

**T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**İŞLETMELERDE SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜMLENMESİ VE
RAPORLANMASINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Seren YAVUZ

Balıkesir, 2012

**T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**İŞLETMELERDE SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜMLENMESİ VE
RAPORLANMASINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Seren YAVUZ

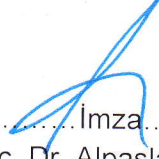
Tez Danışmanı
Doç. Dr. Hasan ABDİOĞLU

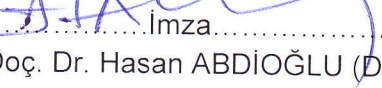
Balıkesir, 2012

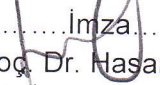
T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

Enstitümüzün İşletme Anabilim Dalı'nda 201012507007 numaralı Seren YAVUZ'un hazırladığı "İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçümlenmesi Ve Raporlanmasına Yönelik Bir Araştırma" konulu YÜKSEK LİSANS tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 28.05.2012 tarihinde yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda tezin onayına OY BİRLİĞİ/OY ÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

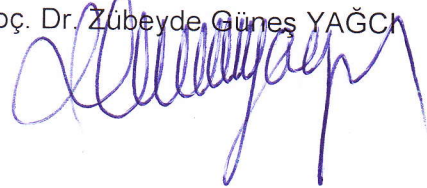
Başkan..........İmza.....
Doç. Dr. Alpaslan SEREL

Üye..........İmza.....
Doç. Dr. Hasan ABDİOĞLU (Danışman)

Üye..........İmza.....
Yrd. Doç. Dr. Hasan Aydın OKUYAN

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını onaylarım.

25.06/2012
Enstitü Müdürü
Doç. Dr. Zübeyde Güneş YAĞCI



ÖZET
İŞLETMELERDE SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜMLENMESİ VE
RAPORLANMASINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

YAVUZ, Seren
Yüksek Lisans, İşletme Ana Bilim Dalı
Danışman: Doç. Dr. Hasan ABDİOĞLU
2012, 107 Sayfa

Dünyada yaşanan gelişmelerin ve değişmelerin iş dünyasını etkisi altına alması sonucunda günümüzde bilgiye verilen önem artmıştır. Ancak işletmelerin bilgidan istenilen yararı sağlayabilmeleri için, tüm diğer kaynaklar gibi bilginin sistematik olarak yönetilmesi gerekmektedir. Yani, işletmenin eksik bilgisini araştırması, bu bilgileri elde etmeye çalışması, elde edilen bilginin gereksinim duyan tüm çalışanlara ulaştırılması ve bu sayede yeni ve farklı bilgilerin açığa çıkarılmasının sağlanmış olması gerekmektedir.

Bilgi yönetimi çalışmalarının asıl amacı, işletmeyi diğer işletmelerden ayıracak olan yeni ve stratejik bilgileri yaratmak olmaktadır. Ancak işletmenin yeni bilgi yaratımı, çalışanlar arasında bilginin paylaşılmasına bağlı bulunmaktadır. İşletme için özellikle çalışanların beyinlerinde bulunan ve açığa çıkarılmadığı sürece yarar sağlamayacak olan örtülü bilgi stratejik bir kaynak durumunda yer almaktadır. Örtülü bilginin açığa çıkarılması birtakım faktörlere bağlı olmaktadır. Bu faktörler arasında sosyal sermaye önemli bir yere sahip olmaktadır. Buna göre sosyal sermaye unsurları olan güvenin, normların ve sosyal ağların örtülü bilginin açığa çıkarılması için bireyleri tetiklediği görülmektedir. Sosyal sermayenin tüm bu unsurları bireyler arasındaki ilişkileri destekleyerek, bireyler arası paylaşımı arttırmakta ve bir değer oluşturmaktadır. Bu değer ölçümlenmesi ve raporlanması, bilginin bir rekabet aracı olduğu günümüz dünyasında işletmeler için önem arz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Ölçümleme, Raporlama.

ABSTRACT
**A STUDY OF SOCIAL CAPITAL IN ENTERPRISES FOR MEASURING
AND REPORTING**

YAVUZ, Seren
Master's Thesis, Department of Business Administration
Adviser: Assoc. Prof. Dr. Hasan ABDİOĞLU
2012, 107 Pages

The importance given to the knowledge has recently increased due to the effects of developments and changes in the World on the business world. However knowledge has to be systematically managed as all other resources in order for the organization to obtain the required benefit from the knowledge. In other words, the organization should investigate the lacking knowledge, try to obtain these knowledge, convey the obtained knowledge to those who need it, and thus novel and different knowledge can be uncovered.

The main aim of the knowledge management is to create new and strategic knowledge to differentiate the organization from other organizations. Nonetheless, the creation of new knowledge by the organization depends on the sharing the knowledge between the workers. For the organization, the knowledge in the brains of the workers, which will not be instrumental as long as it is revealed, is the tacit knowledge in the category of the strategic resources. The uncovered of the tacit knowledge depends on several factors. Among these, social capital is a crucial factor. According to that, the components of social capital trust, network, language and norms trigger the individuals for the elucidation of the tacit knowledge. In short, all these components of social capital ensures individuals willingly the knowledge they have by supporting the relationship between the individuals. Measurement and reporting of this value is a competitive tool in today's world of information is important for businesses.

Keywords: Social Capital, Measurement, Reporting.

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın amacı, sosyal sermayenin ölçümlenme ve raporlanmasıyla ilgili yaklaşımları değerlendirerek örnek bir işletmede sosyal sermayenin ölçümlenmesi, muhasebeleştirilmesi ve raporlanmasına ilişkin bir araştırma gerçekleştirmektir.

Tez çalışmama başladığım ilk günden itibaren bana her konuda destek olan, gerek yazım gerekse uygulama aşamasında hiçbir şekilde yardımını esirgemeyen ve önemli bir zaman ayıran tez danışmanım değerli hocam sayın Doç. Dr. Hasan ABDİOĞLU'na, zamanını ve fikirlerini benimle paylaşan değerli hocam sayın Doç. Dr. Oktay ÖKSÜZLER'e teşekkürü bir borç bilirim.

Aynı zamanda bu süreçte göstermiş oldukları destekten dolayı değerli anneme ve babama, her zaman yanımda olan, yaptığı katkılardan ve göstermiş olduğu anlayıştan dolayı sevgili nişanlıma sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Balıkesir,2012

Seren YAVUZ

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ.....	iii
İÇİNDEKİLER.....	iv
ÇİZELGELER LİSTESİ.....	vi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	vii
1. GİRİŞ.....	1
1.1. Problem.....	2
1.2. Amaç.....	3
1.3. Önem.....	3
1.4. Sınırlılıklar.....	3
1.5. Tanımlar.....	3
2. İLGİLİ ALANYAZIN.....	4
2.1. Kuramsal Çerçeve.....	4
2.1.1. Sermaye Kavramı ve Sermaye Çeşitleri.....	4
2.1.1.1. Fiziksel Sermaye.....	6
2.1.1.2. Entelektüel Sermaye.....	6
2.1.1.2.1. Beşeri Sermaye.....	9
2.1.1.2.2. İlişkisel Sermaye.....	12
2.1.1.2.3. Yapısal Sermaye.....	12
2.1.1.3. Kültürel Sermaye.....	13
2.1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Tanımı, Kapsamı ve Gelişimi.....	17
2.1.2.1. Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın Sosyal Sermaye Kavramına İlişkin Görüşleri.....	20
2.1.2.1.1. Bourdieu ve Elit Bir Grup Tarafından Kullanılan Bir Değer Olarak Sosyal Sermaye.....	21
2.1.2.1.2. Coleman ve Göreceli Olarak Dezavantajlı Olanlara da Kaynaklık Eden Bir Kavram Olarak Sosyal Sermaye.....	23
2.1.2.1.3. Putnam ve Toplumsal Düzeyde İşleyen Bir Kaynak Olarak Sosyal Sermaye.....	26
2.1.2.1.4. Bourdie, Coleman ve Putnam: Ortak Noktalar ve Ayrışmalar.....	31
2.1.2.2. Sosyal Sermayenin Varoluş Düzeyleri.....	34
2.1.2.3. Sosyal Sermayenin Boyutları.....	36
Sosyal sermayenin normlar, güven ve sosyal ağlar olmak üzere üç temel boyutu bulunmaktadır. Aşağıda bu üç boyut hakkında açıklamalara yer verilmiştir.....	38
2.1.2.3.1 Normlar.....	38
2.1.2.3.2 Güven.....	40
2.1.2.3.3. Sosyal Ağlar.....	41
2.1.4. Sosyal Sermayenin Sermaye Boyutu Üzerine Açıklamalar.....	43
2.2. İlgili Araştırmalar.....	47
2.2.1. Sosyal Sermayenin Belirleyicileri.....	48
2.2.2. Sosyal Sermayenin Ölçümlemesine ve Raporlanmasına İlişkin Yaklaşımlar.....	53
2.2.3. Sosyal Sermayeyi Ölçmede Karşılaşılan Sorunlar, Ölçüm Güçlükleri ve Metodolojik Değerlendirmeler.....	54
2.2.4. Sosyal Sermayeyi Ölçmeye Yönelik Çalışmalar.....	55
2.2.4.1. Putnam ve Sosyal Sermaye İndeksi.....	55
2.2.4.2. Sosyal Sermayenin Makro Düzeyde Ölçümü.....	57

2.2.4.3. Sosyal Sermayenin Ölçümünde Kullanılabilecek Bir Matriks	59
2.2.4.4. Sosyal Sermayeyi Boyutlarından Hareketle Ölçme	62
2.2.4.5. Dünya Bankası'nın Sosyal Sermayeyi Ölçmeye Yönelen Bütünleşik Bir Çalışması	63
2.2.4.6. Marmara Sosyal Sermaye Ölçeği	63
2.2.5. Sosyal Sermayenin Raporlanması	64
2.2.6. Sosyal Raporlama	64
2.2.6.1. Sosyal Raporlama Çeşitleri	65
2.2.6.1.1. David Linowes' in Sosyo-Ekonomik Faaliyet Raporu	65
2.2.6.1.2. Clark Abt'ın Sosyal Denetim Raporu	67
2.2.6.1.3. Estes'in Geliştirilmiş İşletme Sosyal Raporu	67
2.2.6.1.4. Bauer ve Fenn'in İşletme Sosyal Denetimi Raporu	68
2.3. Maddi Olmayan Duran Varlıklara İlişkin Açıklama	69
3. YÖNTEM	70
3.1. Araştırmanın modeli	71
3.2. Evren ve Örneklem	71
3.3. Veri Toplama Araç ve Teknikleri	71
3.3.1. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett Testleri	72
3.3.2. Çalışmada Kullanılan Değişkenler	75
3.4. Verilerin Analizi	76
4. BULGULAR VE YORUMLAR	76
4.1. Demografik Bulgular	76
4.2. Araştırma Sorularına İlişkin Bulgular	78
4.2.1. Sosyal Sermaye Endeksinin Oluşturulması	85
4.2.2. Sosyal Sermayenin Muhasebeleştirilmesi ve Temel Finansal Tablolar Aracılığıyla Raporlanması	87
5. SONUÇ VE ÖNERİLER	90
5.1. Sonuçlar	90
5.2. Öneriler	91
KAYNAKÇA	92

ÇİZELGELER LİSTESİ

	Sayfa No
Çizelge 1. Entelektüel Sermayenin Unsurları.....	9
Çizelge 2. Adler ve Kwon'a Göre Sosyal Sermaye Tanımları	30
Çizelge 3. Sosyal Sermaye Kavramının Üç Klasik İsimde Farklılaşan Tanımları.....	32
Çizelge 4. Sosyal Sermayenin Varoluş Düzeyleri	35
Çizelge 5. Narayan ve Cassidy'nin Sosyal Sermaye Boyutları	37
Çizelge 6. Sosyal Sermayenin Diğer Formlarından Farklılaşan Özellikleri ...	46
Çizelge 7. Putnam'ın Sosyal Sermaye İndeksinin Bileşenleri	56
Çizelge 8. Sosyal Sermayenin Makro Düzlemdeki Göstergeleri	58
Çizelge 9. Anket Matrisi	60
Çizelge 10. Linowes' in Sosyo-Ekonomik Faaliyet Raporu	66
Çizelge 11. "A" İşletmesi Geliştirilmiş İşletme Sosyal Raporlama Modeli	68
Çizelge 12. KMO ve Bartlett's Testleri	73
Çizelge 13. Temel Değişkenler Tablosu	75
Çizelge 14. Çalışanların Cinsiyete ve Medeni Duruma Göre Dağılımı	76
Çizelge 15. Çalışanların Yaş Durumuna Göre Dağılımı	77
Çizelge 16. Çalışanların Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı	77
Çizelge 17. Çalışanların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımları	78
Çizelge 18. Çalışanların Güven Faktörüne İlişkin Verdikleri Cevaplar	78
Çizelge 19. Çalışanların Normlar Faktörüne İlişkin Verdiği Cevaplar.....	79
Çizelge 20. Çalışanların Sosyal Ağlar Faktörüne İlişkin Verdiği Cevaplar	80
Çizelge 21. Çalışma Süreleri ve Güven Unsuru Arasındaki İlişki.....	82
Çizelge 22. Çalışanların Eğitim Durumlarıyla Güven Unsuru Arasındaki İlişki.....	83
Çizelge 23. Eğitim Durumlarıyla Normlar Unsuru Arasındaki İlişki.....	83
Çizelge 24. Eğitim Durumlarıyla Sosyal Ağlar Unsuru Arasındaki İlişki	84
Çizelge 25. Çalışma Süresiyle Sosyal Ağlar Unsuru Arasındaki İlişki.....	85
Çizelge 26. Temel Bileşenler Yük Matrisi.....	85

KISALTMALAR LİSTESİ

SSE: Sosyal Sermaye Endeksi

WVO: Dünya Değerler Anketi

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Destekleme ve Geliştirme İdaresi

Başkanlığı

SPSS: Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı

1. GİRİŞ

Sermaye kavramı, uzunca bir süre fiziksel sermaye olarak düşünölmüşse de söz konusu genel kabul "beşeri sermaye" kavramı ile değışmeye başlamış ve bir toplumun eğitilmiş ve sağlıklı çalışanlarının da sermaye değeri taşıdığı fikri ön plana çıkmıştır. Böylece sermayenin fiziksel yapısına ilaveten, beşeri yeteneklerin ve eğitimin de bir sermaye çeşidi olarak kabul görmeye başlaması ile birlikte sermaye kavramının sınırları da genişlemiştir. Bu kabul ile birlikte daha önceden fiziksel kaynaklarla ve çoğunlukla da para kaynağı ile özdeşleşen sermaye anlayışı terk edilmiştir. Bu anlayış yerine paranın diğer varlıklara ulaşmanın bir aracı olduğu ve sermayenin pek çok çeşidinin zaman ve çaba harcanarak para olmaksızın ya da çok az bir para ile de oluşturulabileceği inancı yaygın bir şekilde paylaşılmaya başlanmıştır.

Bugün fiziksel ve beşeri sermaye kavramlarına, sermayenin iki diğer çeşidi olan entellektüel ve kültürel sermaye kavramı ilave edilmiştir. Söz konusu gelişimin son ayağında ise sermayenin diğer biçimlerine sosyal sermaye olarak isimlendirilen sermayenin yeni bir formu daha eklenmiştir. Geçmişte gelirin, maddi değerlerin ya da bireyin tecrübesinin, eğitiminin, yeteneğinin ve bilgi birikiminin sermaye değeri olduğu düşünölürken, bugün aktörlerin ilişkilerinin ve bağlantılarının da sermaye olarak değerlendirilebileceği iddia edilmekte ve bu iddia akademik çalışmaların sonuçları ile birlikte daha fazla kabul görmektedir. Aktörlerin ilişkilerinin oluşturduğu değer sosyal sermaye olarak nitelendirilmektedir.

Sosyal sermaye son yıllarda iktisat, işletme, sosyoloji ve siyasal bilimler gibi pek çok farklı disiplin tarafından ele alınan ve üzerinde araştırmalar yapılan bir kavramdır. Bu kavram işletme amaçlarının gerçekleştirilmesinde ve işletmenin varlığının devamını sağlanmasında fiziksel ve beşeri sermaye gibi önemli bir rol oynamaktadır. Bu yönüyle sosyal sermaye hem ekonomik (iktisadi) sermaye hem de beşeri sermayenin verimliliğini artırıcı özellikler taşımaktadır.

Sosyal sermaye; ekonomik kalkınmayı etkileyen, toplumun sahip olduğu normlar, kurallar, ağlar, iletişim ve karşılıklı güven olarak tanımlanmaktadır (Narayan ve Woolcock, 1999:5). Bu genel kavram içinde iki özellik göze çarpmaktadır. Birincisi, normlar yani insanların davranışlarını yönlendiren formal (yazılı olan) veya informal (yazılı olmayan) davranış kurallarını ifade eden normlardır. İnsanlar farklı oranlarda normlara bağlı kalmaktadır. Eğer normlara bağlılık yüksekse normların ihlal edilmesi olasılığı düşüktür. Bu da işletme içindeki faaliyet maliyetlerinin azalmasına, işletme faaliyetlerindeki verimliliğin ve karlılığın ise artmasına olanak sağlar. İkincisi ise, insanların gönüllü organizasyonlara ve kulüplere katılım düzeyinin sosyal sermayeyi artırmasıdır. Bireyler ve çıkar grupları arasındaki bağlılık ve güven sosyal sermaye kavramının tanımlandığı birçok açıklamada rol oynayan önemli unsurlardır (Narayan ve Woolcock, 1999:6).

Bu çalışmanın amacı işletmeler için sosyal sermayenin anlamı ve önemi ile birlikte, sosyal sermaye değerinin ölçülmesine ilişkin yaklaşımları açıklamak ve mali tablolarda nasıl raporlanacağını uluslararası muhasebe standartları ile değerlendirerek konuya ilişkin görgül bir çalışma gerçekleştirmektir. Bu amaçla konuya yapılan girişi takiben birinci bölümde sosyal sermaye kavramının tanımı yapılmış, kapsamı ve özellikleri açıklanmıştır. İlgili alanyazın bölümünde ise sosyal sermayenin ölçülmesi ve raporlanmasına (mali tablolarda) ilişkin yaklaşımlar açıklanmıştır. Üçüncü bölümde ise konuya ilişkin görgül bir çalışma gerçekleştirilmiş ve araştırma sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise konuya ilişkin genel bir değerlendirme yapılmıştır.

1.1. Problem

Küresel dünyada işletmelerin içinde bulunduğu rekabet şartları değerlendirildiğinde işletmeler arası önemli bir rekabet aracı olan sosyal sermayenin bilinmesi, bu değerinin ölçülmesi ve çıkar gruplarına raporlanması son derece önemlidir. İşletmeye katkısı açısından önemli bir yer tutan sosyal sermaye kavramının daha iyi anlaşılması ve

somutlaştırılması açısından ölçümlenmesi ve bulguların raporlanması gereklilik arz etmektedir.

1.2. Amaç

Bu çalışmanın amacı işletmeler için sosyal sermayenin anlamı ve önemi ile birlikte, sosyal sermaye değerinin ölçümlenmesine ilişkin yaklaşımları açıklamak ve mali tablolarda nasıl raporlanacağını uluslararası muhasebe standartları ile değerlendirerek konuya ilişkin görgül bir çalışma gerçekleştirmektir.

1.3. Önem

Üretimde kullanılan makine, teçhizat gibi çeşitli üretim araçlarının yanında maddi olmayan unsurların da günümüzde işletmeler için bir rekabet aracı haline geldiği görülmektedir. Sosyal sermaye de bu kapsamda hem fiziksel sermayeye katkı yapmakta hem de verimlilik artışında pay sahibi olmaktadır.

1.4. Sınırlılıklar

Araştırmanın önemli kısıtlarından biri, araştırma kapsamında firmanın tüm çalışanlarına ulaşamamasıdır. Ayrıca anket uygulaması sırasında çalışanların anket formunda çalışmanın amacı açıkça belirtilmesine rağmen çekimser davranışları da başka bir sınırlılık olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.5. Tanımlar

Sosyal sermaye kavramı son zamanlarda sosyologlar, iktisatçılar ve siyasal bilimciler arasında önemle dikkate alınmaya başlamıştır. Yazında sosyal sermayenin genel kabul görmüş tek bir tanımı bulunmamaktadır. Farklı disiplinlerden gelen farklı düşünürler sosyal sermayeye farklı anlamlar

yüklemişlerdir. Ortak bir dilin kullanılması ve kavram kargaşasına düşülmemesi için, kavramlara yüklenen anlamların bilinmesi ve tanımlanması gerekmektedir. Genel olarak yazında sosyal sermayenin güven (trust), karşılıklılık (reciprocity), ağlar (networks), birlikler (associations), birlik veya grup üyeliği, normlar ve ortak (collective) faaliyet kavramlarına dayalı olarak tanımlandığı görülmektedir.

Ölçme, nesne ve olaylara kurallara uygun olarak sayıların tayin edilmesidir. Sayı sistemi içinde önceden belirlenen sayılar arasındaki ilişkiler ve sayılar aracılığıyla, gerçek dünya olaylarını temsil eden özel bir dildir. Muhasebede ölçme, bir işletmenin geçmişteki, şimdiki veya gelecekteki ekonomik faaliyetlerine, geçmişteki veya şimdiki gözlemlere dayanılarak ve kurallara uygun olarak sayıların tayin edilmesidir (Akdoğan, 2002: 387).

2. İLGİLİ ALANYAZIN

2.1. Kuramsal Çerçeve

Bu bölümde, sermaye kavramının tanımına ve sermaye türlerine değinildikten sonra sosyal sermaye kavramı tanımı, kapsamı ve gelişimi bakımından ele alınacaktır. Ayrıca sosyal sermaye kavramını oluşturan unsurlarla birlikte kavrama ilişkin görüşlere yer verilecektir.

2.1.1. Sermaye Kavramı ve Sermaye Çeşitleri

Sermaye sözcüğü halk dilinde, ekonomi ve işletme bilimlerinde birbirinden farklı anlamları ifade etmektedir. Halk dilinde sermaye, kişilerin tüm varlıklarını içine alan servet karşılığı olarak veya çoğu kez "para" anlamında kullanılmaktadır. Ekonomistler, sermaye tanımında para anlayışından uzaklaşmışlar ve sermayeye mal ile ilgili içerik kazandırmışlardır. Ekonomi biliminde sermaye "doğada serbest biçimde

bulunmayan fakat insan tarafından üretilmiş üretim araçları” olarak tanımlanmaktadır (Sürmeli, 2009: 240).

İşletme biliminde ise sermaye, "işletmenin amacına ve üretim faaliyetlerine uygun olarak toplanmış maddi ve gayri maddi varlıkların tümü" biçiminde tanımlanmaktadır. Bu tanıma göre sermaye, işletmenin sahip olduğu tüm maddi ve gayri maddi varlıkları içine alır. Ekonomistler tarafından ayrı bir üretim faktörü olarak sınıflandırılan "doğa veya doğal kaynaklar", işletmecilere göre işletme varlıkları veya kısaca sermaye faktörünün kapsamı içine alınmaktadır. Diğer bir deyişle, ekonomi bilimine göre bağımsız bir üretim faktörü olan doğa, işletme biliminde ancak sermayeyi oluşturan öğelerden biri durumundadır (Sürmeli, 2009: 240).

Muhasebe ve finansman disiplinine göre sermaye, işletme sahibi ya da ortakların işletmenin kuruluşunda koymayı taahhüt ettikleri (üstlendikleri) sermaye paylarının toplamını ifade eder. İşletme sahiplerinin kişisel varlıklarından işletmeye tahsis ettikleri veya işletmelerin ana sözleşmelerinde yer alan varlıklardır (Sürmeli, 2009: 241). Bir diğer tanımlama ile sermaye işletmenin varlıkları üzerinde işletme sahiplerinin haklarını ifade eder.

Sermaye, insanlar tarafından üretilmiş üretim araçları olarak tanımlanmaktadır. Sermaye; insan emeğine yardımcı olan, verimliliği artıran alet-makine gibi unsurlardır. Binalar, demirbaş, yollar, köprüler, barajlar, fabrikalar, makineler, taşıt araçları, içme suyu veya doğal gaz sistemleri, yani yer üstünde ve altında buluna tüm fiziki unsurlar sermaye üretim faktörü kapsamına girer (Özkan, 2004: 85).

Sermaye kavramı yakın zamana kadar katı anlamda ekonomik terimlerle anlatılmışsa da söz konusu genel kabul "beşeri sermaye" kavramı ile yıkılmıştır. Eğitilmiş ve sağlıklı insanların da yaptığı katkının sermaye olarak adlandırılması, klasik sermaye tanımına ve içeriğine yeni bir boyut kazandırmıştır. Böylece sermayenin fiziksel ve finansal çeşitlerine ilaveten, beşeri yeteneklerin ve eğitimin de bir sermaye çeşidi olarak kabul görmeye başlaması ile birlikte sermaye kavramının sınırları da genişlemiştir.

İşletmelerin borç olarak sağladıkları kaynakları dışında, kurucu ortakların koyduğu veya hisse senedi satın alanların sağladıkları ödeme güçleri, teşebbüsün yarattığı karşılıkları, yedek akçeleri, dağıılmamış karları ve benzeri ödeme güçlerini ifade eden finansal sermaye ve gelecekteki bir fayda için üretime katılan makine ve teçhizat gibi fiziksel değerleri ifade eden fiziksel sermaye kavramlarına, neo sermaye olarak isimlendirilen beşeri, entellektüel, kültürel ve sosyal sermaye olmak üzere dört yeni biçim daha eklenmiştir. Bugün sermaye kavramını, neo sermaye olarak isimlendirilen biçimleri olmadan, yalnızca klasik biçimlerinden hareketle açıklamaya çalışmak eksik bir çaba olarak kalacaktır.

2.1.1.1. Fiziksel Sermaye

Fiziksel sermaye birikimi ve sermaye formasyonu, esas olarak bugüne kadar yapılmış yatırımların toplam bir biçimde değerlendirilmesidir. Yatırım, fiziki sermaye stoğuna belirli bir dönem içinde yapılan eklemelere denilmekte ve en genel biçimi ile belirli bir dönemdeki sermayeden, bir önceki dönemdeki sermayenin çıkarılmasıyla hesaplanmaktadır. Yatırımlar ise esas olarak sabit sermaye yatırımları, envanter yatırımları ve konut yatırımları olmak üzere üç kategoride değerlendirilmektedir (Ünsal, 2000: 141).

Sabit sermaye yatırımları, taşınmaz üretim araçlarını ifade etmektedir. Envanter yatırım ise üreticilerin girdi ve çıktılarına dair yaptıkları stok yatırımlardır. Konut yatırımları ise adından da anlaşılacağı üzere ekonominin ihtiyacı doğrultusunda gerçekleştirilen inşaat yatırımlarıdır. Fiziki sermaye stokunda esas olarak ilgilenilen sabit sermaye yatırımları kategorisi olsa da, diğer iki yatırım faktörü de ülke ekonomisinin fiziki sermaye oluşumunda ikinci derecede önem taşımaktadır.

2.1.1.2. Entellektüel Sermaye

Bir değer olarak entellektüel sermaye işletmeler için her zaman önem taşımasına rağmen kavram olarak 1960'lı yıllardan itibaren Hermanson'un

“İnsan Varlıkları Muhasebesi” niteliğindeki ile incelenmeye başlanmıştır. Ancak kavram, 1990’lı yıllardan itibaren yoğun bir şekilde tartışılmaya ve anlam bulmaya başlamıştır. Entelektüel sermaye bugünkü anlamıyla ilk defa Thomas Stewart tarafından 1991 yılında kaleme alınan *“Beyin Gücü (Brainpower)”* başlıklı makale ile gündeme gelmiştir. Stewart’a göre entelektüel sermaye; *“zenginlik yaratmak üzere kullanıma sokulabilen entelektüel varlıklardır; yani bilgi, enformasyon, entelektüel mülkiyet ve deneyimdir”* (Toraman vd; 2009: 96).

Entelektüel sermaye, 21. yüzyılda örgütlerin rekabet üstünlüğü için göz önünde bulundurmaları gereken en önemli kaynaklardan biridir ve işletmelerin soyut varlıklarına odaklanır. Bundan dolayı, soyut varlıkların yönetimi veya bilgi varlıklarının yönetimi olarak bilinmektedir. İşletmelerin üretim süreçlerinde kullandıkları fiziksel varlıkların, özellikle insan eliyle yönetimi anlamına gelen, birey ve örgütün davranışını etkileyen sermaye biçimi olarak ifade edilmektedir (Bergeron, 2003:16). Bilgi yönetiminde entelektüel sermaye sınıflandırıldığında; örgütsel, sosyal ve yönetsel unsurlar içerisinde değerlendirilmektedir. Söz konusu bu unsurlar (kültür, bilgi varlıklarının ölçümlendirilmesi, motivasyon, topluluklar, sistem mimarisi, entegrasyonu ve yaşam döngüsü, sosyal ağlar, güven, örgütsel strateji, rekabet avantajı ve örgütsel öğrenme ve hafıza) entelektüel sermaye ile bir tutulmaktadır (Schwartz, 2007: 26).

Kavramın net bir tanımının bulunmamasına ve literatürde farklılaşan pek çok tanımın varlığına rağmen bu farklılaşan tanımlarda benzeşen özelliklerin de bulunduğu söylenebilir (Demirgüneş, 2004: 20). Bu yüzden literatürde kavramın tanımlanmaktan ziyade ona ait özelliklerden hareketle açıklanmaya çalışıldığı görülmektedir (Ertuğrul, 2000: 46). Ross ve Ross’a göre, entelektüel sermaye şu özelliklere sahiptir (Ross ve Ross, 1997: 416):

- (i) Entelektüel sermaye, işletme bilançosundan tam olarak elde edilemeyen, görünmeyen varlıkların toplamıdır.
- (ii) Entelektüel sermaye, işletmelerin rekabet üstünlüğünün kalıcılığının sağlanmasının temel kaynağıdır.

(iii) İşletmenin entelektüel sermayesinin yönetimi önemli bir yönetsel sorumluluktur.

(iv) Entelektüel sermayedeki artış veya azalış entelektüel performans olarak adlandırılabilir, ölçülebilir ve görülebilir.

Entelektüel sermaye, bir işletmede çalışanların bildiği ve işletmeye piyasada rekabetçi üstünlük kazandıran her şeyin toplamıdır (Steward, 1997) ve bir değere dönüştürülebilir bilgidir (Edvinson, 1996). Başka bir deyişle ele geçirilen, biçimlendirilen ve daha yüksek değerde bir varlık yaratmak için kullanılan entelektüel materyaldir (Klein ve Prusak, 1994). Bu bağlamda, diğer sermaye varlıkları biçimlerinden oldukça farklıdır ve görünmeyen enformasyon varlıkları olarak da adlandırılmaktadır. Entelektüel sermaye; bilgi ekonomisinin giderek yaygınlaşmasıyla birlikte, işletmelerin defter değerleri ile piyasa değerleri arasındaki farkın artması ve bilgiye dayalı örgütlerin toplam varlıkları içerisindeki maddi olmayan varlıkların ortaya çıkmasıyla birlikte gündeme gelmiştir (Ercan vd, 2003: 96)

Entelektüel sermayenin örgütler için önemini çeşitli yazarlar farklı biçimlerde birlikte tartışarak ele almaktadırlar (Van Buren, 1999, Bordoloi, Mckinney ve Bandyopadhyay, 2002; Pike vd, 2002). Örneğin Bontis entelektüel sermayenin; insan, yapısal ve müşteri sermayesi olarak üç temel öğeden oluştuğunu söylemektedir. Kaplan ve Norton, entelektüel sermayenin boyutlarına atıfta bulunarak; karlılık, satışlar ve nakit akışlarını içeren finansal; tanıma, pazar payı ve müşteri unsurlarını içeren müşteri; iş süreçleri, kalite düzeyi ve verimlilik gibi alt başlıkları içeren süreç ve araştırma ve geliştirme ile ürün geliştirme faaliyetlerini içeren öğrenme ve büyüme boyutlarının olduğunu öne sürmektedirler (Bontis, 2001: 53).

Tüm bu ayrımların ortak noktasından hareketle aslında entelektüel sermayeyi; beşeri, ilişkisel ve yapısal sermaye olarak üç temel yaklaşımla ele almak mümkündür. Aşağıda yer alan çizelge 1'de entelektüel sermayenin unsurları yer almaktadır.

Çizelge 1: Entelektüel Sermayenin Unsurları

Beşeri Sermaye	İlişkisel Sermaye
Know how Eğitim Mesleki Yeterlilik Mesleki Bilgi Meslekle İlgili Takdir Edilen Değerler Psikolojik Olarak Takdir Edilen Değerler Girişimcilik Coşkusu, Mucitlik Kabullenici ve Reddedici Yetenekler	Markalar Müşteriler Müşteri Bağlılığı Dağılım Kanalları İşle İlgili İşbirliği Lisans Anlaşmaları İstenen Nitelikteki Sözleşmeler Franchising Anlaşmaları
Yapısal Sermaye	
Entelektüel Mülkiyete İlişkin	Altyapı Varlıkları
Patentler Telif Hakları Dizayn Hakları Ticari Sırlar Ticari Amblemler Hizmetle İlgili Amblemler	Yönetim Felsefesi Örgüt Kültürü Yönetim Süreçleri Bilgi Sistemleri Ağ Sistemleri Finansal İlişkiler

Kaynak: Saime Önce. (1999). Muhasebe Bakış Açısı İle Entelektüel Sermaye, Anadolu Üniversitesi Yayınları, ss. 40

2.1.1.2.1. Beşeri Sermaye

Entellektüel sermaye unsurları içerisinde tanımlanması en zor sermaye türü olan *beşeri sermaye*, iş görenlerin sahip oldukları kolektif bilgilerin, onların yeteneklerinin ve deneyimlerinin değeri olup, yenileme ve yenilik sürecinin temel kaynağını oluşturmaktadır. Ayrıca çalışanların aldıkları eğitim, davranış şekilleri ve tutumları da bu sermaye türü içerisinde yer almaktadır. İşletmelerin kişilerin sahip oldukları bu bilgi, yetenek ve becerilerden yararlanabilmesi için insan sermayesinin yapısal sermayeye dönüştürülmesi gerekir. Yani bireye ait bilgi, örgütsel değer yaratmak için kullanıldığında ve paylaşıldığında tam anlamıyla entellektüel sermayenin bir parçası haline gelecektir (Demirgüneş, 2004: 20).

Fiziksel sermaye gibi maddi sermaye çeşitleri dışında tanımlanan ilk sermaye türü olan beşeri sermaye kavramı, her ne kadar 1960'larda T. W.

Schultz ve Gary Becker'in çalışmaları ile literatüre girmişse de, kavramın kökenine inildiğinde 1930'lu yıllarda "Endüstride Beşeri Münasebetler" isimli akımın beşeri sermaye kavramının entelektüel zeminini oluşturduğu görülür.

Günümüzde artık emek, girişimci ve teknik bilgi faktörlerinin sahibi olarak insanın nitelikli veya niteliksiz olarak her iki şekilde de bir sermaye unsuru olarak değerlendirilmesi gerektiği tartışmasız bir biçimde kabul edilmektedir. İşletmelerin gelişip büyüebilmesi, uluslar arası piyasalarda söz sahibi olabilmesi, verimliliğini ve karlılığını artırabilmesi için salt fiziksel yatırımın yeterli olmadığı, fiziksel, mali ve doğal kaynaklar ne denli büyük olursa olsun beşeri sermaye olmadan ne ülke ekonomisinin ne de işletmelerin uzun vadede kalıcı bir başarıya ulaşamayacağı düşünülmektedir (Gökçen, 2006: 4). Hem ülke ekonomisinin hem de işletmelerin uzun vadede kalıcı başarıya ulaşmalarında olmazsa olmaz şartlardan birisi olarak kabul gören beşeri sermayeni oluşum yollarıysa şu şekilde özetlenebilir (Schultz, 1984: 410):

- (i) Yaşama süresini ve çalışma gücünü artıran sağlık hizmetleri,
- (ii) Firmalarca organize edilen ve çırak yetiştirilmesini de kapsayan iş başında eğitim,
- (iii) Yasal eğitim (örgütlü, planlı ve düzenli eğitim),
- (iv) Yetişkinler için düzenlenen her türlü kurs etkinlikleri, değişen iş imkanlarından yararlanmak için gerek bireylerin gerekse ailelerin başka yerlere göç etmeleri.

Beşeri unsura bu şekillerde yapılan yatırımlar, teknolojik ilerlemeden yararlanmayı mümkün kıldığı gibi, bu ilerlemenin devamını da sağlamaktadır. Sağlık şartlarının düzenlenmesi daha fazla yaşama ihtimalini artırarak, öğretime yapılan yatırımı daha verimli kılmaktadır. Öğretime yapılan yatırım ise verimliliği artıran ve sağlık şartlarının iyileştirilmesini sağlayacak olan bilgiyi iletmektedir (Schultz, 1984: 414).

Sermayenin maddi biçimler dışında daha geniş bir bağlamda düşünülmesinin yollarını açan beşeri sermaye kavramının sermayenin diğer biçimlerinden farklılaşan yönleri şu şekilde belirtilebilir: Buna göre beşeri sermayenin fiziksel sermayeden farklılaşan ilk yönü maddi sermaye

yatırımlarında tüketim ve yatırım kalemlerinin ayırt edilebilmesine karşın beşeri sermaye yatırımlarında tüketim ve yatırımın ortak yönlerini birlikte içermesidir. Beşeri sermaye yatırımları kısa dönemde bir getirisi olmadığından tüketim harcaması, uzun dönemde ise kişisel kazanç ve ulusal gelir üzerindeki etkilerinden dolayı bir yatırım harcaması olarak kabul edilmektedir (Schultz,1984: 416).

Beşeri sermayenin maddi görünülerinden birisi olan fiziksel sermayeden ayrılan bir başka yönü de beşeri sermayenin fiziksel sermayenin aksine durağan olmamasıdır, beşeri sermayenin bu dinamik yapısı onun stoklanmasına imkân vermemektedir. Bu, beşeri sermayenin kullanılmadığı her zaman diliminde kaybı anlamına gelmektedir. Yine beşeri sermaye fiziksel sermayenin tersine nötr değildir. Yani beşeri sermaye nerede, nasıl ve ne zaman çalışacağına kendisi karar vermektedir.

Çalışanlara ait bilgi, kurumsal değer yaratmak için kullanıldığında veya paylaşıldığında katma değer yaratan bir unsur olarak kurumun entelektüel sermayesine dahil olur. Birbiriyle ilişki kuran ve paylaşmayı seven çalışanların yeteneklerinin toplamı beşeri sermayeyi oluşturmaktadır. Dolayısıyla, kurum içerisinde var olan tüm zeki ve yetenekli çalışanlar entelektüel sermaye unsuru niteliği taşımamaktadır. Burada önemli olan, kuruma zenginlik katabilen insan sermayesi unsurunun entelektüel varlığıdır. İnsan unsuru, kurum içerisinde bilgi toplama ve işleme yeteneğine sahip, üretkenliği ortaya koyabilecek yegâne unsurdur. Bu çerçevede, insan kaynağı ve onun sahip olduğu bilgi, beceri ve yetenek son derece önemlidir. İnsan sermayesi ücret karşılığında çalıştırıldığı için kurumdan ayrılma söz konusu olduğunda, bu entelektüel değer kaybedilmiş demektir (Bhartesh, 1999: 1336).

2.1.1.2.2. İlişkisel Sermaye

İlişkisel sermaye marka, imtiyaz hakkı, müşteri ilişkileri ve etkileşimleri gibi öğelerden oluşmaktadır (Bosworth ve Webster; 2006: 77).

Tedarikçileri, rakipleri ve ilişki içerisinde bulunduğu tüm çevresel unsurları kapsamaktadır. İlişkisel sermaye; güvenilir ve kaliteli hizmet sağlama, müşteri memnuniyeti ve sadakati ile kurum için bir değer oluşturan tüm dışsal unsurların bütünüdür. İlişkisel sermaye; ticari iş süreçlerini tedarikçilere, müşterilere ve piyasaya bağlayan değerleri içermektedir. Pazar araştırmaları, müşteriler ve tedarikçiler ile ilgili veri bankaları, girdi ve çıktı ile ilgili sertifikasyon standartları gibi değerler, müşteriler ve tedarikçiler nezdinde önemli belirleyici değerlerdir (Bosworth ve Webster; 2006: 77).

2.1.1.2.3. Yapısal Sermaye

Yapısal sermaye, bina, donanım, yazılım, süreçler, patentler ve ticari markalar gibi geleneksel unsurları içermektedir. Buna ek olarak, yapısal sermaye, kurumun imajını, organizasyon, bilgi sistemi ve tescilli veritabanları gibi unsurları da bünyesinde barındırmaktadır.

Bu sermaye çeşidi, örgütsel rutinelere ve süreçlere atıfta bulunmakta ve insani olmayan bilgi değeri taşımaktadır. Özellikle teknoloji, örgütün günlük operasyonel süreçlerini gerçekleştirmesinde yerel bir yetenek olarak bu sermaye türünde karşımıza çıkmaktadır. Örgütün mimari yetkinlikleri örneğin sorun çözme stratejileri, enformasyon filtreleme yetkinlikleri veya iletişim kanallarını kullanabilme düzeyi bir örgütün yapısal sermayesinin gücünü ortaya koyabilmektedir. Bu sermaye türü; telif hakları, kurumsal kültür, tasarım hakları, örgütün finansal ilişkileri, enformasyon teknolojisi altyapısı, yönetim süreçleri, hizmet markaları, ticari sırları ve ticari markaları yapısal sermayeyi oluşturan soyut varlıklar arasında yer almaktadır (Bergeron; 2003: 19).

Yukarda belirtilen entelektüel sermaye unsurları birbiri ile ilişki içerisinde olup, karşılıklı ilişkileri güç oluşturmakta ve işletmeye değer

katmaktadır. Hsu ve Fang (2008) tarafından yapılan araştırmanın sonucuna göre; insan sermayesi, yapısal sermayeyi ve müşteri sermayesini pozitif yönlü olarak etkilemektedir. Ayrıca Edvinsson ve Malone entelektüel sermaye unsurlarının birbirlerini etkilediğini belirtmişlerdir. Onlara göre, entelektüel sermaye unsurlarının birlikteliği sinerjik bilgi değerinin oluşmasını sağlamaktadır. Stewart ise, entelektüel sermaye unsurlarının birbirlerini tamamladığını ve entelektüel sermaye unsurlarının birbirlerini desteklediğinde, en üst seviyede değer ortaya çıktığını belirtmiştir. Ayrıca entelektüel sermaye, işletmeler için statik bir değer olmayıp, işletmenin amaçlarına ulaşmasında rol oynayan dinamik, değişken, katma değer sağlayan ve yönetilebilen değerler bütünüdür (Hui-Hsu ve Fang, 2006: 12).

2.1.1.3. Kültürel Sermaye

Sermayenin bu biçimi literatürde Bourdieu'nun sermayeye ilişkin tartışmaları ekseninde ele alınmaktadır. Bourdieu kendi sermaye tipolojisinde (ekonomik, sosyal ve kültürel) diğerlerinden daha ayrı bir yere yerleştirdiği kültürel sermayeyi, bir nesilden diğerine aktarılan genel kültürel birikim, bilgi ve beceriye atfen kullanmaktadır (Esther, 1997: 60).

Bireyin ekonomik koşullarının sonucu olarak edindiği formel ve informal sosyal davranışlar, sosyal pratikler, iletişim kurma ve dili konuşma biçimi ile beğenileri onun kültürel sermayesini oluşturacaktır. Yani kültürel sermaye; formel eğitimden kaynaklanan diplomalarla, objektif bir görünüm kazandıran okul sermayesiyle, aileden kaynaklanan ve aile içinde kazanılan nitelikleri ifade eden bir sermaye türü olarak karşımıza çıkmaktadır (Baran, 2008: 89).

Bourdieu'ya göre, bireyin yetişkin yaşamında da bir taraftan öğrenmeler devam ederken, diğer taraftan akıl sahibi bir varlık olarak rasyonel düşünme yetisine de sahip olduğu için kendisine göre neyin doğru neyin yanlış olduğunu ayırt etme becerisi de gelişecektir. Birey, içinde bulunduğu sosyal sınıfın özellikleri çerçevesinde (gelir, meslek, yaşam tarzı ve tüketim alışkanlıkları) sosyalleşmeye başlar. Bu bağlamda sınıf, yalnızca

ekonomik faktörlere dayalı yaşam koşulları durumu değildir. Sınıf, aynı zamanda duruşumuzda, yürüme, konuşma, yeme, içme ve gülme biçimlerimizde diğer bir ifade ile bedenimizi kullandığımız her biçim ve yolda bulunabilir. Tavırlarımız, konuşmalarımız ve beğenilerimiz daha doğduğumuz günden itibaren bedenlerimize yerleşmeye başlar. Bu bağlamda sosyalizasyon sürecinde sınıfa ilişkin tüm öğrenmelerimiz bizim kültürel sermayemizi oluşturur. Örneğin, yoksul kesimler için yemek yemenin işlevi hayatta kalmak iken, üst sınıflar için bu durum birer törene dönüşebilir. Sofranın düzenlenişi, tabaktaki hayatta kalmayı sağlayacak olan enerji miktarından çok daha önemlidir. Öte yandan sınıf kavramının incelenmesinde eğitimin önemli bir yeri vardır. Çünkü eğitim de başlı başına bir sosyalizasyondur. Bu nedenle alınan eğitim, bireyin bakış açısını ve düşünüş biçimini de belirler. Alt sınıflardan üst sınıflara doğru gidildikçe daha soyut düşünmeyi sağlar (Baran, 2008: 88).

Bourdieu'nun ifadelerinden de anlaşılacağı üzere, bireyin sosyalizasyon sürecindeki öğrenmelerine bağlı olarak tüm kazanımları onun kültürel sermayesine yansır. Bireyin konuşurken, eylemde bulunurken ve seçim yaparken kullandığı yollar, ait olduğu sosyal sınıfın özünü ve formunu yansıtır. Özellikle beğenileri, kurumlaşmış kültürel sermaye olarak nitelendirildiğinden bireyin davranış biçimini oluşturur ve bu bedenine yansır. Dolayısı ile zevk ve beğenilerimizin bireysel olmadığı, aksine kaynağını ait olduğu sosyal sınıftan aldığı için toplumsal olduğunu vurgulamak gerekir. Kültürel sermaye, yetişkin bireyin tüm öğrenmelerini, bilgi ve deneyimlerini, alışkanlıklarını, önyargılarını, inançlarını içerir. Bireyin sahip olduğu olgular, bireysel ve kolektif pratikler yolu ile üretilir, algıda, davranışta ve düşüncede deneyimlerin birikimine yol açar ve onları tortulaştırır. Böylece bireyin, toplum içinde yeni öğrendiği bilgiler ve kazandığı sembollerle, eski bilgilerinden oluşan tortuları etkileşime girmekte ve birey bunları gereksindiği davranışa dönüştürerek yaşamını sürdürmektedir. Dolayısı ile birey, kültürel sermayesini oluşturan öğrenme ve yatkinliklerini tekrarlarla bir taraftan rutinleştirmekte ve öte taraftan da dönüştürerek yeniden üretmektedir (Baran, 2008: 89-90).

Tüm bu karmaşık ifadeler bir tarafa bırakıldığında, entelektüel niteliklerin toplamına karşılık gelen kültürel sermaye, Bourdieu'ya göre üç farklı biçimde ortaya çıkmaktadır (Baran, 2008: 89 ve Özdemir, 2007: 24-25):

(i) İçselleşmiş (*embodied*) kültürel sermaye: Meşru kültürel tavırları, tercihleri ve davranışları içerir ve sosyalizasyon sürecinde içselleştirilir.

(ii) Kişiselleşmiş (*objectified*) kültürel sermaye: Kitap, resim, bilgisayar gibi devredilebilir, aktarılabilir ürünleri içerir ama bunların kıymetinin bilinmesi için kültürel sermayenin içselleşmiş formuna ihtiyaç vardır.

(iii) Kurumsallaşmış (*institutionalised*) kültürel sermaye: İçselleşmiş kültürel sermayeyi belgeleyecek nitelikte okulla edinilen diploma ve sertifikaları içerir.

Kendisini üç farklı biçimde hissettiren kültürel sermayenin ölçümü Bourdieu'ya göre kültürel sermaye, resmi eğitim düzeyi, kişinin kültürel etkinliklere katılımına olanak veren doğduğu ve yaşadığı yerleşim yerinin büyüklüğü ve bireyin kültürel faaliyetlere katılım sıklığı gibi değişkenlerden bir indeks yaratmak suretiyle ölçülebilir. Başka bir deyişle, resmi eğitim ve olgular, kültürel sermayenin iki önemli bileşeni olarak kavramsallaştırılabilir. Yani eğitsel zemin (hem kurumsal bir yapı olarak okulda ve hem de ailede sağlanan eğitim) üstü örtük olarak, potansiyel düzeyde kültürel sermayenin kendisidir, çünkü Bourdieu'ya göre, sosyokültürel pratiklerin büyük çoğunluğu kişinin kültürel birikiminin atıl tarafı olarak teşkilatlanır. Dolayısıyla, temelde bu iki bileşenden oluşan kültürel sermayeye sahip olan kişi, çevresinde kendini bekleyen muhtemel değişimleri önceden sezer ve kendisi için en makbul sosyal hayatı daha kati, kusursuz biçimde elde edebilir. Bu nedenle, edinilen kültürel sermayenin hacmi, bireyi farklı bir toplumsal pozisyona çıkararak, diğerlerinden ayıracak biçimde iş görür (Arun, 2009: 5).

Bourdieu'nun kavramsallaştırmasıyla literatürde yer edinen kültürel sermaye, Bourdieu'nun sunduğu kavramsallaştırmanın dışında, kimilerince beşeri sermayenin bir yönü olarak da algılanmaktadır. Buna göre bireyler zaman içerisinde yetenek, hüner ve eğitimlerini biriktirebilir ve bunları kültürel

aktivitelere dönüştürebilirler. Kültürel sermayeyi beşeri sermayenin bir yönü olarak algılayanlara ilaveten, kültürel sermayeyi sosyal sermayenin bir biçimi olarak görenler de vardır. Bu düşünceye katılanlara göre, ağlar, arkadaşlıklar ve ilişkiler (yani sosyal sermaye olarak adlandırılan biçim) kültürel sermayenin hem edinimi hem de devamı açısından önem taşımaktadır (National Statistics, 2001: 7).

Ancak belirtilmelidir ki kültürel sermayenin kapsamı, sosyal sermayeye oranla daha geniştir. Sosyal sermayenin asıl konusu olan ilişki boyutlarını ölçmekten farklı olarak; kültürel sermaye yaratıcılık, yenilik, sosyal ve ekonomik kapsam gibi kavramları da içine almaktadır. Bu durum belki de kültürel sermayenin temel olma özelliği ile açıklanabilir. Kültürel sermaye temel olandır. Çünkü kültür, sosyal bir sistem olarak tutumlarımızı ve davranışlarımızı etkiler. Bu sistem birey ve topluluk düzeyinde faaliyet gösterir ve sosyal sermayenin oluşumunu ya destekler ya da oluşumuna engel olur. Çünkü bir topluluk ne zamanki kültürel faaliyetler için bir araya gelirse o zaman o topluluktaki ilişkiler, ortaklıklar ve ağlar artar. Bir başka ifadeyle, kutlamalar, ritüeller ve törenler insanların bir araya gelmesini sağlayan kültürel faaliyetlerdir ve insanlar arasındaki sosyal sermayeyi geliştirici bir etkiye sahiptir. Kültürel sermaye, sosyal sermayenin gelişimine nasıl destek veriyorsa, aynı şekilde sosyal sermaye de kültürel sermayenin gelişimine katkıda bulunabilir. İş arkadaşlarıyla veya meslektaşlarla operaya veya kulüplere gitmek, bireylerin bu şekilde entellektüel bir takdir görebilecekleri becerileri kazanmalarına neden olabilir. Burada belirtilmesi gereken husus, sosyal sermayenin kültürel sermayeye dönüşmesi daha zorken; kültürel sermayenin sosyal sermayeye dönüşmesinin daha kolay olduğudur. Kültürel sermayeyi oluşturan unsurların edinimi daha uzun ve zahmetli bir süreci, bir kültürel birikimi gerektirirken, ilişkiler üzerinden işleyen sosyal sermayenin edinimi daha kolay olacaktır (Özdemir, 2007: 25-26).

2.1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Tanımı, Kapsamı ve Gelişimi

Son yıllarda oldukça yaygın bir şekilde kullanılmaya başlayan sosyal sermaye kavramı için söylenebilecek ilk şey, toplumda maddi varlıklar dışında kalan her şeyi kapsamına aldığıdır. Sosyal sermaye, ekonomik ve toplumsal kalkınma, aile ve gençlik sorunları, eğitim ve eğitimde etkinlik, topluluk yaşamı, çalışma hayatı ve örgütlenme, demokrasi ve yönetim, kolektif eylemler, toplumsallık, ahlaki değerler gibi sınırsız bir araştırma alanına sahiptir. Kavramın kapsamındaki bu genişliğe, nasıl tanımlanacağına ilişkin belirsizlikler eşlik etmektedir. Kavram bazen, kökene dayalı cemaat bağlarına, bazen bu ağların dışında çeşitli gönüllü kuruluşlara üyelik gibi örgütlü toplumsal katılımı temsil eden ilişkilere, bazen de yasal kurum ve kuralların işleyiş ve etkinliğine işaret etmek için kullanılmaktadır (Özügürlü, 2006: 190).

Sosyal sermaye, fiziksel sermaye ve entelektüel sermaye gibi, diğer sermaye türleriyle birlikte işletmelerin başarılı bir performans göstermesinde rol oynayan önemli bir kaynaktır. Her ne kadar entelektüel sermaye, fiziksel sermaye gibi bilançoda direk olarak gözükme de işletmelerin rekabet üstünlüğünün ve kalıcılığının sağlanmasında önemli bir paya sahiptir. Bununla birlikte bugün entelektüel sermayenin hesaplanması ve bilançolarda gösterilmesine yönelik yaklaşımlar mevcuttur.

Sosyal sermaye kavramı, çeşitli disiplinlerde farklı anlamlar içerecek şekilde ele alınmaktadır. Kavramın sahası iktisattan, organizasyon sosyolojisine, politik bilimlere kadar tüm sosyal bilimlere kapsar niteliktedir. Kavramla ilgili birçok teorik ve ampirik çalışma söz konusudur. Yapılan çalışmalarda kavram değişik biçimlerde tanımlanmakta ve açıklanmaktadır. Bu farklı tanım ve açıklamaların nedeni ise, farklı disiplinlerden gelen araştırmacıların sosyal sermayeyi, farklı bir çalışma nesnesi şeklinde ele almalarıdır. Organizasyon düşünürleri kavramı, bir firmanın gömülü olduğu ağ ve bu ağın sağlayabildiği kaynaklar ve kısıtlamalar, makro iktisatçılar ve politik bilimciler ise genellikle ağlar bakımından ele almaktadır.

Sosyal sermaye kavramı bir terim olarak yeni olmakla birlikte, bir düşünce olarak sosyal bilimler içinde uzun bir tarihsel geçmişe sahiptir (Tüylüoğlu, 2006: 21). Kavrama hayat veren Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın ilgilendikleri konular, 19. yüzyılda oluşan sosyal sermaye yorumlarına ışık tutmaktadır. Örneğin Tocqueville, sosyal sermaye kavramını kullanmasa da gelecekte taşıyacağı anlamına yakın bir algılayış içinde *Amerika'da Demokrasi* adlı kitabında bu kavramdan söz etmiştir. Bu kitabında Tocqueville, kendi ülkesi Fransa'nın aksine Amerikan, toplumunun sahip olmuş olduğu zengin "birlik sanatı"ndan söz etmektedir. "Halkın gerek havadan sudan şeyler için gerekse de ciddi amaçlarla gönüllü kuruluşlar oluşturarak bir araya gelebilme alışkanlığının yani Amerikalıların sivil ve siyasal amaçlarla kolayca bir araya gelebilmelerinin, Amerikan demokrasisini ayakta tutan unsur olduğunu ifade etmektedir (Şan, 2006:116).

Avrupa'daki daha geleneksel ve hiyerarşik ilişkileri bir arada tutan resmi statü ve yükümlülük bağlarının aksine gönüllü kuruluşlardaki bu "etkileşim", bireysel Amerikalıları birbirine bağlayan "sosyal bir yapıştırıcı" görevi görmektedir (Field, 2006: 7).

Sosyal sermayeyle ilgili literatürde kavramın ele alınış amacına göre çeşitli tanımlamalar yer almaktadır. Bu tanımlamalar 18. ve 19. yüzyıllara dayanan uzun bir tarihsel geçmişe sahiptir. Sosyal sermaye kavramının kökeninin, literatürde Durkheim, Marx ve hatta Aristo'nun çalışmalarına kadar dayandığı belirtilmektedir. Sosyal sermaye kavramı terim olarak ilk defa; öğrencilerinin okul başarısını ortaya koymak, aile ve çevrenin önemini açıklamak amacıyla; L.J. Hanifan'ın "*The Rural School Community Center (Köy Okulu Toplum Merkezi) (1916)*" çalışmasında kullanılmıştır. Hanifan, sosyal sermayeyi yerel okul katkısı açısından ele almakta ve bu performansın şu şekilde zenginleşebileceğini öne sürmektedir (Hanifan, 1916:130):

"...İnsanların günlük yaşamlarındaki çoğunlukla rastlanılan dokunulur özler: Bir sosyal birliği oluşturan bireyler ve aileler arasındaki iyi niyet, arkadaşlık, sempati ve sosyal münasebetlerdir... Eğer bir birey komşuları ile ve onlar da diğer komşuları ile işbirliği içerisine girseler, sosyal sermayenin birikimi söz konusu olacaktır. Bunlar bireyin sosyal ihtiyaçlarını

tatmin edebilir ve tüm toplumun yaşam standartlarında önemli iyileşmeler için yeterli bir sosyal imkân sağlayabilir.”

1950'lerde ise Kanada'lı sosyolog John Seeley ve diğerleri sosyal sermaye kavramını, alt sınıftaki insanların daha üst ekonomik sınıflara yükselme çabası olarak değerlendirmişlerdir. Onlara göre kulüplere ve derneklere üyelik sosyal ilişkileri geliştirecektir. 1961 yılında Jacobs, toplumun işleminde sosyal sermayenin önemini dile getiren yazılar kaleme almıştır (Johnson, 2000: 3). Jane Jacobs sosyal sermaye kavramını, modern metropollerde komşuluk ilişkilerinin kolektif değerine vurgu yapmak amacıyla kullanmıştır (Adler vd, 2002: 12).

1977 yılında ise ekonomist Loury, neoklasik ekonomi teorisinde beşeri sermayenin anlaşılabilmesi için “sosyal sermaye” olarak isimlendirilen bir başka sermaye çeşidinin de analiz edilmesi gerekliliğini ifade etmiştir (Johnson, 2000:3; DeFlippis, 2001: 783-784; Woolcock, 1998: 155).

Sosyal sermaye kavramını derin bir biçimde etkileyen bir diğer önemli isimse Karl Marx'dır. Marx, geniş ölçüde sermaye kavramını, üretimini ve el değişimini teorileştirmiştir. Marx çalışmalarında üretim araçları ve güç dengesizlikleri konularına odaklansa da aslında sosyal sermaye kavramı ile bağlantılı olan sermayenin değiş tokuşunda bir toplumun politik ve sosyal yapısında meydana gelen değişimlerle ilgilenmektedir. Sosyal sermayeyi ismiyle olmasa bile fikirleriyle 19. yüzyılda hissettiren bir başka isimse George Simmel'dir. Simmel, çalışmalarında bireyler ve gruplar arasındaki etkileşime ve bu etkileşimin dayandığı normlara odaklanmaktadır. Simmel'e göre, insanların eylemleri grup içerisindeki normlara bakılarak açıklanabilir ve anlaşılabilir. Normlarsa diğerleriyle etkileşimle özümser. Onun ağlar ve normlar hakkındaki görüşleri, daha sonra sosyal sermaye teorisyenleri tarafından sosyal sermayenin üretimi ve sürdürülmesi ile ilgili tartışmalarda yeniden gündeme getirilmiştir (Rea-Holloway, 2008: 8).

Benzer şekilde sosyal sermaye kavramına ilişkin açıklamaların izlerini Max Weber'in görüşlerinde de aramak mümkündür. Sosyal sermaye Max Weber'in düşüncelerinde varlığını, örtük de olsa, statü gruplarının vazgeçilmez bir ögesi olarak görülen ortak “yaşam biçimine” olan vurguda,

karizma ve otorite düşüncesinde ve Protestan Ahlakı tezinde ekonomik ve toplumsal kalkınmada önemli bir unsur olarak ele aldığı manevi motivasyon kurgusunda kendisini hissettirmektedir. Weber'in eserlerinde altını çizdiği zihniyet, kültür ve eylemin motivasyonu gibi kavramlar, yeni sosyolojik söylemlerde sosyal sermayenin birer parçası haline gelmektedir. (Field, 2006: 8).

Bowles ve Gintis ise sosyal sermayenin genellikle güvene, bir kimsenin diğerleriyle birlikte hareket etme istekliliğine, bir topluluğun normlarına ve normlara uymayanların da cezalandırılmasına işaret ettiğini ileri sürmektedir (Bowles ve Gintis, 2002:419).

Lin için kavram, sosyal ağlarda yer alan ve aktörler tarafından erişilen ve kullanılan kaynaklar setidir. Kavramın, bireylerden ziyade sosyal ilişkilerde yer alan kaynakları içermesi ve bu kaynakların erişimi ile kullanımının aktörlerce sağlanması şeklinde iki önemli unsuru söz konusudur. Lin'in sosyal sermaye tanımı, bir ağ teorisyeni olmasından ötürü sosyal ağlara (insanlar arasındaki bağlantılara) odaklanmaktadır (Lin, 2004:24–25).

Whiteley'e göre insanların kendi aile üyelerine, yurttaşlarına ve genel olarak da diğer kişilere güvenme istekliliği sosyal sermayeyi tanımlamaktadır. Buradaki temel unsur, birçok ampirik araştırmada sosyal sermayeyi temsilen kullanılan güven ögesidir (Whiteley, 2000:450).

KOSGEB ise sosyal sermayeyi, ekonomik kalkınmayı etkileyen toplumsal normlar, kurallar, ağlar, iletişim ve karşılıklı güven olarak tanımlarken, iktisadi anlamda kavramın yeni bir yaklaşıma temel oluşturduğunu ifade etmektedir (KOSGEB, 2005: 10-11).

2.1.2.1. Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın Sosyal Sermaye Kavramına İlişkin Görüşleri

19. yüzyıl düşünürlerinin eserlerinde örtülü biçimde ele alınan, sonrasında ise Hanifan, Jacobs ve Loury gibi yazarlarca analiz edilen sosyal sermaye kavramı, asıl anlamına 1980'li yıllarda Bourdieu ile kavuşmuştur. Kavramı bugünkü popülaritesine kavuşturan diğer bir isim ise, görüşleri

büyük ölçüde Bourdieu'dan etkilenen Coleman'dır. Bu iki yazarı, onlardan etkilenmekle birlikte, sosyal sermaye kavramını Bourdieu ve Coleman'dan farklı olarak daha geniş bir ölçüğe taşıyan Putnam takip etmektedir. Aşağıda kavramın gelişimine katkı sağlayan Bourdieu, Colman ve Putnam'ın görüşleri açıklanmıştır.

2.1.2.1.1. Bourdieu ve Elit Bir Grup Tarafından Kullanılan Bir Değer Olarak Sosyal Sermaye

Bourdieu, sosyal sermayeyi karşılıklı tanınma ilişkilerine sahip olmaya bağlı toplam kaynaklar olarak tanımlamaktadır. Bu tanıma göre bir gruba üyelik, bu grubun her bir üyesine sermaye desteği ya da itibar kazandıran bir meziyet sağlamaktadır (Wendy vd, 2003: 3).

Sosyal sermayeye ilişkin literatürdeki pek çok çalışma Bourdieu'nun yaklaşımı üzerinden şekillenmektedir. Sermaye kavramını toplumsal dünyayı anlamada kullanılacak en önemli araçlardan birisi olarak ele alan Bourdie'ya göre, sermayeyi anlamaksızın toplumsal dünyayı anlamak mümkün görünmemektedir. Toplumsal dünyayı anlamak için de sermayenin yalnızca ekonomik teori tarafından genel kabul gören biçimlerini anlamak yeterli olmamakta, sermayenin bütün biçimleriyle anlaşılması gerekmektedir (Smith and Kulynych, 2002: 155). Bourdieu'ya göre sermaye, toplumsal düzende kendisini şu üç temel biçimde göstermektedir (Winter, 2000: 2; Siisiainen, 2000: 11; Yuan vd., 2006: 26; Altay, 2007: 345; Dika,2003: 13).

Bunlar;

(i) *Ekonomik sermaye*, doğrudan doğruya paraya dönüştürülebilen ve mülkiyet hakları şeklinde kendisini gösteren sermaye biçimidir.

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

(iii) *Sosyal sermaye ise*, sosyal yükümlülüklerle ilişkilerden oluşan, belirli koşullarda ekonomik sermayeye çevrilebilen ve kendisini çeşitli soyluluk unvanlarıyla hissettiren sermaye biçimidir. Sosyal sermaye her ne kadar iyi bir unvanla kurumsallaştırılabilirse de, yine Bourdieu'ya göre, bu hali maddi gücü yerinde olmakla ilgili bir şey değildir, önemli olan ilişkiler ve bu ilişkileri çeşitli kaynaklara çevirebilmektir.

Sermaye kavramını güç kavramıyla özdeşleştiren ve sınıf farklılıklarının kaynağı olarak gören Bourdieu, sermayenin bir çeşidi olarak ortaya koyduğu sosyal sermayeye ilişkin analizlerinde de bu yönde fikirler ileri sürmektedir. Sosyal sermayeyi ilk kez "gerekli olduğunda faydalı 'destekler' sağlayan toplumsal ilişkilerin sermayesi" olarak tanımlayan (Field, 2006: 21) Bourdieu, daha sonra daha kapsamlı şu tanımlı yapmıştır (Bourdieu, 2003: 108) :

"Bir bireyin ya da bir grubun, kalıcı ilişkiler ağında, az çok kurumlaşmış karşılıklı tanıma ve tanınmalara sahip olması sayesinde elde ettiği gerçek ya da potansiyel kaynakların toplamıdır, yani böylesi bir ağın harekete geçirmeye olanak sağladığı sermaye ve güçlerin toplamıdır"

Bourdieu, sosyal sermaye tanımında iki temel şeyden söz etmektedir:

(i) Sosyal ilişkiler bireylere sahip oldukları ilişkiler aracılığıyla çeşitli kaynaklara erişme imkanı verir ve (ii) Bu ilişkilerin miktarı ve kalitesi kişinin ulaşabileceği kaynakları etkiler (Portes, 1998: 3; Cohen, 2005: 2; Dika, 2003: 13). Buna göre sahip olunan sosyal sermayenin miktarı da, bireyin fiilen harekete geçirebileceği ağ bağlantılarının büyüklüğüne ve bireyin sahip olduğu sermayelerin (ekonomik, kültürel ve sosyal) çeşidine ve miktarına bağlı olarak belirecektir (Carpiano, 2004: 39; Dika, 2003: 13).

Bourdieu'nun sosyal sermaye üzerine düşüncelerini anlamak için onun kavramı nasıl tanımladığından ziyade temel sorununun sosyal hiyerarşi anlayışı olduğunu bilmek gerekir. Ona göre insanlar, bu hiyerarşik sosyal yapı içerisinde kendi pozisyonlarını korumak için sürekli rekabet halindedirler (Çetin, 2006: 75).

Birçok açıdan Marksist sosyolojiden ciddi bir biçimde etkilenen Bourdieu, sosyal sermaye ile kapitalist toplumlarda bireylerin kendi ekonomik durumlarını-sermayelerini iyileştirmek için nasıl kullandıklarını anlama çerçevesinde ilgilenir (Winter, 2000: 2). Ona göre, sosyal sermaye bireylerin çıkarlarını ve pozisyonlarını korumak için kullandıkları farklı kaynaklardan biridir (Ihlen, 2005: 492). Yani onun sermaye kavramını kullanmasındaki amaç, bu sosyal bağlantıların bir yatırım stratejisi işlevi gördüğüne dikkat çekerek, sosyal bağlantıların gücünü göstermektir (Field, 2006: 26). Her ne kadar sosyal sermayenin bir yatırım stratejisi işlevi gördüğünü ileri sürse de, ona göre sosyal sermaye, kapitalist toplumlarda sadece elitlere ait olan, onların kendi görece üstün konumlarını korumak için tasarlanmış bir sermaye çeşididir (Field, 2006: 23) ve kişilerin ekonomik sermayelerini artırmalarının bir aracıdır. Yani sosyal sermaye her ne kadar ağlar ve ilişkiler tarafından oluşturulsa da, ona göre aslında sosyal sermaye, ekonomik sermayeden de asla bağımsız değildir (DeFlippis, 2001: 783) ve sosyal ağlar ve bağlantılar sadece elitler için bir yatırım stratejisi fonksiyonu görmektedir.

Sınıfsal eşitsizlikleri açıklamaya yönelik Bourdieu'nun sosyal sermaye teorisi, sosyal sermayenin imtiyazlıların bir serveti olduğunu, onların üstünlüklerini sürdürmek için kullandıkları bir araç işlevi gördüğünü ve sosyal güçlerin eşitsizlikleri yeniden ürettiğini iddia etmektedir. Bourdieu'nun teorisi bu iddiasıyla, diğerlerinin (yani daha az imtiyazlı olan birey ve grupların) sosyal güçlerden yararlanabileceklerine dair hiçbir ihtimal bırakmamaktadır (Field, 2006: 27).

2.1.2.1.2. Coleman ve Göreceli Olarak Dezavantajlı Olanlara da Kaynaklık Eden Bir Kavram Olarak Sosyal Sermaye

1990 yılında J.Coleman "Sosyal Teorinin Temelleri" (Foundations of Social Theory) çalışması ile sosyal sermaye kavramını; beşeri sermayenin tamamlayıcısı olarak ifade etmiştir. Coleman'a göre beşeri sermaye beceri ve yeteneklerini yeni yollar keşfetmek için kullanan insanlardan oluşan bir olgudur. Sosyal sermaye ise keşfedilen yolları değiştirmek ve geliştirmek için

insanlar arasında kurulan ilişkilerden oluşur. Coleman sosyal sermaye hakkındaki görüşlerini şöyle ifade etmektedir (Coleman, 1990: 308):

"Sosyal sermaye tek bir varlık değildir, ortak iki özelliği olan farklı varlıkların çeşitlenmesidir: Bunların hepsi bir sosyal yapının bazı düzlemlerinden oluşmuşlardır ve bu yapının içindeki bireylerin hareketlerini kolaylaştırmaktadırlar."

Coleman, sosyal sermayenin sosyal yapının bir getirisi olduğunu ve sosyal yapıların sosyal sermayenin üretimini kolaylaştırdığını düşünmektedir (Farr, 2004: 9; Lake ve Huckfeldt: 1988: 573). Coleman'ın tanımındaki "sosyal yapının düzlemleri" ifadesi önemlidir. Sosyal sermayenin üretimini kolaylaştırdığını düşündüğü bu kavramla Coleman, kişiler arasındaki ilişkilerde örtük bulunan yükümlülükler, beklentilere, bilgi kanallarına, belirli davranışları cesaretlendiren ya da sınırlayan normlara ve yaptırımlara atıfta bulunmaktadır (Winter, 2000: 3). Bu çerçevede Coleman'a göre sosyal sermaye şu üç farklı formda ortaya çıkmaktadır (Coleman, 1988: 101-105). Bunlar;

- (i) Yükümlülükler, beklentiler ve yapıların güvenilirliğinde,
- (ii) Eylemlere bir temel sağlamak için sosyal yapı boyunca akan bilgi kanallarında,
- (iii) Belirsizlikleri azaltan, bireylerin kamu yararına faaliyet göstermelerini sağlamak amacıyla düzenleyici araçlar olarak hizmet eden normlar ve etkin yaptırımlarda.

Coleman'a göre, sosyal sermayeyi vücuda getiren bu üç yapı aynı zamanda sosyal eylemleri anlamanın ve açıklamanın da yolunu göstermektedir (Rea-Holloway, 2008: 15). Yani bireyler sosyal eylemlerine normlar, bilgi kanalları, yükümlülükler ve beklentiler çerçevesinde yön vermektedir. Bu tanımlamaya göre Coleman'ın sosyal sermaye teorisini Bourdieucu bakıştan farklılaştıran noktaya getirmektedir. Bu farklı bakış açısında sosyal sermaye, temelde kolektif amaçlara ulaşmayı kolaylaştıran bir araç olarak tanımlanmakta (Smith, 2002: 158) ve insanların mevcut çıkarlarına en uygun olanın rekabet etmek olduğu durumlarda bile neden işbirliği yapmayı seçtikleri sorusuna bir çözüm sunmaktadır (Field, 2006: 30).

Bourdieu'nun tersine rekabet yerine işbirliği kavramı üzerinden hareket eden Coleman sosyal sermayeyi, genellikle mülkiyeti ve kazancı bireylere ait olan beşeri ve fiziksel sermayeden farklı olarak, yalnızca onu gerçekleştirmek için çaba gösterenleri oluşturduğu ve onların faydalanabileceği değil, yapının bütün parçaları tarafından kullanılacak mükemmel bir kamusal mal olarak tanımlar. Onun sosyal sermayeyi bir kamusal mal olarak ele alması, Bourdieu'nun imtiyazlıların sermayesi olarak sunduğu sosyal sermayeyi sadece güçlülerle sınırlı olmayan, aynı zamanda fakirlere ve kenarda kalmış topluluklara da ciddi yararlar sağlayan bir kavram haline getirir. Bourdieu'nun teorisindeki ayrıcalıklı bireylerin diğer ayrıcalıklı bireylerle olan bağlantılarını kullanarak kendi durumlarını sürdürmekte oldukları tezi, Coleman'la yerini sosyal sermayenin yalnızca ayrıcalıklıların bir aracı değil, aynı zamanda dezavantajlı sosyal grupların da faydalanabileceği bir kamusal mal olduğu görüşüne bırakmaktadır (Field, 2006: 28-40; Esther, 1997: 62).

Coleman'ın teorisinde sosyal sermaye, sermayenin diğer formlarına erişim imkanı sunan ve ekonomik dezavantajların etkisini azaltan bir güç olarak ele alınmaktadır (Silva ve Edwards, 2004: 2; Esther, 1997: 69). Yine Coleman'a göre bir kamusal mal olan sosyal sermaye, aktörlerin hesapçı bir tercih yapıp buna yatırım yapmaları sonucu değil, "faaliyetlerin diğer hedefleriyle uğraşırken beklenmeyen bir sonuç" olarak ortaya çıkmaktadır. Coleman sosyal sermayenin, dikkatlice ve amaca dayalı bir tercihin sonucu olarak ortaya çıkan beşeri ve fiziksel sermayeden, kamusal bir mal olmasına ilave olarak, bu yönüyle de ayrıldığı düşünmektedir (Field, 2006: 28-40).

Coleman'a göre sosyal sermaye, sosyal yapının bir boyutunu oluşturmakta ve yapının içindeki kişilerin belirli eylemlerini kolaylaştırmaktadır. Ona göre sosyal sermaye, yokluğunda mümkün olmayan belirli amaçları mümkün kılmaktadır. Diğer sermaye biçimlerinden farklı olarak iki aktör arasındaki ilişki yapısına özgüdür (Coleman, 1988: 98). Bu yaklaşımı ile Coleman'ın sosyal sermayeyi işlevine göre açıklamaya çalıştığı anlaşılmaktadır.

Bourdieu ile kıyaslandığında Coleman'ın farklı bir teorik gelenek içinde çalıştığı, sosyal sermaye kavramını farklı amaçlarla kullandığı ve kavramı

tanımlarken farklı kavramları tercih ettiği görülür. Tüm bu farklılıklara rağmen Coleman, Bourdieu ile temelde aynı teorik kavramlara dayalı olarak sosyal sermayeyi açıklamaktadır (Winter, 2000: 2). Bu kapsamda Coleman da Bourdieu gibi ve onun üçlemesiyle de örtüşen bir biçimde sermayeyi üç farklı biçimde ortaya koyar (Smith ve Kulynych, 2002: 157; Esther, 1997: 57):

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

Ona göre fiziksel sermaye tümüyle somutken, bireylerce edinilen bilgi ve yeteneklerde saklı olan beşeri sermaye daha az somuttur. Bireyler arasındaki ilişkilerde saklı olan sosyal sermaye ise, Coleman'ın diğer iki sermayeye oranla daha soyut olduğunu iddia ettiği sermaye çeşididir (Smith , 2002: 157 ve Suarez, 2005: 3).

Diğer sermaye çeşitleriyle kıyaslandığında en soyut ve buna bağlı olarak da tanımı en zor olan sosyal sermaye kavramını Coleman, hem bireylerin rasyonel seçimlerini hem de bu seçimlerini etkileyen sosyal bağlamı açıklayabilmek amacıyla sosyolojik ve ekonomik yaklaşımları kombine ederek kullanmaktadır (Rea-Holloway, 2008: 15). Coleman, sosyal sermaye kavramını yalnızca ne olduğundan hareketle tanımlamamaktadır, kavramı tanıma ulaştırmaya çalışırken aynı zamanda onun ne işe yaradığından ya da fonksiyonlarından da hareket etmektedir (Winter, 2000: 2; Narayan ve Cassidy, 2001: 59).

2.1.2.1.3. Putnam ve Toplumsal Düzeyde İşleyen Bir Kaynak Olarak Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye tartışmalarında üçüncü temel isim Putnam'dır. Onun sosyal sermaye tanımı, kullanmış olduğu terminoloji biraz farklı olmakla birlikte, Coleman'ın sosyal sermaye tanımından izler taşımaktadır.

Coleman'dan etkilenmiş olmakla birlikte Putnam, sosyal sermaye kavramını hem Bourdieu'dan hem de Coleman'dan farklı bir ölçekte, daha geniş bir toplumsal ölçekte kullanır (Burt, 2001: 203; Winter, 2000: 3; Lee vd., 2005: 270). Putnam sosyal sermayeyi, topluluklar ya da uluslar tarafından sahip olunan ya da olunmayan bir şey olarak görür ve ona göre topluluklar sosyal sermaye stokuna sahiptir, ama bireyler değildir (DeFlippis, 2001: 786; Lee vd.,2005: 270). Bundan dolayı Putnam, bireylerin sahip oldukları ya da olamadıkları sosyal sermaye stokundan ziyade, sosyal sermayenin bölgesel ve ulusal düzeyde ekonomik kalkınmayı ve demokratik kurumları nasıl etkilediği gibi daha geniş ölçekli konularla ilgilenir (Winter, 2000: 3).

Bourdieu ve Coleman'ın tersine konuyu daha geniş bir ölçeğe taşıyan Putnam, sosyal sermaye kavramını bireyler arasında işbirliğini kolaylaştıran *"güven, normlar ve ağlar"* gibi bağlantılara gönderme yaparak tanımlama yoluna gider (Winter, 2000:3). Putnam'a göre sosyal sermaye (Altan, 2007: 224):

"Ortak hedefleri sağlamak amacıyla aktörlerin işbirliği halinde ve etkin şekilde ortak hareket etmesini sağlayan güven, sosyal normlar ve ağlar gibi sosyal örgütlenmenin özelliklerinden oluşmaktadır".

Putnam'ın teorisi, kolektif eylemleri kolaylaştıran *sosyal ağlara nasıl katılınacağı* konusuna odaklanırken, diğer sosyal sermaye teorisyenleri sosyal sermayeyi "sosyal ilişkilerde ve yapılarda örtük olan kaynaklar" olarak tanımlamaktadır. Ona göre insanlar bu örtük kaynakları amaçlı eylemlerinde başarı olasılığını artırabilmek için harekete geçirmektedir. Diğer bir ifade ile bu teorilerin ana varsayımı şudur; sosyal ağlar bireylere kişisel çıkarlarına (iş bulma gibi) ulaşabilmelerini kolaylaştıracak kaynaklar sunar. Putnam, sosyal sermayenin kişisel amaç ve hedeflerine ulaşmalarında bireylere kaynaklar sunduğunu iddia eden bu sosyal sermaye teorisyenlerinden ayrılır. Çünkü onun teorisinde, kişisel eylem ve amaçlardan ziyade önemli olan *kolektif eylemdir*. Putnam, sosyal sermayenin *işbirliğini* olası kılması dolayısıyla özellikle kolektif eylemlerde önemli olduğunu ileri sürer. Onun teorisinde *karşılıklılık* kavramına vurgu vardır ve bireylerin ağlarda bir araya gelerek

etkileşime girmeleri önemlidir (Tollini, 2005: 4-11; Cohen, 2005: 2; Shideler, Mulaa, 2005: 8).

Putnam'a göre "genelleştirilmiş karşılıklılık" sosyal ilişkilerin işleyişinde altın kuraldır ve "güven" sosyal yaşamın işleyişini kolaylaştırmaktadır (Ester, 2006: 7). Putnam'a göre güven, normlar ve ağlar gibi sosyal sermaye stokları, kendi kendilerini pekiştirici bir niteliğe sahiptirler ve birikerek çoğalırlar. Herhangi bir uğraşta gerçekleşen başarılı bir işbirliği, çeşitli bağlantılarla güveni oluşturacak, bu da bununla ilişkisi olmayan gelecekteki diğer işbirliklerini kolaylaştırıcı bir etki oluşturacaktır (Cohen ve Prusak, 2001: 27). Birikerek çoğalan sosyal sermaye, yine Putnam'a göre, politik katılımın ve ilginin azalması, güvenin yitirilmesi, aile yapısının değişmesi, göçlerle sosyal hareketliliğin artması, televizyon seyretme oranlarında dikkate değer artışların yaşanması gibi durumlarda da azalma eğilimi içerisinde olacaktır (Roberts, 2004: 475).

Karşılıklılık, karşılıklı fedakarlık, kolektif eylemler, işbirliği, güven, katılım ve etkileşim gibi kavramlar üzerinden şekillenen teorisinde Putnam, sosyal sermaye ve sivil toplum kavramlarını neredeyse eşanlamlı olarak kullanmaktadır. Onun sosyal sermaye ve sivil toplum arasında kurduğu bu bağlantının kökenleri Alexis de Tocqueville'nin sivil toplum ve demokrasi ile ilgili fikirlerine dayanır (DeFlippis, 2001: 786; Warde ve Tampubolon, 2002: 158). Putnam'a göre bir toplumdaki sosyal sermayenin boyutu o toplumdaki toplumsal birlik oluşturma ve ortaklık kurma dereceleri ile bağlantılıdır. Bu dernekleşme ve ortaklık kurma becerileri de kolektif normlar ve güven aracılığıyla çoğaltılmakta ve ilerletilmektedir. Yine Putnam'a göre sosyal sermaye, o toplumdaki yurttaş katılımıyla da doğru orantılıdır. Toplumsal katılım ne kadar fazla olursa o toplumda sosyal sermayede o kadar fazla gelişecektir (Şan, 2007: 75). Gönüllü birliktelikler oluşturma derecesi ve katılım oranlarındaki yetersizlikler ise sosyal sermaye miktarında bir azalmaya yol açacak, bu da sosyal ve ekonomik eşitsizlikleri artıracaktır (Silva ve Edwards, 2004: 3). Özetle Putnam'ın teorisinde sosyal sermaye hem güçlü devletin, hem güçlü toplumun hem de güçlü ekonominin kaynağıdır.

Sosyal sermaye kavramını ilk dönem çalışmalarında tümüyle olumluyan Putnam, daha sonraki çalışmalarında bu görüşünden vazgeçerek sosyal sermayenin pozitif sonuçlar kadar negatif sonuçlar da üretebileceğini iddia etmektedir. Ona göre sosyal sermayenin etkisinin negatif ya da pozitif olması, ağların niteliğine bağlı olarak gerçekleşecektir (Putnam, 2008: 2).

Woolcock'un bağlayıcı (bonding) ve köprü kuran (bridging) sosyal sermaye kavramsallaştırmasından hareket eden Putnam'a göre köprü kuran sosyal sermaye, farklı insanların biraraya geldikleri homojen olmayan sosyal ağlara atıfta bulunurken; bağlayıcı sosyal sermaye, benzer insanların biraraya geldikleri türdeş ağlara atıfta bulunmaktadır. Bu önemli bir ayrımdır, çünkü köprü kuran ağların dışsallıklarının pozitif olma olasılığı yüksekken, bağlayıcı ağların negatif dışsallıklar üretme riski daha fazladır. Türdeş olmayan birliktelikler kişiler arası güveni artırarak ve toplumsal bağları kuvvetlendirerek sosyal sermayenin oluşumunda önemli roller üstlenebilmektedir. Homojen birliktelikler de böylesi olumlu fonksiyonlara sahip olmakla birlikte, özellikle çok dinli ya da çok uluslu toplumlarda sosyal bölünmelere neden olabilmektedir (Norris, 2003: 3-4). Bu nedenlerle Putnam'ın teorisinde, bireylerin işbirliği halinde ve etkin bir şekilde hareket etmelerini kolaylaştırdığı için ilk başta tümüyle olumlanan sosyal sermaye daha sonradan üretebileceği negatif dışsallıklar göz önünde bulundurularak ağların niteliğine göre değerlendirilmesi gereken bir konudur. Bu husulara karşın putnam, sosyal sermayenin belirli şartlarda kötüye kullanıldığını her ne kadar kabul etmek istese de, Putnam, sosyal sermayenin karşı konulamaz derecede iyilik için kullanılan bir güç olduğu konusundaki inancını da sürdürmektedir (Field, 2006: 104; Warren, 2001: 6).

Yukarıda yapılan açıklamalardan anlaşılacağı üzere sosyal sermaye toplum boyutunda, topluluk ve grup boyutu ile birey boyutunda olmak üzere birçok farklı açıdan tanımlanabilmektedir. Adler ve Kwon ise tanımlamaları dışsal, içsel ve hem dışsal hem içsel olarak gruplandırmıştır. Aşağıda yer alan çizelge 2 Adler ve Kwon tarafından yapılan tanımlama gruplarını açıklamaktadır (Adler ve Kwon, 2002: 17).

Çizelge 2. Adler ve Kwon'a Göre Sosyal Sermaye Tanımları

	ARAŞTIRMACILAR	TANIM
DIŞSAL	Baker	"Aktörlerin spesifik sosyal yapılardan elde ettikleri ve sonra kendi ilgilerini takip etmekte kullandıkları bir kaynak; aktörler arasındaki ilişki, değişimleri yaratmaktadır."
	Belliveau, O'Reilly,&Wade	"Bireyin kişisel ağı ve seçkin kurumsal bağlantıları"
	Boxman, De Graaf&Flap	"Destek sağlayabileceğini beklediğiniz kişilerin sayısı ve bu kişilerin kendi kullanımında olan kaynaklar."
	Burt	"Finansal veya beşeri sermaye kullanma imkânı sağlanan arkadaşlar, iş arkadaşları veya daha genel kontaklar."
	Knoke	"Sosyal aktörlerin örgüt içinde ve örgütler arasında diğer sosyal aktörlerin kaynaklarına erişim kazanmak için ağ bağlantıları yaratmaları ve bunları harekete geçirme süreci."
	Portes	"Aktörlerin sosyal ağlara veya diğer sosyal yapılara üyelikleri sayesinde çıkarlarını koruma yeteneği."
İÇSEL	Brehm&Rahn	"Kolektif eylem sorunlarının çözümünü kolaylaştıran vatandaşlar arasındaki kooperatif ilişkiler ağı."
	Coleman	"Sosyal Sermaye, fonksiyonu ile beraber açıklanmaktadır. Sadece tek bir varlık olmayıp, ortak iki özelliği olan bir dizi varlıktır. "
	Fukuyama	"İnsanların gruplarda ve örgütlerde ortak amaçlar için birlikte hareket etmeleri."
	İnglehart	"Gönüllü derneklerin kapsamlı ağlarında meydana çıkan güven ve hoşgörü kültürüdür."
	Putnam	"Karşılıklı fayda için koordinasyonu ve işbirliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyon özellikleri."
HEM DIŞSAL HEM İÇSEL	Loury	"Piyasada değerli beceri ve özelliklerin kazanılmasına katkıda bulunan veya yardımcı olan ilişkiler arasında doğal biçimde oluşan sosyal ilişkiler."
	Nahapiet&Ghosal	"Bir bireyin veya sosyal birimin sahip olduğu ilişkiler açısından sağlanan ya da bunun aracılığıyla elde edilen ve içine gömülmüş gerçek ve potansiyel kaynakların toplamıdır."
	Pennar	"Bireysel davranışı ve o suretle ekonomik büyümeyi etkileyen sosyal ilişkiler ağı."
	Schiff	"İnsanlar arasındaki ilişkileri etkileyen ve fayda fonksiyonu ve/veya üretimin gidileri olan sosyal yapının unsurları."

Kaynak: Adler Paul S.Kwon Seok-Woo. (2002). "Social Capital: Prospects For A New Concept", A study of the US capital markets

Sosyal ağılara gömülü kaynaklar, başkalarının sahip olduğu kaynaklara bireyin doğrudan ya da dolaylı bağlantıları olmasıdır. Ağ konumları, yapısal boşluk ve bağ gücü açısından değerlendirilmektedir. Ağ konumları bireyin ağlar içindeki yerini belirleyerek sosyal sermayesini göstermektedir. Yapısal boşluk kuramı, iki farklı ağı birleştiren bireylerin sağladığı faydaları araştırmaktadır. Bağ gücü kuramı ise, güçlü ve zayıf bağların etkilerini incelemektedir. Zayıf bağların sosyal kaynaklara erişimdeki yeri, Granovetter tarafından dile getirilmektedir. Bir bağın gücü, bağı niteleyen zaman miktarı, duygusal yoğunluk, samimiyet ve karşılıklı hizmetlerin bileşimi olarak açıklanmaktadır. Bu prensibin, nüfuzun ve enformasyonun yayılması, hareketlilik fırsatları ve topluluk örgütleri üzerinde olan etkisi açıklanmaktadır. Ayrıca zayıf bağların birleştirici gücü ve daha fazla bilgi aktarımı sağladığı vurgulanmaktadır (Grootaert, 1998; 3).

Literatürde sosyal sermaye kavramına yönelik olarak yapılan tanımlamalardan hareketle kavramı işletmenin amaçlarına ulaşabilmesine yönelik olarak çalışanların sahip olduğu dürüstlük, güven, paylaşma isteği ve ortak hareket edebilme yetenekleri olarak tanımlayabiliriz. Bir başka ifadeyle sosyal sermaye, sosyal değerlerin, bireyleri eşgüdümlü çalışmaya ve ortak hareket etmeye teşvik eden bir iç mekanizmadır.

2.1.2.1.4. Bourdie, Coleman ve Putnam: Ortak Noktalar ve Ayrışmalar

Üç araştırmacı da farklı tanımlara kavuşan sosyal sermaye, yine her üç araştırmacıya göre farklı amaçlarla edinilmeye çalışılmaktadır. Örneğin, sosyal yapının kendisinden çok sonuçlarına odaklanan Bourdieu'da sosyal sermaye ediniminin tek amacı vardır, o da asıl gaye olan ekonomik sermayeyi maksimize etmektir. Ona göre sosyal sermaye, kapitalist toplumlarda bireylerin kendi ekonomik durumlarını sermayelerini iyileştirmenin bir aracıdır (Gabbay ve Leenders, 2008: 3; Winter, 2000: 5). Coleman'a göreyse, sosyal sermaye beşeri sermayenin daha etkin olarak kullanılması için edinilmeye çalışılır. Beşeri sermaye teorisinin bireyci ön

kabulüne karşı çıkan Coleman'a göre, insanlara yapılan yatırımlar ne olursa olsun tek başına, önemli getirilerle sonuçlanmaz. Bireylerin işgal ettikleri mevkiler ya da mensubu oldukları ağlar da söz konusu getirilerde belirleyici bir role sahiptir (Cohen ve Prusak, 2001: 21). Bu yüzden beşeri sermaye yatırımlarının getirilerini maksimize etmeye çalışan birisi, ilişkilerin gücüyle tanımlanan sosyal sermayeyi de göz önünde bulundurmalıdır. Putnam'ın teorisi, sosyal ağların veyahut da ilişkilerin bireylere kişisel çıkarlarına ulaşabilmelerini kolaylaştıracak kaynaklar sunduğunu iddia eden bu iki araştırmacıdan bu noktada ayrılmaktadır. Ona göre, kişisel eylem ve amaçlardan ziyade önemli olan kolektif eylemdir ve amaçlanansa daha toplumsal düzeyde etkin demokrasi ve iyi işleyen bir ekonomidir. Aşağıda çizelge 3'te Bourdieu, Coleman ve Putnam'a göre sosyal sermaye tanım ve amaçları verilmiştir.

Çizelge 3: Sosyal Sermaye Kavramının Üç Klasik İsimde Farklılaşan Tanımları

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

Kaynak: Ian Winter. (2000). Towards a Theorised Understanding of Family Life and Social Capital, Working Paper 21, Australian Institute of Family Studies

Söz konusu farklılık üç araştırmacının analiz düzeylerinin de farklılaşmasına yol açacaktır. Mesela Bourdieu için sosyal sermaye bireysel boyutları olan bir kavramdır. Çünkü toplumlar, çok sayıda ve birbirinden farklı

alanlardan oluşmaktadır. Böylece her bireyin farklı alanlarda ve farklı yapılardan beslediği sosyal sermayesi toplumsal alanın farklı yapılarına yine bu bireylerce taşınacaktır (Siisiainen, 2001: 11). Sınıfsal rekabetteki bireyler üzerinden analizlerini yürüten Bourdieu sosyal sermayeye yönelik çalışmalarında, unvanlar arkadaşlıklar, klüp üyelikleri ve yurttaşlık gibi etiketlerle ilgilenmektedir. Coleman ise, Bourdieu'dan farklı olarak, sosyal sermayenin bireylerde somutlaştığı fikrine katılmamaktadır. Ona göre sosyal sermaye, daha ziyade bireylerin sosyal ilişkilerinden kaynaklanmaktadır (DeFlippis, 2001: 785) ve diğer sermaye biçimlerinin aksine, bireyler arasındaki ve bireylere bağlı ilişkilerin yapısına içseldir (Özügurlu, 2006: 191). Coleman, sosyal sermayenin sosyal ilişkilerden kaynaklandığını ileri sürmekle birlikte, bireylerin sosyal sermaye edinebilecekleri fikrine de tümüyle karşı çıkmamaktadır (DeFlippis, 2001: 785). Ona göre aslında sosyal sermaye, Bourdieu'dan farklı olarak, bireylerin sahip olduklarından ziyade kullanabilecekleri bir kaynaktır (Fritch, 2000: 15). Ancak netice itibarıyla, her ikisi de sosyal sermayeyi bireylerin kaynaklarını artırmalarında kullandıkları bir araç olarak görmektedirler (Winter, 2000: 3). Bireylerle, ancak daha fazla aile ve topluluk kategorisinde ilgilenen Coleman, aile tipleri, eğitsel nitelikler ve okul tipleri gibi konulara odaklanmaktadır (Silva ve Edwards, 2004: 3; Fram, 2003: 10).

Üç araştırmacının sosyal sermayeye ilişkin analiz kapsamaları şu şekildedir. Bourdieu'nun çalışmaları sınıfsal rekabetteki bireyler arasında olup, unvan, arkadaşlık ve yurttaşlık gibi unsurları içermektedir. Coleman'a göre analiz düzeyi aile ve topluluk dizgisindeki bireyler olup aile büyüklüğü, ailenin devingenliği, dini kuruluşlara üyelik ve ebeveynlerin evdeki tavırları gibi unsurlar içermektedir. Putnam'ın çalışmaları ise ulusal boyutta bölgeler olup gönüllü örgütlere üyelik, seçimlere katılım ve gazete okur-yazarlığı gibi unsurlar içermektedir (Silva ve Edwards, 2004: 3; Fram, 2003: 10).

Sosyal sermayeyi bireylerin bir özelliği olarak düşünen Bourdieu ve Coleman'ın tersine, Putnam sosyal sermayeyi topluluğun bir özelliği olarak ele almaktadır (Natioanal Statics, 2001: 9). Siyasal gelişimin genişliği, gazete okuma alışkanlığı, gönüllü kuruluşların ve spor kuruluşlarının yaygınlığıyla

ölçtüğü “sivil uğraşlar ağı” gibi konulara odaklanmaktadır (Özüğurlu, 2006: 197). Ancak belirtmelidir ki Putnam, her ne kadar sosyal sermayeyi topluluğun bir özelliği olarak ele alsada kavramın birey boyutunu da ihmal etmemektedir. Aslında Putnam’ın sosyal sermaye kavramsallaştırması, içerisinde bir mantığı barındırmaktadır. Onun kavramsallaştırmasıyla sosyal sermaye, hem “kamusal” hem de “bireysel” bir yüze sahiptir ve hem “kamusal yararlar” hem de “özel çıkarlar” sonuçlanmaktadır. Yani sosyal sermaye, hem ona yatırım yapan bireyler hem de toplum için faydalar sunar. Ancak Putnam’ın kavramsallaştırmasında sosyal sermayenin oluşumunda bireyler önem taşımakla birlikte, sosyal sermayenin nihai biçimi ve başarısında asıl önemli olan unsurun topluluk düzeyindeki değişkenler olduğu da belirtmelidir. Putnam bu durumu, aktif olmayan bir topluluktaki aktif bir bireyin, aktif bir toplumdaki aktif bir birey kadar sosyal sermaye oluşturamayacağı örneği üzerinden açıklamaktadır. Putnam’a göre, yine benzer şekilde aktif bir topluluktaki aktif olmayan bir birey, aktif olmayan bir toplumdaki aktif olmayan bir bireyden daha fazla sosyal sermaye üretecektir (Rea-Holloway, 2008: 18).

Analiz düzeylerindeki bu farklılaşmaya ilaveten kompleks ve oldukça farklı konuları çalıştığı görülen Bourdieu ile kıyaslandığında, Coleman ve Putnam’ın sosyal sermayeye ilişkin görüşlerinin oldukça spesifik ve formüle edilmiş olduğu söylenebilir. Bu, Coleman ve Putnam’ın görüşlerinin özellikle anketler aracılığıyla ampirik araştırmalara kolayca uyum sağlayabilmesine de imkan tanımaktadır (Silva ve Edwards, 2004: 3). Bunu, toplumdaki güç dağılımı ve kaynaklara erişim konularında Neomarksist yaklaşımdan etkilendiği açıkça görülen Bourdieu’nün çalışmaları için söylemekse zor görünmektedir (Natioanal Statics, 2001: 8).

2.1.2.2. Sosyal Sermayenin Varoluş Düzeyleri

Bourdieu, Coleman ve Portes gibi sosyal sermayenin önemli araştırmacıları analizlerini daha ziyade bireyler üzerinden yürütmekte ve çalışmalarında *bireylerin* sosyal ağlara erişerek iş fırsatlarından yararlanma

ya da duygusal destek alma anlamında nasıl kazanımlar elde ettiklerine odaklanmaktadır (Ferlander, 2007: 117; Adam ve Roncevic, 2003: 169; Lin, 2005: 15; Koka, 1999: 24-25).

Aşağıda yer alan çizelge 4'te sosyal sermayenin varoluş düzeyleri makro, orta ve düşük düzeyde verilmiştir.

Çizelge 4: Sosyal Sermayenin Varoluş Düzeyleri

Düzye	Yer	Biçim ve Bileşenleri	Çıktılar
Makro	Uluslar ötesi	Tarihsel, kültürel ve etnik bağlar temelinde sınırlar ötesi sosyal ağlar	Ekonomik işbirliği ve gelişme
	Ulusal	Geleneksel ve modern değerler, gelenekler ve uygulamalar İdeoloji	Uluslararası rekabet gücü
Orta (Mezo)	Kurumsal	Aile Eğitim Din	Sosyal bağlılık
	Örgütsel Toplumsal	Şirket Ağları Yönetim Felsefesi Sivil Toplum Kuruluşları Yurttaş Birlikleri	Güçlü performans
Mikro	Grup	Normlar Gayri resmi Kurallar	Refahın Dağıtımı
	Bireysel	Güven Arkadaşlık Gönüllülük İşbirliği Kaynaklara Erişim	Ekonomik akışkanlık ve diğer iyi yaşam şansları

Kaynak: Chen Xiangming. (2005). "Magic or Myth? Social Capital and Its Consequences in The Asian, Chinese and Vietnamese Contexts", Modernization and Social Transformation in Vietnam: *Social Capital Formation and Institutional Building*, Ed. Gerd Mutz ve Rainer Klump, Institut für Asienkunde, Hamburg, Germany, ss. 49-62

Konuya daha ziyade *kollektif açıdan* yaklaşan görüşlerse, literatürde sosyal bağlılık (social cohesion) ya da toplulukçu (communitarian) yaklaşım olarak isimlendirilmektedir. Bu yaklaşımda daha ziyade kollektif değerlerin oluşturulması ve sürdürülmesinde ağların, normların ve güvenin üstlendiği

hayati rol üzerinde durulur. Bu düzeyde sosyal sermayenin çoğunlukla “güven” hakkındaki anket sorularına dayanılarak ölçülmeye çalışıldığı görülmektedir. Sosyal sermayeyi kolektivitinin bir ürünü olarak ele almak, aslında onu hem bir nedene hem de bir sonuca dönüştürmek anlamına gelmektedir ve bu yaklaşım, bu yüzden eleştirilemeyecektir. Kolektif bakışa yönelen bir diğer eleştiri de güven kavramına atfedilen aşırı değerden kaynaklanmaktadır. Bu yaklaşım perspektifinde konuyu analiz edenler, güven kavramını sosyal sermayenin temel belirleyicisi gibi ele alma ve sosyal sermayeyi güvene indirgeme gibi hatalara düşmektedirler (Ferlander, 2007: 117).

Sosyal sermayenin bireylerin mi yoksa kolektivitinin mi bir ürünü olduğu tartışması literatürde devam etmekte birlikte, pek çok araştırmacı sosyal sermayenin her ikisine de ait olabileceğini iddia etmektedir. Lin'in işaret ettiği gibi, sosyal ilişkiler hem bireyler hem de kolektivite için faydalı (ya da zararlı) olabilir. Benzer şekilde Kawachi'nin de ifade ettiği üzere, sosyal sermaye ya bireylere ya da kolektiviteye ait değildir, o, her ikisine de ait bir değerdir (Ferlander, 2007: 117). Yani başka bir biçimde ifade etmek gerekirse, sosyal sermayeyi hem bir kamu malı hem de özel mal olarak değerlendirmek ve bu iki yönüne vurgu yapmak, onun sadece bir kamu malı (Coleman'ın iddia ettiği gibi) ya da özel mal olduğunu iddia etmekten (Fukuyama'nın iddiası gibi) daha yerinde bir kabullenme olacaktır (Suarez, 2005: 2).

2.1.2.3. Sosyal Sermayenin Boyutları

Genelde tek boyutlu bir kavram olarak ele alınıp çalışılmış olunmasına rağmen, sosyal sermayenin işleyişte ve uygulamada çok boyutlu bir kavram olduğu kabul edilmektedir. Bu boyutların her biri kavrama bir değer katmakla birlikte hiçbirisi tek başlarına kavramı tam anlamıyla anlatmaya yeterli değildir. Aslında tam da bu noktada sosyal sermayenin boyutlarının ne olduğunun ortaya koyulmasının gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Çünkü literatürde, kavramın farklı boyutlarından her birisinin sosyal sermayenin

kendisiymiş gibi ele alınması hatasına düştüğü görülmektedir. Sosyal sermayeye ilişkin diğer konularda olduğu gibi, kavramın boyutları hakkında da literatürde bir fikir birliği bulunmamaktadır. Aşağıda yer alan şekilde, Narayan ve Cassidy'e göre sosyal sermayenin; grubun nitelikleri, genelleştirilmiş kurallar, birliktelikler, girişkenlik, komşularla bağlantılar, gönüllülük ve güven olmak üzere yedi farklı boyutu vardır (Narayan ve Cassidy, 2001: 67).

Çizelge 5: Narayan ve Cassidy'nin Sosyal Sermaye Boyutları

Sosyal Sermaye	Grubun Nitelikleri	Paranın katkısı Katılım sıklığı Grubun mali kaynakları
	Genelleştirilmiş Normlar	Adalet ve Dürüstlük
	Birliktelikler	Birlikteliklerin nitelikleri
	Girişkenlik	Girişkenlik
	Komşuluk Bağlantıları	Komşunuzun çocuğuyla ilgilenip ilgilenmeyeceğiniz
	Gönüllülük	Gönüllü olma Başkasına yardım etme
	Güven	Aileye güven Komşulara güven İşverene güven Kamu çalışanlarına güven

Kaynak: Deepa Narayan ve Michael F. Cassidy (2001), "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory", Current Sociology, 49(2), ss. 59-102.

Bu boyutlardan gönüllülük kriterini ele alırsak, gönüllü organizasyonlara üye olmak sosyal sermaye oluşumunun bir aracı konumundadır. Bu tip örgütlere katılım hem sosyal bağlantıları ve işbirliğini

kolaylaştıracak hem de ilişkiler bireyler arasında güvenin oluşmasına yardımcı olacaktır (Anheir ve Kendall, 2002: 352). Çalıştığınız kurumda çalışma arkadaşlarınıza ve işverene karşı duyduğunuz güven bireylere arasındaki bağı kuvvetlendirecektir. Narayan ve Cassidy'e göre sosyal sermayenin bir diğer boyutu da komşuluk bağlantılarıdır. Komşularınızla olan ilişki düzeyiniz ve iletişimin kalitesi komşularınızla aranızdaki güveni arttıran bir unsur olacaktır.

Sosyal sermayenin normlar, güven ve sosyal ağlar olmak üzere üç temel boyutu bulunmaktadır. Aşağıda bu üç boyut hakkında açıklamalara yer verilmiştir.

2.1.2.3.1 Normlar

Toplumdaki ilişkilerce sağlanan ahlaki yargı ve standartları belirleyen normlar, kişileri ahlaki eylemlere sevk eden etkili yaptırımlardır. Bu etkili yaptırımlar sosyal sermaye literatüründe ayrı bir öneme sahiptirler. Normlara atfedilen bu önemin ardında normların sosyal sermayeyi üreten unsurlardan biri olarak görülmesi şeklindeki düşünce yatmaktadır (Rea-Holloway, 2008: 25; Kombarakaran, 2002: 14). Normların sosyal sermayeyi yaratma kapasitesi, onun toplumun yararı için bireylerin kendi çıkarlarından vazgeçmeyi öngörmesinden kaynaklanmakta, sosyal destek, statü, onur ve bunun gibi diğer ödüllerle desteklenen normlar, insanların kamu yararını gözetmesini gerektirmekte ve insanlar arasındaki bağları güçlendirmektedir (Özdemir, 2007: 74). Normların, literatürde sosyal sermayeyi yaratan bir unsur olarak ele alınmasının yanı sıra aynı zamanda normlar paylaşılan güven ve karşılıklılık duygusunun aracı mekanizması olarak da ele alınmaktadır (Rea-Holloway, 2008: 25). Bu düşünceye göre de normlar, toplum tarafından sürdürülen resmi veya gayri resmi yerleşmiş ortak davranış kuralları olduğu için aktörlerin gelecekte nasıl davranacaklarını belirleyecektir (Özdemir, 2007: 71). Bu ise, gelecekteki belirsizliği ortadan kaldıracak ve güven duygusunun yerleşmesini sağlayacaktır.

Sosyal sermayeyi üreten ve güveni yaratan bir faktör olarak normlara literatürde verilen bu önemi, Putnam'ın çalışmalarında da görmek mümkündür. Putnam'a göre normlar sayesinde herkes kurallara uymak zorunda kalacak bu duygu da sosyal sermayeyi ortaya çıkaracak aynı zamanda da sosyal sermaye kavramına kalıcılık sağlayacaktır (Rea-Holloway, 2008: 25).

Coleman'a göre normlar, sadece güçlü olduğunda bir toplulukta sosyal sermaye üretilebilecek ve sürdürülebilecektir. Normlar değerli olarak algılanıyorsa ya da dışsal bir ödül veya ceza söz konusu ise içselleştirilecek ve takip edilecektir. Burada önem kazanan bir diğer husus da ağ kapalılığıdır. Buna göre bir ağ ne denli kapalı olursa, paylaşılan normlar da muhtemelen o kadar fazla olacak, ağdaşların birbirlerine duydukları güven artacak ve her iki durumda da sosyal sermayenin üretim şansı artacaktır. İlaveten bir ağ ne kadar kapalıysa, bireylerin normlara uyma olasılığı da, bireyler normların uygulanmasını sağlamaya ve normları güçlendirmeye birlikte çalışacaklarından o kadar artacaktır. Tersine ağ kapalılığı azaldıkça, bireyleri normlara uygun hareket etme olasılıkları da azalacaktır (Rea-Holloway, 2008: 15).

Coleman, sosyal sermaye tartışmalarının merkezine aldığı normların ve güvenin sosyal yapının işleyişindeki rolünü, NewYork Mücevher Piyasası örneğinden hareketle açıklamaktadır. Bu piyasada tüccarlar, herhangi bir önlem olmadan yüksek değerli mücevherlerini değiş tokuş ederler. Bu değiş tokuşu sağlayan en büyük kaynak, piyasada işlemleri gerçekleştirenlerin birbirlerine duydukları güvendir. Kapalı, sıkı ilişkilerin hakim olduğu bir yapıda hareket ediyor olmaları bu piyasaların üyelerini herhangi bir sahtekarlıktan alıkoymaktadır. Her üye, yakın ilişkilerin yaşandığı bir toplulukta, bir normu ihlal ettiği zaman topluluktan ve pazardan çıkarılacağını bilir. Yani bu toplulukta güven sayesinde değiş tokuş daha kolay yapılır, bireyler arası güven normu gelişmiştir. Bireyler norm ihlallerinde, bilginin yayılması sonucu topluluktaki herkesin bunu duyacağını ve kendilerine gerekli yaptırımların uygulanacağını bilirler (Özdemir, 2007: 76).

2.1.2.3.2 Güven

Güven, her ne kadar sosyal sermaye literatürünün en tartışmalı boyutlardan birisi olarak karşımıza çıksa da Coleman, Putnam ve Bourdieu güveni, sosyal sermayenin temel ögesi olarak açıklamışlardır (Field, 2006: 91-92). Bazı araştırmacılar ise, güveni, sosyal sermayenin bir ön koşulu, bir göstergesi, bir ürünü, ondan sağlanan yarar olduğu kadar, aynı zamanda diğer yararların elde edilmesini mümkün kılan unsurlardan birisi olarak görmektedir. Örneğin, Fukuyama ve Uslaner'de güven, sosyal sermayenin ana unsuru ve belki de kendisi haline gelir. Fukuyama'ya göre sosyal sermaye, *"bir toplumda ya da bir toplumun belli bölümlerinde güvenin hüküm sürmesinden doğan kapasite"* iken, Uslaner'e göreyse (1999: 2) sosyal sermaye, *"bir değerler sistemini, özellikle de sosyal güveni"* yansıtmaktadır (Field, 2006: 88).

Risk toplumunda yaşamı kolaylaştıran güven aynı zamanda sözleşmelerden doğan boşluğu da doldurmaktadır. İstikrarlı bir toplumsal yaşamı oluşturmak ve korumak için sözleşmelerle, yaptırımlarla düzenlenmiş güvenilir sistemlere ihtiyaç vardır. Ancak bu hiçbir zaman tek başına yeterli olmamakta üstelik yüksek maliyetler içermektedir. Kaldı ki Durkheim'in dediği gibi, *"bir sözleşmede her şeyi sözleşmeye geçirmek de mümkün değildir"*; nitelikli bir ortaklaşa yaşam, caydırıcı önlemlerin ötesinde gönüllü işbirliğini sağlayacak değerlerle yaratılır. Bu anlamda güven, toplumun bütününe ilgilendiren yararlı sonuçlar için, bireyleri gönüllü olarak işbirliğine iten ve bu yolla iyi toplumun oluşturulmasını kolaylaştıran temel değerdir (Erdem ve Janset, 2003: 9).

Güvenin oluşmaması ise, sosyal sermaye açısından bağlamın yoksullaşmasına, toplumun düşük sinerjiyle çalışmasına neden olmaktadır. Düşük güvenli bir toplumdaysa ekonomik işlemlerin maliyetleri görece olarak yükselmekte ve işlemlerin standartlaşarak geniş alanlara yayılması zorlaşmakta, bu da sermaye piyasalarının gelişmesini ve mali kuruluşların etkin işleyişini engellemektedir (Sargut, 2006: 107).

Bir toplumda üç farklı formda vücut bulacak olan güvenin ne boyutlarda gerçekleşeceği ise toplumsal yapının özelliklerine göre belirlenecektir. Buna göre (Özdemir, 2007);

(i) Grubun homojenliği arttıkça güven daha yüksek seviyelerde gerçekleşecektir. Yani grup, gelir düzeyi, eğitim seviyesi ve kültürel değerler bakımından birbirine benzeyen insanlardan meydana geliyorsa bu insanlar arasında güven üst düzeyde gerçekleşecektir.

(ii) Sosyal ağın, daha büyük bağlantılara sahip olması durumunda da güven daha yüksek seviyelerde gerçekleşecektir. Eğer insanlar kendilerini çevreleyen bir sosyal ağ içerisinde rahat hareket etme alanları buluyorlarsa, yani içerisinde buldukları ortam kendilerini kısıtlamıyorsa güvenin üst düzeyde gerçekleşmesi mümkün olacaktır.

(iii) Bir toplumda farklılaşma seviyesi arttıkça güven seviyesi de düşecektir. Modern yaşamla birlikte dış dünyanın artan karmaşıklığı bireyde 'temel güven' duygusunun oluşması yönünde en büyük engellerden biri olmuştur.

(iv) Sosyal değişimin artması da güven seviyesinde bir azalmaya yol açabilir. İnsanların yaşamlarında meydana gelen hızlı değişimler, insanlar arasında güvenin azalması ile sonuçlanabilir.

2.1.2.3.3. Sosyal Ağlar

Sosyal ağlar, sosyal sermaye literatüründeki bir başka merkezi unsurdan birisidir ki sosyal sermayenin hemen hemen tüm tanımları bireyler arasında ya da bireylerle gruplar arasındaki ağlara atıflar üzerinden yapılmaktadır. Örneğin hem Bourdieu hem Coleman hem de Putnam kendi sosyal sermaye tanımlarında ağların önemine işaret etmektedirler. Coleman'a göre, sosyal sermaye bireyler arasındaki ilişki yapılarında var olmakta, diğer bir deyişle sosyal sermaye ağlara katılımın kolektif bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bourdieu'ya göre ise ağlar, yalnız sosyal sermayenin ne olduğunun anlaşılmasıyla ilgili bir şey değildir, buna ilaveten

sosyal ağlar arzulanen sonuçlara ulaşmada sosyal sermayenin nasıl kullanıldığını açıklamada da anahtar bir değişkendir. Bourdieu ve Coleman'a ilaveten, Putnam da sosyal sermaye kavramsallaştırmasında ağlara önem vermektedir çünkü ona göre ağlar, genelleştirilmiş karşılıklılığı kolaylaştıracak ve karşılıklı güveni güçlendirecektir. Bunun sonucu olarak da başarılı ağ yapılarında işbirliği ve iletişim kolaylaşacak ve bireylerin kolektif eylemlerde bulunma olasılığı artacaktır (Ferlander, 2007: 52-53).

Putnam'a göre, tersi bir durumda, yani toplumdaki bağların azalması durumundaysa toplumun sosyal sermaye miktarında bir azalma yaşanacaktır (ReaHolloway, 2008: 27).

Sosyal sermayenin bu üç önemli yazarının sosyal sermaye kavramsallaştırmasında ağlara verdikleri önemi Cohen ve Prusak'da da görmek mümkündür. Onlara göre de sosyal sermaye bağlantılarıyla ilgilidir ve ağlar da insanlar arasındaki bu bağlantıların kendilerini en açık şekilde ortaya koyuş biçimleridir (Cohen ve Prusak, 2001: 84).

Benzer şekilde Burt de kendisinin "yapısal boşluklar" olarak isimlendirdiği bağların belirli biçimlerinin eylem ve hareketliliği kolaylaştırdığını ileri sürmektedir (ReaHolloway, 2008: 26-27). İster sosyal sermayenin bir ön şartı isterse de bir sonucu (bu çalışmada ise unsurlarından bir tanesi) olarak kabul görsün ağlar, sosyal sermayenin en önemli unsurudur. Bu yüzden ağ kavramı ile neyin kastedildiğinin net bir biçimde ortaya konması gerekmektedir. Heidt'in "bireyleri, grupları ve örgütleri çevreleyen kaynaklar ya da sosyal ilişkiler ağı ve bu ağlardaki bağların nitelikleri" olarak tanımladığı ağları Fukuyama "sıradan piyasa işlemleri için gerekli olanların ötesine geçen, gayri resmi normları ve değerleri paylaşan bireysel aktörlerden oluşan bir grup" olarak tanımlamaktadır. ReaHolloway'a göreyse, sosyal ağlar aralarındaki bağlantı kümelerini değişik tokuş eden bireylere, bağlantılırsa grup üyeleri arasındaki ilişkilerin, aktivitelerin, birlikteliklerin, düşüncelerin, paylaşılan tecrübelerin bir kombinasyonuna atıfta bulunmaktadır. Cohen ve Prusak'a göreyse sosyal ağlar, sadece tanışıklıklardan ibaret bir şey değildir ve birçok insanı tanıyarak da tek başına, bir ağın mutlaka bir parçası haline gelmek demek değildir. Ağ üyeliği

daha aktif bir özelliktir ve bir miktar zaman, enerji ve duygu yatırımı gerektirmekte, güçlü bir karşılıklılık potansiyeli içermektedir (Cohen ve Prusak, 2001: 86-87).

2.1.4. Sosyal Sermayenin Sermaye Boyutu Üzerine Açıklamalar

Sosyal sermayenin sermaye boyutu üzerine konuşmak konuya iki farklı açıdan bakmayı gerekli kılmaktadır. Bu bakışlardan ilki sosyal sermayenin sermaye boyuna itiraz eden ve sosyal sermayenin yanlış bir isimlendirme olduğunu iddia edenlerin görüşlerini içerirken, diğer bakış sosyal sermayenin tıpkı sermayenin diğer formları gibi sermaye olarak değerlendirilebileceği şeklindeki iddiaları içermektedir. Mesela Slow, sosyal sermaye etiketinin sermaye kısmına itiraz etmekte, sosyal sermaye adı altında ifade edilen unsurların sermayeyi oluşturan özellikleri taşımadığını belirterek bunlara sermaye denilmesini eleştirmektedir. Ona göre sosyal norm olarak ortaya çıkan, yaptırımları olan ve sonunda bireylerin davranışlarında içselleşen davranışlara sosyal sermaye yerine *davranış kalıpları* denmesi daha uygun olacaktır. Sobel de, Slow gibi sosyal sermayenin sermaye kısmına itiraz edenlerdendir (Sobel,2002: 144). Sobel'e göre sermaye,

- (i) Zaman içerisinde genişleme,
- (ii) Gelecekteki fayda için üzerinde önceden düşünülmüş bir fedakarlık ve
- (iii) Devredilebilirlik

olmak üzere üç temel karakteristiğe sahiptir. Sosyal sermayeyse, geleneksel anlamdaki sermayeden farklı olarak maddi bir fedakârlığı gerektirmediği gibi hesaplı bir çabanın da ürünü değildir ve yine sosyal sermaye bir kişiden diğerine transfer edilememekte yani devredilememektedir. Tüm bunlara dayanarak Sobel, sosyal sermaye etiketinin yanlış bir benzeşimin ürünü olduğunu düşünmektedir. Arrow da, benzer bir mantıktan hareketle sosyal sermaye denilen şeyin, aslında hiç de sermaye olmadığını, çünkü zaman

içerisinde genişlemediğini, ilerideki bir fayda için şimdiden bir fedakârlık gerektirmediği gibi, devredilemediğini iddia etmektedir. Adler ve Kwon'a göre de sosyal sermayenin sermaye kısmı tamamen bir benzeşimden ibaret olup, kavram bu benzeşimin ötesinde gerçekten bir sermaye özelliği taşımamaktadır. Ancak ne var ki, bu benzeşim o kadar sık kullanılmaktadır ki bu, sermaye benzetmesinin zararlı yönlerini görmemizi engellemektedir (Adler ve Kwon, 2002: 22). Fine'ye göre de (Fine'dan aktaran Sabatini), sermaye sosyaldir, onun kurumsal ve sosyal bağlamın dışında üretimini düşünemeyiz. Çünkü onun mevcudiyeti belirli bir sosyoekonomik sisteme, yani kapitalizme bağlıdır. Kapitalizmin içerisinde sermayenin sosyal yönü, sınıfsal yapılanma ve çatışma ilişkilerinde yer alır. Bu bağlamda Fine'a göre, her şeyden önce tarihsel anlamda "sosyal" olan "sermaye"dir ama sosyal sermayeye ait olan "sosyal" bir "sermaye" değildir. Ancak literatürde sosyal sermaye kavramının sosyal boyutuna ilaveten sermaye boyutunu da içerdiğini düşünenler de yok değildir. Sosyal sermayenin, sermayenin pek çok formundan biri olduğu yönündeki inanca katılanlar bu yöndeki iddialarını, tıpkı sosyal sermayenin sermaye olmadığını iddia edenler gibi, ama bu sefer farklılıklardan ziyade sosyal sermayenin diğer sermaye şekilleri ile benzerliklerini göstererek desteklemeye çalışmaktadırlar. Mesela Paldam ve Svendsen, sosyal sermayenin sermaye kısmını açıklamak amacıyla ekonomik anlamda genel kabul gören sermayenin işleyiş mantığından hareket etmektedirler. Onlara göre, sermaye denilen şey birikimseldir ve sermaye stoku hem kullanıldığı hem de kullanılmadığı durumlarda yatırıma, aşınmaya ve çürümeye maruz kalmakta, hem üretimin hem de tüketimin konusu olabilmektedir (Paldam 2000, 1-37). Dolayısıyla sermayenin mantığında yer alan bu özellikler (birikimsel olması, yatırıma, aşınmaya ve çürümeye maruz kalması, üretime ve tüketime konu olabilmesi) sosyal sermaye için de geçerli ise sosyal sermayeyi sermayenin bir formu olarak ele almak hem doğru hem de kaçınılmaz olacaktır.

Sosyal sermayenin bir sermaye çeşidi olarak değerlendirilebileceğini düşünenlerin bu yöndeki iddialarını desteklemede kullandıkları bir başka benzeşim de sosyal sermayenin diğer şekilleri gibi üretime ve tüketime konu olabilmesidir. Mesela Coleman, sosyal sermayenin tıpkı sermayenin diğer

formları gibi üretilebileceğini, şayet yeniden üretilmezse tükenebileceğini iddia etmektedir. Putnam da, bu çerçevede aynı görüşe katılmaktadır. Ona göre de, ne kadar fazla insan işbirliğine giderse sosyal sermaye o kadar artacak, tersine ne kadar az işbirliğine gidilirse de toplulukların sosyal sermaye stoku azalacaktır (National Statistics, 2001: 7).

Fukuyama'ya göre, sosyal sermaye üretilebilen bir şeydir ama bu üretim, sermayenin diğer alanlarındaki gibi rasyonel yatırım kararlarıyla oluşturulamaz (Fukuyama, 2000: 42). Örneğin birey, bilgisayar programcısı ya da makinist olmak için mesleki eğitim görme ya da kolej eğitimi gibi beşeri sermaye alanına "yatırım" yapma kararını verebilir. Sosyal sermayenin edinilmesi ise tersine, bir topluluğun ahlaki normlarının alışkanlık haline gelmesini ve sadakat, dürüstlük gibi erdemlerin kazanılmasını ve bireylerin birbirlerine bağımlılığını gerektirir. Bundan başka, grup bir bütün olarak, güven kendi üyeleri arasında genelleşmiş bir nitelik kazanmadan önce ortak normları benimsemek zorundadır. Başka bir ifadeyle, sosyal sermaye bireylerin sadece kendi başlarına hareket etmeleri ile kazanılmaz, bireysel değerlerden çok sosyal değerlerin hâkim olmasına dayanır. Bu yüzden üretimi diğer sermaye çeşitlerine oranla daha zordur ama bir kez yaratıldı mı, yok edilmesi veya değiştirilmesi de aynı derece zor olmaktadır.

Field'in de ifade ettiği üzere, sosyal sermayenin, maliya da fiziksel sermayeyle benzerliği kasıtlıdır ve onu elinde tutanlara bir şekilde kazanç sağladığını ima etmektedir. En zayıf ve en genel formülasyonda iddia edilen şey sosyal sermayenin aktörlerin hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmak için kullanılabilen bir kaynak olduğudur. Terimin daha iddialı anlamına göre, sosyal sermaye fikri, tam olarak yatırım yapanlara fayda sağlayacak ölçülebilir kazançlara yol açan, sosyal ilişkilerde somutlaştırılmış, verimli bir yatırımı anlatan bir fikir olarak görülmelidir. Her iki durumda da sermaye teriminin kullanılmasına izin veren şey pozitif faydaların varlığıdır (Field, 2006: 98).

Bu kabulden sonra belirtilmelidir ki, sermayenin diğer formları ile sosyal sermaye arasında benzerliklerin kurulması bazı farklılıkların dikkate alınmasına engel olmadığı gibi, bu farklılıkların varlığı da sosyal sermayenin

sermaye olarak isimlendirilmesine de engel olmamaktadır. Örneğin, yukarıda da ifade edildiği gibi, yeterince tasarruf varsa fiziksel sermaye oluşturmak kolay olabilirken, sosyal sermaye genellikle çok kolay ve çok hızlı bir biçimde ortaya çıkmayabilir. Yine sosyal sermayenin, -fiziksel sermayenin aksine- kullanıldığında çoğunlukla arzı artmakta ve tam tersi kullanılmadığında da arzı azalmaya başlamaktadır. Sosyal sermayenin geleneksel sermayeye benzemeyen başka bir yönü de kamu malı olmasıdır. Buna göre sosyal sermaye, ondan yararlananların özel mülkiyetinde olan bir sermaye değildir. Havanın temizliğinden, sokakları güvenli kılmaya uzanan diğer kamu mallarında olduğu gibi sosyal sermaye özel birimler tarafından yeterince arz edilemeyebilir. Sosyal sermaye tipik olarak bir sosyal ortamdan diğerine transfer edilebilen bağlar, normlar ve güven içinde oluşmaktadır. Bu yüzden sosyal sermaye çoğunlukla diğer sosyal faaliyetlerin bir ürünü olarak sağlanmak zorundadır (Tüylüoğlu, 2006: 27). Aşağıda Çizelge 6'da sosyal sermayenin diğer sermaye formlarından farklılaşan özellikleri verilmiştir.

Çizelge 6: Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Formlarından Farklılaşan Özellikleri

<i>SERMAYE ŞEKLİ</i>	<i>ULAŞILABİLİRLİK</i>	<i>VERGİLENDİRME</i>	<i>BİRİKİM</i>	<i>DÖNÜŞÜM</i>
Ekonomik Sermaye	Hayır	Evet	Evet	Evet
Fiziksel Sermaye	Hayır	Evet	Evet	Evet
Beşeri Sermaye	Hayır	Hayır	Evet	Evet
Kültürel Sermaye	Hayır	Hayır	Evet	Evet
Sosyal Sermaye	Evet	Hayır	Evet	Evet

Kaynak: Kuşçu, M. Kemal (2006), *İş Yaşamında Sosyal Sermayenin Çalışanın Fiziksel ve Ruhsal Sağlığındaki Yeri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.s.30

Ulaşılabilirlik yönünden sosyal sermaye ulaşılabilirliğin konusunu oluştururken ekonomik sermaye, fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve kültürel sermaye bu kapsamda değildir. Vergilendirme yönünden ekonomik ve fiziksel sermaye verginin konusunu oluştururken beşeri, kültürel ve sosyal sermaye bu kapsama girmemektedir. Birikim yönünden beş sermaye türü de birikim ve dönüşüm unsuru olarak görülmektedir. Dönüşüm yönünden de yine aynı şekilde beş sermaye türü de dönüşüm kapsamına girmektedir.

Yine sosyal sermayenin, diğer sermaye biçimlerinden farklı olarak ilişkisel, yani yalnızca paylaşıldığı zaman var olabileceği de bir farklılık olarak belirtilmelidir (Narayan ve Cassidy, 2001: 60).

Sosyal sermayeyi diğer sermaye formlarından ayırtıran bir diğer temel özellik de daimi olarak ulaşılabilir olmasıdır. Çizelge 5'den de anlaşılacağı gibi kamusal bir değerlendirme içerisinde olmasa da sosyal sermaye diğer sermaye biçimlerinden ayrı olarak sosyal birlikteliklerin içerisinde doğal olarak var olan ve hemen ulaşılabilen bir biçimde gelişimini sürdürmektedir (Kuşçu, 2006: 13).

2.2. İlgili Araştırmalar

Sosyal sermayenin ölçülmesi, sosyal sermaye söylemine destek olmak ve bunun gelişmesi için çalışmaktan daha zor görünmektedir. Nitekim sosyal sermaye ile doğrudan ilgili olan unsurların çoğu söze dökülmemiş ve ilişkilere dayanıyor olması bu alanda, ölçüm ve sınıflandırmayı kolayca mümkün kılmamaktadır. Geniş ve kapsamlı göstergelerin yokluğunda toplumlarda var olan güven durumu en kabul edilir bir vekil konumunda bulunmaktadır. Bu konuda yapılan en önemli girişim Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey) gelmektedir.

Bu konuda geliştirilen teoriler içinde en fazla atfı yapılanı Amerikalı siyaset bilimci Robert Putnam ve Francis Fukuyama'nın yaptıkları

tanımlamalardan beslenenleridir. Putnam sosyal sermayenin ölçülmesinde bize sosyal ağların yoğunluğunu göstermektedir. Bu ağlar bir toplumda dernekleşme ve bu derneklere olan üyeliklerin oranına göre şekillenmektedir. Bu dernekler, kilise cemaatleri, okul aile birlikleri, Kızıl Haç, izcilik grupları kardeşlik dernekleri gibi teşekküllerden oluşmaktadır. Putnam'a göre komşularla vakit geçirme "bağlılık", insanların ne kadar güvenilir olduklarına dair görüş de güvenin göstergesi olmaktadır. Putnam daha sonraları bu konularda yaptığı çalışmalarda daha da detaya inerek sosyal sermaye endekslerinde bireylerin geçen bir yıl içinde yerel örgütlerin komitelerinde çalışıp çalışmadıklarını, her hangi bir örgütün ya da kulübün yönetiminde görev alıp almadıklarını ve bunun sayısını, üye olunan grup sayısını, okul ya da kent işleriyle ilgili halk toplantılarına katılım oranlarını, herhangi bir toplumsal projede çalışma oranlarını, gönüllü faaliyetlere ve arkadaşlara ayrılan zamanı, evde eğlenceye harcanan zamanı, her bin kişiye düşen sosyal ve sivil toplum sayısını ve yine her bin kişiye düşen kar amacı gütmeyen örgüt sayısını kullanmıştır.

2.2.1. Sosyal Sermayenin Belirleyicileri

İster bireysel isterse kolektif edinimin konusunu oluştursun sosyal sermayenin belirleyicileri, hem bu önerileri destekleyen kanıtların yokluğu hem de bu konuda tam bir fikir birliğinin bulunmaması dolayısıyla, çok fazla ve çeşitlidir. Örneğin Harper'n çalışmasında kişisel değerler, eğitim, tarih ve kültür, aile, çevre, tüketim alışkanlıkları vb. gibi farklı faktörleri sosyal sermayeyi belirleyen unsurlar olarak ortaya koymuştur (www.gnudung.com, 2008). Iyer vd.'ne göre (2005), sosyal sermayeyi bireylerin eğitim, yaş, gelir, etnik yapı gibi özellikleriyle, kişilerin yerleşim yerleri, ev sahibi olup olmadıkları, çalışıp çalışmadıkları gibi faktörler belirlemektedir (aktaran Öksüzler, 2006: 118).

Bu faktörlerden örneğin yaş, sosyal sermayenin önemli belirleyicilerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Bu kabulün arkasında, Putnam'ın kuramında yer alan "bireyin çeşitli grup ve derneklere üyelikleri ne

kadar fazla olursa, sosyal sermayesi de o derece fazla olur” şeklindeki açıklaması yer almaktadır. Bu kabulden hareketle sosyal sermaye çalışmalarında yaş, grup üyeliği bağlamında önemli bir değişken olarak incelenmektedir.

Yine bu araştırmalar orta yaş grubundaki bireylerin, sosyal gruplara veya kariyer odaklı ağlara daha çok üye olduklarını ve yeni ilişkiler geliştirme anlamında daha aktif olduklarını ortaya koymaktadır (Özdemir, 2007: 103-104). Sosyal bağlar, ilişkiler ve arkadaşlıklar yaşla birlikte büyüyüp gelişecek dolayısıyla sosyal sermaye de yaşla birlikte artacaktır. Ancak bunun tam tersi de iddia edilebilir ve sosyal sermaye için yapılan yatırımların ileri yaşlarda azalabileceği söylenebilir. Şöyle ki, fayda maksimizasyonu teorisine göre, bireyler ileri yaşlarda potansiyel faydaları azaldığı için sosyal sermayeye daha az yatırım yapma eğiliminde olabilirler. Bir başka açıklamaya göreyse, yaşlı bireyler fiziksel açıdan güçsüzdürler ve birçok formdaki sosyal faaliyetlere katılma hareketlilikleri zayıftır. Ayrıca sosyal sermaye ekonomik büyümeyi ve geliri etkilediği oranda, bu etki çalışmayan yaşlı bireyler için daha az önemli olacaktır, zira yüksek yaş grubunda bulunan kişilerin hayata ait beklenti ve planları azalmakta ve gelir artışı onlar için çok da önemli olmamaktadır (Öksüzler, 2006: 120). Ancak yaşlı bireylerin uzmanlıklarına duyulan güven dolayısıyla tavsiye almak ve bilgi paylaşmak için oluşturulan ağlarda daha önemli bir konumda yer alacakları ve eğer böyle bir ağda yer alabilirlerse de yeni ilişkiler geliştirebilme kapasitelerinin artacağı da bir başka gerçektir (Özdemir, 2007: 103-104).

Yine sosyal gruplara ve ağlara katılım bağlamında düşünüldüğünde *gelir düzeyi* de sosyal sermayenin önemli bir belirleyicisi olarak karşımıza çıkar. Şöyle ki, her şeyden önce bazı sosyal gruplara ve ağlara katılabilmek için belirli bir gelir düzeyine sahip olunması gerektiği ve yüksek gelir grubundaki kişilerin konumları gereği de daha çok sosyal bağlantıya sahip oldukları ileri sürülmektedir (Öksüzler, 2006: 120). Yani bireylerin sosyo-ekonomik düzeyleri onların ağlarının büyüklüğünü ve gelişimini belirleyecek, yüksek sosyo-ekonomik düzey bireyin farklı kişilere ulaşmasını sağladığı gibi daha yüksek statülü kimselere ulaşmasını da sağlayacaktır. Yüksek sosyo-

ekonomik düzeye sahip olma, bireyin diğerleriyle ilişki kurmak için kendine güvenini ve karşısına çıkan fırsatları arttırabilmekte; böylelikle birey, daha fazla sayıda ağa üye olabilmektedir (Özdemir, 2007: 108).

Sosyal kabiliyetlerin gelişmesini sağlayan *eğitim* de sosyal sermayenin düzeyini belirleyecektir. Eğitim, sosyal sermaye için ilk yatırım gibidir. Grup çalışması, yardımlaşmayı öğrenme, başkalarının ihtiyaçlarını ve isteklerini anlama gibi özellikler eğitim yoluyla kazanılır. Eğitimle bireyler başkalarına güvenebileceklerini, yardımlaşma, sosyal ağlar ve katılımın pozitif faydalar sağlayabileceğini öğrenir. Eğitimle birlikte birey, sosyal faaliyetlere katıldığı ölçüde toplumda yaşıyor olmanın faydalarını öğrenir. Eğitimin bireye tüm bu getirileri aynı zamanda onun sahip olacağı sosyal sermaye miktarını da etkileyecektir. Bireyler almış oldukları eğitimle sözü edilen vasıflara ne derece sahip olurlarsa sahip olacakları sosyal sermaye miktarı da o düzeyde fazla ya da az olacaktır (Öksüzler, 2006: 120). Şöyle ki, eğitim sayesinde daha fazla sosyalleşen bireyler, ağlara girme fırsatlarını yükseltecekler, bilgi sahibi oldukları gruplara daha kolay girebilecekler ve böylelikle daha çok grup üyeliliğine sahip olacaklardır. Bireyin eğitim düzeyi, aynı zamanda onun daha iyi eğitilmiş, daha yüksek sosyo-ekonomik geçmişe sahip kişilerle ilişki kurmasını da sağlayacaktır. Örneğin, yöneticinin iyi bir işletme okulundan mezun olması, o yöneticinin diğer başarılı yöneticilerle ilişkisini kurmasını ve devam ettirmesini kolaylaştıracaktır ve bu ilişkiler de örgüt yararına olacak faaliyetleri etkileyebilecektir. Eğitim düzeyi düştükçe bireylerin çevreleri sınırlanmaktadır; özellikle eğitim düzeyi ile iş bulma arasında doğrusal bir ilişki olduğu varsayıldığında, çalışma hayatına giremeyen bireyin yeni ağlar oluşturması daha da zorlaşacaktır. Özellikle bazı gruplara üyelikler, refah seviyesi arttıkça yükselmektedir; bu noktada iş bulamayan veya geçim sıkıntısı çeken bireylerin ağlara katılmaları da çok olası gözükmemektedir (Özdemir, 2007: 108-109).

Ağa katılma ve ağ birleşimi, dolayısıyla sosyal sermaye düzeyini belirleyen bir başka belirleyici hususa *cinsiyettir*. Birçok araştırmada kadınların sosyal sermayeyi yaratmada ve arttırmada erkeklere kıyasla birtakım dezavantajlara sahip oldukları ortaya çıkmaktadır. Örgütlerde

kadınların daha az sayıda ağa üye oldukları ya da mevcut ağlardan uzak tutuldukları görülmektedir. Erkek çalışanlar, kadın çalışanları yeterince güçlü ve etkili görmediklerinden onları ağlarına almak istememektedirler. Bu cinsiyet farklılığı, ağ kompozisyonunda kendini daha fazla göstermektedir.

Ağın homojen bir birleşimi olması, etkileşim içinde olan bireylerin benzer özellikler taşımasını ifade eder. Ağın birleşiminin homojen olması, bir başka ifadeyle bireylerarası benzerlik, iletişim kolaylığı sağlar, davranışların öngörülebilirliğini artırır, güven ve karşılıklı olmaya dayalı ilişkileri güçlendirir. Aynı departmanda çalışanlar veya aynı işi yapanlar, aynı sıkıntıları veya mutlulukları paylaşacaklarından bu ortaklık, aralarındaki etkileşimi kolaylaştırır. İlişkide oldukları kişilerle benzer demografik özelliklere sahip olmak, onların ilişkiden elde edeceği yararı artırır. Buna karşın örgütlerin erkek yoğun olması, kadınların hemcinsleriyle ilişkiler kurmasını zorlaştırmaktadır; bu nedenle de kadınlar, örgüt içinde erkeklere kıyasla daha az sayıda homojen ilişkiler geliştirmektedirler. Oysa homojenlik, güçlü, güven esaslı ilişkiler sağlarken; heterojenlik, daha zayıf ilişkiler sağlamaktadır.

Ibarra (2007), erkeklerin çok daha güçlü homojen ilişkiler kurarken; kadınların arkadaşlık, sosyal destek gibi amaçlarla homojen ilişkiler kurduğunu, kariyere yönelik amaçlar içinse heterojen ilişkiler kurduğunu bulmuştur. Bu durumda kariyere yönelik amaçlarda erkekler, kadınlara kıyasla sosyal ağların olumlu sonuçlarından çok daha fazla yararlanmaktadır. Benzer bir sonuç, kariyer geliştirme ve ağ ilişkilerinde de elde edilmiştir; bir kariyer geliştirme stratejisi olarak ağ kurma davranışlarında bulunmak, kadınlara kıyasla erkeklerde daha olumlu sonuçlara neden olmaktadır. Kadınların ağlarının heterojen bir kompozisyona sahip olması yanında, ağları daha az çeşitlilik göstermektedir; kadınlar örgütlerde daha çok yakınlık esaslı ilişkiler geliştirirken; erkekler kariyerlerinde fayda getirecek ilişkiler geliştirmektedir. Bu sonuç ise kadınların kariyerlerine yönelik amaçları için ağlarından daha az faydalandıklarını göstermektedir.

Burt (2001), büyük bir işletmede 300 kişiyle yaptığı çalışmada, erkeklerin yapısal boşlukları zengin olan ilişkiler kurarak daha hızlı yükseldiklerini, kadınların ise küçük ağlarda güçlü ilişkiler kurarak daha yavaş

yükseldiklerini bulmuştur. Sosyal ağların oluşumunda veya biçimlenmesinde cinsiyet temelli farklılıklar mevcuttur; fakat bunu sadece erkeklerin örgütlerde sayıca baskın olmasıyla açıklamak yetersiz kalmaktadır (Özdemir, 2007: 104).

Moore'a (2002) göre sosyal yapıdan kaynaklanan olanak ve kısıtlılıklar, ağlardaki cinsiyet farklılığının temelini oluşturmaktadır. İşgücünde kadın ve erkeğin farklı pozisyonlarda olması, evlilik rolleri, aile ilişkileri kadınların ağ kurmadaki olanaklarını veya kısıtlılıklarını oluşturabilmektedir. Ev dışındaki işler, yüksek gelir, daha çok erkek için yapısal olanakken, ev ve çocukla ilgili sorumluluklar kadın için yapısal kısıtlılığı oluşturmaktadır. Örneğin bir araştırmada erkeklerin iş çıkışı arkadaşlarıyla yemeğe gitmesi gibi ağ kurma veya sürdürme davranışları sergilerken; kadınların ev ve çocukla ilgili sorumlulukları nedeniyle bu davranışları daha az sergiledikleri bulunmuştur. Bunlara ilave olarak örgüt yaşamında kadınlar, kendilerini geliştirecek ve yeteneklerini gösterecekleri fırsatlarla daha az karşılaşmaktadırlar. Bütün bu olgular bir araya geldiğinde ise kadınlar, erkeklere oranla ağlara daha az katılmakta ve kariyer gelişimleri için oldukça önemli olan sosyal sermayeye daha düşük derecede sahip olmaktadır. Özellikle kadınların iş yaşamına aktif olarak katılma oranlarının az olduğunu, daha düşük ücretle çalıştırıldıklarını gösteren araştırma bulgularında sosyal sermaye veya sosyal ağların önemli bir açıklayıcı olduğu düşünülmektedir (Özdemir, 2007: 104-106).

Bu bağlamda sosyal sermaye ile ilişkili olduğu düşünülen bir başka değişkense bireylerin *medeni halleridir*. Evli ve dul olan bireyler, bekar veya boşanmış bireylere kıyasla ağlarda daha yakın, daha uzun süreli ilişkiler kurdukları gibi, daha farklı ağlara da dahil olmaktadır. Yakın, uzun süreli ilişkiler sayesinde sosyal destek alabildikleri gibi, farklı ağlar sayesinde amaçlarına, hedeflerine ulaşmada sosyal ilişkilerinden yararlanabilmektedirler. McPherson, ağ kompozisyonu açısından bekar erkeklerin cinsiyet açısından farklılaşmış ağlara dahil olduklarını; dul veya boşanmış kadınların kendi cinsiyetlerinden oluşan ağlara dahil olduklarını saptamıştır (Özdemir, 2007: 106).

Yine bireysel düzlemde sosyal sermaye edinimini belirleyen bir başka husus da bireylerin *meslekleri ve statüleridir*. Yapılan araştırmalar, yönetici olanlarla yönetici olmayanlar arasında sosyal sermaye unsurları açısından birtakım farklılıklar olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bağlamda yapılan bir araştırma yöneticilerin, yönetici olmayanlara göre daha fazla örgütsel üyelikleri olduğuna işaret etmektedir. Yöneticiler, işlerinin gereği olarak diğer örgütlere kaynak bağımlılıkları olduğu için belirsizliği yönetmek ve daha fazla sayıda kişiyle ilişki kurmak amacıyla kulüp veya topluluklara daha fazla üye olmaktadır. Yine bu araştırmada çıkan sonuca göre yöneticilerin ağırları daha geniş olmakta, yöneticiler daha fazla kişiyle bir arada olmaktadır. Bu sonucu destekler bulgulara sahip bir çalışma ise Yukl ve arkadaşları tarafından gerçekleştirilmiştir.

Bireylerin ağ kurma ve sürdürme davranışlarını örgüt içi (içsel) ve örgüt dışı (dışsal) olmak üzere iki boyutta inceleyen bu çalışmada, orta ve daha üst düzey yöneticilerin, daha alt düzey yöneticilere kıyasla, daha fazla dışsal davranışlar sergiledikleri; bunun yanında üst düzey yöneticilerin, orta ve alt düzey yöneticilere kıyasla daha fazla içsel davranışlar sergiledikleri bulunmuştur. Örgüt içerisindeki yönetici basamakları yukarı doğru ilerledikçe, yöneticilerin bireyler arası rolü ve bilgi rolü daha net çizgilerle kendini göstermektedir. Diğer örgütlerle ilişkiler kurma, diğer örgütlerin yaptıklarını öğrenme, örgütü dışarıda temsil etme gibi roller, doğal olarak dışsal davranışları arttırmaktadır; aynı şekilde çalışanları işe alma, eğitme ve onlarla işbirliği ve güven esasına dayalı ilişkiler kurma gibi roller ise içsel davranışları arttırmaktadır (Özdemir, 2007: 109-110).

2.2.2. Sosyal Sermayenin Ölçülenmesine ve Raporlanmasına İlişkin Yaklaşımlar

Ölçme, nesne ve olaylara kurallara uygun olarak sayıların tayin edilmesidir. Sayı sistemi içinde önceden belirlenen sayılar arasındaki ilişkiler ve sayılar aracılığıyla, gerçek dünya olaylarını temsil eden özel bir dildir. Muhasebede ölçme, bir işletmenin geçmişteki, şimdiki veya gelecekteki

ekonomik faaliyetlerine, geçmişteki veya şimdiki gözlemlere dayanılarak ve kurallara uygun olarak sayıların tayin edilmesidir (Akdoğan, 1987: 387).

Adam ve Roncevic'e göre, sosyal sermaye literatüründe ölçüm problemi, sosyal sermayenin sonuçları, biçimleri ve kaynakları arasındaki ilişkiyle ifade edilir. Fakat bu ilişkiyi oluşturan sosyal sermayenin bağımlı ve bağımsız değişkenlerinin neler olduğu konuları hala bir çözüme kavuşmamıştır. Bu amaçla ilk önce sosyal sermayeyi ölçmede yaşanan güçlükler ele alınacak, bu konudaki metodolojik tartışmalara yer verilecek, sonrasında ise literatürde sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik araştırmalar ve bu araştırmalarda sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik olarak geliştirilen anket soruları ele alınacaktır (Adam ve Roncevic, 2003: 160).

2.2.3. Sosyal Sermayeyi Ölçmede Karşılaşılan Sorunlar, Ölçüm Güçlükleri ve Metodolojik Değerlendirmeler

Sosyal bilimlerde ölçme, kaçınılmaz bir biçimde zor bir iştir. Epistemolojik nedenlerle sosyal sermayenin tek bir konseptinden ve geçerli tek bir görünümünden söz etmek mümkün görünmemektedir. Öncelikle sosyal sermayenin ne olduğu konusunda ortak bir ifade bulunmamaktadır (Adam ve Roncevic, 2003: 160).

Sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik çalışmalarda, sosyal sermaye eğer bireylerin sahip olduğu bir şeyden ziyade grupların sahip olduğu bir şey olarak ele alınıyorsa genelde veri setlerinin ikincil analizleri (güven ya da katılım düzeyi gibi konularda yapılan çalışmalar) gibi yakın değerler üzerinden ölçülmektedir. Yani sosyal sermayenin kolektivitinin bir özelliği olarak ele alındığı durumlarda, sosyal sermayenin en yaygın ölçümü "katılım" boyutu üzerinden şekillenir ve politik, dini ve gönüllü kuruluşların faaliyetlerine katılım oranının sosyal sermayeyi ölçtüğü düşünülür. Sosyal güven de, sosyal sermayenin düzeyini belirlemede "çabuk ama kirli" bir ölçüm yöntemi olarak değerlendirilse de, pek çok araştırmada kullanılan bir başka ölçüt olarak karşımıza çıkar. Bu konuda en sık başvurulan çalışma, Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey) dir. Bu araştırmada

insanlara, “*sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken hiç bir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir*” tarzında sorular sorulmaktadır. Bu soruya verilen cevap eğer, “*evet insanların çoğuna güvenilebilir*” şeklinde oluyorsa bu toplumun güven düzeyinin yüksek, “*dikkatli olmak gerekir*” seçeneği öne çıkarsa da toplumun düşük güvenli bir toplum olduğu anlaşılmaktadır. Ancak, Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey) “güven” gibi farklı bağlamlarda farklı tanımları olan bir kavram üzerinden şekillendiği için eleştirilmektedir. Aslında bu, sadece bu araştırmaya yönelik bir eleştiri olarak da algılanmamalıdır, gerçekten de “güven”in sosyal sermayeyi ölçmede tek başına yeterli bir vekil olduğu konusunda evrensel bir fikir birliği de bulunmamaktadır. Bu nedenlerle güven hakkında tek bir sorudan hareketle ya da katılım düzeyinden hareketle sosyal sermayeyi ölçmeye kalkışmak zayıf bir ölçüm olarak kabul edilmektedir (National Statistics, 2001: 12-14).

2.2.4. Sosyal Sermayeyi Ölçmeye Yönelik Çalışmalar

Literatürde sosyal sermayenin ölçümünde kullanılabilecek bir ölçek geliştirmeye yönelik çeşitli çalışmalar yer almaktadır. Aşağıda bu çalışmalardan bazıları, ölçmeye çalıştıkları boyut ve ölçmede kullandıkları sorular bakımından ele alınacaktır.

2.2.4.1. Putnam ve Sosyal Sermaye İndeksi

Sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik çalışmalarda en sık kullanılan araçlardan birisi, “Putnam Enstrümanı” olarak da isimlendirilen, Putnam’ın geliştirdiği indekstir (Adam ve Roncevic, 2003: 161; Paldam, 2000: 636). Putnam’ın sosyal sermaye ölçümünün iki temel bileşeni vardır ve bu bileşenlerden ilki güven düzeyinin ölçümünü içermektedir.

Putnam, güven düzeyini de Genel Sosyal Araştırmalar (General Social Survey) ve Dünya Değerler Araştırması’nda (World Values Survey)

yer alan; “Sizce genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken veya bir iş yaparken hiç bir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir?” şeklindeki güven, düzeyini ölçmeye yönelik sorudan hareket etmektedir. Putnam’ın sosyal sermaye ölçümünün ikinci bileşeni ise, sosyal ağların gücüdür ki, Putnam bunu da dernekler, okul aile birlikleri, dini cemaatler, yardım dernekleri gibi formel gruplara üyelik sayısı ile ölçmeye çalışmaktadır (Winter, 2000: 10).

Putnam, daha sonraları bu konularda yaptığı çalışmalarda daha da detaya inerek sosyal sermaye indekslerinde; bireylerin son bir yıl içerisinde yerel örgütlerin komitelerinde çalışıp çalışmadıkları, herhangi bir örgütün ya da klubün yönetiminde görev alıp almadıkları ve şayet aldılarsa bunun sayısı, üye olunan grup sayısı, okul ya da kent işleriyle ilgili halk toplantılarına katılım oranları, gönüllü faaliyetlere ve arkadaşlara ayrılan zaman, evde eğlenceye ayrılan zaman, her bin kişiye düşen sosyal ve sivil toplum sayısı gibi soruların cevaplarından hareketle sosyal sermayeyi ölçmeye yönelmiştir (Şan, 2007: 295-296).

Çizelge 7: Putnam’ın Sosyal Sermaye İndeksinin Bileşenleri

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

Sosyal Sermaye İndeksinin Bileşenleri
<p style="text-align: center;">Güvenin Ölçümü</p> <p style="text-align: center;">“Çoğu insan güvenilirdir” yargısını onaylama</p> <p style="text-align: center;">“Çoğu insan dürüştür” yargısını onaylama</p>

Kaynak: National Statistics. (2001). Social Capital A Review of the Literature, Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistics. New York: Oxford University Press.

2.2.4.2. Sosyal Sermayenin Makro Düzeyde Ölçümü

Eğer sosyal sermaye makro düzeyde ölçülmek isteniyorsa,

- (i) Demokrasinin pozitif ölçümleri: Basın özgürlüğü, insan hakları, politik haklar gibi,
- (ii) Bireylerin ve onların çalışma haklarının yasal düzeyde korunmasına ilişkin ölçümler: Mahkemelerin bağımsızlığı, mülkiyet haklarının korunması, hukukun ve yasal kurumların şeffaflığı gibi.
- (iii) Bunların yokluğunun negatif ölçümleri: suç oranları, yolsuzluk, sivil ve politik şiddetin görünme oranı, politik istikrarsızlık

gibi üç farklı göstergenin mutlaka analiz edilmesi gerektiğini belirtmektedir.

Grootaert, sosyal sermayeyi makro düzeyde ölçmeye yönelik olarak, daha önce yapılan ampirik çalışmalardan da yararlanmak suretiyle, Çizelge 6’da belirtilen göstergeleri geliştirmiştir. Çizelgedeki yatay birlikteliklere ilişkin göstergeler aslında sosyal sermayenin mikro perspektiften değerlendirilmesinde kullanılmakla birlikte, araştırmacı, diğer gösterge setleriyle birlikte değerlendirildiğinde bu göstergelerin, sosyal sermayenin makro düzeyde değerlendirilmesine yardımcı olacağını düşünmektedir. Tablodaki diğer gösterge başlıkları ise (sivil ve siyasal toplum, sosyal entegrasyon, yasal ve yönetsel görünüm) sosyal sermayenin hem ulusal düzeyde ölçülmesine hem de ülkeler arasında karşılaştırmalar yapılmasına imkan tanımaktadır (Grootaert, 1998: 15).

Çizelge 8: Sosyal Sermayenin Makro Düzlemdeki Göstergeleri

Temel Sosyal Sermaye Göstergeleri	Açıklama
Yatay Birliktelikler	Yerel kurum ya da birliklerin sayısı, birliklerin türü ve boyutu, karar alma süreçlerine katılımın boyutu, birlik içerisinde akraba türdeşliğinin boyutu, birliklerdeki gelir ve meslek türdeşliği, yerel halk arasındaki güven boyutu
Sivil ve Siyasi Toplum	Sivil özgürlükler endeksi, siyasal ayrımcılığa uğrayan topluluğun boyutu, ekonomik ayrımcılığa uğrayan nüfusun oranı, ayrılıkçı hareketlere katılım oranı, demokrasi endeksi, rüşvet endeksi, hükümet etkinlik endeksi
Sosyal Entegrasyon	Sosyal hareketlilik göstergeleri, sosyal gerginliklerin gösteriminin gücü, etnik ve dinsel parçalanmışlık, protesto gösterileri ve ayaklanmalar, grevler, cinayet oranları, diğer suç oranları, evlilik dışı doğum oranı
Yasal ve Yönetimsel Görünümler	Bürokrasinin niteliği, mahkemenin bağımsızlığı, kamulaştırma ve millileştirme riski, hükümet tarafından tanınmayan sözleşmeler, sözleşmelerin uygulanabilirliği, parasal sözleşmeler

Kaynak: Christiaan Grootaert. (1998). *Social Capital: The Missing Link?*, Social Capital Initiative Working Paper, No: 3

Sosyal sermaye konusunda yapılan tüm çalışmalarda tanımlama çabalarına egemen olan temel kavramlar güvendir. Bununla birlikte iş birliği içinde davranış ve sosyal ağlar ve geniş bir sivil toplum olgusu da sosyal sermaye üreten kaynaklardır. Yukarıdaki çizelge 8'de sosyal sermaye'nin ölçümünde *Yatay Göstergeler*, *Sivil ve Siyasal Toplum*, *Sosyal Entegrasyon* ve *Yasal ve Yönetimsel Görünümler* alt başlıkları ile oluşturulacak olan detaylı bir göstergede genelde şu kriterler esas alınmaktadır. Bu tablodan öğrendiğimize göre Yatay Göstergeler olan toplumda var olan örgütlenme derecesi, toplumda kurumlara olan güven derecesi, sosyal yardımlaşma ağlarının yoğunluğu ile güçlü bir sosyal sermaye arasında anlamlı bir ilişki olduğunu anlaşılmaktadır.

İkinci önemli gösterge ise sivil ve siyasal toplum olarak belirlemektedir. Sosyal sermayesi yüksek olan toplumlar, sivil özgürlüklerin yüksek olduğu, siyasal, ekonomik ayrımcılığın çok alt düzeylerde olduğu toplumlar olmaktadır. Bu toplumlarda işleyen güçlü bir demokrasi, yüksek siyasal katılım, etkin hükümet biçimleri gibi sosyal sermaye üreten diğer unsurlar da bulunmaktadır. Diğer göstergelere de bakıldığında sosyal sermaye ile Sosyal

Entegrasyon ve Yasal ve Yönetimsel yapı arasında da güçlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Buna göre toplumdaki sosyal hareketlilik düzeyi, etnik ve dilsel parçalanmışlık, topluma hakim olan kargaşa durumu, suç oranları ve buna bağlı olarak mahkum sayıları, işsizlik, boşanma ve intihar oranları da önemli etkilere sahip bulunmaktadır (Norris, 2003: 9).

2.2.4.3. Sosyal Sermayenin Ölçümünde Kullanılabilecek Bir Matriks

İngiltere’de ulusal istatistik kurumu (National Statistics), sosyal sermayenin farklı sonuçlarıyla (sağlık, suç, refah, eğitim gibi) ilgili hükümetçe ve sivil toplum kuruluşlarınca yapılan tüm anketlerden hareketle sosyal sermayeyi ölçmeye ve analiz etmeye yönelik bir indeks geliştirmiştir. Bu indekste yer alan konular tematik olarak şu şekilde özetlenebilir:

- (i) Katılım, sosyal adanmışlık ve sorumluluk,
- (ii) Kontrol, öz yeterlilik,
- (iii) Topluluk düzeyinde yapıların ve özelliklerin algılanışı,
- (iv) Sosyal etkileşim, sosyal ağlar ve sosyal destek,
- (v) Güven, karşılıklılık, sosyal dayanışma.

Bu temalardan her birisi sosyal sermayenin bir yönünü göstermektedir (National Statistics, 2001: 14). Kurum bu indeksten hareketle, yukarıda belirtilen beş temadan dördünü içerecek biçimde sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik sorular geliştirmiştir. Kontrol-özyeterlilik teması, sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik mevcut çalışmaların çok azında var olduğu gerekçesiyle sosyal sermaye matriksinde kapsam dışı bırakılmıştır. Bu matrikste yer alan sorularsa şunlardır (National Statistics, 2001: 43):

1. Gönüllü kuruluşlara, gruplara ve yardım kuruluşlarına katılım.
2. Gönüllü aktivitelere katılım şekli (maddi yardım, komitelerde yer alma) katılımın süresi (yoğunluğu).
3. Çoğu insan sizin, komşularınızın çoğunu tanıdığınızı söyleyebilir mi? Kendinizi bu komşuluğun bir parçası olarak hissediyor musunuz?

4. Cadde ya da komşulardan kaynaklanan gürültü kirliliğinin düzeyi,
5. Kişisel krizlerde ya da maddi sorunlarınızda yardım talebinde bulunuyor musunuz?
6. Son iki haftada şu aktivitelerden hangisini yaptınız?
Akrabaları-arkadaşları ziyaret etme, akrabalarınızı arkadaşlarınızı ziyaret edeceğinize dair telefonla arama.
7. Arkadaş ya da komşularınızla yemek yemeye ya da sinemaya ne sıklıkla gidersiniz?
8. İnsanların çoğu zaman yardımsever olduklarını mı, yoksa kendi sıkıntılarıyla mı uğraştıklarını düşünürsünüz?
9. Biri beyaz diğeri zenci iki kişinin mahkemede yargılandıklarını varsayalım. Suçlu bulunma ihtimalleri değişir mi?
10. Yabancı birisi bir adresi tarif etmenizi istiyor. Ona yardım eder misiniz?
11. Varsayalım cüzdanınızı kaybettiniz. Cüzdanınızın, içindeki hiç bir şey eksilmeden size döneceğini düşünür müsünüz?

Aşağıda yer alan Çizelge 9'da sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik hazırlanan matrise ait sorular ve kılınılma dereceleri yer almaktadır.

Çizelge 9: Anket Matrisi

KONU	ÖLÇÜM
Katılım, sosyal adanmışlık, sorumluluk	Yerel gruplara duyulan ilgi ya da katılım (1)
	Yerel gruplara katılımında algılanan engeller
	Yerel gruplara katılımın boyutu/yoğunluğu (2)
	İş ile ilgili gönüllü projelere katılım
	Politik etkinlik ya da seçimlere katılma
	Klüp ya da grup üyeliği
	Yerel konu hakkında pozitif tavır alma
	Dini aktivitelere katılım
	Yapılan bir iyiliği kabul etmek ya da tamamlamak
	Başkalarına düzenli olarak hizmet, yardım ya da bakım sunma
	Komşularla olan tanışıklık (3)

KONU	ÖLÇÜM
Kontrol, öz yeterlilik	Toplumsal olayları kontrol edebilme algısı
	Bireyin kendi sağlığını kontrol algısı
	Yaşam üzerindeki kontrol düzeyinden memnuniyet
	Yurttaşlık hakları ve sorumluluklarının algılanışı
	Bireylerin politik kararları etkileyebildiğine yönelik algısı
	Yaşam memnuniyeti
Topluluk düzeyinde yapıların ve özelliklerin algılanması	Sağlıkla ilgili görülen toplumsal düzeydeki değişkenlerin derecesi
	Yerel düzeyde yaşamdan duyulan memnuniyet
	Yerel gürültü probleminin değerlendirilmesi (4)
	Çevre temizliğinin ve kamu malına zarar vermenin değerlendirilmesi
	Alan kaynakları ve hizmetlerinin değerlendirmesi (çöp toplama, boş zaman aktiviteleri)
	Sağlık hizmetlerinin değerlendirilmesi
	Sosyo-ekonomik eşitsizliklerin değerlendirilmesi
	Eğitim hizmetlerinin değerlendirilmesi
	Suç, güvenlik ve şiddet algısı
	İyi işleyen yerel ulaşımın varlığı
	Bireyin kendisini o çevrede güvende hissetmesi
	Çocuklar için sunulan imkanların değerlendirilmesi
Sosyal etkileşim, sosyal ağlar ve sosyal destek	Akrabaların/arkadaşların yakınlığı
	Arkadaşlar/aile/komşularla ilişki: Niteliği ya da sıklığı
	Aile halkının dışındakilere duyulan güven (5)
	Çocuk yetiştirme hususunda verilen uygulanabilir bir tavsiyeyi/yardıma kabul etme
	Sosyalizasyon ağlarının derinliği (6)
	Boş zamanları geçirme aktivitelerinin niteliği (7)
	Sosyal destek normlarının algısı (8)
	İşteki sosyal ilişkiler
Güven, karşılıklık, sosyal dayanışma	Yerel düzeydeki konular hakkında bilgi düzeyinden memnuniyet
	O yerde ikamet ediyor olmanın süresi
	Kurumlara ve kamu hizmetlerine güven
	Diğer insanlara güven
	Ayrımcılık da dâhil olmak üzere yaşamın adilliğinin algılanışı (9)
	Politik yapılara güven
	Sosyal güven (10)
	Güvenilirlik ve paylaşılan değerlerin algılanışı (11)

Kaynak: National Statistics. (2001). Social Capital A Review of the Literature, Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistics. New York: Oxford University Press.

2.2.4.4. Sosyal Sermayeyi Boyutlarından Hareketle Ölçme

Narayan ve Cassidy grubun nitelikleri, genelleştirilmiş normlar, birliktelikler, girişkenlik, komşuluk bağlantıları, gönüllülük ve güven olmak üzere sosyal sermayenin yedi farklı boyutunu tespit etmişlerdir. Onlara göre sosyal sermayenin bu farklı boyutlarından her birini ölçmeye yönelik sorulardan hareket edilerek bütüne ulaşmak, yani sosyal sermayeyi ölçmek mümkündür. Narayan ve Cassidy, bu amaçla geliştirdikleri anketi önce sosyologların, antropologların, siyaset bilimcilerin, ekonomistlerin ve diğer bilimadamlarının katıldığı bir çalıştayda ortaya koymuşlar, buradan gelen eleştiriler yönünde geliştirdikleri anketi Gana ve Uganda olmak üzere iki pilot ülkede uygulamışlardır (Narayan ve Cassidy, 2001: 66-101).

Bu uygulamadan edindikleri bilgiler doğrultusunda sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik çalışmalarına nihai şekillerini veren Narayan ve Cassidy söz konusu çalışmalarında öncelikle sosyal sermayenin grubun nitelikleri, genelleştirilmiş normlar, birliktelikler, girişkenlik, komşuluk bağlantıları, gönüllülük boyutlarını ele almışlardır. Yazarlar, sosyal sermayenin boyutlarını ölçmeye yönelik olarak geliştirdikleri sorulara ilaveten sosyal sermayenin determinantları olarak gördükleri kimlik ve özsaygıyla, iletişime ilişkin soruları da anketlerine eklemiştir. Bu amaçla ankete katılanlara kimlik algılarıyla ilgili yani kim oldukları, nereden geldikleri ve kendilerini nereye ait hissettiklerine yönelik sorular sorulmuştur. Kimlik algılanmasına yönelik olarak ankete katılanlara sadece iki soru yöneltilmiş ve 1'den 5'e kadar uzanan skalada 1'i işaretleyenlerin kimlik algılarının çok zayıf, 5'i işaretleyenlerinse kimlik algılarının çok yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Yazarların sosyal sermayenin determinantlarından biri olarak görüp ölçmeye çalıştıkları bir diğer başlıkta iletişimdir. İletişime ilişkin sonuçlara ulaşabilmek için de ankete katılanlara daha ziyade çeşitli iletişim araçlarına sahip olup olmadıkları ve bunlara ne sıklıkla ulaştıkları gibi sorular yöneltilmiştir.

Narayan ve Cassidy, sosyal sermayeyi boyutları ve determinantlarından hareketle ölçmenin eksik bir çaba olarak gördüklerinden anket sorularına sosyal sermayenin sonuçları üzerinden geliştirdikleri soruları da eklemiştir. Bu çerçevede sosyal sermayenin sonuçları olarak

gördükleri; yönetim kalitesi, dürüstlük ve yolsuzluk, yeterlik, huzur, suç ve güvenlik ve politik katılım olmak üzere beş farklı çıktı için de ayrı anket soruları geliştirmişlerdir.

2.2.4.5. Dünya Bankası'nın Sosyal Sermayeyi Ölçmeye Yönelen Bütünleşik Bir Çalışması

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

2.2.4.6. Marmara Sosyal Sermaye Ölçeği

Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi Psikiyatri ve Halk Sağlığı Anabilim Dalları tarafından 1999-2000 yılları arasında psikiyatrik nedenlerle takip edilen hastaların aileleri için düzenlenen Marmara Sosyal Sermaye Aile Görüşmesi içeriğinden ve sonuçlarından yararlanılarak oluşturulan anket formu 13 sorudan oluşmaktadır. Bu çalışmada, genelde geleneksel sosyal sermaye alanları yanında daha kültüre duyarlı bazı başlıklar (hakkaniyet ve umut) değerlendirme içerisine katılmıştır. Söz konusu çalışmada yer alan bu soruları (Kuşçu, 2007: 22-52), Likert formunda bir cevap yönergesiyle yeniden yapılandırmıştır.

Çalışmada, özellikle komşuluk başta olmak üzere sosyal ilişkilene ve desteğin sağlık ve psikososyal iyilik haliyle ilişkisi ortaya konmuştur. Çalışmalar özellikle komşuluk ilişkisi başta olmak üzere sosyal bağlar üzerine yoğunlaşmıştır. Bu durumun ruh sağlığı için de geçerli olduğu ortaya konmuştur. Çalışma bu konudaki ilişkinin cinsiyet hattında da korunduğunu ortaya koymuştur. Bu durum özellikle sosyal ilişki belirleyicileri ile diğer olası

sosyo-demografik özellikler arasında karmaşık bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır.

2.2.5. Sosyal Sermayenin Raporlanması

Günümüzde işletme faaliyetlerinden etkilenen kesimlerin işletmeler üzerinde önemli bir baskı unsuru oldukları görülmektedir. Oluşan bu baskı neticesinde işletmeler örgüt yapılarında ve iş yapma yöntemlerinde bazı değişikliklere giderek faaliyetleri ile ilgili çıkar gruplarının ihtiyaçlarına cevap vermeye çalışmaktadırlar. Bu amaçla geleneksel muhasebe anlayışı yerine daha geniş bir bakış açısına sahip olan sosyal muhasebe anlayışı benimsenmiştir.

2.2.6. Sosyal Raporlama

Sosyal raporlama "organizasyonların ekonomik ve ekonomik olmayan faaliyetlerinin sosyal ve çevresel etkilerinin ilgili çıkar grupları ve toplum için açıklanması süreci" olarak tanımlanmaktadır.

Hazırlanan sosyal raporların bir değer taşıyabilmeleri söz konusu raporların her şeyden önce, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine ve muhasebe standartlarına uyularak hazırlanmalarına bağlıdır. Bu haliyle, hazırlanan sosyal raporlar toplumun ilgi ve gereksinim duyduğu bilgilere yer vermeli, belirli bir kişiye veya toplumun belirli bir kesimine yönelik olmamalı ve raporlarda sunulan bilgiler hata ve hilelerden uzak olmalıdır. Yanlış bilgiler içeren raporların uzun vadede işletmeye yarardan çok zarar getireceği açıktır. Ayrıca sosyal raporlama sürecinde işletmelerin yapmış oldukları faaliyetlerin olumlu etkilerinin yanı sıra olumsuz etkilerinin de hazırlanan raporlara yansıtılması gerekmektedir. Bir sosyal rapor, sahip olması gereken tüm bu özelliklerin yanında, işletme ile ilgili taraflarca anlaşılabilir bir nitelik taşımalıdır. Bu yüzden hazırlanan sosyal raporlarda gereksiz ayrıntılara yer verilmemelidir (Sürmen ve Aygün, 2009: 36).

2.2.6.1. Sosyal Raporlama Çeşitleri

Sosyal raporlamaya ilişkin geliştirilen yaklaşımlar temelde iki ana çeşide ayrılmıştır. Birinci grupta raporun içeriğine yönelik yaklaşımlar yer alırken, ikinci grupta sunum şekline yönelik yaklaşımlar yer almaktadır (Sürmen ve Aygün,2009: 37). Raporun içeriğine yönelik yaklaşımlar dörde ayrılmaktadır. Bunlar;

- (i) David Linowes' in Sosyo-Ekonomik Faaliyet Raporu
- (ii) Clark Abt'ın Sosyal Denetim Raporu
- (iii) Dilley ve Weygandt'ın Sosyal Sorumluluk Yıllık Raporu
- (iv) Estes'in Geliştirilmiş İşletme Sosyal Raporu

2.2.6.1.1. David Linowes' in Sosyo-Ekonomik Faaliyet Raporu

David Linowes' in sosyo-ekonomik faaliyet raporu işletmenin insanlar, çevre ve ürün ile olan ilişkilerini ve bu karşılıklı ilişkiler sonucu ortaya çıkan sosyal yarar ve sosyal zararların belirlenmesi esasına dayanmaktadır. Sosyal yararlar, işletmenin kanunlar ve yaptığı anlaşmalar gereğince üretilen ürünün kalitesinin, güvenliğinin artırılmasına, işçilerin refah düzeylerinin yükseltilmesine ve çevrenin korunmasına yönelik yapılan harcamalardır. Sosyal zararlar ise yapılması gerektiği halde yapılmayan faaliyetlerin maliyetleridir (Seidler, 1975: 189). Linowes' in önerdiği Sosyo-Ekonomik Faaliyet Raporu Çizelge 10'da gösterilmektedir.

Çizelge 10: Linowes' in Sosyo-Ekonomik Faaliyet Raporu

JONES İŞLETMESİ		
.... Faaliyet Dönemi		
Sosyo- Ekonomik Faaliyet Tablosu(USD)		
İnsanlar ile İlişkiler		
A - Sağlanan Yararlar		30. 000-
1- Sakat işçilerin eğitim programı	10.000-	
2- Eğitime sağlanan katkı	4.000-	
3- Yoksul ve iyi iş koşulları bulamamış kişilerin istihdam edilmeleri nedeniyle karşı karşıya kalman ek maliyet	5.000-	
4- İşçilerin çocuklarına yönelik açılan kreş	<u>11.000</u>	
B- Neden Olunan Zararlar		(14.000-)
1- İşletmeye yerleştirilmesi ertelenen yeni kesici aletler nedeniyle karşılaşılan maliyet	<u>14.000-</u>	
C- İnsanlara Sağlanan Net Yararlar		16.000-

Kaynak: Smith, Stephen S. ve Jessica Kulynych. (2002). "It May Be Social, but Why Is It Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language", Politics&Society, 30(1), ss. 149-186.

Raporun insanlar, çevre ve ürün ile ilişkiler olmak üzere üç bölümden oluştuğu görülecektir. Linowes ilk önce her bir bölümü kendi içerisinde değerlendirmeye tabi tutmuştur. İşletmenin faaliyetleri sonucu her bir alanda sağlanan yararlar ve neden olunan zararlar ayrı ayrı ortaya konulmuştur. Daha sonra her bir alanda sağlanan yararlar ile sebep olunan zararlar karşılaştırılarak ilgili alanda sağlanan net yarar veya sebep olunan net zarar hesaplanmıştır. Çizelge 10 incelendiğinde, insanlara sağlanan toplam yararların 30.000- USD olduğu ve insanların maruz bırakıldığı toplam zararların da 14.000- USD olduğu görülmektedir. Sağlanan yararlar neden olunan zararlardan daha fazla olduğundan insanlar ile ilişkiler sonucu net olarak 16.000 USD (30.000-USD-14.000-USD) yarar sağlanmıştır (Wilde, 1981: 45).

2.2.6.1.2. Clark Abt'ın Sosyal Denetim Raporu

Bu rapor türü, işletmenin çalışanları, ortakları ve toplum yararına yaptığı harcamaları gösteren geniş kapsamlı bir bilanço ve gelir tablosu hazırlanmasını esasına dayandırmaktadır. Hazırlanan bu bilanço ve gelir tablosu elde edilen kazanımlar, binalar, toprak ve araçlar gibi belirli finansal bilgileri ihtiva ettiği için oldukça yararlıdır. Ancak hazırlanan raporlar, imalat ve ticaret işletmelerinin ihtiyaçlarına tam anlamıyla cevap vermekten uzaktırlar (Seidler, 1975: 191).

2.2.6.1.3. Estes'in Geliştirilmiş İşletme Sosyal Raporu

Bu rapor türü yapılan bir faaliyetle ilgili olan tüm dış etkilerin sunulması esasına dayanmaktadır. Estes'in önerdiği rapor, yapılmakta olan faaliyetler nedeniyle yerine getirilmesi gereken bütün faaliyetlerin, topluma olan doğrudan ya da dolaylı etkilerini içeren bir değerlendirmedir. İşletmelerin gerçekleştirdikleri birçok faaliyet, yapıları gereği, hem sosyal yararlar hem de sosyal maliyetler ihtiva etmektedir. Bu rapor kullanılarak işletme açısından ikinci derece öneme sahip olmasına rağmen sosyal etkiler doğuran bir faaliyetin yarar ve zararları tahmin edilebilir. Bu tür faaliyetlere örnek olarak; bir işletmenin temel insan haklarına aykırı girdileri satın alması durumunda karşı karşıya kalacağı yarar ve zararlar gösterilebilir (Wilde, 1981: 48). Net sosyal yararların mümkün olan en üst seviyeye çıkarılması esasına dayalı olan geliştirilmiş işletme sosyal raporuna ilişkin bir örnek aşağıda Çizelge 11'de gösterilmektedir.

Çizelge 11: "A" İşletmesi Geliştirilmiş İşletme Sosyal Raporlama Modeli

A İşletmesi Geliştirilmiş İşletme Sosyal Raporlama Modeli (USD)	
Sosyal Yararlar Sağlanan mal ve hizmetler Toplumun diğer kesimlerine yapılan ödemeler Sağlanan istihdamın değeri Mal ve diğer hizmetler için yapılan ödemeler Ödenen vergiler Topluma sağlanan katkılar Ödenen kar payı ve faziler Diğer ödemeler İşçilere sağlanan hizmetler Çevrenin gelişmesi için yapılan yatırımlar Topluma sağlanan işletme olanakları Sağlanan araçlar ve kolaylıklar Diğer sağlanan yararlar Sosyal Maliyetler Kullanılan işgücü ve hizmetler Satın alınan hammaddeler Satın alınan hammaddeler Satın alınan binalar ve demirbaşlar Kullanılan diğer malzemeler	Toplumun diğer kesimlerinden yapılan tahsilat Sağlanan mal ve hizmetlerden yapılan tahsilat İlave sermaye yatırımı Krediler Sağlanan diğer tahsilatlar Çevresel zararlar Arsa ve araziye verilen zararlar Hava kirlenmesi Su kirlenmesi Gürültü kirlenmesi Sebep olunan katı atıklar Çevre güzelliğinin bozulması Diğer çevresel zararlar Kullanılan kamu hizmetleri İş hastalıkları ve yaralanmalar Diğer sosyal maliyetler Yıl sonunda oluşan sosyal fayda ya da zarar Geçmiş yıldan biriken sosyal fayda ya da zarar

Kaynak: Smith, Stephen S. ve Jessica Kulynych. (2002). "It May Be Social, but Why Is It Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language", Politics&Society, 30(1), ss. 149-186

2.2.6.1.4. Bauer ve Fenn'in İşletme Sosyal Denetimi Raporu

Bu rapor türü işletmenin sosyal etkiye sahip bütün faaliyetlerinin bir liste-sinin çıkarılması, işletmenin faaliyetleri sonucunda neden olduğu sosyal maliyetlerin açıklanması, işletmenin her bir faaliyetinin ekonomik ve ekonomik olmayan sonuçlarının toplum tarafından arzulan durumlar ile uygunluğunun incelenmesi ve işletmenin amaçları ile uyumlu bir şekilde yürüttüğü sosyal faaliyetlerin değerlendirilmesi esasına dayanmaktadır (Sürmen ve Aygün,2009: 41).

2.3. Maddi Olmayan Duran Varlıklara İlişkin Açıklama

Maddi olmayan duran varlıklar, fiziki niteliği olmayan, tanımlanabilir, kontrol edilebilir, maliyeti güvenilir biçimde ölçülebilen ve gelecekte ekonomik bir fayda sağlayacak olması beklenen parasal olmayan varlıklardır. Günümüzde yaygın bir kullanım alanı bulan Uluslararası Muhasebe Standartlarından" Maddi Olmayan Duran Varlıklara" ilişkin 38 nolu standarda göre maddi olmayan duran varlıklarla ilgili muhasebeleştirme yöntemlerini belirlemektir. Bu standart, işletmenin, bir maddi olmayan duran varlığı sadece ve sadece belirlenmiş kriterlerin sağlanmış olması durumunda muhasebeleştirmesini zorunlu kılar. Bu Standart, ayrıca, maddi olmayan duran varlıkların defter değerinin nasıl ölçüleceğini belirleyip, maddi olmayan duran varlıklarla ilgili bazı özel açıklamalar yapılmasını gerektirir (Sürmen ve Aygün,2009: 41).

Bir kalemin maddi olmayan duran varlık olarak muhasebeleştirilmesi için şu kriterleri taşıması gerekmektedir:

- (i) Maddi olmayan duran varlıktan beklenen gelecekteki ekonomik yararlar; ürün ve hizmet satışından sağlanan geliri, maliyet tasarruflarını ya da işletme tarafından varlıkların kullanımından kaynaklanan diğer yararları içermelidir.
- (ii) Bir maddi duran varlık sadece ve sadece varlıkla ilişkilendirilen beklenen ekonomik yararların işletme için gerçekleştirilmesinin muhtemel olması ve varlığın maliyetinin güvenilir bir şekilde ölçülebilmesi durumunda muhasebeleştirilir.

Sosyal sermayenin unsurlarını raporlamaya dayanan yaklaşımlar, finansal verileri kullanan yaklaşımların aksine, işletmenin sosyal sermayesini oluşturan unsurları bulmayı ve bu unsurlarda zaman içinde oluşan gelişmeleri izleyerek, işletme içi ve işletmeler arası karşılaştırmalara olanak verecek şekilde raporlamayı amaçlamaktadır. Bu yöntemler, genellikle konunun önde gelen isimleri tarafından başlangıçta belirli işletmelerde uygulanmıştır.

Bununla birlikte, bu yaklaşımların, işletmenin özel şartları dikkate alınarak her işletmeye uygulanabileceği belirtilmektedir (www.aso.org.tr, 2003).

Sosyal sermayenin muhasebeleştirilmesi ise üç temel değişimi gerekli kılmıştır (Seidler, 1975: 193);

(i) Sosyal sermayelerini artıran işletmeler ile azaltan işletmeler arasındaki farkı ortaya koyabilecek muhasebe ölçülerine gereksinim.

(ii) Uzun dönemde insan yeteneklerine, bilgi temeline ve işletmenin bilgi kapasitesine yapılan yatırımın getirisini ölçebilme gereksinimi.

(iii) İnsan yeteneklerine, bilgi temeline ve teknolojik kapasiteye yapılan yatırımları yönetmek için daha iyi araçlara gereksinim.

Sosyal sermayenin de bir değer olarak işletmenin mali tablolarında gösterilmesi ekonomik gerçeklik ve doğru, şeffaf bir sunum (raporlama) açısından gerekli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

3. YÖNTEM

Bu çalışmada araştırma kapsamında belirlenmiş bir işletmede sosyal sermaye unsurlarından hareketle sosyal sermaye değeri hesaplanmasını göstermek ve muhasebeleştirmesine ve raporlanmasına yönelik öneriler getirmek amaçlanmıştır.

Bu bölümde öncelikle araştırmanın yöntemi açıklanmış ve ön test sonuçlarına yer verilmiştir. Daha sonra verilerin analizi ile araştırma bulgularına yer verilmiş, sosyal sermaye endeksi oluşturulmuş ve sosyal sermayenin muhasebeleştirilmesine ve raporlanmasına ilişkin olarak Türk Tek Düzen Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği çerçevesinde bir kayıt önerisi getirilmiştir.

3.1. Araştırmanın modeli

Analizde kullanılan değişkenlerin fazla sayıda olması ve değişkenlerin ölçü birimlerinin farklılığı sebebiyle Temel Bileşenler Analizi (Principal Component Analysis) yöntemi kullanılmıştır. Temel Bileşenler Analizi yöntemini uygulamak için SPSS 15 (Statistical Package for the Social Sciences) bilgisayar programından faydalanılmıştır.

Temel bileşenler analizinin amacı, çok sayıda değişken içeren veri setiyle anlatılmak istenen durumu daha az sayıdaki veri setiyle ifade edebilmektir. Bu özelliğiyle temel bileşenler analizi, çok sayıda ve farklı boyuttaki bilgi setinin kapsadığı ortak ve temel anlamı veya bilgi özünü açığa çıkarabilme, görebilme ve tanımlayabilmeyi sağlayan istatistiksel bir tekniktir.

Temel bileşenler analizi, temel faktörlerin ya da bir genel nedensel faktörün etkisiyle ortaya çıkan, değişkenler arasındaki kantitatif ilişkileri tanımlamaya yarayan bir tekniktir. Temel bileşenler analizinde değişkenlere keyfi ağırlık verilmesinden kurtulunurken, çok sayıda değişkenden bu değişkenlerin sahip oldukları bilginin büyük bir kısmını taşıyan daha az sayıda yeni değişkenler elde edilerek, değişkenler arası bağımlılık yapısı ortadan kaldırılmaktadır. Ayrıca, sonuçlar üzerinde istatistiki anlamlılık testleri de yapılabilmektedir.

3.2. Evren ve Örneklem

Çalışmada beyaz et sektöründe faaliyet gösteren köklü bir işletmenin çalışanları esas alınmıştır. Firma bünyesinde çalışan 150 kişiye ulaşılmıştır. Bu çalışanlar üretim sahasında oluşan işçilerden oluşmaktadır.

3.3. Veri Toplama Araç ve Teknikleri

Araştırma verileri, anket yöntemi ile toplanmıştır. Uygulanan ankette 5'li Likert Tipi ölçek kullanılmıştır. Araştırma verilerinin tamamı şirket bünyesinde çalışan bireylerden elde edilmiştir. Anket çalışanlara bizzat

verilerek uygulanmış ve uygulama sonunda da elden toplanmıştır. Anket formu 5 demografik olmak üzere toplam 33 sorudan oluşmaktadır. Ankette sosyal ağlara ilişkin 15, güvene ilişkin 7 ve normlara ilişkin 6 soru yer almaktadır. Anket uygulanan 150 şirket çalışanından 10 çalışanın anket formunda eksik bilgi olduğu için çalışmaya dahil edilmemiştir (EK 1: Anket Formu).

Anket formunda yer alan sorular diğer araştırmalarda kullanılan “Dünya Değerler Anketi” veri tabanı baz alınarak hazırlanmıştır. Ampirik analizlerde demografik özellikteki sorular “D”, sosyal ağlara yönelik sorular “S”, güven kriterine yönelik sorular “Gv” ve normlara yönelik sorular ise “Gk” olarak sembolize edilmiştir.

3.3.1. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett Testleri

Temel Bileşenler Analizinde seçilen değişkenler arasındaki ilişkinin çok yüksek ve çok düşük olması, analiz sonucu üretilen faktör sonuçlarını etkilemektedir. Değişken seçiminde değişkenlerin birbirleriyle ilişkisine dikkat edilmelidir. Değişkenler arası yüksek ilişki, çoklu bağıntı (multi collinearity) sorununa yol açabilecektir. Bunun önüne geçebilmek için verilerin uygunluğu testlerinin yapılması ve birbirleriyle çok yüksek ve çok düşük ilişkili değişkenlerin analizden çıkarılması gerekmektedir.

İstatistikî analizlerde değişken seçimiyle ilgili diğer bir husus, analize dahil edilen değişkenlerin türü veya biriminin analiz sonuçlarında belirleyici olmasıdır. Aynı yöntem kullanılmasına rağmen değişken seçimindeki farklılaşma analiz sonucunu etkileyebilecek ve bölgelere ait endeks değerlerinde farklılaşmaya neden olabilecektir. Bundan dolayı bölgelere ait endeks değerleri incelenirken bu hususun göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliği ölçüsü, kısmi korelasyon katsayılarının büyüklükleri ile gözlenen korelasyon katsayıları büyüklükleri karşılaştırmak için kullanılan bir tekniktir. KMO testi sonucu

ulaşılan değer, veri kümesinin analize uygunluk derecesini ölçmektedir. KMO testi değerlerinin $1,00 \leq KMO \leq 0,90$ aralığında olması verilerin “mükemmel” derecede, $0,90 \leq KMO \leq 0,80$ aralığında olması “iyi” derecede, $0,80 \leq KMO \leq 0,70$ aralığında olması “orta düzeyde”, $0,70 \leq KMO \leq 0,60$ aralığında olması zayıf ve 0,6 ‘dan küçük olması veri setinin uygun olmadığını göstermektedir.

Veri setinin uygunluğu için yapılan KMO testi sonucu 0,810 olması eşleştirilen değişkenlerin korelasyonları diğer değişkenler tarafından iyi açıklandığını ve veri setinin analize uygun olduğunu göstermektedir.

Veri setinin temel bileşenler analizine uygun olabilmesi için “korelasyon matrisi birim matrise eşittir” yokluk hipotezinin “korelasyon matrisi birim matrise eşit değildir” alternatif hipotezine karşı reddedilmesi gerekir. Bu ise küresellik adı verilen Barlett testi ile kontrol edilir (Tatlıdil, 2010: 103).

Çalışmada p değeri 0,000 ile 0,05’den küçük olduğu için değişkenler arasında ilişki vardır ve değişkenler uygundur.

Çizelge 12: KMO ve Bartlett’s Testleri

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,810
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	155,457
	df	528
	Sig.	,000

Çok değişkenli analizlerde değişken sayısının fazla olması ve birimlerinin de farklı olması nedeniyle, büyük varyansa sahip değişkenler analizde büyük ağırlığa sahip olabilmekte bu durumda, hatalı sonuçlara neden olabilmektedir. Bu sakıncayı gidermek için değişkenlerin sayısal değerlerinden aritmetik ortalamaları çıkarılıp standart sapmalarına bölünmekte bu şekilde, farklı ölçütteki her değişken ortalaması 0, varyansı 1 olacak şekilde standartlaştırılmaktadır.

Matematiksel olarak ana bileşen değerleri, p tane tesadüfi seçilen değişkenin X_1, X_2, \dots, X_p ’nin doğrusal bileşenleridir. Geometrik olarak bu

doğrusal bileşenler, koordinat eksenleri X_1, X_2, \dots, X_p olan orijinal sistemin döndürülmesi sonucu oluşan yeni koordinat sistemidir. Yeni eksenler maksimum değişkenliği içeren yönleri gösterir ve birlikte değişim yapısının daha basit ve daha az sayıda değişken ile açıklamasını verir.

X_1, X_2, \dots, X_p vektörlerinin standartlaştırılmış hali olan Z_1, Z_2, \dots, Z_p vektörlerinin p tane doğrusal bileşeni;

$$Y_{pxn} = (a_{pxn})^t Z_{pxn}$$

$$Y_1 = a_{11}Z_1 + a_{21}Z_2 + \dots + a_{p1}Z_p$$

$$Y_2 = a_{12}Z_1 + a_{22}Z_2 + \dots + a_{p2}Z_p$$

.....

$$Y_p = a_{1p}Z_1 + a_{2p}Z_2 + \dots + a_{pp}Z_p$$

Z_1, Z_2, \dots, Z_p standartlaştırılmış matrisinin vektörleri (p tane değişkene ait p tane satır vektörü)

$Y_1, Y_2, \dots, Y_p =$ Temel bileşenler olup temel bileşen yükü olarak da adlandırılır. Temel bileşen yükü, temel bileşenlerin değişkenlere varyans katkısını gösteren ağırlıklardır. Temel bileşenler dik seçileceğinden, temel bileşen yükleri, değişkenler ile temel bileşenler arasındaki korelasyon katsayısıyla orantılıdır (Dinçer vd, 2003: 34).

Y_1, Y_2, \dots, Y_p temel bileşenleri, birbirinden bağımsız ve varyansları toplam sistem varyansını en fazla açıklayan doğrusal birleşimler olacaktır. Birinci temel bileşen Y_1 olup toplam varyansa katkısı maksimum olacak şekilde, ikinci temel bileşen Y_2 ise birinci temel bileşenden bağımsız olarak birinci temel bileşenin açıkladığı varyanstan sonra geriye kalan toplam varyansa katkısı maksimum olacak şekilde belirlenir. Daha sonraki temel bileşenler de her birinin toplam varyansa katkısı maksimum olacak şekilde ve birbirinden bağımsız olarak saptanır. Böylece toplam varyansa katkısı en fazla olan temel bileşen $Y_1 = a_{11}Z_1 + a_{21}Z_2 + \dots + a_{p1}Z_p$ şeklinde hesaplanmaktadır.

Yöntemi özetlemek gerekirse standartlaştırılmış veri matrisinin korelasyon matrisi bulunmakta, korelasyon matrisinin özdeğerleri ve standartlaştırılmış vektörleri hesaplanmakta, özdeğerden temel bileşenlerin toplam varyansı açıklama oranları elde edilmekte, her bir özvektörün devrik vektörü ile standartlaştırılmış veri matrisi çarpılarak temel bileşen değerleri bulunmaktadır (Dinçer vd, 2003: 38).

3.3.2. Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Çalışmada sosyal sermayeyi yaratan normlar, güven ve sosyal ağlar faktörleri temel bileşenler olarak kullanılmıştır. Bu üç unsurun da sosyal sermayeyi pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir.

Çizelge 13: Temel Değişkenler Tablosu

Bileşen	Özdeğerler		
	Total	% Varyans	Birikimli
GÜVEN	6,09491	60,469	60,469
NORMLAR	3,37793	25,236	85,705
SOSYAL AĞLAR	2,86881	14,295	100,000
	<i>Seçilen Faktörlerin Yük Kareleri</i>		
	Total	% Varyans	Birikimli
GÜVEN	6,09491	60,469	60,469
NORMLAR	3,37793	25,236	85,705
SOSYAL AĞLAR	2,86881	14,295	100,000

Faktör sayısı belirlenirken özdeğeri 1'den büyük ve varyansı açıklama oranı en yüksek bileşenler dikkate alınmıştır. Çizelge 13'ten görülebileceği gibi elde edilen temel değişkenlerden üçünün de özdeğeri birden büyüktür. Birinci değişken toplam varyansın %60.469'unu, ikinci temel değişken toplam varyansın %25.236'sını, üçüncü temel değişken ise toplam varyansın %14.295'ini açıklamaktadır.

3.4. Verilerin Analizi

Anket formlarıyla toplanan veriler istatistik paket programı olan SPSS 15,0'de analiz edilmiştir. Çalışmada sosyal sermayenin unsurları olan güven, normlar ve sosyal ağları etkileyen faktörler ele alınıp, frekans analizi ile incelenmiş ve bu faktörlerden hangilerinin sosyal sermaye unsurlarının oluşumunda öncelikli olduğu ortaya konmuştur. Daha sonra ise, sosyal sermaye unsurları ile bilgi paylaşımı arasındaki ilişki korelasyon analizine tabi tutularak, aralarındaki anlamlılık ortaya konmaya çalışılmıştır.

4. BULGULAR VE YORUMLAR

Söz konusu şirket çalışanlarına yapılan anket uygulaması sonucu elde edilen bulgular aşağıdaki gibi özetlenmeye çalışılmıştır.

4.1. Demografik Bulgular

Demografik bulgular başlığı altında incelenen konular işletmedeki anketi dolduran kişilerin cinsiyet, yaş, üniversite eğitim düzeyi, iş yerindeki çalışma süresi ve medeni durumları gibi bilgileri içermektedir.

Çizelge 14: Çalışanların Cinsiyete ve Medeni Duruma Göre Dağılımı

Cinsiyet	Medeni Durum		Frekans	%
	Bekar	Evli		
Erkek	36	90	126	90
Kadın	2	12	14	10
Toplam	38	102	140	100

Araştırmaya katılan çalışanların tümü cinsiyet seçeneğini doldurmuştur. Anketi cevaplayanların %10'u kadın %90'ı erkektir. Başka bir deyişle, ankete katılanlardan 14'ü kadın, 126'sı erkektir. İşletmede çoğunluk

olarak erkek çalışanların olduğu söylenebilir. 126 erkek çalışandan 36'sı bekar 90'ı evli, 14 kadın çalışandan ise 12'si evli ve 2'si bekadır.

Çizelge 15: Çalışanların Yaş Durumuna Göre Dağılımı

Yaş	Frekans	%
16-19	17	12
20-24	37	26
25-29	66	47
30-34	10	8
35-39	7	6
40 ve Üstü	3	1
Toplam	140	100

Ankete katılanların 17'si (%12) 16-19 yaş aralığında, 37'si (%26) 20-24 yaş aralığında, 66'sı (%47) 25-29 yaş aralığında, 10'u (%8) 30-34 yaş aralığında, 7'si (%6) 35-39 yaş aralığında ve 3 kişi (%1) 40 yaş ve üzerindedir. İşletmenin genç bir çalışan profiline sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Çizelge 16: Çalışanların Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı

Çalışma Süresi	Frekans	%
1-3	70	50
4-7	50	35
8-10	16	13
10 ve Üzeri	4	2
Toplam	140	100

Ankete katılanlardan 70 kişi (%50) 1-3 yıl arası çalışma süresine sahipken, 50 kişi (%35) 4-8 yıl arası, 16 kişi (%13) 7-10 yıl ve 4 kişi (%2) 10 yıl ve üzerinde bir çalışma süresine sahiptir.

Çizelge 17: Çalışanların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımları

Eğitim Durumu	Frekans	%
Ortaöğrenim	50	35
Önlisans	50	35
Lisans	37	29
Yüksek Lisans ve Doktora	3	1
Toplam	140	100

Ankete katılanlardan 50 kişi (%35) ortaöğrenim, 50 kişi (%35) önlisans, 37 kişi (%29) lisans ve 3 kişi de (%1) yükseköğrenim durumuna sahiptir.

4.2. Araştırma Sorularına İlişkin Bulgular

Değişkenlerin birbirleri ile ilişkileri incelenmeden önce her önermeye verilen cevapların frekans analizleri incelenmiş ve sosyal sermaye unsurlarını etkileyen faktörler arasında öncelik sırası ortaya konulmuştur.

Çizelge 18: Çalışanların Güven Faktörüne İlişkin Verdikleri Cevaplar

	Oldukça Az	Az	Ne Az Ne Çok	Çok	Pek Çok
Aynı inancı paylaştığınız insanlara ne kadar güvenirsiniz?	7 (%5)	24(%17)	104(%75)	4 (%2)	1 (%1)
Aynı etnik gruptaki insanlara ne kadar güvenirsiniz?	1 (%1)	30(%22)	107(%76)	2 (%1)	-
Yaşadığınız kentteki insanlara ne kadar güvenirsiniz?	95(%69)	13 (%9)	20 (%14)	12 (%8)	-
Sizinle aynı organizasyonda birlikte bulunduğunuz insanlara ne kadar güvenirsiniz?	5 (%3)	11 (%7)	43 (%30)	47(%33)	34 (%24)
Alışveriş yaptığınız ticaret erbabı kişilere ne kadar güvenirsiniz?	102(%72)	12 (%9)	19 (%14)	5 (%4)	2 (%1)
Ailenizdeki insanlara (eşinize ve çocuklarınıza) ne kadar güvenirsiniz?	11 (%8)	9 (%7)	10 (%7)	30 (%21)	80 (%57)
Akrabalık bağınız olan insanlara (eşiniz ve çocuklarınız hariç) ne kadar güvenirsiniz?	86 (%61)	36(%26)	8 (%6)	2 (%1)	8 (%6)

Cevaplardan anlaşılacağı üzere, ankete katılanlar kendileriyle akrabalık bağı olan insanlara daha fazla güvenirken, alışveriş yaptığı ticaret erbabına ya da etnik kökenleri aynı olan insanlara aynı düzeyde güven duymamakta ya da bu durumlarda güven faktörünü göz ardı etmektedirler.

Katılımcıların sorulara yanıtlarına baktığımızda birine güvenmek sözkonusu olduğunda inanç ve aynı etnik gruba üye olma kriter olarak görmedikleri ortaya çıkmaktadır. Katılımcılar eş ve çocukları hariç ailelerindeki diğer bireylere %87 oranında güvensizlik duymaktadırlar. Yine cevaplayıcılar yaşadıkları kentteki insanlara da %77 oranında güvensizlik duymaktadırlar.

Çizelge 19: Çalışanların Normlar Faktörüne İlişkin Verdiği Cevaplar

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Çevremdeki insanlara karşı duyarlı (ilgili) olduğumu düşünüyorum	9 (%6)	10 (%7)	32 (%24)	66 (%47)	23 (%16)
Çalışma arkadaşlarımla toplumsal organizasyonlara gönüllü bir şekilde katıldıklarını düşünüyorum	6 (%4)	22 (%16)	69 (%49)	33 (%24)	10 (%7)
Toplumsal organizasyonlara gönüllü olarak katılırım	6 (%4)	22 (%16)	45 (%32)	52 (%38)	15 (%10)
İnsanların cezalandırılma ya da eleştiri kaygısı yüzünden toplumsal aktivitelere katıldıklarını düşünüyorum	4 (%2)	19 (%14)	70 (%50)	42 (%30)	5 (%4)
Toplumsal organizasyonların mahalledeki insanlarla iletişimimi arttırdığını düşünüyorum	2 (%1)	20 (%14)	35 (%26)	70 (%50)	13 (%9)
Toplumsal organizasyonların çalışma arkadaşlarımla olan iletişimimi arttırdığını düşünüyorum	6 (%4)	8 (%6)	38 (%27)	54 (%39)	34 (%24)

İşletme çalışanlarının toplumsal normlara bakış açılarının ve katılımlarının pozitif olduğu ve iyi yönde etkilendiklerini söyleyebiliriz. Gerek

çalışma arkadaşlarıyla gerekse yaşadıkları yerlerdeki insanlarla oluşturdukları toplumsal bağların genelde pozitif yönde olduğu görülmektedir.

Katılımcıların anket sorularına verdikleri yanıtlara baktığımızda sosyal aktivitelere katılmalarında %34 oranında herhangi bir cezalandırma faktörüne bağlı olarak hareket ettiklerini düşünmedikleri görülmektedir. Katılımcılar toplumsal aktivitelerin diğer insanlarla olan iletişimlerini arttırdığına %59 oranında inanmaktadırlar.

Çizelge 20: Çalışanların Sosyal Ağlar Faktörüne İlişkin Verdiği Cevaplar

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
İşyerimde benden ne beklediğini bildiğimi düşünüyorum	7 (%5)	16 (%11)	42 (%31)	47 (%33)	28 (%20)
İş yükümün yeterli miktarda olduğunu düşünüyorum	17 (%12)	17 (%12)	22 (%16)	61 (%44)	23 (%16)
Çalıştığım yerde fiziksel koşulların yeterli olduğunu düşünüyorum	2 (%1)	30 (%17)	49 (%40)	43 (%33)	16 (%9)
İşimin keyifli olduğunu düşünüyorum	2 (%1)	7 (%5)	51 (%37)	58 (%41)	22 (%16)
İşyerimde farklı fikirlerin dikkate alındığını düşünüyorum	13 (%9)	21 (%15)	53 (%37)	45 (%32)	10 (%7)
İşyerimde ailemin önemsendiğini düşünüyorum	10 (%7)	19 (%13)	53 (%38)	52 (%38)	6 (%4)
İşyerimde birlikte iş yapmanın desteklendiğini düşünüyorum	8 (%6)	21 (%15)	44 (%31)	45 (%32)	22 (%16)

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
İşyerimde adil bir ödüllendirme sistemi uygulandığını düşünüyorum	16 (%11)	14 (%10)	52 (%37)	44 (%32)	14 (%10)
İşyerimde sahip olduğum bilgi, beceri ve deneyimimi gösterebileceğim bir ortam olduğunu düşünüyorum	2 (%1)	24 (%17)	35 (%25)	65 (%46)	14 (%10)
Acil paraya ihtiyaç duyduğum durumlarda çevremdeki insanların bana destek olacağını düşünüyorum	4 (%2)	14 (%10)	27 (%19)	63 (%47)	32 (%22)
Yakın arkadaşlarımla özel sorunlarım hakkında konuşup onlardan yardım alabileceğimi düşünüyorum	7 (%5)	15 (%11)	35 (%25)	64 (%46)	19 (%13)
Hastalandığım zamanlarda komşularımın bana destek olacağını düşünüyorum	4 (%3)	21 (%15)	38 (%27)	49 (%35)	28 (%20)
Hasta olduğum vakit komşularımdan çekinmeden yardım isterim	3 (%2)	29 (%21)	32 (%22)	53 (%39)	23 (%16)
Çevremdeki insanlarla diyalogumun az olduğunu düşünüyorum	21 (%15)	45 (%32)	33 (%24)	31 (%22)	10 (%7)
Çevremdeki insanların yaşadıkları problemleri benimle rahatlıkla paylaşabildiklerini düşünüyorum	4 (%3)	18 (%14)	43 (%30)	43 (%30)	32 (%23)
Çevremdeki insanlara karşı duyarlı (ilgili) olduğumu düşünüyorum	9 (%6)	20 (%14)	32 (%23)	56 (%40)	23 (%17)

İşletme çalışanlarının sosyal ağlar faktörünü ölçmeye yönelik verdikleri cevaplara bakıldığında, çalışma arkadaşlarıyla aralarındaki iletişimlerin pozitif yönde bir etki yarattığını görmekteyiz. Katılımcıların çalışma arkadaşlarıyla arasındaki iletişimin yüksek olduğu görülmektedir. Bunun yanında çevresindeki insanlarla olan diyalogunun ise çalışma arkadaşlarıyla olan diyalogundan daha düşük bir oran sergilediği görülmektedir. Acil durumlarda örneğin hastalık gibi bir durumda, kişilerin çevresindeki insanlardan yardım isteyecek düzeyde bir sosyal bağı olmadığı görülmektedir. Aşağıda Çizelge 21’de çalışma süreleri ve güven unsuru arasındaki ilişki yer almaktadır.

Çizelge 21: Çalışma Süreleri ve Güven Unsuru Arasındaki İlişki

Çalışma Süresi	Frekans	Alışveriş yaptığınız ticaret erbabı kişilere ne kadar güvenirsiniz?				
		Oldukça Az	Az	Ne Az Ne Çok	Çok	Pek Çok
1-3	70	10 (%15)	20 (%29)	32 (%46)	5 (%7)	3 (%3)
4-7	50	27 (%54)	12 (%24)	9 (%18)	1 (%2)	1 (%2)
8 -10	16	6 (%37)	4 (%25)	5 (%31)	1 (%7)	-
10 ve Üzeri	4	4 (%100)	-	-	-	-

Çizelge incelendiğinde, işyerinde çalışma süreleri uzasa dahi araştırma katılımcılarının alışveriş yaptığı ticaret erbabı kişilere olan güveninde bir artma olmadığı ortaya çıkmaktadır. Çalışma süresi 1-3 yıl arasında olan çalışanlar ticaret erbabı kişilere %90 oranında güvenmemektedirler. Bu oran çalışma süresi 4-7 yıl arasında olan çalışanlarda %98, 8-10 yıl arasında olanlarda %99, 10 ve üzeri çalışma yılına sahip dört kişide ise %100’e ulaşmaktadır.

Aşağıda yer alan Çizelge 22’de çalışanların eğitim durumlarıyla güven unsuru arasındaki ilişki yer almaktadır.

Çizelge 22. Çalışanların Eğitim Durumlarıyla Güven Unsuru Arasındaki İlişki

Eğitim Durumu	Frekans	Alışveriş yaptığınız ticaret erbabı kişilere ne kadar güvenirsiniz?				
		Oldukça Az	Az	Ne Az Ne Çok	Çok	Pek Çok
Ortaöğrenim	50	2 (%4)	8 (%16)	22 (%44)	10 (%20)	8 (%16)
Önlisans	30	13 (%43)	11 (%36)	3 (%10)	2 (%7)	1 (%4)
Lisans	37	12 (%32)	21 (%56)	3 (%8)	1 (%4)	-
Yüksek Lisans ve Doktora	3	2 (%67)	1 (%33)	-	-	-

Çizelge incelendiğinde ortaöğrenim mezunlarının daha yüksek eğitim seviyesindeki çalışanlara kıyasla ticaret erbabı kişilere daha fazla güvendiği ortaya çıkmaktadır. Ortaöğrenim mezunları alışveriş yaptığı ticaret erbabı kişilere %64 oranında güven duymaktadırlar. Bu oran eğitim durumu önlisans seviyesinde olanlarda %11, lisans seviyesinde olanlarda %4 olarak ortaya çıkmıştır. Yüksek lisans ve doktora seviyesinde olan 3 çalışmada ise herhangi bir sonuç alınamamıştır.

Aşağıda yer alan Çizelge 23'de çalışanların eğitim durumlarıyla normlar unsuru arasındaki ilişki yer almaktadır.

Çizelge 23. Eğitim Durumlarıyla Normlar Unsuru Arasındaki İlişki

Eğitim Durumu	Frekans	Toplumsal Organizasyonlara Gönüllü Olarak Katılım				
		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Ortaöğrenim	50	3 (%6)	7 (%14)	20 (%40)	12 (%24)	8 (%16)
Önlisans	30	-	1 (%4)	13 (%43)	12 (%40)	4 (%13)
Lisans	37	-	-	2 (%5)	4 (%14)	31 (%81)
Yüksek Lisans ve Doktora	3	-	-	-	-	3 (%100)

Çalışanların eğitim durumlarıyla normlar unsuru arasındaki ilişkiye bakıldığında eğitim seviyesinin yükselmesiyle çalışanların toplumsal organizasyonlara gönüllü biçimde katılma oranının arttığı görülmektedir. Ortaöğrenim seviyesindeki çalışanlarda %40 oranında kararsızlık hakimken, eğitim durumu önlisans seviyesinde olan çalışanlar %63 oranında, lisans seviyesinde olanlar %95 oranında, yüksek lisans ve doktora seviyesinde olanlar ise %100 oranında toplumsal organizasyonlara gönüllü olarak katıldıklarını ifade etmişlerdir.

Aşağıda yer alan Çizelge 24'de çalışanların eğitim durumlarıyla sosyal ağlar unsuru arasındaki ilişki yer almaktadır.

Çizelge 24. Eğitim Durumlarıyla Sosyal Ağlar Unsuru Arasındaki İlişki

Eğitim Durumu	Frekans	İşimin Keyifli Olduğunu Düşünüyorum				
		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Ortaöğrenim	50	16 (%32)	2 (%4)	30 (%60)	1 (%2)	1 (%2)
Önlisans	30	1 (%3)	13 (%43)	12 (%40)	4 (%14)	-
Lisans	37	8 (%22)	4 (%11)	25 (%67)	-	-
Yüksek Lisans ve Doktora	3	-	-	3 (%100)	-	-

Çalışanların eğitim durumlarıyla yaptıkları işten memnun olma dereceleri arasındaki ilişkiye bakıldığında, her öğrenim seviyesinde çalışanların yaptıkları işten memnun olmadıkları görülmektedir. Ortaöğrenim mezunlarında memnuniyetsizlik %36 oranında iken, önlisans mezunlarında %47 oranındadır. Lisans mezunlarının %67'si kararsızken, bu oran yüksek lisans ve doktora eğitim düzeyine sahip çalışanlarda %100'dür.

Çizelge 25. Çalışma Süresiyle Sosyal Ağlar Unsuru Arasındaki İlişki

Çalışma Süresi	Frekans	İşimin Keyifli Olduğunu Düşünüyorum				
		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1-3	50	4 (%8)	10 (%20)	13 (%26)	21 (%44)	3 (%2)
4-7	30	1 (%4)	13 (%43)	12 (%40)	4 (%13)	-
8-10	37	8 (%21)	29 (%79)	-	-	-
10 ve Üzeri	3	-	3 (%100)	-	-	-

Çalışanların çalışma süreleriyle sosyal ağlar unsuru arasındaki ilişkiye baktığımızda çalışma süresi uzadıkça işten duyulan memnuniyetin azaldığı görülmektedir. 1-3 yıl arası çalışma süresine sahip olan çalışanların %72'si işinin keyifli olduğunu düşünürken, 4-7 yıl arası çalışma süresine sahip çalışanlarda bu oran %53'e inmiştir. 8-10 ve 10 yıl ve üzeri çalışma süresine sahip olan çalışanlar ise işlerinin keyif olmadığını düşünmektedirler.

4.2.1. Sosyal Sermaye Endeksinin Oluşturulması

Aşağıda yer alan bileşen yük matrisi hangi orijinal değişkenin hangi bileşen üzerinde ne kadar ağırlığının olduğunu göstermektedir. Temel bileşenlere ait yük değerleri çizelge 26'da sunulmaktadır.

Çizelge 26: Temel Bileşenler Yük Matrisi

Bileşen	Değişken			
	1	2	3	4
GÜVEN	0,522	0,347	0,489	0,468
NORMLAR	0,247	-0,189	-0,023	0,158
SOSYAL AĞLAR	-0,233	0,842	0,029	-0,140

Çizelge 26'da yer alan temel bileşen yükleri sadece değişkenlerin temel bileşenlerdeki ağırlıklarını vermekle kalmayıp, aynı zamanda bu ağırlıkların yönünü de belirtmektedir. Çizelgede değişken bir güven sorularının bileşen ağırlıklarını, değişken iki normlar sorularının bileşen ağırlıklarını, bileşen üç sosyal ağlar sorularının bileşen ağırlıklarını ve bileşen dört ise demografik soruların bileşen ağırlıklarını temsil etmektedir. Temel bileşen yükü negatif değer almış ise, zıt yönde bir ilişki; pozitif değer almış ise, aynı yönde bir ilişki mevcuttur. Söz konusu ilişki, kavramsal olarak, temel bileşenlerin açıkladığı boyut ile değişkenler arasında görülen istatistiksel bağıntı yapısıdır. Çizelge 26'da değişkenlerin ağırlıkları bileşenlere ait soruların, her bir bileşen üzerindeki korelasyonel bağlantıları hesaplanarak bulunmuştur. Değişkenler sırasıyla güven unsurunu ölçen soruların, normların, sosyal ağların ve son olarak da demografik özelliklerin yük matrislerini göstermektedir.

Analiz sonucunda elde edilen ve özdeğerleri birden büyük iki temel bileşen varyans açıklama oranlarına göre ağırlık toplamı bir olacak şekilde ağırlıklandırılarak sosyal sermaye endeksi (SSE) elde edilmektedir (Tatlıdil, 2010: 35)

Buna göre;

$$SSE = Q_1(Y_1) + Q_2(Y_2) + Q_3(Y_3)$$

$$Q_1 = 60,469/100,000 = 0.60,4$$

$$Q_2 = 25,236/100,000 = 0.25,3$$

$$Q_3 = 14,295/100,000 = 0.14,3$$

Endekste yer alan ifadelerden Q_1 güven unsurunu, Q_2 normlar unsurunu ve Q_3 ise sosyal ağlar unsurunu ifade etmektedir.

Sosyal sermayeyi açıkladığı düşünülen üç temel bileşen denklemini yük değerleri kullanılarak şöyle oluşturulmaktadır:

$$SSE = 0.60,4Y_1 + 0.25,3Y_2 + 0.14,3Y_3$$

$$Y_1 = [0,522Z_1 + 0,347Z_2 + 0,489Z_3 + 0,468Z_4]$$

$$Y_2 = [0,247Z_1 - 0,189Z_2 - 0,023Z_3 + 0,158Z_4]$$

$$Y_3 = [-0,233Z_1 + 0,842Z_2 + 0,028Z_3 - 0,140Z_4]$$

Bu endeks yardımıyla işletmenin sosyal sermaye değeri hesaplanabilir. Endeks, hesaplaması yapılan işletme için geçerli olup endeks değerleri belirli aralıklarla (sürelerle) yeniden hesaplanabilir. Bu hesaplama değerlendirme günü yapılabileceği gibi çıkar gruplarına raporlama yapıldığı zaman aralıklarında da yapılabilir. Çalışmada endeksin tutar olarak belirtilememesinin nedeni literatürde sosyal sermayeyi oluşturan unsurlara ait genel kabul görmüş bir parasal değer olmamasıdır.

4.2.2. Sosyal Sermayenin Muhasebeleştirilmesi ve Temel Finansal Tablolar Aracılığıyla Raporlanması

Finansal tablolar, bir kurumun varlık ve kaynak yapısı, faaliyet sonuçları, dönem karının oluşumu ve kullanımı gibi konularda bilgiler ihtiva edecek şekilde muhasebe ilkelerine uygun olarak düzenlenen tablolardır. Finansal tabloların düzenlenme amacı, sözkonusu finansal durum, faaliyet sonucu ve diğer hususların işletme ile ilgili çıkar gruplarının kullanımına sunulması ve ilgililerin işletme hakkında fikir sahibi olmalarının sağlanmasıdır. Bilindiği üzere temel finansal tablolar bilanço ve gelir tablosundan meydana gelmektedir. İşletme değerinin bir bütün olarak görülebilmesi için entelektüel değerlerin bilançolara aktarılması gerekir. Aşağıda sosyal sermaye değerinin bilançoda gösterilmesi ile maddi olmayan varlıklardan elde edilen değerlerin gelir tablosuna yansımalarının nasıl olabileceği üzerinde durulmuştur.

Çıkar gruplarının söz konusu bilgi ihtiyacının doğru bir şekilde karşılanabilmesi için, işletmenin bir bütün olarak değerlendirilerek gerek maddi varlıkların gerekse maddi olmayan (sosyal) varlıkların bilançolarda gerçek değerleri ile sunulması gerekir. Bunun için işletmenin sahip olduğu entelektüel varlıkların değerlerinin ölçülerek (gerek sosyal sermaye unsurları bazında gerekse işletmenin bir bütün olarak değerlendirilmesi bazında) bilançolarda sunulması, hem işletme gerçek değerinin tespiti hem de işletme hakkında karar alıcıların kararlarının doğruluğu açısından kaçınılmazdır (Öncü, 1999: 56).

Yapılan açıklamalardan da anlaşılacağı üzere bugün işletmeler için hazırlanan bilançolar işletmenin gerek gerçek değerini ortaya koymada gerekse işletmelerin sahip oldukları sosyal varlıkların (bir bütün olarak maddi olmayan varlıkların) değerlerini göstermede yetersiz kaldığı görülmektedir. Bu sorunun en azından bugün giderilebilmesi için Tek Düzen Hesap Planında boş bırakılan hesapların da kullanımı ile aşağıda yer aldığı gibi sosyal sermayenin muhasebe kaydı yapılabilir.

265 Sosyal Varlıklar Hesabı		X	
	505 Sosyal Sermaye Hesabı		X

Yukarıda yapılan kayıt sonrası sözkonusu değerler bilançoya aşağıdaki gibi aktarılabilir.

Aktif A.Ş.'nin 31.12.... Tarihli Bilançosu	Pasif
I Dönen Varlıklar II Duran Varlıklar E- Maddi Olmayan Duran Varlıklar 6- Sosyal Varlıklar		III Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar IV Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar V Özkaynaklar A- Ödenmiş Sermaye 1- Sermaye 2- Ödenmemiş Sermaye 3- Sosyal Sermaye

İşletmeler hesap dönemi sonlarında sosyal sermaye değerini hesaplayarak (değerleyerek), farkın durumuna göre önerilen hesapları kullanarak muhasebe kaydı yapabilirler.

Bilançonun bu şekilde düzenlenmesinden sonra sahip olunan sosyal varlıklar bilançonun altında unsurlar şeklinde dipnotlarda açıklanabilir. Söz konusu değerlerin dipnotlarda açıklanmasının, muhasebe düzeni açısından sakınca yaratmayacağı söylenebilir.

Sosyal varlıklarla ilgili hesaplamaların, konsolide finansal tablo hazırlama anlayışında olduğu gibi, bilanço tarihinde veya ihtiyaç duyulduğu anda yapılarak kayıtlara alınması ve bilançoda gösterilmesi mümkündür. Olayın bu şekilde takip edilmesi, dönemler itibariyle sosyal varlık değerlerindeki değişikliği de takibe imkan verecektir. Yıllar itibari ile artışlar ilgili hesaplara gösterildiği biçimde (265 Sosyal Varlıklar Hesabı borçlu, 505 Sosyal Sermaye Hesabı alacaklı), azalışlar ise hesabı ters çevirmek suretiyle (265 Sosyal Varlıklar Hesabı alacaklı, 505 Sosyal Sermaye Hesabı borçlu) muhasebeleştirilebilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. Sonuçlar

Bilgi çağlar boyunca tanımlanmış ve tartışılmış bir kavram olmakla beraber, bilginin anlamı içinde bulunulan çağa göre belirlenmiştir. İnsanların eğitimleri, deneyimleri, sezgileri ve fikirleri sonucunda sahip oldukları enformasyonu kişiselleştirmeleri bilgi olarak adlandırılmaktadır. Bilginin işletmeler için stratejik öneminin artması, tüm işletmelerin en kısa zamanda, en doğru bilgiye ulaşmak için çaba harcamasına neden olmaktadır. Bu noktada örgütlerin bilginin hammadresi olan veri ile verinin değişimi sonucunda elde edilen enformasyonun, bilgi ile arasındaki ilişkiyi ortaya koyması gerekmektedir. Aksi takdirde, işletmelerin bilgi sahibi örgütler yerine veri ve enformasyon yığını haline gelmekte oldukları görülmektedir. Özellikle günümüzde işletmeler için en zor konulardan bir tanesi karar alma sürecinin etkililiğidir. Bu süreç sahip olunan bilgiye bağlı olmakta ve hatta karar alma örgütler için hayati öneme sahip olmaktadır. İşletmelerin doğru ve zamanında karar alabilmeleri için veri ve enformasyon yeterli olmamakta, bu kavramlar sadece bilginin oluşması için temel oluşturmaktadır, ancak bilgi karar alma sürecini doğrudan etkileyerek, kararların etkinliğini arttırabilmektedir.

İşletmelere rekabet üstünlüğü sağlayan yenilikçi mal ve hizmet akışının gerçekleştirilmesi için, insanların karşılıklı ilişkiler geliştirerek, bilgi paylaşımında bulunmaları gerekmektedir. İnsanlar arasında geliştirilen ilişkiler, güven, şebekeler ve normlara bağlanmakta ve bu da işletmenin sosyal sermayesini ortaya koymaktadır. Sosyal sermaye sayesinde, işletme çalışanlarının birbirlerini anlayarak işbirliği içerisinde hareket ettiği görülmektedir. Bunun da işletmeye değer kattığı düşünülebilir.

Bir işletmenin çalışanı olan birey, iş arkadaşları ve işletme tarafından istismar edilmeyeceğine, onlardan bir zarar gelmeyeceğine inandığında sahip olduğu bilgiyi güç olarak kullanmaktansa, bilgi paylaşımına gitmektedir. Tanıdıklarımız bildiklerimizi etkiler sözü ile ifade edilebilen organizasyon veya topluluklar ise, bireyin tanıdığı kişi sayısının veya dahil olduğu organizasyon sayısının bilgisini ifade ettiğini ortaya koymaktadır. Buna göre, organizasyon

içerisinde yer alan birey o organizasyonun sahip olduğu bilgiye kolaylıkla ulaşabilmektedir. Diğer bir unsur olan normlar ise, ceza ve ödül sistemleri ile bireyleri bilgi paylaşımında bulunmaları konusunda gönüllü davranmaları için harekete geçirmektedir. Özellikle işletme içinde bilginin paylaşımı sayesinde kariyerinde ilerleme sağlayacağına inanan bireyler bilgi paylaşımında istekli bulunmaktadırlar.

Bu çalışmada araştırma kapsamındaki işletmede çalışan bireylerin sosyal sermaye unsurlarıyla olan ilişkileri istatistiksel yöntemler yardımıyla formulüze edilerek bir sosyal sermaye endeksi oluşturulmuştur. Ayrıca çalışmada işletmede sosyal sermaye unsurlarına ilişkin bulgular frekans analizi çerçevesinde yorumlanmıştır. Çalışmada sosyal sermayeyi oluşturan unsurlar ile demografik unsurlar arasındaki ilişkiler korelasyon analizi kapsamında değerlendirilmiştir. Bununla birlikte sosyal sermayenin muhasebeleştirilmesine ve finansal tablolarla raporlanmasına ve bir değer olarak ifade edilmesine ilişkin Tek düzen Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği kapsamında muhasebe kayıt önerisi sunulmuştur.

5.2. Öneriler

Çalışma tek bir işletme bünyesinde yapılmıştır. Bundan sonra yapılacak araştırmalarda bir çok işletme çalışanının dahil edilerek karşılaştırmalı bir sonuca ulaşmanın yararlı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca örtülü bilginin paylaşımında bağımsız değişken olarak sadece sosyal sermaye unsurları ele alınmıştır. Ancak bilgi paylaşımını etkileyen diğer değişkenlerinde incelenmesi ve asıl olarak bilgi paylaşımında hangisinin daha etkili olduğunun değerlendirilmesinin yarar sağlayacağı düşünülmektedir. İleride, sosyal sermayeyi oluşturan temel bileşenlere ait bir standart geliştirilmesi durumunda, işletmeye ait endekste yer alan katsayılar vasıtasıyla sosyal sermayenin bir tutar olarak ifade edilmesi bundan sonraki yapılacak çalışmalara öncülük edeceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Adam, Frane ve Borut, Rončević. (2003). "Social Capital: Recent Debates and Research Trends", *Social Science Information*, (4282), ss. 155-183.
- Adler, Paul, Seul, Kwon ve Seok, Woo. (2002). "Social Capital: Prospects For A New Concept", *The Management of Intellectual Property (New Horizons In Intellectual Property)*, Cheltenham, UK Edward Elgar PublishingMA, USA, s. 77.
- Aggarwal, Richard. (1981). Exchange rates and stock prices: A study of the US capital markets under floating exchange rates, *Akron Business and Economic Review*, P.12:, s.7-12.
- Adler, Paul S. ve Seok-Woo Kwon. (2002). "Social Capital: Prospects for A New Concept", *Academy of Management Review*, 27(1), ss. 17-40.
- Akdoğan, Ahmet. (2002). *Kamu Maliyesi*. 8. Baskı. Ankara: Gazi Kitabevi. s.387
- Altay, Asuman. (2007). "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", *Ege Akademik Bakış*, 7(1), ss. 337-362.
- Anheir, Helmut ve Jeremy Kendall. (2002). "Interpersonal Trust and Voluntary Associations: Examining Three Approaches", *British Journal of Sociology*, 53(3), ss. 343-362.
- Arun, Özgür. (2009). "Münhasır Bir Deneme: Türkiye’de Yaşlı Bireyler Arasında Kültürel Sermaye Dağılımı http://www.soc.metu.edu.tr/ozgur/yayinlar/KK_YAS_BILDIRI, (26.02.2009).
- Baran, Aylin Görgün. (2008). "Yaşlılıkta Sosyalizasyon ve Yaşam Kalitesi", *Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi*, (2), ss. 86-97.
- Barro, Robert Jeanery. (1992). "Human Capital and Economic Growth", *Policies For Long-Run Economic Growth, Federal Reserve Bank of Kansas City*

- Bhartesh, Beckert. (1999). Economic sociology and embeddedness: How shall we conceptualize economic action? *Journal of Economic Issues*, 37 (3), 769-787.
- Bergeron, Bishop. (2003). *Essentials of knowledge management*. NJ: John Wiley & Sons Inc Beugelsdijk, S.,T. V. Schaik: 2005 "Differences in Social Capital Between 54 Western European Regions", *Regional Studies*, Vol. 39, No: 8, pp.1053 1064.
- Bontis, Narry. (2001). Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Reviews*, 3, 41-61.
- Bourdieu, Pierre. (2006). Pratik Nedenler, Çev. Hülya Uğur Tanrıöver, Hil Yayınları, İstanbul.
- Bosworth, Bukowitz ve Webster, Williams. (2006). *The knowledge management fi eldbook*. London: Printice Hall. s. 77
- Bowles, Suzan. (2002). "Social Capital and Community Governance", *The Economic Journal*, Vol. 112, pp.419-436.
- Burt, Ronald S. (2001). "The Contingent Value of Social Capital", *Administrative Science Quarterly*, 42, ss. 339-365.
- Carpiano, Evans. (2004). "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy", *World Development*, Cilt 24, Sayı 6, ss.11-52.
- Chen, Xiangming. (2005). "Magic or Myth? Social Capital and Its Conseqences in The Asian, Chinese and Vietnamese Contetexts", *Modernization and Social Transformation in Vietnam: Social Capital Formation and Institutional Building*, Ed. Gerd Mutz ve Rainer Klump, Institut für Asienkunde, Hamburg, Germany, ss. 49-62.
- Cohen, Don ve Laurence, Prusak. (2001). *Kavrayamadığımız Zenginlik: Kuruluşların Sosyal Sermayesi*, Çev. Ahmet Kardam, MESS Yayınları, İstanbul.
- Coleman, James S. (1988). "Social Capital İn The Creation Of The Human Capital", *The American Journal Of Sociology*. Vol:94, s.98
- Çetin, Oya. (2006). *Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım Sosyal Sermaye*, Orion Kitabevi, Ankara.ss. 70-80

- DeFlippis, James. (2001). "The Myth of Social Capital in Community Development", *Housing Policy Debate*, 12(4), ss. 781-806.
- Demirgüneş, H. N. Kartal. (2004). Entellektüel Sermayenin Firma Değeri Üzerindeki Etkisi ve Ekonometrik Bir Analiz, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Derek, Bosworth ve Elizabeth, Webster. (2006). *The Management of Intellectual Property (New Horizons In Intellectual Property)*, Cheltenham, UK Edward Elgar PublishingMA, USA, s. 77.
- Dika, Sandra L. ve Kusum, Singh. (2002). "Applications of Social Capital in Educational Literature: A Critical Synthesis, Review of Educational Research, 72(1), ss. 31-60.
- Dinçer, Barış, Özaslan, Nuray ve Kvasoğlu, Bahriye, (2003). İllerin ve Bölgelerin Sosyo Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, DPT, 2671, Ankara.
- Edvinson, Qyen, (1996); "Social Capital Formation: A poverty Reducing Strategy?", *Social Policy and Poverty Reduction*, UNESCO, Paris.
- Erdem, Ferda ve Janset, Özen. (2003). "Niklas Luhmann'ın Tanıdıklık, Emin Olma ve Güven Ayrımı", *Sosyal Bilimlerde Güven*, Ed: Ferda Erdem, Vadi Yayınları, ss. 53-61.
- Ercan, Murat; Öztürk, Barış ve Demirgüneş, Kadir. (2003). *Değere dayalı yönetim ve entelektüel sermaye*, Ankara, Gazi Kitabevi.
- Ertuğrul, Murat. (2000). "Entellektüel Sermayenin İşletme Değeri Üzerine Etkisi ve Bir Uygulama", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Esther, Jennex. (1997). Knowledge management as a discipline. (Murray E. JennexEd.) *Knowledge Management in Modern Organization* içinde ss. 60-77.
- Farr, James. (2004), "Social Capital: A Conceptual History" *Political Theory*, 32(6), ss. 6-33.
- Ferlander, Sara. (2007). "The Importance of Different Forms of Social Capital for Health", *Acta Sociologica*, 50(2), ss. 115-128.

- Field, John. (2006). *Sosyal Sermaye*, Çev. Bahar Bilgen ve Bayram Şen, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Fram, Maryah Stella. (2003). "Discussions of Social Capital: Social Work, Social Capital", *Social Capital: A Conceptual History*, Political Theory, Cilt 31 (X), ss.1-28.
- Fritch, Wayne Samuel. (2000). *A Study of the Organizational Structures and Processes that Create and Maintain Social Capital in Selected Private and Public Schools*, A Dissertation Presented in Partial Fulfillment of The Requirements for The Degree Doctor of Philosophy in Education, University of California Riverside.
- Fukuyama, Francis. (2000). *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*, Çev. Ahmet Buğdaycı, İşbankası Yayınları, İstanbul.
- Gabbay, Shaul M. ve Roger Th.A.J. Leenders. (2008). "Social Capital of Organizations: From Social Structure to Corporate Social Capital", <http://som.rug.nl/>.
- Gintis, Mark S. (2002), "The Strength of Weak Ties", *The American Journal of Sociology*, (78)6, ss. 136-438.
- Gökçen, Bilgehan. (2006). *Beşeri Sermayenin Ekonomik Kalkınmadaki Rolü ve Önemi: Adana İline İlişkin Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Grootaert, Christiaan. (1998), *Social Capital: The Missing Link?*, Social Capital Initiative Working Paper, No: 3.
- Hanifan, Luis. J. (1916). "The Rural School Community Center", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 67, pp.130-138.
- http://www.aso.org.tr/kurumsal/index.php?sayfa_no=50
- <http://www.gnudung.com.search?q=Theory%20social%20capital>
- Hui-Hsu, Hazleton ve Fang, Kennan. (2006). *Social capital: Reconceptualizing the botttom line. Corporate Communication: An International Journal*, 5 (2), ss. 12.
- Ihlen, Oyvind. (2005). "The Power of Social Capital: Adapting Bourdieu to the Study of Public Study of Public Relations", *Public Relations Review*, 31, ss. 492- 496.

- Johnson, Cathleen. (2000). *A Model of Social Capital Formation*, SRDC Working Paper Series 03-01.
- Kılıçkan, Emre (2001), "Sosyal Sermaye, Güven ve Türk Gençliği", http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf.
- Klein, D. Tracy, ve Prusak, Martin. (1994); *Tracy, A Conceptual Framework of Social Capital and Civil Society: The Re-Emergence of John Dewey*, International Social Security Association (Issa), Research Programme, The Year 2000 International Research, Conference on Social Security, Helsinki, 25-27 September 2000.
- Koka, Balaji R. (1999). *Strategic Alliances as Social Capital: The Strategic Implications of Social Capital for Firm Performance*, Unpublished Doctorate Thesis, University of Pittsburgh.
- Kombarakaran, Francis A. (2002), *Effects of Social Capital and Adolescent Extracurricular Activities on School Truancy*, Presented in Partial Fulfillment of The Requirements for The Degree Doctor of Philosophy in the Graduate School of The Ohio State University.
- KOSGEB. (2005). "Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü", *Ekonomik Ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü*, s.10-11
- Krishna, Anirudh. (2007). "How Does Social Capital Grow? A Seven-Year Study of Villages in India", *The Journal of Politics*, 69 (4), 2007, ss. 941–956.
- Kuşçu, M. Kemal. (2006). *İş Yaşamında Sosyal Sermayenin Çalışanın Fiziksel ve Ruhsal Sağlığındaki Yeri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Lake, Ronald D. L. ve Robert Huckfeldt. (1988). "Social Capital, Social Networks and Political Participation", *Political Psychology*, 19(3), ss. 567-584.
- Lin, Norrid. (2004). *Social Capital: A Theory of Social Structure And Action*, Cambridge, U.K.; New York: Cambridge University Press.

- Miykytayn, Kuscha., Bordoloi, Brown., Mckinney, Vilademir., ve Bandyopadhyay, Sharadindu. (2002). Testing The Validity Of Wagner's Law In Turkey: The Bounds Testing Approach. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi* 60 (1), 73-87.
- Mulaa, John Khasenye. (2005), Social Capital and Education: The Case of Busia, Western Kenya, Dissertation Submitted to The Faculty of The Graduate Scholl of the University of Maryland in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy.
- Narayan, Deepa ve Michael F. Cassidy. (2001), "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital National Statistics (2001), Social Capital A Review of the Literature, Social
- Narayan, Deepa ve Michael F. Cassidy. (2001). "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory", *Current Sociology*, 49(2), ss. 59-102.
- Narayan, Deepa. ve Woolcock Pritchett, (1999), "Cent and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, No. 4, ss. 6-21.
- National Statistics. (2001). Social Capital A Review of the Literature, Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistics. New York: Oxford University Press.
- Nonaka, Inova. (2002). A dynamic theory of organizational knowledge creation. C.W. Choo ve N. Bontis The Composition Of Public Expenditure and Economic Growth. *Journal Of Monetary Economics* 37 (2-3), 313-344.
- Norris, Pippa. (2003). Social Capital and ICTs: Widening or Reinforcing Social Networks?, Presented at the International Forum on Social Capital for Economic Revival, held by the Economic and Social Research Institute, Cabinet Office, Japan in Tokyo, Session 5.
- Öksüzler, Oktay. (2006). "Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi", *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, (12), ss. 108-129.

- Önce, Saime. (1999). *Muhasebe Bakış Açısı İle Entellektüel Sermaye*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.
- Özdemir, Aytül Ayşe. (2007). *Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal
- Özdemir, Aytül Ayşe. (2008). “Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), ss. 81-102.
- Özkan, Barış. (2004). “Ekonomiye Giriş”, *Akdeniz Üniversitesi Basımevi*, Antalya, ss.25 – 27,
- Özügürlü, Aynur. (2006). “*Sosyal Sermaye: Kamunun Trajedisi ya da Emegın Sömürgeleştirilmesinde Yeni Bir Eşik*”, *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, (12), ss. 188-213.
- Paldam, Martin. (2000). “Social Capital: One or Many? Definition and Measur ement”, *Journal of Economic Survey*, 14(5), ss. 629-648.
- Piachaud, David. (2007). *Capital and The Determinants of Poverty and Social Exclusion*, CASE Paper 60, September.
- Pike, Suzan., Rylander, Adam, ve Roos, Gulid. (2002). *Intellectual capital: Management and disclosure*. C.W. Choo ve N. Bontis (Ed.). *The strategic management of intellectual capital and organizational knowledge* icinde New York: Oxford University Press.
- Portes, Alejandro. (1998). “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *Annual Review Sociology*, 24, ss. 1-24.
- Putnam, Robert. (2008). “Social Capital: Measurement and Consequences”, <http://www.oecd.org/dataoecd/25/6/1825848.pdf>.
- Rea-Holloway, Melinda. (2008). *What’s The Matter With Social Capital? An Inductive Examination*, A Dissertation in Community Philosphy Presented to the Faculty of the University of Missouri-Kansas City in Partial Fulfillment of The Requirements for The Degree Doctor of Philosphy.

- Roberts, John Micheal. (2004). "What's 'Social' about 'Social Capital'?", *Political Studies Association BJPIR*, Vol. 6, ss. 471-493.
- Ross, Göran ve Johan Ross. (1997). "Measuring Your Company's Intellectual Performance", *Long Range Planning*, (30)3, ss. 413-426.
- Sargut, A. Selami. (2006), "Sosyal Sermaye Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi?", *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, (12), ss. 1-13.
- Schultz, Theodore W. (1984). *Beşeri Sermayeye Yapılan Yatırım, İktisadi Kalkınma Seçme Yazılar*, Çev. Fahir Gürkan, ODTÜ İİBF Yayını, Ankara.
- Schwartz, Diegon. G. (2007). A birds-eye view of knowledge management: Creating a disciplined whole from many interdisciplinary parts. Murray E. Jennex (Ed.), *Knowledge Management in Modern Organization* içinde (ss. 18-29), Hershey, London: Idea Group Publishing.
- Seidler, L. James. (1975). "Social Accounting: Theory, Issues, and Cases", Graduate School of Business Administration, New York University, Melville Publishing Company, Los Angeles, California.
- Siisiainen, Martti. (2000). Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam, Paper Presented at ISTR Fourth International Conference "The Third Sector: For What and for Whom", Dublin, Ireland.
- Silva, Elizabeth ve Rosalind Edwards. (2004). Operationalizing Bourdieu on Capitals: 'A Discussion The Construction of The Object', ESRC Research Methods Programme Working Paper, ccsr.ac.uk.
- Smith, Melvin L. (2002). Reciprocity and Social Exchange Relationships in Organizations: Examining Why and How Individuals Contribute to Organizational Social Capital, Unpublished Doctorate Thesis, University of Pittsburgh.
- Smith, Stephen S. ve Jessica Kulynych. (2002). "It May Be Social, but Why Is It Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language", *Politics&Society*, 30(1), ss. 149-186.
- Sobel, Dietlind (2002), "The Source of Social Capital Reconsidered", *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in*

Comparative Perspective, Ed: Marc Hooghe ve Dietlind Stolle, Palgrave Macmillan, Gordonsville, USA., ss. 131-248.

Sözbilir, H. (1981), *İşletmelerde Sosyal Muha-sebe Kuramı ve Türkiye'de Bir Anket Çalışması*, Sevinç Matbaası, Ankara.

Steward, T. Adam. (1997). *Entelektuel sermaye: Orgutlerin yeni zenginliği*. İstanbul: MESS yayınları.

Stone Wendy, Gray Matthew, Hughes Jody. (2003). "Social Capital At Work: How Family, Friends And Civic Ties Relate Labour Market Outcomes", *Australian Institute Of Family Studies: Research Paper 31*, s.3

Stone, Wendy. (2009). "Measuring Social Capital Towards a Theoretically linformed Measurement Framework for Researching Social Capital in Family and Community Life", <http://www.aifs.org.au/institute/pubs/RP24.pdf>, (09.01.2009).

Strawn, Clare Lynn. (2001). *Social Capital Influences on Lifelong Learning Among Adults Who Did Not Finish High Scholl*, A Dissertation Submitted in Partial Fulfilment of The Requirements for The Degree of Doctor of Philosophy in Urban Studies, Portland State University.

Strawn, Clare Lynn. (2001). *Structure, and the Contextualization of Inequality*, A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of The Requirements for The Degree Doctor of Philosophy University of Washington.

Suarez, Christopher. (2005). *Civil Society and the Danger of Social Capital*, 17.905 Paper 1, (Rewrite).

Sürmen, Yusuf ve Aygün Davut. (2009). "İşletmelerde Sosyal Raporlama", *Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF Dergisi*, ss. 36-42

Sürmeli, Fevzi. (2009). "Genel Muhasebe", TC. Anadolu Üniversitesi Yayını, Genel Muhasebe Kitabı, s.241

Şan, Mustafa Kemal. (2006). "Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşdığı Önem ve Türkiye Gerçeđi", 5. Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi, Sakarya, ss. 113-139.

Ünsal, E. Murat. (2000). "Makro İktisat", *İmaj Yayıncılık*, Ankara, 27, ss. 43 – 47

- Tatlıdil, Hüseyin. (2010). “*Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz*”, Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü, Ankara. ss. 100-190
- Tollini, Craig. (2005). *Assessing Putnam’s Theory of Social Capital Through The Use of Path Analysis*, Unpublished Doctorate Thesis, Western Michigan University Kalamazoo, Michigan.
- Topçuoğlu, Naci. (2003). “Güvenilirlik Analizi (Reliability Analysis)”, *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Ed. Şeref Kalaycı, Asil Yayın, Ankara, 2003.
- Toraman, Cengiz, Abdioğlu, Hasan ve İşgüden Burcu. (2009). “İşletmelerde İnovasyon Sürecinde Entelektüel Sermaye ve Yönetim Muhasebesi Bağlamında Değerlendirilmesi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Sayı: 1, s. 91-120
- Tüylüoğlu, Şevket (2006). “Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12, ss. 14-60.
- Van, Buren. (1999). A yardstick for knowledge management. *Training and Development*, The strategic management of intellectual capital and organizational knowledge içinde New York: Oxford University Press. s.53
- Warde, Alan ve Gindo, Tampubolon. (2002). “Social Capital, Networks and Leisure Consumption”, The Editorial Board of The Sociological Review.
- Warren, Mildred. (2001). “Building Social Capital: The Role of Local Government”, *Journal of Socio-Economics*, 30, ss. 187-192.
- Wendy, Nonaka. (2003). A dynamic theory of organizational knowledge creation. C.W. Choo ve N. Bontis (Ed.), *The strategic management of intellectual capital and organizational knowledge* içinde New York: Oxford University Press. ss.3
- Whiteley, Picu. (2000). “Economic Growth and Social Capital”, *Political Studies*, Vol. 48, pp.443-466.
- Winter, Ian. (2000). *Towards a Theorised Understanding of Family Life and Social Capital*, Working Paper 21, Australian Institute of Family Studies.

- Wilde, H. Marean. (1981). "A Survey of The Attitudes of South Dakota Small Business Owners and / or Managers Towards Social Responsibility Accounting", The University of Nebraska, Lincoln.**
- Woolcok, Michael. (1998). "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes", ISUMA, Spring, Printemps, ss. 115-177.**
- Woolcock, Michael, ve Narayan, Deepa. (2006). "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", ss.5-6**
- Ya-Hui Hsu ve Wenchang Fang. (2002), Rates of Return to Education and Income Distribution, De Economist. Volume:137, Number:4, pp:454-465**
- Yuan, Wiig. (2006). Knowledge Management Foundations. Arlington, TX: Schema press.**

EKLER

EK 1. ANKET FORMU



Sayın Katılımcı,

Bu anket formu "*İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçülmesi ve Raporlanmasına Yönelik Görgül Bir Araştırma*" başlıklı yüksek lisans tezinin veri setini oluşturmak amacıyla hazırlanmıştır. Anket katılımcılarının **isim belirtmelerine gerek olmayıp**, verilen cevaplar **akademik amaç dışında kesinlikle kullanılmayacaktır**. Ayrıca, dilediğiniz takdirde **araştırma sonuçlarını sizinle paylaşmaktan mutluluk duyacağımızı** belirtmek isteriz.

Ankette yer alan **her bir sorunun cevaplandırılması** çok önemlidir. Çünkü eksik anketler veri tabanı ile yapılan analizlerde değerlendirmeye alınamamaktadır. Bu nedenle anketin cevaplandırılmasında göstereceğiniz özen, yapılacak araştırmanın sağlıklı sonuçlar vermesine yardımcı olacaktır.

Değerli zamanınızı ayırdığınız için şimdiden teşekkür eder, iyi günler dileriz.

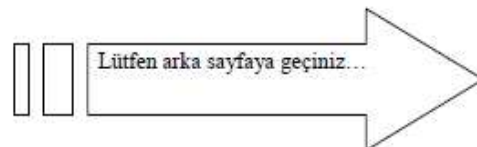
Saygılarımızla,

Doç. Dr. Hasan ABDİOĞLU
Balıkesir Üniversitesi
Bandırma İİB.F.
İşletme Bölümü

Seren YAVUZ
Balıkesir Üniversitesi,
Bandırma İİB.F.
İşletme Bölümü Master Öğrencisi

Aşağıdaki tabloda yer alan ifadelerden, size uygun olanını lütfen (X) işareti ile belirtiniz

Cinsiyetiniz	Bay ()	Bayan ()				
Yaşınız	16-19 ()	20-24 ()	25-29 ()	30-34 ()	35-39 ()	40 ve üstü ()
İşletmedeki Yaklaşık Çalışma Süreniz Yıl..... Ay					
Medeni Durumunuz	Bekar ()	Evli ()				
Eğitim Durumunuz	Ortaöğretim () (İlkokul-Ortaokul-Lise)	Önlisans ()	Lisans ()	Yükseköğretim () (Yüksek Lisans – Doktora)		



Lütfen aşağıda yer alan ifadelere katılım düzeyinizi (X) işareti ile belirtiniz. 1'den 5'e kadar verilen ölçekte 1 en düşük değeri; 5 ise en yüksek değeri temsil etmektedir.		1- Kesinlikle Katılmıyorum	2- Katılmıyorum	3- Kararsızım	4- Katılıyorum	5- Kesinlikle Katılıyorum
1	İşyerimde benden ne beklendiğini bildiğimi düşünüyorum	1	2	3	4	5
2	İş yükümün yeterli miktarda olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5
3	Çalıştığım yerde fiziksel koşulların yeterli olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5
4	İşimin keyifli olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5
5	İşyerimde farklı fikirlerin dikkate alındığını düşünüyorum	1	2	3	4	5
6	İşyerimde ailemin önemsendiğini düşünüyorum	1	2	3	4	5
7	İşyerimde birlikte iş yapmanın desteklendiğini düşünüyorum	1	2	3	4	5
8	İşyerimde adil bir ödüllendirme sistemi uygulandığını düşünüyorum	1	2	3	4	5
9	İşyerimde sahip olduğum bilgi, beceri ve deneyimimi gösterebileceğim bir ortam olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5
10	Acil paraya ihtiyaç duyduğum durumlarda çevremdeki insanların bana destek olacağını düşünüyorum	1	2	3	4	5
11	Yakın arkadaşlarımla özel sorunlarım hakkında konuşup onlardan yardım alabileceğimi düşünüyorum	1	2	3	4	5
12	Hastalandığım zamanlarda komşularımın bana destek olacağını düşünüyorum	1	2	3	4	5
13	Hasta olduğum vakit komşularımdan çekinmeden yardım isterim	1	2	3	4	5
14	Çevremdeki insanlarla diyalogumun az olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5
15	Çevremdeki insanların yaşadıkları problemleri benimle rahatlıkla paylaşabildiklerini düşünüyorum	1	2	3	4	5
16	Çevremdeki insanlara karşı duyarlı (ilgili) olduğumu düşünüyorum	1	2	3	4	5
17	Çalışma arkadaşlarımla toplumsal organizasyonlara gönüllü bir şekilde katıldıklarımı düşünüyorum	1	2	3	4	5
18	Toplumsal organizasyonlara gönüllü olarak katılırım	1	2	3	4	5
19	İnsanların cezalandırılma ya da eleştiri kaygısı yüzünden toplumsal aktivitelere katıldıklarını düşünüyorum	1	2	3	4	5
20	Toplumsal organizasyonların mahalledeki insanlarla iletişimimi arttırdığını düşünüyorum	1	2	3	4	5
21	Toplumsal organizasyonların çalışma arkadaşlarımla olan iletişimimi arttırdığını düşünüyorum	1	2	3	4	5
Lütfen aşağıda yer alan ifadelere katılım düzeyinizi (X) işareti ile belirtiniz. 1'den 5'e kadar verilen ölçekte 1 en düşük değeri; 5 ise en yüksek değeri temsil etmektedir.		1-Oldukça Az	2- Az	3- Ne az Ne Çok	4- Çok	5- Pek Çok
22	Aynı inancı paylaştığımız insanlara ne kadar güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
23	Aynı etnik gruptaki insanlara ne kadar güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
24	Yaşadığımız kentteki insanlara ne kadar güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
25	Sizinde aynı organizasyonda birlikte bulunduğumuz insanlara ne kadar güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
26	Alışveriş yaptığımız ticaret erbabi kişilere ne kadar güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
27	Ailenizdeki insanlara (eşinize ve çocuklarınıza) ne kadar güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
28	Akrabalık bağımız olan insanlara (eşiniz ve çocuklarınız hariç) ne kadar güvenirsiniz?	1	2	3	4	5

EK 2. SPSS ÇIKTILARI

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Total Sums of Squared Loadings			Total Sums of Squared Loadings		
	Total	of Variance	Cumulative	Total	of Variance	Cumulative	Total	of Variance	Cumulative
1	6,095	18,469	18,469	6,095	18,469	18,469	3,429	10,392	10,392
2	3,378	10,236	28,706	3,378	10,236	28,706	3,099	9,392	19,784
3	2,869	8,693	37,399	2,869	8,693	37,399	2,851	8,639	28,423
4	2,619	7,937	45,336	2,619	7,937	45,336	2,586	7,835	36,259
5	1,899	5,754	51,090	1,899	5,754	51,090	2,575	7,804	44,062
6	1,566	4,746	55,836	1,566	4,746	55,836	2,321	7,032	51,094
7	1,416	4,291	60,127	1,416	4,291	60,127	2,130	6,454	57,549
8	1,396	4,231	64,358	1,396	4,231	64,358	1,601	4,850	62,399
9	1,135	3,438	67,797	1,135	3,438	67,797	1,443	4,372	66,771
10	1,065	3,227	71,024	1,065	3,227	71,024	1,403	4,253	71,024
11	,920	2,787	73,810						
12	,894	2,708	76,519						
13	,881	2,669	79,188						
14	,780	2,364	81,552						
15	,736	2,231	83,782						
16	,687	2,081	85,864						
17	,630	1,910	87,774						
18	,610	1,848	89,621						
19	,534	1,619	91,240						
20	,481	1,457	92,697						
21	,375	1,136	93,833						
22	,338	1,024	94,857						
23	,300	,909	95,766						
24	,276	,835	96,602						
25	,212	,643	97,244						
26	,186	,564	97,809						
27	,172	,522	98,331						
28	,134	,406	98,737						
29	,115	,349	99,086						
30	,098	,298	99,384						
31	,088	,267	99,650						
32	,066	,199	99,849						
33	,050	,151	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix

	Component									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
S10	,696	-,274	-,201	-,085	-,010	,241	-,213	-,108	,289	-,100
S4	,672	-,052	-,222	,235	,122	,347	-,025	-,191	-,164	,087
S16	,638	,276	-,197	,232	,201	-,152	,205	,099	-,288	,131
S11	,630	,234	-,231	,333	-,189	,089	-,121	-,087	,121	,026
S7	,629	-,268	,289	-,048	-,122	-,007	,259	,038	-,124	,071
S9	,622	-,231	-,167	-,266	,295	-,092	-,089	-,194	-,199	,148
S12	,608	,155	-,341	,471	-,276	-,085	,010	-,033	,075	-,044
S3	,551	-,195	,442	,120	-,149	-,158	,115	-,237	,023	,040
GK2	,544	-,061	-,085	-,131	,399	-,236	,061	,241	-,058	-,249
GK1	,527	-,143	,339	-,159	,335	-,314	-,031	,122	-,108	,048
S13	,509	,260	-,129	,462	-,288	-,240	-,082	,269	-,097	-,137
S1	,486	-,212	,359	,240	-,261	,258	,031	-,021	,055	-,310
GK5	,459	-,091	,186	-,302	,394	,028	,093	,081	,248	-,328
S2	,391	-,262	,057	,087	-,224	-,344	,246	-,151	,378	-,069
GV1	,136	,722	,060	-,318	-,005	-,112	,008	-,044	-,087	-,123
GV4	,103	,657	,160	,123	-,033	,048	,223	-,246	-,224	,108
GV6	,101	,634	-,168	-,021	,035	,267	,254	,157	,345	,065
GV2	,049	,614	,229	-,268	,001	-,029	-,374	,095	,058	-,190
GV3	,046	,604	,252	-,176	-,077	,089	-,381	,050	,038	-,226
GV5	,224	,534	,051	-,249	-,149	-,016	,172	-,363	-,053	,202
S14	-,070	-,063	,698	-,091	-,159	,095	-,013	,250	-,247	,181
GK3	,083	,207	,658	,194	-,300	-,090	,176	-,051	,053	-,001
S8	,472	-,046	,532	-,239	,068	,114	,023	-,116	-,050	,075
S6	,375	-,219	,435	-,272	-,059	,084	-,323	,071	,260	,290
D2	-,241	,042	,336	,630	,393	,014	,033	-,106	,152	-,075
D3	-,406	,072	,420	,522	,191	,032	,013	-,092	,239	-,002
D4	-,310	,100	,191	,454	,611	,262	-,031	-,137	,009	,178
GK4	,347	,327	-,034	-,006	,485	-,336	,143	-,018	,203	,014
S5	,481	-,079	-,064	-,066	,097	,607	-,069	-,266	-,175	-,203
GV7	,133	,288	-,049	-,392	,031	,358	,441	,230	,245	,162
D1	,197	-,167	-,099	,064	-,071	,240	,225	,570	,091	,236
S15	,427	,191	,146	,419	,109	,112	-,319	,489	-,139	,098
D5	,295	,112	-,158	-,011	-,016	-,188	-,452	-,141	,275	,505

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 10 components extracted.

Component Score Coefficient Matrix

	Component									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
D1	,106	,089	-,026	-,109	-,042	-,155	-,172	,404	-,164	,021
D2	,015	-,016	,071	,026	,360	-,004	-,024	-,022	,087	-,026
D3	-,007	,032	-,024	-,019	,320	,017	-,031	,032	,129	,045
D4	-,073	-,035	,054	,127	,358	-,084	,065	,040	-,167	,113
D5	,019	-,020	-,066	-,083	,029	-,008	,023	-,011	-,002	,635
S1	,073	,131	-,096	,183	,042	,098	-,122	-,011	,161	-,226
S2	,023	,028	,038	-,121	,013	-,080	-,005	,039	,451	,039
S3	,006	,181	,003	-,005	,033	-,082	,115	-,099	,163	,029
S4	,053	-,017	-,043	,277	,048	-,107	,101	-,017	-,140	,030
S5	-,073	-,015	-,080	,454	,018	,062	,035	-,041	-,088	-,163
S6	-,084	,186	-,049	-,003	,009	,070	-,138	,098	-,004	,387
S7	,020	,194	,037	-,010	-,074	-,151	,073	,042	-,015	-,084
S8	-,109	,195	,039	,089	,017	,011	,085	,002	-,033	,037
S9	-,075	-,015	,158	,097	-,076	-,110	,116	-,147	-,133	,136
S10	-,016	-,057	-,026	,240	,006	,091	-,168	,054	,182	,132
S11	,170	-,041	-,100	,098	,030	,039	,014	,021	,087	,115
S12	,244	-,063	-,074	,008	-,007	-,024	,016	-,015	,137	,010
S13	,323	,000	-,002	-,135	-,063	,080	-,078	-,077	-,011	-,108
S14	-,009	,301	-,065	-,097	-,045	-,013	-,002	,024	-,269	-,022
S15	,239	,080	,028	-,046	,069	,100	-,199	,046	-,338	,066
S16	,159	-,008	,159	-,069	-,017	-,154	,182	-,002	-,201	-,061
GK1	-,021	,106	,271	-,118	-,001	-,013	-,012	-,091	-,092	,039
GK2	,037	-,069	,329	-,051	-,028	,060	-,115	-,026	-,011	-,179
GK3	,046	,224	-,083	-,106	,067	,025	,102	,016	,138	-,065
GK4	-,017	-,100	,294	-,125	,137	,005	,076	,068	,134	,081
GK5	-,116	-,031	,259	,090	,074	,153	-,158	,109	,200	-,148
GV1	-,005	-,027	,074	-,034	-,079	,200	,159	-,025	-,001	-,086
GV2	,008	-,013	,034	-,001	-,021	,383	-,080	-,058	-,013	,026
GV3	,023	,001	-,033	,066	-,006	,390	-,079	-,066	-,011	-,013
GV4	,028	,056	-,048	,026	,045	-,041	,357	-,016	-,084	-,067
GV5	-,068	,047	-,067	,024	-,056	-,040	,364	,016	,045	,106
GV6	,022	-,072	-,027	,004	,089	,055	,032	,421	,112	,035
GV7	-,098	,035	-,001	,006	-,022	-,071	,048	,507	,030	-,010

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Component Scores.