



**SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME MALİYETLERİNE
ETKİSİ VE BİR UYGULAMA**

Yüksek Lisans Tezi

Fatma Nur SÖYLEMEZ

Kütahya-2018

T.C.
KÜTAHYA DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İşletme Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

**SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME MALİYETLERİNE
ETKİSİ VE BİR UYGULAMA**

Danışman:
Dr. Öğr. Üyesi Metin ÇALIK

Hazırlayan:
Fatma Nur SÖYLEMEZ

Kütahya –2018

Kabul ve Onay

Fatma Nur SÖYLEMEZ'in hazırladığı "Sosyal Sermayenin İşletme Maliyetlerine Etkisi ve Bir Uygulama" başlıklı Yüksek Lisans tez çalışması, jüri tarafından lisansüstü yönetmeliğinin ilgili maddelerine göre değerlendirilip oybirliği / oyçokluğu ile kabul edilmiştir.

...../...../2018

Tez Jürisi	İmza	
	Kabul	Red
Dr. Öğr. Üyesi Metin ÇALIK (Danışman)		
Dr. Öğr. Üyesi Gökhan BARAL		
Dr. Öğr. Üyesi Şerife ÖNDER		

Doç. Dr. Ayhan KAHRAMAN
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Yemin Metni

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum ‘‘Sosyal Sermayenin İşletme Maliyetlerine Etkisi ve Bir Uygulama’’ adlı çalışmamın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım kaynakların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

.../.../2018

Fatma Nur SÖYLEMEZ

Özgeçmiş

1993 yılında Ağrı'da doğdu. 2011 yılında girdiği Harran Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünden 2015 yılında mezun oldu. 2016 yılında Söylemez Petrol A.Ş'de muhasebeci olarak işe başladı. 2015 yılında Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Denetim Bilim Dalı Yüksek Lisans programına başladı. Halen Söylemez Petrol A.Ş' de muhasebe sorumlusu olarak çalışmaktadır.



ÖZET

SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME MALİYETLERİNE ETKİSİ VE BİR UYGULAMA

SÖYLEMEZ, Fatma Nur
Yüksek Lisans Tezi, İşletme Ana Bilim Dalı
Tez Danışmanı: Doç. Dr. Metin ÇALIK
Temmuz, 2018, 112 sayfa

İşletmelerin daha fazla ekonomik kar elde etmek için maliyetlerini minimize etmesi gerekmektedir. Sosyal sermayenin maddi değerleri ya da kişilerin deneyimlerinin, becerilerinin, bilgi ve eğitim birikimlerinin sermayeye katkısı olduğu bilinirken, günümüz aktörlerin bağlarının ve ilişkilerinin de sermaye olarak değerlendirileceği görüşü savunulmaktadır. İşletmelerin sosyal sermaye bilinci ile faaliyetlerini sürdürmesini esas alınması gerekmektedir. Dolayısıyla etkili bir sosyal sermaye sahip işletmelerin diğer işletmelere göre maliyetlerin azaltılması beklenmektedir. Bu çalışmanın amacı sosyal sermayenin işletme maliyetleri üzerindeki etkisini incelemektir. Çalışmada 2018 yılı Kütahya’da imalat sektöründe (125 kişi) faaliyet gösteren işletmede çalışan toplam 125 çalışanın 125 katılımcıdan elde edilen anket verileri analize dahil edilmiştir. Tesadüfi olmayan örnekleme yönteminin tercih edildiği çalışmada verilerin analizinde SPSS18 programından yararlanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda işletmelerin sosyal sermayeye uygulamaları ile işletme maliyetleri arasında statiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sermaye, İşletme maliyeti, Maliyet Azaltımı

ABSTRACT**IMPACT ON MANAGAMENT COST OF SOCIAL CAPITAL AND AN APPLICATION****SÖYLEMEZ, Fatma Nur****Master Thesis, Department of Business Administration****Supervisor: Asst. Prof. Metin ÇALIK****July, 2018, 112 pages**

Companies have to minimize their costs in order to increase their economical profits. As well as it is known that the materialistic values of capital or the experiences, abilities and educational accumulation of people contribute to the capital, the thought of contributions of the relations and connections of the actors of today is also being supported. Companies should ground on social capital consciousness in their operations. Consequently, companies having more effective social capital are being awaited to decrease their costs. The aim of this study is to analyse the effect of the social capital on the costs of the companies. In the study, two companies are included, one with 125 personnel in the 125 people of which filled out surveys, the data to be analysed after the same. The program SPSS18 has been used in the analysing of the data applying the method of non coincidental sampling. At the end of the analyse, it has been found out that there is a reasonable relations between the companies applying the social capital and their production costs.

Keywords: Social Capital, Production Costs, Decrease of Costs

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖZET	v
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ	x
ŞEKİLLER LİSTESİ	xi
KISALTMALAR	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM SERMAYE KAVRAMI, SERMAYE TÜRLERİ, TEORİLER VE SOSYAL SERMAYE

1.1. KLASİK SERMAYE TEORİSİ	4
1.2. NEOKLASİK TEORİLER	8
1.2.1. Beşeri Sermaye	8
1.2.2. Kültürel Sermaye	11
1.3. SOSYAL SERMAYE	13
1.3.1. Sosyal Sermayenin Gelişimi ve Tanımı.....	15
1.3.2. Sosyal Sermayenin Temel Unsurları	17
1.3.3. Sosyal Sermayenin Türleri.....	20
1.3.3.1. Bağlayıcı (Dayanışmacı) Sosyal Sermaye.....	20
1.3.3.2. Köprü Kuran Sosyal Sermaye	21
1.3.3.3. Birleştirici Sosyal Sermaye	22
1.3.4. Sosyal Sermayenin Boyutları.....	24
1.3.5. Sosyal Sermayenin Özellikleri.....	25
1.3.6. Sosyal Sermayenin Ölçümlemesine İlişkin Çalışmalar	26
1.4. SOSYAL, BEŞERİ VE FİNANSAL SERMAYE ARASINDAKİ BAĞLANTILAR	28
1.4.1. Sosyal Sermayenin Kaynağı	28
1.4.2. Sosyal Sermayenin Yapısı	30
1.4.3. Sosyal Sermaye ve Beşeri Sermayenin Üretimi	31
1.4.4. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma.....	32

İKİNCİ BÖLÜM
SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK KALKINMASININ İŞLETME
ÜZERİNDE ETKİSİ

2.1. EKONOMİK KALKINMA KAVRAMI, AMACI VE ÖNEMİ	35
2.2. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK KALKINMAYA NEGATİF ETKİLERİ	39
2.3. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK YARARLARI.....	40
2.4. SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİ	42
2.5. SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME MALİYETLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ	44
2.5.1. İşletmelerin İşlem Maliyetlerinin Azaltılması	45
2.5.2. İşletmelerde Sosyal Sermaye ve Yatırım İlişkisi.....	50
2.5.3. İşletmelerde Sosyal Sermaye ve Üretimde Verimlilik	51
2.5.4. İşletmelerde Sosyal Sermayenin Yolsuzlukları Azaltıcı Etkileri	52
2.6. SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜMÜ	54
2.7. SOSYAL SERMAYEYİ ÖLÇMEDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR, ÖLÇÜM GÜÇLÜKLERİ VE METODOLOJİK TARTIŞMALAR.....	55
2.8. SOSYAL SERMAYENİN KALKINMAYA ETKİSİ İLE İLGİLİ DÖRT YAKLAŞIM	56

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME MALİYETLERİNE ETKİSİ VE BİR
UYGULAMA

3.1. ARAŞTIRMA HAKKINDA GENEL BİLGİLER.....	68
3.1.1. Araştırmanın Yöntemi	68
3.1.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi.....	68
3.1.3. Araştırmanın Veri Toplama Araçları	68
3.1.4. Verilerin Analizi	68
3.1.5. Araştırmanın Hipotezleri	69
3.1.6. Araştırmanın Geçerliliği ve Güvenilirliği.....	69
3.2. ARAŞTIRMANIN BULGULARI.....	70
3.2.1. Demografik Bulgular	70
3.2.2. Anket Soruların Frekans Analizleri	73
3.2.3. Faktör Analizi	79

3.2.3.1. Çalışmada Kullanılan Faktörler.....	84
3.2.4. Korelasyon Analizi	86
3.2.3.1. Sosyal İlişkiler İle İşlerin Kalitesi Arasındaki İlişki	88
3.2.3.2. Çalışanların İşletmeye Bağlılığı İle Süreye Bağlı Zaman Kayıpları Arasındaki İlişki	88
3.2.3.3. Sosyal Sermaye İle Maliyet Arasındaki İlişki	89
3.2.3.4. Bilgi Paylaşımı İle Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi Arasındaki İlişki	89
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	91
EKLER.....	94
KAYNAKÇA	98
DİZİN	112

TABLOLAR LİSTESİ

Sayfa

Tablo 2.1: Kalkınmanın ve Sosyal Sermayenin Dört Çeşit Görüngesinin Temel Ögelerini ve Her Adedine Denk Olan Politika Yöntemlerini	66
Tablo 3.1: Faktörlerin Güvenilirlik Sonuçları.....	70
Tablo 3.2: Yaş	71
Tablo 3.3: Eğitim Durumu	72
Tablo 3.4: Meslekte Geçen Süre	72
Tablo 3.5: Aylık Gelir	72
Tablo 3.6: Departmanda Çalışan Sayısı	73
Tablo 3.7: Anket Sorularının Frekans Analizleri.....	78
Tablo 3.8: Faktör Yükleri.....	85
Tablo 3.9: KMO ve Bartlett Testi	86
Tablo 3.10: Faktörler Arasındaki Korelasyon.....	87
Tablo 3.11: Sosyal İlişkiler İle İşlerin Kalitesi Arasındaki Korelasyon Sonuçları	88
Tablo 3.12: Çalışanların İşletmeye Bağlılığı İle Süreye Bağlı Zaman Kayıpları Arasındaki Korelasyon Sonuçları.....	88
Tablo 3.13: Sosyal Sermaye İle Maliyet Arasındaki Korelasyon Sonuçları.....	89
Tablo 3.14: Bilgi Paylaşımı İle Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi Arasındaki Korelasyon Sonuçları	90

ŞEKİLLER LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Şekil 3.1: Cinsiyet.....	70
Şekil 3.2: Medeni Durum	71



KISALTMALAR

GSMH	Gayri Safi Millî Hasıla
IMF	Uluslararası Para Fonu
KMO	Kaiser Meyer Olkin
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
SMMM	Serbest Muhasebeci Mali Müşavir
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences (Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı)
UN	Birleşmiş Milletler
WB	Dünya Bankası



TEZ METNİ

GİRİŞ

İşletmelerin son zamanlarda etkileyen unsurların başında kurumsal yönetim, kurumsal sosyal sorumluluk ve sosyal sermaye gibi etkiler giderek artmaktadır. Çalışmamız, sosyal sermayenin yerleşik sosyal ağlarda ikamet edip etmediğini, sermaye finansmanı maliyetini azaltabilecek bir mekanizma olup olmadığını araştırarak araştırmayı genişletmektedir.

Sosyal sermaye, bir sosyal ağda bulunan bilgi, güven ve karşılıklı normları olarak tanımlanır. Sosyal sermaye, ekonomi, sosyoloji, siyaset bilimi ve antropoloji gibi disiplinlerde geniş ölçüde tartışılmaktadır. Ancak finans alanında sadece sınırlı bir ilgi görmüştür. Bu çalışma, finans ve işletme araştırmacıları arasında kurumsal finansman uygulamalarında sosyal sermaye konularının artan farkındalığını pekiştirmektedir. Sosyal sermayenin işletmelerin maliyetleri üzerindeki etkilerini incelenmiştir. Özellikle, sosyal sermayenin, işletme maliyetini etkileyip etkilemediğini ve nasıl etkilendiğini incelenmektedir. Dahası, sosyal sermayenin işletme maliyetini azalttığı araştırılmıştır.

Sosyal sermaye, bilgi paylaşım, güven ve sözleşme uygulama kanalları aracılığıyla işletmelerin maliyetleri üzerindeki verimsizlikleri azaltmaktadır. Sosyal sermaye bilgi paylaşımını kolaylaştırır ve işletme çalışanları arasında bilgi asimetrisini azaltır. İşlem yapmak isteyen finansal piyasa yatırımcılarının karşılaştığı temel sorun, güvendir. Güven yaratmak için araç olarak, sosyal sermaye bir sosyal yapı içinde işbirlikçi ve verimli davranışı teşvik eder. Güven, ekonomik araçların finansal işlemleri daha düşük bir maliyetle gerçekleştirmesini sağlayan maliyetli izleme ihtiyacını azaltır.

İşletmeler yönetim ve yatırım kararları verirken sermaye maliyeti çok önemli bir yer tutar. Akademik araştırmacılar, sosyal sermayenin işletme maliyetinin azaltılmasında rolünü analiz etmeye yönelik çalışmalarını yönlendirmeye motive eder. Diğer bir ifadeyle, sosyal sermayenin işletme maliyetini azaltmaya yardımcı olacağını ileri sürmüşlerdir

Bu tez çalışmasının amacı işletmelerin sosyal sermaye uygulamalarında işletme maliyetlerine etkisini incelemek ve işletmelerin sosyal sermaye uygulamalarını etkileyen faktörleri tespit etmektir. 2018 yılı Kütahya'da imalat sektöründe faaliyet

gösteren işletmede çalışan toplam 155 çalışanın 125 katılımcıdan elde edilen anket verileri analiz edilerek inceleme konusu yapılmaktadır.

Araştırma verileri James G. GİBBS'in, Nevriziye TUNCAY ve Aygöl TURAN'ın anketlerinden yola çıkarak oluşturulan anket ve demografik sorulardan oluşmaktadır. Gereken izinlerden sonra iki kısımdan oluşan anketimiz 2018 Nisan ayı itibariyle uygulanmıştır.

Çalışmanın sonucunda işletmelerin sosyal sermaye uygulamaları ile işletme maliyetleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. İşletmelerin sosyal sermaye uygulamaları ile işletme maliyetleri arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmasının nedeni işletmelerde sosyal sermayenin öneminin tam kavranması olması olabilir.

Uluslararası düzeyde sosyal sermaye uygulamaları ve işletme maliyetleri ilişkisini farklı ülkeler için inceleyen çok fazla çalışma bulunmasına rağmen Türkiye'de bu konuyu inceleyen akademik çalışmalar oldukça sınırlıdır. Bu çalışmanın gelecekteki sosyal sermaye uygulamaları ve işletme maliyetleri ile ilgili çalışmalara kaynak oluşturması ve farklı değişkenler ile yapılacak araştırmaların değerlendirilmesine yardımcı olması beklenmektedir.



BİRİNCİ BÖLÜM

**SERMAYE KAVRAMI, SERMAYE TÜRLERİ, TEORİLER VE SOSYAL
SERMAYE**

1.1. KLASİK SERMAYE TEORİSİ

Sermaye kavramının açıklanması, sosyal sermaye için önemlidir. Sermayenin nasıl ortaya çıktığını Marx'ın tüketim ve üretim zamanındaki işçi ve burjuva sınıfı arasındaki sosyal ilişkiden nasıl çıktığını görebilmekteyiz. Marx çalışmalarında sermayeyi bu süreçte artık değer görmektedir. Marx'a göre sermaye tüketim ile üretim arasındaki finansın tedavülünde üretim yollarını denetleyen burjuva veya sermayeciler tarafından elde edilen artık değerlerden biridir. Sermayeci sınıf bu yapıda sermayeyi birbirleriyle bağlantılı ve farklı iki unsur göstermektedir. İlki sermayeci (kapitalist) sınıfın kazanılmış ve üretmiş artık değerlerin bir parçası olduğunu, diğeri ise, sermayenin pazarda kazanç umuduyla sermayecilerin varlıklarını tüketim ve üretimi için yapmış oldukları yatırımı ifade eder. Böylece sermaye kendi içinde artık değer saklanıp üretildiği malı ifade ettiği şeklindedir. Sermayede kapitalistler yatırım yaparak artık değeri elde etmektedirler. Dolayısıyla Marx'ın, bu görüşünü iki grup arasındaki sosyal ilişkilere dayandığı ifade edilmektedir (Kapu, 2008: 261).

Kaynaklarda sosyal sermaye konusu 20.yy'dan daha öncesini temsil ettiği halde, 1980'li yıllara kadar ortak çağdaş kullanılmasına dahil edilmiştir. Ayrıca kaynaklardaki ilerleyiş artık terim üstünden giderek fazlaşan bir düşünce birliği olduğunu göstermektedir. Sosyal sermayeye kimi erken yaklaşımların limitli biçimde oluşması, yakınsama aşamasına girmiştir. Birçok yazar, şuan sosyal sermayeyi daha insicamlı biçimde kullanıyor olsalar da, birçoğu tanım şekliyle kalmaktadır. Böylece uygulamalı, teorik ve siyasi ortamlarda kullanma becerisini etkilemektedir (Buchel, 2011: 4). Teoride sermaye büyük oranda varlıkların değişim ve üretimiyle bağdaştırılmıştır. Sermayeler varlıklardan daha çok süreci içermektedir. Süreçlerin özeti olarak gerçekleşen rastgele bir varlık kıymet oluşturmaktadır. Sosyal faaliyet ilerlemesini içerdiği için de sonuç olarak sosyal olgudur. Sosyal bir olgu olması nedeni; sosyal etkiden oluştuğu için benzer dışsallıklar ortaya çıkarmaktadır (Kapu, 2008: 261).

İlk modern sosyal sermaye çözümlerinden biri Pierre Bourdieu vasıtasıyla yapılmıştır. Bourdieu, iktisadi, simgesel, kültürel ve sosyal sermaye olmak üzere birden fazla sermaye cesidini tanımlamaktadır (Ekinci, 2010: 21). Sosyal sermaye kavramının en önemli isimlerinden biri olan Bourdieu'ya göre, sosyal sermaye, gerçekten ya da uygulamada karşılıklı olarak tanışmaya dayalı ve kurumsallaşmış, uzun süreli iletişim

bağına sahip olması sebebiyle, kişinin veya topluluk gurubunun haklı olarak payına denk gelen kaynakların bütünüdür (Field, 2008: 20). Bourdieu, sosyal sermayenin ayrıcalıkların bir mirası olduğunu ve avantajlarını devam ettirmek için kullandıkları araç olduğu görüşündedirler (Field, 2008: 27).

Bourdieu'nun araştırmalarında sosyal sermayeye bağlı betili görüş açısı, çok değişik bir nedensel sistemi ortaya çıkarmaktadır. Bourdieu'un araştırmalarına dayanan seçenekli görüğe sosyal sermayenin kendi içerisinde olmadığını ileri sürmektedir. Sosyal sermaye sosyal etkiden dolayı kişiler için olan sermayenin toplanıp tanımlanmasını sağlayan terimdir. Gurubun kişiler arasında sermayenin tekrardan dağıtımı, fakat tanımlanmış olan, neticelerde farklılıklara sebep olmasıdır. Kişiler, kendilerine farklı bir biçimde ulaşamayan sermayeye ulaşabilir ve hatta benzeri biçimde mevcut bulunmayan etkinlikleri takip edebilir (Buchel, 2011: 61).

Fransız sosyolog Bourdieu'nun bu kavramdaki yaklaşımında kurumsallaşma, ağlar ve ağlardan edilen avantajlar öne çıktığı görülmektedir. (Bourdieu, 2010: 63). Bourdieu için sosyal sermayenin en mühim taraflarından birisi başka sermaye çeşitleri ile değişmeye açık olmasından kaynaklanmaktadır. Demek oluyor ki elde edilen sosyal sermaye deneyimleri sayesinde kişinin sembol veya kültürel sermayesinde de yükselme muhtemel olmaktadır (Portes, 1998: 4). Bourdieu sosyal sermayeyi, güçlü bir ağda kurumsallaşmış, karşılıklı tanıma bağlarına sahip olmaya bağlı kayanıklar bütünü olarak tanımlanmaktadır. Bir topluluk gurubuna üye olma ve o topluluğa destek olma ya da saygınlık kazandıran bir nitelik sağlamaktadır (Bourdieu, 1986: 248-249; Johnson, Honnold & Perry, 2011: 123).

Bourdieu, bu tanımıyla sosyal ağlar ve sosyal ağlardaki bağlılıktan söz etmektedir. Sosyal sermayeden istenilen sonuç, ağa devamlı bulunma sebebiyle karşılıklı yarar deneyimi olarak iktisadi mükafat elde edilmesidir. Bu sebeple sosyal sermaye, sosyal ilişkiler vasıtasıyla kapitalist topluluklarda aranan kaynak anlamındadır (Winter, 2000: 2). Bourdieu'ya göre sosyal ilişkilerin yoğunluğu ve sağlamlığı mühim olmakla beraber, sosyal sermaye iletişim ağlarına sahip olmaya bağlı reel ve potansiyel kaynakların tümünü temsil etmektedir. Günlük yüzeysel bağlar bu sebepten sosyal sermaye kavramının açıklanmasında yeterli değildir ve bu kavramın kendi değerini devam ettirebilmek için kişilerin bu nedenle çalışması lazım görülmektedir (Field, 2008:

20-21). Bourdieu 1986 da, sosyal sermaye kavramını bizzat tekrardan üretir. Örnek verecek olursak, kişiler iş bulmak için kavramın kaynaklarını kullandıklarında, hem iktisadi hem kültürel hem de başka sermaye çeşitlerine erişme potansiyeli sunan, geniş bir sosyal ilişki yelpazesine ulaşmış olurlar (Lin, 2001; McDonald & Elder, 2006: 521-549).

Bourdieu, bir başka sosyal sermaye kuramcısı olan Coleman gibi eğitim toplumbilimini etkilemiş ve sosyal sermayenin eğitime etkisinin önemini göstermiştir. Bourdieu, diğer sosyal sınıflara bağlı çocukların eğitim durumunu tetkik ederek, dengesizliklerin tabanında sosyal sermaye değişikliklerinin olduğunu öne sürmüştü ve kültürel sermayenin oluşturulmasında sosyal sermayenin önemi vurgulanmıştır (Bourdieu, 1986: 244-246'dan akt. Ekinci, 2010: 22).

19. yüzyıl mütefekkirlerinin yapıtlarında kapalı şekilde alınan, devamındaysa Jacobs, Hanifan, Loury gibi yazarlarca çözümlene yapılan sosyal sermaye kavramı gerçek manasına 1980'ler de Bourdieu ile ulaşmıştır. Sosyal sermayeyi şimdiki popülaritesine ulaşan başka biri ise, fikirleri yüksek oranda Bourdieu'dan etkisinde kalan Coleman'dır. Bu yazarlar, onlardan etkilenmekle beraber, bu kavramı Coleman'dan ve Bourdieu'dan değişik olarak daha yaygın bir seviyeye getiren Putnam devam etmektedir (Yavuz, 2012: 21).

Bourdieu, sosyal sermayeyi müteakabil tanıma bağlarına sahip olmaya bağlı tüm kaynaklar olarak tanımlanmaktadır. Tanıma göre bir topluluk gurubuna bağlılık, bu topluluğun her ferdine sermaye dayanağı ya da saygınlık kazandıran durum sağlamaktadır (Wendy vd, 2003: 3). Bu kavrama ilişkin kaynaklardaki çalışma Bourdieu'nun yaklaşımıyla biçimlenmektedir. Sermaye konusu dünyayı anlamada kullanılacak mühim araçlardan biri olarak alan Bourdieu, sermayeyi anlamadan topluluk dünyasını anlamak muhtemel karşılanmamaktadır. Sosyal dünyayı anlamak maksadıyla sermayenin sadece iktisadi kuram sebebiyle kabul görülen şekillerini bilmek yeterli değildir. Aynı zamanda sermayenin tüm şekilleriyle anlaşılması lazımdır (Smith and Kulynych, 2002: 155). Bunlar;

- İktisadi sermaye, doğrudan aracısız olarak kazanca çevrilebilen sahiplik hakları biçiminde bizzat gösteren sermaye seklidir.

- Kültürel sermaye, kişinin etrafı, kültürel kıymetleri ve sahip olduğu farklı diplomalar ve belgelerle somutlaşan kültürel kuruluşların meydana getirdiği, belirli şartlarda iktisadi sermayeye dönüşebilen sermaye şeklidir.
- Sosyal sermaye ise, sosyal mecburiyetlerle bağlardan oluşan, belli şartlarda iktisadi sermayeye dönüşebilen ve kendisini farklı asalet unvanlarıyla farkına vardırın sermaye biçimidir.

Bourdieu sosyal sermaye kavramı yaklaşımı hakkında fikirlerini bilmek için sosyal sermayeyi ne biçimde tanımladığından daha çok esas problemin sosyal hiyerarşi düşüncesi olduğunu saymak gerekmektedir. Bourdieu'ya göre bireyler, hiyerarşik sosyal düzen içinde kendi durumlarını koruyabilmek için devamlı yarış durumundadırlar (Çetin, 2006: 75). Birçok yönden Maksist toplumbiliminden güvenilir bir şekilde etkilenen Bourdieu, sosyal sermaye ile kapitalist topluluklarda kişilerin kendi iktisadi vaziyetlerini sermayelerini iyileştirmek için nasıl kullandıklarıyla ilgilenir (Winter, 2000: 2). Bourdieu'ya göre, sosyal sermaye kişilerin menfaatlerini ve durumlarını koruyabilmek için kullandıkları değişik kaynaklarındandır (Ihlen, 2005: 492). Demek oluyor ki Bourdieu'nun sermaye kavramını kullanmasındaki sebep, sosyal ilişkilerin bir mevduat stratejisi fonksiyonu gördüğünde ilgi çekerek, sosyal ilişkilerin sağlam olduğunu göstermektedir (Field, 2006: 26). Her ne derece sosyal sermayenin bir mevduat stratejisi fonksiyonu gördüğünü savunsa da, ona göre sosyal sermaye kapitalist topluluklarda yalnızca seçkinlere ilgili olan, onların bizzat göreceli yüksek pozisyonlarını koruyabilmek için tasarlanmış bir sermaye türüdür (Field, 2006: 23). Ayrıca bireylerin iktisadi sermayelerini fazlalaştırmaları için bir araçtır. Yani sosyal sermaye her ne derece ağlar ve bağlantılar tarafından yapılsa da, Bourdieu'ya göre aslında sosyal sermaye, iktisadi sermayeden de bağımsız değildir. (DeFlippis, 2001: 783). Ayrıca sosyal ağlar ve ilişkiler yalnızca seçkinler için bir varlık stratejisi işlevi olmaktadır.

Sınıfsal müsavatsızlıkları izah etmeye yönelen Bourdieu'nun sosyal sermaye kuramı, sosyal sermaye kavramının ayrıcalıkların bir malı olduğunu, onların avantajlarını devam ettirmek için kullandıkları bir vasıta fonksiyonu gördüğünü ve sosyal zorlukların eşitsizlikleri tekrardan ürettiğini iddia etmektedir. Onun kuramı bu iddiasıyla, başkalarının sosyal avantajlardan faydalanabileceklerine üzerine hiçbir olasılık meydana getirmemektedir (Field, 2006: 27).

1.2. NEOKLASİK TEORİLER

Sosyal sermaye düşüncesi, sosyal birliği ve birleşmeyi anlama arayışında toplum bilimi ve insan biliminin cogundan saklıdır. Bu, topluluklarında bireylerin birbirlerine bağlı olmasıdır ve iş birliğini sağlayan güven ilişkisi de vardır. Ayrıca kişilerin ortak sorunlarını çözebilecekleri ağırlara ve normlara atıfta bulunur. (Sabio, 2002:1)

Sermaye ile ilgili olarak Neoklasik teoriler iki başlık altında incelenmektedir.

1.2.1. Beşeri Sermaye

Beşeri sermaye kavramı sadece maddi yönden incelenmektedir. Bu sermaye kavramı ilk olarak 1960'lı yıllarda T. W. Schultz ve Gary Becker'in çalışmalarında görülmüş olsada kavramın temelini bakıldığında 1930'lu yıllarda "Endüstride Beşeri Münasebetler" adlı hareketin beşeri (insan) sermayenin bilim temelini oluşturduğu görülmektedir.

20.yy'ın ilk yıllarında Taylorizm adıyla duyulan ve bilinen, üretimi en yüksek seviyeye çıkarmak için çalışmaları çok fazla katı ve insaniyetsiz bir şekilde idare edilmesi girişimlerinin başarısızlıkla neticelenmesi "Endüstride Beşeri Münasebetler" ismiyle gelişen bu yeni farklı tarz, bilhassa 1932'de büyük ekonomik kriz senelerinde önemli gelişmeler göstermektedir. Buna göre, şirket çalışanlarına karşı ilgili, alakalı olduğunu göstermesi yaşanılacak olumsuzlukları ve kişisel gerilimleri ortadan kaldıracaktır. Böylece işletme içinde birlik ve kaynaşma olacak, çalışan işçi personellerin aktif olarak şirket uğraşlarına katılımları gerçekleşecektir (Ekşi, 2009: 61).

Birtakım literatürlerde bilimsel sermayenin bir birleşeni olarak bilinmesine rağmen genel olarak farklı sermaye türü olan insan sermayesi; kişilerin sahip olduğu yetenek, yeterlik, bilgi gibi kişisel, toplumsal, ekonomik olguların oluşturulmasına yaptığı faydayı ifade etmektedir. Şirketlerin ve toplumun uzun süreli etkili başarıyı elde etmenin en mühim şartlarından biri olarak bilinen insan sermayesinin oluşum yöntemleri ise şöyle özetlemiştir:

- Uzun yaşamayı ve çalışma gücünü yükselten sağlık bakımı
- Şirket kuruluşlarının çirak yetiştirilmesi ve meslek eğitimini kapsayan iş esnasında eğitim,
- Resmi eğitim (organize edilmiş eğitim),

- Yetişkin bireyler için yapılan her türlü kurs etkinliği,
- Sürekli değişen iş imkanlarından faydalanmak için kişilerin göç etmeleri (Schultz,1984: 410).

Beşeri sermayeye etki eden yatırımlar sadece üretimi arttırmaz, aynı zamanda teknolojiye ve bilime olan katkısıyla üretim artışına da katkıda bulunur. Sağlık hizmetlerinin kontrol edilmesi ve hayat süresini uzatarak, eğitime yapılan yatırımı daha etkili seviyeye yükseltmektedir. Eğitime yapılan yatırım ise bilgi deneyimlerini arttırarak verimliliği yükseltmektedir. Sermaye kavramını ilk defa maddi değerlerin dışına çıkmasıyla ortaya çıkan beşeri sermayeye yapılan yatırım, kısa süreli vadede getiri sağlamadığı için tüketim harcaması, uzun süreli vadelerdeyse kişisel kazanç üzerindeki etkilerden kaynaklanan bir yatırım harcaması olarak kabul görülmüştür. Bununla birlikte Woolcock ve Burt sosyal sermaye ile insan sermayesi arasındaki ayrıcalıklara bakacak olursak sosyal sermayenin sosyal ilişkilere, beşeri sermayenin ise kişilere ait olduğu belirtilmektedir (Ekşi, 2009: 61-62).

Bu sermaye türü 1739 yılında Adam Smith'in faaliyetlerinde görülmektedir. İnsan sermayesi olarak da adlandırılan bu sermayeyi Smith, bir devletteki kişilerin kullanılabilir ve kazandırılmış yeteneklerinin bütünü olarak görmektedir. Bu yaklaşım 20. Yüzyılın başlarında ekonomi kaynaklarında konuşulmaya başlanmıştır. Fakat günümüze baktığımızda beşeri sermaye ile ilgili faaliyetleri daha çok Becker, Johnson, Schultz gibi ekonomistler tarafından yapıldığı görülmektedir. Johnson'a baktığımızda işçi çalışanların işletme paylarının sahiplerinin çoğalmasından kaynaklanmadığını, bilakis ekonomik kıymete sahip olan tecrübe ve bilgilere sahip olduklarından dolayı sermaye sahibi olduklarını ortaya koymaktadır. Demek oluyor ki işçiler veya çalışanların kazanmış oldukları tecrübe ve bilgilerle, sermaye sahiplerinden kendi çalışmalarının değişme değerlerinin ilerisinde bir ödeme talep etmektedirler. Özetle sahip oldukları tecrübe ve bilgiler ölçütünde, bu tecrübe ve bilgilere sahip olmayanlara göre daha çok getiri istemektedirler (Lin, 2001: 8-10; Kapu, 2008: 261).

Beşeri sermaye konusunda ilk sistematik faaliyeti, Theodore W. Schultz'un yaptığı görülmektedir. Theodore'in "İnsan Sermayesine Yatırım" adlı görüş açıcı çalışmasında, sermayenin bir biçimi olarak insan kaynaklarını, yatırımın bir ürünü olarak görmemelerinin büyük bir eksiklik ve kusur olacağını belirtmektedir. Benzer

durumda Schultz ile beraberinde Becker de, faaliyet gösterenlerin değişme ve üretim aşamasında patronların ya da şirketler için değerlendirebilecekleri bilgi ve tecrübelerini kazandıkları zaman, fiziki sermaye gibi insan sermayesinin de çalışanlara katacağını belirtmektedir. Beşeri sermaye ile fiziki sermaye arasındaki ayırım, beşeri sermayesinin çalışanların kendilerinde mündemiç olan değeri çoğaltmalarıdır. Çoğunlukla insan sermayesi, tecrübe ve eğitim aracılığıyla işlenmiş ve değerlendirilmiştir. Çalışanların bir kısmı tarafından beşeri sermayeye yapılan mevduat, yalnızca şirket veya yetiştiriciler için değil, benzer zamanda çalışanların kendileri içinde önem sunmaktadır. Yani beşeri sermaye işgücü değerini çoğaltmakta hem de kar ve karşılık olarak çalışanlar tarafından başarılan değerin bir kısmıyla zaruri gereksinimlerin karşılanmasında katkıda bulunmaktadır (Lewin, 1999: 178-179).

OECD, insan sermayesini “toplumsal, ekonomik, kişisel refahın olmasını basitleştiren içerilmiş nitelik, ehliyet, bilim, hususiyet” olarak açıklanmaktadır. İnsan sermayesi aslında çok yaygın bir kavramdır. Eğitim düzeyi ve niteliği, natürel kabiliyet ve kaliteler, tecrübe ve kapasite gibi bir takım hususiyetler olarak açıklanmaktadır. Şuan ki zamana bakacak olursak hem devlet ekonomilerinin hem de şirketlerin genişlemesi, rantabiliteli ve üretkenliklerinin fazlalaşması, rekabet gücünü savunması açısından fiziksel mevduatlar ve parasal kaynaklar ehliyetli olmamakta, onlardan daha mühim olarak insan sermayesi ortaya çıkmaktadır (Kahraman, 2016: 7).

İnsan sermayesiyle sosyal sermaye arasındaki bağlantıya bakacak olursak, sosyal sermaye bireyin eğitim bilimi, sağlık, çalışma, toplumsal yaşantı ve aile hayatındaki çalışmalarını yüksek oranda etkilediği gözlemlenmektedir. Güven seviyesinin etkili ve işbirliğinin yüksek olduğu devletlerde insan sermayesine yatırımlarının toplumsal etkileri ve ekonomik etkileri küçümsenemeyecek seviyededir. (Günel, 2006: 42).

Nitelikli bir toplumsal çevreyle aynı olan sosyal sermaye seviyesini de olumlu şekilde etkilemektedir (Günel, 2006: 42). Coleman (1988), Sosyal sermayenin insan sermayesini ürettiğini söyleyerek etki durumundaki kişilerin birbirinden devamlı olarak bazı şeyler öğrendiğini belirtmiştir (Ergin,2007: 22). Bu ilişkinin tam tersi olarak, iyi eğitim görmüş kişilerin oluşturduğu sosyal ilişkiler, mevcut bulunan beşeri sermaye seviyesinin bilim kanalları oluşturarak yükseltmektedir (Özcan, 2011: 109). Ayrıca

bununla birlikte Coleman eğitim performansını temel alarak çalışmaların da insan sermayesiyle sosyal sermayenin birbirlerini bütünleyen iki farklı kavram olduğunu ifade etmektedir. Coleman'a göre insan sermayesiyle sosyal sermaye birbirinin rakibi değil tam tersi tamamlayıcısıdır (Field, 2008: 12). İnsan sermayesi üretime direkt yardım sağladığı için esas üretim etkeni kabul edilirken üretim etkeninin verimliliğini yükseltende sosyal sermaye olduğu bilinmektedir. Bunun nedeni insan sermayesi grup ve kişilere bağlı kalırken sosyal sermaye kişi ve grupların ilişki seviyeleri ve iletişimlerine bağlı kalmıştır. Bu iletişim seviyesinin çoğalması insan sermayesinin gelişimine katkı sağlamıştır. Böylece sosyal sermaye soyut bir ilişki bağı olarak görülmektedir (Ergin, 2007: 22). OECD'nin hazırladığı anlatımda beşeri sermaye ve sosyal sermaye arasında tamamlayıcılığa vurgu yapıldığı görülmektedir. Sosyal sermaye kişinin öğrenim, sağlık, iş hayatı gibi küçümsenemeyecek kadar etkilediğini belirtmiştir. (Tüysüz, 2011: 25; Kangal, 2013: 71)

1.2.2. Kültürel Sermaye

Bireylerin sahip oldukları toplumsal muhit ve aile nedeniyle ait oldukları toplumsal ve ekonomik kazanımlar kişiler için kültür sermayesi olarak isimlendirilmektedir (Kahraman; 2016: 7). Alakalı kaynakta kültürel sermaye, fazlalıkla Bourdieu aracılığıyla kavramsallaştığı gözlenmektedir. Kültürel sermayeyi araştırmalarında göz önüne alan Bourdieu bu sermaye kavramını açıklamaya ve bölümlere ayırmaya çalışmıştır (Kahraman, 2016: 7). Pierre Bourdieu kültürel sermaye kavramını ilk olarak 1979 senesinde açıklamış ve Marx'ın sermaye kavramını kültürel alana yapmış olması sosyal bilimlere esas bir katkı sağladığı görülmektedir (Kahraman, 2016: 7).

Bourdieu'un anlatımlarından da belli olacağı üzere, kişinin toplumsallaştırma aşamasında öğrenmelerine bağlı olarak bütün avantajları onun kültürel sermayesine yayılmaktadır. Kişinin konuşma sırasında, harekette bulunurken ve seçim yaparken gösterdiği yöntemler, sahip olduğu toplumsal kümeler gerçeği ve şeklini gösterir. Bu sermaye türü olgunlaşmış kişilerin bütün öğrenmelerini, tecrübe ve bilgilerini, alışmışlıklarını, öğreti ve önyargılarını kapsamaktadır. Kişinin sahip olduğu olgular ortaklaşa ve kişisel kullanışlı yollar ile oluşturulur, düşünce ve tutumda tecrübelerin deneyimine yol açar ve onları kalınlaştırır. Böylelikle kişinin topluluk içinde yeni

öğrendiği bilgilere ve sahip olduğu sembollerle, önceki bilgilerinden oluşan kalıntıların etkileşime girmekte ve kişi bu gereksindiği tutuma benzeştirerek yaşamını devam ettirmektedir. Böylece kişi, kültürel sermayesini bütünleştiren öğrenme ve yatkınlıklarını yeni tekrarlarla bir yandan sıradanlaştırmakta öte yandan da benzeşerek yeniden üretmektedir (Yavuz, 2012: 14-15).

Kültürel sermaye 1990'lardan beri ekonominin yükselme ve büyüme düzenlerinde başka sermaye çeşitlerini tamamlayan bir unsur olarak bilinmektedir. Sermayenin bu çeşidi olan kültürel sermaye kaynaklarda Bourdieu'nun sermayeye bağlı atışmaları ekseninde ele alındığı görülmektedir. Bourdieu kendi sermaye örneklemede diğerlerinden daha farklı bir konuma getirdiği kültürel sermayeyi, kişinin ya da topluluğun sahip olduğu tecrübe, bilim, öğreti, görüş, alışmışlık beğeni ve kurallara ait tüm manevi değerler olarak tanımlanmaktadır (Ekşioğlu, 2012). Başka bir ifadeyle bu sermaye türü aile içindeki toplumsallaştırma süreci ve devamında da eğitim süreci olarak tüm deneyimleri ifade etmektedir (İnce, 2014: 73). Bourdieu, kültürel sermayenin sosyal, toplumsal sınıfa bağlı olarak bilinçli olmazsa bile, farkında olmadan da edinebileceğini özellikle belirtmektedir. Bu vaziyet kültürel sermaye konusunda sermayecinin çevresinin önemini ortaya koymaktadır (Lodrik, 2013: 37). Bu sermaye biçimi, kültürel yeterliğe dayanan sınıfsal eşitsizliklerde, bağların tekrar oluşturulması ve uyum sürecinin vazgeçilmez bir kavramıdır. Kültürel sermaye, gelişmiş topluluklarda farklı kültürel kabiliyet ve bilgilere göre oluşturulan toplumsal guruplarda mühim rol almaktadır (Lodrik, 2013: 37).

Bourdieu'nun kaynaklarından edinilen bilgilerde kültürel sermaye kimilerince de beşeri sermayenin bir farklı yönü olarak görülmektedir. Bu algıya göre kişiler zaman içinde öğrenim, kabiliyet ve hünelerini biriktirebilir ve kültürel etkinliğe dönüştürebilmektedirler. Kültürel sermayeyi insan sermayesinin bir yönü olarak görenler olduğu gibi, kültürel sermayeyi sosyal sermayenin farklı bir yönü olarak da kabul edenler vardır. Bu düşünceyi savunanlara göre arkadaşlık ve ilişkiler bu sermayenin devamı açısından önemlilik taşımaktadır (Yavuz, 2012: 15-16).

Yalnız şunu da söylemek gerekiyor ki kültürel sermaye, sosyal sermayeye göre daha çoktur. Sosyal sermayenin temel konusu olan ilişki boyutlarını kontrol etmekten farklı olarak; kültürel sermaye, toplumsal ve ekonomik unsur gibi kavramları da

kapsamaktadır. Böyle olması kültürel sermayenin esas olma özelliğiyle açıklanabilmektedir. Kültürel sermaye esas olandır. Nedeniyse kültür, sosyal bir yöntem olarak hareketlerimizi etkilemektedir. Kültürel sermaye kişi ve toplum seviyesinde faaliyet gösterip ve sosyal sermayenin oluşmasına destek olur veyahut engel olabilmektedir. Zira bir toplum ne vakit kültürel etkinlikler için birleşirse işte o zaman topluluk ilişkileri artmaktadır. Başka bir anlatımla merasim ve kutlamalar insanların bir araya gelmesi için kültürel faaliyettir ve sosyal sermayeyi geliştirici etkisi vardır.

1.3. SOSYAL SERMAYE

Bireyler arasındaki ilişkileri ve bağları, sosyal toplum içinde yer alan kişilerin kendilerine ait yaşam alanlarının sınırlarını, kalitelerini ve bu sınır içindeki davranım ve tutumlarını belirleyen bir kavramdır. Bireyler arasındaki bu ilişkiler, kişilerin ve bununla sınırlı olarak toplulukların temelinde önemli bir yere sahiptir.

Sosyal sermayenin tanımlarının çoğunun ortak noktaları, üretken fayda sağlayan toplumsal ilişkilere odaklanmalarıdır. Literatürde tanımlanan tanım çeşitliliği, sosyal sermayenin bağlamsal özelliğine ve kavramsallaştırma ve operasyonelleşmesinin karmaşıklığına bağlıdır.

Maddi ve ideolojik nedenlerle, sosyal sermayenin açık, tartışmasız bir anlamı yoktur (Dolfsma, Dannreuther 2003; Foley ve Edwards 1999).

Sosyal sermaye, sosyal ağların değeri ve benzer insanları birbirine bağlayan ve çeşitli insanlar arasında köprü kuran, mütekabiliyet normlarıyla ilgilidir (Uslaner 2001). Sander daha fazla insanın işlerini, bildiklerinden çok bildiklerini nasıl elde ettikleri halk bilgeliğinin doğru olduğunu ortaya çıktığı şeklinde belirtmiştir (Sander, 2002: 213).

Sosyal sermaye tartışmalı ve şaşırtıcı derecede popüler bir kavramdır. Daha yeni tezahürlerinde, farklı akademik disiplinleri, esas olarak siyaset bilimi, ekonomi, ekonomik kalkınma, sosyoloji arasından geçip geçmekte olan geçmişi değişmektedir. Bir dizi disiplin içinde tanınması ve kullanılması bu kapasitenin bazıları tarafından olumlu ve bütünlendirici bir özellik olarak görülmesine karşın, diğer bir kısmı bu kavramı kuşatan karışıklık ve tanımlama sorunlarının kaynağı olarak görmüştür. Kovalainen, toplumsal sermayenin kendine özgü çekiciliğini disiplinler arası bir öneme ve potansiyele sahip bir ekonomik, politik ve sosyolojik bir kavram olarak görmektedir

(Kovalainen 2004: 157) ve Woolcock bunu bu açıdan özgür görür ve belirli disiplin geleneklerinin kısıtlamalarıdır. Fakat Fine (2001) Morrow (1999) ve Portes (1998), konseptin izinden geçen bulanıklığı ve kaosu işaret eder ve kendi yapısına uyacak şekilde daha önce farklı perspektifler birlikte çalışırlar.

Sosyolojik bir perspektiften bakıldığında, burada görülen en büyük problem, bu süreçte, toplumsal eylemi anlamak için geliştirilen kategorilerin, sese aynı düzeyde ses getiren, ancak farklı anlam ve etkileri olan bir ekonomik ya da politik bilim çerçevesine dahil ederek, sosyolojiyle olan analitik bağlantısını kaybedebilmesidir.

Dolayısıyla farklı disiplinlerde ve muhalif teori ve kategoriler arasındaki bu anlayışlar arasındaki gerilim ve çelişkiler ele alınmamaktadır (Franke 2005). Misztal (1996: 97) bize bu konuda güven kullanımına bir örnek verir. Sosyal sermayenin teorisinde güven, karmaşıklığının ve belirsizliğinin algılanması kısıtlanırken, toplu düzenin öngörülebilirliği, okunaklılığı ve güvenilirliğinin devam ettiği gündelik etkileşimin arka planı olarak çalışır. Giddens'in (1991, 1992) güvenilirliği güvenilmezlik ve riske karşı dinamik ve sürekli değişen bir yanıt olarak gören öngörülebilirlik ve güvenilirlik tanımını karşılaştırıp; toplum değiştikçe değişir.

Genel olarak sosyal ilişkileri, biçimsel ve resmi olmayan normları ifade eden sosyal sermaye kavramı siyasi ve toplumbilimci kapsamlarının yanı sıra iktisadi durumları da önemlidir. Bu kavramın kapsamı maddi kazanç ile ifade edilen mali sermaye ve toplu eğitim seviyesini ifade eden insan sermayesinden farklı olarak, topluluktaki tüm sosyal guruplar arasındaki bağların sürekliliğini ve bu ilişkilerin sağlamlığını, topluluktaki tüm kişi ve gurupların karşılıklı güvenini ve bu güven çerçevesinde güveni oluşturacak biçimsel ve resmi olmayan normları ve bunu etrafında biçimlenecek sivil toplulukları oluşturmaktadır.

Ekonomi açısından incelenirse tüm bu kavramlar sosyal sermayenin iyileşmesini ve ekonomik anlamda genişlemesini ne kadar etkilediği meselesidir. Günümüzde iktisatçılar ekonomik büyüme açısından insan sermayesini ve mali sermayenin önemli olduğunu kabul etmişlerdir. Fakat yıllar öncesine dayanan iktisatçıların sosyal sermaye kavramını önemsemedikleri sonradan bu kavramın önemi fark edilmiştir.

1.3.1. Sosyal Sermayenin Gelişimi ve Tanımı

Sosyal sermayenin son yıllarda oldukça önemli bir yer aldığı görülmektedir. Ancak toplumun gelişimindeki yeri ve faktörü özellikle sosyal bilimler açısından çok uzun yıllardan kaynaklanan sosyolojik bir etkidir. Önemle üzerinde durmamız gereken, David Hume, Adam Smith, Edmund Burke, Emile Durkheim, Thorstein Veblen, Max Weber ve Karl Marx benzeri fikir insanları tarafından sosyal kaynaklı ekonomik gelirlerin ekonomik gelişme ve sosyal problemlerin çözüme ulaştırılmasındaki etkisi üzerinde durulmuştur (Woodhouse, 2006: 83).

David, halk içerisindeki etkili ahlaki gelişimin ve bireyler arasında karşılıklı bir şekilde anlayış ve hoşgörünün yer bulmuş olmasının halk içerisindeki karşılıklı anlaşma güruhunun gelişeceği ve toplumsal yaşam içerisinde önemli bir şekilde kök salıp yerleşeceği fikrini belirtmiştir. Edmud, etik prensiplerin ve sivil normların eksikliği durumunda piyasalar hiçbir şekilde işlerlik kazanamayacağını beyan etmiştir (Woolcok, 1998: 161).

Robert tarafından da beyan edildiği gibi sosyal sermaye kavramı ilk defa Hanifan tarafından 1916 senesinde beyan edilmiştir. Hanifan neredeyse bundan bir asır yıl önce ABD'nin en iyi üniversitelerinde eğitim vermiş derslere girmiş olan modern ve devamlı ilerici eğitim ve sosyal alanda önemli ilerici reformlara imza atmış reformlarda imzası bulunan nadir ve çok önemli bir reformisttir. Yalnızca bunlarla yetinmemiş ve bu yaptıklarından sonra kendi vatanına Virginia'nın batısına dönen Hanifan fakir ve kırsal bir yerleşim yeri olan Appalachia'ya giderek bir okulda eğitim vermeye başlamıştır. Hanifan oldukça ağır sosyal, ekonomik ve siyasal sorunların toplum içerisindeki dayanışma ve yardımlaşmanın geliştirilip genişletilmesi ile çözüme kavuşturabileceği düşünülmektedir. Hanifan ayrıca münazara derneği, imece toplulukları benzeri en eski komşuluk ve geleneklerin yozlaşmış yok olacağına inanmaktadır. Hanifan gelenek ve komşulukla alakalı olarak düzenli bir şekilde gelenekler tamamen terk edilmiş, insanlar daha az komşuluk ilişkileri içerisinde girmiştir. (Putnam ve Gross, 2002: 4). Hanfian içerisinde bulunduğu kırsal hayat içerisindeki okul sistem üzerinde geliştirdiği araştırma sistemini geliştirip sürdürülebilirlik kalkınma ve demokrasi amacı ile lazım olan şartları sağlamaya çalışmıştır.

Sosyal sermaye konusu Hanifan'a göre, bireyler arası hüsnüzan, dostluk, kardeşlik, iyi niyet ve aile arasındaki sosyal bağları almaktadır. Hanifan, sosyal sermaye birikimini şu şekil de açıklamıştır; kişi komsusuyla ve komsuları da diğer komsularla ilişki içinde olursa, bireyler sosyal gereksinimlerini hemen karşılayabilirler ayrıca sosyal hayattaki yaşam şartlarını iyileştirecek şekilde sürdürebilirler (Akçay, 2003: 124).

Kanadalı ünlü sosyolog John ve sosyolog arkadaşları 1950'li yıllarda sosyal sermayeyi, alt sınıftaki bireylerin yüksek ekonomik seviyedeki sınıflara yükselme cabası olarak görmüşlerdir. John ve meslektaşları cemiyet ve vakıflara dahil olmanın sosyal münasebetleri geliştireceklerini beyan etmişlerdir. Jane Jacobs ise 1960 senesinde sosyal sermaye kavramını mega şehirlerde komşuluk gereklerinin kolektif özelliklerini vurgulamak amacı ile pek çok defa kullanmıştır (Putnam ve Gross, 2002: 5).

P. Bourdieu farklı olarak sosyal sermayede karşılıklı bir şekilde içinde tanışma ve onay ilişkilerini bulunduran devamlı toplumsal ağların devamlılığına paralel gerçek ve potansiyel kaynakların toplamı olarak isimlendirilmektedir. (Bourdieu, 1986:248).sosyal sermaye değişik literatür kaynaklarında farklı farklı tanımları bulundurur ancak bunlardan iki tanesi ön plana çıkmaktadır. İlki toplumsal yapıda toplumun bireylerinin davranışlarını belirleyip yöneten formel ve informel kurallar bütünüdür. Bu sebeple toplum güven ve normlara olan güveni ile işbirliği paralel olarak artmaktadır. Bu güven işbirliğini kolaylaştırırken ekonomik anlamda tasarrufta sağlamaktadır. İkinci olarak ise sosyal sermaye yansıması gönüllü organizasyonlarda ve kulüplere üyelik oranı olarak kabul edilebilir (Coleman, 2000: 16).

Woolcock ve Narayan basit bir şekilde amaca yönelik bir tanımlama yapmışlardır. Yapılan bu tanımlama sonuçlarından çok sosyal sermayedeki sebeplerin altını çizmektedir. Bununla birlikte güven karşılıklılık ve benzeri özellikler tekrarlanması ile sağlanır. Ayrıca farklı bakış açılarından da sosyal sermayenin etkileşimine vesile olmaktadır. Toplumun sosyal sermayeye erişiminin altını çizmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000: 226).

OECD Sosyal sermayeyi sosyolojik, ekonomik, siyaset bilimi ve antropolojik (insan bilimi) yaklaşımla ele almıştır (OECD, 2001: 41).

- İnsan biliminde, sosyal sermayenin temelini bireylerin birliktelikleri için sahip oldukları normal içgüdüleri belirlemektedir.
- Ekonomi kaynağında, farklı grup etkinliklerinde olmak için sosyal sermaye yaklaşımlarını kullanılmasının ayrıca diğerleriyle etkileşimde bulunmasının bireyler için kişisel faydalarını en üst seviyeye taşıyacağı varsayımı ilgi görmektedir.
- Sosyolojide ise, sosyal kurallar ve bireylerin motivasyonu sosyal sermayenin temelini oluşturacağı belirtilir. Bahsedilen organizasyonların karşılıklı güven ve kurallar gibi özelliklerinden bahsedilir.
- Siyaset bilimindeyse, antropolojinin biçimlendirilmesinde kurumların toplumsal ve siyasal kurallarına altını çizmektedir.

1.3.2. Sosyal Sermayenin Temel Unsurları

Sosyal sermaye ile alakadar tanımların belirttiği gibi sosyal sermaye bir çok yapının birleşmesi ile oluşan bir kavramdır. Bu yapılar sosyal sermayenin oluşması ve gelişmesini sağlar. Ayrıca bunlar devamlı birbirleri ile ilişki içerisindedirler. Bazı yapılar sosyal sermayenin neticesi olarak değerlendirilen görüşlerde vardır. Sosyal sermayenin tanımındaki çeşitlilik yapıların belirtilmesi de çeşitliliğe sebep olmaktadır. Ayrıca bir düşünce ve fikir birliğine de vesile olmuştur. Fakat kavramları daha anlaşılır bir şekilde sunmak için sosyal sermaye yapılarının seçilmesi çok önemli olmaktadır (Gerni, 2013: 18; Keleş, 2011: 28).

Kaynaklarda ön plana çıkarılan görüşlerde, çalışmada sosyal sermayenin sosyal ilişkiler, güven, kurallar ve kıymetler, sosyal etki ve etken katılım öğeleri üstünde durulacaktır. Sosyal ağlar sosyal sermayenin en temel kaynağı olarak görülür. Ayrıca sosyal sermaye bireylerarası ilişkilerde vardır. Sosyal sermaye, kişiler ve gruplar arası ilişkilerle bağlantılıdır. Bu yüzden sosyal sermaye ile ilgili literatürlerdeki tanımlarda daha çok sosyal ağlar üzerinden yapılmaktadır. Örnek verecek olursak Lin ağlar içinden sosyal sermayeyi varlık olarak almış ve kavramlaştırmıştır (Lin, 1999: 28)

Sosyal sermaye için sosyal ağlar önemlidir. Çünkü sosyal sermayenin kurallarını ve güven etkisini yüksek seviyeye ulaştırarak ağ içindekilerin bilgi sürekliliğini ve etkisini arttırmaktır. Ayrıca ağ içinde bulunan kişilerin arasındaki ilişki

ve bağlantılar sayesinde büyüyen inanç olgusu sosyal ağları pozitif yönde etkilemektedir (Öğüt ve Erbil, 2009: 17-19).

Geçmiş yıllardan günümüze kadar gelmiş olan, toplulukların yapısını oluşturan kişilerarası farklılaşım ve iletişim ağlarının, günümüzdeki globalleşme ve bilgi dönemindeki fonksiyonları daha etkili hale geldiği görülmektedir. Kaynaklarda ‘network’ adıyla kullanılan ağlar; kişileri, yapıları, süreçleri ve sosyal hayatın her seklini farklılaştırarak tekrardan şekillendirmektedir. (Gerni, 2013: 28). Bahsedilen özelliklerden dolayı tüm sosyal sermaye kuramlarının asıl ögesi, ağ bağlantılarının bireyin sahip olabileceği en kıymetli değerlerinden biridir (Cohen ve Prusak, 2001: 88).

Güven duygusu bireylerin bildiğini zannettiği fakat tanımlamakta güçlük çektiği bir kavramdır. Bu kavramla ilgili çok fazla ve değişik boyutlarda tanımlar olmasına rağmen bazı ortak düşüncelerde bulunmaktadır. Bahsedilen tanımlardan birinde Luhman, güven duygusunu ‘bir bireyin, karşı tarafın adaletli, ahlaki normlara uygun şekilde davranacağına ilişkin inancıdır’ tanımlamıştır.

Sosyal sermayenin temelini güven oluşturmaktadır. Sosyal sermayenin asıl bileşenleri olan karşılıklı ilişkiler, toplum, karşılıklı işbirliği vb. bileşenlerin tamamı güvene bağlıdır. Güven bulundurmeyen bir örgüt çalışmalarını gerçekleştiremez. Bu sebeple güven sosyal sermayenin başlangıç ve devam faktörüdür. Sosyal sermaye ve güven ilişkisini (Coleman, 1988: 104-105; Putnam, 1993; Fukuyama, 1995: 23-32) beyan etmektedir sosyal sermayeden bahsedilen bir durumda güven olmazsa olmazdır.

Sermaye ve güven birbirinden ayrılamayan doğru orantılı gelişme ve gelişimi ile sosyal sermayeyi de geliştiren birbirinden ayrı düşünülemeyen sıkı sıkı birbirine bağlı iki kavramdır. Güven duygusunun yüksek olduğu çalışma gruplarında daha yüksek sorumluluk daha yüksek ekip çalışması daha yüksek bir esnek çalışma anlayışı oluşur. (Töremen, 2002: 556). Töremen, bir çalışmada çalışma grubunun da güven oluşturup devam ettirilmesinin yolları belirtilmiştir:

- Güvenle alakadar tüm olayların bahsedilmesi,
- Çalışma grubu türlerinin kendi içlerinde bir birini tanımaları için gerekli ortam ve şartların oluşturulması,
- İşbirliğini hızlandırıp işbirliğine çekecek ortam oluşturulması,
- Söylem ve davranışlarda tutarlı olmak,

- Bireysel ve grupsal çıkarları sağlamak şeklinde sıralanmalıdır.

Ulaştığımız sonuca göre sosyal sermaye istenilen ekonomik hedeflere erişebilmek için grup içi koordinasyonu kolaylaştırılır, organizasyonel bağları güçlendirir, yeni ürünlerin gelişimine olumlu etkide bulunur. Ancak bu bahsini açtığımız fayda ve getirilerin hiçbiri ekonomik aktörler çalışan personel ve yöneticiler arasında karşılıklı bir güven ortamı oluşmadan gerçekleşemez (Keleş, 2012: 32). Güven olmadan sosyal sermayenin gelişip devamlılığını sağlaması imkansızdır. Bu sebeple gerçekten iyi ve sağlıklı bir sosyal sermaye istiyorsak sağlam bir güven ortamı oluşturmak zorundayız (Cohen ve Prusak, 2001: 50). Başka bir bakış açısı ile sosyal sermayenin oluşumuna vesile olan güven ortamı birlikte çalışma ve aynı iş ortamında bulunmaları güvenin gelişmesine vesile olur.

Değerler ve normlar

Sosyal sermaye bir başka önemli bileşeni olan normlar bireyin içinde bulunduğu toplum tarafından nasıl bir tutum ve davranış içerisinde bulunması gerektiğini belirten yazılı olmayan kural ve değerlerin tamamıdır.

Normal şahısların müşterek kurallara, kanunlara ve geleneklere bağlı olması ile ortak çalışmaların olumlu ve başarılı neticeler getirmesini sağlayan kaideler olarak tanımlanabilmektedir (Knack ve Keefer, 1997: 1254).

Putnam'ın normlar hakkındaki düşüncesi ise tüm toplumun kurallara uyacağına dair bir beklenti içerisinde. Putnam'ın bu beklentisi sosyal sermayenin ve yaşamın üretim ve devamlılığını önemli ölçüde sağlamaktadır (Putnam, 1986: 95-120).

Coleman'nın düşüncesine göre normlar etkili ise toplumda sosyal sermaye yaratabilecek ve bu oluşturulan sosyal sermayenin devamlılığını sağlamaktadır. Fakat normların değerli olduğu düşünülüyor ise veyahut bir ödül veya ceza benzeri bir durum var ise içselleştirilip takip edilmelidir. Asıl önemli olan ise ağ kapalılığıdır. Yani bir ağ ne kadar kapalı ise paylaşılan normlar o denli fazla olacaktır. Ağdaşların güven endeksi artacak böylece her iki yolla da sosyal sermayenin üretimi artar (Uğuz, 2010: 62).

Coleman, normların sosyal sermayede altını devamlı çizmiştir. Aynı zamanda işlevi fazla bir normun sosyal sermayenin etkili bir şekli olarak ifade edilebilir.

Normların yaptırım etkisi çok ise şahısların normlara daha çok uymasına ve işbirliği meydana getirerek güvenin artmasına vesile olur.

1.3.3. Sosyal Sermayenin Türleri

Sosyal sermayenin literatürüne baktığımızda çeşitleri gibi türleri de mevcuttur. Bunlar genel olarak bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici olarak üç kısımdan incelemek mümkündür.

1.3.3.1. Bağlayıcı (Dayanışmacı) Sosyal Sermaye

Aile üyeleri, arkadaş çevresi ve komşu gibi aynı bölgede ve birbirleriyle iletişimi güçlü olan çevrelerin oluşturduğu ve içe dönük uzun süreli ve karşılıklı güvene dayanan (dayanışmacı) sosyal sermayedir (Tüysüz, 2011: 29).

Bağlayıcı sosyal sermaye homojen grupların bünyesinde oluşarak gelişmektedir. Böylelikle bu gruplar güçlü yakınlık bağı ile topluluk bağına sahip çıkmaktadır.

Sosyal sermaye seçili kişilere dayanak olmak için bağdaş toplulukların himayesinde oluşup gelişme gösterir. Bu topluluklarda kişiler kuvvetli yakınlık bağı oluşturmakta ve sosyal bağı korumaktadırlar (Keskin, 2011:15). Bu toplumlar aracılığıyla paylaşılan ortak fayda olarak gösterilen bağlayıcı sosyal sermaye şayet bu faydaya sahip olan kişilerin oluşturmuş olduğu bir toplum tarafından denetim altına almışsa bir tür toplum faydası söz konusudur (Erbil, 2009).

Bağlayıcı sosyal sermaye, iş bulma maliyetini düşürme, eğitimsel başarıları en üst seviyeye çıkarma, işle alakalı ilişkilerde vazifeyi zararlı kullanma tehlikesini düşürmek gibi kamusal değerlerle alakalıdır (Field, 2006: 126). Bahsedilen gruplar, ortak hareketleri, beraber öğrenme sürecini basitleştiren, grup içerisindeki etkiyi, yüksek seviyede güven ve düzenleme oluşumuna olanak sağlamaktadır. Başta politik belirsizlik, büyük hesaplı dengesizlik bağlayıcı sosyal sermaye probleminin kalkmasına yardımcı olmaktadır (Çalışkan, 2010: 20). Fakat bağlayıcı sosyal sermayenin negatif durumları da söz konusudur. Negatif etkiler, grupta bulunanların grupta bulunmayanlarla işbirliğine girme eğilimini azaltmaktadır. Sosyal ilişkiler kişilerin farklı gruplara aktif olmalarına izin verir, farklı düşünce almalarını sağlamaktadır.

Fakat bağlayıcı sosyal sermaye gurupta bulunmayanlarla bağlantı sağlayabilmelerini azaltabilmektedir (Keskin, 2011: 15). Şunu da belirtmek gerekiyor ki, bağlayıcı sermayede ilişkilerin kuvvetli olması teşkilatlı suçlar arasında sayılan dışlayıcı siyasi sistem, mafya, uyuşturucu ceteleri gibi suçlar sosyal sermayenin olumsuz yönlerini ortaya çıkartmaktadır (Ekşi, 2009: 50).

Avrupa Yaşam ve Çalışma Standartları Vakfı tarafından 2006 senesinde Avrupa Birliği Komisyonu maksadıyla Türkiye'deki hayat niteliğini kontrol etmeye yarayan bir rapor çıkartılmıştır. Bu çıkarılan bildiriye göre Türk toplumu için en önemli toplumsallaşma ortamı evlerdir ve Türkler için aile en önemli kuruluştur.

Katılanların %89'u haftada en az bir defa aile ya da arkadaşlarıyla görüştüğün, %96'sı rahatsız olduğunda yardım talep ettiğini ve %81'i zor zamanlarda ailelerinden borç alacaklarını belirtmişlerdir. Bu bilgiler Türkler için bağlayıcı sosyal sermayenin ehemmiyetini vurgulamıştır (Ergin, 2007: 12).

1.3.3.2. Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Bir mıntıkada hayat sürdüren bireylerin bölge dışında hayat sürdüren diğer insanlarla yaptığı bağlardan oluşan sosyal sermaye türüne denilmektedir. (Tüysüz, 2011: 21). Değişiklikler içerisindeki ilişki kurulmasına vesile olan ve böylece avantajların yükselmesine sebep olan sosyal sermayenin bir çeşididir (Öğüt, 2009: 52). Bu sermaye türü genel olarak bağlayıcı sosyal sermayeye oranla çok farklıdır. Ayrıca göz ardı edilmemesi gereken yer nüfus bilimi karakteristiği paylasan fakat birbirine benzemeyen bireyler arasındaki bağı esas almaktadır. Burada benzer toplumsal ekonomik şarta bağlı olan bireylerin oluşturduğu bağ bu sermaye türüne örnektir. (Tüysüz, 2011: 21).

Buna karşın, sosyal sermayeyi bağlarken sosyal sermayeyi birbirine bağlayan "sosyolojik bir superglue" oluştururken, buna karşın "sosyolojik bir yağlayıcı" görevi görür (Putnam, 2000:23). Putnam köprü sosyal sermayeyi "dış varlıklarla bağlantılı olarak ve bilgi yayılımı için daha iyi" olarak tanımlıyor. Szreter, köprü oluşturan sosyal sermayenin "ortak sosyal kimlik, benzer kökler veya toplumdaki statü konumlarının ayrımcı ilkesinin üyeliği belirlemede hiçbir rol oynamadığı" ilişkilendirme ağlarına atıfta bulunduğunu belirtmektedir. Kısacası, köprü kuran sosyal sermaye, bireysel

gruplar veya topluluklar tarafından, işbirliğine dayalı bir ilişki yoluyla, kendileri ve bireysel üyelerine daha fazla fayda sağlayabilecekleri bir anlayışı temsil eder.

Köprü sosyal sermaye, heterojen gruplardan veya topluluklardan oluşan sosyal ağlar arasındaki ilişkileri içerir. Bir örnek olarak, eşitliği paylaşan ancak yaşlanmakta olan nüfusun savunucularından oluşan bir organizasyona, engelli tüm insanlardan oluşan bir örgüt bağlandığında, her iki örgütün sosyal sermayesi de artmaktadır.

Köprü kuran sosyal sermaye, bölge dışındaki ilişkileri, farklı fırsatları araştırıp bulmayı sağlayan mühim bir oluşumdur. Bu sermaye türünün diğer adı olan topluluk dışı sosyal sermayenin işleve geçmesi yükselmeye dayanan referanslara ve bilgiye ulaşmayı kolaylaştırmaktadır (Keskin, 2008: 16). Bu sermaye türü kuvvetli olmayan ağ bağlantılarını kullanarak iş bulma fırsatlarını kolaylaştırır, değişik sosyokültürel geçmişten gelen insanları bir araya toplayabilme ortamı oluşturarak belirlediği üretim ortamlarında yenilikçi farklı uygulamaları ortaya koyarak bölgelerin gelişmesine yardımcı olmaktadır. Köprü kuran sosyal sermayeye örnek verecek olursak bu sermaye türünün desteği ile başka yerlerden gelen aktörler, kendilerinin başaramayacaklarını anladıkları şeyleri başarabilmek için başlangıçta rastgele bir bağlarının olmadığı ağlara girerek ve bu ağlarda beraber hareketlerde bulunuyor (Ekşi, 2009). Bu evrede bağlayıcı sosyal sermaye ve köprü kuran sosyal sermaye birbirinin yerine konulmasının aksine tamamlayıcıdır. Bu sebeple ekonomik olarak yükselmek için hem köprü kuran sermayeye hem de bağlayıcı sermaye türüne ihtiyaç vardır. Nedeniyse kişiler yalnızca buldukları guruba bağlı olan bireylerle ilişki içinde olurlarsa, belirli bir alanda ekonomik etkinlikte buldukları için aktif kaynak dağılımını engellemektedir. Başkaca etkin toplum içi sosyal sermaye, şirketler arasında kartellerin (aynı alanda faaliyet gösteren işletmelerin bir araya gelerek tekelleşmesi) oluşmasına ve ticaret gruplarının bir kısmının diğerlerine nispeten daha çok yarar sağlamasına sebep olmaktadır (Özcan, 2011: 30).

1.3.3.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

Michael Woolcock (2000, 2003) sosyal sermayenin bir topluluğun bir özelliği olarak tartışmasını desteklemektedir. Sosyal sermayeyi birbirine bağlamak, kendilerini benzersiz ve kaynaklara erişiminde eşitsiz olduklarını bilen ajanlar arasındaki şebekeler ve kurumsallaşmış ilişkileri ifade eder. Sosyal sermayeyi bağla ve köprüle bağlama

kategorisini ekleme, devlet genelinde oluşan şebekelerin ve kurumsallaşmış ilişkilerin analizini mümkün kılar. Sivil toplum, "kamu: özel, resmi olmayan ve zengin: fakir" gibi diğer ikiye bölünmeler arasında bölünür (Szreter, 2000: 581).

Böylece, bir siyasette sosyal ilişkilerin kalıplarının gücünü ve etkisini analiz etmeyi mümkün kılar. Son olarak, Szreter, toplumsal sermayeyi bağlama kavramının "analitik açıdan verimli" olduğunu savunuyor; çünkü "siyaset, ideoloji, ahlaki değerler, devletin rolü ve karşı karşıya olduğumuz dünyadaki iktidar ilişkilerinin yürütülmesi hakkında" sorunlara yol açıyor.

Woolcock tarafından 2000 yılında önerilip kaynaklara alınan birleştirici sosyal sermaye türünü siyasal üstünler ile kamu arasındaki veya değişik sosyal guruplardan kişiler arasındaki ilişkiler gibi sosyal tüzük ya da gücün değişik boyuttaki seviyelerinden kaynaklandığını belirtmektedir (Woolcock ve Narayan 2000: 17-19). Genel anlamıyla fayda ve güce sahip olan kişilerle bu yetileri bulunmayan kişilerin bir araya getiren ilişkilerdir (Erbil, 2009: 56). Köprü kuran sosyal sermaye ve bağlayıcı sosyal sermaye ile mukayese edildiğinde dikey bağlardan ve değişikliklerden oluşan sosyal sermayenin bir çeşidi, bireylerin sosyal alanlarının dışındaki ilişkilerden (Field, 2008: 92) veya formel kuruluşlardan elde edilen literatürlerin, düşüncelerin ve bilgilerin geliştirilmesi gücüne sahiptir (Özcan, 2009). Bu sermaye türü için yönetici grup gücü ve sorumluluğu bulunan kesimle yönetilen bireylerin bağları örnektir. (Tüysüz, 2011: 21).

Birleştirici sosyal sermayenin diğer türlere oranla daha ayrı cinsten guruplarla gelişen sosyal sermaye, bir sıralanım içinde değişik seviyedeki tüzük, güç, statü ve refaha sahip kişilerin ve topluluk arasındaki bağlarla ilgi çekmektedir (Ekşi, 2009). Böylece dini ya da ailevi kaidelerden ayrı olarak genel toplum kaidelerinin uygulanabilir olduğu alanların oluşmasını sağlayarak kişilerin bilmedikleri, tanımadıkları kişilere inandığı güven düzeyinin artmasına yardım etmektedir (Çalışkan, 2010).

Bağlayıcı sosyal sermaye yerine koyulabilen ya da benzeri edilebilen kişiler içerisindeki bağlarla ilişkilendirilirken, birleştirici sosyal sermaye kişilerle grup arasındaki aşama sırası yapı olarak gösterilen ilişkiler veya tamamlayan ilişkiler ile

alakalıdır. Düşüncelerin, kaynak literatürlerinin bir araya gelmesinde bu sermaye türünün önemi öne çıkmıştır (Keskin, 2008: 16).

1.3.4. Sosyal Sermayenin Boyutları

Toplumsal sermayenin yapısına ilişkin anlayış iki temel boyuta dayanmaktadır. Bunlar kapsam ve biçimdir.

Sosyal sermayeyi oluşturan ilişkiler ve sosyal yapılar, devletin kurumları, hukukun üstünlüğü, sosyal ve / veya kültürel normlar ve değerler tarafından yönetilmektedir (Grootaert ve Bastelaer, 2002).

İdeal olarak, sosyal sermayenin tüm boyutları, tüm aktörlerin arasındaki iletişim ve güçlendirme ile karakterizedir (Narayan ve Cassidy, 2001).

Bireysel düzeyde, sosyal sermaye genelde daha az resmileştirilir aile ve arkadaşlık ağlarında güven ile nitelenen normlar ve değerlerden etkilenir. Kuramsal olarak, sosyal sermayesi yüksek bireyler, toplumlarındaki herkesin ortak iyiliği için çalışacaklardır. Çeşitli toplumsal düzeylerde (ulusal, devlet, yerel, örgütsel) sosyal sermayeye, hukukun üstünlüğü veya sözleşmelerle yönetilen kurumsallaşmış ilişkiler yoluyla erişilir. Topluluklar arasındaki ilişkilerde kuralın üstünlüğü göz önüne alındığında, güven daha az önem kazanıyor. Bununla birlikte, yönetim felsefeleri çok farklıysa, sosyal sermayeye makro düzeydeki ilişkilere erişmek zordur. Örneğin, ulus devletler arasında, taraflar, insan hakları, konuşma özgürlüğü ya da ekonomik politika gibi kritik konularda anlaşmazlırsa, sosyal sermayenin köprü kurma ya da bağlantı biçimlerini oluşturmak zordur.

Sosyal sermayenin çeşitli türleri (bağlanma, köprü kurma, bağlama) farklı seviyelerde keşir. Aktörler (bireyler veya topluluklar), hukuk kurallarına, normlara ve değerlere göre belirlenen sınırlar içinde menfaat sağlamak için belirli sosyal ağlar veya yapılardaki üyeliklerini kullanırlar (Portes, 1998). Bordieu (1980, 1985) ilk tanıdıklarından aktörler, yazılmış ve yazılmamış olan kurallar setini takiben, sosyal sermayeyi diğer sermaye türleri için ticaret yapabilmektedirler (Franke, 2005: 8).

1.3.5. Sosyal Sermayenin Özellikleri

Sermaye çeşitlerinde olduğu gibi sosyal sermayede de ileriye dönük beklenti yönüne yatırım yapılan kaynaktır. Çevreyle bağ oluşturmaya çalışan kişiler ve topluluktaki aktörler sosyal sermayelerini bu şekilde fazlalaştırabilirler; ehliyet, kuvvet ve bilgiye sahip olma hakkını alabilirler ve bireylerin dahili bağlarını yükseltme doğrultusunda yatırım yapıyorlarken, ortaklaşa aktörler kendilerine ait ortak etiketlerini kuvvetlendirebilir ve ortak davranış için kapasitelerini yükseltebilirler.

Farklı hedefler için değerlendirilen fiziki sermayeye benzeri olarak sosyal sermayede değişik amaçlar için değerlendirilebilir. Mesela, bilgi ve öneri gibi. Başkaca sosyal sermaye başka sermaye türlerine tahavvül edilebilir; toplumsal ilişkiler içinde kişinin durumundan kaynaklanan avantajlar, parasal veya farklı konulardaki avantajlara dönüşebilmektedir. Farklı sermaye türleri gibi sosyal sermayede başka kaynakların konumuna geçebilir ya da tamamlayabilmektedir. Çoklukla sosyal sermayeler başka sermayeler için tamamlayandır. Mesela; sosyal sermaye prosedür maliyetlerini düşürerek, ekonomik sermayenin etkinliğini yükseltebilirler.

Başka sermaye şekillerinden değişik olarak sosyal sermaye belli bir bağ içerisinde olan topluluk aracılığıyla kolektif olarak sahiplenildiğinden dolayı bu bağdaki doğrultulardan birinin yalnız olarak bu sermayeye sahip olma hakları bulunmamaktadır.

Sosyal sermaye başka sermaye türlerinden ayrı olarak aktörlerde değil, aktörlerin karşılıklı ilişkilerine odaklaşmıştır. Bireyin sosyal sermaye üstünde şahsi sahipliği bulunmamaktadır. Kullanmada bir kıymeti kazanmasına rağmen, somut bir sermaye gibi basit olarak alıp satılabilecek bir şekilde bulunmamaktadır (Kapu, 2008: 273).

İnsan sermayesi ile fiziki sermayeye benzer, ama ekonomik varlıklardan ayrı olarak sosyal sermayenin korunmaya ihtiyacı vardır. Sosyal ilişkiler süreli olarak tekrarlanmalıdır. Tersisi durumda aktifliği son bulacaktır. Başkaca beşeri sermayeye benzer lakin fiziki sermayeden ayrı olarak, sosyal sermayenin değer yitirme oranı tahmin edilmemektedir. Başlıca nedeniyse; sosyal sermayenin kullanıldıkça değer yitirmesine karşı olarak kullanılmadığı vakit değerinin düşmesidir. Diğer nedeni ise; kimi zaman sosyal sermaye, içerikte oluşan farklılıklarla eskiye çevrilebilmektedir. Fakat böyle bir şeyin gerçekleşmesi tahmin edilmemektedir (KOSKEB, 2005: 9).

1.3.6. Sosyal Sermayenin Ölçümlemesine İlişkin Çalışmalar

Sosyal sermaye, diğer sermaye çeşitlerinin tersi olarak, zaman ve soyut odaklıdır. Bu zorlayıcı bir konudur ve bir ortaklık anlamında çalışmalar yok denecek kadar azdır. Sosyal sermayeyi ele alan ve sivil topluluk örgütü, yerel halk ve iktidarın teşkilatlanmasını içeren kurumlar arasındaki ortaklıklar üzerine ele alınan bulgular, ülke ve sivil toplum bağlarını deneylemek için teorik çerçevenin oluşmasını, bir bilgi boşluğunu bilgilendirir (Sabio, 2002: 174).

Sosyal sermaye, yaygın olarak kullanılan bir terimdir; Ancak kavram genellikle zayıf tanımlanmış ve kavramsallaştırılmıştır. Sosyal sermaye eski bir kavramdır ancak bu terim oldukça yeni ortaya çıkmıştır (Bankston ve Zhou 2002; Portes ve Sensenbrenner 1993; Putnam 1995). Sosyal sermaye, sivil toplum ve toplumsal bağlılık gibi kavramlarla bağlantılıdır (Adam ve Ronceviç 2003). Aynı zamanda Durkheim, Simmel, Marx ve Weber gibi diğer tarih yazarları ve sosyal değişim teorisi ve psikolojik sözleşme teorisi gibi kuramlarla da bağlantılıdır (Watson ve Papamarcos 2002). Konseptin modern gelişimi, Bourdieu, Coleman ve Putnam gibi üç önemli yazardan gelmiştir ve diğer birçok yazar da mevcut multidisipliner teoriye katkıda bulunmaktadır.

Çok geniş anlamda, sosyal sermaye, üretken sonuçlar sağlayan insanlar arasındaki sosyal ilişkileri ifade eder (Szreter 2000). Sosyal sermaye terimi, ortak sorunları çözmek için insanların çizebileceği toplumsal güven, normlar ve ağ stoklarını ifade etmektedir. Toplumsal sermaye, özellikle sosyoloji ve ekonomi arasındaki inter ve disiplinler teorik entegrasyon için çok önemli bir kavramsal yeniliği temsil eder (Adem ve Ronceviç 2003). Sosyal sermayenin yaratılması, kentsel yoksulluk ve suç, ekonomik az gelişmişlik ve verimsiz hükümet gibi çeşitli sosyal problemlere çözüm olarak benimsenmiştir (Boix ve Posner 1998). Son 15 yılda akademik literatürde sosyal sermayeye atıflarda üstel bir artış olmuştur (Aldridge vd., 2002; Halpern 2001).

Araştırma ve bu farklı alanlarda uygulama bu büyüme, eşi benzeri görülmemiş bir kabul, çalışma ve bu tek kavramın uygulanmasını temsil eder (Adam ve Roncevic 2003; Fine and Green, 2000). Toplumsal teorinin sosyal sermaye objektifiyle yeniden yazıldığını ileri sürmüştür. Toplumsal sermaye kavramı, çok geniş olduğu için farklı uygulamalara kendisini açmaktadır ve sosyal sermayenin kavramsal çerçevesi

aracılığıyla pratik olarak herhangi bir toplumsal varlığa veya duruma yaklaşabilir (Grootaert ve Van Bastelaer 2002b).

Heffron (2000), üretken varlıkları biriktirmeye ve böylece toplumsal sermaye yaratmaya çalışan en eski insan toplumlarıyla ince bir bağlantı kurmuştur.

Brewer (2003), Aristoteles ile diğer Yunan filozoflarının sivil toplum ve sosyal sermaye teorisi üzerine tartışmalar arasındaki bağlantıyı tespit etmiştir. Yazarlar, kavramın tarihsel kökenleri konusunda fikir birliğine varmış gibi görünse de, literatürde sosyal sermaye teriminin ilk kullanımı üzerine tartışmalar vardır. Çoğu yazar, ilk kullanımının Hanifan tarafından 1916'da yapıldığını, diğerleri ise Jacobs (1961) (Felkins 2002), Loury (1977) (Leeder and Dominello 1999) ve Kanada Kanada Ekonomik Beklentileri Kraliyet Komisyonu (Schuller ve vd., 2000). Sosyal bir reform yapan LJ Hanifan 1916'da "iyi niyet, dostluk, karşılıklı sempati ve bir grup birey ve aile arasındaki sosyal ilişki"dir (Smith ve Kulynych 2002; Woolcock ve Narayan 2000)

Routledge ve Amsberg (2003), Hanifan'ın "başkent" terimini, özellikle iş ve ekonomi perspektifine sahip kişilere sosyal yapının önemini vurgulamak için kullandıklarını tespit etmiştir. Woolcock ve Nerayan (2000), Hanifan'ın çalışmalarının okulun performansını arttırmaya toplum katılımının önemini açıklamada kullanıldığını belirten daha ayrıntılı bir tanımını yapmıştır.

Yukarıda tanımlandığı üzere, sosyal sermaye terimi, ancak 20. yüzyılın başlarından beri kullanılmaktadır ancak gelenekleri, ekonomi, sosyoloji, antropoloji ve siyaset bilimi literatüründen kök salmış olan geleneklerdir (Grootaert ve Van Bastelaer 2002a; Healy ve Hampshire 2002). Kavram, yurttaşlık geleneği, vatandaşlık ve sivil katılıma benzemekte ve eşdeğerdir (Adem ve Ronceviç 2003). Bazı yazarlar, üretim sürecinin normatif, hedefe yönelik karakterinden dolayı toplumsal sermaye teorisi ile ahlak felsefesi arasındaki benzerliği işaret etmektedir (Favell 1993; Sampson ve diğerleri, 1999). Boix ve Posner (1998) sosyal sermaye teorilerini bir denge kavramı olarak ortaya koymuşlardır; tekrarlanan işbirliği, mevcut sosyal sermaye stokunu arttırmakta ve yüksek sosyal sermaye stokları da sosyal işbirliğini sürdürmeyi mümkün kılmaktadır.

1.4. SOSYAL, BEŞERİ VE FİNANSAL SERMAYE ARASINDAKİ BAĞLANTILAR

Ekonomik iyileşmeyle bağlantılı olarak sosyal sermaye Dünya Bankası aracılığıyla, yükselme denkleminde ‘kayıp halka’ olarak isimlendirilmektedir (Aydemir, 2011: 103).

Topluluğun refah seviyesinin artışı ise ekonomik iyileşmeyi gerektirmektedir. Fakat ekonomik anlamda iyileşme halkçı politikalarla değil, ekonomik iyileşmenin esasında olan hareketlerin geçirilmesiyle mümkündür. Bunun esas hareketlerden birisi teknolojik anlamda gelişmelerdir. Teknolojinin üretim aşamasında kullanılması, ekonomik iyileşmeyi gerçekleştiren etken verimliliğinin çoğalmasına yol açmaktadır. Teknolojinin üretim aşamasında kullanımı ise insan sermayesiyle mümkün olmaktadır.

1.4.1. Sosyal Sermayenin Kaynağı

Sosyal sermaye, güven ve işbirliği hakkındaki kaynaklarda, birçoğu iki kategoride sınıflandırılabilen (Nooteboom, 2002; Shapiro, 1987) bir takım işbirliği kaynaklarını tanımlar. Bir yandan, dış bir otoritenin yaptığı yaptırımlar, sosyal normlar ve değerler gibi kişisel olmayan kaynaklar ele alınmaktadır (Granovetter, 1974; Zucker, 1986). Öte yandan, sosyal sermaye ve güven kaynağı olarak kişisel kaynaklar da bu literatürde tartışılmıştır (Heide ve John, 1990). Kısmen öz ilgi ile harekete geçirilen mevcut ve devam eden işbirliği, odak aktöre fayda sağlayabilir. Bir odak aktörün ünü (Coleman, 1988) ve aynı zamanda odak aktör tarafından alınan rehinelere (Williamson, 1985), ortak aktörün ortak çalışmasına güvenmek için odak aktör için bir temel oluşturabilir. Bazıları, kapalı ağlar, ortak ideoloji, kültür ve toplumsal normlar ve değerler gibi ileri bir özen gerektirmeden, üst-bireysel veya kişilik dışı bir seviyede sosyal sermayenin kaynaklarından bahsederler (Coleman, 1988; Ferrary, 2003; Alan, 2003; Laumann ve Pappi, 1976; Portes, 1998; Putnam, 1993; Sandefur ve Laumann, 1998). Kısmen, hem sosyal sermayenin hem bireysel hem de üstü-bireysel kaynaklar, etkinin ilişkileri, rutin veya bireysel alışkanlıklar gibi fedakar motivasyonlarla motive edilir. Bireysel bir aktör açısından kişisel olmayan işbirliği kaynakları büyük oranda verilmiştir ve sadece dolaylı olarak değiştirilebileceği düşünülürken, kişisel etkileşimlerde ortaya çıkan kişisel kaynaklardan da etkilenebilir.

Putnam (1993) sosyal sermayenin yaratılması ve sürdürülmesinin kaynakları olarak normlar, güven ve ağ bağlarını işaret etmektedir. Coleman (1988) için sosyal sermaye, sosyal yapıların özelliklerinden, özellikle de ağ kapanması ve çoklama bağlarından kaynaklanır, ancak bu daha da büyük miktarda sorun ortaya çıkarmaktadır. Portes'e (1998) göre, alıcıların Sosyal Sermaye Kaynağında ve bağışçıların motivasyonları sosyal sermayenin kaynaklarıdır. Çocukluk döneminde ve / veya paylaşılan bir toplumsallaştırmadan kaynaklanan içselleşmiş bir norma atıfta bulunarak, kaynaklara erişime atıfta bulunarak enstrümantal motifleri ortaya koyarak, tüketim motiflerini birbirinden ayırır. Toplumsal sermayenin oluşturulması araçsal nedenlerin varlığı, karşılıklı yükümlülüklerin ve uygulanabilir güvenin oluşturulmasından kaynaklanmaktadır. Bourdieu (1986), toplumsal sermayenin yapımının araçsal niteliğini de vurgulamaktadır. Sosyal sermayenin varlığı için yapılan açıklamaların birçoğu önceden verilir ve bu nedenle sanki kara bir kutudan ortaya çıkar. Sosyal sermayenin ortaya çıkma süreci çok fazla analiz edilmez. Sosyal sermaye oluşumu süreci belirsiz olduğunda, bunun için ne gibi etkiler doğurabileceği tam olarak netleşmeyebilir. Bu bakımdan sosyal sermaye bazı durumlarda kara deliktir.

Güvenin ve toplumsal sermayenin oluşturulması, bakımı, aynı zamanda ölümü için bir yol ileri sürerek, kara kutuyu açabiliriz. Bu yazıda hediye alışverişi, aktöre, sosyal sermayenin bulunduğu yerde güven ilişkileri oluşturma ve bunları sürdürme olanağı sağladığını ileri sürüyoruz. Literatürde, sosyal sermayenin varlığının etkileri daha çok tartışılmıştır. Bourdieu (1986) ve Coleman (1988), sosyal sermayenin amaçsız olarak istenmeden oluşabileceğini savunmaktadır. Toplumsal sermaye enstrümantal davranıştan da kaynaklanabilir. Bourdieu sosyal yükümlülüğün, güvenin ve sosyal sermayedeki bağlantıların avantajlarının önemini vurgulamaktadır (Smart, 1993). Bourdieu, bağlantıların ve yükümlülüklerin gündeme gelmediğini, ancak bilinçli veya bilinçsiz olarak - yatırım stratejilerinin bir ürünü olabileceğinin altını çiziyor.

Sosyal sermaye, kısa veya uzun vadede doğrudan kullanılabilir sosyal ilişkilerin kurulması veya yeniden üretilmesidir (Bourdieu, 1986). Böylelikle, kendinden menfaatli ve başka amaçlarla getirilen aktörler stratejik olarak belirli türde ilişkilere girebilir (Coleman, 1990;Portes, 1998; Sandefur ve Laumann, 1999). Sosyal sermaye böylece geniş faaliyet yelpazesinin bir yan ürünü olabilir. Sosyal sermaye, sosyal sermayenin amaçlanan biriktirilmesi dışında başka nedenlerle uğraşan

faaliyetlerin bir yan ürünü olarak ortaya çıkabilir veya yok olabilir (Coleman, 1988, 1990; Sandefur ve Laumann, 1999). Buna ek olarak, değeri genellikle daha geniş topluluklar için aslında ilişkilere giren ve bu yatırımları yapan kişiler için o kadar fazladır (Coleman, 1988).

Antropolojik literatürde ağırlıklı olarak geliştirilen hediye alışverişi kavramını, sosyal bilimcilerin ilişkilerin ortaya çıkışı, nasıl sürdürüldüğü ve nasıl çekilebileceğini anlamalarına imkan tanıyan bir kavram olarak görüyoruz. Portes (1998) 'in belirttiği gibi, “Sosyal sermaye yoluyla elde edilen kaynaklar, alıcı açısından bir hediyenin niteliğine sahiptir”.’

Dolayısıyla, bu literatürde hediye kavramı sıradan günlük yaşamda anlaşılmalardan daha geniş kapsamlıdır. Coleman (1990) örneğin istenmeyen iyiliklerin yapılması ve başkalarına hediye verilmesi gibi kasıtlı yükümlülüklerin oluşturulmasıdır. (Uzzi, 1997). Bu yükümlülükler, taraflar arasında güven oluşturarak gelecekteki değişimin temelini oluşturur (Barber, 1983). Özellikle Coleman, sosyal ve mesleki ortamlarda (Adler ve Kwon, 2002; Bourdieu, 1986; Coleman, 1990) çizilebilecek gelecekteki sosyal desteğin bir çeşit 'hak' olduğunu savunmaktadır.

1.4.2. Sosyal Sermayenin Yapısı

Teorik düzeyde Bourdieu (1986), Coleman (1988) ve Putnam (1993, 2000) sosyal sermayenin tartışılmasına önemli katkılar sağlamaktadır. Bourdieu sosyal sermayeyi, sermayenin ekonomik ve kültürel biçimleriyle bağlantılı olarak incelenmesi gereken belirli bir sermayenin biçimi olarak algılanır. Toplumsal sermayeyi, "daha fazla ya da tanımaya sahip, az ya da çok kurumsallaşmış ilişki içeren kalıcı bir ağa sahip olmakla bağlantılı olan fiili ya da potansiyel kaynakların toplamı" olarak tanımlar (Bourdieu, 1986: 248).

Her sermaye biçiminde olduğu gibi sosyal sermaye birikmiş emektir. İlişkileri, şebekeleri ve irtibat biçiminde biriktirirler kendi kapitalistleri vardır: sosyal ilişkiler ağı, bireysel ya da kolektif yatırım stratejilerinin ürünüdür ve bilinçsizce veya bilinçli olarak doğrudan ya da dolaylı olarak sosyal ilişkileri kurma ya da yeniden üretmeyi amaçlamaktadır. Kısa veya uzun vadede kullanabilmektedir. Bourdieu, farklı sermayelerin toplumsal dünyayı şekillendirme biçimi, özellikle sınıf mücadelesi ve sınıf

doğası yönleriyle özellikle ilgileniyor. Üst sınıf sosyal sermayelerini yüksek seviyeye getirirken, alt sınıflar genellikle kıt kaynaklarından sosyal sermaye açısından farkındadır, örn. toplu pazarlık gücü eksikliği veya kariyer işlerine erişim.

1.4.3. Sosyal Sermaye ve Beşeri Sermayenin Üretimi

İnsan sermayesi, kişinin bilgi, kabiliyet ve beceri kazanabilmesi için yapmış olduğu öğrenim harcamaları olarak tanımlanmaktadır (Seyidoğlu, 2002: 59). Bununla birlikte kişinin süreç içinde kabiliyet, deneyim ve kültürel anlamda hareketlere katılması neticesinde elde ettiği ve biriktirdiği sermaye çeşididir (Seyidoğlu, 2002: 59). Ayrıca bu sermaye türü ekonomik iyileşme için muhakkak gerekli fiziksel sermayenin beraberinde diğer önemli kaynak olma özelliğine sahiptir (Özcan, 2011: 107).

Sosyal sermaye ve insan sermayesi arasındaki bağa baktığımızda, sosyal sermaye bireyin toplumsal hayatını, sağlığını, eğitim ve çalışma hayatındaki etkinliğini yüksek oranda etkilediği görülür. Güven seviyesinin çok ve işbirliği kuvvetli olduğu devletlerde insan sermayesine plasmanlarının ekonomik ve toplumsal etkileri göz ardı edilemeyecek derecededir (Günel, 2006: 42).

Nitelikli bir sosyal çevreyle muadil olan sosyal sermaye seviyesi, benzeri vakitte nitelikli bir öğrenimin temelinde sebep olarak topluluktaki beşeri sermaye seviyesini de arttırmaktadır (Ergin, 2007: 22). Coleman, sosyal sermayenin insan sermayesini yetiştirdiğini vurgulayarak etki durumundaki bireylerin birbirlerinden devamlı olarak bir şeyler öğrendiğine ilgi çekmek istemiştir (Özcan, 2011: 109). Başkaca bu bağın tam zıttı, iyi eğitilmiş kişilerin oluşturduğu sosyal ağlar, bulunan insan sermaye seviyesini bilgi yollarını oluşturarak da yükseltmektedir (Özcan, 2011: 109). Ayrıca bununla birlikte Coleman eğitim başarısını temel aldığı çalışmasında sosyal sermaye ile insan sermayesinin birbirini bütünleyen iki farklı değer olduğunu belirtmiştir. Coleman'a göre sosyal sermaye ve beşeri sermaye birbirinin rakibi durumunda değil tam tersine tamamlayıcıdır (Field, 2008: 12).

Beşeri sermaye üretime direkt fayda sağladığı için esas üretim etmen olarak kabul görülürken üretim etkeninin verimini yükseltende - etkisi küçümsenmeyecek derecede çok olan- sosyal sermayedir. Bu sebeple insan sermayesi kişilere ve topluluklara bağlıken sosyal sermaye kişilerin ve grupların ilişki durumları ve iletişim

olanaklarına bağlıdır. Ayrıca bu iletişim derecesinin fazlalığı beşeri sermayenin oluşmasına katkı sağlamaktadır. Şu açıdan sosyal sermaye soyut bir konsept bir bağlantı ağı olduğunu görmekteyiz (Ergin, 2007: 22). OECD aracılığıyla hazırlanmış yazanakta iki sermaye çeşidi arasındaki tamamlayıcılık öne çıkmıştır. Sosyal sermayenin kişinin sosyal, aile, sağlık ve iş yaşamını küçümsenemez düzeyde etkilendiği belirtiliyor (Tüysüz, 2011: 25).

Bir topluluğun ekonomik alanda ve farklı alanlardaki başarılarının esas kaynağı ilk olarak beşeri ve sosyal sermayeye ilişkili olmasıyla beraberinde finansal ve fiziksel sermayeyi beşeri ve sosyal sermayenin eseri olarak algılamak muhtemeldir. Bir topluluktaki akse ve çöküş de ilk olarak beşeri ve sosyal sermayedeki yıpranma sonucu ortaya çıkmıştır (Karaçay, 2008: 46).

1.4.4. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma

Sosyal sermaye kavramında fikirler kişi seviyesinden topluluk seviyesine, ortaklıktan ortaklık dışına, dar bir biçimde isimlendirilen kişisel taleplerden kural ve kaidelere doğru genişleyerek taze bir oluşuma neden olmuştur. Bu özelliği de Dünya Bankasının ‘kayıp halka’ olarak adlandırılmasına bağlı olarak açıklamadan kalabilecekleri açıklayabilmek ve topluluğun başarıyla çalışmasına neden olmasına borçludur (Fine, 2008: 307). Bunlar için sosyal sermaye kavramı, çoğu şeyi bulundurduğu halde istenilen düzeyde bir gelişim göstermemiş devletlerin sahip olmadıklarını belirtirken, genişleme ve yükselme için olabilecek bir yapıya sahip olmadıkları halde dünyanın gelişmiş devletleri arasına girmiş, devletlerin de yükselme derecelerinin belirtici öğelerini anlamamıza olanak sağlamaktadır (Şan, 2008: 75).

Geleneksel iyileşme kuramları bir devletin iyileşme seviyesini, o ülkenin fiziksel, coğrafi ve tarihi anlamda kaynaklarının ne kadar fazla olduğuna ilişkilendirilmektedir. Günümüzdeki çağdaş yaklaşımlarsa devletlerin fiziksel veya doğal kaynaklarına bakmadan her devletin iyileşebileceği konusunda hemfikirdir. Bilhassa 2. Dünya Savaşından sonraki süreçte bazı devletlerin başarıları, ekonomistlerin dikkatini çekmiştir ve araştırmaların merkezi olmuştur (Çalışkan, 2010: 26).

Sosyal sermaye, sosyal yapıyı kalkındırıp biçimlendirecek ve bulunan kurallar etrafında oluşturulacak politik ve sosyal ortam olarak görülebilmektedir. Sosyal sermaye modeli olmayan ve daha çok geleneksel ilişkileri barındırmaktadır. Ayrıca aynı vakitte politik rejim, hükümet, hukuk konsepti, siyasal ve sivil özgürlükler gibi resmi müesseselerde büyük ölçüde etkilemektedir. (Tüylüoğlu, 2006: 18). Şimdiki zamanda kalkınma politikaları ilk olarak, kişinin ve insan huzurunun gelişmesine adapte olmuştur. Kişinin kültürel ve toplumsal gereksinimlerini karşılayabilmesi kalkınma tutumlarının esas hedefi olarak belirtilebilir (Çalışkan, 2010: 26).

Genel iktisat bilimi içerisinde sosyal sermaye konusu geniş bir zaman göz ardı edilmiş olmasına karşın, kalkınma ekonomisi içerisinde bulunan kimi kuramlarda sosyal sermayenin tutundurulduğu esas olgulara yönelik önemli açıklamalarla iktisadi yükselme alanında yapılan çalışmalarla, vakit geçtikçe kalkınmanın insan ve sosyal boyutunun göz ardı edilemeyeceği fark edilmiştir (Tüylüoğlu, 2006: 28). Bu sebeple insan sermayesi ve sosyal sermaye konularının önem kazanmasına neden olmaktadır. Sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasındaki direkt ve endirekt bağları açıklayan çalışmalar bu yöntemle sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı ne şekilde etkileyebileceğini göstermeyi amaçlamıştır (Özcan, 2011: 91).



İKİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK KALKINMASININ İŞLETME ÜZERİNDE ETKİSİ

2.1. EKONOMİK KALKINMA KAVRAMI, AMACI VE ÖNEMİ

Kalkınma kelimesinin kesin ve mutlak bir tanımını yapmak muhtemel olmamıştır. Bu sebeple kalkınma kavramının zarfında hem nesnel, hem de öznel etmenler mevcut olmaktadır. Çünkü iktisadi kaynaklarda bu kavramla alakalı çok türde ve farklı tanımlamalar oluşmuştur. Bu türler içerisinde bir tamime gidildiğinde, kalkınma kavramının iktisadi bir konstrüktif değişme olduğu mevzusunda yapılan tanımlamalar etki etmektedir. Bu kavramda kalkınma iktisadi bir sıra yapısal varyasyonları kapsamaktadır. Konstrüktif değişmeysen sosyal, politik, kurumsal, eğitimsel, yönetsel, hukuksal, kültürel bir seri faktörü kendi yapısında bulundurmaktadır. Kişilerin değer hükümlerinin, hareket şekillerinin değişimi de, kalkınma sürecinin bir problemi olarak alınmaktadır. Bu sebeple kalkınma, yalnızca kantitatif iktisadi terim ve büyüklükle test edecek süreç biçiminde değerlendirilmemektedir (İsmayılov, 2007: 46-47).

Beşeriyetin her döneminde en esas amaçlardan birisi olan çok daha yararlı yaşam ölçünlerine erişme macerası mühim bir öge olarak gündemdeki konumunu muhafaza etmektedir. Beşeriyetin daha yararlı yaşam ölçünlerine ulaşma çabalarına genel manada iktisadi kalkınma olarak adlandırmak muhtemeldir. Ekonomik düzeyi ne seviyede olursa olsun tüm topluluklarda yer alan daha nitelikli ve kaliteli yaşama ulaşma savaşı, beşeriyeti eğitimsiz topluluklardan uygar topluluklara benzeşme aşamasına ivme kazandırmıştır. Başka bir anlatımla kalkınma çabaları toplulukları ziraatten endüstriye, endüstriden teknolojiye ve bilim devrine erişmiştir (Karagül, 2002: 5).

Devletteki bir bireye düşen milli gelirdeki yükselme seviyesiyle beraber, benzer vakitte bahsedilen ekonominin sosyo kültürel ve parasal durumunun düzelmesini içeren kalkınmaya ekonomik kalkınma denir. Kalkınma ekonomide üretme etmenlerinin faaliyet aşamasıyla, endüstrinin devlet ekonomisine ve dış satımı içerisindeki hisselerinin fazlalaştırması gibi iktisadi yapının pozitif değişmesiyle ilgili olduğu, benzer vakitte bahsedilen devletin kültürel ve toplumsal durumunun düzelmesiyle alakalıdır (Karagül, 2002: 5).

Kalkınma konusu toplulukların uğruna çaba sarf ettikleri ekonomik ve sosyal vasıtaları sarmalamak gerekmektedir. Kalkınmanın esas hedefi yoksuzluğun en düşük

seviyeye düşmesi ve asıl gereksinimlerin giderilmesidir. Genel anlamda iktisadi ekonomik kalkınmanın gereksinimlerini sıraya koyacak olursak, yaşam ölçünlerini ve devlet ekonomilerinde çalıştırma olanaklarını fazlalaştırmak, iş koşullarına pozitif yardımda bulunmak, devlet ekonomileri arasında gerçekleşen yarışta etkin olmak, teknolojide ve üretmekte yükselme sağlamak, ekonomik, toplumsal, kültürel, politik açıdan bağımsızlık düzeyini arttırmak olarak sıralamak mümkündür.

Ekonomik kalkınma çok taraflı olduğu için yalnız bir ölçütü bulunmamaktadır. En fazla tercih edilen kişi başına getiri olmakla beraber tek kişi başına getiri ölçütünün her şeyi açıklayamayacağı bellidir. Bir devletin endüstrileşme, sağlık ve öğrenim imkanları düzeyi ekonomik kalkınmanın başka mühim belirtileridir. Petrol zengini olan devletler gibi birtakım devletler yüksek kişi başına getiriye sahip olabilmektedirler. Yalnız kişi başına getiri yönünden gelişmiş devletlerde bulunabilmelerine karşı eğitim seviyesi, ortalama yaşam, gelir dağılımı gibi modern yaşamın özelliklerine sahip olamadıklarından gelişmiş ülkeler içinde bulunamazlar (Ataç, 1999: 248).

Amacı

Kalkınmanın sosyal yönden istenen bir hedef biçiminde izlenmesi, kapitalizmin ekonomik yöntem olarak itilası ile eş vakitlidir. Kalkınma ekonomisinde fazlalıkla yoksuzluğun öne çıktığı az miktarda kişi başı gelir seviyesine sahip devletlere odaklanılır. Nedeniyse kalkınma ekonomisinin esas vazifesi, GOÜ'ler için yoksuzluktan kurtulmanın yollarını aramaktır. Son gaye ise, şimdinin dünyasının az gelir seviyesine sahip yoksul devletlerde bakıldığında yoksuzluğun bir an evvel düşürülmesi ve bu devletlerin uzun devrelerde gelişmiş olan devletlerin refah düzeylerine erişmeleri için devam edilebilir iktisadi kalkınma istikametinde ne şekilde bir yol takip etmeleri gerektiği sorusuna cevaptır (Özcan, 2011: 58).

Kalkınmayla hedeflenen bireyin yaşam derecesinin daha iyi duruma gelmesini neden olmaktadır. Burada yapılması gereken, geçen zamanla değişmekle birlikte, genel olarak tüm topluluklarda üç mühim değer kalkınmayı karşıladığı kabul edilmektedir. Kalkınmanın kabul edilen üç mühim değerleri ise; geçinebilirlik, itibar, serbestlik biçiminde sıralamak mümkündür (Çelebi, 2011: 6; Kutlar ve Doğanoğlu, 2007: 7).

Ekonomik kalkınma gayeleri, teknolojiyi ve üretmeyi ilerletmek, yaşam standartlarını en iyi seviyeye getirmek, istihdamı yükseltmek, işlerde çalışma koşullarını

onarmak, etrafı korumak, ekonomi, politik ve toplumsal serbestlikleri yükseltmeyi hedeflemektedir (Bodur, 2007: 7-8).

Ekonomik kalkınmanın öne çıktığı hedeflerden birkaçı şöyle özetlenmiştir. (İsmayılov, 2007: 49; Karakayalı ve Dilber, 2010:9; Özgüven, 1988: 104-105);

- Bireysel getiriye yükseltmek için gereksinimleri gidermek
- Taze mevduat anlayışını meydana getirerek gelişme hızını arttırmak
- Devletin iktisadi özgürlüğünü kazanmasını sağlamak
- Gelişmiş devletlere karşı oluşan karmaşıklıktan kurtulmayı sağlamak
- Fazla boş zaman oluşturup bireyin yaşamını arttıran düşünceye sahip olmak
- Toplulukların kültürel yargılarının sürekliliğini sağlamak
- İletişim, ulaşım gibi bir takım çalışmalardan herkesin en yüksek seviyede yararlanmasını sağlamak

Kısacası, ekonomik kalkınmayla gelişmemiş ekonomilerin makroekonomik yapılarının gelişmiş devletler düzeyine yükseltilmesi amaçlanmaktadır (Doğan, 2010: 11).

Önemi

2. Dünya Savaşı sonrasında 3. Dünya devletlerinin çağdaşlaşma ve kalkınma yöntemindeki gayretleri, gelişmiş ve gelişmemiş devletler arasındaki gelişme ayrımlarına dikkat göstermiştir. Toplumsal, iktisadi, kültürel ve politik alandaki değişme ve gelişmeleri ileten kalkınma süreci, topluluklarda ve ekonomide oluşan yapısal değişme ve benzeşmeleri de iletmektedir. Üretimin yapısı, teknoloji seviyesi, nüfusun bilimsel yapısı, gelirin dağılımı, kullanımın eğilimi, istem yapısı, istihdam, ticaret ve şehirleşme yapısında oluşan değişimler kalkınmayla açıklanmaktadır. (Karaman, 2007: 4).

Bu sebeple kalkınma konusunun bütün devletler yönünden önemi çok büyüktür. Bütün ülkelerin bu amaçlara erişebilmeleri için ısrarlı bir biçimde kalkınma programları oluşturdukları da gerçektir. Bunun yanında devletlerin sahip oldukları sosyal ve fiziksel kaynaklarla ve bu kaynakların üretime yansımaları, böylece devlet bireylerinin refah düzeylerinin artırılması gibi gayelere erişmenin en etkili kalkınmadır. Bu sebeple, 2. Dünya Savaşı sonrası; Dünya Bankası (WB), Uluslararası

Para Fonu (IMF), Birleşmiş Milletler (UN) gibi uluslararası alanlarda etkinlik gösteren çok fazla örgüt oluşmuştur. Bu periyotta ziraate dayalı, tradisyonel topluluklar geride kalarak teknolojik ilerlemeler sayesinde endüstri topluluğuna geçmeyle beraber, kendi içerisinde gelişip genişleyen bir toplum yapısı görülmüştür. Böylece dünya ekonomisi gelişim aşamasına girerek koloni altında bulunan devletler, özgürlüklerini alarak bu biçimde kalkınma bilinci oluşmuştur. (Ataç, 2006: 20).

Ekonomik kalkınma; yöresel, coğrafi, kurumsal, siyasi koşulların düzelmesiyle toplumsal bütünleşmenin oluşması buna bağlı olarak sosyal maharetin ve eşitlik seviyesinin fazlalaşmasıyla yakından alakalıdır. Devletlerin sahip olduğu toplumsal, fiziki kaynaklar ve bunların üretime yansınmasıyla topluluğun yaşam ölçününün yükselmesi kalkınmayla izah edilen olaylardır (Şavkar, 2011: 5-6).

Başka bir tanıma göre ekonomik kalkınma, bireylerin yaşam ölçünü, bağımsızlıklarını fazlalaştırarak, bütün bireylerin hayat niteliğinin yükseltilmesi aşaması olarak açıklanmaktadır. (Todaro and Smith, 2012: 5). Ekonomik ve sosyal yaşamda bir istenç engel ve sonucunda zenginlik rekabeti olarak izah edilmiştir. Başka bir anlatımla kalkınma zenginlik için yapılan rekabette iradi bir karışma olarak görülmektedir. Tabiata olduğu kadar, paylaşma derecesinde de oluşturulan müdahaledir. Beşeri boyutuyla ekonomik kalkınma yaşam ölçünlerinin yani refah düzeyinin fazlalaştırılması, kaynak dağıtımının daha hakkaniyetli bir sekile gelmesiyle daha çok bireyin hisse almasının sağlanma macerasıdır (Kaynak, 2011: 79).

Ekonomi kaynaklarında ilerleme ve kalkınma konuları birçok zamanda benzer kavramı anlatmak için kullanılır. Kalkınma kavramı gelişmemiş devletlerdeki değişme aşamasıyla aynı bir olgu olarak izah edilebilir (Berber, 2011: 8). Başka bir açıklamaya göre, ekonomik kalkınma olgusu gelişme kavramında değişmek biçimiyle, gelişmemiş toplulukların gelişmiş topluluk düzeyine erişmesi için kalitatif ve yapısal değişmeler olarak açıklanabilmektedir. Bahsedilen kalitatif ve yapısal değişmelerin yaşam tarzına adapte edilmesinde koruyucu siyasetin etkin olması kaçınılmazdır. Böylelikle, kalkınma konusu, millet ülke zihniyetine tanınmayan yeni ekonomik vazifeler sayarak ilerleyici ülke tarzını öne çıkarma hususunda yardımcı olmuştur (Bakırtaş, 2014: 9). Ekonomik kalkınma kavramı genel anlamıyla iktisat kaynaklarında, ekonomik faaliyetlerin fazlalaşmasıyla maddi refahın çoğalmasıyla birlikte, siyasi, toplumsal, çevresel ve

kültürel etkenlerde yapısal bir değişimin oluşması biçiminde anlatılmaktadır (Gümüş, 2004: 4).

Ekonomik kalkınma; yöresel, coğrafi, siyasi ve kurumsal koşulların iyileşmesiyle toplumsal uyumun oluşması buna bağlı sosyal maharetin ve eşitlik düzeyinin yükselmesidir. Böylece daha etkili bir üretim olanaklarının oluşması ve yaşam standardının oluşması hedeflenmektedir. Devletlerin politik, ekonomik, askeri kuvvetleri ve buna bağlı uluslararası düzeyde hakkını kollayabilmesi ve isteklerinin olması ağırlıklı olarak ekonomik kalkınmayla alakalıdır. Bunun içindir ki ülkeler senelerdir kararlı bir biçimde kalkınma programları uygulanmaktadır.

Devletlerin sahip olduğu fiziksel ve toplumsal kaynakların üretime etki etmesi ve böylece devletteki bireylerin yaşam standardının yükselmesiyle ekonomik kalkınmayla açıklanan olaylardır (Karagül, 2002: 7).

2.2. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK KALKINMAYA NEGATİF ETKİLERİ

Literatürde sosyal sermayenin önemli sayılan etkilerden biride negatif etkisinin gereği kadar fark edilememesidir. Ancak genelde sosyal sermayenin pozitif olduğu kabul edilmiştir. Her işte olduğu gibi sosyal sermayenin de bazı bilim insanları tarafından gündeme getirilmiştir. Sosyal sermayenin pozitif etkileri kadar negatif etkileri üzerinde de durmak gerekmektedir.

Sosyal sermayeyi oluşturan sosyal ilişkilerin başında gelen etkenler; kişilerin, toplumların işletme ve gurupların daha iyi ekonomik fırsatları engelleyebilmektedir. Çünkü sosyal yapıya yönelmiş vasıtalar daha iyi bir ortak arayışına girememektedir. Bu ilişkiler genel olarak çok karmaşık işletme ilişkilerine görülmektedir. Sosyal sermayenin bir diğer negatif etkisi de kişilerin kişisel güdüye sahip olmaya yönelmeleridir. İlk olarak güçlü sosyal ağlar, muhafazakar ve çekingen tutum ve davranışları destekleyebilmektedir. Çünkü alışılmış davranışlar dışındaki davranışlar toplumlar tarafından dışlanmaktadır. Bunun için, yenilikçi ve riskli tutum ve davranışlar nadir sergilenmektedir. İkincisi ise, toplum tarafından oluşturulan güvenlik algıları kişilerin daha iyisini yapması için zorlayacaktır (Callois, Aubert F., 2007).

Sosyal sermayenin negatif etkilerinden biri, ister kişiler olsun ister işletmeler kendileri için en karlı yatırım ve ticaret alanlarını araştırırken daha çok tanıdık ve samimi kişiler ile alışveriş veya ortaklık yapmalarıdır. Çünkü sosyal sermayenin zorluluğu ve bağlayıcılığı yapılan araştırma ve faaliyetlere engel olmaktadır. Bunun yanında çevre ve toplum işletmelerin tutum ve davranışlara engel olabilmektedir.

Sosyal sermayenin kalkınmadaki bir başka negatif etkisi işe yerleştirmede hem işletmeler açısından hem de kişiler bazında objektif olarak kullanılmamasıdır. Olumsuz sonuçlarından birisi de işletmeler içinde veya organizasyonlarında sosyal sermayenin işe yerleştirmeler de kayırmalarda daha fazla yoğunluk yaşandığı görülmektedir (Fukuyama, 2000).

Sosyal sermayenin genel olarak negatif etkilerini değerlendirildiğinde illegal örgütlerin kendi faydalarına olmakla birlikte toplum ve işletmelere zararlı faaliyetleri olduğunu görülmektedir. Bunun yanında sosyal sermayenin işe yerleştirilmelerini de zararları olduğu görülmektedir. Bunun işletmeler açısından da aynı etkileri olduğunu sıralamak mümkündür.

2.3. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK YARARLARI

Ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki bir bağın olduğundan bahseden bilim insanlarının çoğu bu bağın olumlu tarafından bahsetmektedirler ve sosyal sermayenin ekonomik kalkınmada mühim bir yönünü belirtmektedirler. Sosyal sermayenin kalkınmadaki olumlu yönü üstünde duran bilim insanları bilhassa sosyal sermaye işaretlerinden güven ögesi üstünde yoğunlukla bahsetmiş ve “güven” kavramının kalkınmada nasıl bir durumda olacağını açıklamaya uğraşmışlardır.

Fukuyama sosyal sermayenin işaretlerinden güven kavramı üstünde duran en öncü araştırmacıdır. Fukuyama’ya göre Japonya, Amerika ve Almanya’da fazla nicelikte geniş, çağdaş, hesaplı olarak düzenli olmuş, uzmanlarca yönlendirilen işletmelerin olması, hiç rastlantı sayılamaz. Bu devlet kültürleri, aile sınırlarının dışına yayılan ve hısımlar çevre bağlarına dayanmayan türlü yeni şirketlerin ve istekli sosyal düzenlerin oluşmasına müsaade eden bir yapıya sahiptir. Bunun sebebiyse, bu topluluklarda, birbirleriyle alakası olmayan kişiler içerisinde etkili seviyede güven

hissinin ve böylece sosyal sermaye için dayanıklı bir tabanın olmasıdır (Fukuyama, 2000: 43).

Etkili güven, böylece etkili sosyal sermaye seviyesi olan topluluklarda sözleşmeler meşru temelde değil, karşılıklı güven olgusuna bağlı olarak yapıldığından, prosedür maliyeti düşmekte ve bir manada kişiler fazla vergilerden kurtulmaktadır. Bununla beraber güven neticesinde kişiler içerisinde etkileşim, karşılıklı bağlar daha yüksek olduğundan şirketlere teceddütlerin gelmesi basit olmaktadır.

Sosyal sermayenin ekonomik gelişmeye bir başka pozitif yönü ise, karşılıklı tesir yoğunluğu neticesinde topluluk içerisinde yeni oluşan etkilerin daha çabuk yayılması ile kişilerin piyasada gelişen değişimleri görerek bilgi kısıtlılığını ortadan kaldırmaları ve oluşacak tehlikelere karşı önlem almaları neticesinde bir tür sigorta işi görmesidir. Diğer taraftan Aubert ve Callois'e göre sosyal sermaye piyasa spesyaliteleri, türlü ticari iştirakler, üretim teknolojileri ve bunlar gibi kimi önemli bilgileri yansıtan toplumsal bağlantılardır. Çalışmalara göre ise bu mühim bilgileri öğrenmenin belli maddi değeri vardır. Böylece bu bilgilere basit şekilde erişmenin, bu maddi değerın ortadan kalkmasıyla yarar gösterecektir. Kalkınmanın oluşması için taze teknolojiler, mal veya hizmete olan gizil gücün istek veya olur ortaklıklar hakkında bilgili olmak şarttır. Toplumsal bağlar ortak biçimde yönelmeyi, bilhassa resmi olmayan sigorta sistemini basitleştirmektedir (Callois ve Aurtbert, 2007).

Sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya olan bir başka pozitif etkisi ise, bilinmeyen taze teknolojiler yönünde bilgilere, hizmete ve mala yönelik istek fazlalığına ve elverişli iştirakler gibi bilgilere ulaşım maliyetinin olmamasıdır. Başkaca ekonomik sıkıntıların olduğu ekonomilerde sosyal sermaye seviyesi çok olan firmalar, birbirlerine fiziksel sermaye ve işgücü desteği göstererek, başka şirketlerin sıkıntılarından etkilenmelerinden engelleyebilirler. Sosyal sermaye ekonomik genişlemeyi farklı sistemlerle etkiler. Mesela Slow-Swan genişleme biçiminde gelir; fiziksel sermaye insan sermayesi, teknoloji ve son zamanlarda çıkan sosyal sermayenin işlevidir. Bu biçimde sosyal sermaye geliri, içerisinde teknolojinin olduğu davranış şekillerinin değişimi yöntemiyle etkilenmektedir. Taze ilk kez bir buluş çıktığında sosyal sermayesi fazla topluluklarda bu buluş hemen kabul edilmekte, hayata geçirilmekte ve topluluğa uygun olması sağlanmaktadır. Böylece sosyal sermaye düzeyi fazla olan bu

topluluklarda ekonomi, süratle ve çabuk biçimde teknolojik yükselme tecrübesini edinmektedir (Barber, 1983).

2.4. SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİ

Ekonomik kalkınmayla bağlantılı olarak sosyal sermaye Dünya Bankası aracılığıyla, gelişme veya kalkınma muadelesinde ‘kayıp halka’ olarak isimlendirilmektedir (Aydemir, 2011: 103). Şimdiki zamanda uygulanan sermaye çeşitlerinin gelişme aşamasını kısmen etkiledikleri kabul edilmiştir. Gelişme denkleminde yerel üretim etkenleri aracılığıyla izah edilmeyen ve bu sebeple ‘kalıntı’ şeklinde isimlendirilen kısmın hangi tanınmayan unsurlarla izahı gerektiği anlamındaysa bir arayış platformu oluşturmaktadır. Zira ekonomi oyuncularının ne şekilde etkide olduklarını, kalkınmayı ve gelişmeyi yaygınlaştırmak için nasıl örgütlendikleri görmezden gelinmiştir (Grootaert, 2010: 222). Bahsedilen ana fikir, sosyal sermayenin bu unsurlar içinde oldukça etkili bir aday olduğudur (Özcan, 2011: 114). Zira sosyal sermaye konusunda fikirler kişi seviyesinden topluluk seviyesine, pazardan pazar dışına, daha sınırlı bir biçimde tanımlanan kişisel taleplerden norm, kurum ve kaidelere yönelik çoğalarak farklı yeni bir oluşuma sebep olmaktadır. Bu spesiyaliteri de Dünya Bankasının “kayıp halka” olarak gösterilmesine bağlı olarak belirtilmeden kalacakları izah edebilmek ve topluluğun başarıyla çalışmasına sebep olmasına borçludur (Fine, 2008: 307). Bu sebeple sosyal sermaye konusu, çoğu şeyi barındırdığı halde henüz hedeflenen düzeyde bir yükselme gösterememiş devletlerin sahip olmadıklarını belirtirken yükselme ve yükselme için elverişli bir yapıya sahip olmadıkları halde dünyanın ilerlemiş devletleri içinde olmuş ve kalkınma düzeylerinin açıklayıcı öğelerini öğrenmemize destek olmaktadır (Şan,2008: 75).Şimdilerde birçok devletin, benzeri natürel, beşeri ve fiziksel sermayesi stoklarına sahip olmasına karşın kalkınmışlık seviyeleri arasında değişimler görülmektedir. Ayrıca daha çok aynı devlet içindeki topraklar arasında da önemli kalkınmışlık değişimleri ilgi çekmektedir. Ayrıca ilerleme göstermiş devletlerde dahi bazı kesimlerin, devletin genelinde fark edilen ekonomik başarıya düzeyine ulaşamadığı görülmektedir. Bilhassa İkinci Dünya Savaşından sonra olan bu ilerleme değişiklikleri ekonomistlerin ilgisini bu taraftan araştırmaya yönlendirmiştir. İktisadik kalkınma kavramındaki çalışmalar, vakit içerisinde kalkınmanın insan ve sosyal boyutunun göz ardı edilmeyeceği gerçeğini fark

etmiş ve insan sermayesi ve sosyal sermaye konuları ilgi görmüştür. Sosyal sermaye ve iktisadi kalkınma arasındaki direkt ve endirekt bağları açıklayan çalışmalar sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı ne derece etkileyeceğini göstermeye çabalamıştır. Kalkınmada, sosyal sermayeye çok önemli konuma gelmiştir, Dünya Bankası sosyal sermayesiz ekonomik ilerlemenin ve beşeri refahın bulunmayacağını belirtmiştir.

Kitson, Toh ve Iyer 2000 senesinde Amerika’da yapılan öncü araştırmalarda, ilerlemeyi açıklamadaki hata sosyal sermaye olarak bilinmektedir. Iyer, Toh ve Kitson’a göre “ *Ekonomistler tradisyonel olarak ekonomik kalkınmanın işaretleri olarak doğal sermaye, insan sermayesi ve fiziki sermayeye yoğunlaşmışlar ve kalkınma ekonomisi konumundaki kurumsal ve ampirik araştırmaların büyük kısmı bu ilişkileri ele almıştır. Lakin sermayenin bu üç biçimine yoğunlaşma neticesinde, ekonomik düzençilerin ne biçimde etkileşimde olduklarının belirtilmediği ekonomik ilerleme aşamasındaki ciddi taraf görmezlikten gelmektedir. Günümüzde kimi iktisatçılar ve politik bilimciler aracılığıyla hatırlatılan ilerleme aşamasındaki bu noksanlık insanlara sosyal sermayedir*”.

Konuda öğretim üyelerinin çoğunluğunun dikkat çekmesi yanında, siyasi yapıcılar da sosyal sermaye olgusuna çoğalan seviyede dikkate çekmektedirler. Mesela Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Bankasına göre, iş harsı biçimindeki sosyal sermaye ve davranış normları bölgesel yükselme için ilgiye layık bir biçimde önem göstermektedir. Avrupa Birliği devletlerinde, sosyal sermaye ve bölgesel ekonomik kalkınma arasındaki bağın araştırılması amacıyla strüktürel fonlardan tahsisat ayrılmıştır. Günümüzdeyse daha sosyal sermaye, onun fonksiyonu ve ekonomik kalkınmaya etkisi hususunda nadir şey bilinmektedir.

Avrupa, ABD, Latin Amerika devletleri için oluşan toplam üretim işleviyle alakalı ampirik araştırmalar neticesinde, Gayri Safi Milli Hasıla’daki kalkınmada sermayenin ve çalışmanın hissesinin tahmin edilenden daha düşük olduğu görülmüştür. Bu çalışmaya göre Gayri Safi Milli Hasıla’daki kalkınmada “artık faktörü” önemlidir. Solow’a göre; ekonomik kalkınmayı belirtmede önemli yer tutan artık faktörünün neler olacağı sorusuna “sosyal sermaye” cevap olarak ifade edilebilir. “Zira ekonomik kalkınma ve kalkınma aşamasındaki, yalnızca fazla artırımlar ve bu artırımların fiziksel sermaye yatırımlarında kullanılabilir olması, daha çok insan sermayesi ve daha ilerlemiş

teknoloji anlamına gelmemekte aynı durumda formalistin niceliğinin fazlalaştırılması, hukukun avantajının sağlanabilmesi, usulsüzlüklerin düşürülmesi, özetle ekonomik düzenciler arasında güvenin oluşturulması ve kuvvetlendirilmesi anlamındadır. Kalkınma konusundaki araştırmaları bütün Dünya’da kabul edilen Solow’a göre; hasıladaki genişleme çaba ve sermayeden ziyade, artık faktör olarak gördüğü sosyal sermayeden neden olmaktadır. Solow kalkınma aşamasının, yalnızca alışılmış üretim etmenleriyle değil, bununla birlikte ekonomik düzenciler arasında güven seviyesinin etkili ilişkiler olduğunu göstermektedir. Angeon ve Callois’e göre sosyal sermaye kavramında çalışma gösteren bilim insanlarının çoğunluğu, bilhassa Robert Putnam sosyal sermayenin yükselmeye rol aldığına dair belirtiler olduğunu savunmuşlardır. Ayrıca Krishna’nın gibi araştırmalar, toplumsal ilişkilerin ve normların yükselmenin desteklenmesi için yalnızca yeterli gelmediğini belirtmektedir. Sosyal sermayenin yürütüm alandaki etkinliği, Putnam’ın İtalya’nın değişik yerlerindeki yükselme değişikliklerini araştırmalarıyla başlamış, ama neticeler makro düzeyde yeterli oranda açık değildir. Sosyal sermaye ve ekonomik ilerleme arasındaki bağı araştıran bilim insanlarının düşünceleri genelde değerlendirildiğinde, iki konu arasında bağ olduğunu kabul edenlerin fazlalıkta olduğu görülmektedir. Çalışmacıların bir bölümü ilişkinin yetersiz olduğunu düşünse de, çoğunluğu sosyal sermayeyle ekonomik kalkınma arasında kuvvetli bir bağ olduğunu savunmaktadırlar.

2.5. SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME MALİYETLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Maliyet en geniş anlamıyla bir varlığı elde etmek için yapılması şart olan fedakarlık ve özverilerin toplamı olarak tanımlanmaktadır. Bir diğer tanımda maliyet mal ve hizmet veya hizmet üretebilmek için yapılan fedakarlıkların miktar ve değer olarak ifade edilmiştir. Üretim için maliyet ise belirli bir üretim faaliyeti için, mamulün elde edilme aşamasına ve hatta malın alıcıya hazır hale getirilmesine kadar yapılan ve para ile ifade edilen fedakarlıkların bütünüdür (Çalık, 2014: 8). Çağdaş şirketler, prosedür maliyetlerini iktisadi kılmak hedefine ve etkisine sahip olan bir sıra teşkilatlı yeniliğin üyeleri olarak bilinmektedir. Prosedür maliyeti, değişen ögenin kıymetli özelliklerini kontrol etmenin değeriyle, hakları korumanın, sözleşmeleri meriyete koyma ve kontrolün bedelidir. Finansman, sigorta, bankacılıkla hukukçular ve

muhasebeciler gibi meslek mensuplarıyla alakalı maliyetleri kapsamaktadır. Bireylere güven hissedilmediğinde işlem maliyetleri yüksek durumlara erişebilir. Kalkınmakta olan devletlerde piyasalar verimli işlem göremez. Belli bir sistemi bulunmaz. Kanunların adil bir biçimde yürütülememesi, piyasa karışmaları, karlarını en yüksek seviyeye yükseltmeyi amaçlayan işletme şirketleri kısa devirli vizyona ve yok denecek kadar az sabit sermaye kullanmaya yöneltecek, böylece işletmelerin küçük ölçekli olmasına sebep olacaktır. Güven olgusunun kesin olarak tesis edilemediği vakitlerde, büyük ölçekli ekonomik düzenlemeler oluşturmanın iki yöntemi bulunmaktadır. İlki ülkenin bu işe yol gösterici olması, diğeri ise yabancı varlık yatırımlarıdır. Buna rağmen bu yöntemlerin karlarını yurt dışına aktarmak ve faaliyetten uzak üretim gibi negatif yönleri bulunmaktadır (Fukuyama, 2005: 254).

Güçlü güven hissine sahip topluluk olmakla, büyük ölçekli özel şirketler oluşturma kabiliyeti arasında bir bağ olduğu görülmektedir. Aile yapısının önde olduğu güven duygusunun az, birbirleriyle olan bağların düşük olan bireylerin meydana getirdiği toplumlardaysa, oldukça küçük ölçekli işletmeler yaygındır. Aile işletmeleri sahipliğin ve idarenin aile denetiminde olması demektir. Aslında tüm iktisadi maksatlı gayretler aile işletmeleriyle başlar. Giderek aile işletmeleri karar alma ve idare aşamalarını uzmanlara teslim edebilirler. Aile iktisadi düzenlemelerin ilerlemesinde sadece bir giriş noktasıdır. Güvenli topluluklar, aileler dışında anonim işletmeler ve limited şirket ortaklıkları kurmak amacıyla gerçekleştirilebilir.

2.5.1. İşletmelerin İşlem Maliyetlerinin Azaltması

Sosyal sermaye, topluluğun ortaya çıkaracağı sınıai ekonominin tabiatı üzerinde belirli sonuçlara sebep olur. Bir şirkette beraber çalışmak zorunda olan bireyler, belirli ahlaki kaidelere uygun davranış yaptıklarından ötürü birbirlerine güveniyorlarsa, o işi ilerletmenin maliyeti daha düşük olur. Bunun tam zıttı, birbirlerine karşı güven duygusu olmayan bireyler, neticede kendilerini yalnızca müzakereye almışmaya ve sorun etmeye sürükleyen resmi kaideler ve organizasyonlar sistemi altında birbirleriyle beraber yapabildikleri bir toplulukta bulacaklardır. Kimi zamanlarda ise düzen onları kısıtlayıcı metotlar kullanarak kendi kaidelerine uygun bir şekilde hareket etmeye zorlayacaktır. Topluluktaki güvenin konumunu alan bu yasal düzen iktisatçıların prosedür maliyeti olarak adlandırdıkları öğeleri kapsamaktadır (Fukuyama, 2005: 43).

Prosedür maliyetleri, sigorta, banka, finans, muhasebe ve avukatlık gibi hizmet alımlarında gerçekleştirilen işlemlerde görülmektedir. Güvene uygun müşteri ve satıcı bulmak, sözleşmeler hakkında mütalaa yapmak, hükümet organizasyonlarına uyararak uyuşmazlık vaziyetlerinde bu sözleşmeleri öne sürerek adalet aramak gibi, işlem maliyeti olarak isimlendirilen maliyetleri düşürerek faaliyetini yükseltir. Bunun içindir ki bu işlemlerin her biri tarafların bir başkasına güvenmesi vaziyetinde basitleşir. Böyle bir durumda her detayı mukavelelerde uzunca bir şekilde belirtme gereksinimi azalır ve umulmayan vakalar karşısında önlem almaya daha az gereksinim duyulur ve daha az uyuşmazlık olur. Güvenli bağlantılarda taraflar kısa mühlette karlarını en yüksek seviyeye çıkarmayı sıkıntı etmezler. Nedeniyse bir dönem açık verilse dahi sonradan kaşı tarafın karşılayacağından emindirler.(Fukuyama, 2005: 167). Topluluktaki geniş güvensizlik neticesinde meydana gelen bu işlem maliyetleri tüm ekonomik faaliyetlere bir takım vergi olarak ilave edilmektedir. Güçlü güven duygusuna sahip topluluklarda bu vergiyi ödemek zorunda bulunmayacaklardır.

Çokuluslu şirketler, gezegen üzerinde önemli bir etkiye sahiptir: Yönetim kurulu üyelerinin aldıkları kararlar nüfusu ve hatta bazen ülkeleri etkilemektedir. Toplum, şirketlerden, çalışma yöntemlerine ve performanslarının üçlü bakış açısına, yani ekonomik, sosyal ve çevreye olan etkisine ilişkin daha fazla şeffaflık talep etmeye başlamıştır.

Bu bağlamda, bazı şirketler esas olarak bu sosyal gerilimleri en aza indiren bilgileri açıklamayı amaçlamaktadır. Bu uygulama, yasal gereklilikler, vergiler, oranlar vb. ile ilgili politik maliyetlerin azaltılması gibi faydalar sunmaktadır (Rodríguez Domínguez, Gallego Álvarez, & García Sánchez, 2008); aynı zamanda şirketlerin asimetrik bilgi problemini ve fonlama maliyetlerini (Baiman & Verrecchia, 1996) ve sermayenin (Easley & O'hara, 2004a, 2004b) elde ettiği kredibilite ve güvenin asgariye indirmesini sağlar. Yönetim ve yatırım kararları verirken sermaye maliyeti çok önemli bir yer tutar. Asimetrik bilginin problemlerini yansıtır. Akademik araştırmacıları, bu ajans sorununun azaltılması için sermayenin maliyetinin azaltılmasında bilginin gönüllü olarak belirgin rolünü analiz etmeye yönelik çalışmalarını yönlendirmeye motive eder. Örneğin, Elliot ve Jacobson (1994), büyük miktarda açıklanan bilginin sermaye maliyetini azaltmaya yardımcı olacağını ileri sürmüşlerdir. Yatırımcıların ve alacaklıların, yapmış oldukları yatırımın ekonomik riskini daha iyi anlayabilecekleri

veya yapmayı planladıklarına katkı sağlayacaktır. Diğer bir ifadeyle, şirketler tarafından açıklanan bilgiler, yatırımcıların şirketteki mevcut durumdan ve gelecekteki beklentilerden alabileceği algısını etkilemektedir. Bu algılar sermaye maliyeti gibi temel değişkenleri etkileyebilir.

Günümüzde kurumsal yönetim, sürdürülebilirlik, entelektüel sermaye ve kurumsal yönetim raporları gibi çeşitli raporlarla gönüllü finansal olmayan bilgileri açıklayabilme imkanına sahiptir. Ancak, farklı bilgi türleri de dahil olmak üzere bu önemli sayıda ifadenin varlığı, verilen bilgilerin analizinde ve şirket davranışları hakkında kararlar alınmasında çok sayıda farklılığın gelişmesine neden olmuştur. Bu sorunları hafifletmeye yardımcı olmak için bazı şirketler tüm bilgilerini sürdürülebilir bir strateji için entegre bir rapor olarak tek bir belgeye entegre etmeye başladılar (Eccles & Kruz, 2010). Bu beyan, birleşik, örgütlü ve uyumlu bir biçimde, şirketin stratejisi, kurumsal yönetimi, performansı ve beklentileri ile faaliyet gösterdiği ticari, sosyal ve çevresel bağlamları yeniden tanımlayacak şekilde bilgi sağlar. Böylelikle, kurumun nasıl işlediğine ve nasıl bir değer yarattığına ve sürdürdüğüne dair açık ve öz bir ifade verilmektedir (Uluslararası Entegre Raporlama Komitesi, IIRC, 2011).

Maliyet etkinliği, harcanan para için alınan mal veya hizmetler açısından ekonomik bir terimdir. Maliyet etkinliğinin en önemli göstergelerinden biri maliyet etkinliği analizidir. Bu işlem maliyetleri, yönetim maliyetleri ve piyasa katılımcılarının maliyetine bağlıdır. Maliyet ve ekonomik analizlerde genellikle daha fazla katılımcı varsa, işlem şeffafsa ve piyasaya yönelik politika seçenekleri seçilirse maliyetin düştüğü bilinmektedir.

Pek çok kişi dikkatlerini öncelikle Japonya'nın başarısının, özellikle de kalite çemberleri, hükümet yardımı, robotik vb. gibi kolay kopyalanabilecek gibi görünen daha dramatik nedenlerine odaklanmışlardır, ancak bunlar Japonya'nın başarısının arkasındaki temel faktörler değildir. Japonlar başarıya ulaşmak için tek bir sihirli formül kullanmamışlardır. Bu başarı yöneticiler, işçiler, tedarikçiler ve müşteriler arasındaki işbirlikçi ilişkiden kaynaklanıyordu; Karşılıklı saygı ve bağlılığa dayalı bir ilişki - hepsi aynı teknede olduklarının kabulünden gelen bir çeşit taahhüt (Kim, 1990: 4).

Japonya, Avrupa ve Amerika'ya kıyasla hammadde maliyeti açısından dezavantajlıdır. Bunun üstesinden gelmek için Japon endüstrilerinin, Avrupa ve

Amerika'ninkinden daha yüksek katma değerlere sahip, daha düşük maliyetli, daha kaliteli malların üretilmesine en iyi çabalarını göstermeleri esastır. Yaptıkları şey, atığın ortadan kaldırılmasıyla maliyetin düşürülmesidir. Bu, üretim için gerekli olmayan minimum malzeme, parça, işçi ve ekipman miktarından başka herhangi bir şeyin yalnızca fazla maliyet olduğunu varsayan bir sistem oluşturmayı gerektirir. Aslında, Japon şirketlerinin rekabetçi konumlarını iyileştirmek için yaptıkları şeylerin çoğu, kültürel çevreleri, yönetsel uygulamaları ve iş gücünün desteğidir. (Kim, 1990:4)

Öğrenme eğrisi etkisinin, ilk olarak, öğrenme yoluyla, doğrudan emekle sınırlı olduğu düşünülmüştür. Daha tipik olarak, araştırmacılar, tüm ilerici maliyet azaltma kaynaklarının sonucu olmayı öğrenmeyi düşünmektedir. Maliyet azaltmanın genel bileşenleri şunlardır (Sinclair, 1994:30):

1. İşgücü Öğrenimi: Bu faktör doğrudan emeğin öğrenilmesi ile ilgilidir. Bir görev tekrarlanırken, çalışan bunu yapmak için daha etkili yollar bulur.
2. İşgücü uzmanlığı: Artan üretim, daha yüksek uzmanlık sağlar ve bu da daha yüksek işçi verimliliği sağlar.
3. Sermaye Mallarına Yatırım: Yatırım, maliyet tasarruflarından yararlanmak için yeni fırsatlar sunmaktadır. Diğer maliyet azaltma kaynaklarının çoğu yeni yatırıma bağlıdır.
4. Ürün ve süreç iyileştirmeleri (teknolojik ilerleme): Kümülatif hacim arttıkça, süreç ve ürün iyileştirmeleri için daha fazla fırsat vardır. Bu fırsatlar, malzemelerin daha iyi kullanımı ve ikamesi, malzemelerin daha iyi elleçlenmesi ve depolanması ve gelişmiş teknoloji içerir. Bu gelişmeler diğer kuruluşlara da aktarılabilir.
5. Yöntemler ve sistemler rasyonalizasyon: Firmalar daha verimli çalışarak maliyet tasarrufları gerçekleştirebilir.
6. Ölçek ekonomileri: Ortalama bitki büyüklüğünün artırılması genellikle daha düşük birim sermaye maliyetlerine yol açar. Yüksek hacimli üretim için geliştirilmiş teknolojik süreçlerin kullanılması gibi ölçek ekonomileri nedeniyle başka maliyet tasarrufları olabilir.
7. Organizasyonel gelişim: Uzun bir üretim tarihi, zaman içinde verimliliği artıran organizasyonel gelişmelere neden olabilir. Örneğin pazarlama ve üretim

arasındaki etkileşim, satış tahminleri ve üretim planlamasında daha iyi bir koordinasyona yol açabilir.

8. Girdi fiyatları: Kümülatif hacim arttıkça, bir firma genellikle daha iyi satın alma kararlarından tasarruf elde edebilir.

9. Envanter politikası: Bir ürün bir ürün üzerinde daha fazla tarihçe geliştikçe, genellikle talebi tahmin etme fırsatı vardır. Sonuç olarak, stok seviyeleri azaltılabilir (Abernathy ve Wayne).

10. Genel giderlerin yayılması: Üretim arttıkça, sabit maliyetler daha büyük bir hacme yayılmaktadır.

11. Planlama: Daha büyük hacimlerde daha fazla planlama yapmak için daha fazla teşvik vardır. Bu verimliliği artırabilir.

Bu maliyet azaltma kaynakları iyi bir şekilde belgelendirilmiş olsa da, neden ortaya çıktığı konusunda daha üst düzey bir açıklama bulunamamaktadır. Dutton ve Thomas maliyet azaltma kaynaklarını menşee (dışsal veya endojen) ve türe (otonom veya uyarılır) göre değişen dört kategoriye ayırırlar. Örneğin, firmaya (dış kaynaklar) ya da bir firmadaki (bir süreç), değişikliğinden serbestçe nakledilen bilimsel bilgiden dolayı bir maliyet azalması olabilir. Serbestçe aktarılan bilgi otonomdur. Oysaki bir süreç değişikliği uyarılır.

Otonom Öğrenme

Eksojen Kökenli

1. Bir firmanın içinde serbestçe akan bilimsel ve teknik bilgiyle ilgili genel bilgilerdir.
2. Bir firma ekipmanlarını periyodik olarak değiştirdiğinde elde edilen verimliliği sürekli iyileştirmek.

Endojen Kökenli

1. “Pratik-mükemmel” ilkesi ya da ücret teşvik planları sebebiyle doğrudan iş gücü öğrenimi
2. Rutin öğrenim planlaması

İndüksiyon Öğrenimi

Eksojen Kökenleri:

1. Kullanıcıların ekipmanla yaşadıkları deneyimden kaynaklanan sermaye malları tedarikçilerinin öğrenmesi.
2. İlerleme oranını hızlandırmak için gelişmiş sermaye mallarına yatırım.
3. Başarılı bir rakibin teknolojik yeniliğini kopyalamak ve uyarlamak.

Endojen Kökenleri:

1. Artan takım
2. Üretim süreci değişir
3. Üretimde verimlilik sağlamak amacıyla model ve ürün tasarımı değişiklikleri.

2.5.2. İşletmelerde Sosyal Sermaye ve Yatırım İlişkisi

Sosyal sermayenin pozitif açıdan etkilendiği bir başka mühim konu da yatırım ve sosyal sermaye bağlantısıdır. Ekonomide ister kişisel isterse kurumsal yatırımcıların, karar alma aşamalarına etki eden birden çok etken bulunur. Bu faktörlerin başında ise sosyal sermayenin esas öğelerinden biri olan güvendir. Güven kavramının varlığı, mevduatçılara kendi düşünce ve tasarılarının oluşması konusunda pozitif açıdan kesin bir bakış kazandırır. Nitekim Gökalp mevzuyla alakalı şu belirlemeleri yapmıştır. Güvenli, hukuki zeminin bulunmadığı ve yatırımların kamulaştırmaya uğrayabileceği ya da mukavelelerin hukuki himaye altında olamayacağı devletlerde girişimcilerin mevduat yapma olasılığı düşüktür. Hükümetlerin kamulaştırma yapması ve mukavelelerin iade etme ihtimali mevzusunda, iş dünyasının kavramalarıyla iktisadi genişleme arasında kuvvetli bir bağ bulunur. Böylece genişlemenin hem topluluk için hem de mevduatçılar için daha çok güvenin bulunduğu kararlı hükümet hareketlerine ilişkili olduğu, hükümetin cemiyetin güvenini edinmesi gerektiği öne çıkmaktadır (Gökalp, 2003: 166).

Farklı amaçlar için yapılan çalışmalar sosyal sermaye mevduatı olarak kendisini gösterebilmektedir. Kişilerin ulaşımını veya haberleşmelerini basitleştiren fiziki sermayeye yapılan yatırımlar sosyal sermayenin öne çıkmasını kolaylaştırır (Schmid ve Robinson 1995: 162).

2.5.3. İşletmelerde Sosyal Sermaye ve Üretimde Verimlilik

Sosyal sermayenin pozitif olarak etkilendiği konulardan biri de üretimde rantabilitedir. Üretimde rantabilite kaynakların en verimli şekilde kullanımını gerçekleştirerek gelir üretilmesinde önemli yer tutar. Üretim etkinliği içinde bulunan ticari şirketlerde sosyal sermayenin kurulması, örgütlerin amaçlarına erişmeye ilişkin oldukları devlet ekonomisine yardım sağlayacaktır. Bir ticari şirkette hem kişisel hem de kurumsal alanda güvenin oluşması o şirkette sosyal sermaye kavramının oluştuğunu gösterir. Sosyal sermayenin esas öğelerinden olan güvenin bir örgütte sahip olması, en başta o kurumda merkezileşmeyi en düşük seviyeye indirir. Böyle bir durumda içsel hale gelen kontrol sistemine sınırlı olarak şirketlerin etkinliğinin rantabilitesi açısından hiçbir çalışana huzursuzluk vermeyen bir denetim aşaması ortaya çıkar. Güven kavramının oluşmadığı bir örgütlenme biçimindeyse otoriteli ve merkezileşme bir kontrol sistemi meydana gelmekte, sıkı bir dışsal kontrol devreye girmektedir. Bu sebeple bir ticari örgütte oluşan sosyal sermaye o tesisin verimliliğini yükseltecek, böylece üretime pozitif açıdan yansıtacaktır.

Sosyal sermayenin beraber toplanma teşkili üstünde önemli tesirleri bulunur. Kümelene çok fazla bilgi iletişimi gerçekleştiren işletme şirketleri, kamu kesimi ve finans arasında çok taraflı alışverişlerin, esnek ilişkilerin oluştuğu böylelikle ortaya yeni çıkan ve ekonomik kalkınma olduğu ve genelde yer olarak bir şeye yoğunlaşan sosyal yapı olarak isimlendirilmektedir. Sosyal sermaye sahip olduğu ekonomik kazanımlarla bu çeşit başarılı kümelerin oluşumuna yardım göstermektedir. Sosyal sermayenin fazla bulunduğu kümelerde de iyileştirilen sosyal bağlantılar, şirketlerin yatırımlar, hazırlıklar ve hizmetler üzerinde daha bilgili yöntemler almasına destek olduğu için, bu çeşit alanlarda yenilikçi ve bilgi daha istekli ve basit aktarma olabilir. Bununla beraber sosyal sermaye, el birliği ve çalışma ortaklığı kapsadığı için özel kesimle üniversiteler ve araştırma yapıları arasındaki ilişkileri sağlamlaştırmaktadır. Bütün bunlar sosyal sermayenin üretmeye özgü pozitif etkisinin görünümüdür. Neticede sosyal sermaye üretimde rantabiliteyi yükselten bir öğedir.

2.5.4. İşletmelerde Sosyal Sermayenin Yolsuzlukları Azaltıcı Etkileri

Bir devletin kazanmış olduğu sosyal sermaye düzeyiyle o devletteki usulsüzlükler içerisinde yapılan çalışmada olumsuz bir bağlantı yaşandığı tespit edilmiştir. Sosyal sermaye yönünden yoksul olan devletlerde usulsüzlükler çok, sosyal sermaye yönünden verimli olan devletlerdeyse usulsüzlükler seyrek. Sosyal sermaye düzeyinin fazla olduğu topluluklarda hem iktisadi adaletsizlik hem de halk arasındaki adaletsizlik daha düşük ve vergi vermeme seviyesi daha azdır. Eşitsizlik düşük seviyede olunca topluluktaki suç seviyeleri de en düşük orana iner. Sosyal sermaye, başka bireylere olan müsamaha, hoşgörü gibi olgularla olumlu ilişki içindedir. Bir toplulukta sosyal sermaye oranı ne derece iyi olursa o topluluktaki kişilerin birbirlerine karşı görüş açıları hoşgörü çizgisinde gelişmektedir. Bu türlü bir toplulukta güven, el birliği, değişikliklere müsamaha gibi kavramlar öne çıkar. Şüphesiz bu vaziyette suç seviyelerini en düşüğe indiren bir tutumdur.

Sosyal sermaye düzeyinin etkili olduğu topluluklara da, cinayetlerin az bulunduğu, bireylerin birbirleriyle daha seyrek arbede olduğu görülmektedir. Sosyal sermayenin alakalı topluluklarda suçların düşürülmesinin şüphesiz o toplumun ekonomisine de pozitif etki edecektir. Sosyal sermaye, vergi kaçırmaı düşürerek devletlerin daha çok vergi almalarına ve suç oranını düşürerek ülkenin, suçluyu belirleyip yakalanması gibi giderlerini en aza indirerek ekonomik kalkınmaya yardımcı olur. Sosyal sermayenin kurulmasıyla alakalı topluluklarda suçların giderlerini düşürerek topluluğun güvenliği için yönetimin çok yüksek mevduat yapmasını engelleyip, bu manada kamu kaynaklarından faaliyet ve kullanım sağlamaktadır. Sosyal sermaye, toplum aracılığıyla kabul görülen düzgülere karşıt tutumlarda bulunanları komsuların karışması, kusur görmeleri gibi yöntemlerle cezalandırmaya yönlendiren olanaklar sunabilmektedir. Sağlam sosyal iletişim bağları, kişilerin topluluğa uyum göstermelerine dayanarak bunun neticesinde şiddete yönelme ihtimallerinin kalkmasına da destek olur (Uğuz, 2010: 113).

Çağdaş topluluklarda suçların çoğalması, bireylerin başka bireylere karşı güvensizlik meyilimlerinin çoğalması gibi içtimai problemler genellikle, topluluk ilişkilerinin yok olmasıyla açıklanmaktadır. Bu bağlamda sosyal sermaye bir şehirde gece serbestçe gezmeyi olanaklı duruma getiren, çocukların ve ihtiyarların tehlike

yaşamadan evlerinden ayrılmalarını sağlayan kanunlar ve düzgülerdir. Bu düzgüler ve kanunlar hukuk kuralları gibi resmi kontrol işleyişlerini kendiliğinden dışlayan kaynaklardır (Coleman, 1988: 104).

Hiç şüphesiz suçun engellenmesinde birden fazla etken söz konusudur. Suç kavramı sadece sosyal alanda konuşulacak bir konu değildir.

Sosyal sermaye tarafından desteklendiği gibi güven, fırsatçı davranışı sınırlandırmaya yardımcı olur (Coleman, 1988), kişisel çıkarları kısıtlar (Knack ve Keefer, 1997) ve serbest binici sorununun üstesinden gelmeye yardımcı olur (Guiso vd., 2010). Daha yüksek sosyal sermaye alanları, toplum normlarının daha etkili bir şekilde uygulanmasına da sahiptir (Spagnolo, 1999). Dolayısıyla, katılımcılar arasındaki güven düzeyinin, herhangi bir işlemin değeri üzerinde önemli bir etkisi olması beklenmektedir. Bu önermeyi yansıtan, toplumdaki güven düzeyinin finansal etkinlik (Guiso et al., 2004), hükümet performansı ve ekonomik büyüme düzeyiyle olumlu ilişkili olduğunu belgeleyen, gözle görülebilir ampirik kanıtlar bulunmaktadır (Putnam, 1993; La Porta et. al., 1997). Buna ek olarak, Knack ve Keefer (1997), bir ülkede geçerli olan güven seviyesi ile kişi başına düşen gelirin büyümesi arasında pozitif bir ilişki olduğunu bildirmektedir. Güvene dayalı bir işlem maliyeti açıklaması, daha sıkı yatırımcı koruma yasalarına sahip ülkelerin daha yüksek ekonomik büyümeye sahip olduklarını ortaya koymaktadır (La Porta ve diğerleri, 1998, 2006; Glaeser ve ark., 2001)

Ekonomistler, uzun zamandır, sosyal sermayenin temel bir bileşenin, yani güven seviyesinin, toplumdaki ekonomik başarı için gerekli olduğunu uzun zamandır kabul etmiştir (Arrow, 1972; Coleman, 1990; Putnam, 1993; Fukuyama, 1995). Makro düzeyde, sosyal sermaye yerel ve ulusal hükümetlerin performansını artırmakta ve ekonomik büyümeyi kolaylaştırmaktadır (Putnam, 1993; La Porta ve diğerleri, 1997; Knack ve Keefer, 1997). Daha yakın zamanda, giderek artan bir araştırma akışı, yüksek bir sosyal sermaye seviyesinin bireyler arasında daha fazla güvene neden olduğunu ve böylece bireylerin finansal hareketlere katılımını teşvik ettiğini ileri sürmektedir (Guiso vd., 2004).

2.6. SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜMÜ

Sosyal sermayeyi yazıya döken araştırmalarda sosyal sermaye seviyesinin oluşması için oluşan değerler türülük gösterirken, konusu olan değerlerin prosedürleri ve neticelerin dürüstlüğü her vakit mühim bir tartışma konusu olmuştur (Fukuyama, 2000: 9). Sosyal sermayenin değerinde belirti olarak kullanılan öğelerin çoğu sosyal sermayeyi asıl simgeleyen işaret olmaktan daha çok dolaylı ve yaklaşık işaretler durumundadır (Erselcan, 2009: 248). Sosyal sermaye yazısında yapılan araştırmalar çoğaldıkça sosyal sermayeyi simgeleyen yeni belirtiler kullanmakta ve bu belirti türlerinin çoğalmasına neden olmaktadır (Wuthnow, 2002: 670). Türlerin bu kadar fazla olması sosyal sermaye tanımının konsept olarak gerçek anlamda oluşmamış olmasından kaynaklanır (Durlauf, 2002: 460).

OECD göre sosyal sermayenin değeri için oluşan simgesel işaretlerin anket veya gözlem yoluyla da değerlendirilmesini yapılabileceğini ve uygulama neticesinde sosyal sermaye seviyesinin belirleneceğini göstermiştir (Karagül ve Dünder, 2006: 42). OECD bu hususta kullanacak işaretlerden bilhassa alakalı topluluklardaki can ve mala taraf suçların nicelikleri, bireylerarası ticari işlerde kullanılan senet sayıları, şirketlerin aile kökenli olup olmadığı ve kamudaki formalist işlerle usulsüzlük ve boşanmaların fazlalığı hususlarının önemini belirtmiştir (OECD, 2001: 43). Ama bu hususta gelen yargılamaların en mühim olanı göstergelerin basit farklılıklar olduğu ve çalışmacıları yanılgılı neticelere yönlendirmesidir. Dünya Bankası aracılığıyla 2000 senesinde sosyal sermayenin değerlendirilmesi için yapılacak çalışma tasarısı kapsamında sosyal sermayenin iki farklı yönde alınarak değerlendirilmesini savunmuşlardır. Bu formlar bilişsel ve yapısal olmak üzere iki tanedir. Yapısal formun değerlendirilmesi için ülke kuruluşlarının etkinliği, toplumsal ağlar, sivil toplum kuruluşlarına destek, yasalar, yöntemler gibi somut şekilde değerleri yapılan işaretler kullanılmaktadır. Bilişsel form ise toplum ve kişilerin genel olarak kabul ettikleri hareket ve tutumları, düzgüleri karşılıklı güven gibi daha sübjektif ve soyut konseptlerden oluşmaktadır. Bu formun ölçümü yalnızca anketle yapılır (Uphoff, 1999: 240).

Sosyal sermayenin değerlendirilmesindeki diğer mühim ayırım, büyük ve küçük işaretler ayırımıdır. Yani makro, mikro ve mezo göstergeleridir. Küçük yani mikro seviyede sosyal sermaye değerlendirilmesi yapılırken kişilere, ev halkı ile şirketlere

ilişkin ölçüler dikkate alınır. Boşanma ve suç rasyoları, kan bağışları, kişilerin birbirlerine güven düzeyleri mikro göstergeler olarak belirtilmektedir. Makro seviyede ise politik ve kurumsal çevrelere dikkat verilirken bu çevrelerin öğeleri önemsenir. Mesela iktidarın kuvvetli olması, hukukun üstünlüğü, ifade serbestliği, ülkenin formalist işlemler seviyesi, yargı mekanizması ve özgürlüğü, sözleşmenin yapılabirliği, usulsüzlükler, gelir dağılımı makro seviyedeki belirtilerdir. Mezo seviyede ise ev halkının ve şirketlerin birlikte oluşturdukları takımların sahip olduğu ölçüler sorgulanarak değerlendirilir (Adam ve Roncevic 2003: 160), sosyal sermaye kaynaklarında değerlendirme sıkıntısı, sosyal sermayenin neticeleri, şekilleri, kaynakları arasındaki ilişkiyle, sosyal sermayenin bağımlı değişken ve bağımsız değişkenlerinin hangileri olduğunu henüz çözülememiştir. Önceki başlıklarda, bu müphemiyetleri kaldırmak için sosyal sermaye olgusu geniş bir çözülemeye tabi tutulmuştur. Araştırmanın sonraki bölümlerinde ise değerlendirme konusunda müphemiyet kaldırılmaya çalışılacaktır. Bu nedenle ilk olarak sosyal sermayeyi değerlemede oluşan zorluklar konu alınacak, bu husustaki yöntem bilimsel tartışmalar konu edilecek ve sonrasında kaynaklarda sosyal sermayeyi değerlemeye yönelik çalışmalar ve bu çalışmalarda sosyal sermayeyi değerlemeye yönelik iyileştirilen anket soruları konu edilecektir.

2.7. SOSYAL SERMAYEYİ ÖLÇMEDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR, ÖLÇÜM GÜÇLÜKLERİ VE METODOLOJİK TARTIŞMALAR

Sosyal bilgilerde ölçüt kaçınılmaz şekilde zorlu bir iştir. Bilgi kuramı sebebi ile sosyal sermayenin tek çeşit tarzdan ve geçerli tek görüntüsünden bahsetmek muhtemel değildir. İlk olarak sosyal sermayenin ne olduğu hususunda kuvvetli bir uzlaşma yoktur (Adam ve Roncevic, 2003: 160). Böylece sosyal sermayenin çok değişik şekillerde tanımlanması sosyal sermayeyle direkt alakalı olanların çoğunun söylenemediği, bağlara dayananları kapsamaması, onun ölçütünü ve olabilir belirtilerin hazırlanmasını güçleştirmektedir (National Statistics, 2001: 13; Field, 2006: 199, Grootaert, 2002: 10; Oyen, 2002: 11).

Roncevic ile Adam'a göre (2003:166), sosyal sermayeyi değerlendirme daha giriş basamağıdır. Kimi araştırmacıların sosyal sermayenin neticesi olarak konu aldıklarını başka araştırmacıların bir kaynakmış gibi konu alarak tanımlamaya uğraştıklarından kaynaklanmaktadır. Bütün güçlüğe rağmen söylenmelidir ki son

periyotlarda sosyal sermaye kaynağında oluşan gelişmeler sosyal sermaye değerlerinin güvenilirliğini ve geçerliğini yükseltmeye başlamıştır. (Narayan ve Cassidy, 2001: 67).

2.8. SOSYAL SERMAYENİN KALKINMAYA ETKİSİ İLE İLGİLİ DÖRT YAKLAŞIM

Sosyal sermayenin şuan ki manasını ilk kullanan kişi, West Virginia da çocukların eğitim başarılarıyla komşuluk bağları arasında ilişki bulmaya çalışan Lyda Judsen Hanifan dır. 1916 senesinde Hanifan'ın komşuluk bağlarının vesile olduğu iyi temennilerin, dostluklarının neticelerinin sosyal sermaye deneyimi olduğundan ve bu çeşit bağların bütün topluluğun hayat niteliğini olumlu şekilde etkilediğinden konu edilmektedir. Hanifan'ın sosyal sermayeyi ele almasından sonra 1950li senelerde tekrardan buluncaya kadar kaybolduğu görülmektedir. (Woolcock ve Narayan, 2006, s. 35).

Sosyal sermaye 1950li yıllarda bir gurup şehircilik kuramcılarını aracılığıyla tekrardan konu alınmıştır. 1977 senesindeyse iktisatçı Loury, sosyal sermayeden bahsetmiştir. Yine 1970li yıllarda tamamlayıcı bir görüş, benzer vakitte Fransız sosyolog, Pierre Bourdieu aracılığıyla ilerletilmiş ve aynı zamanda Anglo-Amerikan kuramcılarının fark etmesi 1980li yılları bulmaktadır. Bütün bu bahsedilen ekonomistler birbirlerine karşı göndermede bulunmamışlardır ve aynı zamanda sosyal ilişkilerin, sosyal huzur ve gönenç üzerindeki tesirini konu ederken aynı kavramı kullanmışlardır. Fakat kavramın konu alınmasındaki esas tesirler James Coleman'ın öğrenimle alakalı yapmış olduğu bir takım çalışmalar 1987-1990 yılları arasında ve Putnam'ın kurumsal başarımla ve sivil katılımı alakalı araştırmalarıyla oluşmuş ve iki ekonomistte sosyal sermaye kavramında sonradan yapılacak araştırmalara ilham kaynağı olmuştur. Sosyal sermayeyle alakalı araştırmalar dokuz esas alanda görülmektedir (Woolcock ve Narayan, 2006: 35):

- Genç ve ailelerin davranım sorunları
- Öğrenim ve eğitimleşme
- Sosyal hayat
- Teşkilat ve çalışma hayatı
- Yönetim ve demokrat

- Ortak tutum sorunlarıyla alakalı genel vaziyetler
- Halkın esenliği ve muhitle alakalı mevzular
- Şiddet ve suç
- İktisadi kalkınma

Ekonomik kalkınma ve sosyal sermayeyle alakalı kaynaklar cabuk şekilde ilerlemektedir. Bu çabuk ilerlemede, Dünya Bankası'nın araştırmanları manipölasyon zorluğunun ehemmiyetine ilgi çekmektedir (Fine, 2011: 254-286). Dünya Bankası, sosyal sermayeyi, topluluğu birlikte tutmaya yarayan veya kayıp halka mecazlarıyla tanımlanmaktadır; kalkınmayı temin eden ve refah seviyesini yükselten zorluğu belirtmektedir. Kaynaklardaki ilerlemeleri incelemek türlü yaklaşımları araştırılması bakımından uygun olacaktır. Narayan ve Woolcock bu hususta dört tane yaklaşımı ele almışlardır. Yaklaşımlardan üç tanesi 1996 yılının Ocak ayında Dünya Bankasının disiplinler arası sosyal sermaye araştırma takımı aracılığıyla iyileştirilip ilerleme kaydetmiştir. Diğer dördüncü yaklaşım ise bizzat Narayan ve Woolcock'a aittir. Woolcock ve Narayan kendilerine ait olan yaklaşımlarının esas toplumsal refah politikası düşüncelerine yol açma kuvvetine sahip ve Dünya Bankası takımının araştırmalarını yineleyen bir yaklaşım olduğu düşüncesindedirler (Woolcock ve Narayan, 2006: 41).

Toplulukçu Yaklaşım (The Communitarian View)

Toplumcu yaklaşım olarak adlandırılan bu yaklaşım biçimi, sosyal sermayeyi yöresel seviyedeki teşkilatlar, birlikler, sivil ekipler ve paktlarla eşleşmektedir. Toplulukçu yaklaşım, en kolay biçimiyle toplulukta bu çeşit gurupların adeti ve yoğunluğuyla sosyal sermayeyi kontrol etmekte ve bu çeşit bağlantılarda ne derecede fazla ve yoğunsa topluluğu refahı için o miktarda iyidir sayılmaktadır. Toplulukçu yaklaşım, sosyal ilişkilerin yoksul kesimin rizikoların üstesinden gelebileceği ehemmiyetine yapmış olduğu vurguyla sosyal sermayeyi bu riskin idaresinin merkezine kurularak, yoksulluğu çözömlemesine önemli bir destek göstermiştir. Fakat sivil topluluğu refahı yükseltici gücünü gösteren bu yaklaşım, sivil tutumun sosyal refahı negatif yönde etkileyecek olumsuzlukları savsaklamaktadır. Mesela sosyal hayata ters olarak yalıtılmış olan yerleşim yerleri, uyuşturuocu ağları gibi sosyal refaha değil de sosyal yıkılmaya destek yapmaktadır.

Kimi zaman kuvvetli ilişkilerle bütünleşmiş bir yapıya veya topluma karışmanın yararı, maliyetlerini gidermemektedir. Önceden de bahsettiğimiz gibi maliyetleri asıl ilgilendiren sosyal baskılar sebebiyle okul okumaları engellenen kız çocuklarıdır. Rusya, Amerika gibi devletlerde konumunu koruyabilen düzenli suç teşkilatları, sebep oldukları müphemiyet, ölümler, kaynak israfı gibi sebeplerle oluşturdukları hariciliklerle refah yitimine sebep olmaktadır. Sosyal yaklaşım çoğu kez bağdaşık ve tüm insanları içine alan ve azalarına yarar sağlayan toplumlardan bahsetmektedir. Fakat tersini savunanlar geniş bir kaynak bulunmaktadır. Cinsiyet ayrımı, etnik dışlanma, eşitsizlikle alakalı konu edilenler bunların bir parçasıdır. Büyümekte olan devletlerden alınan kanıtlar, niçin yalnızca güçlü seviyelerde sosyal yardımlaşmanın ya da ekiplerin mevcudiyetlerinin toplumsal refahın yükselmesiyle neticelenemeyeceğinin belirtisidir. Kenya, Haiti, Amerika devletlerinden alınan bilgiler kendi içlerinde güçlü sosyal sermayeye sahip kimi gurupların, toplumsal dışlanmadan, fakirlikten, yöresel dışlanmadan ya da siyasi dışlanmadan sıyrılmadığına işaret etmektedir (Woolcock ve Narayan, 2006: 37).

Ağ Yaklaşımı (The Network View)

Sosyal sermayeyle alakalı bir başka yaklaşım olan ağ yaklaşımı, sosyal sermayenin iyi ve kötü yönünün ayrımını yapmaktadır. Ağ yaklaşımı kişiler arasındaki işletme şirketleri ve guruplar gibi teşkilatlı üniteler arasındaki dikey ve yatay birleşimlerinin önemine dikkat çekmektedir. 1973 yılında Granovetter'in araştırmalarına dayanarak gurup içi ilişkilerin kişilere ve ailelere toplumsal ilişkinlik duygusu ve ortak hedeflere odaklanma güdüsüne vermesi için kuvvetli olması gerektiğinden bahsetmektedir. Fakat aynı vakitte, guruplar içerisinde etnik soy, sosyal cinsiyet, sosyo-ekonomik pozisyon ve din gibi toplumsal ayrışmaları bölen veya içeren daha güçsüz ilişkilerin hiçliğinde, kuvvetli ilişkilerin sınırlı menfaatlerle bağlanabileceği üstünde durmaktadır. Kaynaklarda sosyal sermayenin iki değişik ölçütü, bağlayıcı sosyal sermaye ve köprü kuran sosyal sermaye olarak isimlendirilmektedir. Sosyal sermayenin iki ölçütünün, değişik birleştirmelerinin var olması, sosyal sermayeye gönderilen ikilemli neticelerin çıkmasının temel sebebidir (Rosen, 1982).

Bourdieu ağ yaklaşımını 1986 yılında, Roland Burt'un 1992, 1997, 1998 yıllarında ve daha çoğunun araştırmalarından izlenebilmektedir. Sosyal sermayenin iki özelliğine dikkat çekmektedir. Birincisi sosyal sermaye, çocuk bakımından maddi yardıma kadar çok fazla teminatın varlığına sebep olmaktadır. Fakat bu teminatın oluşturduğu sorumluluk ve karşılık gösterme gereği kimi zaman iktisadi avantajların eksilmesiyle neticelenmekte ve gurubun istediği karşılık, kişisel ekonomik kayıplara sebep olmaktadır. Gurup ilişkinliğinin olumlu etkisi, iyi bir iş konumundan caymayı veya benzeri tutumları gerektirmektedir. Diğer önerme ise sosyal sermayenin kaynaklarının neticelerinden fark edilmesi gerektiğidir. Sosyal sermayeyi yalnızca neticelere erişmeye irca etmek yanlış olabilmektedir. Gerçekleştirilen neticeler farklı bir gurubun zararı pahasına olabilir. Günümüzde edinilen amaçlar, sonraki vakitlerde sosyal çöküntülere sebep olabilir.

Bu düşüncelerin öne sürüldüğü mantıklı netice, toplum düzeyinde sosyal sermayenin iki ölçütünün de gerekliliğidir: Bağlayıcı bağlar ve köprü kuran bağlar. Ağ yaklaşımı, toplumun sahip oldukları iki değişik nitelikte alakalı sosyal sermayeleriyle ayırt edilebileceği belirtilmektedir. Başkaca bu farklı niteliklerin seçenek birleştirmeleri, sosyal sermayenin neticeleriyle alakalı pozitiften negatife değişime uğrayan yaygın dağılım mesafesi belirlenmektedir. Toplum azalarının refah seviyeleri, zaman içerisinde fazlalaştıkça, köprü kuran ve bağlayıcı sosyal sermayelerin belirli birleştirmelerinin sağladığı optimum yarar maliyet hesaplaması tekrardan gözden geçirilmesi gerekmektedir (Woolcock ve Narayan, 2006: 39).

Mesela başlangıçta yakın muhitlerin, arkadaş ve ailelerin gösterdiği kredi imkanlarına, desteklerine tabi olan yoksul müteşebbisler, çalışmalarını ilerlettikçe ekonomik anlamda daha yararlı bağlara ihtiyaç hissetmekte ve böylelikle müteşebbislerin temin ettikleri, bağlayıcı sosyal sermayeyle köprü kuran sosyal sermaye arasındaki istikrar, köprü kuran sosyal sermayeden taraf değişim olabilmektedir. Bu sistem başlangıçta bağlayıcı sosyal sermayeye tabi olan kişinin, bu ilişkiler neticesinde maharet ve bilgi edinmesinde etkilidir ve sonraki etaplarda temel akım ekonomik yaşama karışmasının önünü açacaktır. Bu yoksuzluğa çare bulmada etkili bir yaklaşımdır. Yoksuzlar bağlarının türlerini çoğalttıkları durumda daha fazla refah seviyelerine erişebilme olanağına ulaşabilmektedirler. Bilindik bir tatbik olan Grameen Bankasının mantığı bu sistem üstüne oluşmuştur. Bağlayıcı sosyal sermayenin

gösterdiği imkanların uç noktalarına geldiğinde yoksuzlar için köprü kuran sosyal sermaye yönünden kuvvetli ağlara yayılabilmek yoksuzlukla mücadele etmede uygulanabilecek etkili bir yöntemdir.

Kırsal kesimden şehir hayatına taşınmayı göze alabilenlerin, istedikleri seçenekler, bu izlemsel yaklaşımın başarısının belirtisidir. Parker ve Kozel'in, Hindistan'ın kuzey bölgesinin köy kesiminde yaptıkları çalışma, yoksul köylülerin de buldukları toplumsal gurupların ve ağların, risk yönetiminde, risklerden sakınma, müdafaa da ve yardımlaşmada önemli bir yere sahip olduğunu gösterir. Bu ağların müdafaa yani savunma ağları olarak adlandırılmaktadır. Yoksul olmayanlarında katıldıkları daha geniş ve etkinlik gücü fazla guruplar ve ağlar ise daha çok izlemsel yarar ve maddi fayda elde etmek için hizmet etmektedir. Bu çeşit ağlar ise saldırı ağları olarak adlandırılmaktadır. Benzeri bir yaklaşımdan öne çıkarak (2002), Afrika'da bulunan müteşebbis ağlarının konstrüktif hususiyetlerini tetkiklediği çalışmalarda, dayanışma ağları ve yenilik ağları farkını yapmıştır.

Ağ yaklaşımını öne çıkaran kuramcılar, "Modernizasyon Teorisinin" tersine geleneksel ilişkileri yükselme karşısında bir mani olarak görmüyorlar; aynı durumda, "Toplumcu Yaklaşımın" gösterdiği ölçütte gurup ilişkilerinin refah yükseltici gücüne güvenmemektedirler. Ağ yaklaşımı kuramcıları, guruplar içindeki bağların ekonomik yükselmeyi yükseltici tarafı bulunduğu gibi yükselmeye mani olan tarafında olacağını bilincindedirler. Ağ yaklaşımı kuramcılarının halletmek istediği sıkıntı, yoksuz olan toplumlar için hayati öneme sahip olduğu belli olan bağlayıcı sosyal sermayeye kötü sonuç vermeden ve ayrıca bu çeşit sosyal sermayenin kısıtlayıcı ve olumsuz tesirlerini gidererek, refaha yardımını sağlarken; bir taraftan da yoksuzların resmi kurumlara ve köprü kuran sosyal sermayeye ulaşmasını basitleştiren çözümler bulmaktır. Ağ yaklaşımının gücü deneysel ispatlara dayanarak ayrıntılı politika münakaşaları için elverişli temele sahip olmasından kaynaklanır.

Bu yaklaşımın güçsüz tarafıysa, sosyal gurupların kamusal fayda veya mal oluşturma gücünü göz ardı ederek, gurup etkinliklerinden oluşan yararların ilk hangi gurubun kişisel üyelerinin özel sahipliğinde olduğunu düşünmeleridir. Bu sebeple sosyal sermayenin topluluk ya da devletler içinde değerlendirilebileceğine mani olmaktadır. Benzer şekilde ülke gibi büyük kurumların, yöresel toplumlar aracılığıyla

etkilenebileceğini veya toplumların ülke tarafından biçimlenebileceğini görmezden gelmemektedirler. Güçsüz kanunların ve ayrımcılığın, yoksuz ekalliyetlerin ortak menfaatlerini koruyabilme gücünü engelleyeceğini kabullenmekle beraber genellikle toplumların kurumsal başarımları tesir etme gücünü ve özel olarak da olumlu ülke topluluk bağındaki gizil gücünü savsaklamamaktadır.

Kurumsal Yaklaşım (The Institutional View)

Kurumsal yaklaşım üçüncü yaklaşım türüdür. Sosyal ağların ve sivil topluluğun canlılığının hukuksal, politik ve kurumsal muhite bağlılığını öne sürmektedir. Önceden de bahsettiğimiz toplumsal yaklaşım ve ağ yaklaşımı sosyal sermayeyi olumlu veyahut olumsuz neticelere sebebiyet veren bağımsız bir değişken kabul edilirken, kurumsal yaklaşım sosyal sermayeyi bağımlı bir değişken olarak görmektedir. Resmi kurumların niteliği hayat şartlarını belirlemektedir. Dünya Değerler Araştırması (DDN) tarafından değerlendirilen sosyal itimatın yüksekliği, yüksek iktisadi genişlemeyle neticelenmektedir. Ülkelerin, işletme şirketlerinin başarılarının kendi dahili huzur ve uyumlarına ve de dış dünyaya sivil topluma karışma yeteneklerine bağlılığını savunmaktadır. Güven veren kurumların varlığı güçlü sosyal sermayeyle neticelenmektedir. Kurumsal yaklaşımdan kaynaklanan çalışmaların ilgiye değer derecede eş sonuçlar veren iki bakış açısı bulunmaktadır.

Birinci bakış yönü mukayeseli tarihsel vaziyet araştırmalarını kapsamaktadır ve 1995-1996 yıllarında Theda Skocpol'un araştırmalarında modelleri görülebilmektedir. Bu yaklaşım ülke görülür biçimde çağdaş ekonomik hayatın bütün mesuliyetlerini yeteri kadar yapamadığından ülkelerin ve toplulukların birbirleriyle negatif ya da sıfır toplamı bir oyunun oyuncularını olarak resmedilmesini yargılamaktadır. Mesela işletmelerin daha iyi pozisyona gelmelerinin ülkenin geri adım atmasına bağlı olduğu fikrini tartışmaya açmaktadır. Tersine Skocpol sivil topluluğun ülke onu etkili bir biçimde desteklediği için varlığını ilerletebileceğini göstermektedir.

Judith Tendler'in Brezilya'da bulunan yerinden yönetimin siyasal ekonomisinin üstüne yapmış olduğu araştırmalarda benzer biçimde yöresel programların iş yapması için yönetimin önemini belirtmektedir. Gittikçe etkili olan ikinci yaklaşımsa ülke başarımının ve sosyal bölünmelerin ekonomik başarımının üstündeki etkilerini konu alan milletlerarası miktarsal araştırmaları kullanmaktadırlar.

1995 ve 1997 yılları arasında Keefer ve Knack türlü yatırım kuruluşlarının insanların adaleti için guruplarının topladığı kurumsal niteliği değerlendiren türlü değerlendirmelerden veya belirtilerden yola çıkarak oluşturdukları endekslerle sosyal sermaye alanındaki araştırmalara kılavuz olmaktadır.

Araştırman, genelleşmiş sosyal güven, hukuk kaideleri, sivil serbestlik, bürokratik nitelik gibi öğelerin ekonomik genişlemeyle olumlu anlamda bütünleştiğini göstermişlerdir. Bu kaynağın bir dalı olan son araştırmalarından birinde (Knack 2001: 70-71) sosyal sermayenin yalnızca ekonomik başarıyı yükseltmekle kalmayıp yoksuz bölgelere, varlıklı bölgelerden daha çok yarar sağlamak açısından da geleceğe katkısı olduğu neticesine varmışlardır. 1999 senesinde Gunning ve Collier Afrika'nın adım adım büyümesinin sebeplerini araştırdıkları zaman analizlerinde bu fikrin bir çeşitlemesini kullanmışlardır (Collier, 1998; Temple, 1998). Sivil sosyal sermaye ve ülke sosyal sermayesi ayrımını oluşturarak güçlü etnik bölünmenin veya güçsüz politik hakların konu olduğu devletlerin adım adım gelişmeye başladıklarını göstermişlerdir.

Sosyal sermayenin terimce kullanmamakla beraber Rodrik'in önemli araştırması da benzer kanıtı kullanarak bölünmüş topluluklara ve paradoksların çözümlüyle alakalı güçsüz kurumlara sahip ekonomilerin beklenmedik şoklara önlem almak için gücünün yeterli olmadığını anlatmaktadır. 2001'de Easterly orta kesim uzlaşımını oluşturup devam ettiren toplulukların pozitif ve devam ettirebilir yükselme oranlarına erişme yeteneğinin fazlalığına işaret etmektedir. Sosyal yeterlilikler ve kalkınmayla alakalı kaynakta aynı durumu anlatmaktadır (Temple ve Johnson 1998; Hall ve Jones 1999). Bu araştırmalara doğru olarak bir miktar deneysel ve yöntem bilimi eleştiriler olmakla beraber toplamda vermek istedikleri düşünce gittikçe kesinlik sağlamaktadır. Serbest rüşvet ve kullanma, engelleyici gecikmeler, baskılanan sivil serbestlikler, büyük haksızlıklar ve mülkiyet haklarının sakınmasındaki muvaffakiyetsizlik daha yüksek bir refah oluşturma gücünü engelleyen en mühim kısıtlanmalar olarak ayırt edilebilir duruma gelmektedir. Bu şartların etkin olduğu devletlerde eğitim yerleri, yollar, hastaneler, iletişim ağları oluşturma ve yabancı yatırımlara yardımda bulunma hususunda düşük uğraş ve talep görünmemektedir. (World Bank, 1998: 2003).

O zaman denilebilir ki sivil ve ülke sosyal sermayesine mevduat sermaye birikiminin çok daha uygulayan formlarına yapılan yatırımları tamamlayandır. Kurumsal yaklaşımın büyük politikaları belirtme gücünün fazlalığı, küçük konularda yetersiz olduğunun göstergesidir. Devletleri konu alan yaklaşım, kentteki başboşlardan ya da kırsal kesimdeki insanların ve iyi olmayan yönetimlerden en fazla düzeyde etkilenen yoksuzların sıkıntılarını gidermekte yetersiz olursa, yararı sınırlı olur.

Sinerji Yaklaşımı (The Synergy View)

Oluşan bu kopmanın fark edilmesinin sebebiyle bir grup öğretim üyesi ağ ve kurumsal yaklaşımlardan oluşan zorlayan araştırmaları bütünleşmeyi hedefleyen, sinerji yaklaşımını teklif etmişlerdir. Sinerji yaklaşımının önderleri karşılaştırmalı politik ekonomi ve insan bilimi yazılarında izlense de en etkili çalışma World Development 1996 özel sayıda duyurmaktadır. Bu sayıda yardımcı dokunanlar, ülke bürokratları ve türlü sivil topluluk oyuncularını arasında ve içinde kalkınmaya yardım eden gücü oluşturma arayışında bulunan Meksika, Hindistan, Güney Kore, Rusya, Brezilya'dan modeller vermişlerdir. Bu araştırmalardan üç tane kapsamlı neticeye varılmıştır. (Woolcook ve Narayan, 2006: 43):.

- Bir takım “Toplum Yaklaşımı” ve “Kamu Tercihi” kuramcılarının tersine ne ülkeler ne de topluluklar kalımsal olarak zararlı veya yararlı değildir. Ülkeler, kuruluşlar ve sivil gruplar ortaklaşa hedeflerin elde edilmesine yapacakları etkiler yönünden değişebilmektedirler.
- İşletme şirketleri, ülkeler, topluluklar makro temelli devam edilebilir kalkınmanın oluşması için lazım olan kaynaklara sadece kendilerinin değildir. Böylece bir kalkınmanın oluşması için ister bu sektörlerin kendi aralarında birbirleriyle isterse de bölümler arasında iş birliği ve tamamlayıcı tutumlar gereklidir. O zaman kalkınma kuramının ve kalkınma hedeflerinin merkezi vazifeleri ne şartta bu sektörlerin içinde sinerjinin oluştuğunu ya da ne şartta sinerjinin olamadığını belirlenmesidir.
- Çok çeşitli sektörler arasında ülkelerin pozitif kalkınma neticelerini alırken büründüğü şekil, en sıkıntılı ve en önemlisidir. Böylece ülkeler yalnızca kamusal malların asıl sağlayıcısı olmakla yetinmeyip ayrıca hukuk kurallarının nihai hakimive uygulayıcısı olma durumundadır. Ülkeler ayrıca sınıfsal, ırksal, etnik,

dini ve politik sınırlar içinde dayanma gücü fazla kolektifler ve iş birlikleri sağlama açısından en iyi vaziyette olanlardır. Toplumlara ve işletme şirketlerine de kendi isimlerine iyi yönetimin fazlaşması, fark edilip mükafatlandırılması konusunda önemli işler düşmektedir. Bu yaklaşıma esas faydaları olan Evans (1992, 1995, 1996) ülke ve halkın sivil etkinlikleri içerisindeki gücün tamamlayıcılık ve dahil olma esasında olduğu neticesine varılmıştır. Tamamlayıcılık kamusal ve özel aktörler içerisinde karşılıklı olarak birbirleriyle yardımlaşan bağları belirtmektedir. Ortaklık kurmak ve vakıflar kurma hakkı ülkenin sosyal ortaklıklar içerisindeki farklılaşma ilişkilerini basitleştirme ve destekleme çabalarında kendini göstermektedir. Dahil olup karışmaysa halkı ve kamusal yaptırımı birbirine bağlayan ilişkilerin kuvvetini ve tabiatını belirtmektedir. Böylece iş birliği başarılı, kabiliyetli, güvenilir ve uyumlu örgütsel çerçeve gerektirir. Woolcock ve Narayan bu düşünceleri daha ileri taşıyarak köprü kuran sosyal sermaye ve işleyen ülke esas düşüncelerini bütünleşmiş ve değişik birleştirmelerin, gerek sosyal gerek bölgesel ve gerek ulusal düzeylerde farklı neticelere sebebiyet olduklarını tartışmışlardır. Bu yapı özellikle ülke topluluk ilişkilerini bir takım dinamiklerini alma hususunda destek olmaktadır. Ayrıca toplum, grup ve sosyal düzeyde yönetimin ve köprü kuran sosyal sermayenin değişik birleştirmeleri için farklı engellemeler gerektiğini belirtmektedir. İyi yönetimin ve yüksek seviyede köprü kuran sosyal sermayenin bulunduğu topluluklarda ülke ve halk arasında birbirlerini tamamlayıcılık bulunmaktadır. Benzer ilişki ekonomik rahatlık ve sosyal düzen içerisinde kendini gösterir. Fakat toplumun sosyal sermayesi başka toplumsal gruplarla ilişkisi düşük, çok daha yüksek ve ayrıcalıklı kimi sosyal gruplara özgüyse, bu grup başka topluluk bireylerinin dışlanması uğruna ülkeye hakim olabilmektir. Bu çeşit topluluklar çatışmacılıklarıyla ayırt edilmektedirler. Ayrıca Latin Amerika'daki yüksek sayıda yerel vatandaşın dışlandığı devletleri kapsamaktadır. Bu şartlarda bağımlı ve ikincil grupların ve eylemcilerin anahtar görevi kuvvetli durumlardakilerle ortaklıklar oluşturarak ilişkileri güçlenmektedir.

Başarılı oldukları durumda daha evvel kendilerine açık olmayan haklara ve kaynaklara ulaşma imkanları yükselecektir. Buna benzeri olarak da şunu söyleyebiliriz

ki ülkede dışlanan guruplara açılıp ve bunlar içinde kurulan köprüleri açıkça onaylarsa kalkınma yönünden pozitif neticelere ulaşır. Toplumlar zayıf yönetimin fazla miktarda köprü kuran sosyal sermayeyle karakterize olunduğunda, resmi olmayan ağlar başarısız bulunan ülkelerin yerini almakta ve iş birliği stratejilerini biçimlendirmektedirler. Bayanlar resmi krediye karşı olarak resmi olmayan kredi kaynaklarına yatırımda bulunmaktadır. Tanzanya'da güvenlikle sorumlu memurların yokluğu durumunda bazı kırsal kesimlerde gece güvenliği sistemi oluşturmuşlardır (Narayan vd., 2002). Sinerji yaklaşımı, politika oluşturanlar, kuramcılar, çalışmacılar için üç merkezi vazifeyi belirtmektedir. İlk vazife, belirgin bir topluluğu, o topluluğun kuruluşlarını ve kuruluşlarla topluluk arasındaki bağları şekle sokan sosyal bağların doğasını ve seviyesini oluşturmaktır. İkincisi topluluktaki veya topluluğun içerisindeki cemaatler arasında sosyal bağların özellikle de sosyal sermayenin köprü kurucu ve bağlayıcı durumlarının bilinmesi üstüne oluşturulan kurumsal izlemler geliştirmektir (Berry 1993). Üçüncü vazife, sosyal sermayenin olumlu işaretlerinin olumsuz işaretlerinden kazanılmasını veya oluşmasını sağlayacak araçlar ve yöntemler kurmaktır. Başka bir biçimde söylenecekse, başarılması gereken sıkıntılı vazife birbirinden değişik, birbirine düşman, yetersiz resmi kurumların yerini alan sosyal sermayenin söz konusu oldukları vaziyetleri, sosyal sermayenin ve kurumların birbirlerini tamamlayıcı oldukları yapıya geçmektedirler

Tablo 2.1, kalkınmanın ve sosyal sermayenin dört çeşit görüncesinin temel öğelerini ve her adedine denk olan politika yöntemlerini kısaca anlatmaktadır. Aralarındaki asıl ayrımlar düşündükleri hedef çözümlene birimi; sosyal sermayeyi bağımlı, bağımsız veya aracı bir değişken olarak kabullenmeleri; ülke kuramına ne kadar karıştıklarıyla alakalıdır. En güçlü ve en tesirli araştırmalar kurumsal ve ağ görüngelerinden ve son araştırmalarda güç yaklaşımıyla aranan bireşimlere dayanmaktadır. Daha sonraki bölümde Dünya Bankası ve ötekiler tarafından sosyal sermayenin değerlendirilmesi için yapılan araçları ve sosyal sermayenin kalkınma politikaları ve tasarıları yönünden ehemmiyeti konu alınacaktır.

Tablo 2.1: Kalkınmanın ve Sosyal Sermayenin Dört Çeşit Görüngesinin Temel Ögelerini ve Her Adedine Denk Olan Politika Yöntemlerini

YAKLAŞIM	ANAHTAR AKTÖRLER	POLİTİKA REÇETELERİ
Cemaatçi, toplulukçu yaklaşım: yerel birlikler	Topluluk gurupları Gönüllü sektör	Küçük güzeldir Yoksulların sosyal varlıkları tanınmalıdır.
Ağ yaklaşımı Gurup içi (bağlayıcı) ve guruplar arası (köprü kuran) topluluk bağları	Girişimciler İş gurupları Bilgi komisyoncuları	Ademi- merkezizyetçilik Girişim bölgelerinin oluşturulması Sosyal bölünmeler arasında köprüler
Kurumsal Yaklaşım Politik ve Yasal durumdaki Kurumlar	Özel ve kamusal kesimler	Sivil ve siyasi serbestliklerin oluşturulması, saydamlık, hesap verebilirlik
Sinerji yaklaşımı: Sosyal ağları ve ülke, topluluk bağları	Toplum gurupları, sivil topluluk, işletme şirketleri ve ülkeler	Ortak üretim (Co-production) Tamamlayıcılık, iştirak, bağlar Yerel organizasyonların değerinin fazlalaştırılması

Kaynak: Woolcock ve Narayan, 2006: 47.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME MALİYETLERİNE ETKİSİ VE BİR UYGULAMA

3.1. ARAŞTIRMA HAKKINDA GENEL BİLGİLER

3.1.1. Araştırmanın Yöntemi

Bu araştırma sosyal sermayenin işletme maliyetini incelemek için anket yöntemi seçilmiştir. Veriler mermer çalışanlarından sağlanmıştır. Ayrıca sosyal sermayenin işletme maliyetlerine etkisini daha iyi anlaşılması için bağımsız değişkenlerde kullanılmıştır.

3.1.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni Mermer Fabrikası çalışanlarından oluşmaktadır. Araştırmanın örneklemini 125 çalışandır. Bunların %43,2 kadın, %56,8'u ise erkektir.

3.1.3. Araştırmanın Veri Toplama Araçları

Araştırma verileri James G. GIBBS'in, Nevriziye TUNCAY ve Aygül TURAN'ın anketlerinden yola çıkarak oluşturulan anket ve demografik sorulardan oluşmaktadır. Gereken izinlerden sonra iki kısımdan oluşan anketimiz 2018 Nisan ayı itibariyle uygulanmıştır.

Bu çalışmamızda Kütahya'daki mermer fabrikasındaki çalışanların sosyal sermayenin işletme maliyeti üzerine etkisinin olup olmadığını araştırmak için uygulanmıştır.

3.1.4. Verilerin Analizi

Katılımcılardan alınan verileri SPSS-18 programıyla analiz edilmiştir. Anket sorularından elde edilen sosyal ilişkiler, işlerin kalitesi, çalışanların işletmeye bağlılığı, süreye bağlı zaman kayıpları, sosyal sermaye, maliyet, çalışanlar arasında bilgi paylaşımı ve yeni çalışanların iş kavrayabilmesi ölçekleri elde edilmiştir. Söz konusu ölçekler anket katılımcılarının sorulara verdikleri cevapların ortalamaları alınarak elde edilmiştir.

3.1.5. Araştırmanın Hipotezleri

H₁: İşletmelerde sosyal ilişkiler ne kadar kuvvetliyse yapılan işlerin kalitesi o kadar iyi olur.

H₂: İşletme çalışanlarının işletmeye bağlılığı işçilikteki süreye bağlı zaman kayıplarını azaltmaktadır.

H₃: Çalışanlarda sosyal sermayenin kuvvetli olması istekli çalışmalarından dolayı işletmelerde kişilere bağlı maliyetleri azaltmaktadır.

H₄: İşletme çalışanlarının bilgi paylaşımları yeni çalışanları olumlu yönde etkilerken daha kısa sürede iş kavranmaktadır.

3.1.6. Araştırmanın Geçerliliği ve Güvenilirliği

Ölçeklerin güvenilirliğini test etmek amacıyla Cronbach α katsayısı elde edilmiştir. Cronbach α katsayısı: ölçekte yer alan sonuçların varyansları toplamının, ölçeğin genel varyansına oranlanması ile elde edilir. Cronbach α katsayısı 0 ve 1 arasında değer alır (ASTAR, GÜRİŞ, 2015: 283).

$0 \leq \alpha < 0.5$ ise ölçek güvenilir değil

$0.5 \leq \alpha < 0.6$ ise ölçek güvenilir

$0.6 \leq \alpha < 0.7$ ise ölçek kabul edilebilir derecede güvenilir.

$0.7 \leq \alpha < 0.9$ ise ölçek iyi derecede güvenilir

$\alpha > 0.9$ ise çok iyi güvenilir olarak yorumlanır.

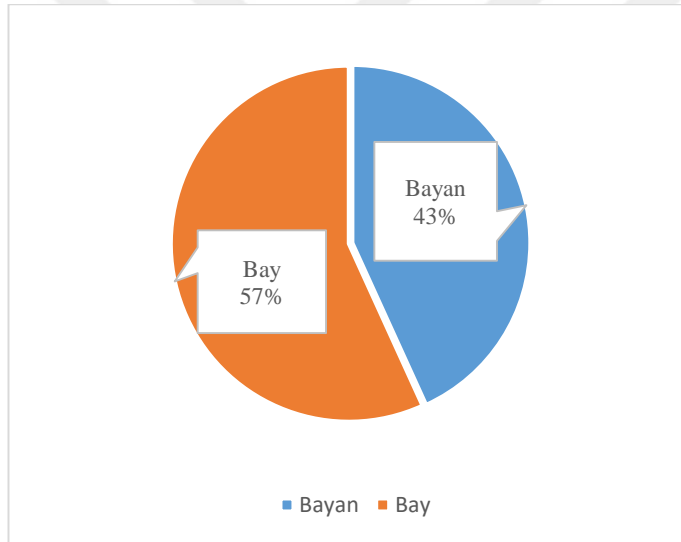
Tablo 3.1'e göre; oluşturulan faktörlerin hepsinin 0.6'dan büyük olması faktörlerin güvenilirlik düzeylerinin iyi olduğunu kanıtlamaktadır. En düşük Cronbach α katsayısına sahip faktör olan Süreye bağlı zaman kayıpları faktörünün kabul edilebilir derecede güvenilir olduğu görülmektedir. Diğer faktörlerin ise iyi derecede güvenilirliğe sahip faktörler olduğu görülmektedir.

Tablo 3.1: Faktörlerin Güvenilirlik Sonuçları

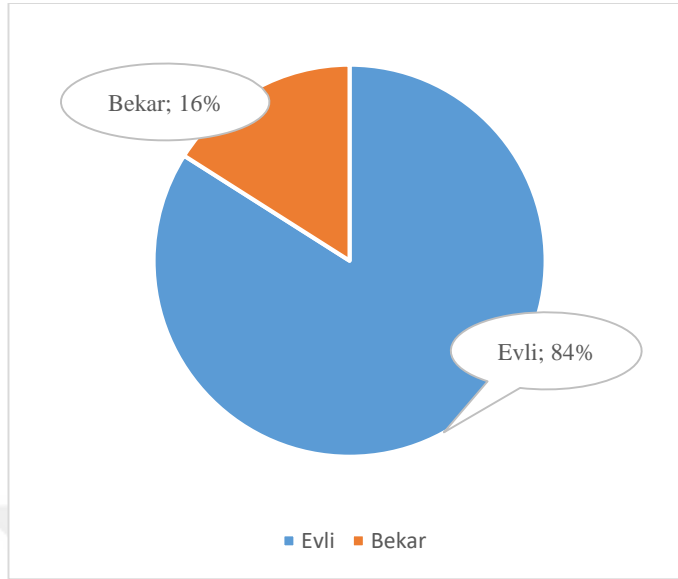
Ölçekler	Cronbach α katsayısı
Bilgi Paylaşımı	0.971
Sosyal Sermaye	0.926
İşlerin Kalitesi	0.916
Çalışanların İşletmeye Bağlılığı	0.934
Süreye Bağlı Zaman Kayıpları	0.631
Maliyet	0.834
Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi	0.935
Sosyal İlişkiler	0.901

3.2. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

3.2.1. Demografik Bulgular

Şekil 3.1: Cinsiyet

Ankete katılan 125 kişiden 54'ü bayan, 71'i ise bay'dır. Bu durum işletmemizdeki çalışanların toplam 125 katılımcılardan çoğunluğunun erkeklerden oluştuğunu göstermektedir.

Şekil 3.2: Medeni Durum

Toplam 125 katılımcıdan 105 kişinin evli, 20 kişinin ise bekar olduğu gözlemlenmektedir. İşletme çalışanları arasında anket katılımcılarından çoğunluğunun (%84) evli olduğu tespit edilmiştir. Tablo 3.2’de ayrıntılı olarak gösterildiği gibi Katılımcıların çoğunluğunun 31 ila 50 yaş arasında olması evli nüfusun fazla olmasını destekler niteliktedir.

Tablo 3.2: Yaş

	Sayı	Yüzde	Birikimli Yüzdeler
20-30 yaş	18	15.2	15.2
31-40 yaş	53	42.4	57.6
41-50 yaş	38	30.4	88.0
51-60 yaş	13	10.4	98.4
61 ve üstü	2	1.6	100.0
Toplam	125	100	

Ankete katılan bireylerin çoğunluğunun 20 ile 50 yaş arasında oldukları (%88.0) 51-60 yaş aralığında 13, 61 ve üstü yaş aralığında ise 2 kişinin bulunduğu gözlemlenmektedir. Katılımcılar içerisinde 20-30 yaş arasında 18, 31-40 yaş arasında 53, 51-60 yaş arasında 13, 61 ve üstünde ise 2 kişi bulunmaktadır.

Tablo 3.3: Eğitim Durumu

	Sayı	Yüzdelerik	Birikimli Yüzdelerik
Ortaöğretim	106	84.8	87.6
Lise	8	6.4	94.2
Lisans	7	5.6	100
Toplam	121	96.8	

Ankete katılan 125 kişiden 4'ü eğitim bilgilerini doldurmayıp 121 kişi içerisinde lise ve daha altı eğitim düzeyine sahip bireylerin çoğunlukta olduğu görülmektedir (%94.2). Lisans mezunu 7 kişi olup toplamın %5.6'sını oluşturmaktadır.

Tablo 3.4: Meslekte Geçen Süre

	Sayı	Yüzdelerik	Birikimli Yüzdelerik
6ay-3yıl	42	33.6	33.6
4yıl-7yıl	47	37.6	71.2
8yıl-15yıl	22	17.6	88.8
15yıl-25yıl	10	3.2	96.8
25yıl ve üstü	4	3.2	100.0
Toplam	125	100.0	

Ankete katılanların büyük çoğunluğunun 7yıl ve daha altı sürede o meslekte hizmeti bulunmaktadır. Ankete katılan 125 kişi içerisinde 6ayve 3yıl meslekte hizmeti bulunan kişi sayısı 42, 4 yıl ve 7 yıl meslekte hizmeti bulunan kişi sayısı ise 47'dir. 7 yıl ve daha altı hizmeti olanlar toplam ankete katılanların içerisinde %71.2'sini oluşturmaktadır. 8 ve arasında 15 yıl aynı meslekte hizmet eden kişiler toplam içerisinde %17,6; 15 ve 25 yıl arasında ve 25 yıl ve üstü aynı meslekte hizmet eden kişiler toplam katılımın %3,2'sini oluşturmaktadır.

Tablo 3.5: Aylık Gelir

	Sayı	Yüzdelerik	Birikimli Yüzdelerik
1500-2500 TL	119	95.2	95.2
2500-3500 TL	3	2.4	97.6
3500-4500 TL	2	1.6	99.2
4500 TL ve üzeri	1	0.8	100.0
Toplam	125	100.0	

Nispeten düşük gelir grubunda (1500-2500 TL) olan 119 kişi toplamın %95.2'sini oluşturmaktadır. Eğitim durumlarıyla karşılaştırıldığında ortaöğretim mezununun da 106 kişi olması bu sonucun bir açıklaması olabilmektedir. 4500 TL ve üzeri aylık gelire sahip bir kişinin de şirketteki statüsünün SMMM olduğu ve meslekte 25 yıl ve üstü hizmetinin olduğu görülmektedir. 3500-4500 TL arasında aylık gelire sahip olan 2 kişinin de lisans mezuniyetine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3.6: Departmanda Çalışan Sayısı

	Sayı	Yüzdeler	Birikimli Yüzdeler
1-2 kişi	39	31.2	31.5
3-5 kişi	29	23.2	54.8
6-8 kişi	17	13.6	68.5
9-10 kişi	8	6.4	75.0
11 ve üstü kişi	31	24.8	100.0
Toplam	124	99.2	

Ankete katılan 125 kişiden 1 kişi bu soruya cevap vermemiştir. Geri kalan 124 kişi içerisinde 39 kişinin bulunduğu departmanda 1-2 kişi bulunmaktadır. 124 kişinin %54.8'inin çalıştığı departmanda 5 kişi veya daha az sayıda kişi çalışmaktadır.

3.2.2. Anket Soruların Frekans Analizleri

Anket sorularına verilen cevaplar 1: hiç katılmıyorum, 2:Katılmıyorum, 3: kararsızım, 4: katılıyorum, 5:tamamen katılıyorum şeklinde kodlanmıştır. Aşağıda sorulara verilen cevapların dağılımları toplu halde tablo 3.7' de belirtilmektedir.

“Kendimi işletmenin bir parçası olarak hissediyorum.” Sorusunun ortalama değerinin 4.08 olması anket katılımcılarının bu soruya genellikle katılıyorum şeklinde cevap verdiğini göstermektedir. Söz konusu sorunun frekans analizlerine baktığımızda 50 kişinin tamamen katılıyorum, 42 kişinin ise katılıyorum yanıtını verdikleri görülmektedir.

“İşletme ile ilgili olumlu düşüncelere sahibim.” Sorusuna genellikle katılıyorum cevabı verilmiştir. Frekans değerlerine baktığımızda ise; anket katılımcılarının %38.4'ünün tamamen katılıyorum yanıtını verdiklerini, %35.2'ininde katılıyorum yanıtını verdikleri görülmektedir.

“İşletmenin bir çalışanı olmaktan gurur duymaktayım.” Sorusunun ortalama değerinin 3.83 olması katılımcıların genellikle kararsızım yanıtını verdiklerini göstermektedir. Söz konusu sorunun frekans analizlerine baktığımızda hiç katılmıyorum diyen 1, katılmıyorum diyen 14, kararsızım yanıtını veren 30, katılıyorum yanıtını veren 39, tamamen katılıyorum yanıtını veren 40 kişinin bulunduğu görülmektedir.

“İşletmenin imajını düşündüğüm için işlerimi daha dikkatli yaparım.” Sorusunun ortalamasının yine 5’e yakın olması katılımcıların genellikle katılıyorum veya tamamen katılıyorum yanıtını verdiklerini göstermektedir. Frekans analizlerine baktığımızda, katılımcıların %35.2’sinin katılıyorum, %33.6’sının ise tamamen katılıyorum yanıtını verdikleri gözlemlenmektedir.

“İşletmenin hedeflerine ulaşabilmesi için canla başla çalışırım.” Sorusunun ortalama değerinin 4.25 olması diğer sorularla benzer sonuçların elde edildiğini göstermektedir. Nitekim bu soruya 42 kişinin tamamen katılıyorum, 45 kişinin ise katılıyorum yanıtını verdikleri görülmektedir.

“Çalışanların bir kısmı ile sosyal ilişki içerisindeyim.” Sorusunun ortalama değerinin 4’e yakın olması (3.89), kararsızım ve katılıyorum yanıtını veren kişilerin çoğunlukta olduğunu göstermektedir. Nitekim bu soruya kararsızım yanıtını veren 23, katılıyorum yanıtını veren 40, tamamen katılıyorum yanıtını veren 38 kişi bulunmaktadır.

“Çalışanların bir kısmını daha yakından tanıyorum.” Sorusuna yukarıdaki sorunun yanıtıyla benzer olarak, tamamen katılıyorum yanıtını veren 30, katılıyorum yanıtını veren 30, kararsızım yanıtını veren 33 kişi bulunmaktadır.

“Çalışanların çoğuyla hem görüşüp hem haberleşirim.” sorusuna kararsızım yanıtını veren 40, katılıyorum yanıtını veren 25, tamamen katılıyorum yanıtını veren 35 kişinin olduğu gözlemlenmiştir.

“Çalışanlar arasındaki paylaşımlar konusunda ilgilenmiyorum.” Sorusu ise olumsuzluk içermektedir. Yani, hiç katılmıyorum yanıtını veren kişilerin diğer çalışanlarla daha fazla sosyal ilişki içerisinde olduğu beklenmektedir. Frekans analizlerinde ise diğer sorulara verilen cevapların aksine, hiç katılmıyorum yanıtını verenlerin nispeten daha çok olduğu görülmektedir. Bu soruya hiç katılmıyorum yanıtını veren, 8, katılmıyorum yanıtını veren 16, kararsızım yanıtını veren 38,

katılıyorum yanıtını veren 33, tamamen katılıyorum yanıtını veren 30 kişinin bulunduğu gözlemlenmektedir.

Çalışanların birbirleriyle olan sosyal ilişkilerinin nispeten kuvvetli olduğu sonucuna ulaşılabilir.

“Çalışanlar birbirlerine verdikleri sözleri tutarlar.” Ortalama değerinin 3.47 olması katılımcıların çoğunluğunun kararsızım yanıtını verdiklerini düşündürmektedir. Frekans analizlerine baktığımızda ise kararsızım yanıtını verenlerin 33, katılıyorum yanıtını verenlerin 41, tamamen katılıyorum yanıtını verenlerin ise 36 kişi olduğu görülmektedir.

“Çalışanlar tutarlı davranışlar sergilerken kasdi davranışlar yapmazlar.” Ortalama değerinin 3.49 olması bu soruya da katılımcıların genellikle kararsızım yanıtını verdiklerini belirtmektedir. Frekans analizlerine göre; kararsızım yanıtını veren 24, katılıyorum yanıtını veren 50, tamamen katılıyorum yanıtını veren 39 kişi olduğu görülmektedir.

“Çalışanlar hem iş hem de iş dışında birbirlerine samimidirler.” Ortalama değerinin 4’e yakın olması bu soruya çoğunlukla katılıyorum yanıtı verildiğini düşündürmektedir. Frekans analizlerine göre; kararsızım yanıtını verenler 25 kişi iken katılıyorum yanıtını veren 46, tamamen katılıyorum yanıtını verenler de 38 kişidir.

“Çalışanlar ortak değerlere inandıklarında, çalışma arkadaşlarına yardım etmek onlara keyif verir.” Benzer şekilde bu soruya da katılıyorum (52 kişi) ve tamamen katılıyorum (31 kişi) yanıtını verenler çoğunluktadır.

“İşletmedeki çalışanlar, diğer çalışanlara yardım etmenin doğru olduğunu düşündükleri için, bana yardımcı olurlar.”, “İş arkadaşlarım onlarla olan ilişkilerimde dürüst olduğuma inanırlar.”, “Bilgi ve becerilerimden dolayı iş arkadaşlarım bana güvenirler.”, “İşimle ilgili bilgimi paylaşmam diğer çalışanlarla aramdaki bağı kuvvetlendirir.”, “Çalışan arkadaşlarıma yardım etmek kendimi iyi hissettirir.”, “İş yerimde diğer çalışanlara yardım etme konusunda istekliyimdir.” Sorularına verilen yanıtlarda katılıyorum ve tamamen katılıyorum yanıtını verenler çoğunluğu oluşturmaktadır.

“Çalışanlar işte ortak dil ve terimler kullanırlar.” Sorusuna 43 kişi katılıyorum, 59 kişinin ise tamamen katılıyorum yanıtını verdiği görülmektedir.

“Çalışanlar görüşme esnasında herkesin bildiği kalıpları kullanırlar.” Sorusuna ise 56 kişi katılıyorum, 43 kişi tamamen katılıyorum yanıtını vermiştir.

“Çalışanlar yazı ve mesajlarını gönderirken anlaşılabilir olmasına dikkat ederler.” Sorusuna ise 53 kişi katılıyorum, 46 kişi tamamen katılıyorum, 17 kişi kararsızım, 9 kişi katılmıyorum, 4 kişi katılıyorum yanıtını vermiştir.

“Bilgi paylaşımlarım beni daha iyi tanımlarken ortaklaşa iş yapmamıza vesile olur.” Sorusuna ise tamamen katılıyorum diyen 54 kişi, katılıyorum diyen 45 kişi, kararsızım diyen 14 kişi, katılmıyorum diyen 10 kişi, hiç katılmıyorum diyen 2 kişi bulunmaktadır.

“İşimle ilgili bilgi paylaşımlarım iş süreçleri kolaylaştırırken sorunları çözmeye yardımcı olur.” Sorusuna ise 41 kişi katılıyorum, 57 kişi tamamen katılıyorum yanıtını vermiştir.

“İşimle ilgili bilgi paylaşımlarım iş fırsatları yaratırken üretkenliği artırır.” Katılıyorum yanıtını veren 35 kişi bulunmakla birlikte, 50 kişi de tamamen katılıyorum yanıtını vermiştir.

“Çalışanlar işletme vizyonuna bağlı ve mesleki sorunları çözme odaklıdır.” Katılımcıların çoğunluğu katılıyorum ve tamamen katılıyorum yanıtını vermişlerdir. Katılmıyorum yanıtını veren 9, kararsızım yanıtını veren 28, katılıyorum yanıtını veren 31, tamamen katılıyorum yanıtı veren 53 kişi bulunmaktadır.

“Çalışanlar paylaşımlarıyla işleri kolaylaştırmada öğrenmelerini kolaylaştırır.” Bu soruya da benzer olarak çoğunluk katılıyorum (31 kişi) ve tamamen katılıyorum (56 kişi) yanıtında bulunmaktadır.

“İş arkadaşlarımla işletme maliyetlerinin azaltılması için organizasyonel çalışırım.” Sorusuna tamamen katılıyorum yanıtını veren 42 kişi, katılıyorum yanıtını veren 29 kişi, kararsızım yanıtını veren 29 kişi katılmıyorum yanıtını veren 17 kişi, hiç katılmıyorum yanıtını veren 8 kişi bulunmaktadır.

“İşletmenin karı için organize çalışırım.” Sorusuna benzer olarak 65 kişi tamamen katılıyorum, 35 kişi katılıyorum yanıtını vermiştir.

“İşlerin erken bitmesi için organize çalışırım.” Sorusuna tamamen katılıyorum yanıtında bulunan 67 kişi, katılıyorum yanıtında bulunan 31 kişi vardır.

“Çalışma arkadaşımın rekabet halinde çalışmamız işleri daha çabuk bitirir.” Sorusuna tamamen katılıyorum yanıtını veren 70 kişi, katılıyorum yanıtını veren 29 kişi bulunmaktadır.

“Müşteri memnuniyetinin artması için işlerimi daha titiz yaparım.” Sorusuna çoğunluk katılıyorum (34 kişi) ve tamamen katılıyorum (69 kişi) yanıtını vermiştir.

Çalışanlara bağlı maliyetleri ölçmek amacıyla ele alınan sorulara verilen yanıtların ortalama değerlerinin 4 ve üstü olması katılımcıların çoğunlukla katılıyorum veya tamamen katılıyorum yanıtında bulduklarını göstermektedir. Böylece, çalışanların işletme maliyetlerini azaltma yönünde eylemde buldukları sonucu elde edilebilir.

Tablo 3.7: Anket Sorularının Frekans Analizleri

Sorular	Hiç katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen katılıyorum	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Kendimi işletmenin bir parçası olarak hissediyorum.	1	0.8	5	4	27	21.6	42	33.6	50	40
İşletme ile ilgili olumlu düşüncelere sahibim.			4	3.2	28	22.4	44	35.2	48	38.4
İşletmenin bir çalışanı olmaktan gurur duymaktayım.	1	0.8	14	11.2	30	24	39	31.2	40	32
İşletmenin imajını düşündüğüm için işlerimi daha dikkatli yaparım.	4	3.2	9	7.2	26	20.8	44	35.2	42	33.6
İşletmenin hedeflerine ulaşabilmesi için canla başla çalışırım.	3	2.4	12	9.6	23	18.4	45	36	42	33.6
Çalışanların bir kısmı ile sosyal ilişki içerisindeyim.	5	4	19	15.2	23	18.4	40	32	38	30.4
Çalışanların bir kısmını daha yakından tanıyorum.	10	8	21	16.8	33	26.4	30	24	30	24
Çalışanların çoğuyla hem görüşüp hem haberleşirim.	11	8.8	14	11.2	40	32	25	20	35	28
Çalışanlar arasındaki paylaşımlar konusunda ilgilenmiyorum	8	6.4	16	12.8	38	30.4	33	26.4	30	24
Çalışanlar birbirlerine verdikleri sözleri tutarlar.	6	4.8	9	7.2	33	26.4	41	32.8	36	28.8

Tablo 3.7: (devam) Anket Sorularının Frekans Analizleri

Çalışanlar tutarlı davranışlar sergilerken kasdi davranışlar yapmazlar.	3	2.4	9	7.2	24	19.2	50	40	39	31.2
Çalışanlar hem iş hem de iş dışında birbirlerine samimidirler.	5	4	11	8.8	25	20	46	36.8	38	30.4
Çalışanlar ortak değerlere inandıklarında, çalışma arkadaşlarına yardım etmek onlara keyif verir.	4	3.2	11	8.8	26	20.8	52	41.6	31	24.8
İşletmedeki çalışanlar, diğer çalışanlara yardım etmenin doğru olduğunu düşündükleri için, bana yardımcı olurlar.			5	4	19	15.2	47	37.6	54	43.2
İş arkadaşlarım onlarla olan ilişkilerimde dürüst olduğuma inanırlar.			6	4.8	22	17.6	50	40	46	36.8
Bilgi ve becerilerimden dolayı iş arkadaşlarım bana güvenirler.	3	2.4	5	4	28	22.4	47	37.6	42	33.6
İşimle ilgili bilgimi paylaşmam diğer çalışanlarla aramdaki bağı kuvvetlendirir.	3	2.4	9	7.2	18	14.4	48	38.4	47	37.6
Çalışan arkadaşlarıma yardım etmek kendimi iyi hissettirir.			7	5.6	11	8.8	37	29.6	70	56

Tablo 3.7: (devam) Anket Sorularının Frekans Analizleri

İş yerimde diğer çalışanlara yardım etme konusunda istekliyimdir.			6	4.8	11	8.8	34	27.2	74	59.2
Bana verilen işlerin en iyisini yapmak için kurs ve seminerlere katılıyorum.	1	0.8	7	5.6	17	13.6	48	38.4	52	41.6
Çalışanlar işte ortak dil ve terimler kullanırlar.	1	0.8	8	6.4	14	11.2	43	34.4	59	47.2
Çalışanlar görüşme esnasında herkesin bildiği kalıpları kullanırlar.	1	0.8	8	6.4	17	13.6	56	44.8	43	34.4
Çalışanlar yazı ve mesajlarını gönderirken anlaşılabilir olmasına dikkat ederler.			9	7.2	17	13.6	53	42.4	46	36.8
Bilgi paylaşımlarım beni daha iyi tanımlarken ortaklaşa iş yapmamıza vesile olur.	2	1.6	10	8	14	11.2	45	36	54	43.2
İşimle ilgili bilgi paylaşımlarım iş süreçleri kolaylaştırırken sorunları çözmeye yardımcı olur.	2	1.6	11	8.8	14	11.2	41	32.8	57	45.6
İşimle ilgili bilgi paylaşımlarım iş fırsatları yaratırken üretkenliği artırır.	3	2.4	8	6.4	29	23.2	35	28	50	40

Tablo 3.7: (devam) Anket Sorularının Frekans Analizleri

Çalışanlar işletme vizyonuna bağlı ve mesleki sorunları çözme odaklıdır.	4	3.2	9	7.2	28	22.4	31	24.8	53	42.4
Çalışanlar paylaşımlarıyla işleri kolaylaştırmada öğrenmelerini kolaylaştırır.	4	3.2	8	6.4	26	20.8	31	24.8	56	44.8
İş arkadaşlarımla işletme maliyetlerinin azaltılması için organizasyonel çalışırım.	8	6.4	17	13.6	29	23.2	29	23.2	42	33.6
İşletmenin karı için organize çalışırım.	3	2.4	4	3.2	18	14.4	35	28	65	52
İşlerin erken bitmesi için organize çalışırım.	2	1.6	5	4	20	16	31	24.8	67	53.6
Çalışma arkadaşımınla rekabet halinde çalışmamız işleri daha çabuk bitirir.	2	1.6	8	6.4	16	12.8	29	23.2	70	56
Müşteri memnuniyetinin artması için işlerimi daha titiz yaparım.	2	1.6	4	3.2	16	12.8	34	27.2	69	55.2
Yaptığım ürünlere ek maliyet getirmemek için daha titiz davranırım.	2	1.6	8	6.4	16	12.8	29	23.2	69	55.2
Bana verilen işletme malzemelerini kullanırken hasar görmemesi için kendi malım gibi görürüm.	23	18.4	18	14.4	26	20.8	21	16.8	36	28.8

Tablo 3.7: (devam) Anket Sorularının Frekans Analizleri

Bir siparişin yetişmesi için zaman ve mekan önemli değildir.	56	44.8	17	13.6	12	9.6	18	14.4	22	17.6
Bana verilen işlerde en az fire için daha mantıklı davranırım.			5	4	19	15.2	40	32	61	48.8
İşletme maliyetleri için enerji kaynaklarını en iyi şekilde kullanmaya özen gösteririm.	1	0.8	6	4.8	16	12.8	37	29.6	65	52
Ürün geliştirmede maliyet tahminlerimin nihai doğruluğu konusunda yöneticimden geri bildirim alıyorum.	3	2.4	6	4.8	19	15.2	40	32	57	45.6
Ürünlerin maliyetini tahmin ederken ömür devri boyunca diğer işlevleri yerine getiriyorum.	2	1.6	6	4.8	23	18.4	36	28.8	58	46.4

3.2.3. Faktör Analizi

Faktör analizi, herhangi veri matrisinin temelini belirleyen yapıyı betimlemeyi amaç edinen ve temel işlevleri hariç birçok çok değişkenli istatistiksel yöntemin gerçekleştirilmesinde önemli rolü olan çok değişkenli bütünün genel adıdır. Faktör analizi genel olarak, aralarında bağ bulunan p sayıdaki değişkenle bildirilen bir yapıyı kendi içlerinde ilişkili; ancak aralarında bağ olmayan daha az miktardaki yeni değişkenle açıklamaya yarayan bir yöntemler bütünüdür. Faktör analizi kısaca; yorumlanması güç birbirleriyle bağları olan çok sayıdaki değişkenden en az bilgi kaybı

ile bağımsız, kavramsal olarak anlamlı az sayıda yeni değişkenler ortaya çıkarmayı amaç edinen çok değişkenli yöntemler bütünüdür (Alpar, 2017: 245).

Faktör analizinde, boyutların ve boyutlarda bulunan parametrelerin saptanmasına yardımcı olacak faktör yükleri matrisine ulaşmak amaç edilir. Faktör yükleri; parametrelerin ilgili faktör ile ilişkisini tanımlayan korelasyon katsayısıdır. Söz konusu matriste bir faktör üzerinde bulunan katsayıların (yüklerin) yüksek olduğu değişkenler kümesinin bir yapıyı oluşturduğu düşünülür (Alpar, 2017: 251).

Elde edilen ilk faktör sonucu bazen yorumlanabilir nitelikte olmayabilir. Bu yüzden faktörler döndürülerek (faktörlerin referans eksenleri başka bir pozisyona sahip olana kadar döndürülerek) daha yoruma açık bir konuma gelebilir. Bu süreç faktör döndürme olarak tanımlanır. Varimax, quartimax, equimax, oblimin, promax olmak üzere yaygın olarak kullanılan 5 farklı faktör döndürme yöntemi bulunmaktadır. Oblimin döndürme yönteminde; faktörler arasındaki korelasyonun derecesini denetlemek için başvurulan bir değişken ile basit yapıya ulaşmak hedeflenir. En uygun parametre değerinin -0.5'ten küçük, 0,5'ten büyük olması hedeflenir. Literatürde aralarında bir korelasyon beklenen değişkenler için kullanılan oblimin yöntemi sıklıkla kullanılmaktadır (Alpar, 2017: 272-274). Çalışmada da oblimin yöntemine başvurulmuştur.

Veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu tespit etmek amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi ile Barlett Küresellik (Sphericity) testine başvurulur. KMO testi ile örneğin birim sayısının büyüklüğünün uygunluğu test edilir. Başka bir ifade ile, veri setinin faktör analizi için uygunluğu test edilir. KMO testi sonucunda elde edilen sonucun 0.50'den büyük olması veri setinin faktör analizi için uygunluğunu belirtir. Barlett testi ise kısmi korelasyona dayanmakta, parametreler arasında ilişki olup olmadığını, yani veri matrisinin uygunluğunu inceleyen bir testtir. Bu test ile verilerin çok değişkenli normal dağılan bir veri setinden alınıp alınmadığına bakılır. Elde edilen X^2 test istatistiğine ait p değeri 0.05'ten küçük ise veriler çoklu normal dağılımlı veri setinden gelmektedir ve analiz için uygundur (Astar ve Güriş, 2015: 416).

3.2.3.1. Çalışmada Kullanılan Faktörler

Çalışmada kullanılan faktörleri sayılarını ve bu faktörleri oluşturan soruları tespit etmek amacıyla SPSS 18 istatistik programı yardımıyla faktör analizi yapılmıştır. Ankette faktörleri belirlemek amacıyla katılımcılara toplam 40 soru sorulmuştur. Fakat yapılan faktör analizi sonucunda faktör yükleri 0.50'den küçük olan sorular çıkarılarak analize devam edilmiştir. Faktör analizi sonucunda 7, 14, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22 ve 23. Sorular çıkarılmıştır. Bu sorular sırasıyla şunlardır: “Çalışanların bir kısmını daha yakından tanıyorum.”, “İşletmedeki çalışanlar, diğer çalışanlara yardım etmenin doğru olduğunu düşündükleri için, bana yardımcı olurlar” “ Bilgi ve becerilerimden dolayı iş arkadaşlarım bana güvenirlir.” “İşimle ilgili bilgimi paylaşmam diğer çalışanlarla aramdaki bağı kuvvetlendirir.” “Çalışan arkadaşlarıma yardım etmek kendimi iyi hissettirir.” “İş yerimde diğer çalışanlara yardım etme konusunda istekliyimdir.” “Bana verilen işlerin en iyisini yapmak için kurs ve seminerlere katılırım.” “Çalışanlar işte ortak dil ve terimler kullanırlar.” “Çalışanlar görüşme esnasında herkesin bildiği kalıpları kullanırlar.” “Çalışanlar yazı ve mesajlarını gönderirken anlaşılabilir olmasına dikkat ederler.” Kalan 30 soru ile 8 faktör belirlenmiştir. Bu faktörler şu şekilde adlandırılmaktadır. “Bilgi Paylaşımı”, Sosyal Sermaye”, “İşlerin Kalitesi”, “Çalışanların İşletmeye Bağlılığı”, “Süreye Bağlı Zaman Kayıpları”, “Maliyet”, “Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi” ve “Sosyal İlişkiler”. Faktörleri oluşturan sorular ve bu soruların faktör yükleri Tablo 3.8’de ayrıntılı olarak gösterilmektedir.

Tablo 3.8: Faktör Yükleri

Bilgi Paylaşımı	
SORULAR	FAKTÖR YÜKÜ
Bilgi paylaşımlarım beni daha iyi tanımlarken ortaklaşa iş yapmamıza vesile olur.	0.775
İşimle ilgili bilgi paylaşımlarım iş süreçleri kolaylaştırırken sorunları çözmeye yardımcı olur.	0.704
İşletmenin karı için organize çalışırım.	0.818
İşlerin erken bitmesi için organize çalışırım.	0.862
Çalışma arkadaşımın rekabet halinde çalışmamız işleri daha çabuk bitirir.	0.841
Müşteri memnuniyetinin artması için işlerimi daha titiz yaparım.	0.858
Yaptığım ürünlere ek maliyet getirmemek için daha titiz davranırım.	0.821
Bana verilen işlerde en az fire için daha mantıklı davranırım.	0.717
İşletme maliyetleri için enerji kaynaklarını en iyi şekilde kullanmaya özen gösteririm.	0.719
Sosyal Sermaye	
SORULAR	FAKTÖR YÜKÜ
Çalışanlar tutarlı davranışlar sergilerken kasdi davranışlar yapmazlar.	0.867
Çalışanlar hem iş hem de iş dışında birbirlerine samimidirler.	0.878
Çalışanlar ortak değerlere inandıklarında, çalışma arkadaşlarına yardım etmek onlara keyif verir.	0.902
İş arkadaşlarım onlarla olan ilişkilerimde dürüst olduğuma inanırlar.	0.554
İşlerin Kalitesi	
SORULAR	FAKTÖR YÜKÜ
İşletmenin imajını düşündüğüm için işlerimi daha dikkatli yaparım.	0.895
İşletmenin hedeflerine ulaşabilmesi için canla başla çalışırım.	0.949
Çalışanların bir kısmı ile sosyal ilişki içerisindeyim.	0.896
Çalışanlar birbirlerine verdikleri sözleri tutarlar.	0.749
Çalışanların İşletmeye Bağlılığı	
SORULAR	FAKTÖR YÜKÜ
Kendimi işletmenin bir parçası olarak hissediyorum.	0.921
İşletme ile ilgili olumlu düşüncelere sahibim.	0.909
İşletmenin bir çalışanı olmaktan gurur duymaktayım.	0.872
Süreye Bağlı Zaman Kayıpları	
SORULAR	FAKTÖR YÜKÜ
Bana verilen işletme malzemelerini kullanırken hasar görmemesi için kendi malım gibi görürüm.	0.811
Bir siparişin yetişmesi için zaman ve mekan önemli değildir.	0.872
Maliyet	

Tablo 3.8: (devam) Faktör Yükleri

SORULAR	FAKTÖR YÜKÜ
Ürün geliştirmede maliyet tahminlerimin nihai doğruluğu konusunda yöneticimden geri bildirim alıyorum.	-0.779
Ürünlerin maliyetini tahmin ederken ömür devri boyunca diğer işlevleri yerine getiriyorum.	-0.789
Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi	
SORULAR	FAKTÖR YÜKÜ
İşimle ilgili bilgi paylaşımlarım iş fırsatları yaratırken üretkenliği artırır.	0.712
Çalışanlar işletme vizyonuna bağlı ve mesleki sorunları çözme odaklıdır.	0.785
Çalışanlar paylaşımlarıyla işleri kolaylaştırmada öğrenmelerini kolaylaştırır.	0.787
İş arkadaşlarımla işletme maliyetlerinin azaltılması için organizasyonel çalışırım.	0.817
Sosyal İlişkiler	
SORU	FAKTÖR YÜKÜ
Çalışanların çoğuyla hem görüşüp hem haberleşirim.	0.919
Çalışanlar arasındaki paylaşımlar konusunda ilgilenmiyorum	0.808

Tablo 3.9: KMO ve Bartlett Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy	0.867	
Bartlett Küresellik Testi	Approx. Chi-Square	4397.364
	df	435
	Sig.	.000

Elde edilen KMO değerinin 0.50'den oldukça büyük olması ($0.867 > 0.50$) çalışmada örnek hacminin oldukça büyük olduğunu göstermektedir. Bartlett Küresellik test sonucu elde edilen p değerinin 0.5'ten küçük olması verilerin çoklu normal dağılımlı ana kütlede geldiğini göstermektedir (Tablo 3.9).

3.2.4. Korelasyon Analizi

Korelasyon ile birlikte değişen iki veya daha fazla değişken arasındaki bağ incelenir. Pearson katsayısı olarak da bilinen korelasyon katsayısı iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve kuvvetini belirlemeye yardımcı olur (Astar ve Güriş, 2015: 287).

Tablo 3.10’de elde edilen 8 faktörün kendi aralarındaki pearson korelasyon katsayıları verilmiştir. Tablonun daha açıklayıcı olması amacıyla her bir faktör sayı ile kodlanmıştır. İlk sütunda faktörlerin yanında parantez içerisinde yer alan sayı ile her bir faktör kodlanmıştır ve faktörleri belirten kodlar ilk satırda gösterilmiştir.

Tablo 3.10’ye göre faktörlerin çoğunluğunun kendi aralarında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Ancak süreye bağlı zaman kayıpları ile sosyal sermaye, işlerin kalitesi, çalışanların işletmeye bağlılığı, sosyal ilişkiler arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Aralarında %1 düzeyinde anlamlı en yüksek ilişki bulunan faktörlerin bilgi paylaşımı ile çalışanların kısa sürede iş kavrayabilmesi faktörleridir (0.783). Böylece çalışanlar arasında bilgi paylaşımı arttıkça yeni çalışanların kısa sürede iş kavrayabilme olanağı hızla artmaktadır. Bunun yanında sosyal ilişkiler ile sosyal sermaye arasında da nispeten kuvvetli bir bağ olduğu görülmektedir (0.605).

Tablo 3.10: Faktörler Arasındaki Korelasyon

	Bilgi Paylaşımı	Sosyal Sermaye	İşlerin Kalitesi	Çalışanların İşletmeye Bağlılığı	Süreye Bağlı Zaman Kayıpları	Maliyet	Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi	Sosyal İlişkiler
Bilgi Paylaşımı (1)	1	0.572**	0.493**	0.487**	0.264**	0.584**	0.783**	0.568**
Sosyal Sermaye (2)	0.572**	1	0.423**	0.350**	-0.006	0.422**	0.542**	0.605**
İşlerin Kalitesi (3)	0.493**	0.423**	1	0.281**	0.041	0.447**	0.358**	0.332**
Çalışanların İşletmeye Bağlılığı (4)	0.487**	0.350**	0.281**	1	0.090	0.465**	0.372**	0.254**
Süreye Bağlı Zaman Kayıpları (5)	0.264**	-0.006	0.041	0.090	1	0.185*	0.227*	0.070
Maliyet (6)	0.582**	0.422**	0.447**	0.465**	0.185*	1	0.481**	0.422**
Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi (7)	0.783**	0.542**	0.358**	0.372**	0.227*	0.481**	1	0.546**
Sosyal İlişkiler (8)	0.568**	0.605**	0.332**	0.254**	0.070	0.422**	0.546**	1

* : %5 düzeyinde anlamlı

** : %1 düzeyinde anlamlı

3.2.3.1. Sosyal İlişkiler İle İşlerin Kalitesi Arasındaki İlişki

Çalışanların birbirleriyle olan sosyal ilişkileri ile yapılan işlerin kalitesi arasında %1 seviyesinde istatistiki açıdan anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Pearson correlation katsayısına göre; Çalışanların birbirleriyle olan sosyal ilişkileri ile yapılan işlerin kalitesi arasında % 33 oranında bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu durumda çalışanlar arasında sosyal ilişki arttıkça yapılan işlerin kalitesi de artacaktır. Böyle birinci hipotezimiz kabul edilmiştir.

Tablo 3.11: Sosyal İlişkiler İle İşlerin Kalitesi Arasındaki Korelasyon Sonuçları

		Sosyal İlişkiler	İşlerin Kalitesi
Sosyal İlişkiler	Pearson Correlation	1	0.332
	Anlamlılık Değeri(Sig.)		0.000
	Sayı	125	125
İşlerin Kalitesi	Pearson Correlation	0.332	1
	Anlamlılık Değeri(Sig.)	0.000	
	Sayı	125	125

3.2.3.2. Çalışanların İşletmeye Bağlılığı İle Süreye Bağlı Zaman Kayıpları Arasındaki İlişki

Çalışanların işletmeye bağlılığı ile süreye bağlı zaman kayıpları arasında istatistiki açıdan bir ilişkinin olmadığı saptanmıştır. Pearson correlation katsayısına göre; Çalışanların işletmeye bağlılığı ile süreye bağlı zaman kayıpları arasında % 09'luk bir ilişki olmasına karşılık bu bağ istatistiki açıdan önemli bulunamamıştır.

Tablo 3.12: Çalışanların İşletmeye Bağlılığı İle Süreye Bağlı Zaman Kayıpları Arasındaki Korelasyon Sonuçları

		Çalışanların İşletmeye Bağlılığı	Süreye Bağlı Zaman Kayıpları
Çalışanların İşletmeye Bağlılığı	Pearson Correlation	1	0.090
	Anlamlılık Değeri(Sig.)		0.318
	Sayı	125	125
Süreye Bağlı Zaman Kayıpları	Pearson Correlation	0.090	1
	Anlamlılık Değeri(Sig.)	0.318	
	Sayı	125	125

3.2.3.3. Sosyal Sermaye İle Maliyet Arasındaki İlişki

Pearson correlation katsayısına göre; sosyal sermaye ile çalışanlara bağlı maliyet arasında %42 düzeyinde bir ilişki vardır. Arasındaki ilişki istatistiki açıdan %1 düzeyinde anlamlı olmakla birlikte pozitif yöndedir. Bu durumda, işletmenin sosyal sermayesi arttıkça çalışanların maliyetleri azaltma yönündeki davranışları da artacaktır. Böylece 3. Hipotezimiz olan çalışanlarda sosyal sermayenin kuvvetli olması istekli çalışmalardan dolayı işletmelerde kişilere bağlı maliyetleri azaltmaktadır hipotezi kanıtlanmıştır.

Tablo 3.13: Sosyal Sermaye İle Maliyet Arasındaki Korelasyon Sonuçları

		Sosyal Sermaye	Maliyet
Sosyal Sermaye	Pearson Correlation	1	0.422
	Anlamlılık Değeri(Sig.)		0.000
	Sayı	125	125
Maliyet	Pearson Correlation	0.422	1
	Anlamlılık Değeri(Sig.)	0.000	
	Sayı	125	125

3.2.3.4. Bilgi Paylaşımı İle Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi Arasındaki İlişki

Person correlation katsayısına göre bilgi paylaşımı ile çalışanların kısa sürede iş kavrayabilmesi arasındaki korelasyon katsayısı 0.783'tür. Bu ilişki istatistiki açıdan %1 düzeyinde anlamlı olmakla birlikte pozitif yöndedir. Bu durumda çalışanlar arasındaki bilgi paylaşımı arttıkça yeni çalışanlarda daha kısa sürede iş kavrayacaktır. Böylece son hipotezimiz olan işletme çalışanlarının bilgi paylaşımları yeni çalışanları olumlu yönde etkilerken daha kısa sürede iş kavranmaktadır. Hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 3.14: Bilgi Paylaşımı İle Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi Arasındaki Korelasyon Sonuçları

		Bilgi Paylaşımı	Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi
Bilgi Paylaşımı	Pearson Correlation	1	0.783
	Anlamlılık Değeri(Sig.)		0.000
	Sayı	125	125
Çalışanların Kısa Sürede İş Kavrayabilmesi	Pearson Correlation	0.783	1
	Anlamlılık Değeri(Sig.)	0.000	
	Sayı	125	125

SONUÇ VE ÖNERİLER

Son zamanlarda yapılmış olan araştırmalarda sosyal sermaye kavramı ve ekonomik gelişme üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Ekonomistlerin bu konuyla yükselen ölçüde ve yoğun bir biçimde alakadar olmalarının sebebi gelişme teorilerinin zamanla ekonomik gelişmeye ve devletlerarası gelir düzeyindeki değişikliklerinin sebepleriyle alakalı açıklayamadığı eksiklikleri sosyal sermayenin doldurabileceği beklentisi olmuştur.

Ekonomik büyüme iktisatçıların 18.yüzyıldan günümüze kadar hemen her dönemde en çok üzerinde durduğu en önemli iktisadi kavramlardan biridir. Ekonomik büyüme günümüzde de gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler için küresel rekabet ortamında dikkate alınması gereken en önemli sosyal ve ekonomik konuların başında gelmektedir.

Sosyal sermayenin varlığı ve işletme maliyetleri üstündeki pozitif etkisi, son zamanlarda yapılan araştırmalarda sosyal bilim insanlarının aynı fikirde olduğu bir konu durumuna gelmiştir. İşletme maliyetleri yalnızca insan sermayesi ve fiziki sermaye eksikliğinden değil, ayrıca sosyal sermaye eksikliğinden de kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada sosyal sermayenin işletme maliyetlerine ne şekilde katkıda bulunabileceği incelenmektedir. Sosyal sermaye işletme maliyetlerinde türlü düzeneklerle verimlilik artışı ve maliyeti düşürmeye neden olmaktadır. Ülke ve piyasa arasında tamamlayıcı ve ikame edici roller oynamaktadır.

Sosyal sermaye kavramı esas haliyle bir topluluktaki kişiler arası bağların önemi üzerinde durmaktadır. Güven, sosyal düzgüler ve sosyal ağlar üzerine oluşan sosyal sermaye ekonomik gelişmenin oluşmasında yeni bir aktör olarak çıkmaktadır.

Ekonomik olduğu kadar toplumsal bir kavram olan sosyal sermaye, bürokrasi, yolsuzluk, işgücü, bilgi, kriz, yoksulluk, suç, yatırım ve demokrasi gibi konularla sağlamış olduğu yarar ile ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesinde önemli bir aktör olarak vurgulanmaktadır. Birçok alan ile ilişkili olan sosyal sermaye kavramının açıklanması noktasında herhangi bir uzlaşa yoktur. Benzer şekilde temelinde insan olan bu olgunun ölçülmesi de son derece zor olup, araştırmacıların hemen hepsi bu konuda hemfikir olmaktadır. Ancak, disiplinlerin tümünde sosyal sermaye çalışan

araştırmacıların önemli bir kısmı sosyal sermaye işletme maliyetleri ilişkisinin pozitif bir ilişki içerisinde olduğu sonucuna varmıştı

Sosyal sermayenin değerlendirilmesi ve önemiyle alakalı yapılmış olan birçok araştırma, sosyal sermayesi yüksek toplulukların daha demokratik olduğu ve sivil kültürün bu topluluklarda daha gelişmiş olduğunu göstermiştir. Bir diğer yandan bireyler arası güvensizlikle biçimlenen düşük sosyal sermaye seviyesi de serbest piyasanın gerek gördüğü ekonomik kurumların fazla gelişmemesinden yolsuzluğun yaygınlaşmasına kadar büyük bir bozulmaya neden olmaktadır.

Bu çalışmada işletmelerin sosyal sermaye uygulamalarında işletme maliyetlerine etkisi incelenmiştir. Amacı işletmelerin sosyal sermaye uygulamalarında işletme maliyetlerine etkisini incelemek ve işletmelerin sosyal sermaye uygulamalarını etkileyen faktörleri tespit etmektir. 2018 yılı Kütahya’da imalat sektöründe (125 kişi) faaliyet gösteren işletmede çalışan toplam 125 çalışanın 125 katılımcıdan elde edilen anket verileri analiz edilerek inceleme konusu yapılmıştır.

Bu çalışmada yer alan çalışanların sosyal ilişkileri ile yapılan işlerin kalitesi arasındaki korelasyon analizlerine göre; İşletmelerde sosyal ilişkiler ne kadar kuvvetliyse yapılan işlerin kalitesi yüksek ve maliyet azaltımı da o denli etkili olmaktadır. Bu sonuçlar literatürde korelasyon ilişkilerini ölçmek için kullanılan pearson correlation katsayısıyla elde edilmiştir. Yaptığımız çalışmadaki analizlerde işletmelerde sosyal ilişkiler kuvvetli olduğu sürece yapılan işlerinde o denli kaliteli ve başarılı, zayıf sosyal ilişkilerin olduğu bölümlerde ise iş kalitesi düştüğü gözlemlenmiştir. İşletmelerin maliyetleri minimize etmek istiyorlarsa, sosyal ilişkilere önem vermeli, çalışanlarının sosyal ve iş akdi haklarına azami özen göstermelidirler. Bazı yazarlar tarafından çalışanlarının sosyal ihtiyaçlarına önem veren işletmelerde iş verimliliğinin daha yüksek olacağı savunulmaktadır.

Sosyal sermayenin unsurlarından biri olan aile kavramı öncelikle Türk toplumunda kutsal olarak kabul edilmekte, bireyler çalıştıkları işletmelerde aile ortamını benimsemektedirler. Çünkü aile kurumu bir taraftan sosyal bağlar ile kuralların oluşturulmasında, diğer tarafta bireylerin yaşantılarında ihtiyaç duyacakları sosyal iletişim ağlarını kurabilmelerine katkı sağlamaktadır. OECD raporlarında aile ortamının, hem formel eğitimdeki başarıda hem de sosyal sermayenin geliştirilmesinde pozitif

etkisinin olduğu belirtilmektedir. İşletmelerimizin çalışanlarının çocuklarının daha güvende olabileceği kreş, bakım odası informel ilişkileri arttırıcı gezi ve toplantılar sosyal sermayeyi olumlu yönde etkileyecektir.

Yapılan analiz sonucunda sosyal sermaye uygulamaları ile işletme maliyetleri arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Sosyal sermaye uygulamaları ile işletme maliyetleri arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmasının nedeni; işletmelerde sosyal sermaye uygulamalarının tam oturmuş olması, sosyal sermaye uygulamalarının işletmeler için çok iyi bir uygulama olması olabilir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre işletmeler için sosyal sermaye düzeyinin artırılmasına yönelik yapılan öneriler; kapsayıcı, birleştirici ve bütünleştirici birliktelikler oluşturulmalı, bir araya gelen insanlar sosyal adalet, hukuk ve ahlaki normlar çerçevesinde hareket ederek kayırmacılığı minimize edip, suç oranları seviyesini düşürerek işletme maliyetlerine artı değer sağlamalı. İşletme çalışanlarını bilinçlendirmeli ve uyarmalı. Çünkü işletmelerde sosyal ilişkiler ne kadar kuvvetli ise işlerin kalitesi de o kadar iyi olmaktadır. Ayrıca çalışanların sosyal sermayeye bağlı olarak zaman kayıplarını en aza indirmektedir. Sosyal sermaye işletmelerde yeni çalışanları olumlu etkilerken işletme maliyetlerini olumlu yönde etkilemektedir. İşletmeler sosyal sermayeye bağlı olarak çalışanların işletme maliyetlerine olumlu etki edildiği görülmektedir.

İşletmeler bu önerilerin hayata geçirilmesi ile sosyal sermaye düzeyinin artacağı ve buna paralel olarak işletme maliyetlerin azalacağı düşünülmektedir.

Ayrıca bu çalışmanın gelecekteki sosyal sermaye uygulamaları ve işletme maliyetleri ile ilgili çalışmalara kaynak oluşturması da beklenmektedir. Çünkü uluslararası düzeyde sosyal sermaye uygulamaları ve işletme maliyetleri arasındaki ilişkiyi farklı ülkeler için inceleyen çok fazla çalışma bulunmasına rağmen, Türkiye’de bu konudaki çalışmalar oldukça sınırlıdır.



EKLER

EK 1. Anket Formu

- Değerli katılımcı, aşağıdaki anket formu Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe Yüksek Lisans Programı bünyesinde yürütülen bir tez çalışmasına ışık tutmak amacıyla hazırlanmıştır. Ankette yer alan ifadelerin bilimsel olarak doğru değerlendirilebilmesi ve araştırmayı açıklayabilmesi için tamamının, eksiksiz ve içtenlikle cevaplandırılması gerekmektedir. Bu ankette yer alan herhangi bir kısımda kimliğinizi ortaya çıkaracak işaretlemeler ve sorgular yer almamaktadır. Anket formu sadece bilimsel amaçla değerlendirilecek, görüşleriniz otomatik olarak ortak veri havuzuna gönderileceğinden kimliğiniz ortaya çıkmayacak, başka amaçla, başka kurum veya kişilerin, araştırmacı dışındaki üçüncü şahısların kullanımına verilmeyecektir.

İlginiz ve yardımlarınız için teşekkürler.

Fatmanur SÖYLEMEZ
Dumlupınar Üniversitesi
Muhasebe Yüksek Lisans Öğrencisi

Yrd. Doç. Dr. Metin ÇALIK
Dumlupınar Üniversitesi Öğretim Üyesi
Tez Danışmanı

EK-1 ANKET SORULARI

- 1-Katılımcı Cinsiyeti Bayan Bay
-
- 2-Medeni Durumunuz Evli Bekar
-
- 3-Yaş 20-30 31-40 41-50
 51-60 61 ve üstü
-
- 4-Meslekte Geçen Süreniz 6 ay-3 Yıl 4-7 Yıl 8-15 Yıl
 15-25 Yıl 25+Yıl
-
- 5-Eğitim Durumunuz Orta Öğretim Lise Lisans
 Yüksek Lisans Doktora
6. Şu an çalıştığınız departman:
7. Mesleğiniz :
8. Departmanınızda kaç kişi çalışmaktasınız?
- 1 – 2
 - 3 – 5
 - 6 - 8
 - 9 – 10
 - 11 ve daha üstü
9. Aylık ortalama geliriniz ne kadar?
- 1500-2500 TL
 - 2500-3500 TL
 - 3500-4500 TL
 - 4500 TL ve üzeri

Sayın Katılımcı, aşağıda verilen ifadelere katılma durumuna göre; (1) Hiç Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım (4) Katılıyorum, (5) Tamamen Katılıyorum. Seçenekleri arasından seçerek işaretleyiniz.		(1) Hiç Katılmıyorum	(2) Katılmıyorum	(3) Kararsızım	(4) Katılıyorum	(5) Tamamen Katılıyorum
Çalıştığım işletmede						
1	Kendimi işletmenin bir parçası olarak hissediyorum	1	2	3	4	5
2	İşletme ile ilgili olumlu düşüncelere sahibim	1	2	3	4	5
3	İşletmenin bir çalışanı olmaktan gurur duymaktayım	1	2	3	4	5
4	Çalışanların bir kısmı ile sosyal bir ilişki içerisindeyim.	1	2	3	4	5
5	Çalışanların bir kısmını daha yakından tanıyorum.	1	2	3	4	5
6	Çalışanların çoğuyla hem görüşüp hem de haberleşirim	1	2	3	4	5
7	Çalışanlar arasındaki paylaşımlar konusıyla ilgilenmiyorum.	1	2	3	4	5
8	Çalışanlar birbirlerine verdikleri sözleri tutar.	1	2	3	4	5
9	Çalışanlar tutarlı davranışlar sergilerken kasdi davranışlar yapmazlar	1	2	3	4	5
10	Çalışanlar hem iş hem de iş dışında birbirlerine samimidirler.	1	2	3	4	5
11	Çalışanlar işte ortak dil ve terimler kullanırlar.	1	2	3	4	5
12	Çalışanlar görüşme esnasında herkesin bildiği kalıpları kullanırlar	1	2	3	4	5
13	Çalışanlar yazı ve mesajlarını gönderirken anlaşılabilir olmasına dikkat ederler.	1	2	3	4	5
14	Çalışanlar işletme vizyonuna bağlı ve mesleki sorunları çözmeye odaklıdırlar.	1	2	3	4	5
15	Çalışanlar paylaşımlarıyla işleri kolaylaştırma da öğrenmelerini kolaylaştırırlar	1	2	3	4	5
16	Çalışanlar ortak değerlere inandıklarında, çalışma arkadaşlarına yardım etmek onlara keyif verir.	1	2	3	4	5
17	İşletmedeki çalışanlar, diğer çalışanlara yardım etmenin doğru olduğunu düşündükleri için, bana yardımcı olurlar.	1	2	3	4	5
18	İş arkadaşlarım onlarla olan ilişkilerimde dürüst olduğuma inanırlar.	1	2	3	4	5
19	Bilgi ve becerilerimden dolayı iş arkadaşlarım bana güvenirler	1	2	3	4	5
20	İsimle ilgili bilgimi paylaşmam diğer çalışanlarla aramdaki bağı kuvvetlendirir.	1	2	3	4	5
21	Bilgi paylaşımlarım beni daha iyi tanımlarken ortaklaşa iş yapmamıza vesile olur.	1	2	3	4	5

22	İsimle ilgili bilgi paylaşımlarım iş süreçleri kolaylaştırırken sorunları çözmeye yardımcı olur	1	2	3	4	5
23	İsimle ilgili bilgi paylaşımlarım iş fırsatları yaratırken üretkenliği artırır	1	2	3	4	5
24	Çalışan arkadaşlarıma yardım etmek kendimi iyi hissettirir.	1	2	3	4	5
25	İşyerinde diğer çalışanlara yardım etme konusunda isteklividir.	1	2	3	4	5
26	İş arkadaşlarımla işletme maliyetlerinin azaltılması için organizasyonel çalışırım	1	2	3	4	5
27	İşletmenin karı için organize çalışırım	1	2	3	4	5
28	İşlerin erken bitmesi için organize çalışırım	1	2	3	4	5
29	Çalışma arkadaşlarımla rekabet halinde çalışmamız işleri daha çabuk bitirir.	1	2	3	4	5
30	İşletmenin imajımı düşündüğüm için işlerimi daha dikkatli yaparım	1	2	3	4	5
31	İşletmenin hedeflerine ulaşması için canla başla çalışırım.	1	2	3	4	5
32	Müşteri memnuniyetinin artması için işlerimi daha titiz yaparım.	1	2	3	4	5
33	Yaptığım ürünlere ek maliyet getirmemek için daha dikkatli çalışırım	1	2	3	4	5
34	Bana verilen işletme malzemelerini kullanırken hasar görmemesi için kendi malım gibi görürüm	1	2	3	4	5
35	Bir siparişin yetişmesi için zaman ve mekan önemli değildir.	1	2	3	4	5
36	Bana verilen işlerin en iyisini yapmak için kurs ve seminerlere katılırım	1	2	3	4	5
37	Bana verilen işlerde en az fire için daha mantıklı davranırım	1	2	3	4	5
38	İşletme maliyetleri için enerji kaynaklarını en iyi şekilde kullanmaya özen gösteririm	1	2	3	4	5
39	Ürün geliştirmede maliyet tahminlerimin nihai doğruluğu konusunda yöneticimden geri bildirim alıyorum.	1	2	3	4	5
40	Ürünlerin maliyetlerini tahmin ederken ömür devri boyunca bozunca diğer işlevleri yerine getiriyorum.	1	2	3	4	5

KAYNAKÇA

- ADLER, Paul and Seok-Woo, KWON, (2002), “Social Capital: Prospects For a New Concept”, **Academy of Management Review**, 27, pp. 17– 40.
- AKÇAY, Selçuk, (2003), “Social Capital: A Survey”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, 2, ss. 123-134.
- AKÇAY, Selçuk, (2005), **Sosyal Sermaye ve Kalkınma, İktisadi Kalkınmada Sosyal Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü**, Ed: Muhsin Kar ve Sami Taban, Ekin Yayınevi, Ankara.
- AKÇAY, Yeliz ve Ahmet, M. AKYÜZ, (2014), “Çalışanların Dönüşümcü Lidere Yönelik Sadakatleri ile Çalışanlardaki Empati Davranışının Bu Sadakat Üzerindeki Olası Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma” **Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic**, ss. 157-184.
- ALDRIDGE, Stewart, Halpern, D.; Adam, Frane, FITZPATRICK and Borut, RONCEVIĆ, (2003), “Social Capital: Recent Debates and Research Trends”, **Social Science Information**, 42(2), 155-183.
- ALTAY, Asuman, (2007), “Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi”, **Ege Akademik Bakış**, 7(1), ss. 337-362.
- ATAÇ, Beyhan, (1999), **Maliye Politikası**, Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Yayınları, Eskişehir.
- ATAÇ, Mükerrerem Özgü, (2006), “İktisadi Kalkınma Bakımından Beşeri Sermaye Yatırımları”, Yüksek Lisans Tezi, **Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, İstanbul.
- AYDEMİR, Mehmet Ali, (2011), **Sosyal Sermaye, Topluluk Duygusu ve Sosyal Sermaye Araştırması**, Çizgi Kitabevi, Konya.
- BAKIRTAŞ, Tahsin, (2014), “Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermaye ve Önemi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, **Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Ankara.

- BANKSTON, Carl L. and Min, ZHOU, (2002), "Social Capital as Process: The Meanings and Problems of a Theoretical Metaphor", **Sociological Inquiry**, Sayı: 72 (2), pp. 285-317.
- BARBER, Bernand, (1983), **The Logic and Limits of Trust**, New Brunswick: Rutgers University Press
- BERBER, Metin, (2011), **İktisadi Büyüme ve Kalkınma**, Derya Kitabevi, Trabzon.
- BERRY, Sara, (1993), **No Condition is Permanent: The Social Dynamics of Agrarian Change in Sub-Saharan Africa**, Madison: University of Wisconsin.
- BOURDİEU, Pierre, (1986), "The forms of capital", Richardson, J. G. (Ed.), **Handbook of Theory and Research For The Sociology of Education**, (241-258). New York: Greenwood.
- BOURDİEU, Pierre, (2010), "Sermaye Biçimleri" (Çev. Mehmet M. Şahin), **Sosyal Sermaye: Kuram-Uygulama-Eleştiri** (Der. Mehmet Murat Şahin ve Ahmet Zeki Ünal), Değişim Yayınları, ss. 45-75.
- BUCHEL, Andrew, (2011), "Three Essays on the Concept, Measurement, and Consequences of Social Capital", **A Thesis Doctor of Philosophy**, Epartment of Economics University of Manitoba Winnipeg.
- CALLOIS, Jean Marc and Aubert, FRANCİS, (2007), "Towards Indicators of Social Capital for Regional Development Issues: The Case of French Rural Areas", **Regional Studies: The Journal of the Regional Studies Association**. Vol.41, No:6, pp. 809-821
- COHEN, Don and Laurence, PRUSAK, (2001), **Kavrayamadımız Zenginlik: Kuruluların Sosyal Sermayesi**, Çeviren: Ahmet Kardam, Mess Yayınları, İstanbul.
- COLEMAN, James, (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", **American Journal of Sociology**, C.XCIV, pp. 95-120.
- COLEMAN, James, (1990), **Foundations of Social Theory**, Cambridge: Harvard University Press.

- COLEMAN, James, (2000), **Foundations of Social Theory**, 3. Baskı. Harvard University Press, USA.
- COLLIER, Paul, (1998), “Social Capital and Poverty”, **Social Capital Initiative Working Paper**, World Bank, Washington.
- ÇALIK, Metin, (2014), “Üretim Açısından Ömür Devri Maliyet Modelinin Analizi: Yat ve Gezinti İmalatında Uygulanabilirliğine Yönelik Bir Model Önerisi”, Doktora Tezi, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Kütahya.
- ÇALIŞKAN, Durmuş, (2010), “Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Isparta.
- ÇELEBİ, Fikret, (2011), “Suudi Arabistan ve B.A.E.'nin Enerji Gelirlerinin Sosyal ve Ekonomik Kalkınma Stratejilerine Etkisi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul.
- ÇETİN, Murat, (2006), “Endüstriyel Bölgelerde Sosyal Sermaye ve Güven: Üçüncü İtalya Örneği”, **Ege Akademik Bakış**, Ege Üniversitesi, 6 (1), ss. 74-86
- DEFLİPPİS, James, (2001), “The Myth of Social Capital in Community Development”, **Housing Policy Debate**, 12(4), pp.781-806.
- DİKA, Sandra, (2003), “The Effects of Self Processes and Social Capital on The Educational Outcomes of High School Students”, **Unpublished Doctorate Thesis**, Virginia Polytechnic Institute and State University.
- DOĞAN, Adem, (2010), **Kırsal Kalkınma Yaklaşımlar ve Türkiye Deneyimi**, Palme Yayıncılık, Ankara.
- DOLFSMA, Wilfred and Charlie, DANNREUTHER, (2003), “Subjects and Boundaries: Contesting Social Capital-Based Policies”, **Journal of Economic Issues**, 37.2: pp. 405-413.
- DURLAUF, Steven, (2002), **On the Empirics of Social Capital**, University of Wisconsin, Mimeo: Department of Economics.
- EKİNCİ, Abdurrahman, (2010), **Okullarda Sosyal Sermaye**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

- EKŞİ, Hülya, (2009), “Sosyal Sermaye, Önemi, Üretimi ve Ölçümü Üzerine Bir Alan Araştırması”, Doktora Tezi, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Konya.
- EKŞİOĞLU, Şefika Zeynep, (2012), “Kültürel Sermaye ve Ekonomik Kalkınma Arasındaki İlişkinin Girdi Çıktı Analizi ve Fayda Maliyet Analizi Yöntemleri İle Türkiye İçin Değerlendirilmesi”, Doktora Tezi, **Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, İstanbul.
- ERGİN, Recibe Aslı, (2007), “Sosyal Sermayenin Yöneticiler Bağlamında Ölçülmesine Yönelik Konya Sanayisinde Bir Araştırma”, Yüksek Lisans Tezi, **Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü**, Konya.
- ERSELCAN, Feray, (2009), “Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye”, **C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi**, 35(2), ss. 248-256.
- FİELD, John, (2003), “Social Capital And Lifelong Learning: An Analysis of Survey Data”, **The European Conference on Educational Research’de**, University of Hamburg.
- FİELD, John, (2006), **Sosyal Sermaye**, Çev. Bahar Bilgen ve Bayram Şen, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- FİELD, John, (2008), **Sosyal Sermaye**, (Çevirenler: Bahar Bilgen, Bayram Şen), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- FİNE, Ben and Francis, GREEN, (2000), “Economics, Social Capital and the Colonization of the Social Science”, **Social Capital; Critical Perspectives** (Editör: Stephen Baron, John Field, Tom Schuller). Oxford: Oxford University Press, pp. 78-92.
- FİNE, Ben, (2008), **Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler**, Kars A. (Çev.), Yordam Kitap, İstanbul.
- FOLEY, Michael Foley and Bob, EDWARDS, (1999), “Is it Time to Disinvest in Social Capital?”, **Journal of Public Policy**, 19(2), pp. 141-173.
- FRANKE, Sandra, (2005), “Measurement of Social Capital: Reference Document for Public Policy Research”, **Development and Evaluation**, PRI Project, Canada.

- FUKUYAMA, Francis, (1995), **Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity**, New York, Free Press.
- FUKUYAMA, Francis, (2005), **Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**, (Çev.) Ahmet Buğdaycı, İş Bankası Yayınları, İstanbul.
- GERNİ, Mine, (2013), **İlişkilerin Maddi Yönü Sosyal Sermaye ve Örgütsel Boyutu**, Beta yayınları, Ankara.
- GRANOVETTER, Mark, (1974), **Getting a Job: A Study of Contacts and Careers**, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- GROOTAERT, Christiaan and Van, BASTELAER, (2002), **Understanding and Measuring Social Capital**. New York: Cambridge University Press, West Nyack.
- GROOTAERT, Christiaan, (2010), "Sosyal Sermaye: Kayıp Halka?", **Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştiri**, Der. Mehmet Murat gahin ve Ahmet Zeki Ünal, İstanbul: Değişim Yayınları, ss. 221-264.
- GÜMÜŞ, Sevda, (2004), "Beşeri Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz (1960-2002)", Yayınlanmamış Doktoraz Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- GÜNEL, Derya, (2006), "Beşeri Sermayenin Türkiye'de Bölgelerarası Ekonomik Kalkınma Açısından Önemi: Mankiw- Romer Weil Modeli Üzerine Ampirik Bir Çalışma", Yüksek Lisans Tezi, **Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Muğla.
- HALL, Robert and Charles, JONES, (1999), "Why Do Some Countries Produce So Much More per Worker than others," **Quarterly Journal of Economics**, Vol. 114, pp.83-116.
- HEIDE, Jan and George, JOHN, (1990), "Alliances in Industrial Purchasing: The Determinants of Joint Action in buyer-Supplier Relationships," **Journal of Marketing Research**, 27 (1), pp. 24- 36.

- IHLEN, Oyvind, (2005), “The Power of Social Capital: Adapting Bourdieu to the Study of Public Study of Public Relations”, **Public Relations Review**, 31, pp. 492-496.
- İNCE, Celal, (2014), “Sosyal Sermaye ve Akademik Başarı Arasındaki İlişkinin Sosyolojik Bir Analizi: Şanlıurfa’da Bir Alan Araştırması”, Yüksek Lisans Tezi, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Eskişehir.
- İSMAYILOV, Altay, (2007), “Azgelişmiş Ülkelerin İktisadi Kalkınma Sorunu: Bağımsızlık Sonrası Azerbaycan Ekonomisi Örneği”, Doktora Tezi, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Konya.
- JOHNSON, Jennifer, Julie, HONNOLD and Perry, THRELFALL, (2011), “Impact of Social Capital on Employment and Marriage among Low Oncome Single Mothers”, **Journal of Sociology & Social Welfare**, Volume: 38, Issue: 4, p. 123.
- KAHRAMAN, İsmail ve Semih, SUMMAK, (2016), “Okullarda Sosyal Sermayenin Geliştirilmesine Yönelik Bir Karma Yöntem Çalışması”, **Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 26(4), ss. 482-504.
- KAHRAMAN, K. (2005), “Cumhuriyetin İlk Yıllarından Günümüze Özel Teşebbüs ve Şirketler”, **Çerçeve**, 13 (35), ss. 43-47.
- KANGAL, Nalan, (2013), “Sosyal Sermaye Teorileri ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği”, Yüksek Lisans Tezi, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Konya.
- KAPU, Hüsnü, (2008), “Sosyal Sermaye ve Organizasyonların Öngörü Yeteneğini Geliştirme Gücü”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt: 22, Sayı: 1, ss.259-288.
- KAPU, Hüsnü, Hüseyin, TUTAR ve Deniz, ÖZYAKIŞIR, (2012), **Sivil Toplum, Girişimcilik ve Ekonomik Kalkınma**, Savaş Yayınevi, Ankara.
- KARAÇAY, Habib, (2008), “Sosyo-Ekonomik Kalkınmada Fiziki, Beşeri ve Sosyal Sermaye: Vakıflar Genel Müdürlüğü Örneği”, Yüksek Lisans Tezi, **Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü**, Ankara.

- KARAGÜL, Mehmet ve Selçuk, AKÇAY, (2002), “Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt”, **İktisat, İşletme ve Finans Dergisi İnceleme-Araştırma**, Eylül, ss.82-90
- KARAGÜL, Mehmet ve Süleyman, DÜNDAR, (2006), Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, 12, ss. 61-78.
- KARAKAYALI, Hüseyin ve Dilber, İLKAY, (2010), **Kuramlarda Büyüme ve Kalkınma**, Emek Matbaacılık ve Yayıncılık, Manisa.
- KARAMAN, Elif, (2007), “Beşeri Sermaye ve İktisadi Kalkınma Üzerine Etkileri: Türkiye Üzerine Bir Analiz”, Yüksek Lisans Tezi, **İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Malatya.
- KAYNAK, Muhteşem, (2011), **Kalkınma İktisadı**, Gazi Kitabevi, 4. Baskı, Ankara.
- KELEŞ, Necla, (2011), “Pozitif Psikolojik Sermaye: Tanımı, Bileşenleri ve Örgüt Yönetimine Etkileri”, **Organization ve Yönetim Bilimleri Dergisi**, Cilt 3, Sayı 2, ss. 345.
- KELEŞ, Necla, (2012), **Sosyal Sermaye**, Eğitim Yayınevi, Konya.
- KESKİN, Musa, (2008), “Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, **Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Erzurum.
- KESKİN, Musa, (2011), “Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye”, **Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt: 25, Sayı: 3-4.
- KİM, Seung-Lae, (1990), “Setup-Cost Reduction Models And Synergistic Effects, A Thesis in Management Science”, **The Pennsylvania State University**, The Graduate School Department of Management Science.
- KNACK, Stephen and Philip, KEEFER, (1997), “Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”, **The Quarterly Journal of Economics**, 112, 1251–1288.

- KNACK, Stephen, (2001), "Social Capital, Growth and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence, Ed. by Christian Grootaert ve Thierry Van Bastelaer, **The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment**, Cambridge University Press, United Kingdom, pp.42-82.
- KOSGEB, (2005), **Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü**, Ankara.
- KUTLAR, Aziz ve Fatih, DOĞANOĞLU, (2007), **Kalkınma Sorunu**, Orion Yayınevi, Ankara.
- LEVİN, Andrew and Chien Fu, LİN, (1992), "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite Sample Properties", **University of California Discussion** pp. 92-23, San Diego.
- LEWİN, Peter, (1999), **Capital in Disequilibrium: The Role of Capital in A Changing World**, Routledge.
- LIN, Nan, (1999), "Building a Network Theory of Social Capital", **Connections**, Vol. 22, No.10, pp.28-51
- LIN, Nan, (2001), **Social Capital: A Theory of Social Structure and Action**, Cambridge University Press, Cambridge.
- LODRİK, Sima, (2013), "Ekonomik ve Kültürel Sermaye Sahibi Sınıfın 1980-2000 Arası Tüketim Pratikleri", Yüksek Lisans Tezi, **İstanbul Bilgi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü**, İstanbul.
- MCDONALD, Steve, and Elder, GLEN, (2006), "When does Social Capital matter? No Searching for Jobs Across the Life Course, **Social Forces**, Volume: 85, Issue: 1, pp. 521-549.
- MİSZTAL, Barbara, (1996), **Trust In Modern Societies**, Cambridge: Polity Press.
- NARAYAN, Deepa and Michael, CASSİDY, (2001), "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory", **Current Sociology**, Vol. 49, No. 2, pp. 59-102.
- NARAYAN, Deepa, (2002), "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty in", (edited by S. Ramaswamy). **Social Capital and Economic Development: Well-being in Developing Countries**, Cheltenham, UK: Edward Elgar

- National Statistics, (2001), **Social Capital: A Review of The Literature**, Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistics.
- OECD, (2001), **The Well-Being of Nations: The role of human and social capital**, Paris.
- OYEN, Else, (2002), “Social Capital Formation as a Poverty Reducing Strategy?”, **Social Capital and Poverty Reduction: Which Role for The Civil Society Organizations and The State**, UNESCO.
- ÖĞÜT, Adem ve Cihat, ERBİL, (2009), **Sosyal Sermaye Yönetimi**, Çizgi Kitabevi, Konya.
- ÖZCAN, Burcu, (2011), “Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma”, Doktora Tezi, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, İstanbul.
- ÖZGÜVEN, Ali, (1988), **İktisadi Büyüme, İktisadi Kalkınma, Sosyal Kalkınma, Planlama ve Japon Kalkınması**, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- PALDAM, Martin, (2004), **Trust, Social Capital and Economic Growth: An International Comparison. Forthcoming, Cheltenham: Edward Elgar**, Social Capital, Corruption and Economic Growth: Eastern and Western Europe
- PORTES, Alejandro and Julia, SENSENBRENNER, (1993), "Embeddednes and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", **American Journal of Sociology**, C. XCVIII, pp.13-23.
- PORTES, Alejandro, (1998), “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, **Annual Review of Sociology**, 24, pp. 1-24
- PORTES, Alejandro, (1998), “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, **Annual Review of Sociology**, No. 24, pp. 4.
- PUTNAM, Robert, (1993), **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton**, Princeton University Press.
- PUTNAM, Robert, (1995), “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, **Journal Democracy**, Volume: 6, pp. 65-78.
- PUTNAM, Robert, (2000), **Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community**, New York: Simon and Schuster.

- PUTNAM, Robert, and Goss, Kristin (2002). Introduction, *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Editör: Robert D. Putnam, Oxford University Press, New York.
- ROSEN, Sherwin, (1982), "Authority, Control and the Distribution of Earnings", **Bell Journal of Economics** 13 (2), pp. 311-23.
- SABÍO, Eduardo Abalos, (2002), "Social Capital And Transformative Learning: Linkages And Dynamics in Inter-Organizational Relations Within The Landcare Approach In The Philippines, **Faculty of the Graduate Degree of Doctor of Philosophy School of Cornell University**.
- SANDEFUR, Rebecca, Edward LAUMANN and John HEINZ, (1999), "The Changing Value of Social Capital in an Expanding Social System: Lawyers in the Chicago Bar, 1975 and 1995", **In Corporate Social Capital and Liability**, eds Roger Th. A.J. Leenders and Shaul M. Gabbay. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers.
- SANDER, Thomas and Kathleen, LOWNEY, (2006), "Social Capital Building Toolkit", **Saguaro Seminar: Civic Engagement in America**, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- SCHMID Alan A. and Lindon, J., ROBINSON, (1995), "Applications of Social Capital Theory", **Journal of Agriculture and Applied Economics**, Vol:XXVII, No:1, pp.59-66.
- SCHULLER, Tom, Stephen, BARON and John, FIELD, (2000), "Social Capital: A Review and Critique", **Social Capital: Critical Perspectives**, Ed. By Stephen Baron, John Field, Tom Schuller, Oxford University Press, pp. 1-39.
- SCHULTZ Mark F., (2006), "Fear and Norms and Rock&Roll: What Jambands Can Teach us About Persuading People to Obey Copyright Law", **Berkeley Technology Law Journal**, C: XXI No:2, pp. 653–691.
- SCHULTZ, Theodore, (1984), "Beşeri Sermayeye Yapılan Yatırım", **İktisadi Kalkınma Seçme Yazılar**, Çev. Fahir Gürkan, ODTÜ İİBF Yayını, Ankara.
- SCHULTZ, Theodore, (1961), "Capital Formation by Education", **Journal of Political Economy**, 68, pp. 571-583.

- SEYİDOĞLU, Halil, (1999), **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, (2. Baskı).
Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- SEYİDOĞLU, Halil, (2002), **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, (3. Baskı).
Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- SİİSİAINEN, 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.
- SİNCLAİR, Gavin William, (1994), “Learning and Progressive Cost Reduction in a
Specialty Chemicals Business Unit”, **For the Degree of Doctor of
Philosophy**, Carnegie Mellon University.
- SMART, Alan, (1993), “Gift, Bribes and Guanxi: A Reconsideration of Bourdieu’s
Social Capital”, **Cultural Anthropology**, C:VIII, No: 3, pp. 388-408.
- SMİTT, Kulynych, (2002), “It May be Social, But Why is it Capital? The Social
Construction of Social Capital and The Politics of Language”, **Politics and
Society**, 30(1), pp. 149–86.
- SMİTT, Stephan and Jessica, Kulynych, (2002), “It May Be Social, but Why Is It
Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of
Language”, **Politics and Society**, Sayı 30 (1), pp. 149–86.
- SZRETER, Simon, (2000), “Social Capital, the Economy, and Education in Historical
Perspective”, **Social Capital: Critical Perspectives**, Ed. By Stephen Baron,
John Field, Tom Schuller, Oxford University Press, pp.56-78.
- ŞAN, Mustafa Kemal, (2008), “Türkiye’de Sosyal Sermaye Kaybının Dini
Görünümleri”, **Bilgi Dergisi**, 16, ss. 74-98.
- ŞAVKAR, Erman, (2011), “Sosyal Sermayenin Unsurları ve Ekonomik Kalkınmayla
İlişkisi”, Yüksek Lisans Tezi, **Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler
Enstitüsü**, Afyon.
- TELSER, Lester, (1980), “A theory of Self-Enforcing Agreements,” **Journal of
Business**, 53 (1), pp. 27-44.

- TEMPLE, Jonathan and Paul JOHNSON, (1998), "Social Capability and Economic Growth", **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 113, No: 3, pp. 965-990.
- TEMPLE, Jonathan and Paul JOHNSON, (1998), "Social Capability and Economic Growth", **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 113, No: 3, pp. 965-990.
- TODARO, Michael and Smith STEPHEN, (2012), **Economic Development**, Eleventh Edition, USA: Pearson Education Inc.
- TÖREMEN, Fatih, (2002), "Okullarda Sosyal Sermaye: Kavramsal Bir Çözümleme", **Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi**, Sayı:32, ss. 556-573.
- TÜYLÜOĞLU, Şevket, (2006), "Sosyal Sermaye İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması", **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**. Sayı: 12, ss.14-60.
- TÜYSÜZ, Nurettin, (2011), "Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması", **Uzmanlık Tezi**, Kalkınma Bakanlığı, Ankara.
- UGUZ, Hülya Ekşi, (2010), **Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım: Sosyal Sermaye**, Orion Kitabevi, Ankara.
- UPHOFF, Norman, (1999), "Understanding social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation". **Social Capital: A Multifaceted Perspective**, ABD.
- USLANER, Eric, (1999), "Democracy and Social Capital", **Democracy and Trust**, Ed. Mark Warren, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 121-150.
- USLANER, Eric, (2001), "Trust as a Moral Value", **Social Capital: Interdisciplinary Perspectives** University of Exeter, UK, 15-20 September.
- USLANER, Eric, (2002), **The Moral Foundations of Trust**, Cambridge: Cambridge University Press.
- USLANER, Eric, (2003), "Trust, Democracy, and Governance: Can Government Policies Influence Generalized Trust", **Dietlind Stolle and Marc Hooghe**, eds, **Generating Social Capital** (Palgrave).

- UZZI, Brian, (1997), **Administrative Science Quarterly** Vol. 42, No. 1, pp. 35-67
- WATSON, Anna Shrives, Philip, MARSTON and Claire, LESLEY, (2002), “Voluntary Disclosure of Accounting Ratios in the UK”, **British Accounting Review**, 34, pp. 289-313.
- 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**, New York: Oxford University Press, p.3.
- WINTER, Ian, (2000), “Towards a Theorized Understanding of Family Life and Social Capital”, Working Paper No:21, **Australian Institute of Family Studies**, p.2.
- WOODHOUSE, Andrew, (2006), “Social Capital and Economic Development in Regional Australia: A Case Study”, **Journal of Rural Studies**, 22(1), pp. 83-94.
- WOOLCOCK, Michael and Deepa, NARAYAN, (2006), “Social Capital: Implications for Development Theory, Research, And Policy Revisited, Bebbington”, Authony (Ed.), **The Search for Empowerment**, Kumadian, pp. 31-62.
- WOOLCOCK, Michael ve Deepa, NARAYAN, (2000), “Social Capital: Implications for Development Theory, Research, And Policy”, **The World Bank Research Observer**, 15 (2), pp. 225–249.
- WOOLCOCK, Michael, (1998), “Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework”, **Theory and Society**, C:XXVII, No:3, pp.151-208.
- WORLD BANK, (1998), **The Initiative on Defining, Mentoring and Measuring Social Capital: Overview And Program Description**, Social Capital Initiative Working
- WUTHNOW, Robert, (2002), “Religious Involvement and Status-Bridging Social Capital”, **Journal for the Scientific Study of Religion**, 41(4), pp. 669–684.

YAVUZ, Seren, (2012), “İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçülmesi ve Raporlanmasına Yönelik Bir Araştırma”, Yüksek Lisans Tezi, **Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Balıkesir.

YUAN, Y. Connie, Geri, GAY and Helene, HEMBROOKE, (2006), “Focused Activities and the Development of Social Capital in a Distributed Learning Community”, **The Information Society**, (22), pp. 25-39.

ZUCKER, Lynne, (1986), “Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840–1920”, **Research in Organizational Behavior**, 8, pp. 53-111.



DİZİN**B**

Beşeri Sermaye, vii, 8, 31, 98, 102, 104, 107
Birleştirici Sosyal Sermaye, vii, 22

E

Ekonomik Kalkınma, vii, 32, 98, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 108

K

Köprü Kuran Sosyal Sermaye, vii, 21
Kültürel Sermaye, vii, 11, 101, 105

M

Maliyet, vi, vii, v, ix, x, 44, 47, 48, 70, 84, 85, 87, 89, 100, 101

S

Sermaye, 4, 6, 8, 9, 18, 25, 48, 98, 99, 102, 103, 104, 109
Sosyal Sermaye, vi, vii, viii, ix, x, 15, 17, 20, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 50, 51, 52, 66, 70, 84, 85, 87, 89, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 108, 109, 111

V

Verimlilik, viii, 51

