(**)	,152(**)	,138(*)		
Bürokrat	,171(**)		,145(*)	,123(*)		
Siyasetçi		,131(*)	,139(*)	,121(*)		
B.HemşKatkı (BHK)	,131(*)	,201(**)	,149(**)	,135(*)		

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı)

Öte yandan başlıca müşterinin satışlar içindeki payı ile işbirliği ve ortak eylem düzeyi arasında yine düşük seviyeli ama anlamlı ve negatif ilişki bulunmuştur. Bu ilişkinin negatif çıkmasını, işletmenin başlıca müşterisine mevcut satışlarıyla tatmin olduğu ve pazarını garanti altına almış olduğu için de herhangi bir şekilde başkalarıyla işbirliği ihtiyacı ve arayışı içine girmediği şeklinde yorumlayabiliriz.

c) İşletme Özellikleri ile Performans Göstergeleri Bağlantısı:

Son olarak işletmelerin performans göstergelerinin işletmenin özelliklerindeki farklılıklara göre değişim gösterip göstermediğine baktığımızda da genelde yine zayıf ancak önceki değişken gruplarına göre biraz daha kuvvetli olarak nitelendirebileceğimiz bağlantılardan söz etmemiz mümkündür. Özellikle işletme kategorisi ile pek çok performans göstergesinin düşük de olsa bağlantılı olduğu, ayrıca eğitim ve web sitesi sahipliği ile bazı performans göstergeleri arasında ilişki bulunduğu görülmektedir (Tablo 4.4.1.2.e).

İşletmenin boyutu, en fazla sayıda performans göstergesiyle bağlantıya sahiptir. Aynı şekilde işletmenin enformasyon teknolojisini kullanıyor olması, araştırma-geliştirme faaliyetlerine sahip olması ya da dış fuarlara katılım sağlaması ile performans göstergeleri arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Tablo-4.4.1.2.e: İşletme Özelliklerinin Performans Göstergeleri ile İlişkisi

	BOY	EGIT	ET	YENİ	DIŞFUAR
	İşletme kat.	Eğitim Kat.	Web sitesi	Buluş/ Ar-Ge	
KAPASİTE	,222(**)		,186(**)	,111(*)	,128(*)
ÇIKTI	,126(*)	,117(*)			
Ort. fiyat artışı			-,123(*)		
İstihdam artışı	,231(**)	,136(*)			
Piyasaya uygunluk	,118(*)				
Bileşik Performans	,135(*)				
İHR					,207(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

İşletmelerin başlıca müşterileriyle bağımlılık düzeylerinin ilave yatırıma gitme kararlarını etkilemiş olması da beklenen bir sonuçtur (Tablo 4.4.1.2.f). Bağımlılık düzeyiyle ilgili başka bir sonuç, başlıca müşterisinden teknik yardım temin ettiğini bildirenlerle ihracatının son yıllarda önemli artış gösterdiğini

belirtenler arasındaki bağıntıdır. Başlıca müşteriyle bağımlılık düzeyinin diğer performans göstergeleri ile bağıntısı bulunamamıştır.

Tablo-4.4.1.2.f: Başlıca Müşteri ile Bağımlılık Düzeyinin Performans ile İlişkisi

	<i>Başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyi</i>				
	Başlıca müşterinin payı (BAĞMLK1)	Başlıca müşteri talebiyle yatırım (BAĞMLK2)	Başlıca müşteri tarafından bizzat temin edilenler:		
<i>Performans:</i>			Tasarım (BAĞMLK3a)	Ürün özellikleri (BAĞMLK3b)	Teknik yardım (BAĞMLK3d)
KAPASİTE	,197(**)	,297(**)	,215(**)	,148(**)	
İstihdam		,127(*)			
İhracat artışı (İHR)					,283(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

4.4.1.3 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağlantısı:

Bu başlık altında, çalışmanın esas analiz konularından biri olan sosyal sermayenin kaynakları ve sosyal sermayenin etkileri arasındaki ilişkiye odaklanılacaktır. Bu bağlamda, ilk olarak literatürde en çok ele alınan göstergeler olan güven, normlar, aidiyet ve ağların, yani sosyal sermayenin kaynakları (potansiyel sosyal sermayenin), işlem maliyetlerinin azalması, işbirliği ve iş yerine katkı şeklindeki etkileri (fiili sosyal sermaye) arasındaki etkileşime bakılacaktır.

Potansiyel sosyal sermaye göstergeleri burada dört grup altında incelenmektedir. İlk grupta güven ve güvenilirlik, ikinci grupta bağlayıcı sosyal sermaye (atfedilmiş güven) ve birleştirici sosyal sermaye (atfedilmiş güven), üçüncü grupta normlar ve aidiyet, dördüncü grupta ise ağ etkinliği ele alınmıştır. Her grubun hem fiili sosyal sermaye ile hem de performans göstergeleriyle bağlantıları araştırılacaktır.

Güven ve güvenilirlik: İlk olarak kişilerin güvenme eğilimlerini ölçen değişkenler ile giriştikleri sosyal ilişkilerin (eylemlerinin) sonuçları arasındaki ilişki incelenecektir. Bağlantıların yine çok kuvvetli olmadığı dikkat çekse de, anlamlı ilişkinin bulunduğu değişkenlere biraz yakından bakmakta fayda vardır (Tablo 4.4.1.3.a).

Tablo-4.4.1.3.a: Güven, Güvenilirlik ve Sosyal Sermayenin Etkileri

	Genel Güven (DDAGV)	BAĞSS	BGD	BGD-KAT	Güvenilirlik (GLK)
<i>İşlem Maliyetleri: alternatif tedarikçi arayışı</i>	-,132(*)	-,148(**)			
-finansman arayışı		-,161(**)			
BİŞKİŞİM MalAz (BİMA)		-,138(*)			
Malz, mak-cihz paylaş			,240(**)	,225(**)	,141(*)
Ortak pazarlama					,196(**)
Ortak malzeme alımı	,112(*)		,125(*)	,114(*)	,164(**)
Ortak lobi faaliyeti			,151(**)	,159(**)	,127(*)
Ortak girişim			,118(*)	,127(*)	,156(**)
BİŞK İşbirliği D (BİD)			,201(**)	,194(**)	,185(**)
BİD-KAT			,176(**)	,212(**)	,162(**)
Eğitim kurumları katkısı					,118(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

İşlem maliyetlerinin azalması ile gerek genelleştirilmiş güven (DDAGV), gerekse atfedilmiş güven (bağlayıcı sosyal sermaye) değişkenleri arasında ters yönlü bir ilişki bulunmuştur. Bağlayıcı sosyal sermayenin işlem maliyetlerinin azalmasıyla negatif ilişkisi öngörülen bir ilişkidir.

İşlem maliyetlerinde azalma ile negatif ilişkisi tespit edilen DDA güven göstergesinin diğer fiili sosyal sermaye göstergeleriyle ilişkisi bulunmamıştır. Oysa bu çalışmada türetilen, çeşitli gruplara yönelik “bileşik güven düzeyi ölçütü” ve iş ortamının güvenilirliği değişkenleri, işbirliği ve ortak eylem düzeyleri ile pozitif yönlü ilişki içindedir. Yani iş ortamını güvenilir bulanlar ve genel olarak güven düzeyi yüksek olanlar pek çok alanda işbirliğine daha yatkındırlar. Bileşik güven ölçütünün diğer DDA güven sorusundan daha fazla bağıntıya sahip olması beklenen bir durumdur. Çünkü bu çalışmada geliştirilen bileşik ölçütte, çok değişik gruplara spesifik olarak yönelen güven hassas bir ölçüme tabi tutulmuştur ve daha gerçekçi olduğu düşünülmektedir. DDA güven sorusu ise son derece muğlaktır ve kişinin hangi grupları hayal ederek yanıtladığı, yani kime yönelik güvenin ölçüldüğü çok belirsizdir. Oysa bileşik ölçütte, kişinin toplumdaki muhtelif gruplara mensup müşterilerinden tedarikçilerine, kamu görevlilerinden yerel yöneticilere kadar uzanan pek çok boyut kapsamaktadır. Diğer taraftan bu grupta yer alan potansiyel sosyal sermaye (kaynaklar) göstergeleri içinde bir tek güvenilirlik algısı ile eğitim kurumlarının katkısı arasında pozitif bağıntı bulunmuştur.

Bağlayıcı Sosyal Sermaye: Tablo 4.4.1.3.b'de sonuçları verilen, ikinci gruptaki sosyal sermaye değişkenlerimiz, iş sahiplerinin birlikte iş yaptığı kişilerin kendileriyle aynı gruptan olup olmadığını belirleyen sorulardan oluşmuştur.

Tablo-4.4.1.3.b: Bağlayıcı Sosyal Sermaye ve Sosyal Sermayenin Etkileri

	Birlikte iş yaptığı kişiler: aynı mahalle/köyden (BAĞSS1)	- aynı aileden (akraba) (BAĞSS2)	- aynı din/mezhep (BAĞSS3)	- aynı etnik kökenden (BAĞSS4)	- aynı siyasi görüşten (BAĞSS5)
İşlem Maliyetleri: alternatif tedarikçi arayışında kolaylaşma	-,169(**)	-,139(*)		,123(*)	-,159(**)
-finansman arayışında kolaylaşma	-,185(**)	-,185(**)			
- insanları denetleme ihtiyacının azalması	-,137(*)				
Bileşik İşlem Maliyetleri Azalma (BİMA) Derecesi	-,217(**)	-,160(**)			-,118(*)
BİMA-KAT	-,220(**)	-,180(**)			-,113(*)
Bilgi ve tecrübe paylaşımı	,225(**)	,147(**)	,166(**)	,121(*)	
Malzeme, makine ve cihaz paylaşımı	,298(**)	,236(**)	,306(**)	,272(**)	,118(*)
Ortak pazarlama	,260(**)	,251(**)	,213(**)	,170(**)	,169(**)
Ortak malzeme alımı	,212(**)	,203(**)	,212(**)	,189(**)	,124(*)
Ortak lobi faaliyeti	,283(**)	,134(*)	,182(**)	,187(**)	,155(**)
Ortak girişim	,206(**)	,245(**)	,284(**)	,231(**)	,133(*)
Bileşik İşbirliği Düzeyi (BİD)	,315(**)	,256(**)	,303(**)	,271(**)	,178(**)
BİD-KAT	,332(**)	,272(**)	,232(**)	,211(**)	,171(**)
Katkı: diğer yerel firmalar		,169(**)	,205(**)	,207(**)	,151(**)
Müşteriler ve tedarikçiler	,130(*)			,119(*)	,174(**)
Destek teşk (KOSGEB)	,176(**)	,128(*)	,123(*)		
Eğit. Kurumu (üniversite)	,126(*)	,154(**)	,128(*)	,113(*)	,150(**)
Bileşik Öğrenme (BÖD)	,171(**)	,161(**)	,174(**)	,176(**)	,170(**)
BÖD-KAT	,154(**)	,159(**)	,125(*)	,131(*)	,158(**)
<i>Hemşerilerin Katkısı:</i>					
Bürokrat					,123(*)
Siyasetçi			,119(*)	,157(**)	,185(**)
B. Hemşeri Katkı (BHK)			,144(*)	,145(*)	

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Burada amacımız, aynı mahalle veya köyden olmak, akraba olmak, aynı kültürden ya da aynı siyasi gruptan olmanın, kişilerin işlem maliyetlerinde bir azalma, işbirliği ve ortak eylemlerinde bir artış ya da işletmenin geliştirilmesine katkı sağlanması ile ilişkili olup olmadığını anlamaktır. Yine oldukça zayıf, ancak anlamlılık derecesi yüksek (% 0,01) düzeyde ilişkiler söz konusudur.

Alınan sonuçlar özellikle aynı mahalle ya da köyden olanlarla iş yapmanın bütün fiili sosyal sermaye değişkenleriyle bağlantısını ortaya koymuştur. Bunlardan işlem maliyetlerinde azalma ile negatif, paylaşım ve işbirliği ile pozitif bağlantılar dikkati çekmektedir. Akrabalarla ya da aynı partiyi destekleyen insanlarla iş yapanların da kısmen aynı şekilde işlem maliyetleri azalmak yerine artmıştır. Aynı din ya da aynı etnik kökenden olmanın işlem maliyetlerinin azalmasıyla herhangi bir ilişkisi bulunmamaktadır. Öte yandan akrabalarla iş yapmanın dayanışma ve işbirliği eğilimleriyle pozitif bağlantılı olduğu açıktır. *Birlikte iş yaptığı kişilerin aynı siyasi görüşten olması ile siyasetçi hemşerilerin katkılarından yararlanma arasındaki ilginç bağıntı* da dikkatlerden kaçmamalıdır.

Birleştirici sosyal sermaye: Tablo 4.4.1.3.c'de kazanılmış güveni (birleştirici sosyal sermayeyi) ölçen farklı ölçütler ile sosyal sermaye etkileri arasındaki ilişkiler verilmektedir.

Tablo-4.4.1.3.c: Birleştirici Sosyal Sermaye ve Fiili Sosyal Sermaye

	BİRSS (Güven kazanılabilir)	BİRSS1 (Farklı etnik kökenden meslektaşlara güven)	BİRSS2 (farklı din-mezhepten meslektaşlara güven)	BİRSS3 (yabancılara güven)
Alt tedarikçi arayışında kolaylaşma		-,126(*)		
Finans arayışında kolaylaşma	-,149(**)			
B İşlem Mal. Az (BİMA-KAT)	-,133(*)	-,122(*)		
Bilgi ve tecrübe paylaşımı				,119(*)
Malz, mak-cihaz paylaşımı		,201(**)	,203(**)	,283(**)
Ortak pazarlama	-,157(**)	,136(*)	,123(*)	,140(*)
Ortak malzeme alımı	-,161(**)			,144(**)
Ortak lobi faaliyeti		,130(*)	,111(*)	,122(*)
Ortak girişim	-,113(*)	,129(*)		,145(**)
Bileşik İşbirliği Düzeyi (BİD)		,185(**)	,161(**)	,241(**)
BİD-KAT		,213(**)	,168(**)	,247(**)
Müşteri-tedarikçi katkısı				,138(*)
Eğitim kurumları (üniversite)	-,114(*)			,172(**)
Bileşik Öğrenme (BÖD)				,115(*)
İl Dışı Hemş Katkısı: İşadamı		-,141(*)	-,126(*)	
Bürokrat		-,118(*)		
Bileşik Hemşeri Katkısı (BHK)		-,175(**)	-,159(**)	
BHK-KAT		-,133(*)	-,115(*)	

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

İlk sütunda “Tatmin edici ticari ilişki sonrasında güvenin oluşacağı”na inananlar”, yani kazanılmış güvenin potansiyelini gösteren değişken ele alındığında, birleştirici sosyal sermaye (kazanılmış güven) ile ilgili beklenmeyen bazı sonuçlar çıkmıştır, zira işbirliği ve ortak eylem düzeyi ile de negatif bağlantılı bulunmuş olması beklenen bir durum değildir. “Tatmin edici ticari ilişki sonrasında güvenin oluşacağı”na inananların bunu aynı ölçüde işbirliği ve ortak eylemlerine yansıtmadıkları, tersine işbirliği yapmadıkları söylenebilir. Birleştirici sosyal sermayeyi ölçmek için alternatif olarak “farklı etnik kökenden, farklı mezhepten meslektaşlara ve yabancılara güven” değişkenlerine (BİRSS1, BİRSS2, BİRSS3) baktığımızda ise farklı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Bu defa diğer gruplardan meslektaşlarına güven duyanların işbirliği yapma eğilimlerinin arttığı görülmektedir.

Burada dikkati çeken bir husus da, oldukça düşük düzeyde olsa da, birleştirici sosyal sermaye, yani “ötekilere” duyulan güvenle, girişimcilerin il dışındaki hemşerileriyle ilişkilerinden işletmeye sağladıkları katkı arasındaki negatif bağlantılardır. Nitekim, hemşerilik ilişkisi de aslında grup-içi, yani “atfedilmiş” güven içerir. Birleştirici değil, bağlayıcı sosyal sermaye niteliğindedir. Dolayısıyla hemşeri bağlantısı güçlü olanların “ötekilere” güven duymalarını beklememek daha olası bir durumu yansıtabilir.

Güveni teşvik eden mekanizmalar: Kurumlar, Normlar ve Yaptırımlar

Üçüncü grupta yer alan potansiyel sosyal sermaye değişkenleri, güveni teşvik eden mekanizmalar, yani kurumlar, normlar ve yaptırımlardır. Normlar ve yaptırımların fiili sosyal sermaye oluşumuna bir etkisi olmadığı, iş sahiplerinin sadece il dışındaki hemşerilerinden siyasetçi ve bilim adamları ile ilişkilerinin oldukça zayıf anlamlılıkta bir bağıntısı olduğu saptanmıştır (Tablo 4.4.1.3.d).

Tablo-4.4.1.3.d: Normlar ve Sosyal Sermayenin Etkileri

<i>İl dışındaki hemşerilerin katkısı:</i>	İtibarın önemi (İTBR)	İşbirliğinin bozulma korkusu (İŞBOZ)
Bilim adamı	,127(*)	,127(*)
Siyasetçi	,144(*)	
BHK		
BHK-KAT	,126(*)	

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Son olarak, ortak girişimlerin ve il dışındaki hemşerilerle ilişkilerin aidiyet duygusu ile bağlantılı olması ve aynı zamanda iş konuşulan arkadaş (sohbet) ortamlarına (sosyal ağlara) katılım düzeyi ile işletmenin geliştirilmesine hemşerilerin katkısı arasında ilişki bulunmuş olması önemli bulgulardır. İşletme sahibinin kendisini yerel üretici cemiyetine ait hissetmesinin birtakım ortak faaliyetlere girişmesine zemin sağlıyor olması beklenen bir sonuçtur.

Tablo – 4.4.1.3.e: Aidiyet, Sosyal Ağlara Katılım ve Sosyal Sermaye Etkileri

<i>İşbirliği:</i>	AİDİYET	Sos Ağlara Katılım (SAK)
Ortak lobi faaliyeti	,129(*)	
Ortak girişim	,173(**)	
Bileşik İşbirliği Düzeyi (BİD)	,119(*)	
<i>İl dışındaki Hemşerilerin Katkısı:</i>		
İşadamı	,170(**)	,129(*)
Bürokrat	,198(**)	,121(*)
Bilim adamı	,184(**)	,117(*)
Siyasetçi	,179(**)	
BHK	,187(**)	,115(*)
BHK-KAT	,169(**)	,139(*)

Ağ Etkinliği: Girişimcilerin üyesi oldukları mesleki örgütün (genelde Sanayi ve Ticaret Odaları) etkinliği ile sosyal sermaye göstergeleri arasındaki bağlantılara baktığımızda şu ana kadarki en güçlü pozitif ilişkilere rastlamaktayız (Tablo 4.4.1.3.f).

Ağ etkinliği ile işlem maliyetleri arasında herhangi bir ilişkiye rastlanmamış olduğu için tabloda yer verilmemiştir. Bunun dışında kalan, paylaşım, işbirliği, ortak eylemlere girişenler ve sosyal ilişkiler sayesinde işyerinin geliştirilmesine katkı sağlayanların aynı zamanda mesleki örgütün etkinliği konusunda da olumlu beyanda buldukları anlaşılmaktadır.

Özellikle ileri düzey ağ etkinliği kategori, ileri işbirliği düzeyleri ile pozitif ve anlamlı korelasyona sahiptir. Buna göre, örneğin anlaşmazlıkların çözümü konusunda bile etkili olabilen bir mesleki örgüt, ortak amaçlarla lobi ve ortak girişimler olarak ortaya çıkabilen daha sofistike işbirliği imkanlarını sunabilir. Bu sonuç, mesleki örgütün, fiili sosyal sermaye oluşumu üzerinde ne denli etkili olabileceğini göstermektedir ve oldukça önemlidir.

Tablo-4.4.1.3.f: Ağ (Mesleki Örgüt) Etkinliği ve Fiili Sosyal Sermaye

	Tanışma ortamı sunma	Lobi faaliyetleri	Mal kalitesinin yükseltilmesine yardım	Anlaşmazlıkların çözümü	Bileşik Ağ Etkinliği (BAE)	BAE-KAT
Bilgi paylaşımı	,217(**)	,224(**)	,243(**)	,197(**)	,259(**)	,251(**)
Malz, mak-cihaz paylaşma	,212(**)	,174(**)	,190(**)	,235(**)	,240(**)	,223(**)
Ortak pazarlm	,265(**)	,221(**)	,299(**)	,317(**)	,329(**)	,285(**)
Ort. malz alımı	,232(**)	,163(**)	,254(**)	,275(**)	,276(**)	,252(**)
Ortak lobi	,312(**)	,305(**)	,223(**)	,292(**)	,329(**)	,279(**)
Ortak girişim	,346(**)	,261(**)	,307(**)	,380(**)	,376(**)	,340(**)
B. İşbirliği Düzeyi (BİD)	,325(**)	,276(**)	,297(**)	,341(**)	,365(**)	,327(**)
BİD-KAT	,317(**)	,266(**)	,278(**)	,290(**)	,341(**)	,317(**)
<i>Katkı: diğer yerel firmalar</i>	,208(**)	,156(**)	,250(**)	,248(**)	,255(**)	,211(**)
Müşteriler ve tedarikçiler	,210(**)	,199(**)	,189(**)	,202(**)	,238(**)	,200(**)
Destek teşk. (KOSGEB,vb)	,363(**)	,281(**)	,340(**)	,377(**)	,396(**)	,340(**)
Eğitim kur. (üniversite)	,304(**)	,249(**)	,289(**)	,352(**)	,352(**)	,311(**)
B.Öğrenme D. (BÖD)	,350(**)	,284(**)	,331(**)	,380(**)	,396(**)	,341(**)
BÖD-KAT	,331(**)	,274(**)	,304(**)	,318(**)	,361(**)	,315(**)
<i>İl Dışı Hemşeri Katkısı:</i>	,170(**)	,150(**)	,158(**)	,125(*)	,182(**)	,150(**)
İşadami						
Bürokrat	,198(**)	,145(**)	,212(**)	,251(**)	,238(**)	,204(**)
Bilim adamı	,170(**)	,142(*)	,179(**)	,174(**)	,192(**)	,161(**)
Siyasetçi	,217(**)	,197(**)	,136(*)	,161(**)	,211(**)	,195(**)
B. Hemşeri Katkısı(BHK)	,213(**)	,127(*)	,161(**)	,168(**)	,198(**)	,169(**)
BHK-KAT	,201(**)	,169(**)	,183(**)	,169(**)	,219(**)	,184(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

4.4.1.4 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı:

Bu başlık altında çalışmanın esas odak noktası olan sosyal sermaye ile işletmelerin performans göstergeleri arasındaki ilişki irdelenecektir. Önce potansiyel sosyal sermaye ölçütleri, ardından fiili sosyal sermaye ölçütlerinin performans göstergeleriyle ilişkisi araştırılacaktır.

a) Potansiyel Sosyal Sermaye – Performans İlişkisi:

Aşağıda güven, bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermaye, normlar ve yaptırımlar ile ağ etkinliği göstergeleri tek tek ele alınarak performans ölçen göstergeler ile bağlantılı olup olmadıkları analiz edilmiştir.

Araştırmada kullanılan genel güven göstergelerinden Dünya Değerler Anketi sorusunun ve iş ortamının güvenilirliği değişkenlerinin performans göstergeleriyle bağlantısı bulunamamıştır. Ancak bu çalışmada türetilen kategorik Bileşik Güven Düzeyi ölçütü ile verimlilik artışı değişkeni arasında % 0.05 anlamlılık düzeyinde düşük bir bağlantı saptanmıştır.

Tablo-4.4.1.4.a: Güven ve Birleştirici S.S. ile Performans Göstergeleri İlişkisi

	BGD-KAT (Bileşik Güven)	BİRSS (Kazanılmış güven-potansiyel)	BİRSS3 (Yabancılara güven)
KAPASİTE		,136(*)	
Verimlilik	,118(*)		
İhracat (İHR)			,257(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Aynı anlamlılık düzeyinde, kazanılmış güven potansiyelini yansıtan birleştirici sosyal sermaye (BİRSS) değişkeniyle “İşletmelerin üretimi genişletmek amaçlı makine ve teçhizat alımları” yani üretim kapasite artışına gitmeleri arasında benzer bir bağlantıdan söz etmek mümkündür. Ancak ondan biraz daha kuvvetli bir bağlantı diğer birleştirici sosyal sermaye göstergelerinden *yabancılara güven düzeyi ile ihracat performansı* arasındadır.

Bağlayıcı Sosyal Sermaye (Atfedilmiş Güven): İş sahiplerinin birlikte iş yaptıkları kişilerin kendileriyle aynı köyden veya akraba olmasının, kısacası “atfedilmiş güven” kapsamındaki ticari ilişkilerin kapasite artışı ile oldukça zayıf pozitif bir ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ancak diğer performans göstergeleriyle bağıntılar negatif çıkmıştır. Bu da, zayıf bir ilişki olduğu unutulmamak kaydıyla, bu tür yakın çevreyle iş yapmanın işletmeyi kısıtlayıcı olabileceğini göstermektedir.

Tablo-4.4.1.4.b: Bağlayıcı Sosyal Sermaye ile Performans Göstergeleri İlişkisi

	İş yaptığı kişiler:aynı mah/köyden BAĞSS1	Aynı aileden BAĞSS2	Aynı din/mezhep BAĞSS3	Aynı etnik kökenden BAĞSS4	Aynı siyasi görüşten BAĞSS5
KAPASİTE		,143(*)	,134(*)		
Ort. fiyat artışı		-,127(*)			
Piyasaya uygunluk (ÜİYİ)	-,184(**)	-,125(*)			-,130(*)
İHR				-,204(*)	

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Güveni teşvik eden mekanizmalar: Kurumlar, Normlar ve Yaptırımlar

Güvenin oluşmasına zemin hazırlayan mekanizmalarla performans ilişkisi ise bir sonraki tabloda yansıtılmaktadır. “Normlar” olarak kısaca ifade ettiğimiz bu mekanizmalardan özellikle iş itibarının önemi, adalete güven, işbirliğinin bozulması korkusu ile ilgili olanların hem ilave sermaye yatırımı ile, hem de diğer verimlilik artışı göstergeleriyle düşük de olsa anlamlı ilişkilerine rastlanmaktadır.

Tablo-4.4.1.4.c: Normlar ile Performans (Verimlilik) Göstergeleri İlişkisi

	İtibarın önemi:ITBR	Adalete güven: HUK	Cezalandırılma korkusu: MİSİL	İşbirliği bozulması korkusu İŞBOZ	AİDIYET
KAPASİTE	,116(*)	,170(**)	,143(*)	,130(*)	,219(**)
Dağıtım hızı: ÜYİ	,118(*)	,115(*)			
KKO				,156(**)	
İHR					,295(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Aidiyet duygusunun, ilave sermaye yatırımı ve *bilhassa ihracat performansı* ile arasındaki ilişkinin önemi dikkate değerdir.

Ağ Etkinliği: Mesleki örgütün etkinlik düzeyi ile performans göstergeleri arasında zayıf ama önemli bağıntılar olduğu söylenebilir. Performans göstergelerine tek tek bakacak olursak, ilave sermaye yatırımının mesleki örgütün her alandaki etkinliği ile pozitif bağıntılı olduğu, ihracat artışının ise lobi faaliyetleri konusundaki etkinlikle bağıntılı olduğu görülmektedir.

Tablo-4.4.1.4.d: Ağ Etkinliği ile Performans (Verimlilik) Göstergeleri İlişkisi

	Mesleki Örgütün (Ağ) Etkinliği					BAE-KAT
	Tanışma ortamı sunma	Lobi faaliyeti	Mal kalitesinin yükseltim	Anlaşmazlık çözümü	Bileşik Ağ Etkinliği (BAE)	
KAPASİTE	,176(**)	,111(*)	,155(**)	,125(*)	,167(**)	,154(**)
ÇIKTI	,118(*)					,126(*)
İstihdam artışı		,139(*)			,111(*)	,114(*)
Dağıtım hızı			,116(*)			,113(*)
KKO	,110(*)	,130(*)	,137(*)		,125(*)	,135(*)
Verimlilik					,111(*)	,133(*)
PERFKAT	,110(*)		,118(*)			,119(*)
BPerfrm BPERF			,127(*)		,116(*)	,133(*)
İHR		,198(*)				

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

b) Fiili Sosyal Sermaye – Performans İlişkisi:

İşlem maliyetlerinde azalma ile başlayıp, işbirliği düzeyindeki artışın ve öğrenme yoluyla işletmenin geliştirilmesine sağlanan katkılarla sürecek performansla bağlantının analizi sürecinde bu ilişkiler aşağıdaki tablolarda yansıtılmaktadır.

Tablo-4.4.1.4.e: İşlem Maliyetlerinde Azalma – Performans İlişkisi

	Tedarikçi arayışında kolaylaşma	Finansman arayışında kolaylaşma	B. İşlem Maliyeti Azalma (BİMA) Derecesi	BİMA-KAT
KAPASİTE		,115(*)		
Ort fiyat artışı	,153(**)	,133(*)	,121(*)	,130(*)
Piyasaya uygunluk (ÜİYİ)	,134(*)	,126(*)	,125(*)	,136(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

İşlem Maliyetlerinde Azalma: İşlem maliyetlerinin azalması, özellikle finansman arayışının kolaylaşması ile üretim kapasitesi artışı ve diğer bazı performans göstergeleri arasında zayıf ama anlamlı pozitif bir ilişkiden söz etmek mümkündür.

İşbirliği: Paylaşım, dayanışma ve işbirliğinin performans ile bağlantısına baktığımızda, özellikle ilave sermaye yatırımının tek tek her bir işbirliği alanıyla zayıf ancak anlamlılık derecesi yüksek ve pozitif bir ilişki içinde olduğu görülmektedir.

Tablo-4.4.1.4.f: İşbirliği – Performans İlişkisi

	Bilgi paylaş.	Malz, mak-cihz paylaşım	Ortak malzeme alımı	Ortak lobi faaliyeti	Ortak girişim	Bileşik İşbirliği D. (BİD)	BİD- KAT
KAPASİTE	,125(*)	,129(*)	,172(**)	,170(**)	,229(**)	,176(**)	,190(**)
KALİTE					,113(*)		

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Özellikle diğer üreticilerle ortak kullanım amaçlı ortak girişimlerle ilave sermaye yatırımı arasındaki bağıntı nispeten daha güçlüdür.

Öğrenme: İşletme sahiplerinin içinde buldukları ilişkiler sayesinde işletmelerini ne ölçüde geliştirdikleri, sosyal ilişkilerinden ne ölçüde yararlandıkları ile performans göstergeleri arasındaki bağlantı düzeyleri zayıf olmakla beraber, bilhassa ilave sermaye yatırımı ile pozitif bağlantıların ise oldukça anlamlı ve önemli

olduğu gözlenmektedir. Başta ihracat olmak üzere bazı performans artışları da, destekleme teşkilatları ve eğitim kurumlarından sağlanan katkılarla bağlantılıdır.

Tablo-4.4.1.4.g: Öğrenme – Performans İlişkisi

	D. yerel firmalar	Müşteriler tedarikçiler	Destek teşk. (KOSGEB,vb)	Eğitim kur. (üniversite)	B.Öğrenme (BÖD)	BÖDKAT
KAPASİTE	,146(**)	,178(**)	,189(**)	,146(**)	,209(**)	,169(**)
ÇIKTI		,139(*)				
İstihdam			,162(**)	,112(*)	,122(*)	
İHR			,184(*)			

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

İl dışındaki hemşerilerle bağlantılar: İşletme sahiplerinin il dışında yaşayan iş adamı, bürokrat, bilim adamı ve siyasetçi hemşerileriyle bağlarından, iş yerinin geliştirilmesi anlamında ne ölçüde yararlandıkları ve bunun verimlilik artışlarıyla bir ilgisinin bulunup bulunmadığı da yine merakımızı cezbeden bir konudur. Görüleceği üzere, hemşerilerinin katkısından yararlananlar ile ilave sermaye yatırımına gidenler arasında oldukça önemli bir bağıttan söz etmek mümkündür.

Tablo-4.4.1.4.h: İl Dışındaki Hemşerilerin Katkısı – Performans İlişkisi

	İşadamı	Bürokrat	Bilim adamı	Siyasetçi	BHK	BHK-KAT
KAPASİTE	,229(**)	,268(**)	,207(**)	,252(**)	,267(**)	,253(**)
ÇIKTI		,117(*)		,121(*)		
Kalite		,133(*)				
KKO			,149(**)			
Verimlilik				,132(*)		
BPERFKAT			,115(*)			
B Performans (BPERF)			,118(*)			

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

4.4.2 Sivas-Kayseri -Yozgat Bölgesinde Sosyal Sermayenin Yatırım Kararına Etkisi: Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Buraya kadar yapılan analizlerin sonuçlarına göre pek çok parametrenin işletmelerin performans artışlarıyla bağlantılarına dair ipuçları bulunmuştur. Ancak bu bağlantıların derecesini irdeleyebilmek için, daha ileri bir analiz yöntemi olan lojistik regresyon analizine başvurmamız gerekmiştir.

Lojistik regresyon modelimizde, performans değişkenlerinden “işletmelerin üretimi genişletmek amaçlı makine ve teçhizat alıp almadıkları” ya da diğer bir ifadeyle “kapasite artışına gidip gitmedikleri” bağımlı değişken olarak alınmıştır.

Bunun nedenlerinden biri bu sorunun iki cevap şıkkına sahip olmasıdır. Ayrıca bu gösterge sosyal sermaye göstergeleriyle, araştırmada ele aldığımız diğer performans göstergelerinden daha fazla bağıntılı bulunmuştur. Bu durumda bağımlı değişken, işletmenin yeni yatırım yapmasının, yeni yatırım yapmamasına oranıdır (bahis oranı).

Modelde yer alan 18 bağımsız değişken, bağıntı analizinde anlamlı bulunan değişkenlerdir. İşletmeye özgü nitelikler arasından modele dahil edilen değişkenler *işletme kategorisi (BOY)*, *eğitim (EĞİT)*, *enformasyon teknolojisi kullanımı (ET)*, *yenilikçilik (YENİ)* ve *bağımlılık düzeyleri (BAĞMLK1-2; BAĞI-2)*'dir. Sosyal sermaye göstergeleri arasından seçilen bağımsız değişkenler ise bağlayıcı sosyal sermaye (BAĞSS2-yapay değişken), kategorik bileşik *güven* değişkeni (BGD-KAT), *iş itibarı (İTBR)* hukuk sistemine güven (HUK), *işbirliği/iş akdinin bozulması endişesi (İŞBOZ)*, bileşik *ağ etkinlik* derecesidir (BAE-KAT). Sosyal sermayenin etkilerini (fiili sosyal sermaye) temsil eden bağımsız değişkenler, bileşik işlem maliyetlerinde azalma (BİMA-KAT) kategorik değişkeni, *işbirliği ve ortak girişim* düzeyi (BİD-KAT), bileşik *öğrenme* düzeyi (BÖD-KAT), bileşik *hemşehri katkısı* düzeyi (BHK-KAT) olarak belirlenmiştir.

Örneklemin tümünü kapsayan verilere uygulanan lojistik regresyon modelinin sonuçlarına Tablo 4.4.2'de, modelin uygunluğuna ilişkin istatistiklere tablonun alt kısmında yer verilmiştir. Bu istatistiklere bakıldığında denklemin anlamlı olup olmadığı anlaşılacaktır: - 2 Loglik değerinin, X^2 dağılımı değerini aştığı ve modelin anlamlı olduğu görülmektedir.

Tablo 4.4.2: Sivas-Kayseri -Yozgat Bölgesinde Sosyal Sermayenin Yatırım Kararına Etkisi: Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

		B	S.E.	Wald	Sig.	Bahis (Odds Oranı EXP(B))	EXP(B) için % 95 güven aralığı	
							Alt sınır	Üst sınır
İşletme Kategorisi (BOY)	(0-9: mikro) (rk)					1,0		
	10-49: küçük	1,783	,671	7,056	,008***	5,947	1,596	22,165
	50-250: orta	2,980	,848	12,340	,000***	19,697	3,734	103,899
Eğitim Kategorisi (EĞİT)	(İlk – orta) (rk)					1,0		
	Lise	-,230	,710	,105	,745	,794	,198	3,191
	Üniversite	,069	,685	,010	,920	1,072	,280	4,106

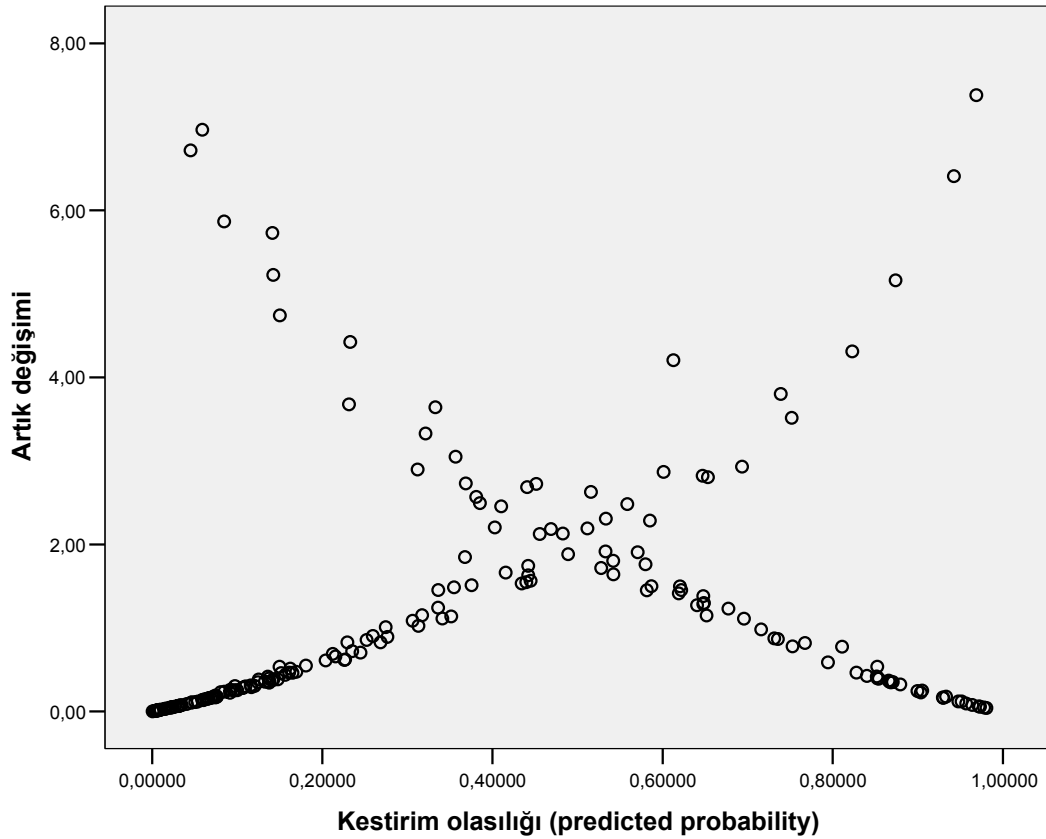
	Lisans üstü	,942	1,354	,484	,487	2,564	,181	36,420
Web sayfası (ET)	Hayır, yok (rk) Var	-,013	,572	,001	,982	,987	,322	3,031
Ar-Ge Bölümü (YENİ)	Hayır, yok (rk) Var	-,010	,527	,000	,985	,990	,353	2,780
Başlıca müşterinin payı (BAĞMLK1)	(< % 25) (rk)					1,0		
	% 25-50	1,020	,885	1,328	,249	2,774	,489	15,729
	% 50	,880	,853	1,064	,302	2,410	,453	12,819
	% 50-75	,869	,902	,928	,335	2,384	,407	13,976
	% 75-100	2,272	,866	6,876	,009***	9,700	1,775	53,002
Sadece başlıca müşteri talebi doğrultusunda yatırım (BAĞMLK2)	Hayır, yok (rk) Var	,341	,516	,437	,508	1,407	,511	3,870
Başlıca müşteriniz bizzat “ürün tasarımı” temin eder mi? (BAĞ1)	Hiçbir zaman (rk) Bazen Her zaman	,732	,697	1,103	,294	2,080	,530	8,155
		1,154	,835	1,911	,167	3,172	,617	16,300
Başlıca müşteriniz size bizzat “ürün özelliklerini” temin eder mi? (BAĞ2)	Hiçbir zaman (rk) Bazen Her zaman	,526	,774	,462	,497	1,692	,371	7,711
		,270	,873	,096	,757	1,310	,237	7,250
BİLEŞİK GÜVEN DÜZEYİ KATEG. (BGD-KAT)	Düşük düzeyli Orta düzeyli Yüksek düzeyli	-,300	,533	,315	,574	,741	,261	2,108
		-,329	,760	,187	,665	,720	,162	3,192
“Sizin için hayattaki en önemli şey ticari itibarnızdır” (İTBR)	Kesinlikle katılmıyorum (rk) Pek katılmıyorum Ne evet, ne hayır Az çok katılıyorum Kesinlikle katılıyorum	,517	1,187	,190	,663	1,677	,164	17,159
		,804	1,157	,483	,487	2,235	,232	21,569
		,221	1,207	,033	,855	1,247	,117	13,275
		,908	1,140	,635	,426	2,479	,266	23,140
“Ticari bir ilişkide aldatıldığınız zaman, mahkemeye gidip hakkınızı elde etmeniz mümkündür.” (HUK)	Kesinlikle katılmıyorum (rk) Pek katılmıyorum Ne evet, ne hayır Az çok katılıyorum Kesinlikle katılıyorum	-,401	1,252	,103	,748	,669	,058	7,781
		,122	1,099	,012	,912	1,130	,131	9,738
		,600	1,072	,314	,575	1,823	,223	14,898
		1,605	1,056	2,309	,129	4,977	,628	39,442
“İnsanın en önemli müşterisini aldatması çok risklidir, zira yenisini bulmak hem zordur, hem de zaman alır” (İŞBOZ)	Kesinlikle katılmıyorum (rk) Pek katılmıyorum	1,710	1,663	1,057	,304	5,528	,212	143,924

	Ne evet, ne hayır	-,080	1,573	,003	,959	,923	,042	20,126
	Az çok katılıyorum	,814	1,558	,273	,601	2,257	,106	47,867
	Kesinlikle katılıyorum	1,092	1,507	,525	,469	2,981	,155	57,194
Normal olarak birlikte iş yaptığımız kişiler akrabanızdır. (BAĞSS2)	Hayır (rk)					1,0		
	Evet	1,091	,644	2,868	,090*	2,977	,842	10,520
BİLEŞİK AĞ ETKİNLİĞİ KAT. (BAE-KAT)	Etkisiz (rk)					1,0		
	Orta derecede etkili	,012	,591	,000	,983	1,012	,318	3,224
	Etkili	-,022	,673	,001	,974	,979	,262	3,662
BLŞK İŞLEM MALİYETİ AZALM D. (BİMA-KAT)	Azalmadı (rk)					1,0		
	Orta derecede azaldı	1,543	,579	7,112	,008***	4,681	1,505	14,552
	Azaldı	,270	,757	,127	,722	1,310	,297	5,778
BİLEŞİK İŞBİRLİĞİ D. KAT. (BİD-KAT)	Düşük düzeyli (rk)					1,0		
	Orta düzeyde	,712	,596	1,425	,233	2,038	,633	6,557
	Yüksek düzeyde	1,983	,806	6,060	,014**	7,266	1,498	35,237
BİLEŞİK ÖĞRENME DER. KAT. (BÖD-KAT)	Düşük düzeyli (rk)					1,0		
	Orta düzeyde	,147	,521	,079	,778	1,158	,417	3,212
	Yüksek düzeyde	,217	,820	,070	,791	1,242	,249	6,196
BİLEŞİK HEMŞEHİRİ KATKISI DER. (BHK-KAT)	Düşük düzeyli (rk)					1,0		
	Orta düzeyde	1,119	,622	3,236	,072*	3,062	,905	10,363
	Yüksek düzeyde	-,019	,818	,001	,981	,981	,197	4,876
	Sabit	-1,125	,715	2,476	,116	,325		

rk: referans kategorisi * p≤0.10 ** p≤0.05 *** p≤0.01

	X ²	df	sig.	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Sq	Nagelkerke R Sq
Model:	98,087	42	,000***	164,170	,386	,530

Ayrıca lojistik regresyon modeli, artık (residual) analiziyle test edilmiştir. Modelin uyumundan sapma gösteren verileri ortaya koyan grafik (change in deviance plot) aşağıda yer almaktadır (Şekil 2).



Şekil 4.2: Lojistik Regresyon Modelinin Artık Analizi

Öte yandan tablo değerlerine bakıldığında, işletme kategorisi (BOY), başlıca müşteri ile bağımlılık (BAĞMLK1-başlıca müşterinin payının yüksekliği); bağlayıcı sosyal sermaye (BAĞSS2), işlem maliyetlerinin azalması (BİMA-KAT), işbirliği ve ortak eylem düzeyi (BİD-KAT), hemşerilerle ilişkilerin katkısı (BHK-KAT) değişkenlerinin, Wald testine göre % 5 anlamlılık düzeyinde anlamlı oldukları görülmektedir. Modelde kullanılan değişkenlerin eğilimleri pozitifdir. Yani bu değişkenlerin tümünün, işletmenin kapasite artış (yatırım) kararı ile pozitif eğilimli olduğu anlaşılmaktadır.

Hatırlanacağı üzere, lojistik regresyonda bağımlı değişkenin alabileceği değerlerden birinin “gerçekleşme olasılığı” tahmin edilir. Buna göre, bağımlı değişken log bahis oranı (log odds ratio) olmak üzere,

- İşletmenin ölçeğindeki mikro ölçekten küçük ölçeğe kategorik bir artış, log bahis oranını 1.78, küçük ölçekten orta ölçeğe kategorik bir artış ise 2.98

artırmaktadır. Bu etki farklı şekilde de ifade edilebilir: Parametrelerin exp (B) değeri 1'den çıkarılıp 100 ile çarpıldığında bahis oranındaki değişme elde edilir. Buna göre örneğin BOY değişkeninin Exp değeri, $(5.95 - 1 = 4.95) \times 100$ işleminden sonra % 495 şeklinde bir değere ulaşılmaktadır. İşletme ölçeği mikro ölçekten küçük ölçeğe değiştiğinde log bahis oranı, yani yeni yatırımın gerçekleşme olasılığı da % 495 artmaktadır.

- Ayrıca işletmelerin, satışları içinde başlıca müşterinin payı %75-100 kategorisine ulaştığında, log bahis oranı da 2.27 artmaktadır, yani üretimi artırmaya yönelik yatırıma girişme olasılığı yükselmektedir.

- Biraz düşük bir anlamlılık derecesinde bulunsa da, bağlayıcı sosyal sermayenin de kapasite artışı (yatırım) ile pozitif bir eğilim içinde bulunduğu saptanmıştır.

- İşlem maliyetlerinde kategorik bir azalma log bahis oranını 1.54 artırmaktadır. Diğer bir ifadeyle işlem maliyetleri azalanlar, işlem maliyetleri yüksek olanlara oranla 1.5 kat daha fazla üretimi genişletmek amaçlı yeni makine ve teçhizat alımına gitme eğilimi göstermektedirler.

- İşbirliği düzeyi düşük olanlar referans kabul edildiğinde, işbirliğinde orta düzeyden yüksek düzeye kategorik bir artış log bahis oranında 1.98 artışa neden olmaktadır. Paylaşma, işbirliği ve ortak eylemlere daha fazla girişenler, bu şekilde davranmayanlara göre yaklaşık iki kat daha çok üretimi genişletme kararı alma eğilimindedirler.

- Yine düşük anlamlılıkta da olsa, il dışında yaşayan hemşerilerin katkısındaki kategorik bir artışın bahis oranını 1.12 artırdığı söylenebilir.

4.5 SİVAS VE KAYSERİ'DE İŞLETMELER, SOSYAL SERMAYE OLUŞUMU VE PERFORMANSLA BAĞLANTILARI

Örneklemin tümünü kapsayan verilerin analiz sonuçlarına dayalı TR72 Bölgesinin tümüne ilişkin değerlendirmelerimizden sonra, bu bölümde il bazındaki verilerle gerçekleştirilen ileri analiz sonuçları açıklanmaktadır.

4.5.1 Sivas

4.5.1.1 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Birbiriyle Bağlantısı

Sivas'ta ankete katılan küçük girişimcilerin verimlilik üzerinde etkisi olabilecek bazı karakteristik özelliklerini yakından tanıyabilmek için, değişkenlerin birbirleriyle bağıntı (korelasyon) ilişkisine bakılacaktır. Bütün tablolar değişkenler arasında bağıntının mevcut olduğu durumları ve bağıntı katsayılarını vermektedir.

Bağıntı analizinde, eğitim ve yeniliklere açıklık ile işletme büyüklüğü arasında önemli pozitif bağlantılar bulunmuştur. Diğer bir ifadeyle, firma ölçeği büyüdükçe iş sahibinin yabancı dil, eğitim, enformasyon teknolojisi kullanım ve dış fuarlara katılım düzeyi yükselmekte, ayrıca firmada bir Ar-Ge bölümü bulunması olasılığı da artmaktadır.

Tablo-4.5.1.1: Sivas'ta İşletme Özellikleri (Spearman Korelasyon Katsayıları)

	İşl Büyüklüğü (BOY)	Eğitim düzeyi	Yabancı dil	ET	Ar-Ge
EĞİT-KAT	,415(**)				
Yabancı dil	,252(*)	,444(**)			
ET	,402(**)	,255(*)			
Ar-Ge(patent)	,227(*)	,376(**)	,239(*)	,451(**)	
DIŞFUAR	,483(**)	,245(*)		,401(**)	,240(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Eğitim düzeyi yüksek olan iş sahiplerinin yabancı dil bilme, dış fuarlara katılma, enformasyon teknolojisi kullanma olasılıkları da artmaktadır. Ayrıca eğitilmiş iş sahiplerinin işletmelerinde bir Ar-Ge bölümüne ve aynı zamanda patent vb buluşlara sahip olma eğilimleri daha fazladır.

Yabancı dil bilmenin özellikle “buluşçu” olmakla bağlantılı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca enformasyon teknolojisi kullanım düzeyi ile Ar-Ge ve dış fuarlara katılım düzeyi bağlantılıdır.

4.5.1.2 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Çeşitli Sosyal Sermaye Tipleri ve Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı

İşletme büyüklüğü ile normal ticari ilişkinin akrabalık esasına dayalı olması arasında oldukça önemli bir pozitif bağlantı mevcuttur. Ayrıca yabancılara güven düzeyiyle de işletmenin ölçeği ilişkili iki değişkendir. Yani daha büyük işletmeler

(muhtemelen dış pazarlara açılım sağladıkları için) yabancılara daha fazla güven duyan işletmelerdir.

İşletmelerin yenilikçilik yaklaşımına sahip olmasının bir göstergesi olarak aldığımız Ar-Ge faaliyeti, kurumsal yaptırımların mevcudiyetine ilişkin hukuk sisteminin işleyişi değişkeni ile düşük düzeyde pozitif bağlantılıdır. Eğitim düzeyi daha yüksek olan girişimciler diğer meslektaşlarıyla daha az sohbet ortamlarına girmektedirler.

Tablo- 4.5.1.2.a: Sivas'ta İşletme Özellikleri ve Potansiyel Sosyal Sermaye

	İşletme Büyükülüğü (BOY)	Eğitim (EĞİT- KAT)	Ar-Ge	DIŞFUAR	BAĞMLK
<i>Bağlayıcı S.S.:</i> BAĞSS2 (ticari partnerin akraba olması)	,315(**)				
<i>Birleştirici S.S.:</i> BİRSS1 (yabancılara güven)	,223(*)				
<i>Kurumsal yaptırımlar:</i> HUK (mahkemelere güven)			,219(*)		,316(**)
SAK (Sohbet Ortamlarında İş Konuşma)		-,211(*)			
<i>Ağ Etkinliği:</i> - Tanışma ortamı sunma				,224(*)	,278(*)
- Lobi	,299(**)				,334(**)
- Mal kalitesi yükseltme				,312(**)	,286(**)
Anlaşmazlık çözümü	,271(**)				,245(*)
Bileşik Ağ Etkinliği: BAE	,280(**)			,289(**)	,330(**)
BAE-KAT	,266(*)			,310(**)	,261(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Sivas'ta işletme büyüklüğü, başlıca müşteriyle bağımlılık düzeyi ve dış fuarlara katılım, *ağ etkinlik düzeyi* ile anlamlı pozitif ilişkiye sahiptir. KOBİ'ler arasında işletme ölçeği nispeten büyük olanların ve dış fuarlara katılım sağlayanların; ayrıca, bağımlılık düzeyi yüksek olanlar içinden özellikle de satışları içinde başlıca müşterisinin payı yüksek olanlar veya müşterisi malzeme ve teknik yardım sağlayanların, üyesi oldukları mesleki örgütü genel olarak etkin olarak tanımladıkları anlaşılmaktadır. Öte yandan, bağımlılık düzeyi ile norm değişkenlerinden HUK değişkeni pozitif anlamlı bir bağıntıya sahiptir. Sadece başlıca müşterisinin talebi

doğrultusunda yatırım yaptığını söyleyenlerin, mahkemelere güven duydukları söylenebilir.

İşletme ölçeği daha büyük olan iş sahipleri, mesleki örgütün özellikle lobi faaliyetlerinde ve anlaşmazlıkların çözümünde etkili ve etkin olduğu düşüncesini daha fazla paylaşmaktadırlar. Bu, firma büyüdükçe Oda'nın faaliyetlerine, sofistike bazı hizmetler sunduğunu yakından bilecek ölçüde daha fazla katılım sağladığı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla büyük firmaların mesleki örgütün sunduğu hizmetlerden de daha fazla yararlandığı sonucuna ulaşabiliriz. Mesleki örgüt faaliyetlerine daha fazla katılım sağlayarak, daha fazla hizmetten yararlanan bir grup da dış fuarlara katılan işletmelerdir.

İşletme özellikleriyle fiili sosyal sermaye değişkenleri arasındaki korelasyona ilişkin tablolar Tablo- 4.5.2.b, Tablo- 4.5.2.c ve Tablo- 4.5.2.d'dir. Bu tablolarla birlikte Tablo- 4.5.2.e'de işletmenin son yıllardaki performansı ile bağlantılara ilişkin bulgularımız aşağıdaki paragraflarda özetlenmektedir.

İşletme büyüklüğü, ayrıca işbirliği göstergeleriyle anlamlı ilişkiye sahiptir, ancak öğrenme olanaklarının yaygınlaşması ile ilişkili bulunmamıştır. İşletme büyüklüğü ile üretim kapasitesini artırma kararı arasında kuvvetli bir bağlantı mevcuttur.

Eğitim düzeyi, işlem maliyetleri ile negatif, işbirliği ve öğrenme olanaklarının artması ile pozitif bağlantılı bulunmuştur. İş sahibinin eğitim düzeyinin yükselmesi, işlem maliyetlerinin azalmasını sağlamamaktadır. Eğitimin performans artışıyla doğrudan ilişkisi, (işçi sayısındaki artışla zayıf bir bağ dışında) pek bulunamamıştır. İş sahibinin eğitim düzeyi yükseldikçe, diğer meslektaşlarıyla bilgi ve tecrübe paylaşma ve birlikte lobi faaliyeti yapma eğilimleri artmaktadır.

Enformasyon teknolojisi kullanma düzeyi, işlem maliyetleriyle negatif, başta ortak lobi faaliyetleri olmak üzere pek çok alanda işbirliği eğilimi ve performans ile pozitif önemli bağlantılara sahiptir. Ayrıca yine enformasyon teknolojisi ile daha yakın olan firmalar, sosyal ilişkilerinin işletmelerini geliştirmelerine katkısı olduğunu beyan etmişlerdir: Müşterilerinin, tedarikçilerinin ve üniversitenin katkılarından belli ölçülerde yararlanmışlardır. Bu tip firmalar son yıllarda üretim kapasitesini artırma eğilimi göstermişlerdir.

Ar-Ge değişkeni, işlem maliyetleri arasında ters, işbirliği, öğrenme olanaklarının yaygınlaşması ve il dışındaki hemşerilerin işletmeye katkısı değişkenleriyle pozitif bağıntılara sahiptir. Ortak pazarlama ve ortak girişim dışındaki tüm işbirliği faaliyetleri ile oldukça önemli pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bu tip firmalar, hem sürekli alış veriş halinde buldukları müşteri ve tedarikçilerinin, hem de il dışındaki işadamı hemşerilerinin katkılarından yararlanma eğilimi göstermektedirler. Üretimi genişletmek amacıyla yeni makine alımı yapmak Ar-Ge değişkeniyle bağıntılı bulunmuştur.

Dış fuarlara katılım “yeniklere ve dışa açık” girişimci tipini betimlemek üzere kullanılan bir değişkendir ve işbirliği, öğrenme, hemşeri katkısı ve performansla göreceli olarak güçlü bağlantılara sahiptir. Dış fuarlara katıldığını belirten firmalar, mesleki örgütün tanışma ortamı sunma ve mal kalitesini yükseltmeye yardımcı faaliyetlerini etkili bulmakta, malzeme, makine ve cihaz paylaşımı dışında (üstelik daha karmaşık olan) her türlü paylaşım, işbirliği ve ortak eylem deneyimlerine sahip gibi görünmektedirler. Ayrıca işletmelerini geliştirmede müşterilerinin, tedarikçilerinin, üniversitenin ve il dışındaki “bilim adamı” hemşerilerinin katkılarından belli ölçülerde yararlanmışlardır. Dış fuarlara katılım, son yıllarda üretim kapasitesi artışına yönelik yeni sermaye yatırımı ile de pozitif önemli bir bağıntıya sahiptir.

Başlıca müşteriyle bağımlılık düzeyi, sosyal sermaye göstergeleri ve performans göstergeleriyle en güçlü ve en fazla sayıda bağıntıya sahiptir. Özellikle başlıca müşterinin malzeme ve teknik yardım sağlaması ya da başlıca müşterinin talebi doğrultusunda yatırım yapma gibi bağımlılıklar ile işbirliği düzeyi arasındaki bağıntılar oldukça güçlüdür. Ayrıca bağımlı tipteki girişimciler, bilhassa eğitim kurumlarının katkılarından yararlanmaktadırlar. Ayrıca bağımlılık düzeyinin performans göstergeleriyle de güçlü ilişkilere sahip olduğu tespit edilmiştir. Özellikle başlıca müşterisinden teknik yardım temin edenlerin ihracat performanslarının çok güçlü biçimde yükseldiği açıkça ortaya çıkmıştır (Tablo 4.5.1.2.e).

Tablo- 4.5.1.2.b: Sivas'ta İşletme Özellikleri ve İşlem Maliyetleri

<i>İşlem Maliyetlerinde Azalma:</i>	Eğitim düzeyi (EĞİT-KAT)	Enformasyon Tekn. Kullanımı (ET)	Ar-Ge
Hammaddeye ulaşma kolaylığı	-,217(*)		
Finansmana ulaşma kolaylığı	-,317(**)		
Denetleme ihtiyacının azalması			-,215(*)
BİMA	-,311(**)	-,211(*)	-,226(*)
BİMA-KAT	-,281(**)	-,259(*)	-,270(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Tablo- 4.5.1.2.c: Sivas'ta İşletme Özellikleri ve Paylaşım, İşbirliği, Ortak Eylem Düzeyi

<i>İşbirliği</i>	İşletme Büyüklüğü (BOY)	Eğitim (EĞİT- KAT)	ET	Ar-Ge	DIŞFUAR	BAĞMLK
Bilgi paylaşma	,210(*)	,211(*)	,262(*)		,269(*)	,291(*)
Malz, mak- cihaz payl.				,231(*)		,318(**)
Pazarlama					,263(*)	,403(**)
Malzeme alımı			,229(*)	,268(**)	,278(*)	,325(**)
Ortak Lobi faaliyeti	,319(**)	,238(*)	,392(**)	,339(**)	,341(**)	,244(*)
Ortak girişim			,236(*)		,336(**)	,252(*)
BİD	,236(*)	,219(*)	,317(**)	,258(*)	,321(**)	,324(**)
BİD-KAT	,229(*)	,236(*)	,302(**)	,286(**)	,270(*)	,327(**)
BİD-KAT1			,290(**)	,381(**)	,375(**)	,404(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Tablo- 4.5.1.2.d: Sivas'ta İşletme Özellikleri ve Öğrenme

<i>Öğrenme</i>	Eğitim (EĞİT- KAT)	ET	Ar-Ge	DIŞFUAR	BAĞMLK
Müş-tedarikçi katkısı		,263(*)	,327(**)	,287(**)	,277(**)
Eğitim kurumlarının (üniversite) katkıları		,273(**)		,306(**)	,390(**)
Bileşik Öğrenme Düzeyi (BÖD)	,254(*)	,299(**)	,280(**)	,284(*)	,307(**)
BÖD-KAT	,322(**)	,290(**)	,310(**)	,229(*)	,316(**)
BÖD-KAT1			,307(**)	,272(*)	,354(**)
İl dışı Hemşeri katkısı: İş adamı			,233(*)		,261(*)
Bilim adamı				,254(*)	,244(*)
BHK		,216(*)			,317(**)
BHK-KAT				,235(*)	,332(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Tablo- 4.5.1.2.e: Sivas'ta İşletme Özellikleri ve Performans

	İşletme Büyüklüğü (BOY)	Eğitim (EĞİT- KAT)	ET	Ar-Ge	DIŞFUAR	BAĞMLK
KAPASİTE	,428(**)		,344(**)	,219(*)	,406(**)	,382(**)
ÇIKTI	,208(*)					
Kalite						
İşçi sayısı	,399(**)	,238(*)				
Dağıtımın hızı	,210(*)					
Piys uygunl(ÜİYİ)						,258(*)
KKO					,238(*)	,345(**)
Verimlilik						
İhracat						,553(*)
PERFKAT	,255(*)					

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı). * Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

4.5.1.3 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağlantısı

Sivas'ta ankete katılan işletmeler bakımından, muhtelif sosyal sermaye değişkenlerinin birbiriyle bağlantılarına ilişkin sonuçlara toplu olarak bu alt başlık altında yer verilmiştir. Bu çalışmada türetilen “*Bileşik Güven Düzeyi*” değişkeni, ağ (mesleki örgüt) etkinliği ve işbirliği değişkenleriyle ilişkili bulunmuştur. Ancak öğrenme olanaklarının yaygınlaşması göstergeleriyle herhangi bir bağlantısı tespit edilememiştir.

Tablo- 4.5.1.3.a: Sivas'ta Güven ve Ağ Etkinliği

	BGD	BGD-KAT	BGD-KAT1	BAĞSS2 (Tic. partner aynı aileden)	BİRSS3 (Yabancılara Güven)
<i>Ağ Etkinliği</i>					
Tanışma ortamı sunma	,287(**)	,233(*)	,212(*)	,231(*)	
Lobi	,288(**)	,278(**)	,205(*)		,211(*)
Mal kalitesi yükseltme	,212(*)				
Anlaşmazlık çözümü	-,242(*)	,272(**)		,282(**)	
BAE		,324(**)	,270(**)	,256(*)	
BAE-KAT	,362(**)	,251(*)	,279(**)		
BAE-KAT1	,324(**)	,205(*)	,308(**)		

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Atfedilmiş güven (bağlayıcı sosyal sermaye) göstergesi ile ağ etkinliği, işbirliği ve hemşerilerle iyi ilişkiler bağlantılı gözükmektedir. *Kazanılmış güven (birleştirici sosyal sermaye)* göstergesi olarak seçilen “yabancılara güven düzeyi” ile bağlantısı bulunan değişkenler ise şunlardır: ağ etkinliği ve işbirliği düzeyi.

Tablo- 4.5.1.3.b: Sivas'ta Güven Düzeyinin İşbirliği ve Hemşeri Katkısı ile İlişkisi

<i>İşbirliği:</i>	BGD	BAĞ2(Aynı aileden)	BAĞ5 (Aynı siyasi görüşten)	BİRSS3 (Yabancılara Güven)
Malz, makine	,324(**)			,247(*)
Pazarlama			,221(*)	
Malzeme alımı	,244(*)			,237(*)
BİD	,240(*)			
BİD-KAT1	,250(*)	,229(*)		
Hemşeri katkısı-Bürokrat		,239(*)		

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Sivas'ta güveni destekleyen mekanizmaların (*normlar ve yaptırımlar*) diğer sosyal sermaye değişkenleri ile fazla bir bağı bulunamamıştır.

Tablo- 4.5.1.3.c: Sivas'ta Ağlara Katılım ve İşlem Maliyetleri

<i>İşlem Maliyetlerinde Azalma</i>	Mesleki Örgütün (Ağ) Etkinliği				BAE-KAT	Sosyal Ağlara Katılım
	Lobi faaliyeti	Mal kalitesinin yükseltilm	Anlaşmazlık çözümü	Bileşik Ağ Etkinliği (BAE)		
Tedarikçi arayışı	,288(**)	,234(*)	,235(*)	,258(*)		
Finansman						,252(*)
İnsan Denetleme	,215(*)	,237(*)	,236(*)	,243(*)	,225(*)	
BİMA						,208(*)
BİMA-KAT1						,237(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Tablo 4.5.1.3.c, Sivas'ta mesleki örgütün etkinliği ile işlem maliyetlerinin azalmasının aynı yönlü ilişkisini göstermektedir. Mesleki örgüt etkili bulanlar bu ağa katılım sağlamak ve işlem maliyetlerini azaltmak için kullanabilmektedirler.

Ayrıca *sosyal ağlara katılımı* ölçmek için, girişimcilerin meslektaşları ile hangi sıklıkta “sohbet ortamlarına” girdiği ve bu dostluk ortamlarında “iş konuşulup konuşulmadığı” sorulmuştur. Bu tip ortamlarda sık sık bulunan girişimcilerin finansman kaynaklarına ulaşma işlem maliyetleri azalmaktadır. Bu tip girişimciler aynı zamanda il dışındaki bilim adamı olan hemşerileriyle de yakın ilişkilere sahiptir, ancak bu değişkenin işbirliği göstergeleriyle bir ilişkisi tespit edilememiştir. Oysa *mesleki örgütün etkinliğini* ve dolayısıyla bu ağa katılımı ölçen değişkenlerin hemen hepsinin paylaşım, işbirliği ve ortak eylemlerle bağlantısı bulunmaktadır (Tablo 4.5.1.3.d). Özellikle basit düzeydeki paylaşımların ötesinde daha derin işbirliğinin,

mesleki örgütün etkililiği ve etkinliği ile oldukça kuvvetli ve anlamlı pozitif bağları mevcuttur.

Tablo- 4.5.1.3.d: Sivas'ta Mesleki Örgütün Etkinliği ve İşbirliği

İşbirliği:	Mesleki Örgütün (Ağ) Etkinliği					
	Tanışma ortamı sunma	Lobi faaliyeti	Mal kalitesinin yükseltilm	Anlaşmazlık çözümü	Bileşik Ağ Etkinliği (BAE)	BAE-KAT
Bilgi paylaşma		,231(*)	,224(*)			
Malz, mak-cihaz paylaşım	,240(*)	,271(**)	,244(*)	,209(*)	,283(**)	,237(*)
Pazarlama	,225(*)	,238(*)	,355(**)	,326(**)	,340(**)	,302(**)
Malzeme alımı			,238(*)		,212(*)	,248(*)
Ortak Lobi	,394(**)	,397(**)	,233(*)	,299(**)	,406(**)	,302(**)
Ortak girişim	,379(**)	,393(**)	,412(**)	,409(**)	,467(**)	,374(**)
BİD	,276(**)	,362(**)	,342(**)	,285(**)	,371(**)	,300(**)
BİD-KAT	,252(*)	,323(**)	,305(**)		,314(**)	,259(*)
BİD-KAT1	,326(**)		,233(*)		,283(**)	,369(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Tablo- 4.5.1.3.e: Sivas'ta Ağlara Katılım, Mesleki Örgütün Etkinliği ve Çeşitli Çevrelerle İlişkilerin İşletmeye Katkısı (Öğrenme)

Öğrenme	Mesleki Örgütün (Ağ) Etkinliği						
	Tanışm ortamı sunma	Lobi	Mal kalitesini yükselt	Anlaş. çözümü	Bileşik Ağ Etkinl. (BAE)	BAE-KAT	Sosyal Ağlara Katılım
Müşteriler ve tedarikçiler		,240(*)					
Destek teşk. (KOSGEB,vb)	,381(**)	,295(**)	,403(**)	,350(**)	,429(**)	,379**	
B.Öğrenme (BÖD)	,262(*)	,277(**)	,253(*)	,259(*)	,316(**)	,219(*)	
BÖD-KAT1	,315(**)	,217(*)			,249(*)	,230(*)	
Hemşeri katkısı:Bürokrat				,264(*)			
Bilim adamı	,261(*)		,351(**)	,258(*)	,321(**)	,242(*)	,222(*)
BHK-KAT	,271(*)	,262(*)	,361(**)		,328(**)	,273(*)	

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Tablo 4.5.1.3.e, aynı güçlü pozitif ilişkilerin mesleki örgüt etkinliği ile işletme sahibinin çeşitli çevrelerden öğrendiklerini işletmesine uygulaması ve bu şekilde işletmeye katkı sağlaması arasında da bulunduğunu göstermektedir. Ağlara katılım öğrenme olanaklarını yaygınlaştırmaktadır. Bilhassa *KOSGEB gibi destek teşkilatlarının katkıları* bu bağlamda öne çıkmaktadır. Sivas'ta işletmelere katkısı

olan il dışındaki hemşerilerin öncelikle *bilim adamı*, kimi zaman da bürokrat oldukları söylenebilir.

4.5.1.4 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı

Sivas'ta “Bileşik Güven Düzeyi” ve atfedilmiş güvenin, normlar ve yaptırımlar ile sosyal ağlara katılımın performans göstergeleriyle herhangi bir bağlantısı tespit edilememiştir.

Güven göstergelerinden sadece *kazanılmış güven (birleştirici sosyal sermaye)* göstergesi olarak seçilen “yabancılara güven düzeyi” bilhassa ihracat başta olmak üzere bazı performans göstergeleri ile önemli ilişkiye sahiptir.

Ağ etkinliği ile ilgili değişkenlerin Sivas'taki işletmelerin performans göstergeleriyle anlamlı pozitif ilişkileri Tablo 4.5.1.4.a'da izlenebilir. Bilhassa üye olunan mesleki örgütün lobi faaliyetlerinin etkililiği, anlaşmazlıkların çözümü konusundaki etkinliği, işletmelerin yeni yatırım kararı almaları ile ilişkilidir. Mesleki örgütün tanışma ortamı sunma konusundaki performansı ise üretimin verimliliğine ilişkin bir dizi performans göstergesini etkileme kapasitesine sahip gözükmektedir.

Tablo- 4.5.1.4.a: Sivas'ta Ağ Etkinliği-Performans İlişkisi

	Tanışma ortamı sunma	Lobi faaliyeti	Anlaşmazlık çözümü	Bileşik Ağ Etkinl. (BAE)	BAE-KAT
KAPASİTE		,204(*)	,231(*)	,243(*)	,211(*)
İşçi sayısı	,291(**)			,220(*)	,206(*)
KKO	,241(*)				
Verimlilik	,242(*)				

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Sivas'ta bilgi ve tecrübe paylaşımından, lobi dahil her türlü ortak eylemlerin, kısaca işbirliği düzeyinin üretim kapasitesi artışı kararı ile pozitif bağlantısı bulunmaktadır (Tablo 4.5.1.4.b). Ancak en çarpıcı ilişki ihracat performansı ile olmaktadır. Bulunabilen en yüksek düzeyli ve **en güçlü ilişki işbirliği-ihracat** ilişkisidir.

Tablo- 4.5.1.4.b: Sivas'ta Paylaşım, İşbirliği ve Ortak Eylemlerin Performansla İlişkisi

	Bilgi paylaşımı	Malz.- cihaz	Ortak Pzrlm	Malz alımı	Lobi	Ortak girişim	BİD	BİD-KAT
KAPASİTE	,283(**)	,256(*)	,234(*)		,396(**)	,251(*)	,339(**)	,334(**)
İHR	,582(*)	,552(*)	,568(*)	,608(*)		,518(*)	,710(**)	,709(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Sosyal ilişkileri sayesinde işletmelerini geliştirmelerine katkı sağlayabilen Sivas'lı girişimcilerin, üretim kapasitesini artırma kararı da vermiş olabileceklerine ilişkin bulgular elde edilmiştir. Özellikle KOSGEB benzeri destek teşkilatlarının katkıları ihracat artışında etkili gözükmektedir.

Tablo- 4.5.1.4.c: Sivas'ta Çeşitli Çevrelerle İlişkilerin Katkısı (Öğrenme) ve Performans

	Müşteriler ve tedarikçiler	Destekleme teşkilatları (KOSGEB,vb)	Eğitim kurumları (üniversite)	BÖD	BÖD-KAT
KAPASİTE	,242(*)	,231(*)		,287(**)	
İşçi sayısı		,226(*)			
İHR		,520(*)	,518(*)	,759(**)	,653(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Sivas'lı girişimcinin il dışındaki hemşerileri ile ilişkileri zayıf gözükmele birlikte, iş adamı hemşerilerinden faydalandığını belirtenler ile kapasite artışı kararı alanlar, bürokrat hemşerilerinden faydalandığını belirtenler ile ürün kalitesi artışı sağladığını belirtenler, siyasetçi hemşerilerinden faydalandığını belirtenler ile verimlilik artışı bildirenler bir ölçüde örtüşmektedir (Tablo 4.5.1.4.d).

Tablo- 4.5.1.4.d: Sivas'ta İl Dışındaki Hemşerilerin Katkıları ile Performans İlişkisi

	İşadamı	Bürokrat	Siyasetçi
KAPASİTE	,231(*)		
Kalite		,256(*)	
Verimlilik			,241(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

4.5.1.5 Sivas İçin Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Sivas için uygulanan lojistik modelde, örneklemin küçülmesi nedeniyle değişken sayısının azaltılması gerekmiştir. Bu modelde biri yapay değişken olmak üzere, toplam sekiz (8) bağımsız değişken kullanılmıştır.

Regresyon katsayılarını içeren Tablo 4.5.1'den izleneceği üzere, BAĞSS2, BGD-KAT ve BHK-KAT hariç, geri kalan bağımsız değişkenlerin hepsi Wald testine göre % 5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Tablonun alt kısmında yer alan, modelin anlamlılık istatistiklerine göre de, -2 Loglik değerinin yeterli büyüklükte olması modelin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Açıklayıcı değişkenler AİDIYET, mesleki örgüt (ağ) etkinliği (BAE-KAT), bileşik işlem maliyetlerinin azalması ölçütü (BİMA-KAT), bileşik işbirliği (BİD-KAT) ve bileşik öğrenme (BÖD-KAT) ölçütü değişkenlerinin anlamlı ve aynı zamanda pozitif eğilimli oldukları görülmektedir.

Tablo 4.5.1: Sivas İlinde Sosyal Sermayenin Yatırım Kararına Etkisi: Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

		B	Sig.	Odds Oranı EXP(B)	EXP(B) için % 95 güven aralığı	
Açıklayıcı Değişkenler					Alt sınır	Üst sınır
Normalde birlikte iş yaptığınız kişiler akrabanızdır-BAĞSS2	Hayır (rc)			1,0		
	Evet	3,308	,137	27,323	,348	2143,162
Kendinizi, faaliyet gösterdiğiniz sektördeki diğer yerel üreticilerin oluşturduğu cemiyetin bir parçası olarak görüyor musunuz? Kendinizi onlara ne kadar yakın hissediyorsunuz? (AİDIYET)	Çok uzak hissediyorum (rc)			1,0		
	Bilmiyorum	4,578	,123	97,315	,288	32847,909
	Bu cemiyetin pasif bir üyesiyim	1,359	,648	3,892	,011	1326,054
	Bu cemiyetin aktif bir üyesiyim	5,157	,080*	173,696	,544	55494,126
Bu cemiyetin aktif lideriyim		5,425	,139	226,946	,172	299731,275
BİLEŞİK AĞ ETKİNLİĞİ KAT. (BAE-KAT)	Etkisiz (rc)			1,0		
	Orta derecede etkili	5,416	,009***	225,054	3,756	13483,481
	Etkili	9,060	,017**	8604,953	5,138	14412205,98
BİLEŞİK İŞLEM MAL. AZALMA D.(BİMA-KAT)	Azalmadı (rc)			1,0		
	Orta derecede azaldı	3,856	,046**	47,264	1,064	2099,494
	Azaldı	-9,732	,042	,000	,000	,694
BİLEŞİK İŞBİRLİĞİ DER. KAT. (BİD-KAT)	Düşük düzeyli			1,0		
	Orta düzeyde	3,916	,035**	50,203	1,321	1908,056
	Yüksek düzeyde	28,667	,998	3E+012	,000	.
BİLEŞİK ÖĞRENME DER. KAT. (BÖD-KAT)	Düşük düzeyli			1,0		
	Orta düzeyde	4,816	,040**	123,515	1,241	12288,377
	Yüksek düzeyde	-25,581	,998	,000	,000	.
BİLEŞİK HEMŞEHİRİ KATKISI DERECEŚİ (BHK-KAT)	Düşük düzeyli			1,0		
	Orta düzeyde	2,642	,173	14,043	,314	628,810
	Yüksek düzeyde	-2,292	,395	,101	,001	19,829
BİLEŞİK GÜVEN DÜZ. KATEGORİSİ (BGD-KAT)	Düşük düzeyli			1,0		
	Orta düzeyde	-7,830	,027	,000	,000	,403
	Yüksek düzeyde	-9,347	,051	,000	,000	1,033

rk: referans kategori

* p≤0.10 ** p≤0.05 *** p≤0.01

X ²	df	sig.	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Sq.	Nagelkerke R Sq
Model: 31,301	17	,000***	55,086	,550	,770

O halde, işletmelerin yeni yatırım kararı almasının (bağımlı değişkenin 1 değerini almasının) “gerçekleşme olasılığı”, bağımlı değişken (yeni yatırım yapmanın yapmamaya oranı) log bahis oranı olmak üzere,

- Aidiyet duygusunda (AİDİYET) kategorik bir artış, log bahis oranını 5.15 kat artırmaktadır. Diğer bir ifadeyle, kendisini faaliyet gösterdiği sektördeki diğer yerel üreticilerin oluşturduğu cemiyete çok uzak hissedenler referans kategori olarak alındığında, kendini bu cemiyetin aktif bir üyesi olarak görenlerin yeni sermaye yatırımı kararına 5 kat daha yatkın oldukları yorumu yapılabilir.
- En güçlü ilişkilerden biri bağımlı değişkenle ağ etkinliği değişkeni (BAE-KAT) arasındakidir. Ağ etkinlik derecesinde kategorik bir artış 5.41 ve 9 kat log bahis oranı artışına neden olmaktadır. Üyesi olduğu mesleki örgütü hiç etkin bulmayanlara (referans kategori) oranla orta derecede etkin bulanlar 5.41 kat, yüksek derecede etkin bulanlar 9 kat daha fazla oranda yeni yatırım kararı alma eğilimindedir.
- İşlem maliyetlerinde (BİMA-KAT) kategorik bir azalma, log bahis oranını 3.85 kat artırmaktadır.
- İşbirliği yapma düzeyinde (BİD-KAT) kategorik bir artış ise bahis oranında 3.92’lik artışa neden olmakta, yani işbirliği eğiliminin yükselmesi, yeni yatırım kararı ile aynı pozitif yönlü eğilimi göstererek yatırımı etkileyebilecek güçte gözükmektedir.
- Bileşik öğrenme düzeyi (BÖD-KAT) kategorik olarak arttığında, log bahis oranı da 4.82 artış göstermektedir. Sosyal ilişkileri sayesinde işletmelerini geliştirmeye katkı sağlayanların yatırım kararları da bundan olumlu etkilenmektedir.

4.5.2 Kayseri

4.5.2.1 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Birbiriyle Bağlantısı

Kayseri’de ankete katılan işletme sahipleri ve yöneticilerin eğitim düzeyleri ve yabancı dil bilgileri nispeten yüksek bir oranda birbiriyle bağlantılıdır (Tablo 4.5.2.1).

Tablo-4.5.2.1 Kayseri’de İşletme Özellikleri

	İşl.Büyüklüğü (BOY)	Eğitim düzeyi (EĞİT-KAT)	Yabancı dil	ET	Ar-Ge
Eğitim (EĞİT-KAT)	,267(**)				
Yabancı dil	,194(**)	,484(**)			
ET	,237(**)	,312(**)	,237(**)		
Ar-Ge (patent)	,220(**)	,213(**)	,218(**)	,244(**)	
DIŞFUAR	,365(**)	,212(**)			,302(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Her iki gösterge aynı zamanda enformasyon teknolojisi kullanımı ve Ar-Ge faaliyetleri ile ilişkili olup, eğitim düzeyi dış fuarlara katılımı da bağlantılıdır. İşletme ölçeğinin bütün değişkenlerle bağlantıları saptanmıştır. Bunlar içinde en güçlü olanı dış fuarlara katılım düzeyidir. Ayrıca araştırma-geliştirme faaliyetleri bulunan firmaların da dış fuarlara daha fazla katılım sağladıkları anlaşılmaktadır.

4.5.2.2 İşletmelere Özgü Bazı Niteliklerin Çeşitli Sosyal Sermaye Tipleri ve Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı

Kayseri’de işletme özellikleriyle sosyal sermaye göstergeleri arasında daha fazla bağlantı gözükmemektedir.

Tablo 4.5.2.2.a’ya göre özellikle *eğitim* düzeyiyle güven (yabancılara güven dahil) değişkenleri arasındaki bağlar zayıf ancak önemlidir. En güçlü ilişki mesleki örgüt etkinliğiyle olmaktadır. Ayrıca eğitim düzeyi yükseldikçe mahkemelere güven ve misillemeye ilişkin norma olan inanç azalmaktadır. Tablo 4.5.2.2.b’de görüleceği gibi, eğitim seviyesi insanları denetleme ihtiyacının azalmasıyla ve diğer yerel

firmalardan öğrenme olanaklarıyla zayıf bir bağlantı göstermiştir. Eğitimin performans göstergeleriyle bağlantısı yoktur.

Tablo-4.5.2.2.a: Kayseri’de İşletme Özellikleri ve Potansiyel Sosyal Sermaye

	İşletme Büyük­lüğ (BOY)	Eğitim (EĞİT- KAT)	ET	Ar-Ge	DIŞFUAR	BAĞMLK
DDAGV		,184(*)		,234(**)	,168(*)	
BGD		,178(*)				,195(**)
BGD-KAT		,178(*)				,214(**)
BGD-KAT1		,145(*)				
GLK	,188(**)	,164(*)	,190(**)	,151(*)		,204(**)
BAĞSS2			,145(*)			,326(**)
BİRSS3		,154(*)			,166(*)	,200(**)
HUK	-,216(**)	-,236(**)				,145(*)
MİSİL		-,173(*)				,200(**)
İŞBOZ				-,143(*)		
SAK			,253(**)			,195(**)
<i>Ağ Etkinliği:</i>						
-Tanışma ortamı sunm		,195(**)			,159(*)	,306(**)
- Lobi		,143(*)				,266(**)
- Mal kalitesi yükseltm		,164(*)				,363(**)
B. Ağ Etkinliği BAE		,193(**)			,144(*)	,386(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

İşletme büyüklüğü ile güvenilirlik ve hukuk sistemine güvenme ilişkili çıkmıştır. İşletme ölçeği büyüdükçe iş ortamının güvenilir olduğuna ilişkin algı artmakta, ama mahkemelere güven azalmaktadır.

Enformasyon teknolojisi kullanımı da iş ortamının güvenilir olduğuna ilişkin algıyı artırmakta, ayrıca web sayfası bulunan firma sahipleri sohbet ortamlarında daha fazla iş konuşma fırsatı yaratmaktadırlar.

Ar-Ge faaliyetleri genel güven sorusuyla, güvenilirlikle pozitif, işbirliğinin bozulması endişesine dayalı norm değişkeni ile negatif ilişkili bulunmuştur. Ancak tüm bunlar oldukça zayıf ilişkilidir.

Dış fuarlara katılımın, genel güven ve yabancılara güven seviyesiyle bağlantılı bulunmuş olması ayrıca incelemeye değer bir konudur.

Başlıca müşteriyle bağımlılık düzeyi, güven, güvenilirlik, bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermaye, normlar ve sosyal ağlara katılım gibi pek çok “potansiyel sosyal sermaye” değişkeniyle bağımlı bulunmuştur. Aynı şekilde mesleki örgüt etkinliği ile de önemli ve güçlü bağlantılara sahip olan bu değişkenin fiili sosyal

sermaye oluşumuyla da bağlantılı olduğu aşağıdaki Tablo 4.5.2.2.b'den izlenebilir. Bağımlılık düzeyinin en güçlü anlamlı ilişkileri paylaşım, işbirliği ve ortak eylem düzeyleriyle ve öğrenme olanaklarının yaygınlaşması değişkenleriyledir. Kayseri'deki, özellikle müşterileriyle ticari bağımlılık ilişkileri bulunan firmaların diğer yerel firmalardan ve üniversiteden katkı sağladıkları anlaşılmaktadır.

Tablo- 4.5.2.2.b: Kayseri'de İşletme Özellikleri, Fiili SS ve Performans

	İşletme Büyüküğü (BOY)	Eğitim (EĞİT- KAT)	ET	DIŞFUAR	BAĞMLK
İnsanları denetlm iht. azaldı		,152(*)			
B.İşlem Maliyetleri					,192(**)
Bilgi paylaşma					,368(**)
Malz,mak-chz paylaşma					,395(**)
Ortak pazarlama					,320(**)
Ortak Malz. alımı				,147(*)	,360(**)
Lobi					,278(**)
Ortak girişim					,389(**)
B. İşbirliği Düzeyi (BİD-KAT)					,508(**)
Katkılar:					
- Diğer yerel firmalar		,148(*)			,303(**)
Müşteri ve tedarikçiler	,152(*)				,270(**)
Destekleme teşkilatları				,193(**)	,247(**)
Üniversitenin katkısı					,301(**)
BÖD-KAT				,154(*)	,275(**)
Hemş. katkısı					,158(*)
KAPASİTE	,153(*)		,192(**)		,234(**)
İHR					,220(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

İşletme niteliklerinin doğrudan ekonomik performansa etkisi yok denecek kadar azdır. *Bağımlılık düzeyi, işletme büyüklüğü ile enformasyon teknolojisi kullanımı* kapasite artırmaya yönelik kararı düşük bir düzeyde ama olumlu yönde etkilemektedir. *Bağımlılık düzeyi* ayrıca ihracat performansı ile da pozitif ve anlamlı bağlantılı çıkmıştır.

4.5.2.3 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağlantısı

Kayseri'de genelleştirilmiş güven göstergelerinden Dünya Değerler Araştırmasında sorulan güven sorusu, ağ etkinliği ölçütü göstergelerle bağlantılı çıkmıştır. Genel güvenin işlem maliyetleriyle bağı bulunamamıştır. Normal olarak

birlikte iş yaptığı kişilerin aynı aileden ya da aynı siyasi görüşten olması durumu, yani atfedilmiş güven ya da bağlayıcı sosyal sermaye, mesleki örgüt etkinliği ile pozitif, işlem maliyetlerindeki azalma ölçütüyle negatif ilişkili bulunmuştur. Bu bağıntılar Tablo 4.5.2.3.a’da verilmiştir.

Tablo- 4.5.2.3.a: Kayseri’de Genel Güven ve Atfedilmiş Güvenin Ağ Etkinliği ve İşlem Maliyetleri İle İlişkisi

	DDAGV	BAĞSS2 (Ticari partner aynı aileden)	BAĞSS5 (Aynı siyasi görüşten)
<i>Ağ Etkinliği:</i>			
-Tanışma ortamı sunma	,173(*)	,260(**)	,197(**)
- Lobi		,216(**)	,183(*)
- Mal kalitesi yükseltme	,191(**)	,308(**)	,243(**)
- Anlaşmazlık çözümü	,193(**)	,303(**)	
B.Ağ Etkinliği: BAE	,190(**)	,335(**)	,238(**)
Alternatif tedarikçi bulmada kolaylaşma		-,260(**)	-,258(**)
Finans temininde kolaylaşma		-,334(**)	-,220(**)
B. İşlem Maliyeti: BİMA		-,294(**)	-,244(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Bu tarz atfedilmiş güvene dayanan iş ilişkisi içinde bulunan girişimciler, mesleki örgütün etkili ve etkin olduğu görüşünü daha fazla paylaşmakta, yani muhtemelen mesleki örgütün faaliyetlerine daha fazla katılım sağlamaktadır. Ancak bu ilişkilerin işlem maliyetlerinin azalmasında olumlu bir etkisi bulunmamaktadır.

Kayseri’de “bileşik güven” ve güvenilirlik, paylaşım, işbirliği ve ortak girişim eğilimi ile zayıf da olsa, pozitif bağıntılı bulunmuştur (Tablo 4.5.2.3.b).

Tablo- 4.5.2.3.b: Kayseri’de Güvenin İşbirliği ile İlişkisi

	BGD	BGD-KAT1	GLK	BAĞSS2 (Aynı aileden)	BAĞSS5 (Aynı siyasi görüşten)	BİRSS3 (Yabancıya Güven)
<i>İşbirliği</i>						
Bilgi paylaşım	,161(*)	,167(*)		,268(**)	,245(**)	
Malz, mak-cihaz paylaşım	,231(**)	,275(**)	,216(**)	,347(**)	,191(**)	,335(**)
Pazarlama	,188(**)	,204(**)	,181(*)	,412(**)	,246(**)	,266(**)
Ort.Malz alım	,203(**)	,219(**)	,220(**)	,296(**)	,159(*)	,164(*)
Ortak Lobi	,150(*)	,213(**)		,236(**)	,264(**)	,213(**)
Ortak girişim		,169(*)	,246(**)	,370(**)	,150(*)	,265(**)
B. İşbirli. BİD	,255(**)	,287(**)	,212(**)	,401(**)	,265(**)	,316(**)
BİD-KAT	,229(**)	,305(**)	,210(**)	,428(**)	,249(**)	,355(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Hem bağlayıcı hem de birleştirici sosyal sermaye paylaşım ve işbirliği göstergeleriyle bağlantılıdır. Bu göstergelerin aynı zamanda sosyal ilişkilerin işletmeye katkısı ile de pozitif güçlü bağıntılara sahip olduğu Tablo 4.5.2.3.c’de açıkça görülmektedir.

“Aynı aileden” ya da “aynı siyasi görüşten” kişilerle iş yapanların, (bir tek, aynı siyasi görüşten kişilerle sürekli iş yapanların siyasetçi hemşerilerle ilişkilerinin bulunması arasındaki bağ dışında) hemşerileriyle bağıntılarının bulunmamış olması, bu girişimci tipinin yukarıda açıklanan “hemşeri” bağlarına dayanan girişimci tipinden farklı olduğu sonucunu doğurmaktadır.

Tablo- 4.5.2.3.c: Kayseri’de Güven ve Çeşitli Çevrelerle İlişkilerin Katkısı (Öğrenme)

	BGD	BGD-KAT1	GLK	BAĞSS2 (Aynı aileden)	BAĞSS5 (A. siyasi görüşten)	BİRSS3 (Yabancıya Güven)
<i>Katkılar:</i>						
Diğer yerel firmaların				,219(**)	,242(**)	
Müşteriler ve tedarikçilerin					,211(**)	,169(*)
Destek teşk. (KOSGEB)				,193(**)	,159(*)	
Eğit.kurumu (Üniversite)				,247(**)	,224(**)	,257(**)
B.Öğrenme-BÖD				,238(**)	,241(**)	,228(**)
<i>Hemşeriler:</i>						
Bürokrat	-,197(**)	-,162(*)				
Bilim adamı	-,163(*)	-,163(*)	-,163(*)			
Siyasetçi h.	-,200(**)	-,197(**)	-,231(**)			
BHK	-,186(**)	-,162(*)	-,164(*)		,217(**)	
BHK-KAT	-,213(**)	-,199(**)	-,205(**)			

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Bu durumda Kayseri’de üç tip “bağlayıcı sosyal sermaye”den söz etmek mümkündür. Biri geleneksel “hemşeri” ilişkilerine dayalı bir “atfedilmiş” ama aynı zamanda yıllardır denenip güvenilir olduğu kanıtlandığı için aynı zamanda “kazanılmış” güven; diğeri yine geleneksel aile yapılarına dayalı ancak fazla kapalı olduğu için fiili sosyal sermaye oluşumu bakımından başarılı olsa da bu başarıyı performansa yansıtmak bakımından başarısız; son olarak “siyasi bağlara dayalı” girişimci tipinin dayandığı bağlayıcı sosyal sermaye. Bu da yine ikinci gruptaki “aynı aile” özelliklerini göstermektedir. Yani sosyal sermaye yatırımı yaparak performansa etki edebilecek şekilde onu işlevsel hale getirecek fiili sosyal sermayeyi

oluşturabilmekte, ancak bazı nedenlerle bu performansa pek yansımamaktadır. Yine de diğerinden farklı olarak Kayseri’de performans üzerinde etkisi saptanan “hemşeri” katkısı grubundan bir değişkenle - “siyasetçi hemşeri” ile bağlantılı bulunmuştur. Dolayısıyla bu tarz, siyasete dayalı ilişkilerden medet uman girişimci tipinin performans artışına daha yakın aday olduğuna ilişkin bir öngöründe bulunmak mümkündür.

Tablo- 4.5.2.3.d: Kayseri’de Normların Ağ Etkinliği ile İlişkisi

<i>Ağ Etkinliği:</i>	İTBR	HUK	MİSİL
-Tanışma ortamı sunma		,142(*)	
- Lobi	,171(*)	,212(**)	,183(*)
- Mal kalitesini yükseltme	,223(**)	,246(**)	,147(*)
Bileşik Ağ Etkinliği: BAE	,167(*)	,201(**)	,157(*)
BAE-KAT1	,195(**)	,207(**)	,177(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Kayseri’de iş itibarının önemi, kurumsal yaptırımlara duyulan güven ve misilleme korkusu, mesleki örgütün etkililiği ve dolayısıyla faaliyetlerine katılımı aynı yönlü ilişkiye sahiptir. Bu durum Tablo 4.5.2.3.d’nin incelenmesiyle anlaşılabilir.

Tablo- 4.5.2.3.e: Kayseri’de Normların ve Sosyal Ağlara Katılımın Öğrenme ile İlişkisi

<i>Öğrenme-Katkılar:</i>	İTBR	İŞBOZ	SAK: Sosyal Ağlara Katılım
Müşteriler ve tedarikçilerin	,171(*)		
Destekleme teşkilatları (KOSGEB)	,154(*)		
B. Öğrenme D. (BOD-KAT)	,203(**)		
Hemşeri İş adamı	,177(*)		,172(*)
Bürokrat	,196(**)		,148(*)
Bilim adamı	,250(**)	,151(*)	
Siyasetçi	,234(**)		
BHK	,212(**)		
BHK-KAT	,251(**)		,161(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Güveni teşvik eden mekanizmalar içinde özellikle *iş itibarının* Kayseri’de ankete katılan işletmelerin hemşerileriyle ilişkilerinin düzeyi ile bağlantısının (Tablo 4.5.2.3.e) önemli olduğu düşünülmektedir. Kayseri’de iş itibarının önemi, ayrıca işletmenin müşterileri, tedarikçileri veya destekleme teşkilatları gibi diğer çevrelerle ilişkileri yoluyla öğrenme olanaklarını yaygınlaştırarak işletmesine katkı sağlamasıyla da bağlantılıdır. Kayseri’de arkadaşlarla yemeğe çıktığında ya da

sohbet ortamlarında iş konuşulduğunu ifade edenlerle hemşerilerinin katkısından yararlandıklarını ve yeni sermaye yatırımına gittiğini söyleyenler arasında düşük düzeyli pozitif bağ bulunmuştur. Bu sonuç Erdem vd. (2008)'nin çalışmalarının bulgularını destekleyicidir.

Ağlara katılım, ya da mesleki örgütün (ağ) etkinliği, işlem maliyetleri dışında diğer bütün fiili sosyal sermaye göstergeleriyle anlamlı ve oldukça güçlü ilişkilere sahiptir. Mesleki örgütün etkili çalıştığını düşünenler, aynı zamanda paylaşım, işbirliği ve ortak eylemlere giren kişilerdir (Tablo 4.5.2.3.f ve g)

Tablo- 4.5.2.3.f: Kayseri’de Ağlara Katılım ve İşbirliği

	Mesleki Örgütün (Ağ) Etkinliği					
	Tanışma ortamı sunma	Lobi faaliyeti	Mal kalitesinin yükseltilim	Anlaşmazlık çözümü	Bileşik Ağ Etkinliği (BAE)	BAE-KAT
<i>İşbirliği:</i>						
Bilgi-Tecrübe paylaşma	,259(**)	,213(**)	,317(**)	,275(**)	,328(**)	,311(**)
Malzeme, makine-cihaz	,253(**)	,165(*)	,244(**)	,348(**)	,310(**)	,289(**)
Ortak Pazarlama	,328(**)	,212(**)	,246(**)	,330(**)	,335(**)	,285(**)
Malzem alımı	,303(**)		,220(**)	,281(**)	,281(**)	,233(**)
Lobi	,313(**)	,261(**)	,245(**)	,348(**)	,346(**)	,318(**)
Ortak girişim	,353(**)	,238(**)	,279(**)	,395(**)	,362(**)	,338(**)
B. İşbirliği						
BİD-KAT	,503(**)	,410(**)	,437(**)	,476(**)	,547(**)	,506(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Tablo- 4.5.2.3.g: Kayseri’de Ağlara Katılım ve Çeşitli Çevrelerin Katkıları

	Mesleki Örgütün (Ağ) Etkinliği					
	Tanışma ortamı sunma	Lobi faaliyeti	Mal kalitesinin yükseltilim	Anlaşmazlık çözümü	B. Ağ Etkinliği (BAE)	BAE-KAT
<i>Katkılar:</i>						
Diğer yerel firmalar	,192(**)		,180(*)	,222(**)	,208(**)	,177(*)
Müşteriler ve tedarikçiler	,198(**)		,171(*)	,191(**)	,218(**)	,186(**)
Destek teşk. (KOSGEB,vb)	,363(**)	,277(**)	,211(**)	,352(**)	,350(**)	,302(**)
Eğitim kurumları (üniversite)	,329(**)	,290(**)	,268(**)	,334(**)	,360(**)	,321(**)
B. Öğrenme D. (BÖD)	,350(**)	,253(**)	,252(**)	,354(**)	,362(**)	,318(**)
<i>Hemş. İş adamı</i>	,160(*)				,140(*)	
Bürokrat	,233(**)		,177(*)	,221(**)	,220(**)	,196(**)
Siyasetçi	,248(**)	,185(**)	,165(*)	,210(**)	,231(**)	,223(**)
BHK	,197(**)			,151(*)	,165(*)	,147(*)
BHK-KAT	,164(*)				,151(*)	

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

4.5.2.4 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Verimlilik Artışı (Performans) ile Bağlantısı

Bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayenin diğer güven göstergelerinde olduğu gibi performansla aralarında zayıf bir negatif ilişki ortaya çıkmıştır.

Kayseri’de güvenilirlik ve genelleştirilmiş güven düzeyi, hemşerilerin katkılarında yararlanma düzeyi ve performans göstergeleriyle negatif bağlantılıdır. Hemşerilerle iyi ilişkiler, Kayseri’de hemşeriler arasındaki bağlayıcı sosyal sermayenin oldukça güçlü olduğunu göstermektedir.

Güveni teşvik eden mekanizmaların (iş itibarı ve işbirliğinin bozulması korkusu) Kayseri’de ankete katılan işletmelerin performansları ile olumlu ilişkisi bulunmaktadır.

Tablo-4.5.2.4.a: Kayseri’de Ağ Etkinliği-Performans İlişkisi

Mesleki Örgütün (Ağ) Etkinliği				
	Tanışma ortamı sunma	Lobi faaliyeti	Mal kalitesinin yükseltilmesi	B. Ağ Etkinliği BAE-KAT
KAPASİTE	,179(*)		,217(**)	,153(*)
ÇIKTI		,148(*)	,155(*)	,171(*)
Dağıtımın hızı		,158(*)	,192(**)	,171(*)
KKO		,160(*)	,171(*)	
İHR		,243(*)		

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

* Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Ağ etkinliği kapsamında mesleki örgütün mal kalitesinin yükseltilmesi konusundaki ekinlik derecesi, yeni sermaye yatırımı kararı, üretim artışı, kapasite kullanım oranı ve dağıtımın hızındaki artışla doğru orantılıdır. Örgütün lobi faaliyetleri ayrıca ihracat artışı olan firma sahipleri tarafından da etkili bulunmuştur. bahsi geçen bu ilişkilerle ilgili sonuçlar Tablo 4.5.2.4.a’dadır.

Kayseri’de işlem maliyetlerinin performans göstergeleriyle oldukça az sayıda bağı bulunmuştur. Nispi olarak en güçlü ilişki, hammadde ve finansman imkanlarına ulaşmanın kolaylaşması ile piyasa gereklerine uygunluk arasındaki ilişkidir (Tablo 4.5.2.4.b).

Tablo-4.5.2.4.b: Kayseri’de İşlem Maliyetleri-Performans İlişkisi

İşlem Maliyetlerinin Azalması			
	Tedarikçi arayışının kolaylaşması	Finansman temininde kolaylık	B. İşlem Maliyetleri BİMA-KAT
Ortalama fiyat	,178(*)		,165(*)
Piyasaya uygunluk: ÜİYİ	,253(**)	,226(**)	,251(**)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı). * Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Bilgi ve tecrübe paylaşımının, üretim miktarı artışı ile, ortak malzeme alımının yeni yatırım kararı ve ürün kalitesi artışı ile, ortak girişimlerin ise yeni yatırım kararlarıyla zayıf ama önemli pozitif ilişkisi Tablo 4.5.2.4.c’de yer almaktadır.

Tablo-4.5.2.4.c: Paylaşım, İşbirliği ve Ortak Eylemlerin Performansla İlişkisi

Performans	İşbirliği						
	Bilgi-Tecrübe paylaşım	Malz. Mak-cihaz	Ortak Pzrlm	Malz alımı	Lobi	Ortak girişim	BİD KAT
KAPASİTE				,215(**)		,204(**)	
ÇIKTI	,144(*)						
Kalite				,184(**)			

Öğrenme olanaklarının yaygınlaşması değişkenleri bilhassa üretim kapasitesinin genişletilmesi kararıyla bağlantılı çıkmıştır (Tablo-4.5.2.4.d).

Tablo-4.5.2.4.d: Çeşitli Çevrelerle İlişkilerin Katkısı ile Performans İlişkisi

	Diğer yerel firmalar	Müşteriler ve tedarikçiler	Destekleme teşkilatları (KOSGEB,vb)	Eğitim kurumları (üniversite)	BÖD	BÖD-KAT
KAPASİTE	,177(*)	,191(**)	,216(**)	,184(**)	,243(**)	,184(**)
ÇIKTI		,160(*)				
Verimlilik				,142(*)	,149(*)	
PERFKAT		,153(*)				

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı). * Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

Kayseri’de il dışındaki hemşerilerinin katkılarından yararlanmayla performans arasındaki ilişki bariz bir şekilde ortaya çıkmıştır (Tablo-4.5.2.4.e).

Tablo-4.5.2.4.e: İl Dışındaki Hemşerilerle İlişkilerin Katkısı ve Performans

	İş adamı	Bürokrat	Bilim adamı	Siyasetçi	BHK	BHK-KAT
KAPASİTE	,221(**)	,356(**)	,258(**)	,362(**)	,312(**)	,313(**)
ÇIKTI		,183(**)	,181(*)			,157(*)
Ort. fiyat	,160(*)					
Dağıtm hızı			,147(*)			,156(*)
KKO		,181(*)	,188(**)			,165(*)
PERFKAT		,151(*)	,201(**)			,157(*)

** Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı (2 taraflı). * Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı (2 taraflı).

4.5.2.5 Kayseri İçin Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Kayseri için uygulanan lojistik regresyon modeli Sivas'a uygulananla aynıdır. Modelde bağımlı değişken olarak yine “yeni yatırım yapmanın yapmamaya oranı” alınmış, biri yapay değişken (BAĞSS2), toplam sekiz açıklayıcı değişken kullanılmıştır. Aşağıdaki tablodan izleneceği üzere, Wald testine göre % 5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bulunan bağımsız değişkenler AİDİYET, BİMA-KAT, BİD-KAT ve BHK-KAT'dır. Tablonun alt kısmında yer verilen istatistiklerden, -2 Loglik değerinin sekiz serbestlik derecesinde X^2 dağılımı değerini aştığı ve modelin anlamlı olduğu görülmektedir.

İşletmelerin yeni yatırım kararı almasının (bağımlı değişkenin 1 değerini almasının) “gerçekleşme olasılığı” tahminleri aşağıdaki şekilde ortaya çıkmıştır. Bağımlı değişken log bahis oranı olmak üzere,

- Düşük anlamlılıkta bir değişken olarak karşımıza çıkan aidiyet değişkeni negatif eğilimli bulunmuştur. Bu şu anlama gelmektedir: Aidiyet duygusunda kategorik bir değişme, bahis oranını % 85 oranında azaltmaktadır. (Exp değeri $0.15 - 1 = -0.85 \times 100 = \% 85$). Ancak bu değerlendirme, kendini sektördeki diğer yerel üretici grubuna çok uzak hissedenler referans kategori olarak alındığında bir kategori üstte bulunan aidiyet hislerinden emin olmayanlar için geçerlidir. Ayrıca anlamlılık derecesinin de düşük olduğu dikkate alındığında bu konuda kesin bir değerlendirme yapmak sakıncalı olacaktır.
- İşlem maliyetleri azalma derecesinde (BİMA-KAT) kategorik artış, ya da işlem maliyetlerinde kategorik azalma, log bahis oranında pozitif eğilimli 1.03 artış getirmektedir. Bu durumda, Exp değeri $2.81 - 1 = 1.81 \times 100 = \% 181$ olmak üzere, işlem maliyetlerinde kategorik bir azalma log bahis oranında % 181'lik artış anlamına gelmektedir.
- Bileşik işbirliği (BİD-KAT) değişkeni de kategorik bir artış gösterdiğinde bahis oranı 1.15 artmaktadır. Bu log bahis oranında yüzde artış olarak hesaplandığında, (exp değeri üzerinden $3.17 - 1 = 2.17 \times 100 = \% 217$ olmak üzere) % 217'lik bir artışa tekabül etmektedir.
- Aynı zamanda hemşeri katkı düzeyi ölçütü (BHK-KAT) de anlamlı ve pozitif eğilimli çıkmıştır ve BHK-KAT değişkeninde her düzeyde kategorik artış,

bağımlı değişkeni (bahis oranını) sırasıyla 1.05 ve 1.33 kadar artması anlamına gelmektedir. Bu oranlar yüzde olarak ifade edilirse, log bahis oranında % 186 ve % 278'lik artışlara denk gelmektedir. İl dışındaki hemşerileriyle bağları daha güçlü olan Kayserili iş sahiplerinin yeni yatırım kararı almaya daha yatkın oldukları söylenebilir. Bu beklediğimiz sonuçlardan biridir.

Tablo 4.4.2.3: Kayseri İlinde Sosyal Sermayenin Yatırım Kararına Etkisi: Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Açıklayıcı Değişkenler	B	Sig.	Odds Oranı EXP(B)	EXP(B) için % 95 güven aralığı	
				Alt sınır	Üst sınır
Normal olarak birlikte iş yaptığınız kişiler akrabanızdır. (BAĞSS2)	Hayır (rk)		1,0		
	Evet	,487	,394	1,628	,530 4,996
Kendinizi diğer yerel üreticilerin oluşturduğu cemiyetin bir parçası olarak görüyor musunuz? Kendinizi onlara ne kadar yakın hissediyorsunuz? (AİDİYET)	Çok uzak hissediyor(rk)		1,0		
	Bilmiyorum	-1,900	,045*	,150	,023 ,958
	Bu cemiyetin pasif bir üyesiyim	-,241	,695	,786	,235 2,624
	Bu cemiyetin aktif bir üyesiyim	,412	,509	1,510	,445 5,117
	Bu cemiyetin aktif lideriyim	-,038	,967	,962	,155 5,979
BİLEŞİK AÇ ETKİNLİĞİ KAT. (BAE-KAT)	Etkisiz (rk)		1,0		
	Orta derecede etkili	-,345	,477	,708	,273 1,836
	Etkili	,261	,648	1,299	,423 3,990
BİLEŞİK İŞLEM MAL. AZALMA DER. (BİMA-KAT)	Azalmadı (rk)		1,0		
	Orta derecede azaldı	1,035	,027**	2,814	1,124 7,047
	Azaldı	-,395	,545	,674	,188 2,418
BİLEŞİK İŞBİRLİĞİ D. KATEGORİSİ (BİD-KAT)	Düşük düzeyli (rk)		1,0		
	Orta düzeyde	-,115	,817	,892	,337 2,358
	Yüksek düzeyde	1,156	,093*	3,176	,823 12,252
BİLEŞİK ÖĞRENME D. KATEGORİSİ (BÖD-KAT)	Düşük düzeyli (rk)		1,0		
	Orta düzeyde	,120	,798	1,128	,449 2,834
	Yüksek düzeyde	,260	,710	1,297	,330 5,097
BİLEŞİK HEMŞEHİRİ KATKISI DERECESESİ (BHK-KAT)	Düşük düzeyli (rk)		1,0		
	Orta düzeyde	1,053	,024**	2,867	1,149 7,152
	Yüksek düzeyde	1,331	,044**	3,783	1,036 13,823
BİLEŞİK GÜVEN DÜZ. KATEGORİSİ (BGD-KAT)	Düşük düzeyli (rk)		1,0		
	Orta düzeyde	-,574	,180	,563	,243 1,304
	Yüksek düzeyde	-1,094	,200	,335	,063 1,786

rk: referans kategori

* p≤0.10 ** p≤0.05 *** p≤0.01

Model: X² 47,232 df 17 sig. ,000*** -2 Log likelihood 188,738 Cox & Snell R Sq ,225 Nagelkerke R Sq ,313

BEŞİNCİ BÖLÜM

TARTIŞMA

Çalışmada elde edilen bulgular aşağıda özetlenmektedir. İlk olarak, bütün verilerin tanımlayıcı istatistiklerinden elde edilen sonuçlar özetlenecek, ardından değişkenler arasındaki ilişkilerle ilgili bulgulara ve modelin hipotezleri ile ilgili sonuçlara odaklanılacaktır.

5.1 ANKETE KATILAN İŞ SAHİPLERİNİ VE İŞLETMELERİ TANIMLAYICI ÖZELLİKLER

İç Anadolu Bölgesinin birbirine komşu üç ilini (Sivas, Kayseri ve Yozgat'ı) kapsayan çalışmamıza Sivas'tan 94, Kayseri'den 201, Yozgat'tan ise sadece 30 işletme katılmıştır. Örneklem bu haliyle büyük ölçüde evreni yansıtmakta ise de, Yozgat örneklemini biraz zayıf kalmıştır. Yozgat'a ait verilerin örneklemin hatalı olmasına yol açabileceği düşüncesiyle özellikle karşılaştırmada ve ileri analizlerde dışlama yoluna gidilmiştir. Dolayısıyla iller arası karşılaştırma da Sivas ile Kayseri arasına indirgenmek zorunda kalmıştır. Öte yandan sektörel analiz örneklem içinde daha sağlıklı analiz için yeterli veriye sahip olan metal, mobilya ve diğer metal-dışı mineraller sektörleri seçilerek yürütülmüştür.

5.1.1 İşletmeler ve İş Sahiplerinin Özellikleri

Ankete katılan iş sahiplerinin eğitim düzeyi, faaliyet gösterdikleri sektörler, çalışan sayısına göre işletmenin girdiği kategori, ağırlıklı pazarlar, müşteri ve tedarikçilerle bağımlılık düzeyleri, yenilikçilik düzeyleri ve girişimci tipini belirleyen bazı özellikler bu gruba girmektedir.

Eğitim düzeyleri: Ankete katılan işletme sahipleri/profesyonel yöneticilerin eğitim düzeyleri Kayseri'de daha yüksektir: % 51'i lise üzerindeki seviyelerde (ön lisans, lisans, yüksek lisans, doktora) eğitim almış olup, buna paralel olarak yabancı dil bilenlerin oranı da (% 41,8) diğer illere göre oldukça yüksektir.

İşletmelerin başlıca pazarları ve dışa açıklık dereceleri: 325 firma içinde 120 firma (% 37) ihracat yapmaktadır. Bunlardan 15'i Sivas'ta, 93 tanesi Kayseri'de, 12

tanisi de Yozgat'tadır. İhracat yapanlar içinde ağırlıklı olarak dış pazarlar için üretim yapanlar sadece 31 firmadır ve örneklemin % 9.5'ini oluşturmaktadır. Bu firmaların 6 tanesi Sivas'tan, 22 tanesi Kayseri'den ve 3 tanesi de Yozgat'tandır. Kayseri'de ihracat ağırlıklı çalışan firmaların çoğu metal ve makine imalatçısı firmalardır. Fuarlara katılım bakımından diğer sektörler içinde öne çıkan sektör “diğer metal-dışı mineraller” sektörüdür.

Firmaların dış pazarlara açılmamalarında “kaynak yetersizliği” ortak bir sorun olarak ortaya çıkmış, Sivas'taki firmalar ayrıca diğer sorunlar arasında “dış pazarı tanımama”, “iç pazarın yeterli olması”, “aracı bulmanın zor olması”nı, Yozgat'takiler “dış pazarı tanımama”yı öne çıkarırken, Kayseri'de “uygun fiyatla mamul sunamama” öne çıkarılmıştır.

Gerek iç, gerek dış fuarlara katılım bakımından da Kayseri'nin öne çıkması bu cevaplarla bağlantılıdır.

Yenilikçilik ve enformasyon teknolojisi kullanım düzeyleri: İşletmelerin yenilikçilik ve enformasyon teknolojisi kullanım düzeyleri bakımından Kayseri'nin diğer illere göre genel olarak önde olduğunu söylemek mümkündür. Örneğin Kayseri örnekleminde içinde 104 işletmede araştırma-geliştirme faaliyetleri bulunmaktadır. Bu ilde anket yapılan işletmelerin yarısından fazlasının yenilikçilik yaklaşımına sahip olduğu söylenebilir. Oysa bu oran Sivas'ta üç firmadan biri şeklindedir. Ancak bu farklılık, KOBİ'lerin sahip oldukları tescilli marka ve patent sayısına yansımamıştır.

Sivas'ta “diğer metal-dışı mineraller” sektörünün web sitesi, e-ticaret, standardizasyon belgesi, tescilli marka sahipliği, Ar-Ge faaliyetleri ve fuarlara katılım bakımından diğer sektörler içinde öne çıktığı görülmektedir.

İşletmelere özgü bazı niteliklerin birbiriyle bağlantısını daha iyi anlayabilmek amacıyla yapılan bağıntı analizi sonuçlarına göre, bölgedeki işletmelerde ölçek büyüdükçe iş sahibinin eğitim ve yabancı dil seviyesi, enformasyon teknolojisi kullanma, Ar-Ge faaliyetleri ve dış fuarlara katılma olasılığı artmaktadır. Eğitim düzeyi yükseldikçe, aynı şekilde yabancı dil bilme, enformasyon teknolojisi kullanma, Ar-Ge faaliyetleri ve dış fuarlara katılma ihtimali daha yükselmektedir. Yabancı dil seviyesi ile internetten yararlanma, Ar-Ge faaliyetleri ve dış fuarlara katılım arasında anlamlı ilişkiler saptanmıştır.

Girişimci tipi: Sonuç olarak, ankete katılan iş sahiplerine ait tanımlayıcı istatistiklerin değerlendirilmesi sonucunda, esas itibariyle birbirinden farklı iki girişimci tipi olduğu saptanmıştır:

Tip 1- Eğitim düzeyi düşük ve içe kapalı girişimci tipi: fuarlara katılım düzeyi düşük, yerel ve iç pazara dönük bir üretim yapan, enformasyon teknolojisi kullanım düzeyi düşük işletme sahipleri;

Tip 2- Eğitilmiş ve yeniliklere açık girişimci tipi: fuarlara katılma düzeyi yüksek, dış pazar ağırlıklı üretim yapan, enformasyon teknolojisi kullanımı yüksek işletme sahipleri.

Tüm veriler itibariyle bir değerlendirme yapılacak olursa, Kayseri örneğinde yer alan işletme sahipleri daha ziyade “Tip 2”, diğer illerdeki işletme sahipleri ise çoğunlukla “Tip 1” nitelemesine uygundur.

Kümelenme: Örnekleme dahil işletmelerin kümelenme eğilimlerine ilişkin bilgiler genel olarak Kayseri'nin bu alanda diğer şehirlere göre mutlak bir üstünlük sağladığını açıkça ortaya koymaktadır.

5.1.2 İş Sahiplerinin Sosyal Sermaye Düzeyleri

Genelleştirilmiş güven: Güven düzeyinin ölçümü için kullanılan parametrelerden biri “genelleştirilmiş güven düzeyi”ni ölçmek için sorulan Dünya Değerler Anketi (DDA) sorusunu örneklemin % 24,6’sı “evet, genel olarak insanlara güvenirim” şeklinde cevaplamış, % 75,4 ise “hayır, güvenmem; çoğu zaman temkinli olmak gerekir” seçeneğini işaretlemiştir. DDA anket sonuçlarıyla örtüşen bu sonuç, aslında Türk toplumunda genel olarak “güvensizliğin” hakim olduğu şeklinde bir değerlendirmenin geçerli olabileceğini göstermektedir.

Çetin (2004) Türk toplumunun kendine özgü tarihsel, toplumsal ve siyasal geleneğine hakim olan anlayışı sözlü gelenek kültürü vasıtasıyla irdeleyen çalışmasında, “ele güvenme bele güven” anlayışındaki “ötekilere” güvenmeme özelliğinin, iktisadi alandaki tüm ilişkilere de egemen olduğu saptamasını yapmaktadır. Özellikle ortaklık, sözleşme, şahitlik gibi ticari ilişkilerde güvensizliğin esas olduğunu, bu nedenle de aile şirketleri, büyük aile tüccarlığı veya geleneksel bağlılıklar üzerine kurulu ticaretin hakim olduğunu belirtir.

Anketimizde ayrıca, güven seviyesini daha ayrıntılı olarak saptayabilmemizi sağlayacak, kişilerin spesifik olarak toplumdaki muhtelif gruplara mensup kişilere ne ölçüde güven duydukları da sorulmuş ve aşağıdaki sonuçlara varılmıştır:

- İşletme sahiplerinin en fazla güven duydukları kesim, *müşterileri* ve malzeme aldıkları *tedarikçileridir*. Bu grupları *yerel yöneticiler* izlemektedir. *Kamu görevlilerine* yönelik güven seviyesi ise bunlardan daha düşüktür. Sivas'taki işletme sahiplerinin, Kayseri'deki işletme sahiplerine oranla bilhassa müşterilerine ve tedarikçilerine daha fazla güven duydukları söylenebilir. Kamu görevlilerine ve yerel yöneticilere yönelik güven sıralamasında ise Sivas'ın geride kaldığı dikkat çekmektedir. Kayseri'deki iş sahiplerinin yerel yöneticilerle ilgili olarak, Sivas'takilere oranla biraz daha olumlu düşünceye sahip oldukları görülmektedir.
- Kişilerin en fazla güvensizlik duydukları, hiç tanımadıkları kişiler, yani *yabancılardır*.
- İşletme sahipleri kendileriyle aynı kültür ve yaşam biçimine sahip *meslektaşlarına* daha fazla, kendilerinden farklı bir kültür ve yaşam biçimine sahip olan *meslektaşlarına* ise biraz daha az güvenme eğilimindedir.
- Sivas'ta kendi grubuna güvenme eğilimi ağır basarak Kayseri'nin 2 - 3 katına çıkarken, güvensizliğin ağır bastığı Kayseri'de bu gruplara güvensizlik duyduğunu söyleyenlerin oranı Sivas'takilerin iki katına yaklaşmaktadır.
- Sivas ve Kayseri'de farklı kültürden meslektaşlarına “çok fazla” güvendiğini söyleyebilen tek kişiye rastlanmadığı gibi, bu gruplara yönelik güven ile güvensizlik arasındaki uçurum da yüksektir. Sivas'taki bu farklılık 3 katı iken, Kayseri için 20 katına yaklaşmaktadır. Örneğin Kayseri'de farklı kökenden olanlara güven % 3,6, güvensizlik % 45,8; farklı mezhepten olanlara güven % 2,6, güvensizlik ise % 47,8'e ulaşmaktadır.
- Öte yandan ilginç bir sonuç ta, Kayseri'de farklı kökenden diğer üreticilere duyulan aşırı güvensizliğin, aynı oranda olmasa da, aynı kökenden olanlara yönelik olarak da hissedilmesidir. Diğer iller için aynı kökenden olanlara güvenme eğilimi güvensizliğin önüne geçtiği halde, Kayseri'de genel olarak güvensizlik güvenden fazladır. Bu sonuç Kayseri'deki girişimci tipinin daha rasyonel olduğuna dair bir kanıt olarak değerlendirilmektedir.

Yüklenilmiş (atfedilmiş) güven: Yaklaşık beş kişiden biri (%20) kendi grubundan olanlara daha fazla güven duymaktadır. Bu oran Sivas'ta üçte bir (%28-32), Kayseri'de dokuzda birdir (%11-12). Bunun dışında "bağlayıcı" tipte sosyal sermayeyi ölçmek amacıyla sorulan diğer sorulardan çıkan sonuçlara göre de, tanıdıklara güvenme düzeyi Kayseri'ye göre Sivas'ta daha yüksektir.

Bölgede genel olarak bakıldığında kapalı (grup-içi) ilişkilerden doğan "güçlü" bağlar ya da atfedilmiş güven, ticari ilişkilerin dayandırıldığı bir temel olarak gözükmemektedir. Bölgede farklı din, mezhep ve kökenlerden insanların yaşamakta olduğu gerçeğine uygun olarak, ticari ilişkilerin yürütüldüğü kişilerin din, mezhep veya kökenleri de yarı yarıya bir oranla farklılaşabilmektedir.

Kazanılmış güven: Bölgede kazanılmış güvenin, ya da diğer bir ifadeyle farklı gruplarla bağları ifade eden "birleştirici" sosyal sermaye düzeyinin ölçümü için tasarlanan sorulardan biri, kişilerin kiminle olursa olsun, "tatmin edici bir ticari ilişki sonrası güvenin oluşabileceğine inanıp inanmadıkları" sorusudur. Deneklerin % 74,4'ü bu şekilde güvenin oluşabileceğine inanmaktadırlar. Bu sonuçlar işletme sahiplerinin güvenin aslında kazanılması gerektiğine inandıklarını ve kazanılmış güvenin ticari ilişkideki değerinin farkında olduklarını göstermektedir.

Öte yandan fiili durum, farklı gruplara yönelik güvenin oldukça düşük düzeyde oluştuğunu ortaya koymaktadır: Farklı etnik kökenden olanlara yönelik güven % 9,2; farklı din veya mezhepten olanlara ise sadece % 8,6 düzeyinde oluşmuştur. Çelişkili gibi görünen bu durumu "potansiyel yüksek olduğu halde, somutlaşabilen birleştirici sosyal sermaye düzeyi düşük kalmaktadır" şeklinde yorumlamak gerekir.

Güvenilirlik: Ankete katılanların büyük bir çoğunluğu (% 80) iş hayatında başkasına güvenmekle bir risk almış oldukları fikrine katılmakta ve sürekli başkaları tarafından "kazıklanacakları" korkusuna kapılmaktadırlar. Bu durum iş ortamının güvenilir bir ortam olarak değerlendirilmediğini ortaya koymaktadır. Bu oranın en düşük olduğu il ise Kayseri'dir.

Hile ve dolandırıcılığa karşı kurumsal yaptırımlar: Bu hususu değerlendirmek üzere sorulan soru "ticari bir ilişkide aldatıldığınız zaman, mahkemeye gidip hakkınızı elde etmeniz mümkündür" şeklindeki yargıya girişimcilerin ne ölçüde katıldıklarıdır. Girişimcilerin hukuk sistemine (kurumsal

yapıya) genel olarak güven duyduğu söylenebilir, ancak 6 kişiden birinin mahkemelerden sonuç alınacağına inanmadığı da bir gerçektir. Bu soruya alınan cevaplar bakımından Sivas ile Kayseri arasında kayda değer bir farklılık bulunmamaktadır.

Öte yandan dürüst davranmayan bir müşteriye karşı nasıl bir yöntem uygulayacağını tespiti yönelik başka bir soruda (kontrol sorusu) “yasal yöntemlere başvurmayı” tercih edenlerin sayısının oldukça düşük (325 kişiden sadece 31 kişi) çıkmış olması, bu değerlendirmeyi tartışılır kılmaktadır. Ayrıca illerle ilgili değerlendirmemiz de değişmektedir, zira yasal yollara başvuracağını söyleyenlerin oranı bu defa en yüksek Kayseri’de çıkmıştır.

İtibarın zedelenmesi tehlikesi: Kendisi için hayattaki en önemli şeyin ticari itibar olduğunu net olarak ifade eden işletme sahiplerinin oranı tüm bölge için % 66’dır ve Kayseri’de Sivas’a göre daha düşük çıkmıştır. Özetle, girişimcilerin yarısından fazlası için ticari itibar hayattaki her şeyden önde gelmektedir. Ancak toplumda itibara verilen önemin ne olduğunu anlamak için bu soru yeterli görülmemiş, karşısındakinin itibarını zedelemenin kişi tarafından yeterli bir ceza olarak algılanıp algılanmadığı da anlaşılmaya çalışılmıştır. Yukarıdaki paragrafta sözü edilen kontrol sorusunun seçenekleri arasında yer alan dürüst davranmayan müşteriye karşı “onun ticari itibarını bozmak en iyisidir, onun yaptığını herkese anlatmakla tehdit ederim” seçeneği en fazla Kayseri’de (10’u Kayseri’den, 3’ü Sivas’tan) olmak üzere sadece 13 kişi tarafından tercih edilmiştir. Dolayısıyla burada da ilk değerlendirmemiz, tartışılır hale gelmektedir.

Misilleme korkusu: Ankete katılan işletmelerin önemli bir kısmı ticarete dürüst olmayan bir davranışın eninde sonunda doğrudan cezalandırılacağına inanmaktadır. Sivas ve Yozgat’ta ağırlıkla paylaşılan bu yargıyı Kayseri’deki girişimciler daha düşük oranda kabul etmişlerdir.

İşbirliğinin (ya da iş akdinin) bozulma riskinin nasıl algılandığı: Bölge genelindeki iş sahipleri “İnsanın en önemli müşterisini aldatması çok risklidir, zira yenisini bulmak hem zordur, hem de çok zaman alır” değerlendirmesine büyük bir çoğunlukla katılmaktadır ve Kayseri’de bu görüşü net olarak paylaşanların oranı Sivas’takinden 20 puan geride kalmaktadır. Bu sonuç, kontrol sorusuna tüm örneklem itibarıyla alınan cevaplarla bir ölçüde teyit edilmiştir. İş sahipleri, dürüst

davranmayan ticari partnere karşı, işbirliğinin bozulmasının kendilerine vereceği zararın farkında olduklarından, öncelikle “iyi niyetle” yaklaşarak, karşılıklı iletişimi sürdürmek ve sarsılan güveni yeniden tesis etme çabasına girmektedirler. Öte yandan bu tip bir durum yüz yüze görüşülerek halledilemiyorsa, bu kişiyi en uygun cezalandırma yöntemi “onunla bir daha iş yapmam” seçeneği, yani “işbirliğini bozmak” olarak görülmektedir.

Ancak kontrol sorusu ile ilgili şehir bazında yapılan karşılaştırma yukarıdaki değerlendirmemizi gözden geçirmemiz gereğini ortaya koymaktadır. Kayseri’linin yüz yüze görüşmeden beklentileri Sivas’takine göre daha düşük kalmaktadır. Ayrıca, Kayseri’de işbirliğini bozarak doğrudan cezalandırma yöntemini tercih edenlerin oranı Sivas’takinden daha yüksek çıkmıştır. Bu nedenle işbirliğinin (ya da iş akdinin) bozulma riski (tarafardan birinin bir daha birlikte iş yapmayı reddetmesinin diğerine ne ölçüde zarar vereceği) ile ilgili algı aslında Kayseri’de Sivas’a göre daha güçlü olabilir.

Kişilerin Bağlantıları - Ağlara katılımı ve Aidiyet Duygusu: Anket sonuçlarına göre, işletme sahiplerinin yaklaşık % 70’i kendilerini diğer yerel üreticilerle birlikte oluşturdukları cemiyetin bir parçası olarak görmekte iseler de, önemli bir kısmı bu cemiyette pek de faal olmadıklarını ifade etmiştir. Bunlar içinde kendini “aktif” bir üye veya lider konumunda tanımlayan % 37’sinin ortak bir iş yapma eğilimine sahip kişiler olduğunu söylemek mümkündür. Sivas’ta “aktif” olduğunu söyleyenlerin oranı % 44, Kayseri’de % 35’tir.

Ancak Kayseri’deki ankete cevap veren girişimcilerin diğer illerdekilere göre özellikle “sohbet ortamlarını” işlerini geliştirmelerine yardımcı olacak şekilde kullandıkları anlaşılmaktadır.

Mesleki örgüt etkinliği: Ankete katılanlar üyesi buldukları mesleki örgütün muhtelif alanlardaki etkinliği konusunda genel olarak olumsuz düşüncelere sahiptir. Buradan, genel olarak işletmelerin mesleki örgütlerinin düşük etkinlikte çalıştıkları anlaşılmaktadır. İl düzeyindeki karşılaştırmalı durum ise oldukça çarpıcı bir şekilde Sivas’taki etkinliğin daha düşük olduğunu göstermektedir. Ağ etkinliği bakımından en iyi performans net bir biçimde Kayseri’ye aittir.

İşlem maliyetleri: Ankete katılan işletmeler genel olarak “finansman temini” gibi bir alanda, kurumsal ve geçmişe dayalı (kazanılmış güven, ticari itibar vs.)

ilişkilere dayanarak fazla sıkıntı yaşamamakta, ancak alternatif tedarikçiler bulmak ve ticari partnerini denetlemek gibi daha fazla oranda “sosyal ilişkilere dayalı” kalan ve işin içinde kurumsallaşmanın olmadığı bir takım faaliyetleri gerçekleştirirken zorlanmaktadırlar. Gerek alternatif tedarikçiler bulmak, gerek finansman temin etmek, gerekse ortağının ticaret akdine uyup uymadığını denetlemek için olsun, Sivas’taki işletmelerin işlem maliyetlerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

İşbirliği ve Ortak eylem: Kişiler genel olarak ortak eylemlere girişme ve işbirliğine yönelik davranışlar sergilememektedirler. En çok bilgi ve tecrübe, ikinci olarak da malzeme, makine ve cihaz paylaşımı şeklinde bir paylaşım söz konusudur. Bu tip paylaşımlar nispeten az sayıda, birkaç kişi arasında kolayca gerçekleşen türde paylaşımlardır. Genellikle daha çok sayıda işletmenin birlikte hareket etmesini gerektiren diğer faaliyetler (malzeme alımı, pazarlama, lobicilik, işleri kolaylaştırmak için ortak çıkarlara yönelik bir girişim) ise çok zayıftır. Bileşik işbirliği ölçütüne göre, dayanışmanın en düşük olduğu il Sivas’tır.

Sivas’ta yapılan ankette sorulan sorular dışında girişimcilerin “ilave olarak belirtmek istedikleri” hususlar arasında bu konuda pek çok yorum yapıldığı görülmüştür. Sivas’ta girişimci grupların ortak bir vizyonla hareket ederek ortak yatırıma gitmedikleri, muhtelif derneklerin de genelde bölünmüşlük gösterdikleri konusunun özellikle vurgulanmış olması dikkati çekmektedir.

Burada yine, “ortakların gemisi yürümez” , “öküz öldü ortaklık bozuldu”, “ortak öküzden buzağı iyidir” anlayışı içerisinde Türk toplumunun, ortaklık, dayanışma ve girişimcilik gerektiren işlerden uzak durduğunu belirten Çetin (2004)’in çalışmasını hatırlamakta fayda görülmektedir (s.150).

Muhtelif Grupların Katkısı: Öğrenilen yan-ürünler: Genel olarak bölge çapında işletmelerin her hangi bir şekilde temas halinde oldukları grupların kendilerine “öğrenme” anlamında ve işletmelerini geliştirmelerine yarayacak türde somut bir katkısı bulunmadığı kanaatinde oldukları söylenebilir. Bu soru grubunda da yine Sivas’taki işletmelerin bölgedeki en olumsuz cevapları verdikleri dikkat çekmektedir. Bütün cevapların daha olumlu olduğu Kayseri’de ise bilhassa üniversite ve destekleme teşkilatlarından sağlanan katkıların yüksek olduğu saptanmıştır.

İl dışındaki hemşerilerle bağlantılardan elde edilen katkı: Yerel düzeydeki işletme sahiplerinin işletmelerini geliştirmelerinde il dışında yaşayan hemşerilerinin

katkılarından fazla yararlanmadıkları söylenebilir. Bu durum, iş sahiplerinin aynı ilde doğup büyümüş ancak hâlihazırda il dışında yaşayan hemşerileri, yani bölgeden daha önce göç etmiş iş adamı, bürokrat veya bilim adamları ve siyasetçilerle bağlarının genel olarak zayıf olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Üç il içinde en zayıf ilişkilerin ise Sivas'taki işletmelere ait oldukları görülmektedir.

5.1.3 İşletmelerin Ekonomik Performansı

Son yıllarda küreselleşme ve Gümrük Birliğinin de etkisiyle yükselen dış rekabette yabancı mallarla (özellikle Çin mallarıyla) baş edebilmek pek çok küçük işletme için önemli bir sorun haline gelmiştir. Bu çerçevede, araştırmaya katılan işletmelerin performanslarının ve rekabetçiliklerinin nasıl etkilendiğini anlayabilmek, bu dış etkilerle baş edip edemediklerini belirleyebilmek amacıyla çeşitli sorular sorulmuştur. İşletmelerin performans göstergeleri olarak tanımlayabileceğimiz verimlilik artışı göstergeleri, iki başlık altında toplanmıştır. İlk başlık, işletmelerin üretim kapasitelerini genişletme kararı ile ilave sermaye yatırıma girişip girişmediklerine, ikinci başlık ise muhtelif açılardan verimliliklerini ve ürün kalitesini yükseltip yükseltmediklerine ilişkindir. Buna göre ankete katılan işletmelerin % 32,9'unun üretim kapasitelerini genişletme kararı ile ilave sermaye yatırıma gittikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu oran il bazında da büyük ölçüde geçerlidir.

İkinci grup performans göstergeleri ise işletmelere muhtelif açılardan verimliliklerini ve ürün kalitesini yükseltip yükseltmedikleri sorularak oluşturulmuştur. Alınan sonuçlardan, bölgede imalat sanayinde faaliyet gösteren ve ankete katılan KOBİ'lerin ortalama performansında, artış yönünde bir eğilim olduğunu söylemek mümkündür. En iyi performans bildirimini bilhassa ürünlerin ortalama kalitesi ve piyasa gereklerine uygunluğu kategorisinde olmuştur. Bu çalışmada türetilen “bileşik performans ölçütü” esas alınarak iller bazında yapılan karşılaştırmada Kayseri'nin ortalama performansının Sivas'tan biraz daha iyi olduğu görülmekte ise de, varyans analizinde Sivas ile Kayseri arasında “ortalama fiyat” ve “işçi sayısı” değişimleri dışındaki performans parametreleri bakımından anlamlı bir fark bulunamamıştır.

İhracatçı performansı bakımından değerlendirme yapıldığında, bölgedeki toplam 108 ihracatçı firmanın 44'ünün (% 40,7) küresel ve bölgesel rekabete karşın son yıllarda ihracatlarını arttırabildikleri, bu ihracat artışının önemli bir kısmının da Kayseri'deki firmalardan kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Bu durumda her ne kadar istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmasa da, Kayseri'deki firmaların daha rekabetçi bir görünüm sergiledikleri söylenebilir.

Sektörel bazda performansla ilgili bulguları değerlendirdiğimizde, *diğer metal-dışı mineraller* sektöründeki firmaların % 40,9'u üretim kapasitesinin artışı anlamında "ilave yatırım" niteliğinde yatırıma giriştikleri görülmektedir. *Metal ve metal mamulleri* üreten firmaların % 35,9'u, *mobilya* sektöründe ise % 28'i yeni yatırıma girişmişlerdir. İmalat sektörü genelinde yeni yatırıma girişme oranları bakımından aralarında çok fark olmadığı halde, sektörel bazda incelendiğinde Sivas'taki firmaların Kayseri'dekilere oranla, üç sektörde de üretim kapasitesinin artışı anlamında yeni yatırıma daha fazla giriştikleri söylenebilir.

Verimlilik artışı ile ilgili bulgular, son üç yılda, metal sektörü ile diğer metal-dışı mineral sektörlerindeki performans göstergelerinin mobilya sektörüne göre bazı kategorilerde biraz daha iyi olduğunu kanıtlamaktadır.

Sivas'ta sektör bazında performans düzeylerine bakıldığında,

- Diğer metal-dışı mineraller üretim dalında diğer sektörlerle göre üretim, ortalama kalite, dağıtımın ortalama hızı, piyasa gereklerine uygunluk ve üretimin verimliliği de oldukça güçlü artış eğilimi göstermiştir. Sektörde ihracat miktarında artış bildirenlerin sayısı da daha fazladır.

- Üretim miktarında sayısal olarak artışın en fazla olduğu ikinci sektör ise "metal" sektörüdür. Metal sektörü istihdam, piyasa gereklerine uygunluk, kapasite kullanım oranı, üretim verimliliği göstergeleri en iyi olan sektördür.

- Üretim miktarı bakımından performansı en düşük sektör olan mobilya sektöründe ise ürün fiyatlarındaki artış diğer sektörlerden daha fazladır. Mobilya sektöründe kalite, yüksek düzeylerde artmıştır.

Kayseri'de aynı sektörler itibariyle performans göstergelerini incelediğimizde ise, şu değerlendirmeleri yapmak mümkündür:

- Üretim miktarının ve kapasite kullanım oranının en fazla artış gösterdiği sektör mobilya sektörüdür.

- İstihdamın, fiyat artışının, piyasa gereklerine uygunluk ve ürün kalitesinin en yüksek olduğu sektör ise metal ve metal mamulleridir.
- Diğer metal-dışı mineraller, ihracat artışının en fazla olduğu sektördür. Ancak diğer performans göstergeleri bakımından bu sektör diğerlerinin gerisinde kalmaktadır.

Tüm imalat sektörü itibariyle yapılacak bir karşılaştırmada, Kayseri'deki firmaların Sivas'takilere göre genel olarak daha iyi bir performans bildiriminde bulduklarını söylemek mümkündür. Sektör bazındaki verileri esas alacak olursak, diğer metal-dışı mineraller sektöründe Sivas'ın, mobilya sektöründe ise Kayseri'nin ön plana çıktığı görülmektedir.

Öte yandan, sadece ihracat performansı bakımından değerlendirildiğinde, diğer metal-dışı mineral sektöründe Sivas yine daha başarılı bir performans gösterirken, Kayseri'nin de metal sektöründeki ihracatçı firmalarının başarısı kayda değer gözükmemektedir. Mobilya sektöründe iki il arasındaki fark çok küçüktür. Tüm imalat sektörlerinde ihracat artışları Sivas'ta Kayseri'ye göre daha güçlüdür. Anova testi sonuçlarına göre sektörler arasında, diğer hiçbir parametre için olmadığı gibi performans bakımından da bir fark olmadığı anlaşılmıştır.

5.2 SOSYAL SERMAYENİN OLUŞUMU VE ETKİLERİ

Bu deneysel çalışmanın ana araştırma problemi “sosyal sermayenin ekonomik gelişmeye etkisi” olarak belirlenmiş ve genel olarak “sosyal sermayenin yerel düzeyde imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin ekonomik performansı üzerindeki etki mekanizmasının nasıl oluştuğu” sorusuna cevap aranmıştır. Bu amaçla araştırma verileri daha ileri bir analize tabi tutularak, modelimizdeki dört değişken grubu arasındaki bağlantılara yakından bakılmıştır. Buradaki hedefimiz, hem sosyal sermayenin oluşum sürecine, hem de ekonomik etkilerinin ortaya çıkış sürecine ilişkin bulguları ortaya koymaktır.

İlk olarak işletme tiplerinin sosyal sermaye oluşumundaki ve ekonomik performansları arasındaki ilişkiler, ardından iki başlık altında incelediğimiz sosyal sermaye göstergelerinin birbirleriyle karşılıklı bağlantıları ve ekonomik etki mekanizması ile ilgili bulgular özetlenecektir. Nihayet modelin sınamayı öngördüğü hipotezleri ile ilgili ulaşılan sonuçlar açıklanacaktır.

5.2.1 İşletme Özellikleri ile Potansiyel Sosyal Sermaye Bağlantısı

Örneklemin tümünü kapsayan verilerle yapılan analizde, işletme özellikleri ile potansiyel sosyal sermaye arasında çok kuvvetli bir bağlantı bulunamamıştır. İşletmenin boyutu, iş sahibinin eğitim seviyesinin yüksekliği, yenilikçilik kapasitesi veya başlıca müşterisiyle bağımlılık düzeyi gibi faktörler, iş sahibinin güvenme eğilimini, iş hayatı ile ilgili değer yargılarını ve mesleki örgütün etkinliğine ilişkin algılarını sadece bir ölçüde etkileyebilmektedir. Ancak yine de iş sahibinin eğitim düzeyi ve başlıca müşterisiyle bağımlılık düzeyi ile mesleki örgüt etkinliği arasındaki anlamlı bağıntının biraz daha güçlü olduğu saptanmıştır.

Sivas'taki KOBİ'ler arasında işletme ölçeği nispeten büyük olanlar, başlıca müşterisiyle bağımlılık düzeyi yüksek olanlar ve dış fuarlara katılım sağlayanların, üyesi oldukları mesleki örgütü genel olarak etkin olarak tanımladıkları anlaşılmaktadır.

Kayseri'de ankete katılan işletmelerin bilhassa yeniliklere açık tipte olanlarında güven düzeyinin ve güvenilirlik algısının daha yüksek olma eğilimi fark edilmiştir. Dış fuarlara katılımın, genel güven ve yabancılara güven seviyesiyle bağlantılı bulunmuş olması ayrıca incelemeye değer bir konudur. Kayseri'deki işletmelerin *başlıca müşteriyle bağımlılık düzeyi*, güven, güvenilirlik, bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermaye, normlar ve sosyal ağlara katılım ve mesleki örgüt etkinliği gibi pek çok "potansiyel sosyal sermaye" değişkeniyle bağıntılı bulunmuştur.

5.2.2 İşletme Özellikleri ile Fiili Sosyal Sermaye Bağlantısı

Ar-Ge bölümü olan firmaların eğitim kurumlarından katkı sağladıkları ve paylaşım, işbirliği ve ortak eylem davranışları içine girdikleri görülmektedir. Bu, beklenen bir ilişkidir; zira araştırma ve geliştirme departmanlarının verimli biçimde işletilmesi, başkalarıyla teması ve işbirliğini gerektirir. Dolayısıyla Ar-Ge bölümü olan işletmeler yenilikçi yaklaşıma sahip girişimcilerdir; üniversite ve araştırma kurumlarıyla iletişime geçerek işletmelerini geliştirmeye katkı sağlamaları beklenen bir bağıntıdır.

Ayrıca yine burada da tüm anlamlı bağlantılar arasında vurgulanmaya değer olanlardan biri iş sahibi-yöneticinin eğitim düzeyi ile sosyal ilişkilerin üretim

birimine öğrenme imkanlarını artırmak suretiyle katkı sağlaması arasındaki pozitif ilişki olarak karşımıza çıkmıştır. Paylaşım, işbirliği ve ortak eylemler yine bir ölçüde eğitim seviyesiyle ve enformasyon teknolojisi kullanımı ile bağlantılı bulunmuştur.

İşletme özellikleri arasında tanımladığımız başlıca müşteri ile bağımlılık düzeyi sosyal sermaye değişkenleri ile en fazla anlamlı ilişkiye sahip değişken grubudur. İşletmelerin başlıca müşterileri üretim sürecinde ne kadar müdahil ise, işletmenin işbirliği yapma eğilimi ve ilişkileri sayesinde üretim birimine sağladığı katkı da o kadar artmaktadır.

Bağımlılık ile alternatif tedarikçi arayışında kolaylaşma şeklindeki işlem maliyeti azalması arasında doğal olarak herhangi bir bağlantı bulunamamıştır. Böyle bir ilişki bulunamamış olması doğal bir sonuç olduğu kadar, aynı zamanda mevcut bağımlılık ilişkilerinden memnuniyete ilişkin bir ipucu olarak da algılanabilir. Nitekim satışlar içinde başlıca müşteri payının yüksekliği ile diğer işlem (finansman bulma ve insanları denetleme) maliyetlerinin azalması arasında zayıf, pozitif ve düşük anlamlılıkta da olsa bir ilişki bulunmuştur. Yani Pazar garantisi yükseldikçe işletmenin işlem maliyetleri de azalmaktadır ve bu da beklenen bir sonuçtur.

Öte yandan başlıca müşterinin satışlar içindeki payı ile işbirliği ve ortak eylem düzeyi arasında yine düşük seviyeli ama anlamlı ve negatif ilişki bulunmuştur. Bu ilişkinin negatif çıkmasını, işletmenin başlıca müşterisine mevcut satışlarıyla tatmin olduğu ve pazarını garanti altına almış olduğu için de herhangi bir şekilde başkalarıyla işbirliği ihtiyacı ve arayışı içine girmediği şeklinde yorumlayabiliriz. Yani pazar garantisi olması, işletmeleri rehavete sürüklüyor olabilir.

Sivas'ta işletme büyüklüğü, işbirliği ve ortak eylem göstergeleriyle anlamlı ilişkilere sahiptir. Ancak öğrenme olanaklarının yaygınlaşması ile ilişkili bulunmamıştır. Ayrıca iş sahibinin *eğitim düzeyi* yükseldikçe, diğer meslektaşlarıyla bilgi ve tecrübe paylaşma ve birlikte lobi faaliyeti yapma eğilimleri artmaktadır. *Enformasyon teknolojisi* kullanım düzeyi ise başta ortak lobi faaliyetleri olmak üzere pek çok alanda işbirliği eğilimi ile bağıntılıdır.

Dış fuarlara katılım da “yeniklere ve dışa açık” girişimci tipini betimlemek üzere kullanılan bir değişkendir ve işbirliği, öğrenme ve hemşeri katkısı ile göreceli olarak güçlü bağlantılara sahiptir. Sivas'ta dış fuarlara katıldığını belirten firmalar, mesleki örgütün tanışma ortamı sunma ve mal kalitesini yükseltmeye yardımcı

faaliyetlerini etkili bulmakta, malzeme, makine ve cihaz paylaşımı dışında (üstelik daha karmaşık olan) her türlü paylaşım, işbirliği ve ortak eylem deneyimlerine sahip gibi görünmektedirler. Ayrıca işletmelerini geliştirmede müşterilerinin, tedarikçilerinin, üniversitenin ve il dışındaki “bilim adamı” hemşerilerinin katkılarından belli ölçülerde yararlanmışlardır.

Başlıca müşteriyle ileri düzeyli bağımlılık ilişkileri (başlıca müşterinin malzeme ve teknik yardım sağlaması ya da başlıca müşterinin talebi doğrultusunda yatırım yapma) işletme sahiplerinin daha fazla işbirliği ve ortak eylemlere girişmelerine yol açtığı şeklinde bir sonuca ulaşmak olasıdır. Ayrıca Sivas'taki bu tip girişimcilerin, bilhassa eğitim kurumlarının katkılarından yararlandıklarını ifade ettikleri anlaşılmaktadır. Dolayısıyla aynı ileri düzeyli bağımlılıkların öğrenme olanaklarını da yaygınlaştırdığı söylenebilir.

Kayseri'de ankete katılan işletmeler bakımından da aynı şekilde bağımlılık düzeyinin paylaşım, işbirliği ve ortak eylem düzeyleriyle ve öğrenme olanaklarının yaygınlaşması değişkenleriyle çok kuvvetli ve anlamlı ilişkiler ortaya çıkmıştır. Bu tip firmaların diğer yerel firmalardan ve üniversiteden katkı sağladıkları anlaşılmaktadır.

5.2.3 İşletme Özellikleri ile Performans Göstergeleri Bağlantısı

Özellikle işletme boyutu ile pek çok performans göstergesinin düşük de olsa bağlantılı olduğu, ayrıca eğitim ve web sitesi sahipliği ile bazı performans göstergeleri arasında da ilişki bulunduğu görülmektedir.

İşletmenin boyutu en fazla sayıda performans göstergesiyle bağlantıya sahip gösterge niteliğindedir. Daha büyük işletmelerin daha fazla bir oranda kapasite ve istihdam artışına gitme eğilimlerinin olması, beklenen bir gelişmedir ve doğal olarak bu ilişkiler daha güçlü ve anlamlı çıkmıştır. Aynı şekilde işletmenin üretim kapasitesini genişletmesi ile enformasyon teknolojisini kullanıyor olması da normal olarak gerçekleşmesi beklenen ilişkilerdir. Yine beklenen başka önemli bir ilişkinin de dış fuarlara katılım ile ihracat artışı arasındaki bağlantı olduğunu belirtmek gerekir.

İşletmelerin başlıca müşterileriyle bağımlılık düzeylerinin ilave yatırıma gitme kararlarını etkilemiş olması da beklenen bir sonuçtur. Bağımlılık düzeyiyle

ilgili ilginç olan sonuç, başlıca müşterisinden teknik yardım temin ettiğini bildirenlerle ihracatının son yıllarda önemli artış gösterdiğini belirtenler arasındaki bağıntıdır. Başlıca müşteriyle bağımlılık düzeyinin diğer performans göstergeleri ile bağıntısı bulunamamıştır.

Sivas'ta ankete katılan işletmeler bakımından işletme büyüklüğü ile üretim kapasitesini artırma kararı arasında kuvvetli bir bağlantı mevcuttur. Enformasyon teknolojisi kullanma düzeyi, performans ile pozitif önemli bağıntılara sahiptir. Üretimi genişletmek amacıyla yeni makine alımı yapmak Ar-Ge değişkeniyle bağıntılı bulunmuştur. Dış fuarlara katılım, son yıllarda üretim kapasitesi artışına yönelik yeni sermaye yatırımı ile de pozitif önemli bir bağıntıya sahiptir.

Bağımlılık düzeyinin performans göstergeleriyle güçlü ilişkilere sahip olduğu tespit edilmiştir. Özellikle başlıca müşterisinden teknik yardım temin edenlerin ihracat performanslarının çok güçlü biçimde yükseldiği anlaşılmaktadır.

Kayseri'de işletme niteliklerinin doğrudan ekonomik performansa etkisi yok denecek kadar azdır. Örneğin eğitimin performans göstergeleriyle bağlantısı bulunamamıştır. Bağımlılık düzeyi, işletme büyüklüğü ile enformasyon teknolojisi kullanımı kapasite artırmaya yönelik kararı düşük bir düzeyde ama olumlu yönde etkilemektedir. Bağımlılık düzeyi ayrıca ihracat performansı ile de pozitif ve anlamlı bağıntılı çıkmıştır.

5.2.4 İşletme Özellikleri ve Girişimci Tipinin Sosyal Sermaye Oluşumu ve Performansla İlişkisi

Hatırlanacağı gibi bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayeye sahipliğin girişimci tipine göre değişeceği varsayılmış ve “*eğitim düzeyi düşük ve içe kapalı*” tipteki girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermayeye, “*eğitilmiş ve yeniliklere açık*” tiptekilerin ise birleştirici sosyal sermayeyi geliştirmeye yatkın oldukları, bu sayede birleştirici sosyal sermayeye dayanarak performanslarını artıracabilecekleri hipotezi (H1) ileri sürülmüştü. Yukarıda potansiyel sosyal sermaye kapsamında açıklanan göreceli güçlü bağıntıya dayanarak, eğitim düzeyi yüksek girişimcilerin üyesi oldukları *mesleki örgütün etkinliği* konusunda daha olumlu kanaate sahip oldukları, bunun ise örgüt içinde daha faal olmalarından kaynaklandığı yorumu yapılabilir. Daha önce de açıklanmış olduğu gibi, özellikle mesleki örgütler “birleştirici sosyal

sermaye”nin oluşumunda önemli role sahiptir. Zira bu tip dernek ve birliklerde kişiler kendi yakın çevreleri dışına çıkarak farklı gruplardan insanlarla sağladıkları iletişim sayesinde işbirliği ve ortak eylemlere girişme fırsatlarını yakalayabilir ve bu da işletmenin rekabetçiliğini yükselterek ekonomik performansın artmasını sağlayabilir. Nitekim bu öngörümüzün doğruluğu “fiili sosyal sermaye” bulguları ile de büyük ölçüde desteklenmektedir: Eğitim düzeyi ile sosyal ilişkilerin üretim birimine öğrenme imkanlarını artırmak suretiyle katkı sağlaması arasında da nispeten güçlü ve anlamlı pozitif bir ilişki saptanmıştır. Ayrıca paylaşım, işbirliği ve ortak eylemler yine bir ölçüde eğitim seviyesiyle ve enformasyon teknolojisi kullanımı ile bağlantılı bulunmuştur. Ayrıca Ar-Ge bölümü olan firmaların eğitim kurumlarından katkı sağladıkları ve paylaşım, işbirliği ve ortak eylem davranışları içine girdikleri görülmektedir. Ar-Ge bölümü olan işletmeler “yeniliklere açık girişimci tipi” işletmelerdir. Dolayısıyla tüm bu bulgular, *H1 hipotezinin doğrulandığına* ilişkin yeterli kanıt oluşturmaktadır.

Bu durum *Kayseri’de* ankete katılan işletmeler açısından da geçerlidir. Eğitimli ve yeniliklere açık tipteki girişimciler Kayseri’de yabancılara güven duyduklarını belirtmişlerdir. Ancak *Sivas’ta* ankete katılan işletmeler için böyle bir tespit yapılamamıştır. Sivas’ta yabancılara güven, işletme özellikleri içinde sadece işletme büyüklüğü ile bağlantılı çıkmıştır.

5.2.5 Çeşitli Sosyal Sermaye Tiplerinin Birbirleriyle Bağlantısı: Potansiyel Sosyal Sermaye (Kaynaklar) – Fiili Sosyal Sermaye (Etkiler) Bağlantısı

Güven ve güvenilirlik: İşlem maliyetlerinin azalması ile genelleştirilmiş güven (DDAGV) arasında ters yönlü zayıf bir ilişki dışında DDA güven göstergesinin diğer fiili sosyal sermaye göstergeleriyle pek ilişkisi bulunamamıştır. Oysa bu çalışmada türetilen, çeşitli gruplara yönelik “bileşik güven düzeyi (BGD) ölçütü” ve iş ortamının güvenilirliği (GLK) değişkenleri, işbirliği ve ortak eylem düzeyleri ile pozitif yönlü zayıf ama anlamlı ilişki içindedir. Yani iş ortamını güvenilir bulanlar ve genel olarak güven düzeyi yüksek olanlar pek çok alanda işbirliğine daha yatkındırlar. Bileşik güven ölçütünün diğer DDA güven sorusundan daha fazla anlamlı bağıntıya sahip olması ve farklı sonuç vermesi bizi pek

şaşırtmamıştır. Çünkü bu çalışmada geliştirilen bileşik ölçütte, çok değişik gruplara spesifik olarak yönelen güven hassas bir ölçüme tabi tutulmuştur ve daha gerçekçi olduğu düşünülmektedir. DDA güven sorusu ise son derece muğlâktır ve kişinin hangi grupları hayal ederek yanıtladığı, yani kime yönelik güvenin ölçüldüğü çok belirsizdir. Oysa bileşik ölçütte, kişinin toplumdaki muhtelif gruplara mensup müşterilerinden tedarikçilerine, kamu görevlilerinden yerel yöneticilere kadar uzanan pek çok boyut kapsamaktadır.

Diğer taraftan güvenilirlik algısı ile eğitim kurumlarının katkısı arasında bağlantı bulunması, iş ortamını güvenli bulanların üniversite ve araştırma kurumlarıyla ilişkilerini geliştirdiklerine ilişkin bir bulgudur. Ancak yine oldukça zayıf ilişkilerin söz konusu olduğunu kaydetmek gerekir.

İşlem maliyetlerinin azalması ile bağlayıcı sosyal sermaye arasında ters yönlü bir ilişki bulunmuş olması da öngörülerimiz doğrultusunda bir sonuçtur. Sadece tanıdıkları ile ve “atfedilmiş güvene” dayalı ticari ilişkilerin, kişilerin işlem maliyetlerinin azalmasına değil, belki de artmasına bile yol açabileceği, kişilerin kapalı ağlar içine hapsolması sonucunu ortaya çıkarabileceği ilgili literatürde dile getirilen bir husustur.

Bağlayıcı sosyal sermaye için ayrıca “girişimcilerin birlikte iş yaptığı kişilerin aynı mahalle veya köyden, akraba, aynı kültürden ya da aynı siyasi gruptan olması”, alternatif ölçütlerden biri olarak alınmıştır. Alınan sonuçlar özellikle aynı mahalle ya da köyden olanlarla iş yapmanın bütün fiili sosyal sermaye değişkenleriyle bağlantısını ortaya koymuştur. Diğer ölçütle paralel biçimde bu ölçüt de işlem maliyetlerinde azalma ile negatif bağıntılı bulunmuştur. Akrabalarla ya da aynı partiyi destekleyen insanlarla iş yapanların da kısmen aynı şekilde işlem maliyetleri azalmak yerine artmıştır. Bu durum, nasıl ölçülürse ölçülsün, bağlayıcı sosyal sermayenin işlem maliyetlerinde bir azalmaya yol açmadığını göstermektedir.

Öte yandan alternatif bağlayıcı sosyal sermaye ölçütü, diğer ölçütten farklı olarak paylaşım ve işbirliği ile pozitif bağlantılara sahiptir.

Birlikte iş yaptığı kişilerin aynı siyasi görüşten olması ile siyasetçi hemşerilerin katkılarında yararlanma arasındaki ilginç bağıntı da dikkatimizden kaçmamıştır. Burada yerel düzeyde üçüncü bir girişimci tipinin daha ortaya çıktığı sonucuna varılmaktadır: “Siyasi çevrelerle bağlantılı girişimci tipi”. İşletme

özelliklerini saptamaya yönelik sorular içinde yer almadığı için daha önce saptayamadığımız bu girişimci tipinin başka çalışmalarda daha derinlemesine araştırılması faydalı olacaktır.

Akrabalarla iş yapmanın dayanışma ve işbirliği eğilimleriyle pozitif bağlantılı olması, yerel düzeyde, aynı kültüre ve değerlere sahip kişiler arasındaki grup-içi bağların, işbirliği, paylaşma ve dayanışma eğilimini artırdığını, öğrenme olanakları sunarak işletmeye katkı sağlamayı kolaylaştırdığını ortaya koymaktadır. Ancak yerel düzeyde, aynı yakın grup-içi bağların işlem maliyetlerini azaltmaya, diğer bir ifadeyle üretim araçlarına ulaşmayı kolaylaştırmaya yetmediği anlaşılmaktadır. Akrabalarla ve aynı köyden insanlarla iş yapıyor olmanın, Türkiye’de nispeten kurumsallaşmış ve profesyonelleşmiş bir bankacılık müessesesindeki işleri kolaylaştırmaması ve benzer şekilde üretim için alternatif hammadde olanaklarına ulaşma imkanı sunmaması doğaldır. Bu sonuç, söz konusu faaliyetlerin nispeten profesyonel bir yaklaşımı gerektirdiğine ilişkin bir gösterge olarak değerlendirilebilir.

Akraba, tanıdık ve aynı kültürden insanlarla yakın iş ilişkisinde olmanın insanları denetleme ihtiyacını da ortadan kaldırmadığı anlaşılmaktadır. Çoğu zaman akrabalık ilişkilerinin istismara açık olduğu gözlemine dayanarak, birlikte iş yapılan kişilerin “zorunluluktan” dolayı akrabalarından seçilmiş olması gibi bir durumda, insanları denetleme ihtiyacının hala devam ediyor olması, bu sonuçla ilgili yapılabilecek uygun bir açıklama olarak görülmektedir.

Ankette birleştirici sosyal sermayeyi ölçmek için farklı ölçütler kullanıldığı daha önce belirtilmişti. Bu ölçütlerden ilkinde birleştirici sosyal sermaye (kazanılmış güven) ile ilgili beklenmeyen bazı sonuçlar çıkmıştır: işbirliği ve ortak eylem düzeyi ile de negatif bağlantılı bulunmuştur. “Tatmin edici ticari ilişki sonrasında güvenin oluşacağı”na inananların bunu aynı ölçüde işbirliği ve ortak eylemlerine yansıtmadıkları, tersine işbirliği yapmadıkları düşünülebilir. Ancak birleştirici sosyal sermayeyi ölçmek için alternatif olarak “farklı etnik kökenden, farklı mezhepten meslektaşlara ve yabancılara güven” değişkenlerine (BİRSS1, BİRSS2, BİRSS3) baktığımızda ise farklı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Bu defa diğer gruplardan meslektaşlarına güven duyanların işbirliği yapma eğilimlerinin arttığı görülmektedir. Hatırlanacağı üzere, “birleştirici” sosyal sermaye düzeyinin ölçümü için tasarlanan

bu soruyu olumlu cevaplayanların oranı ile yine “birleştirici” sosyal sermayeyi gösteren başka bir soruya (farklı gruplara yönelen güven düzeyi) alınan cevap oranı arasında çok büyük bir farklılık tespit edilmişti. Çelişkili gibi görünen bu durum “potansiyel yüksek olduğu halde, somutlaşabilen birleştirici sosyal sermaye düzeyi düşük kalmaktadır” şeklinde yorumlanmıştı. Dolayısıyla bağıntı analizinde de ortaya çıkan bu durumun aynı şekilde yorumlanmasında bir çelişki görülmemektedir. Yani birleştirici sosyal sermayeyi ölçmek için tasarlanan bu sorunun aslında birleştirici sosyal sermayenin “potansiyelini” ölçtüğü, bu nedenle de gerçekleşen fiili durumu yansıtmadığı düşünülmektedir.

İşlem maliyetleriyle ise bütün birleştirici sosyal sermaye göstergelerinin negatif bir ilişkisinin bulunması, üretim araçlarına ulaşmanın kolaylaşmasının atfedilmiş ya da kazanılmış güven unsuruyla kolay açıklanamayacak bir konu olduğunu göstermektedir.

Güveni teşvik eden mekanizmalar: Kurumlar, Normlar ve Yaptırımlar

Hile ve dolandırıcılığa karşı kural ve yaptırımlara ilişkin bilgi edinmeye yönelik anket sorularıyla ilgili tanımlayıcı bölümde de aktarılan bazı sorunlar, bu defa bağıntı analizinde de su üstüne çıkmıştır. Hatırlanacağı üzere, bu alanda hazırlanan dolaysız sorulara alınan cevaplarla, aynı konuda dolaylı yoldan bilgi edinmeye yönelik kontrol sorusuna alınan cevaplar çelişki içermektedir. Nitekim bağıntı analizinde güveni teşvik eden mekanizmalar olarak tanımladığımız bu göstergeler ile sosyal sermayenin etkileri arasında anlamlı pozitif bağlantılar bulunamamış olması da beklenen bir durum değildir. Burada muhtemelen sorgulanması gereken, bu göstergelerin sağlıklı olup olmadığıdır.

Bunlar içinde, iş itibarı ile sosyal sermayenin etkilerini ölçen değişkenler arasında önemli bir bağıntı bulunamamış, iş itibarının önemini sadece il dışındaki hemşerilerinden siyasetçi ve bilim adamlarının katkısı ile oldukça zayıf anlamlılıkta pozitif yönlü bir bağıntısı bulunmuştur.

Son olarak, paylaşım, işbirliği ve ortak eylemlerin ve il dışındaki hemşerilerle ilişkilerin *aidiyet* duygusu ile pozitif bağlantılı olması önemli bir bulgudur. İş sahiplerinden kendini yerel üretici cemiyetinin bir parçası olarak görenler işbirliği ve ortak eylemlere girişmektedirler. Bu, beklentiler doğrultusunda bir bulgudur.

Ağ Etkinliği: Girişimcilerin üyesi oldukları mesleki örgütün (genelde Sanayi ve Ticaret Odaları) etkinliği ile sosyal sermaye etkilerine ilişkin göstergeler arasındaki bağlantılar, modeldeki en güçlü pozitif ilişkilerdir. İşbirliğine ve ortak eylemlere girişenler ile sosyal ilişkileri sayesinde işyerini geliştirebildiklerini ifade edenlerin, aynı zamanda mesleki örgütün etkinliği konusunda da olumlu beyanda buldukları anlaşılmaktadır. Üyesi olduğu mesleki örgütü etkin bulanların, aynı zamanda bu örgütün faaliyetlerine de katılım sağladıkları kabul edilirse, bu kişilerin katılımcı ve sosyal kişiler oldukları ve bu şekilde mevcut sosyal ağlara katılım sağlayarak işbirliği ve öğrenme olanaklarını artırabildikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

Öte yandan mesleki örgüt etkinliği ile eğitim düzeyi ve enformasyon teknolojisi kullanım düzeyi arasındaki anlamlı pozitif bağıntı hatırlanacak olursa, “eğitilmiş ve yeniliklere açık” girişimci tipindeki iş sahiplerinin aynı zamanda mesleki örgüt faaliyetlerine (ağlara) katılım sağladıkları sonucuna ulaşılmaktadır.

Aynı şekilde “siyasi çevrelerle bağlantılı girişimci tipi” olarak tanımladığımız 3. *girişimci tipi*, birlikte iş yaptığı kişiler “aynı siyasi görüşten olanlar” grubu olarak kabul edilirse, potansiyel sosyal sermaye değişkenleriyle korelasyon ilişkisine baktığımızda, mesleki örgüt etkinliği değişkeni ile ilişkili bulunmuştur. O halde, siyasi çevrelerle bağlantılı bu girişimci tiplerinin mesleki örgüt faaliyetlerine de katılım sağlayan tipler oldukları söylenebilir.

Sivas'ta “yabancılara güven düzeyi” ile bağıntısı bulunan değişkenler ağ etkinliği ve işbirliği düzeyidir. *Sivas'ta* mesleki örgütün etkinliği ile işlem maliyetlerinin azalması aynı yönlü ilişki göstermektedir. Mesleki örgüt etkili bulanlar bu ağa katılım sağlamak ve işlem maliyetlerini azaltmak için kullanabilmektedirler. Bu sonuç *Sivas'ta* mesleki örgütün faaliyetlerine katılanlar açısından işlem maliyetlerinin azaldığını göstermektedir.

Ayrıca *sosyal ağlara katılımı* ölçmek için, girişimcilerin meslektaşları ile hangi sıklıkta “sohbet ortamlarına” girdiği ve bu dostluk ortamlarında “iş konuşulup konuşulmadığı” sorulmuştur. Bu tip ortamlarda sık sık bulunan *Sivas'taki* girişimcilerin finansman kaynaklarına ulaşma işlem maliyetleri azalmaktadır. Bu tip girişimciler aynı zamanda il dışındaki bilim adamı olan hemşerileriyle de yakın

ilişkilere sahiptir, ancak bu değişkenin işbirliği göstergeleriyle bir ilişkisi tespit edilememiştir.

Oysa *mesleki örgütün etkinliğini* ve dolayısıyla bu ağa katılımı ölçen değişkenlerin hemen hepsinin paylaşım, işbirliği ve ortak eylemlerle bağlantısı bulunmaktadır. Özellikle basit düzeydeki paylaşımların ötesinde daha derin işbirliğinin, mesleki örgütün etkililiği ve etkinliği ile oldukça kuvvetli ve anlamlı pozitif bağları mevcuttur.

Güveni teşvik eden mekanizmaların (özellikle iş itibarının) Kayseri’de ankete katılan işletmelerin hemşerileriyle ilişkilerinin düzeyi ile bağlantısının önemli olduğu düşünülmektedir. Kayseri’de arkadaşlarla yemeğe çıkıldığında ya da sohbet ortamlarında iş konuşulduğunu ifade edenlerle hemşerilerinin katkısından yararlandıklarını ve yeni sermaye yatırımına gittiğini söyleyenler arasında pozitif bağ bulunmuştur. Bu sonuç Erdem vd. (2008)’in çalışmalarının bulgularını destekleyicidir. Ayrıca işletmelerin müşterileri, tedarikçileri veya destekleme teşkilatları gibi diğer çevrelerle ilişkileri yoluyla da öğrenme olanaklarını yaygınlaştırarak işletmeye katkı sağladıkları anlaşılmaktadır.

5.3 SOSYAL SERMAYENİN PERFORMANS İLE BAĞLANTISI

İlk olarak potansiyel sosyal sermayenin, daha sonra fiili sosyal sermayenin performans göstergeleriyle bağıntı analizi sonuçları, ardından lojistik regresyon sonuçları tartışılacaktır.

5.3.1 Potansiyel Sosyal Sermaye – Performans İlişkisi

Araştırmada kullanılan genel güven göstergelerinden DDA ve iş ortamının güvenilirliği (GLK) değişkenlerinin performans göstergeleriyle bağlantısı bulunamamış, sadece bu çalışmada türetilen kategorik Bileşik Güven Düzeyi (BGD-KAT) ölçütü ile verimlilik artışı değişkeni arasında % 0.05 anlamlılık düzeyinde düşük bir bağlantı saptanmıştır.

Bu durumda, “*Güven ve güvenilirlik düzeyleri işletmelerin yatırım kararları üzerinde etkilidir*” şeklinde kurulmuş bulunan *H2* hipotezinin testi için denenen iki farklı güven değişkeninden DDA’ya oranla “bileşik güven”in daha iyi bir ölçüt

olduğuna dair bir sonuç çıkarılabilir. H2 hipotezi, daha önce işbirliği düzeyi ile bağlantılı bulunan BGD değişkeni bakımından doğrulanmıştır.

Bağlayıcı Sosyal Sermaye (Atfedilmiş Güven): İş sahiplerinin birlikte iş yaptıkları kişilerin kendileriyle aynı köyden veya akraba olmasının, kısacası “atfedilmiş güven” kapsamındaki ticari ilişkilerin kapasite artışı (ilave sermaye yatırımı) ile çok zayıf pozitif bir ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Diğer performans göstergeleriyle bağıntılarının ise negatif çıkması, bu tür yakın çevreyle iş yapmanın işletmeyi kısıtlayıcı olabileceğini göstermektedir.

Aynı anlamlılık düzeyinde, kazanılmış güven potansiyelini yansıtan birleştirici sosyal sermaye (BİRSS) değişkeniyle kapasite artışı arasında benzer bir bağlantıdan söz etmek mümkündür. Ancak ondan biraz daha kuvvetli bir bağlantı diğer birleştirici sosyal sermaye göstergelerinden yabancılara güven düzeyi ile ihracat performansı arasındadır.

Söz konusu bulgularla beraber, bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayenin, işbirliği ve öğrenme (sosyal sermayenin etkileri) ile bağlantıları da dikkate alındığında, “*Birleştirici nitelikteki sosyal sermaye, ekonomik performansa bağlayıcı olan sosyal sermayeden daha fazla katkı yapmaktadır*” H3 hipotezi doğrulanmaktadır. Ancak lojistik regresyon modelinin sonuçlarına göre bağlayıcı sosyal sermayenin anlamlı çıkmış olması, bu konuda kesin bir yargıya varılamayacağını gösterir.

Toplumdaki normlar ve yaptırımların fırsatçılığı nemeye yeterli olup olmadıkları; diğer bir deyişle sosyal sermayenin oluşumu için yeterli bir temel oluşturup oluşturmadıklarını sorgulayan H4 hipotezi ile ilgili olarak ulaşılan bulgular aşağıdadır.

Güvenin oluşmasına zemin hazırlayan mekanizmalar - “Normlar” olarak kısaca ifade ettiğimiz bu mekanizmalardan özellikle iş itibarının önemi, adalete ve hukuk sistemine güven, işbirliğinin bozulması korkusu ile ilgili olanların hem kapasite artışı ile hem de diğer verimlilik artışı göstergeleriyle düşük de olsa anlamlı pozitif ilişkilerine rastlanmıştır. Ancak mevcut normların sosyal sermayenin oluşumu için yeterli bir temel oluşturup oluşturmadığına ilişkin yeterli veri elde edilememiştir.

Ağ Etkinliği: Mesleki örgütün etkinlik düzeyi ile performans göstergeleri arasında zayıf ama önemli bağıntılar bulunmuştur. Performans göstergelerine tek tek

bakacak olursak, ilave sermaye yatırımının mesleki örgütün her alandaki etkinliği ile pozitif bağıntılı olduğu, ihracat artışının ise lobi faaliyetleri konusundaki etkinlikle bağıntılı olduğu görülmektedir. *H5 hipotezi* doğrulanmıştır. Üstelik bu sonuç, ağ etkinliğinin diğer pek çok değişkenle bağlantılarına ilişkin sonuçlar da dikkate alındığında, bölgesel kalkınma sürecinde mesleki örgütlerin rolüne ilişkin bazı politika önerileri çıkarmamıza yardımcı olabilecek bir sonuçtur. Daha önce, işbirliğine ve ortak eylemlere girişenler ile sosyal ilişkileri sayesinde işyerini geliştirebildiklerini ifade edenlerin, aynı zamanda mesleki örgütün etkinliği konusunda da olumlu beyanda buldukları belirtilmişti.

Bu sonuç, “eğitimli ve yeniliklere açık” girişimci tipindeki iş sahiplerinin aynı zamanda mesleki örgüt faaliyetlerine (ağlara) katılım sağladıkları sonucu ile beraber değerlendirildiğinde, bu kişilerin üyesi buldukları mevcut ağlara katılım sağlayarak işbirliği ve öğrenme olanaklarını artırabildikleri, bu şekilde oluşan sosyal sermaye sayesinde performanslarını da artırabildikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

Aidiyet duygusunun girişimcilerin performansını olumlu yönde etkilediğini ileri süren *H6* hipotezi, aidiyetin ilave sermaye yatırımı ve bilhassa ihracat performansı ile arasında tespit edilen önemli pozitif ilişki bulgusuna dayanarak kabul edilebilir. Kişilerin kendilerini diğer yerel üreticiler cemiyetine ait hissetmelerinin ve sohbet ortamlarında iş konuşulmasının performans göstergelerine bir ölçüde de olsa yansımış olduğu anlaşılmaktadır. Aidiyetin aynı zamanda kişilerin ortak girişimler ve işbirliği düzeyi ile, ve il dışındaki hemşeri katkılarıyla bağlantılı bulunmuş olması da önemlidir.

Sivas'ta “Bileşik Güven Düzeyi” ve normlar ve yaptırımlar ile sosyal ağlara katılımın performans göstergeleriyle herhangi bir bağlantısı tespit edilememiştir. Güven göstergelerinden sadece *kazanılmış güven (birleştirici sosyal sermaye)* göstergesi olarak seçilen “yabancılara güven düzeyi” bilhassa ihracat başta olmak üzere bazı performans göstergeleri ile önemli ilişkiye sahiptir.

Ağ etkinliği ile ilgili değişkenlerin Sivas'taki işletmelerin performans göstergeleriyle anlamlı pozitif ilişkileri bulunmaktadır. Bilhassa üye olunan mesleki örgütün lobi faaliyetlerinin etkililiği, anlaşmazlıkların çözümü konusundaki etkinliği, işletmelerin yeni yatırım kararı almaları ile ilişkilidir. Mesleki örgütün tanışma

ortamı sunma konusundaki performansı ise üretimin verimliliğine ilişkin bir dizi performans göstergesini etkileme kapasitesine sahip gözükmektedir.

Kayseri’de ankete katılan işletmeler bakımından bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayenin diğer güven göstergelerinde olduğu gibi performansla ilişkisi negatiftir. Güveni teşvik eden mekanizmaların ise (iş itibarı ve işbirliğinin bozulması korkusu) Kayseri’de ankete katılan işletmelerin performansları ile olumlu ilişkisi bulunmaktadır.

Ağ etkinliği kapsamında mesleki örgütün mal kalitesinin yükseltilmesi konusundaki ekinlik derecesi, yeni sermaye yatırımı kararı, üretim artışı, kapasite kullanım oranı ve dağıtımın hızındaki artışla doğru orantılıdır. Örgütün lobi faaliyetleri ayrıca ihracat artışı olan firma sahipleri tarafından da etkili bulunmuştur.

Daha çok kendi girişimci dinamikleriyle gelişen Kayseri ilinde “aile işletmeleri, ortaklar ve sivil toplum kuruluşları” olarak özetlenebilecek *dayanışma modelinin* genel olarak etkili olduğu belirtilmişti. Bu bağlamda yasal zorunluluk esasına dayalı dernek üyeliğinden ziyade, “gönüllü” bir şekilde 1980’lerden sonra kurulmuş sektörel ve bölgesel iş adamları derneklerinin de Kayseri’de etkin oldukları tahmin edilmektedir.

5.3.2 Fiili Sosyal Sermaye – Performans İlişkisi

İşlem Maliyetlerinde Azalma: İşlem maliyetlerinin azalması, özellikle finansman arayışının kolaylaşması ile üretim kapasitesi artışı ve diğer bazı performans göstergeleri arasında zayıf ama anlamlı pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bu bulgu, *H7: “Sosyal ilişkilerini işlem maliyetlerini azaltabilecek ölçüde etkin biçimde kullanabilen işletme sahiplerinin ekonomik performansı yükselir”* hipotezinin doğrulanmasına yolu açmaktadır. Burada tartışılması gereken ise, işlem maliyetlerinin azalmasına neden olan faktörlerin modelde bulunmayışıdır. Zira sosyal sermayenin kaynakları arasında yer alan güven, güvenilirlik, normlar, aidiyet, ağlarla ilgili, modelimizdeki hiçbir değişkenin işlem maliyetlerinin azalması etkisi ile bağlantısı bulunamamış, ya da zayıf negatif yönlü bir bağı bulunmuştur.

İşbirliği: Paylaşım, dayanışma ve işbirliğinin performans ile bağlantısına baktığımızda, özellikle ilave sermaye yatırımının tek tek her bir işbirliği alanıyla zayıf ancak anlamlılık derecesi yüksek ve pozitif bir ilişki içinde olduğu

görülmektedir. Özellikle diğer üreticilerle ortak kullanım amaçlı ortak girişimlerle ilave sermaye yatırımı arasındaki bağıntı nispeten daha güçlüdür. Bu bulgu *H8* hipotezinin geçerli olduğunu göstermektedir. İşbirliği eğilimi ile işletme tipleri ve sosyal sermaye kaynakları değişkenleri arasındaki bağıntılar da dikkate alınırsa, modelin büyük ölçüde kanıtlandığı ortaya çıkacaktır.

Öğrenme: İşletme sahiplerinin içinde buldukları ilişkiler sayesinde işletmelerini ne ölçüde geliştirdikleri, sosyal ilişkilerinden ne ölçüde yararlandıkları ile performans göstergeleri arasındaki bağlantı düzeyleri zayıf olmakla beraber, bilhassa ilave sermaye yatırımı ile pozitif bağlantıların ise oldukça anlamlı ve önemli olduğu gözlenmektedir. Başta ihracat olmak üzere bazı performans artışları da, destekleme teşkilatları ve eğitim kurumlarından sağlanan katkılarla bağlantılıdır.

H9: “Sosyal ilişkileri vasıtasıyla edindikleri enformasyon ve bilgi sayesinde işletmelerine katkı sağlayabilen firmalar, üretim kapasitelerini de genişletebilirler” hipotezi geçerlidir.

İl dışındaki hemşerilerle bağlantılar: İl dışında yaşayan iş adamı, bürokrat, bilim adamı ve siyasetçi hemşerileriyle bağlarından, iş yerinin geliştirilmesi anlamında yarar sağlayan işletme sahiplerinin belli ölçüde kapasite artışına gittiklerinden söz etmek mümkündür. Yine *H10* hipotezi doğrulanmıştır.

Sivas'ta bilgi ve tecrübe paylaşımından, lobi dahil her türlü ortak eylemlerin, kısaca işbirliği düzeyinin üretim kapasitesi artışı kararı ile pozitif bağlantısı bulunmaktadır. Ancak en çarpıcı ilişki ihracat performansı ile olmaktadır. Bulunabilen en yüksek düzeyli ve en güçlü ilişki “işbirliği-ihracat” ilişkisidir.

Sosyal ilişkileri sayesinde işletmelerini geliştirmelerine katkı sağlayabilen Sivas'lı girişimcilerin, üretim kapasitesini artırma kararı da vermiş olabileceklerine ilişkin bulgular elde edilmiştir. Özellikle KOSGEB benzeri destek teşkilatlarının katkıları ihracat artışında etkili gözükmektedir.

Sivas'lı girişimcinin il dışındaki hemşerileri ile ilişkileri zayıf gözükmele birlikte, iş adamı hemşerilerinden faydalandığını belirtenler ile kapasite artışı kararı alanlar, bürokrat hemşerilerinden faydalandığını belirtenler ile ürün kalitesi artışı sağladığını belirtenler, siyasetçi hemşerilerinden faydalandığını belirtenler ile verimlilik artışı bildirenler bir ölçüde örtüşmektedir.

Kayseri’de işlem maliyetlerinin performans göstergeleriyle oldukça az sayıda bağı bulunmuştur. Nispi olarak en güçlü ilişki, hammadde ve finansman imkanlarına ulaşmanın kolaylaşması ile piyasa gereklerine uygunluk arasındaki ilişkidir. Ayrıca işbirliği değişkenleri de muhtelif performans göstergeleriyle bağıntılıdır. Öğrenme olanaklarının yaygınlaşması değişkenleri bilhassa üretim kapasitesinin genişletilmesi kararıyla bağlantılı çıkmıştır.

Kayseri’de il dışındaki hemşerilerinin katkılarından yararlanmayla performans arasındaki ilişki bariz bir şekilde ortaya çıkmıştır. Kayseri’de hemşerilerle iyi ilişkiler, hemşeriler arasındaki bağlayıcı sosyal sermayenin oldukça güçlü olduğunu göstermektedir.

Kayseri’de bağlayıcı sosyal sermaye

Kayseri’de iş sahiplerinin, birlikte iş yaptıkları kişilerin “*aynı aileden*” ya da “*aynı siyasi görüşten*” olması ile ağ etkinliği, öğrenme olanaklarının yaygınlaşması ve işbirliği düzeyi pozitif bağıntılı bulunmuştur.

Bu tarz atfedilmiş güvene dayanan iş ilişkisi içinde bulunan girişimciler, mesleki örgütün etkili ve etkin olduğu görüşünü daha fazla paylaşmakta, yani muhtemelen mesleki örgütün faaliyetlerine daha fazla katılım sağlamaktadır. Bu kişilerin paylaşım ve işbirliğine daha yatkın oldukları anlaşılmaktadır. Sosyal ilişkileri sayesinde pek çok bilgiye ulaşabilmekte ve bu bilgiyi firmalarını geliştirmede kullanabilmektedirler. Ancak bu ilişkilerin, ne işlem maliyetlerinin azalmasında ne de performansın artmasında olumlu bir etkisi olduğuna dair hiçbir ipucu bulunmamaktadır.

“*Aynı aileden*” ya da “*aynı siyasi görüşten*” kişilerle iş yapanların, (bir tek, aynı siyasi görüşten kişilerle sürekli iş yapanların siyasetçi hemşerilerle ilişkilerinin bulunması arasındaki bağ dışında) hemşerileriyle bağıntılarının bulunmamış olması, bu girişimci tipinin “hemşeri” bağlarına dayanan girişimci tipinden farklı olduğu sonucunu doğurmaktadır.

Bu durumda Kayseri’de üç tip “bağlayıcı sosyal sermaye”den söz etmek mümkündür:

- Geleneksel “hemşeri” ilişkilerine dayalı bir “atfedilmiş” ama aynı zamanda yıllardır denenip güvenilir olduğu kanıtlandığı için aynı zamanda “kazanılmış” güven;

- Yine geleneksel aile yapılarına dayalı ancak fazla kapalı olduğu için fiili sosyal sermaye oluşumu bakımından başarılı olsa da bu başarıyı performansa yansıtmak bakımından başarısız;
- “Siyasi bağlara dayalı” girişimci tipinin dayandığı bağlayıcı sosyal sermaye. Bu da yine ikinci gruptaki “aynı aile” özelliklerini göstermektedir. Yani sosyal sermaye yatırımı yaparak performansa etki edebilecek şekilde onu işlevsel hale getirecek fiili sosyal sermayeyi oluşturabilmekte, ancak bazı nedenlerle bu performansa pek yansımamaktadır. Yine de diğerinden farklı olarak Kayseri’de performans üzerinde etkisi saptanan “hemşeri” katkısı grubundan bir değişkenle - “siyasetçi hemşeri” ile bağlantılı bulunmuştur. Dolayısıyla bu tarz, siyasete dayalı ilişkilerden medet uman girişimci tipinin performans artışına daha yakın aday olduğuna ilişkin bir öngöründe bulunmak mümkündür.

Kayseri’de “*bileşik güven*” ve *güvenilirlik*, paylaşım, işbirliği ve ortak girişim eğilimi ile zayıf da olsa, pozitif bağlantılı bulunmuştur. Ancak enteresan biçimde, güvenilirlik ve genelleştirilmiş güven düzeyi, hemşerilerin katkılarından yararlanma düzeyi ve performans göstergeleriyle negatif bağlantılıdır. Hemşerilerle iyi ilişkiler, Kayseri’de hemşeriler arasındaki bağlayıcı sosyal sermayenin oldukça güçlü olduğunu göstermektedir. Ancak bunun girişimcilerin “genelleştirilmiş güven” düzeyi üzerinde olumsuz etkisi olabilir. Nitekim, genel olarak iş ortamının güvenilirliği ile ilgili algının da olumsuz yönde etkilenmesini, kendi grubunun (hemşeriler) dışında kalanlardan oluşan “genel” iş ortamının daha güvensiz olduğu düşüncesinin daha fazla paylaşıldığı şeklinde yorumlayabiliriz. Sonuç olarak güven ve güvenilirlik değişkenlerinin performans ile negatif bağlantıları da doğal bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü muhtemelen Kayseri’de hemşerilerle yakın bağların performansla pozitif ilişkisi bulunmaktadır. Yine de burada düşük düzeyli ilişkilerden söz edildiği vurgulanmalıdır.

5.3.3 Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Buraya kadar yapılan analizlerin sonuçlarına göre pek çok parametrenin işletmelerin performans artışlarıyla bağlantılarına dair zayıf bazı ipuçları bulunmuştur. Ancak bu bağlantıların derecesini daha iyi irdeleyebilmek için, daha ileri bir analiz yöntemi olan lojistik regresyon analizine başvurmamız gerekmektedir.

Tüm örnekleme uygulanan lojistik regresyon modelinin sonuçlarına göre, işletme büyüklüğü, başlıca müşterinin payının yüksekliği, bağlayıcı sosyal sermaye (iş yaptığı kişilerin aynı aileden olması), işlem maliyetlerinin azalması, işbirliği ve ortak eylem düzeyi ile bileşik hemşeri katkısı pozitif eğilimli ve anlamlı değişkenlerdir.

- İşletmenin ölçeği büyüdükçe, satışları içinde başlıca müşterinin payı yükseldikçe, alışverişlerin aynı aileden kişilerle yürütülmesi durumunda ilave yatırım yapma eğilimi de yükselmektedir.

- İşlem maliyetlerinin azalması, işbirliği ve hemşerilerle ilişkilerden yararlanma düzeyinin artması da üretimi genişletmek amaçlı yeni makine ve teçhizat alımına gitme ihtimalini yükseltmektedir.

Bu durumda daha önce bağıntı analizinde de performansla ilişkili bulunan bu değişkenler, lojistik regresyon sonuçlarıyla da örtüşerek işletmelerin kapasite artışı kararlarıyla ilişkili bulunmuştur.

Daha büyük işletmelerin daha fazla bir oranda kapasite artışına gitme eğilimlerinin olması, beklenen bir gelişmedir ve doğal olarak bu ilişkiler daha güçlü ve anlamlı çıkmıştır. İşletmelerin başlıca müşterileriyle bağımlılık düzeylerinin ilave yatırıma gitme kararlarını etkilemiş olması da beklenen bir sonuçtur.

İşlem maliyetlerinin azalması, özellikle finansman arayışının kolaylaşması ile üretim kapasitesi artışı ve diğer bazı performans göstergeleri arasında zayıf ama anlamlı pozitif bir ilişki bulunmuş ve bu bulgu lojistik regresyon analizi ile desteklenmiştir. Buradaki modelle ortaya konulamayan ve ilerideki çalışmalarda daha hassas ölçümle saptanması gerekli görülen husus ise, işlem maliyetlerinin azalmasına neden olan faktörlerdir. Zira sosyal sermayenin kaynakları arasında yer alan güven, güvenilirlik, normlar, aidiyet, ağlarla ilgili, modelimizdeki hiçbir değişkenin işlem maliyetlerinin azalması etkisi ile bağlantısı bulunamamış, ya da zayıf negatif yönlü bir bağı bulunmuştur.

Paylaşım, dayanışma ve işbirliğinin performans ile bağlantısı lojistik regresyon yöntemiyle de ortaya konmuştur. Bu noktada işbirliği ile bağlantılı bulunan unsurlara yeniden bakmamız gerekir. Özellikle yeniliklere açık girişimci tipi ve bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermaye değişkenleri, ayrıca bu çalışmada türetilen, çeşitli gruplara yönelik “bileşik güven düzeyi (BGD) ölçütü” ve iş ortamının

güvenilirliği (GLK) değişkenleri, işbirliği ve ortak eylem düzeyleri ile pozitif yönlü zayıf ama anlamlı ilişki içindedir. Yani iş ortamını güvenilir bulanlar ve genel olarak güven düzeyi yüksek olanlar pek çok alanda işbirliğine daha yatkındırlar.

Akrabalarla iş yapmanın dayanışma ve işbirliği eğilimleriyle pozitif bağlantılı olması, yerel düzeyde, aynı kültüre ve değerlere sahip kişiler arasındaki grup-içi bağların, işbirliği, paylaşma ve dayanışma eğilimini artırdığını, öğrenme olanakları sunarak işletmeye katkı sağlamayı kolaylaştırdığını ortaya koymaktadır. Ancak yerel düzeyde, aynı yakın grup-içi bağların işlem maliyetlerini azaltmaya, diğer bir ifadeyle üretim araçlarına ulaşmayı kolaylaştırmaya yetmediği de ortaya çıkmıştır ve önemli bir bulgudur.

Aynı şekilde diğer gruplardan meslektaşlarına güven duyanların (birleştirici sosyal sermaye) işbirliği yapma eğilimlerinin de arttığı saptanmıştır.

Korelasyon analizinde ayrıca eğitim ve web sitesi sahipliği ile bazı performans göstergeleri arasında da ilişki bulunmuşsa da bu, lojistik regresyon analizinde kullanılan “kapasite artışı” göstergesiyle değil, alternatif performans göstergeleriyle bir ilişki olduğu, dolayısıyla yenilikçi yaklaşıma sahip işletmelerin performans artışı sağlayabildikleri ile ilgili bulguyu sorgulamamızı gerektirmemektedir.

Burada, sadece “kapasite artışı”nın bağımlı değişken olarak ele alındığı ve bu nedenle kısmi bir analiz niteliğinde bulunan lojistik regresyon analizinin sonuçlarının korelasyon analizi sonuçlarıyla tam olarak örtüşmesini beklemediğimizi belirtmemiz gerekmektedir.

Bu nedenledir ki, örneğin modeldeki en güçlü bağlantılar olarak saptanan, girişimcilerin üyesi oldukları mesleki örgütün etkinliği ile sosyal sermaye etkilerine ve performansa ilişkin göstergeler arasındaki pozitif bağlantıların da sorgulanması gerekmemektedir.

Bunun dışında bazı değişkenlerin kapasite artışı ile korelasyon ilişkisi bulunduğu halde bunun lojistik regresyon analizi sonuçlarına yansımamış olması doğaldır. Zira daha önce de belirtildiği üzere söz konusu bağlantılar önemli olmakla birlikte son derece düşük düzeyli bağlantılardır. Modelimizin dayandığı kuramsal yaklaşıma göre, sosyal sermayenin, üretimi doğrudan ve doğrusal biçimde etkileyen bağımsız bir faktör değil, sadece verimliliğin artmasına yol açabilecek bir katsayı

olarak görülmesi gerekir. Nitekim bu alanda yapılan benzer çalışmalarda da (örneğin Knorringa ve Staveren, 2006) korelasyon katsayıları oldukça düşük düzeyli ilişkileri göstermektedir.

Öte yandan, *Sivas* için uygulanan modelde ise performans üzerinde etkili olabilecek 5 açıklayıcı değişken bulunmuştur. Bu değişkenler *aidiyet, mesleki örgüt etkinliği, bileşik işlem maliyetlerinin azalması ölçütü, bileşik işbirliği ve bileşik öğrenme ölçütüdür*. Üyesi olduğu mesleki örgütü etkin bulanlar etkin bulmayanlara oranla iki katı fazla yeni yatırım kararı alma eğilimindedir. İşbirliği yapma düzeyi yükseldikçe aynı şekilde yatırım kararı alma olasılığı yükselmektedir. Sosyal ilişkileri sayesinde (öğrenme olanaklarının yaygınlaşması sayesinde) işletmelerini geliştirmeye katkı sağlayanların kapasite artırma kararları da bundan olumlu etkilenmektedir.

Kayseri için uygulanan modelin lojistik regresyon sonuçlarına göre, *Kayseri*'de de performansla pozitif eğilimde bulunan 3 değişken vardır: *bileşik işlem maliyetlerinin azalması ölçütü, bileşik işbirliği ve hemşeri katkı düzeyi ölçütleridir*. İşlem maliyetlerinde azalma olduğunu söyleyenlerin işlem maliyetleri yüksek olanlarla karşılaştırıldığında yeni yatırım kararı almalarının gerçekleşme olasılığı artmaktadır.

Bu değerlendirme işbirliği ve ortak eylemlere girişme derecesi yüksek olanlar için de geçerlidir. Diğer taraftan il dışındaki hemşerileriyle bağları daha güçlü olan *Kayserili* iş sahiplerinin yeni yatırım kararı almaya daha yatkın oldukları saptanmıştır.

Burada vurgulanması gereken tespitlerden biri de *Kayseri*'deki ankete cevap veren girişimcilerin diğer illerdekilere göre özellikle "sohbet ortamlarını" işlerini geliştirmelerine yardımcı olacak şekilde kullanıyor olmalarıdır.

Bu sonuç Erdem vd. (2008)'nin çalışmasından çıkan sonuçlarla da örtüşmektedir. Erdem v.d. (2008) Hacılar kökenli bazı firmaların büyümesinde temel rol oynayan faktörleri kar, net aktifler, firmaların yarattığı katma değer, ihracat, firmalar arası dayanışma ve yardımlaşma, mesleki dernek ve vakıf faaliyetleri ve *Kayseri* kültürüne özgü oturma ve sohbetler olarak tespit etmişlerdir. Çalışmada, firmalar arası dayanışma ve yardımlaşma, firmaların hammadde, personel ve özellikle finansman sorunlarının çözümünde hızlı ve etkin sonuçlar vererek büyüme

performanslarını olumlu etkileyecek bir değişken olarak nitelenmektedir. Ayrıca, firma yöneticilerinin içerisinde yer aldığı dernek ve vakıf faaliyetleri ile Kayseri kültürüne özgü oturma ve sohbetlerin yeni fikirler ve girişimcilik üzerinde önemli etkisi olduğu bulgusuna dayanarak yazarlar, bu geleneğin sürdürülmesi ve geliştirilmesi halinde firmaların büyümesine pozitif etkileri olacağı yorumunu yapmaktadırlar.

Sonuç olarak, işlem maliyetlerinin azalması ve işbirliği-ortak eylem düzeyi, her iki ilde de performans üzerinde etkili bulunmuştur. Ancak iki ilin farklılık gösterdiği göstergeler de bulunmaktadır. “Ağ etkinliği” Sivas’ta, “hemşeri katkısı” ise Kayseri’de fark yaratan özellikler olarak tespit edilmiştir.

Tüm sonuçlar beklediğimiz sonuçlardır. Halk arasında Kayserililer için çok dile getirilen özelliklerden biri, onların “dayanışmacı” karakteridir. Bu özellik ister il içinde ister il dışında olsun Kayserili hemşerilerin dayanışma halinde olmalarını sağlayan ve büyük ölçüde “rasyonel” bir dayanışmadır. Kayserili girişimcinin bize göre en önemli özelliği aslında “rasyonellik”tir. Kayseri’de anketimize katılan iş sahiplerinin belirgin bir şekilde, diğer illere göre daha “güvensiz” olması, rasyonelliğin bir göstergesidir. Kayserilinin işbirliğine yatkın ve dayanışmacı olması sorgusuz sualsiz bir güven duygusundan ziyade, rasyonel ve deneyimli yaklaşımından kaynaklanan bir özelliktir.

Erdem (2008a)’e göre Kayseri’nin tarih boyunca ticaret merkezi olarak gelişmesinin nedeni Kayseri’linin kendine güveni ve yüksek ekonomik cesaretidir. Kalıcı ve kaliteli ticaret yapmanın yolu uluslar arası rekabetten geçer. Bu nedenle Kayseri’lilerin öteden beri ticarete bu kadar başarılı olmalarının en önemli nedeni de uluslararası rekabetten korkmamalarıdır.

Uzun yıllar çeşitli nedenlerle özel sektör girişimciliğinin gelişmediği ve kamu yatırımlarının ağırlıklı olduğu bir ekonomik yapıya sahip olan Sivas’ta, gerçek anlamda Kayseri’de olduğu gibi rasyonel bir girişimci tipinin henüz oluşmadığı gözlenmektedir. Bu nedenle Sivas’ta performansı etkileyebilecek unsurun mesleki örgütün etkinliğinin artırılması olabileceği düşünülmektedir. Zira Sivas’taki uzun yıllar kamuda çalışma geleneğine dayalı daha edilgen ve kendi kendine organize olamayan bir insan ve girişimci tipi ortaya çıkmıştır. Bu nedenle gelişme de “kendiliğinden” olamamakta ve gerçek anlamda etkin çalışacak ağ düzeneklerine

ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çalışmada elde edilen bulgular da mesleki örgütten faydalanan iş sahiplerinin işlem maliyetlerinin azalarak performanslarının arttığını ortaya koymaktadır. Ayrıca diğer üreticilerle paylaşım, işbirliği ve ortak eylemlere girişenlerin, KOSGEB vb. destek teşkilatlarından faydalananların bilhassa ihracatlarının önemli ölçüde artabileceğine ilişkin kanıtlar elde edilmiştir. Bu bağlamda mesleki örgütün rolünün önemli olduğu düşünülmektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Sosyal sermaye, insanlar arası güven, birlik ve bütünlük duygusuna dayalı olarak, işbirliği ve ortak eylem potansiyelini harekete geçirmek suretiyle birlikte çalışmayı olanaklı hale getiren, toplumsal ve ekonomik gelişme açısından önem arz eden bir kavramdır.

Bu çalışmada sosyal sermaye, ekonomik kalkınma sürecinde bağımsız bir üretim faktörü olarak değil, diğer üretim faktörlerinin etkilerini ve etkinliğini artıran bir faktör olarak ele alınmıştır. Böyle bir bakış açısıyla sosyal sermayeyi “girişimcilerin ekonomik kaynaklara ulaşmasını sağlayan sosyal ilişkiler kümesi” olarak tanımlamak çalışmanın hedefleri bakımından daha anlamlı bir yaklaşım olarak değerlendirilmiştir.

Kavramsal çerçeveyi bu şekilde ortaya koyduktan sonra deneysel çalışmamızda sosyal sermayenin KOBİ’lerin verimlilik artışı ve rekabetçilik düzeyini artırmada, ya da kısaca ekonomik performansında nasıl bir rol oynadığı, yerel düzeyde küçük işletmelerin hangi tip sosyal ilişkilerinin ticari alışverişlerinde etkili olduğu araştırılmıştır. Bu bağlamda, öncelikle girişimcilerin içinde buldukları mevcut sosyal sermaye çerçevesi, yani birbirlerine karşı mevcut güven düzeyleri, güveni oluşturan mekanizmalar (ticari ilişkide önemli olan bazı toplumsal değerler ile kurumsal yapıya olan güvenleri), ayrıca dahil oldukları mesleki örgüt ağının etkinliği ölçülmeye çalışılmıştır.

Girişimcilerin içinde buldukları mevcut sosyal sermaye çerçevesi, büyük ölçüde kendi bilinçli eylemleri dışında oluşmuş ortama ilişkin bilgi verdiği için, “potansiyel” nitelikte olarak algılanarak “potansiyel sosyal sermaye” şeklinde tanımlanmıştır. Diğer taraftan girişimcilerin kendi bilinçli eylemleri ile oluşturdukları bir sosyal sermaye çerçevesi de bulunmaktadır. Girişimcilerin ağ oluşturmak, diğer üreticilerle işbirliği yaparak ortak eylemlere girişmek, sosyal ilişkilerini kullanarak işlem maliyetlerini düşürmek ya da işletmenin gelişmesini sağlayacak bilgi akışını sağlamak için özel olarak giriştikleri eylemler ise bu kapsamda ayrı olarak değerlendirilmiş ve “fiili sosyal sermaye” olarak tanımlanmıştır.

Sivas, Kayseri, Yozgat bölgesinde yürütülen araştırmanın sonuçları, her iki sosyal sermaye çerçevesinin de oldukça zayıf olduğuna dair açık kanıtlar

içermektedir. Genel olarak düşük güven düzeyleri, ülkeler arası karşılaştırma yapan ampirik çalışmalarda kullanılan Dünya Değerler Araştırmalarında Türkiye için tespit edilen düşük güven düzeyleri ile örtüşmektedir. Bu çalışmada bilhassa kişilerin tanımadıkları insanlara (yabancılara) yönelik güven düzeyleri ile kurumsal güven düzeylerinin düşüklüğü dikkat çeken bulgular arasındadır. Bu durum, her ne kadar iş itibarı, dolandırıcılıkla ilgili sosyal normlar ve yaptırımlar gibi güveni destekleyen sosyal mekanizmalar mevcut gibi görünse de, bunların güven oluşumunda etkisinin yeterli olmadığı sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Mevcut sosyal ve kültürel normların bu şekilde yetersiz kalması da, genel güven eksikliğinin kurumsal güven eksikliğinden kaynaklanmış olabileceğine dair bir kanıt olarak değerlendirilebilir. Burada, potansiyel sosyal sermaye değişkenlerinin (güvenin ve normların) doğrudan performans üzerinde etkili olabilecek değişkenler arasında bulunmamış olduğunu kaydetmek gerekmektedir.

Bölgede araştırmaya katılan işletme sahiplerinin genel olarak çok yakın çevreleriyle oluşturdukları güçlü bağların iş ilişkilerinde belirleyici bir role sahip olmadığı, iş ilişkilerini geliştirirken “içe kapalı” bir yaklaşım benimsemedikleri anlaşılmaktadır. Ayrıca, her ne kadar kişiler kendilerinden “farklı” kültüre sahip kişilere göreceli olarak daha az güven duyduklarını belirtmişlerse de, iş ilişkilerinde etnik köken, din ve mezhep farklılıkları bağlamında bir ayrıma gittiklerini söylemek için yeterli kanıt bulunmamaktadır. Aynı şekilde, kişilerin hiç tanımadıkları kişilere – yabancılara – duydukları güvenin de çok düşük düzeyde olması, burada güvenin sadece “henüz kazanılmamış” olduğunu göstermektedir. Verilen ifadelerden tatmin edici bir iş ilişkisi sonrası güven oluşmasının mümkün olduğu anlaşılmaktadır. Ancak en başta iş ilişkisinin başlangıcında güvenin bu kadar düşük olmasının da birleştirici sosyal sermayenin oluşumunu olumsuz etkileme tehlikesi her zaman mevcuttur.

İşletmelerin üyesi oldukları mesleki örgütün etkinliği konusunda da olumsuz cevapların ağırlığı dikkat çekmektedir. Buradan, girişimcilerin zorunlu olarak üyesi oldukları, ancak dahil olmaktan pek de memnun olmadıkları, kendilerine fiili sosyal sermayeyi oluşturmaları için önemli fırsatlar ve iyi bir potansiyel sunduğunu düşünmedikleri bu ağdan yeterince yararlanamadıkları anlaşılmaktadır. Ancak ileri analizlerde ağ etkinliğinin performansla bağlantılı anlamlı bir değişken olduğu

bulgusuna ulaşılmıştır. Yani yararlanabilenler açısından çok faydalı bir unsur olan mesleki örgütün daha etkin çalışmasını sağlamak gerekmektedir.

İşletme sahiplerinin “fiili sosyal sermaye” düzeylerini yansıtan bulgular da yine oldukça düşük düzeyde bir sosyal sermayeye işaret etmektedir. İşletmelerin çoğunluğunun işlem maliyetlerinin düşmesi etkisini yaratacak, ortak eylemleri kolaylaştırıcı ve öğrenme imkanlarını geliştirici bağlantılarını geliştirmedikleri, kısaca işbirliği ve dayanışma eylemlerine girişmedikleri, ya da başka bir ifadeyle “sosyal sermaye yatırımı yapmadıkları” gözlenmiştir. Çoğu işletme bu nedenle işletmeleri için önemli nitelikte olabilecek, bilgi ve enformasyon akışından ve özellikle sadece iletişim esnasında öğrenilen “zımnî” bilgiden yoksun kalmaktadır. Oysa fiili sosyal sermaye değişkenlerinin tümü ileri analizlerde anlamlı değişkenler olarak tespit edilmiştir. Yani sosyal sermaye yatırımı yapanların bundan ekonomik yarar da elde edebileceğine ilişkin bulgulara ulaşılmıştır.

Bu nedenle, sadece kişisel menfaati ön plana almadan, kısır çekişmelerden kurtularak, üreticilerin birlikte yararlanarak verimliliklerini artırmalarını sağlayacak bazı imkanların yaratılmasına ihtiyaç vardır. Bu çerçevede ortak hareket edip, işbirliği yapmalarını sağlayacak ortamın oluşturulması sürecinde öncelikle üyesi oldukları yerel düzeydeki mesleki örgütlere önemli görevler düşmektedir. Ancak ülkedeki ve yereldeki genel güven düzeyinin yükseltilmesinde, başta “hukukun üstünlüğü” kuralının işletilmesi olmak üzere, iş ortamında öngörülebilirliği artıran ve genel olarak toplumsal dayanışma, bütünlük ve işbirliğini teşvik edici bir ortamın oluşmasında, esas görevin ulusal ve yerel yönetimlere düştüğü kuşku götürmez bir gerçektir. Burada vurgulamak istediğimiz husus, ülkedeki genel güven ve işbirliği atmosferinin oluşmasının ancak “formel kurumlara” gereken önemin verilmesi ile mümkün olduğudur. Formel kurumlara gereken önem verilmediği takdirde, toplumsal normlar da bundan bozulma yönünde etkilenebilir. Kişilerin sisteme olan güvenleri sarsıldıkça bedavacılık, dolandırıcılık vb piyasa etkinsizliklerine yol açan eğilimlerin artması kaçınılmazdır. Kişilerin “itibar”a verdikleri önem azalır ve kapitalist sistem içinde sadece “rasyonel” ve “hesapçı” tarzda davranışlar içine girerler.

Çalışmanın amaçlarından biri de, daha iyi gösterge benzeri arayışına katkıda bulunmak olarak tanımlanmıştı. Bu çalışma, analizin odak noktasının bireylerin tek

başlarına davranışlarından, bireyler, sosyal birimler ve kurumlar arası ilişki kalıplarına kaydırılması gerektiği görüşünü benimsemiştir. Sosyal sermayenin yerinin bireysel değil, kişiler arası düzeyde belirlenmesinin; sosyal ilişkilerin (ya da sosyal sermayenin) *kendisi* ile kullanım alanı ya da *işlevi*, diğer bir ifadeyle ekonomik *sonuçları* arasında ayırım yapılmasının gerektiği düşünülmüş ve bu nedenle potansiyel ve fiili (işlevsel- fonksiyonel) sosyal sermaye ayırımına gidilmiştir. Sosyal sermaye nasıl üretildiğine ve nasıl kullanıldığına bağlıdır; zaman ve ortama göre değişebilir, yani şartlara bağlıdır. Bu bağlamda, Bourdieu'nunkine benzer bir yaklaşımla, ne genel olarak kaynakların, güven ve karşılıklı bağımlılık gibi davranış ve normların, ne de sosyal iletişim ağları, birlik ve dernekler gibi sosyal altyapının, tek başlarına “sosyal sermaye” olarak algılanamayacakları düşünülmektedir. Kaynaklar ve sosyal alt yapı sadece bir potansiyel sunar, bu nedenle “potansiyel sosyal sermaye” olarak tanımlanmıştır.

Bu çalışmada, ortak eylemlere girişen, yani sosyal sermaye yatırımı yapan işletmelerin rekabetçilik düzeylerini yükseltebildiklerine dair bulgulara ulaşılmış olması bu bakımdan önemli bir sonuçtur. Bu bulgunun aynı zamanda, analitik olarak sosyal sermayenin ölçümü ile ilgili tartışmalara da katkıda bulunabileceği düşünülmektedir. Sosyal sermaye literatürde çoğunlukla “potansiyel” düzeyde ölçüme tabi tutulmaktadır. Araştırmacılar genellikle güven düzeylerini, normları ve ağ bağlantılarını ölçüt olarak almışlardır. Oysa bu çalışmada potansiyel sosyal sermaye ile fiili sosyal sermaye arasında bir ayırma gidilerek, fiili sosyal sermayenin daha iyi bir ölçüt olabileceğine dair bazı ipuçlarına ulaşılmıştır. İşlem maliyetlerinin azalması ve işbirliği-ortak eylem düzeyi, bütün analizlerde performans üzerinde etkili bulunmuştur.

İl bazındaki sonuçları değerlendirecek olursak; *Sivas'ta* işletme büyüklüğü, başlıca müşteriyle bağımlılık düzeyi ve dış fuarlara katılımın, *ağ etkinlik düzeyi* ile anlamlı pozitif ilişkileri tespit edilmiştir. Bu değişkenler aynı zamanda sosyal sermaye göstergeleri ve *performans* göstergeleriyle de güçlü bağlantılara sahiptir.

Sivas'ta sosyal ağlara katılımın işlem maliyetlerinin azalmasına yol açtığı, ancak işbirliğine yol açmadığı saptanmıştır. Öte yandan, özellikle *mesleki örgütün etkinliğini* ve dolayısıyla bu ağa katılımı ölçen değişkenlerin hemen hepsinin paylaşım, *işbirliği* ve ortak eylemlerle çok güçlü bağlantısı bulunmuştur. Özellikle

basit düzeydeki paylaşımların ötesinde daha derin işbirliğinin, mesleki örgütün etkililiği ve etkinliği ile oldukça kuvvetli ve anlamlı pozitif bağları mevcuttur. Ayrıca ağlara katılım, *öğrenme* olanaklarını da yaygınlaştırmaktadır. Bilhassa KOSGEB gibi destek teşkilatlarının katkıları bu bağlamda öne çıkmaktadır. Sivas'taki işletmelerin *öğrenme* süreçlerinde katkısı olan il dışında yaşayan hemşerilerinin, öncelikle *bilim adamı*, kimi zaman da bürokrat oldukları söylenebilir.

Sivas'ta bilgi ve tecrübe paylaşımından, lobi dahil her türlü ortak eylemlerin, kısaca *işbirliği düzeyinin* üretim kapasitesi artışı kararı ile pozitif bağlantısı bulunmaktadır. Ancak en çarpıcı ilişki *ihracat performansı* ile olmaktadır. Sosyal ilişkileri sayesinde *öğrenmenin yaygınlaşması* ile işletmelerini geliştirmelerine katkı sağlayabilen Sivas'lı girişimcilerin de üretim kapasitesini artırma kararı vermiş olabileceklerine ilişkin bulgular elde edilmiştir. Özellikle KOSGEB benzeri destek teşkilatlarının katkıları ihracat artışında etkili gözükmektedir.

Nitekim Sivas verilerine uygulanan lojistik regresyon analizi sonuçları, mesleki örgüt (ağ) etkinliği, işlem maliyetlerinin azalması, bileşik işbirliği ve bileşik öğrenme ölçütü değişkenlerinin, üretim kapasitesini artırma kararıyla bağıntılı, anlamlı değişkenler olduğunu teyit etmemizi sağlamıştır.

Kayseri'de ise işletme niteliklerinin doğrudan ekonomik performansa etkisi oldukça düşük düzeylidir. *Bağımlılık düzeyi*, *işletme büyüklüğü* ve *enformasyon teknolojisi kullanımı* kapasite artırmaya yönelik kararı olumlu yönde ama düşük bir düzeyde etkilemektedir. Bağımlılık düzeyinin ayrıca *ihracat performansı*yla da pozitif ve önemli bağıntıları saptanmıştır.

Bu değişken (bağımlılık), ayrıca *güven*, *güvenilirlik*, *bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermaye*, *normlar ve sosyal ağlara katılım* gibi “potansiyel sosyal sermaye” değişkenleriyle; ve paylaşım, işbirliği, ortak eylem ve öğrenme olanaklarının yaygınlaşması gibi “fiili sosyal sermaye” değişkenleriyle de ilişkili bulunmuştur. Hem Sivas hem Kayseri'deki, özellikle müşterileriyle ticari bağımlılık ilişkileri bulunan firmaların diğer yerel firmalardan ve üniversiteden katkı sağladıkları anlaşılmaktadır.

Güveni teşvik eden mekanizmalardan, *iş itibarının* Kayseri'de ankete katılan işletmelerin *hemşehri ilişkilerinin* düzeyi ile bağlantısının önemli olduğu düşünülmektedir. İş itibarının önemi, ayrıca işletmenin müşterileri, tedarikçileri veya

destekleme teşkilatları gibi diğer çevrelerle ilişkileri yoluyla *yaygınlaşan öğrenme süreçlerinden* yararlanmasıyla da bağıntılıdır. Kayseri’de arkadaşlarla yemeğe çıkıldığında ya da sohbet ortamlarında iş konuşulduğunu ifade edenlerle (*sosyal ağlara katılanlarla*) *hemşerilerinin* katkısından yararlandıklarını ve yeni sermaye yatırımına gittiğini söyleyenler arasında tespit edilen bağın da önemli olduğu düşünülmektedir.

Lojistik regresyon analizi sonuçlarına göre ise Kayseri’de de Sivas’ta olduğu gibi aidiyet, işlem maliyetleri ve işbirliği değişkenleri performansla anlamlı ilişkiye sahip değişkenlerdir. Ancak Sivas’tan farklı olarak Kayseri’de il dışında yaşayan *hemşehrilerle ilişkiler* de anlamlı bir değişken olarak ortaya çıkmıştır. Sivas’ta ise Kayseri’den farklı olarak *ağ (mesleki örgüt) etkinliği* anlamlı bir değişkendir.

Dolayısıyla Sivas ile Kayseri’nin farklı özelliklerinin işletme performansı üzerinde etkili olduğu bulgusu önemlidir. “Ağ etkinliği” Sivas’ta, “hemşeri katkısı” ise Kayseri’de fark yaratan özellikler olarak tespit edilmiştir. Bu bulguların bu illere yönelik olarak geliştirilecek yerel kalkınma stratejilerinde dikkate alınmasında fayda görülmektedir. Sivas’ta işletmelerin üyesi oldukları mesleki örgüt ağı vasıtasıyla performanslarının artıyor olması, ildeki mesleki örgütlere gönderilen bir mesaj olarak algılanmalıdır. Ya da Kayseri örneğinden hareketle Sivas’taki küçük işletmelerin de il dışında yaşayan hemşerileriyle bağlantılarının kurulmasına dair, özellikle Sivas’taki Ticaret Odası nezdindeki çabaların önemli katkılar sağlayabileceği akla gelmektedir.

Sosyal sermayenin yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde ekonomik kalkınma sürecindeki rolünü, sosyal sermayenin oluşum sürecini, bu konuda oluşturulması gereken politikaları, bir tez çalışmasında bütünüyle ortaya koymak olanaksızdır. Yerel ekonomik kalkınma esasen topyekûn pek çok unsuru ilgilendiren bir konudur. Bu çalışma bu unsurlardan sadece bir bölümüne odaklanabilmiş, konuyu sadece sosyal sermaye bağlamında ve bölgedeki üç ilde imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ’ler örneği üzerinden irdeleme çabasına girmiştir.

Öte yandan sosyal ilişkilerin ve dolayısıyla sosyal sermaye kavramının son derece karmaşık ve çok boyutlu olması, sosyal sermayenin ister istemez “benzer” ölçütler vasıtasıyla ölçülmesi bu alanda yürütülen çalışmalarda en büyük zorluktur. Ancak henüz teorik hatta kavramsal düzeyde dahi tartışmaların sürdüğü bu alanda,

farklı parametrelerle ve farklı yöntemlerle çok daha ayrıntılı yüzlerce alan çalışması yapılabilir.

Bu konuda vurgulanması gereken belki de en önemli nokta disiplinler arası işbirliği konusudur. Pek çok disiplini ilgilendiren sosyal sermaye ile ilgili araştırmalarda öncelikle farklı disiplinlerdeki araştırmacıların, konunun gerektirdiği “işbirliği”ni göstererek, yani sosyal sermayelerini harekete geçirerek, kendi alanlarındaki birikimlerini birbirleriyle paylaştıkları teorik ve deneysel çalışma örnekleri sunmaları, kavramla ilgili gelinen noktadan daha ileri gidilmesi açısından büyük önem arz etmektedir.

Sosyal sermayenin bölgesel kalkınmadaki rolünü araştırmayı amaçlayan bu çalışmanın, ülkemizde yürütülen bölgesel kalkınma çabalarıyla bağlantısı noktasında, öncelikle Dokuzuncu Kalkınma Planı, Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programına (BROP) ve Kayseri merkezli Bölgesel Kalkınma Ajansına odaklanmamız gerekir. Söz konusu dokümanlarda sıklıkla işbirliği ve sinerjiden söz edilmektedir. Aynı şekilde yeni bir oluşum olarak gündeme giren Bölgesel Kalkınma Ajanslarının amaçlarından biri “yerel ölçekte işbirliği ve ortaklık anlayışını geliştirmek” olarak belirlenmiştir. Yine, rekabet gücünün artırılmasına yönelik yenilikçi bir yaklaşım olan kümelenme politikasında da sosyal sermaye odak noktasındadır. Kısacası, sosyal sermayenin bölgesel kalkınmadaki önemli rolü ile ilgili olarak belli bir farkındalık söz konusudur.

İşte bu noktada, işbirliği ve sinerjinin nasıl sağlanacağı ve sosyal sermayenin nasıl operasyonel ya da “işlevsel” hale getirileceği konusunun üzerine gitmemiz gerekmektedir. Hem Bölgesel Kalkınma Ajansı, hem mesleki örgütler, hem de KOSGEB’in bölgesel düzeyde KOBİ’lere yönelik bazı faaliyetleri kapsamında kurulan (ortak laboratuvarlar, İGEM, İŞGEM vb) aslında bu “fayda sağlayacak”, yani bilgi transferini, öğrenme süreçlerini vs. harekete geçirecek sosyal ilişkiler (sosyal sermaye) için ortam sunmaktadır. Böylesi bir ortam, aynı zamanda birleştirici sosyal sermayenin (kazanılmış güvenin) de oluşabileceği bir ortamdır. Zira birbirinden farklı gruplardan insanların, kendilerine benzeyenlerden öğreneceklerinden daha fazla ve farklı bilgiye ulaşmaları ancak bu şekilde bir araya gelmeleri ile sağlanabilecektir. Zengin bir sosyal çevre, güvenin ve paylaşılan değerlerin gelişmesi

için elverişli bir ortam sunar ve sürekli tekrarlanan bir etkileşim sayesinde bilginin yayılması ve itibar sahibi olmanın önemi artar.

Ancak var olan bu ortamlarda veya yeni kurulacak olanlarda güvene dayalı ilişkilerin gelişmesi büyük önem arz etmektedir. Bireylerin, yerel ağları yönetenlerin ve yerel yöneticilerin ahlaki ve kurallı yani normlara uygun davranmaları gerekir. Bu tip ortamlarda, yani sosyal iletişim ağları, birlik ve derneklerde bilhassa yöneticilerin davranışları önemlidir. Herkese eşit ve adil bir davranış içinde olmaları, belli grupları kayırmadan, grup oluşturmadan ve hiçbir grubu ya da kişiyi ötekileştirmeden bu tip ortamların gerçek anlamda beklenen yararları sağlamasını temin etmeleri gerekmektedir. İletişim ağları içinde bazıları kayırılır, bazıları ötekileştirilirse, güven ortamı ortadan kalkacaktır.

Ahilik, Osmanlı döneminde iş hayatının dürüst ilkeler çerçevesinde yürütülmesine önemli katkılarda bulunmuş, ancak sonraları etkinliğini kaybetmiştir. Bunun, ülkemizin kültürel altyapısında bulunan önemli bir zenginliği olduğu düşünülmektedir. Bugünün mesleki örgütlerinin bu deneyimden de yararlanmalarında büyük fayda vardır.

Sosyal sermaye konusunda bölgede yapılan ilk çalışma niteliğindeki bu araştırmanın bilhassa sosyal sermaye düzeylerinde olası yerel farklılıklarının, gelişme üzerindeki rolünü ortaya koyarak, bölgesel gelişme konusunda yürütülen çabalara ve bundan sonra yapılacak araştırmalara katkı sağlaması öngörülmüştür. Ayrıca bu çalışmanın sosyal sermaye alanında veri toplama sürecine yönelik bir ön çalışma olma niteliği de öne çıkarılması gereken bir husustur.

KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D. ve Johnson, S. (2005). Unbundling institutions. *Journal of Political Economy*, 113, 949 - 995.
- Adler, P. ve Kwon, S. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27 (1), 17–40.
- Aktan, C. C. ve Vural, T. (b.t.). *Yeni kurumsal iktisada katkıda bulunan başlıca iktisatçılar*. 04.03.2009, <http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/yeni-kurumonculer.htm>.
- Alesina, A. ve Ferrara, E.L. (2000). Participation in heterogeneous communities. *Quarterly Journal of Economics* 115(3), 847–904.
- Antoci, A., Sabatini, F. ve Sodini, M. (2009). The fragility of social capital. *Global Challenges Series*, Fondazione Eni Enrico Mattei Nota di Lavoro, Working Paper, 16-2009. Ekim 2009, <http://www.feem.it/Feem/Pub/Publications/WPapers/default.htm>.
- Armstrong, H. ve Taylor, J. (2000). *Regional economics and policy* (3rd edition). UK: Blackwell Publishing.
- Arrow, K. (2000). Observations on social capital. Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (Eds.) *Social capital; a multifaceted perspective* içinde (3- 5). Washington D.C.: World Bank.
- Asheim, B. (1999). Interactive learning and localised knowledge in globalising learning economies. *GeoJournal* 49, 345-352.
- Bagnasco, A. ve Pini, R. (1981). *Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche dei sistemi territoriali ad economia diffusa*. Milano: Fondazione Feltrinelli.

- Balı, A.Ş. (2001). *Çokkültürlülük ve sosyal adalet: "Öteki" ile barış içinde yaşamak*. Konya: Çizgi Kitabevi Yayınları.
- Baron, S., Field, J. ve Schuller, T. (2000). (Eds.) *Social capital; critical perspectives*. Oxford: Oxford University Press.
- Becker, G. (1996). *Accounting for tastes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Beugelsdijk, S., De Groot, H.L.F. ve A.B.T.M. van Schalk, (2004). Trust and economic growth, a robustness analysis. *Oxford Economic Papers*, 56, 118-134.
- 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.
- Beugelsdijk, S. (2008). Trust, institutions and the generally speaking question; a reply to Uslaner. *Cambridge Journal of Economics*, 32, 633-638.
- Beugelsdijk, S. ve Smulders, (2009) Bonding and bridging social capital and economic growth. *Tilburg University Discussion Papers No. 2009-27*.
- Binmore, K. (1982). *Fun and games: A text on game theory*. Lexington, Massachusetts: D.C. Health and Company.
- Borooah, Vani K. (2002). *Logit and probit: Ordered and multinomial models*. London: Sage.
- Boggs, C. (2001). Social capital and political fantasy: Robert Putnam's Bowling alone. *Theory and Society*, 30, 281-297.
- Boschma, R.A. (2005). Social capital and regional development: An empirical analysis of the third Italy. Boschma, R.A. ve Kloosterman, R.C. (Eds.)

- Learning from clusters: A critical assessment* içinde (139-168). Netherlands: Springer.
- Bourdieu, P. (1986), The forms of capital. Richardson, J. G. (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* içinde (241-258). New York: Greenwood.
- Burt, Ronald S. (1992). *Structural holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, Ronald, S. (1997). A note on social capital and network content. *Social Networks*, 19, 355-374.
- Burt, Ronald S. (2005). *Brokerage and closure: An introduction to social capital*. New York: Oxford University Press.
- Choudhary, A.S. (2009). Development as social transformation: assessing the value of social capital in microfinance and its role in the success of the Grameen Bank. *ProQuest LLC*. (UMI No. 1462784).
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica* 16, new series (November), 386-405.
- Coğrafi Yapı*, (b.t.). 04.11.2008, <http://88.249.11.160/cografya.php>.
- Cohen, J. (1999). Trust, voluntary association and workable democracy: The contemporary American discourse of civil society. Warren, M.E. (Ed.) *Democracy and trust* içinde (208-248). Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement) 95-120.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

- Collier, P. (2002). Social capital and poverty; a microeconomic perspective. Grootaert, C. ve van Bastelaer, T. (Eds.), *The role of social capital in development; an empirical assessment* içinde (19-41). Cambridge: Cambridge University Press.
- Cooke, P.M. ve Morgan, K. (2000). *The associational economy: Firms, regions and innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Cramer, J.S. (2001). *An introduction to logit model for economist*. London: Timberlake Cons. Ltd.
- Çetin, H. (2004). *Türk toplum sözleşmesi: Siyasetin sosyolojik temelleri*. Ankara: Lotus.
- Dani, M. (2004). How associations matter: an empirical assessment of the social capital-trust-voluntary action link. Prakash,S. ve Selle,P. (Eds.) *Investigating social capital; comparative perspectives on civil society, participation and governance* içinde (137-161). New Delhi: Sage.
- Dasgupta, P. (1988). Trust as a commodity. Gambetta, D. (Ed), *Trust: Making and breaking cooperative relations* içinde. Oxford: Basil Blackwell.
- Dasgupta, P. (2000). Economic progress and the idea of social capital. Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (Eds.) *Social capital; a multifaceted perspective* içinde (325-424). Washington, D.C.: World Bank.
- Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (Eds.) (2000). *Social capital: a multifaceted perspective*. Washington, D. C.: World Bank, 1999.
- Dasgupta, P. (2005). Economics of social capital. *The Economic Record*, 81 (255), 2–21.

- De Souza Briggs, X. (1998). Doing democracy up-close: Culture, power and communication in community planning. *Journal of Planning Education and Research*, 18 (1), 1-13.
- Demir, M. (2005). *Türkiye Selçukluları ve Beylikleri devrinde Sivas şehri*. Sakarya: Sakarya Kitabevi.
- Dettori, B., Marrocu E. ve Paci, R. (2008). Total factor productivity, intangible assets and spatial dependence in the European regions. *Centre for North South Economic Research (CRENOS) Working Paper 2008/23*. <http://www.cuec.it>.
- Dincer, O. ve Uslaner, E. (2007). Trust and growth. *Nota Di Lavoro 73.2007 The Fondazione Eni Enrico Mattei Note di Lavoro Series*. Temmuz 2009, <http://www.feem.it/Feem/Pub/Publications/WPapers/default.htm>
- Dobler, C. (2009). The impact of institutions, culture, and religion on per capita income. *Hohenheim University Paper Nr. 28/2009*, Stuttgart. 23.06.2009, <http://www.socialcapitalgateway>.
- Doloreux, D. ve Parto, S. (2004) Regional innovation systems: a critical synthesis. *Maastricht: United Nations University Institute for New Technologies, Discussion paper series 2004/ 17*.
- Dordick, G. (1997). *Something left to lose: Personal relations and survival among New York's homeless*. Philadelphia: Temple University Press.
- DPT, (2005). *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması: 2003*. Haziran 2009, <http://www.dpt.gov.tr>
- DPT, (2006). *Dokuzuncu Kalkınma Planı: 2007-2013*. Ankara: DPT.
- Durlauf, S.N. (2002), On the empirics of social capital, *The Economic Journal*, 112 (483), 459-479.

- Durlauf, S.N. ve Fafchamps, M. (2004), Social capital. *National Bureau of Economic Research, Working paper, 10485.*
- Easterly, W. ve Levine, R. (1997). Africa's growth tragedy: Policies and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics, 112*, 1203–1250.
- Edwards, B. ve Foley, M. (1997). Social capital and the political economy of our discontent. *American Behavioral Scientist, 40*, 669 - 678.
- Enrico, C. ve Grandi, S. (2005). Cluster dynamics and innovation in SME's: The role of culture. *International Centre for Research on the Economics of Culture, Institutions and Creativity (EBLA), Working Paper 3*, 1-12.
- Erdem, E., Çoban, S., Nazlıoğlu, Ş. ve Tuğcu, C.T. (2008). Hacılar kökenli büyük firmaların büyüme dinamikleri. *I. Hacılar Sempozyumu, 11-13 Mayıs 2007, Kayseri. Sempozyum Kitapçığı*, 347-358.
- Erdem, E. (2008a). Kayseri'de sermaye birikiminin yapısı ve değerler sistemi: "İslami Kalvinistler" çalışmasına eleştirel bir yaklaşım. *I. Hacılar Sempozyumu, 11-13 Mayıs 2007, Kayseri. Sempozyum Kitapçığı*, 359-375.
- Erdem, E. (2008b). *Ahilik: Ahlakla kalitenin buluştuğu bir esnaf teşkilatlanma modeli*, (3. Baskı). Ankara: Detay.
- Evans, P. (1996). Government action, social capital and development: reviewing the evidence on synergy. *World Development, 24*, 1119-1132.
- Fafchamps, M. ve Minten, B. (1999). Relationships and traders in Madagascar. *Journal of development studies, 35*(6), 1-35.
- Fafchamps, M. ve Minten, B. (2002) Social capital and the firm: evidence from agricultural traders in Madagascar, Grootaert, C. ve van Bastelaer, T. (Eds.)

- The role of social capital in development; an empirical assessment* içinde (125-154). Cambridge: Cambridge University Press.
- Falk ve Kilpatrick (1999). What is social capital? A study of interaction in a rural community. *Social Capital Library*.
- Ferri, M. ve White, T.J. (1999). regionalism, cooperation and economic prosperity: Effective autonomy in Emilia-Romagna. *Mediterranean Quarterly*, 89- 06.
- Field, J. (2003). *Social capital*. London and New York: Routledge.
- Fine, B. (2001). *Social capital versus social theory: Political economy and social science at the turn of the millennium*. London and New York: Routledge.
- Flora, C. B. ve Flora, J. I. (1993). Entrepreneurial social infrastructure: A necessary ingredient. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 529, 48-58.
- Flora, J. (1998). Social capital and communities of place. *Rural Sociology*, 63, 481-506.
- Foley, M.W. ve Edwards, B. (1999). Is it time to disinvest in social capital? *Journal of Public Policy*, 19(2), 141-173.
- Fukuyama, F. (1999). Social capital and civil society. *Paper presented at the IMF Conference on Second Generation Reforms*, November 8-9, 1999, Washington, D.C.: IMF Institute and the Fiscal Affairs Department.
- Fukuyama, F. (2000). *Güven, sosyal erdemler ve refahın yaratılması*. (A. Buğdaycı, Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. (Orijinal çalışma basım tarihi: 1995.)
- Gittell, R. J. ve Vidal, A. (1998). *Community organizing: Building social capital as a development strategy*. Thousand Oaks, California: Sage Publications.

- Glaeser, E.L., Laibson, D. ve Sacerdote, B. (2000). The economic approach to social capital. *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 7728*. Eylül 2007, <http://www.nber.org/papers/w7728>.
- Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. ve Shleifer, A. (2004). Do institutions cause growth? *Journal of Economic Growth*, 9 (3), 271-303.
- Grabowski, R. (1998). Development, markets and trust. *Journal of International Development*, 10, 357-371.
- Granato, J., Inglehart, R., ve Leblang, D.(1996). The effect of cultural values on economic development: Theory, hypotheses, and some empirical tests. *American Journal of Political Science*, 40, 607-631.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360–1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91, 481-510. 15 Temmuz 2009, <http://www.jstor.org/stable/2780199>.
- Granovetter, M. (1992). Economic institutions as social constructions: A Framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35 (1), 3-11.
- Granovetter, M. (1995). *Getting a job: A study of contacts and careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 33-50. 10 Temmuz 2009, URL: <http://www.jstor.org/stable/4134991>.

- Grootaert, C. (2001). Does social capital help the poor? A synthesis of findings from the local level Institutions studies in Bolivia, Burkina Faso and Indonesia. Eylül 2008, <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL>.
- Grootaert, C. ve van Bastelaer, T. (Eds.) (2002). *The role of social capital in development; an empirical assessment*. Cambridge: Cambridge University Press. Temmuz 2009, <http://books.google.com/books>.
- Grootaert, C., Narayan, D., Jones, V. N. ve Woolcock, M. (2004). Measuring social capital: An Integrated Questionnaire (2004). *World Bank Working Paper, 18*. USA: The World Bank.
- Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? *Journal of Economic Perspectives, 20(2)*, 23-48.
- Hanifan, L. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science, 67*, 130-138.
- Hansen, M.T. (1998). Combining network centrality and related knowledge: Explaining effective knowledge sharing in multiunit firms. *Harvard Business School Working Paper*, Boston.
- Hardy, C., Phillips, N. ve Lawrence, T. (1998). Distinguishing trust and power in interorganizational relations; forms and facades of trust. Lane, C. ve Bachman, R. (Eds.), *Trust within and between organizations; conceptual issues and empirical applications* içinde (64-87). Oxford: Oxford University Press.
- Hayran, M. ve Özdemir, O. (1995). *Bilgisayar, istatistik ve tıp*. Ankara: Hekimler Yayın Birliği.

- 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. (1996). Economic growth and social capital in Asia. *NBER Working Paper 5470*.
- Helliwell, J.F. ve Putnam, R.D. (1999). Education and social capital. *NBER Working Paper, W7121*. Temmuz 2007, <http://www.ssrn.com/abstract=165129>.
- Helliwell, J.F., Barrington-Leigh, C.P., Haris, A. ve Huang, H. (2009). Evidence on the social context of well-being. *NBER Working Paper 14720*. Eylül 2009, <http://www.nber.org/papers/w14720>.
- Hendry, C., Jones, A., Arthur, M ve Pettigrew, A. (1991). Human resource development in small to medium sized enterprises. *Employment Department Research Paper 88*, Sheffield.
- Hoeber Rudolf, S. (2004). Is civil society the answer? Prakash, S. ve Selle, P. (Eds) *Investigating social capital; comparative perspectives on civil society participation and governance* içinde (64-87). New Delhi: Sage.
- Hosmer, D.W. ve Lemeshow, S. (2000). *Applied logistic regression*. New York: John Wiley and Sons Inc.
- Huang, F. (2003). Social trust, cooperation, and human capital. *Department of Economics, The University of Pennsylvania*. 15 Temmuz 2009, <http://www.ssc.upenn.edu/~fali/hcsc815.pdf>
- Humphrey, J. ve Schmitz, H. (2000). Governance and upgrading; linking industrial Cluster and global value chain research. *Brighton, University of Sussex, Institute of Development Studies*, IDS working paper.
- İl Adının Tarihiçesi (b.t.)*. 04.11.2008, http://www.sivaskultur.org/viewpage.php?page_id=1-.

İlk 500 Firma İçinde Kayseri Firmaları, İSO-2004. (b.t.). Eylül 2008,

<http://www.kayserikultur.gov.tr/>

Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization: cultural, economic and political change in 43 societies*. Princeton, New Jersey: Princeton Univ. P.

Inglehart, R. (1999). Trust, well-being and democracy. Warren, M. (Ed.), *Democracy and trust* içinde, 88-120. Cambridge: Cambridge University Press.

Inglehart, R., Basanez, M., Diez-Medrano, J., Halman, L. ve Luijkx, R. (Eds.). (2004). *Human beliefs and values: A cross-cultural sourcebook based on the 1999- 2002 Values Surveys*, Mexico: Siglo Veintiuno Editores.

Inglehart, R. ve Welzel, C. (2007). *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*. (5. Baskı). Cambridge: Cambridge University Press.

Isham, J., Kaufmann, D. ve Pritchett, L. (1997). Civil liberties, democracy, and the performance of government projects. *World Bank Economic Review* 11(2), 219-242.

Isham, J. ve Kahkönen, S. (2002). How do participation and social capital affect community-based water projects? Evidence from Central Java, Indonesia. Grootaert, C. ve van Bastelaer, T. (Eds.) *The role of social capital in development; an empirical assessment*, içinde (155-187). Cambridge: Cambridge University Press.

Jackman, R. W. ve Miller, R.A. (1996). A renaissance of political culture? *American Journal of Political Science*, 40, 632-659.

Jarillo, J.C. (1988) On strategic networks. *Strategic Management Journal*, 9, 31-41.

- Kahraman, K. (2005). Cumhuriyetin ilk yıllarından günümüze özel teşebbüs ve şirketler. *Çerçeve*, 13 (35), Mart 2005, 43-47.
- Kala, A. (2005). Türk sanayisinin öncü müteşebbisi: Ahi Evren. *Çerçeve*, 13 (35), Mart 2005, 29-33.
- Kayseri: Coğrafya, (b.t.)*. 04.11.2008, <http://www.kayseri.gov.tr/icerix.asp>.
- Kayseri tarihi, (b.t.)*. 04.11.2008, <http://www.kayseri-bld.gov.tr/tarih/kayseri.htm>.
- KAYSO İş Rehberi, (2008). *Kayseri Sanayi Odası İş Rehberi*.
- Kleinbaum, D.G. ve Klein, M. (2002). *Logistic regression: A self-learning text*, (2nd Edition). USA: Springer.
- Knack, S., ve Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251–1288.
- Knack, S. (2000). Social capital and the quality of government: Evidence from the United States, *The World Bank Policy Research Working Paper Series*, 2504, Temmuz 2008, <http://ssrn.com/abstract=632574>.
- Knack, S. (2002).
- Knack, S. (2003). Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the Olson and Putnam hypotheses. *Public Choice*, 117, 341–355.
- Knorringa, P. (1996). *Economics of collaboration; Indian shoemakers between market and hierarchy*. New Delhi, London: Sage Publications.
- Knorringa, P. (1999). Agra: An old cluster facing the new competition. *World Development* 27, 1587-1604.

- Knorringa, P. ve Staveren, I. V. (2006). Social capital for industrial development: operationalizing the concept. *Report prepared for COMPID Research Programme*, Vienna: UNIDO.
- Knowles, S. ve Weatherston, C. (2006). Informal institutions and cross-country income differences. *University of Nottingham, CREDIT Research Paper, No. 06/06*. Temmuz 2009,
<http://www.nottingham.ac.uk/economics/credit/research/papers/cp0606.pdf>
- V. *KOBİ Zirvesi Sonuçları, 13-14 Aralık 2007: "Büyüme ve kalkınma için KOBİ stratejileri"*. 12.11.2008, <http://www.kobizirvesi.org.tr/>
- Koç, M. ve Ferneding, K.A. (2007). The consequences of internet café use on Turkish college students' social capital. *The Turkish Online Journal of Educational Technology-TOJET, July 2007, 6 (3)*, Article 9.
- Koka, B.R. ve Prescott, J. (2002). Strategic alliances as social capital: A multidimensional view. *Strategic Management Journal, 23*, 795-816.
- KOSGEB, (2006). *Saha araştırma çalışması Sivas ili değerlendirme raporu*. Yayın no: ESAM-2006-05. Ankara: Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü.
- Krishna, A. (2004). Putting social capital to work: Agency and development. Prakash, S. ve Selle, P. (Eds), *Investigating social capital; comparative perspectives on civil society, participation and governance* içinde (207-231). New Delhi: Sage.
- Krishna, A. ve Uphoff, N. (2002). Mapping and measuring social capital through assessment of collective action to conserve and develop watersheds in Rajasthan, India. Grootaert, C. ve van Bastelaer, T. (Eds.) *The role of social*

capital in development; an empirical assessment içinde (85-124). Cambridge: Cambridge University Press.

Krivokapic-Skoko, B. (2007). Negative social capital and conflicts: Asian entrepreneurs in New Zealand agriculture (1870s-1920s). *Rural Society, Special Issue: Social Capital in a Rural Context*, 17 (3), 286-298.

Kuhn, S. (2007). Prisoner's dilemma. Edward N. Zalta (Ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* içinde.

URL=<http://plato.stanford.edu/entries/prisonerdilemma/>>

Kutlar, A. (2005). *Uygulamalı Ekonometri* (2. Basım). Ankara: Nobel.

Kutlar, A. (2007). *Ekonometriye Giriş*. Ankara: Nobel.

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.

Landabaso, M., Mouton, B. ve Miedzinski, M. (2003). Regional innovation strategies; a tool to improve social capital and institutional efficiency? Lessons from the European Regional Development Fund innovative actions. *Paper presented at the Regional Studies Association conference-Reinventing regions in a global economy—held at Pisa, Italy, from 12 to 15 April 2003*.

Landes, D. (1998). *The wealth and poverty of nations*. New York: W. W. Norton.

Lane, C. (1998) Introduction; theories and issues in the study of trust. Lane, C. ve Bachman, R. (Eds.). *Trust within and between organizations; conceptual issues and empirical applications* içinde (1-30). Oxford: Oxford University Press.

- Lazaric, N. ve Lorenz, E. (Eds.) (1998). *Trust and economic learning*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Lesser, E. (Ed.) (2000). *Knowledge and social capital; foundations and applications*. Boston: Butterworth-Heinemann.
- Levitte, Y.M. (2004). Bonding social capital in entrepreneurial developing communities – survival networks or barriers? *Journal of the Community Development Society*, 35, (1).
- Lin, N. (2001). *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lorenzen, M. (2005). Localized learning and social capital: The geography effect in technological and institutional dynamics. *Danish Research Unit Of Industrial Dynamics (DRUID) Working Paper No. 05-22*. Eylül 2008, <http://www.druid.dk>.
- Loury, G. (1977). A dynamic theory of racial income differences. *Northwestern University Discussion Paper 225*. Eylül 2007, <http://www.kellogg.northwestern.edu/research/math/papers/225.pdf>
- Loury, G. (1987). Why should we care about group inequality? *Social Philosophy and Policy*, 5(1), 249-271.
- Maddala, G.S. (1983). *Limited-dependent and qualitative variables in econometrics*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Manski, C.F. (2000). Economic analysis of social interactions. *Journal of Economic Perspectives*, 14, 115-136.
- Manski, C.F. ve Fadden, D. (1990). *Structural analysis of discrete data with econometric application*. Massachusetts: MIT Press.

- Marshall, A. (1986). *Principles of economics*, (8th edn.). Basingstoke: Macmillan.
(Orijinal ilk baskı tarihi: 1890).
- Marx, K. (1968). Karl Marx and Friedrich Engels, *Werke* (Works), 23, Berlin/DDR: Dietz Verlag. (Orijinal ilk baskı tarihi: 1867)
- Maskell, P., Eskelinen, H., Hannibalsson, I., Malmberg, A. ve Vatne, E. (1998). *Competitiveness, localised learning and regional development: specialization and prosperity in small open economies*. London: Routledge.
- Maskell, P. (1999). Social capital, innovation and competitiveness. Baron, S., Field J. ve Schuller, T. (Eds). *Social capital collection* içinde (1-17). Oxford: Oxford University Press.
- Meadowcroft, J. ve Pennington, M. (2008). Bonding and bridging: Social capital and the communitarian critique of liberal markets. *Rev Austrian Econ*, 21, 119–133.
- Menard, S. (2002). *Applied logistic regression analysis*. Thousand Oaks. CA: Sage.
- Miguel, E., Getrler, P. ve Levine, D.I. (2005). Does social capital promote industrialization? Evidence from a rapid industrializer. *The Review of Economics and Statistics*, 87, 754-762.
- Misztal, B.A. (1996). *Trust in modern societies*. Cambridge: Polity Press.
- Mogues, T. ve Carter, M.R. (2005). Social capital and the reproduction of economic inequality in polarized societies. *Journal of Economic Inequality*, 3, 193–219.
- Moore, M. (1999). Truth, trust and market transactions; what do we know? *Journal of development studies*, 36 (1), 74-88.
- Morgan, K. (1997). The learning region: Institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 31, 491-503.

- Nahapiet, J. ve Goshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23 (2), 242–266.
- Narayan, D. (1997). Voices of poor: Poverty and social capital in Tanzania. *Environmentally and Socially Sustainable Development Studies and Monographs, Series 20*, Washington DC: The World Bank .
- Narayan, D. ve Pritchett, L. (1996). Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzania, *World Bank Policy Research Working Paper, No: 1796*. Eylül 2008, <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/1796.html>.
- 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.
- Newton, K. (1997). Social capital and democracy. *American Behavioral Scientist* 40, 575-586.
- Nooteboom, B. (2007). Social capital, institutions and trust. *Review of Social Economy*, (65) 1, 29-53.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- OECD, (2001). *The well-being of nations: The role of human and social capital*. Paris: OECD.
- OECD, (2007). *Competitive regional clusters: National policy approaches. OECD Reviews of regional innovation*. Paris: OECD.
- Okay, N. C. (2004). Gary Becker'in iktisadi modelleri üzerine. *Pivolka*, 3(11), 17-18. Şubat 2009, <http://www.elyadal.org/PIVOLKA/11/becker.htm>.

- Olson, M. (1982). *The rise and decline of nations: Economic growth, stagflation, and social rigidities*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Onyx, J.A., Edwards, M. ve Bullen, P. (2007). The intersection of social capital and power: An application to rural communities. *Rural Society Journal*, 17(3), 215-230.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2000). Collective action and the evolution of social norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 137–158.
- Ouderkirk, S. A. (2008). Social capital and the third choice. *Pro Quest LLC* (UMI No. 1454321).
- Öncül, M.S., Tağraf, H. ve Filizöz, B. (2005). *Sivas sanayi işletmeleri ve kriz*. Ankara: Seçkin.
- Özel Bülten (b.t.). *Türkiye’de Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi (KPG) Teknik Destek Projesi*. 12.11.2008,
<http://www.clusterturkey.com/TR/Genel/BelgeGoster.aspx?F6E10F8892433CFFAAAF6AA849816B2EFEECEF96BF906C773>
- Paldam, M. (2000). Social capital: one or many? Definition and measurement. *Journal of Economic Surveys*, 14, 629-653.
- Paldam, M. ve Tiggaard Svendsen, G. (2004). Social capital and economics. Flap, H. ve Völker, B. (Eds.), *Creation and returns of social capital; a new research program içinde* (231-253). London: Routledge.
- Pampel, F.C. (2000). *Logistic regression: A Primer*. Thousand Oaks, CA: Sage.

- Pamuk, Ş. (2005). *Osmanlı-Türkiye iktisadi tarihi 1500-1914*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*, 105 (1), 88-127.
- Piore, M. ve Sabel, C. (1984). *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Platteau, J.P. (1994). Behind the market stage, where real societies exist, Part I: the role of public and private order institutions. *Journal of Development Studies*, 30, 533-577.
- Porter, M. (2000). Location, competition and economic development: Local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, 14 (1), 15-34.
- Portes, A. ve Landolt, P. (1996). The downside of social capital. *The American Prospect*, 26, May-June, 18-21.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24. Temmuz 2008, EBSCO Veri tabanı.
- Portes, A. (2000). The two meanings of social capital. *Sociological Forum*, 15(1), 1-12.
- Putnam, R. Leonardi, R. ve Nanetti, R.Y. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65-78.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of american community*. New York: Simon and Schuster.

- Quinones, B.R. Jr. ve Seibel, H.D. (2000). Social capital in microfinance: Case studies in the Philippines. URL: <http://www.microfinancegateway.com/>
- Rabellotti, R. (1998). Collective effects in Italian and Mexican footwear industrial clusters. *Small Business Economics*, 10, 243-262.
- Routledge, B. ve von Amsberg, J. (2003). Social capital and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), 167-193.
- Rozen, K. (2008). Conflict leads to cooperation in Nash Bargaining. *Yale University, Economics Department Working Paper 39, Cowles Foundation Discussion Paper 1641*, 10 Şubat 2009, <http://www.econ.yale.edu/>
- Saba, A. (2004). *Globalization and flexibility: The experience of Italian industrial districts*, Roma, 1-24.
- Sabatini, F. (2006). Social capital, labour precariousness and the economic performance: An empirical assessment of the strength of weak ties in Italy. *Facoltà di Economia di Forlì -Corso di Laurea in Economia delle Imprese Cooperative e delle ONP, Working Paper 26.Haziran 2007*, <http://www.socialcapitalgateway.org>.
- Sabatini, F. (2008). Social capital and the quality of economic development. *Kyklos*, 61, 466–499.
- Sabatini, F. (2009). Does social capital create trust? Evidence from a community of Entrepreneurs. *University of Siena Working Paper*, 552. Mart 2009, <http://www.socialcapitalgateway.org>
- Scalet, S. (2006). Prisoner's dilemmas, cooperative norms, and codes of business ethics. *Journal of Business Ethics*, 65, 309-323.

- Schmitter, P.C. ve Lanzaclaco, L. (1989), Regions and the organisation of business interests. Coleman, W. ve Jacek, H. (Eds). *Regionalism, business interests and public policy* içinde. London: Sage.
- Schuller, T. (2002). Integrating human/knowledge capital and social capital. *OECD/DfES/QCA/ESRC Seminar - Knowledge Management in Education and Learning*, March 2002, Oxford.
- Secor, A.C. ve O'Loughlin, J. (2005). Social and political trust in İstanbul and Moscow: A comparative analysis of individual and neighbourhood effects. *Royal Geographical Society (with The Institute of British Geographers)*. Ağustos 2009, <http://www.uky.edu/AS/Geography/faculty/secoroloughlin2005.pdf>
- Serageldin, I. (1996). Sustainability as opportunity and the problem of social capital. *Brown Journal of World Affairs*, 3, 187-203.
- Serageldin, I. ve Grootaert, C. (2000). Defining social capital; an integrating view. Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (Eds.) *Social capital; a multifaceted perspective* içinde (40-58). Washington, D.C.: World Bank.
- Simmie, J. (1997). *Innovation, networks and learning regions*. London: Jessica Kingsley.
- Sivas Coğrafi Yapı, (b.t.)*. 04.11.2008, <http://www.sivasinternet.net/cografı.asp>.
- Skocpol, T. (1996). Unravelling from above. *The American Prospect*, (25), 20-25.
- Solow, R. (2000). Notes on social capital and economic performance. Dasgupta, P. ve Serageldin, I. (Eds.) *Social capital; a multifaceted perspective* içinde (6-10). Washington, D. C.: World Bank.
- Staveren, I. v. (2003). Beyond social capital in poverty research. *Journal of economic issues*, 37(2), 415-423.

- STB – Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, (2005). <http://www.sanayi.gov.tr>
- STB-KOSGEB, (2006). *Bölgesel Kalkınma Araştırma Raporu: TR72 Kayseri Alt Bölgesi, Kayseri, Sivas, Yozgat*. Ankara: STB.
- STB ve DPT, (2006). *İllerde Öne Çıkan Sanayi Sektörleri Çalışması*. Ankara: Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, STB.
- STB, (2007). *BROP - Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı: 2007-2009*.
- Sternberg, R. (1999). Innovative linkages and proximity: empirical results from small and medium sized firms in German regions. *Regional Studies*, 33, 529-540.
- Stocchiero, A. (2001). Migration flows and small and medium sized enterprise internationalisation between Romania and the Italian Veneto Region, 1-11.
- Sivas, (b.t.). 04.11.2008, <http://www.sivasinternet.net/genel.asp>.
- STSO – Sivas Ticaret ve Sanayi Odası (2009). KOBİ'lere Milyarlık Kalkınma Desteği. *Vizyon*, 3 (10), 30-31.
- Sivas Ticaret Odası, (b.t.). 18.05.2009, <http://www.sivastso.org/hakkimizda.php>.
- Svendsen, G.L.H. ve Svendsen, G.T. (2004). *The creation and destruction of social capital: entrepreneurship, co-operative movements and institutions*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Swain, N. (2003). Social capital and its uses. *Archives européennes de sociologie* XLIV, 185-212.
- Tabellini, G. (2005). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *CESifo Working Paper, No. 1492*. Mart 2009, http://www.cesifo-group.de/DocCIDL/cesifo1_wp1492.pdf.

- Tabellini, G. (2007). Institutions and culture. *Working paper*, IGIER, Bocconi University; CEPR; Ces-Ifo; CIFAR.
- Tabellini, G. (2008). The scope of cooperation: values and incentives. *Quarterly Journal of Economics*, 123, 905-950.
- Tappi, D. (2000). The Neo-Marshallian industrial district: A study on Italian contributions to theory and evidence. *Max-Planck-Institute for Research into Economic Systems Evolutionary Economic Unit, Jena*, 1-21.
- Tarihçe (b.t.)*. 04.11.2008, http://www.sivas.gov.tr/default_B0.aspx?content=224.
- Tarrow, S. (1996). Making social science work across time and space: A critical reflection on Robert Putnam's 'Making Democracy Work'. *American Political Science Review*, 90 (2), 389-397.
- Tendler, J. (1997). *Good government in the tropics*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- TOBB, (2005). *TOBB Sanayi Veri Tabanı*. <http://www.tobb.org.tr>
- Torun, İ. (2003). *Max Weber'de iktisadi gelişme düşüncesi*. İstanbul: Okumuş Adam Yayıncılık.
- TÜİK – Türkiye İstatistik Kurumu, (2008). *Bölgesel Göstergeler 2008: TR72 Kayseri, Sivas, Yozgat*, Yayın No: 3286, Ankara: TÜİK Matbaası. Eylül 2009, <http://www.tuik.gov.tr>
- TÜİK - Türkiye İstatistik Kurumu, (b.t.). *2008 Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) Veri Tabanı*. 04.11.2008, http://tuikrapor.tuik.gov.tr/reports/rwservlet?adnks=&report=turkiye_il_koy_sehir.RDF&p_il=58&p_kod=2&desformat=html&ENVID=adnksEnv.
- Türkdoğan, O. (2008). *Osmanlı'dan günümüze Türk toplum yapısı*. İstanbul: Timaş.

- Uslaner, E.M. (2002), *The moral foundations of trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ülgener, S.F. (1981a). *İktisadi çözümlenin ahlak ve zihniyet dünyası*. İstanbul: Der.
- Ülgener, S.F. (1981b). *Zihniyet ve din: İslam, tasavvuf ve çözümler devri iktisat ahlakı*. İstanbul: Der Yayınları.
- Vertova, G. (1998). Industrial districts in Italy: The case of Sassuolo. *WEB CS4, University of Bergamo*, 1-10.
- Weber, M. (2008). *Protestan ahlakı ve kapitalizmin ruhu*. (Z. Gürata, Çev.). Ankara: Ayraç. (Orijinal çalışma basım tarihi: 1905)
- Westlund, H. (2006). Social capital as capital in the economic sense. *Social capital in the knowledge economy: Theory and empirics* içinde (27-38). Springer Berlin Heidelberg.
- Whiteley, P. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, 48, 441–466.
- Wittenbaum, G. ve Bowman, J. (2004). A social validation explanation for mutual enhancement. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 169-184.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27 (2), 151-208.
- Woolcock, M. ve Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The World Bank Research Observer*, 15 (2), 225–249.
- Woolcock, M. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *ISUMA Canadian Journal of Policy Research*, 2, 11-17.

- WVS (2009). *World Values Survey 1981-2008, Official Aggregate v.20090901*.
World Values Survey Association. Aggregate File Producer: ASEP/JDS,
Madrid. Eylül 2009, <http://www.worldvaluessurvey.org>.
- Wu, Wei-Ping (2004). Transaction cost, social capital and firms' synergy creation in Chinese business networks: An integrative approach. *Asia Pacific Journal of Management*, 21, 325–343.
- Yozgat ekonomisi, (b.t.). 04.11.2008, <http://88.249.11.160/ekonomi5.php>.
- Yozgat Özel İdare, (b.t.). 04.11.2008,
<http://www.yozgatozelidare.gov.tr/index.php?goster=8&id=5>.
- Yozgat Valiliği, (b.t.). 07.11.2007, <http://www.yozgat.gov.tr/yatirim.asp>.
- Zak, P. ve Knack, S. (2001). Trust and Growth. *Economic Journal* 111, 295–321.