

**SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYENİN  
BİREYSEL EKONOMİK GETİRİSİ:  
ESKİŞEHİR İLİ ÖRNEĞİ**

**Oytun MEÇİK**

**Yüksek Lisans Tezi**

**Danışman: Yrd. Doç. Dr. Şadan ÇALIŞKAN**

**Uşak**

**Haziran, 2010**



**SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYENİN BİREYSEL EKONOMİK  
GETİRİSİ: ESKİŞEHİR İLİ ÖRNEĞİ**

**Oytun MEÇİK**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**İktisat Anabilim Dalı**

**Danışman: Yrd. Doç. Dr. Şadan ÇALIŞKAN**

**Uşak**

**Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**

**Haziran, 2010**

## YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZETİ

### SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYENİN BİREYSEL EKONOMİK GETİRİSİ: ESKİŞEHİR İLİ ÖRNEĞİ

Oytun MEÇİK

İktisat Anabilim Dalı

Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Haziran 2010

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Şadan ÇALIŞKAN

Sosyal sermayeyi, insan ilişkilerinin; sosyal ağlar, normlar ve güvene dayalı kaynakları olarak tanımlamak mümkündür. Bu kaynaklar bireylerin; bilgiye, fikirlere, fırsatlara, finansal sermayeye, güce, güvene ve işbirliğine ulaşmasını kolaylaştırmaktadır.

İktisadın önemli kavramlarından bir tanesi olan beşeri sermaye ise insana yönelik yatırımlar ile bireylerin sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek ve niteliklerin bireysel, sosyal ve ekonomik refah yaratılmasını kolaylaştırması olarak tanımlanabilir.

Bu çalışmada sosyal sermaye ve beşeri sermayenin, ekonomik getirilerinin teorik boyutta ele alınması ve bireysel gelir düzeyi üzerindeki etkilerinin ekonometrik tahmin yöntemiyle ortaya konulması amaçlanmıştır. Ekonometrik analizde kullanılan Mincer tipi yarı logaritmik kazanç denkleminde, sosyal sermayeyi güven, normlar ve sosyal ağlara katılım değişkenleri, beşeri sermayeyi ise eğitim düzeyi ve iş deneyimi değişkenleri temsil etmektedir. Ekonometrik analizde, Eskişehir İli kent merkezinde yapılan anket çalışmasından elde edilen veriler kullanılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** *Sosyal Sermaye, Beşeri Sermaye, Mincer Kazanç Denklemi, Eskişehir.*

**ABSTRACT****THE PERSONAL ECONOMIC RETURNS OF SOCIAL CAPITAL AND HUMAN CAPITAL: THE CASE OF ESKISEHIR**

Oytun MEÇİK

Department of Economics

Usak University Social Sciences Institute, June 2010

Advisor: Assistant Professor Şadan ÇALIŞKAN

It is possible to define social capital as networks, norms and trust based on resources of human relations. These resources are facilitating individuals' access to knowledge, thoughts, opportunities, financial capital, power and cooperation.

One of the important concepts of economics is human capital. This concept defined as knowledge, skills, abilities and qualifications of individuals which facilitates creation personal, social and economical welfare through investments about human.

In this study it's aimed to be addressed economical returns of social capital and human capital's on the theoretical respect and estimating the effects of social capital and human capital's on the personal income level. In the semi-logarithmic Mincerian earnings function which is used in analysis, social capital is represented by variables of trust, norms and participation to networks and human capital is represented by variables of educational level and experience in business. The data used in the econometric analysis has been acquired by a survey that was applied in the city center of Eskisehir.

**Key Words:** *Social Capital, Human Capital, Mincerian Earnings Function, Eskisehir.*

## JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

İktisat Anabilim Dalı yüksek lisans öğrencisi Oytun MEÇİK'in "Sosyal Sermaye ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi: Eskişehir İli Örneği" başlıklı tezi 08/06/2010 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, Yüksek Lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

### JÜRİ ÜYELERİ

### İmza

Üye : Prof. Dr. Kemal YILDIRIM .....

Üye (Tez Danışmanı) : Yrd. Doç. Dr. Şadan ÇALIŞKAN .....

Üye : Yrd. Doç. Dr. Fatih DEMİR .....

### Enstitü Müdürü

Doç. Dr. Cemil YÜCEL

## ÖNSÖZ

Günümüz dünyasının popüler kavramlarından sosyal sermaye ve beşeri sermayeyi, aynı çatı altında buluşturan bu çalışma ile farklı disiplinler tarafından ele alınan bu kavramların, iktisat biliminin merceği altında farklı yaklaşımlarla irdelenmesi amaçlanmıştır.

Özellikle yeni bir kavram olması, yazındaki belirgin sınırların henüz çizilememiş olması ve ölçüm yöntemlerindeki deneyimsizliğin de etkisiyle, araştırmanın her aşamasında birebir yaşanarak hissedilen sosyal sermayenin öneminin, maalesef ki daha fazla somutlaştırılması imkânına erişilememiştir. Zira insanların sosyal yaşamdaki etkileşimler sonucu oluşan tutumlarının, onların gelir düzeyleri, yaşları ve eğitim seviyelerinde olduğu gibi basit bir şekilde belirlenmesinin mümkün olmadığı açıktır. Buna karşın, son dönemde iç içe olunan bu kavramın, ekonomik işleyişteki ve insan hayatındaki rolünün gerçekten büyük olduğunun bizatihi görüldüğünün belirtilmesi gerekir.

Çalışmada ele alınan diğer bir kavram olan beşeri sermaye, ekonomik literatürde önemli bir yere sahiptir. Bu kavram ile ilkel insandan bugünün nitelik sahibi insanına kadar geçen süreçte oluşan birikim ve deneyimlerin, bunların yanı sıra bireyin yaşam kalitesinin artmasına katkıda bulunan diğer beşeri sermaye unsurlarının ekonomik perspektifte değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

Teorik boyutta ele alınan her iki kavramın ekonometrik analizinin gerçekleştirilmesi aşamasında yapılan araştırmaların, her daim bir vefa borcumun bulunduğunu düşündüğüm Eskişehir kentine ve Eskişehirli'lere katkı sağlayabilmek amacıyla, Türkiye'nin en gelişmiş ve çağdaş İlleri arasında yer alan bu kentte gerçekleştirilmesi hedefine de ulaşmış olmaktan duyduğum mutluluğu belirtmeliyim. Pek tabii, bu aşamada gerçekleştirilen araştırmalara sonsuz destek veren Eskişehirli'lere de teşekkürü bir borç bildiğimi vurgulamalıyım.

Çalışmanın başlığının olduğu ilk andan itibaren, son nokta konuluncaya dek, tıpkı öğrenciliğimin ilk günlerinden bu yana olduğu gibi verdikleri maddi ve manevi destekle bu çalışmanın ortaya çıkmasını sağlayan Anadolu Üniversitesi ve Eskişehir

Osmangazi Üniversitesi'ndeki isimlerini tek tek saymamın mümkün olmadığı Saygıdeğer hocalarıma minnettar olduğumu belirtmek isterim.

Özellikle çalışmanın ortaya çıkmasını ve her aşamada izlenecek yolların oluşmasını sağlayan, kısacası çalışmaya yön veren, Danışmanım Sayın Yrd. Doç. Dr. Şadan ÇALIŞKAN'a, desteklerini esirgemeyen çalışma arkadaşlarıma ve yine bildiklerimizi paylaşmanın yanında, birlikte yenilerini öğrenme imkânını bulduğumuz değerli dostum Arş. Gör. Mustafa KARABACAK'a teşekkür ederim.

Öğrettikleri her şeyle ve sağladıkları karşılığının ödenmesi mümkün olmayan koşullarla, bugüne erişmemi ve dolayısıyla bu çalışmayı hazırlayabilmemi sağlayan anne ve babama, ayrıca tüm aile fertlerimize sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Son olarak, verdiği sınırsız destek ve moral ile pek çok güçlüğü kolaylıkla atlatmamı sağlayan ve her zaman olduğu gibi bu çalışmanın da başarıya ulaşmasında büyük payı olan sevgili eşime müteşekkire olduğumu söylemek istiyorum.

Oytun MEÇİK



**ÖZGEÇMİŞ****Kişisel Bilgiler**

:

Adı Soyadı

: Oytun MEÇİK

Doğum Yeri ve Tarihi

: ESKİŞEHİR / 29.09.1985

Lisans Öğrenimi

: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

Bildiği Yabancı Diller

: İngilizce

**İş Deneyimi**

:

Çalıştığı Kurumlar

: Uşak Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü (2008 - ....)

**İletişim**

e-posta Adresi

: oytun.mecik@usak.edu.tr

## İÇİNDEKİLER

<b>ÖZET .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iv</b>
<b>JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI .....</b>	<b>v</b>
<b>ÖNSÖZ .....</b>	<b>vi</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>viii</b>
<b>İÇİNDEKİLER.....</b>	<b>ix</b>
<b>TABLolar LİSTESİ .....</b>	<b>xii</b>
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ.....</b>	<b>xiii</b>
<b>GİRİŞ .....</b>	<b>1</b>
<b>1. BÖLÜM: SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYEYE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. SOSYAL SERMAYE KAVRAMI.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1.1. Sosyal Sermayenin Tanımlanması.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Gelişim Süreci .....</b>	<b>9</b>
<b>1.1.3. Sosyal Sermayenin Unsurları .....</b>	<b>11</b>
<b>1.1.3.1. Güven .....</b>	<b>13</b>
<b>1.1.3.2. Sosyal Ağlar .....</b>	<b>16</b>
<b>1.1.3.3. Normlar .....</b>	<b>17</b>
<b>1.1.4. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi .....</b>	<b>17</b>
<b>1.1.5. Sosyal Sermayenin Getirileri .....</b>	<b>19</b>
<b>1.1.5.1. Ekonomik Getiriler .....</b>	<b>20</b>
<b>1.1.5.1.1. Mikro Ekonomik Getiriler.....</b>	<b>20</b>
<b>1.1.5.1.2. Makro Ekonomik Getiriler.....</b>	<b>22</b>
<b>1.1.5.2. Diğer Getiriler .....</b>	<b>23</b>
<b>1.2. BEŞERİ SERMAYE KAVRAMI.....</b>	<b>25</b>
<b>1.2.1. Beşeri Sermayenin Tanımlanması.....</b>	<b>26</b>
<b>1.2.2. Beşeri Sermaye Kavramının Gelişim Süreci .....</b>	<b>30</b>
<b>1.2.3. Beşeri Sermayenin Unsurları .....</b>	<b>32</b>

1.2.3.1. Eğitim ve Deneyim .....	32
1.2.3.2. Sağlık ve Beslenme .....	34
1.2.3.3. Göç .....	35
1.2.4. Beşeri Sermayenin Ölçülmesi .....	36
1.2.5. Beşeri Sermayenin Getirileri .....	37
1.2.5.1. Ekonomik Getiriler .....	37
1.2.5.1.1. Mikro Ekonomik Getiriler.....	37
1.2.5.1.2. Makro Ekonomik Getiriler.....	37
1.2.5.2. Diğer Getiriler .....	39
1.3. SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYE ARASINDAKİ İLİŞKİ .....	40
2. BÖLÜM: ESKİŞEHİR İLİNDE SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYENİN BİREYSEL EKONOMİK GETİRİSİNİN ANALİZİ.....	46
2.1. ESKİŞEHİR İLİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI VE GENEL BİLGİLER .....	46
2.1.1. Demografik Yapı .....	46
2.1.2. Sosyo-Ekonomik Durum .....	47
2.2. YÖNTEM VE VERİLER.....	49
2.2.1. Araştırmanın Kapsamı, Örnekleme ve Anket Çalışması.....	49
2.2.2. Araştırma Verilerinin Genel Değerlendirmesi.....	51
2.2.2.1. Genel Demografik Özellikler .....	51
2.2.2.2. Beşeri Sermayeye İlişkin Özellikler .....	52
2.2.2.3. Sosyal Sermayeye İlişkin Özellikler .....	54
2.2.2.3.1. Bireylerin Üye Oldukları Gruplara İlişkin Özellikler .....	54
2.2.2.3.2. Bireylerin Gruplara İlişkin Temel Yaklaşımları .....	59
2.2.2.3.3. Bireylerin Sosyal Yaşama İlişkin Tutumları.....	62
2.2.2.3.4. Bireylerin Toplumsal Boyutta Güven Düzeyi .....	63
2.2.2.3.5. Bireylerin Toplumsal Katılım Düzeyi.....	65
2.2.2.3.6. Bireylerin Sosyal İlişkileri ve Çevrenin Rolü.....	69
2.3. EKONOMETRİK ANALİZ .....	77
2.3.1. Model Seçimi ve Tahmin Yöntemi .....	77

<b>2.3.2. Modelin Tahmini ve Sınanması.....</b>	<b>79</b>
<b>2.3.3. Tahmin Bulgularının Değerlendirilmesi.....</b>	<b>82</b>
<b>2.3.4. Tahmin Bulgularının Benzer Uygulamalı Çalışmaların Sonuçları İle Karşılaştırılması.....</b>	<b>83</b>
<b>SONUÇ .....</b>	<b>88</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>92</b>
<b>EKLER .....</b>	<b>101</b>

## TABLOLAR LİSTESİ

<b>Tablo 1.</b>	Beşeri Sermaye ve Sosyal Sermaye İlişkisi.....	41
<b>Tablo 2.</b>	Beşeri Sermaye Endeksi.....	48
<b>Tablo 3.</b>	Sosyal Sermaye Endeksi.....	49
<b>Tablo 4.</b>	Demografik Özelliklerine Göre Bireylerin Dağılımı.....	52
<b>Tablo 5.</b>	Bireylerin Grup Üyeliklerinin Dağılımı.....	55
<b>Tablo 6.</b>	Bireylerin Üyeliğini Benimsediği Grupların Dağılımı.....	56
<b>Tablo 7.</b>	Bireylerin Grup Üyeliklerinin Özellikleri.....	57
<b>Tablo 8.</b>	Bireylere Göre Grup Üyelerinin Ortak Özellikleri.....	58
<b>Tablo 9.</b>	Bireylerin İletişim Kurma Sıklıkları .....	58
<b>Tablo 10.</b>	Bireylerin Acil Durumlarda Destek Almayı Umdukları Gruplar.....	59
<b>Tablo 11.</b>	Bireylerin Maddi Sıkıntı Halinde Yardım Beklediği Gruplar.....	60
<b>Tablo 12.</b>	Bireylerin Acil İhtiyaçlarında Yardım Edeceklerine İnanılan Gruplar.....	60
<b>Tablo 13.</b>	Bireylerin Yaşam Standartlarına En Fazla Katkı Yapan Gruplar.....	61
<b>Tablo 14.</b>	Bireylerin Sosyal Yaşama İlişkin Değerlendirmeleri.....	63
<b>Tablo 15.</b>	Bireylerin Toplumsal Boyuttaki Güven Düzeyine İlişkin Bilgiler.....	65
<b>Tablo 16.</b>	Bireylerin Toplumsal İlişkilerinin Genel Özellikleri.....	66
<b>Tablo 17.</b>	Bireylerin Topluma Bakışı.....	68
<b>Tablo 18.</b>	Bireylerin Siyasetle İlişkisi.....	69
<b>Tablo 19.</b>	Bireylerin Sosyal İlişkileri ve Çevrenin Rolü.....	71
<b>Tablo 20.</b>	Bireylerin Toplumsal ve Kamusal Yaklaşımları.....	74
<b>Tablo 21.</b>	Model Sonuçları.....	79

## ŞEKİLLER LİSTESİ

<b>Şekil 1.</b>	Sosyal Sermayenin Seviyelere Göre Sınıflandırılması .....8
<b>Şekil 2.</b>	Sosyal Sermayenin Unsurları .....12
<b>Şekil 3.</b>	Sosyal Sermayenin Getiri Oluşturma Süreci.....21
<b>Şekil 4.</b>	Sosyal Sermayenin Değer Yaratma Süreci.....23
<b>Şekil 5.</b>	Beşeri Sermayeye Yatırım Süreci.....29
<b>Şekil 6.</b>	Eğitimin Ekonomik Getirileri.....39
<b>Şekil 7.</b>	Beşeri Sermayenin Getirileri.....40
<b>Şekil 8.</b>	Beşeri Sermaye ve Sosyal Sermayenin Ekonomik Refahla İlişkisi.....42
<b>Şekil 9.</b>	Öğrenmenin Sürecinin Getirileri.....44
<b>Şekil 10.</b>	Bireylerin Eğitim Durumu.....53
<b>Şekil 11.</b>	Bireylerin Mesleki Dağılımı.....53
<b>Şekil 12.</b>	Bireylerin İş Deneyimi.....54
<b>Şekil 13.</b>	Bireylerin Gruplarda Suçla Karşılaşma Olasılığı Üzerine Yaklaşımları.....62
<b>Şekil 14.</b>	Bireylerin Maddi İhtiyaç Halinde İlk Başvuracakları Grupların Dağılımı.....67
<b>Şekil 15.</b>	Bireylerin Birlikte İş Yapma İstekliliği.....72
<b>Şekil 16.</b>	Bireylerin Toplumda Aynı Siyasi Eğilimdeki Grupların Bir Arada Yaşamalarına Bakışı.....75
<b>Şekil 17.</b>	Bireylerin Aynı Siyasi Görüşteki Bireylere Güveni.....75
<b>Şekil 18.</b>	Bireylerin Herhangi Bir Suça Maruz Kalma Endişesi Yaşamaları.....76
<b>Şekil 19.</b>	Bireylerin Yaşadığı Bölgedeki Sosyal İmkânlara İlişkin Yorumu.....76

## GİRİŞ

İnsanların günlük yaşamda birbirleriyle kurdukları ilişkiler; çoğu zaman alınan kararların, yaşanan olayların ve dolayısıyla ortaya çıkan sonuçların belirleyicisi olmaktadır. İnsan ilişkilerinin bu denli etken durumda olması ve günümüzde bu ilişkilere atfedilen önemin giderek artması, bireyleri içerisinde buldukları iletişim ağlarını daha da fazla önemsemeye yöneltmiştir. Bu nedenle, toplumun veya sosyal grupların iletişimini etkin kıldığı ve sosyal ilişkilerden kaynaklanarak ekonomik faaliyetlere dönük getirilere yol açtığı düşünülen sosyal sermaye kavramı, birbirinden farklı pek çok disiplinin ilgi duyduğu bir konudur.

Bireylerin ve bireylerin bir araya gelmesiyle de toplumun eğitim, deneyim, sağlık, beslenme ve göç gibi faktörler aracılığıyla daha verimli ve etkin hale gelmesini sağladığı kabul edilen beşeri sermaye ise ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinde tıpkı fiziksel sermaye gibi önemli bir faktördür. Ekonomik kalkınmaya ilişkin çalışmalarda özellikle beşeri sermayenin iki önemli bileşeni olan eğitim ve deneyimin ekonomik getirileri ve gelir düzeyi üzerindeki etkileri irdelenmektedir.

Bu çalışmada dünyanın bilgi ekonomisine geçiş sürecinde öne çıkan sosyal sermaye ve beşeri sermaye kavramları; bakış açılarına göre gelişim süreçleri ile birlikte açıklanmış ve her iki sermaye türünün ekonomik getirileri teorik boyutta analiz edilmiştir. Her iki sermaye türü ayrı ayrı başlıklarla incelenmiş olsa da, sahip oldukları ortak özellikler ve aralarındaki yakın ilişkiler nedeniyle, gerek duyulduğunda bir arada ele alınarak konu bütünlüğünün korunması amaçlanmıştır.

Çalışmanın birinci bölümünde; sosyal sermaye ve beşeri sermaye kavramları tanımlanmış ve her iki sermaye türünün unsurları literatürdeki gelişim süreçleri dikkate alınarak irdelenmiştir. Ayrıca kavramların ekonomik getirilerinin ölçülmesinde sıklıkla başvurulan yöntemler açıklanmış, sosyal ve beşeri sermayenin ekonomik ve ekonomik olmayan getirileri özetlenmiştir.

İkinci bölümün ilk kısmında uygulanan anket araştırmasından elde edilen verilerin genel değerlendirmesi yapılmıştır. Bu kısımda örnekleme yer alan

bireylerin sosyal ve beşeri sermayeye ilişkin özellikleri tablolar ve grafikler yardımıyla değerlendirilmiştir.

İkinci bölümün, ikinci kısmında ise Eskişehir İlinde sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel getirisi, gerçekleştirilen saha araştırmasından elde edilen verilerden yararlanılarak ekonometrik tahmin yöntemiyle analiz edilmiştir. Bu kısımda model, ekonometrik analizde kullanılan istatistiksel ve ekonometrik testlerle sınanmış ve tahmin edilen modelden elde edilen bulgulara göre, sosyal sermaye ve beşeri sermayenin Eskişehir İlindeki bireysel ekonomik getirileri analiz edilmiştir. Bu kısmın sonunda, literatürde yer alan benzer uygulamalı çalışmaların bulguları özetlenmiş ve bu çalışmada elde edilen bulgularla karşılaştırılmıştır.

Sonuç kısmında ise elde edilen analiz sonuçları ile teorik bilgilerin tutarlılığı değerlendirilmiş ve elde edilen bulgulardan hareketle sosyal sermaye ve beşeri sermayenin mikro ekonomik getirilerine ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır.



## 1. BÖLÜM: SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYEYE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 1.1. SOSYAL SERMAYE KAVRAMI

Sosyal sermaye, hassas ve önemli bir kavramdır. Kavramın hassaslığı, henüz yeterli derecede açıklanamamış olmasından, önemliliği ise sivil toplumun temelini oluşturan unsurları kapsamasından kaynaklanmaktadır (Onyx & Bullen, 2000, s. 24).

Sosyal sermaye kavramı sahip olduğu kapsam gereği, farklı disiplinlerin ilgi alanına girmektedir. Bu durum, kavramın farklı bakış açıları ile ele alınması sonucunu doğurmaktadır. Böylece kavram daha zengin hale gelirken, araştırmacıların net bir sonuca ulaşabilmesi güçleşmektedir. Zira her disiplin sosyal sermayeyi kendi bakış açısından ele almakta ve farklı yönlerini ön plana çıkarmaktadır. Ancak hemen her disiplinin sosyal sermayeyi tanımlarken ele aldığı bazı konular ve öne çıkardığı bazı görüşler bulunmaktadır. Bu doğrultuda, kavramın farklı özellikler taşıyan bazı tanımlamalara ve çeşitli yaklaşımlara dayanılarak açıklanması gerekmektedir.

#### 1.1.1. Sosyal Sermayenin Tanımlanması

Sosyal sermaye kavramının açıklanması aşamasında üzerinde ilk durulması gereken, kavramın içerdiği sermaye sözcüğüdür. Sermayenin özellikle sosyal sermaye kavramı ile bağdaşacak şekilde ele alınması halinde; temel olarak getiri beklentisiyle yapılan bir yatırımı ifade ettiğini belirtmek mümkündür (Lin, 2001a, s. 4). Bu şekilde, bireylerin diğer bireylerle sürdürdükleri sosyal ilişkilerin, bireysel yaşantılarını kolaylaştıracak, refah düzeylerini arttıracak bazı avantajlar sağladığı öne sürülmektedir.

Sermayenin diğer türlerinin sahip oldukları; dönüşümlülük, dayanıklılık, esneklik, ikâme edilebilirlik gibi temel özellikleri, sosyal sermayenin özellikleri olarak da saymak mümkün olduğundan, sosyal sermayeyi de bir tür sermaye olarak değerlendirilmenin yanlış olmayacağı düşünülmektedir (Robison, Schmid & Siles, 2002, s. 9).

Sosyal sermaye, Putnam (1993, s. 169) tarafından; “sosyal kurumun koordine edilmiş eylemleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini arttıran güven, normlar ve iletişim ağları gibi özellikleri” olarak tanımlanmıştır. Putnam sosyal sermayenin oluşumu açısından üç faktörü ele almaktadır. Buna göre, sosyal sermayenin; toplumsal yaşamın işleyişi içerisinde ortak amaçların gerçekleştirilebilmesi için kullanılan güven, normlar ve iletişim ağları gibi faktörlerin bir araya gelmesi sonucu oluştuğunu belirtmek mümkündür. Putnam (1995) ayrıca, sosyal sermayenin insan yaşamının tümünde kalıcı etkilere sahip olduğunu ve bunun suç oranlarının azalması, politik aktörlerin daha aktif hale gelmesi ve yolsuzlukların azalması gibi sonuçları doğuracağını ifade etmiştir.

Putnam (2000, s. 19) sosyal sermaye teorisinin, sosyal ağların bir değere sahip olduğu fikrine dayandığını belirtmiştir. Fiziki sermaye ve beşeri sermaye, bireysel ve ortak verimliliği arttırırken, sosyal bağlar; birey ve grupların verimliliğini etkilemektedir. Öyle ki, fiziki sermaye fiziksel araçlara ve beşeri sermaye bireyin özelliklerine bağlı iken, sosyal sermaye bireyler arasındaki sosyal ağlar, müşterek normlar ve güven esaslı ilişkilere dayalıdır. Bundan ötürü, sosyal sermayenin toplumsal ahlaka bağlı olduğu da belirtilebilir. Kuşkusuz toplumun genel özellikleri sosyal sermaye birikimi üzerinde belirleyici rol oynamaktadır.

Sosyal sermaye kavramının oluşumuna önemli katkı sağlayan isimlerden biri olan Coleman (1988) ise sosyal sermayenin, sermayenin öteki türleri gibi üretken olduğunu ve yokluğunda telafisi mümkün olmayan sonuçlar doğuracağını ifade etmektedir. Buradan hareketle, üretim faktörü olarak nitelendirilen sermaye kavramı gibi üretkenlik özelliğini barındıran sosyal sermayenin, sermaye olarak değerlendirilmesinin uygun olacağı görüşüne varılmaktadır.

Kavramın açıklanmasında önemli bir yere sahip diğer bir isim olan Pierre Bourdieu ise, sosyal sermayeye mikro seviyede yaklaşarak, bireyin; toplum içerisinde belli statülere erişirken, hangi kaynakları harekete geçirdiği konusu üzerinde durmuştur. Bourdieu sosyal sermayeyi, bireylerin ya da grupların, karşılıklı tanıma ya da tanınmalar sonucunda sahip olduğu kaynakların, bireye sağladığı sermaye ve güçlerin toplamı olarak değerlendirmektedir (Şan, 2007, s. 74). Bu görüşün paralelinde sosyal sermaye, içerdiği norm ve sosyal ağlar gibi unsurların bireylerce gerçekleştirilen ortak eylemlerde karşılıklı çıkar sağlanmasını kolaylaştırması şeklinde de tanımlanabilir. Ayrıca diğer değişkenler sabitken (ceteris paribus), yüksek sosyal sermaye stokuna sahip toplumların, sosyal sermaye stoku

yetersiz ya da düşük düzeyde olan toplumlara göre; daha güvenli, daha ahlaklı, daha zengin, daha kültürlü, iyi yönetilen ve genel olarak daha mutlu toplumlar olduğu belirtilmektedir. Çünkü bu toplumlarda bireylerin; iyi işler bulabilmesi ve işlerini koruyabilmesi, toplum yararına projeler üretebilmesi, mevcut kaynakları daha etkin kullanabilmesi, anlaşmazlıkları daha dostça çözebilmesi ve birbirlerinin ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilmesi mümkün olmaktadır (Woolcock, 1998, s. 155). Böylece sosyal sermayenin toplumsal birliğin oluşumuna katkıda bulunduğu, bu şekilde oluşan huzur ortamının, bireyleri çalışmaya teşvik ettiği ve bu sayede refah düzeyinin yükselmesinin sağlandığı belirtilebilir.

Ostrom ise (2000) sosyal sermayeyi; paylaşılan bilgiler, fikirler, kurallar, kaideler ve gruplar halindeki bireylerin, tekrarlanan faaliyetlerdeki etkileşimiyle oluşan modellerden beklentileri olarak tanımlamaktadır. Buna göre, toplumdaki bireylerin gerçekleştirdikleri paylaşımların, birbirlerinin beklenti ve paylaşımlarını şekillendirdiği vurgulanmaktadır. Bu aşamada, sosyal sermayenin felsefi açıdan toplulukçu bir temelinin olduğuna dikkat çekmek gerekmektedir. Zira sosyal sermaye kavramında topluluk esas olup, birey ve toplum birbirine ihtiyaç duymaktadır. Böylece birey, kişisel çıkarlarının peşinde olan faydacı bir yapı tarafından değil, sosyal hedeflere yönelik olarak harekete geçirilmektedir. Toplumda oluşan bu ahlaki düzen, bireylerin tercihlerinin anlaşılmasında önemli rol oynamaktadır. Özellikle güven, sosyal ağlar, normlar ve karşılıklılık unsurlarının bileşik etkisi, güçlü bir topluluğun oluşmasını sağlamaktadır (Onyx & Bullen, 2000, s. 25). Sosyal sermaye bu şekilde, sosyal ağların inşasını sağlamakta ve ortak eylemleri kolaylaştırıcı bir etki yapmaktadır. Bu yüzden, sosyal sermaye etkileşimli bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Werner & Spence, 2004, s. 8).

Sosyal sermaye; kişiler arası ilişki ağlarında ya da iş ilişkileri nedeniyle oluşan ağlar üzerinde bulunan kaynaklar olarak da tanımlanabilir. Bu kaynaklar; bilgiler, fikirler, iş fırsatları, finansal sermaye, güç ve etki, duygusal destek ve hatta itibar, güven ve işbirliği de içerebilmektedir. Terimin sosyallik kavramını barındırmasının amacı, kaynakların bireysel değerleri ifade etmediğini ve bir kişinin tek başına bu kaynaklara sahip olamayacağını vurgulamaktır. Kaynaklar bireylerin sosyal yaşamları süresince kurduğu ilişkilerin içerisinde bulunmaktadır. Basit bir karşılaştırma ile ifade etmek gerekirse, beşeri sermaye nasıl bireyin neler bildiği ile ilgiliyse, sosyal sermayenin bireyin kimleri tanıdığı ile ilgili olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Ancak burada vurgulanması gereken, sosyal sermayenin bireyin

kimleri tanıdığına bağlı olduğu kadar, kimleri tanımadığına da bağlı olduğudur. Zira bireyin tanıdığı bireylerin de sahip olduğu sosyal sermaye düzeyleri arasındaki farklılık, birbirinden farklı sonuçlara ulaşılması sonucunu doğuracaktır. Bunlara ilaveten, sosyal sermayenin üretken bir özellik taşıması da önemlidir. Sosyal sermaye bu şekilde, bireylerin dünya üzerinde; değer yaratmasına, amaçlarına ulaşabilmesine, görevlerini tamamlayabilmesine ve yükümlülüklerini yerine getirebilmesine olanak tanımaktadır (Baker, 2000, s. 1-2).

Bireylerin toplum içerisindeki sosyal ilişkileri ile ekonomiyi ilişkilendiren farklı bir görüş, 1944 yılında Büyük Dönüşüm (Great Transformation) isimli eseri ile kapitalizme eleştirel yönden bir yaklaşım getiren Karl Polanyi'ye aittir. Polanyi, insan yaşamındaki tüm siyasi ve ekonomik kavramları, insan memnuniyetinin bir aracı olarak nitelendirmekte ve böylece insanların ekonomiye yönelmesinin tek nedeninin sosyal durumlarını güçlendirmek istemeleri olduğunu iddia etmektedir. Ekonomik ilişkilerin, sosyal ilişkileri belirleyen etkenlerden sadece bir tanesi olduğu görüşünde olan Polanyi, esas olanın sosyal ilişkiler olduğu fikrindedir (Örmeci, 2009, s. 41-43). Polanyi'nin bu yaklaşımı, bireylerin ekonomik faaliyetlerden yararlanarak sosyal ilişkilerini şekillendirmesini esas almakta ve böylece temel amacın sosyal ilişkiler olduğunu kabul etmektedir.

Sosyal sermaye, toplumların ekonomik yaşantısına ilişkin önemli bir bakış açısı oluşturmaktadır. Alman iktisatçı Friedrich List, bir toplumun genel ekonomik potansiyelini üretici güçler (productive powers) kavramıyla ifade etmektedir. List'e göre, bir toplumdaki üretici güçler, yani ekonomik potansiyel sosyal sermayeyi de içermektedir (Winch, 2000, s. 7).

Bir başka açıdan sosyal sermaye; bir toplumun politik ve sosyo-ekonomik alanda gelişmesini etkileyen ve toplumu bir arada tutan; örfler, adetler, gelenekler, görenekler, insan ve iş ilişkileri ile kanunlar bütününden oluşan değerler olarak da ifade edilebilir. Toplumun ortak değerlerini, kurallarını ve güven unsurunu içinde barındırdığından ötürü, sosyal sermaye toplumun işlevselliğini sağlayan bir kavram özelliği taşımaktadır (Bilgin ve Kaynak, 2008, s. 29-30).

Sosyal sermaye hakkında çok sayıda ve birbirinden farklı tanımlamalar yapılmasına rağmen, kavramın ancak sınırlı oranda açıklanabildiği düşünülmektedir. Sosyal sermayenin en basit haliyle; insanlar arası ilişkileri düzenleyen, yöneten, ekonomik ve sosyal gelişmeye katkı yapan kurumlar, ilişkiler, davranışlar ve değerler olarak tanımlanabildiği görülmektedir. Böylece sosyal sermayenin; güven,

normlar ve sosyal ağlar yoluyla ve yine bu unsurların beklenti ve davranışlar üzerindeki etkisi ile grup üyeleri için pozitif dışsallığa yol açtığı sonucuna varılmaktadır (Öksüzler, 2006, s. 111). Bu şekilde, sosyal sermayenin başta ekonomik olmak üzere pek çok bireysel getirisinden de söz edilebilmektedir.

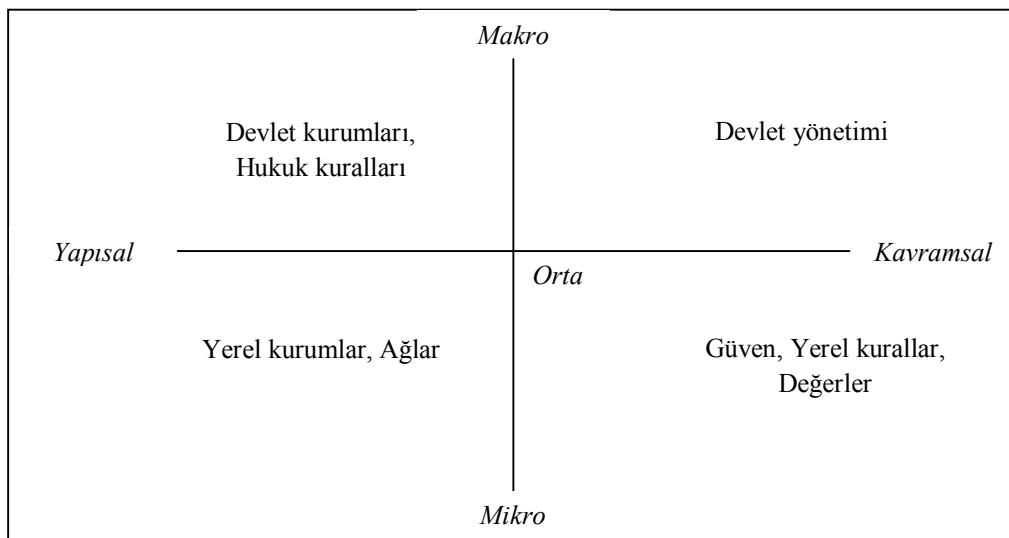
Sosyal sermaye, bireyler boyutunda değerlendirilebileceği gibi; örgütler, takımlar, topluluklar veya toplum boyutunda da değerlendirilebilir. Nitekim sosyal sermayenin, sosyal ilişkilerde yer alan ve bu ilişkiler sayesinde elde edilen kaynakların toplamı olarak ifade edilebileceği, sosyal sermayenin kurulan ilişkilerde yer aldığı, birey veya grupların kendilerinde zaten var olan bir özellik olmadığı anlaşılmaktadır (Özdemir, 2009, s. 91).

Pek çok araştırmacının sosyal sermaye için bir tanım olarak kabul ettiği, ortak faaliyetleri kolaylaştıran kural ve iletişim ağlarına vurgu yapmanın yararlı olacağı düşünülmektedir (Woolcock, 2000, s. 9). Kavrama özellikle iktisat bilimi tarafından önem arz edilmesinin nedenlerinden bir tanesi olarak, sosyal sermayenin ekonomik işleyişe sağlayabileceği getirilerin bir merak konusu olması gösterilebilir. Bu şekilde, iktisat biliminde yeni bir yaklaşıma temel oluşturan sosyal sermaye kavramı, etkin bilgi ekonomisi ve öğrenen toplumun oluşturulmasında, katılımcı bir vatandaş olmanın ve karşılıklı saygının önemini vurgulamaktadır (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı[KOSGEB], 2005, s. 4).

Sosyal sermaye kapsam ve biçimlerine göre bir ayrıma tabi tutulması halinde, Şekil 1'deki gibi yapısal ve kavramsal olarak sınıflandırılabilir. Bu sınıflardan biri olan yapısal sosyal sermaye, göreceli olarak objektif ve harici olarak gözlemlenebilen; ağlar, birlikler, kurumlar ve kurullarla, bunları temsil eden yöntemler gibi sosyal yapılardan oluşmaktadır. Bunun yanı sıra, diğer bir sınıf olan kavramsal sosyal sermaye ise genel kabul görmüş tutumlar ve davranışları şekillendiren normlar, paylaşılan değerler, karşılıklılık ve güven gibi daha öznel ve manevi unsurları kapsamaktadır.

Yapısal sosyal sermaye; bilgi paylaşımını, müşterek eylemleri, karar aşamalarında rol dağılımını ve sosyal ağların işleyişini kolaylaştırıcı özellikleri kapsamakta olduğundan, daha objektif ve gözlemlenebilir bir kavramdır. Buna karşın, kavramsal sosyal sermaye ise paylaşılan normlara, değerlere, güvene, tutumlara ve inanışlara bağlı olduğundan daha öznel ve soyut bir kavramdır. Bu şekilde sınıflandırılan sosyal sermayenin, kendi içinde bir tamamlayıcılık ilişkisine sahip olduğu açıktır (Grootaert & Bastelaer, 2002b, s. 3).

Sosyal sermayenin Şekil 1'deki gibi seviyelere göre sınıflandırılması mümkündür. Sosyal sermaye mikro düzeyde ele alındığında, bireyler ve hanehalklarının içerisinde yer aldığı yatay ağlar ve bu ağların altında yatan ortak kurallar ve değerleri kapsamaktadır. Orta düzeyde sosyal sermaye, gruplar arasındaki yatay ve dikey yönlü ilişkileri tanımlayan yerel birliklerden doğan bölgesel grupları içermektedir. Sosyal sermaye kavramının yaygın olarak kullanıldığı makro düzeyde, ekonomik ve sosyal etkinliklerin tümünün ve kamusal düzenlemelerin kalitesinin temeli olan kurumsal ve politik çevre ifade edilmektedir (Grootaert & Bastelaer, 2002a, s. 3).



Şekil 1. Sosyal Sermayenin Seviyelere Göre Sınıflandırılması  
Grootaert & Bastelaer, 2002a, s. 4.

Farklı bir yaklaşıma göre, sosyal sermayeyi, bir toplumda ekonomik kalkınma ve refahın şekillenmesinde; bağlantı (bonding), köprü kurma (bridging) ve zincirleme (linking) terimleri ile sınıflandırmak mümkündür. Bağlantı terimi; aile üyeleri, yakın arkadaşlar ve komşular gibi birbirini tanıyan bireylerin ilişkilerine bağlı olarak, negatif bir yan anlam barındırmakta olup, bu ilişkilerin sahip olduğu güçlü bağların, daha geniş sosyal ağlardaki ilişkilere yönelik engeller oluşturmakta olduğunu belirtmektedir. Köprü kurma teriminin; sosyal sermayenin farklı özelliklerdeki grup üyeleri arasındaki yatay bağları şekillendirdiği, normal şartlarda ilişki kurması mümkün olmayan ağlar arasında köprüler oluşturduğu ve bilgi ile güvenin yayılmasında ve işlemlerle ekonomik büyümenin artışında pozitif etkiye sahip olduğu iddia edilmektedir. Zincirleme teriminin ise; bireyler ya da onların ait oldukları grupların, siyasi ya da finansal güce sahip durumdaki bireyler ya da

gruplarla bağlantılarını tanımladığı, böylece grup üyelerinin mikro düzeydeki sosyal sermayelerinin yükselmesine ve sosyal eylemlerin siyasi ve ekonomik olarak etkin bir düzeye gelmesine yol açtığı belirtilmektedir (Sabatini, 2009, s. 430). Bunlara paralel olarak, Woolcock ve Narayan (2000, s. 226) tarafından getirilen yaklaşıma göre sosyal sermaye, bireylerin birlikte hareket etmelerini mümkün kılan normlar ve ağları ifade etmektedir.

### **1.1.2. Sosyal Sermaye Kavramının Gelişim Süreci**

Sosyal bilimlerdeki diğer birçok kavram gibi disiplinler arası bir özellik taşıyan sosyal sermaye kavramının gelişim süreci, farklı disiplinlerden çeşitli yaklaşımlara dayanmaktadır. Her ne kadar son dönemde Bourdieu, Coleman ve Putnam tarafından gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda popülerleşen bir kavram olsa da, sosyal sermaye kavramı sosyal bilimler tarihinde uzun ve entelektüel bir geçmişe sahiptir (Sabatini, 2006, s. 4). Bu süreçte, Hanifan'ın 1916 yılında eğitim alanında yaptığı bir çalışmada kavrama ilk kez yer verdiği bilinmektedir. Hanifan kavramı kullanırken, sosyal birimi oluşturan; iyi niyet, sempati, arkadaşlık ve sosyal etkileşim gibi kavramların, okul performansında ortaya çıkardığı faydayı ele almıştır (Özdemir, 2007, s. 12). Bunu izleyen dönemde, kavrama farklı disiplinlere ait çalışmalarda rastlanmakla beraber, kavramın iktisat bilminde ise ilk kez 1977 yılında Loury tarafından kullanıldığı belirtilmektedir (Öksüzler, 2006, s. 110). Tarihsel süreçte sosyal sermaye kavramının ele alınışı üzerinde fikir birliğinin sağlanabildiği en belirgin nokta, sosyal sermayenin çok disiplinli bir kavram olması ve temelini sosyoloji, siyaset bilimi, ekonomi gibi disiplinlerce atılmasıdır (Özdemir, 2009, s. 93). Bunun yanı sıra, kurum ve kuruluşların ortak amaçlara veya hedeflere ulaşmada yararlandığı ağlar, normlar ve güven unsurlarının sosyal sermayeyi oluşturan unsurlar olduğu da, literatüre katkıda bulunan pek çok yazarın birleştiği bir noktadır (KOSGEB, 2005, s. 5).

Sınırlarının henüz kesin çizgilerle çizilememiş olması, sosyal sermayenin yaygınlaşma sürecini yavaşlatmaktadır. Buna karşın, kavram uzun süredir akademik çalışmalarda irdelenmeye devam edilmektedir. Yıllara göre sosyal sermayenin akademik yayınlara konu olma sıklığı incelendiğinde, 1984 yılından 1993 yılına gelinene kadar literatürde sadece 1988 yılında Coleman'ın katkısının görüldüğü, 1993 yılında Making Democracy Work ile Putnam'ın bir hareketlenme yarattığı ve 1995 yılından sonra yine Putnam'ın da önemli katkılarıyla hızlı bir yükseliş evresine

girildiği, 2000'li yıllarda da yeniden Putnam'ın Bowling Alone eseri ile büyük bir tırmanış yaşandığı görülmektedir (Halpern, 2005, s. 9). Bu süreç, 21. yüzyıl ile birlikte sosyal sermayenin önemli düzeyde popülerleşmesiyle sürmektedir.

Putnam (2000), 20. yüzyıl süresince Amerika Birleşik Devletleri'nde sosyal birliklere ya da topluluklara katılım oranını ortaya koyarak bazı noktalara dikkat çekmektedir. Buna göre, I. Dünya Savaşı'na kadarki dönemde bu oranın yükselmekte olduğu, savaş döneminde küçük dalgalanmalar gösteren katılımın, savaş sonrasında 1929 Büyük Ekonomik Buhranı'na kadar arttığı ve Buhran döneminde büyük bir düşüş gösteren katılımın, II. Dünya Savaşı'nı takiben hızla arttığı, 1960'lı yıllarda ise en üst düzeye ulaşan katılımın, yüzyılın sonuna doğru gelindikçe büyük ölçüde azaldığı görülmüştür. Özellikle bu dönemde, televizyonun insan hayatında daha fazla yer almasının sosyal ilişkileri baltaladığı görüşü, sosyal sermayeyi eleştirel argümanlarla birlikte öne sürenlerin savunduğu bir görüştür.

Sosyal sermaye kavramı ilk ortaya atıldığından bu yana, üzerinde görüş birliğinin sağlanamadığı bir kavram olma özelliği taşımaktadır. Örneğin, Putnam'ın sosyal sermaye hakkındaki ilk çalışmalarında yaptığı bir varsayım, sosyal sermayenin bir toplumsal fayda olduğu yönündedir. Ancak Halpern, bu görüşü eleştirerek, organize suç ya da mafya yapılanmalarının da, paylaşılan normlarla beraber sosyal ağ unsurunu içerdiğini, buna karşın bu yapılanmaların bir toplumsal fayda teşkil etmediklerini belirtmiştir (Office for National Statistics, 2001, s. 12).

Sosyal sermayenin bir toplumsal fayda niteliğine sahip olup olmadığı tartışması sürerken, insanlar ve kurumlar arasındaki ilişkilerin ekonomik gelişme sürecini ne yönde etkilediği, özellikle 1990'lı yıllarda irdelenmeye başlanmıştır. Bunun sonucunda, ekonomik kalkınmadaki yetersizliğin, fiziksel ve beşeri sermaye eksikliğinin yanı sıra, sosyal sermaye eksikliğine de bağlı olduğu iddia edilmiştir (Tüylüoğlu, 2006, s. 15). Dünya Bankası sosyal sermayeye, yoksulluğun azaltılmasında önemli bir rol adanmış, yoksullar lehine kurumsal reformların gerçekleştirilmesini ve sosyal engellerin ortadan kaldırılmasını teşvik etmiştir (Grootaert & Bastelaer, 2002a, s. 1-2).

Kavrama ilişkin bir başka tartışma konusunu oluşturan, sosyal sermayenin kamu malı ya da özel mal olarak tanımlanması sürecinde de, kesin bir sonuca ulaşılmamakla beraber, bu konuda Coleman ve Fukuyama'nın önemli görüşlerine rastlanmaktadır. Coleman, sosyal sermayenin kamu malı özelliğine vurgu yaparak, bireylerin bu yüzden sosyal sermayeye yatırım yapmaktan kaçındıklarını belirtmiştir.

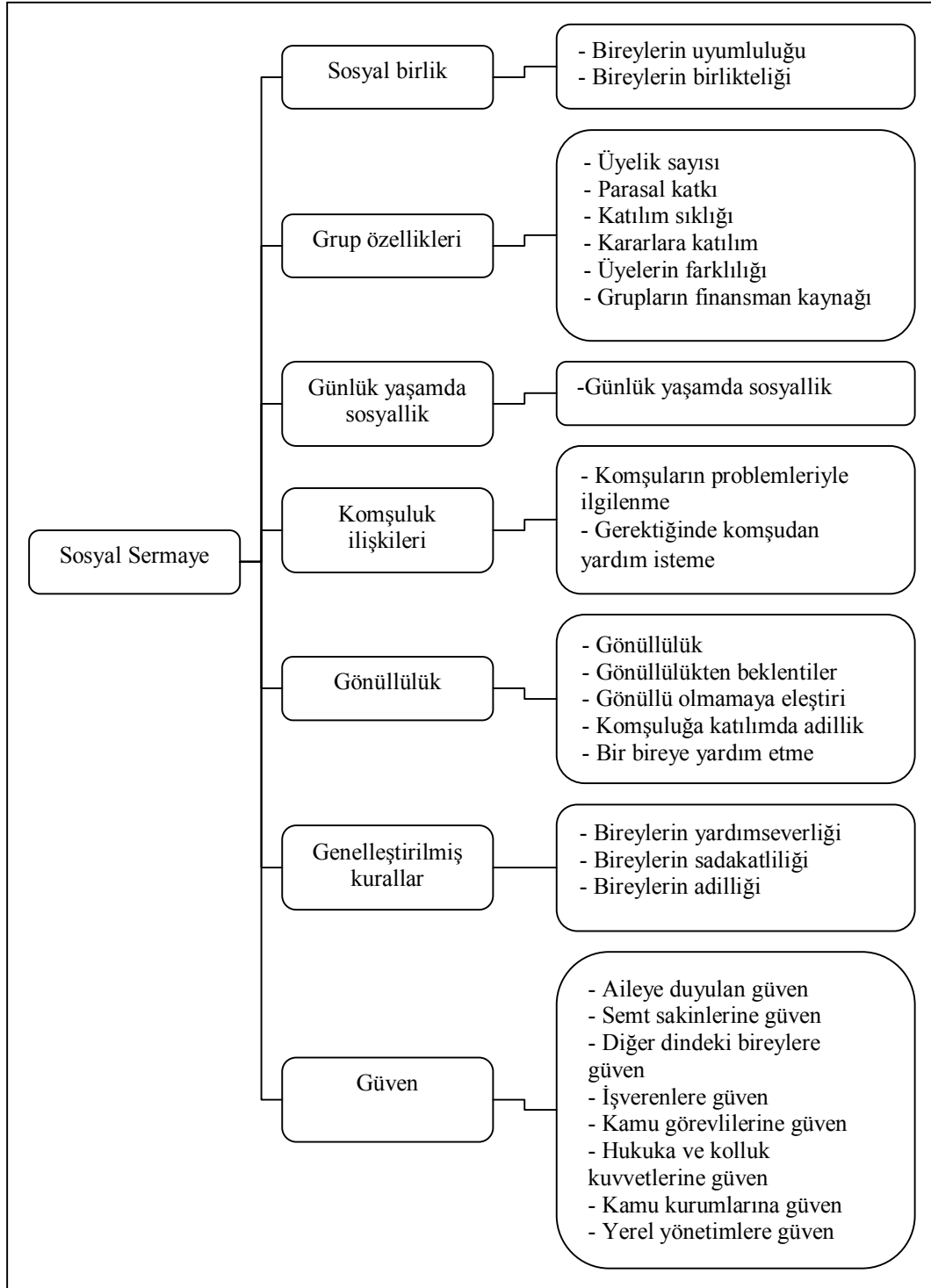


Buna karşın, Fukuyama ise sosyal sermayenin özel bir mal olduğu, ancak sahip olduğu dışsallıklar nedeniyle yaygın bir özellik kazandığı görüşünü savunmaktadır (Werner & Spence, 2004, s. 11). Sosyal sermaye kavramının makro seviyede incelenmesi halinde kamu malı olarak nitelendirilmesi, mikro seviyede ele alınması halinde ise özel mal olarak nitelendirilmesi mümkün olmaktadır.

Son yıllarda bireylerin ve grupların; elektronik posta, sohbet grupları, haber ve hobi forumları vasıtasıyla oluşturdukları resmi ya da gayri resmi organizasyonları barındıran, gelişen internet iletişimi ve siber ağların sosyal sermayeyi nasıl etkileyeceği önemli bir merak konusudur. Her ne kadar bahsedilen yeni teknolojilerin sosyal sermaye üzerindeki etkilerinin, televizyon teknolojisinin yarattığı etkinin aksi yönünde olduğuna dair öngörüler bulunsa da, mevcut araştırma ve verilerin yetersizliği kesin yargılara varılabildiğini engeller niteliktedir (Lin, 2001b, s. 212-239).

### **1.1.3. Sosyal Sermayenin Unsurları**

Çok boyutlu bir kavram olan sosyal sermayenin unsurları ve bu unsurların içerikleri Şekil 2’de yer almaktadır. Şekilde yer alan bilgilere göre, insanların birlikte bulunmaları ve geçimliliklerinin incelenmesi sonucunda, sosyal sermayenin sosyal birlik boyutuna dair öngörülere sahip olmak mümkündür. Yine bireyin sosyal gruplara üyelik sayısı, gruplara parasal katkıda bulunup bulunmadığı, grup aktivitelerine katılım sıklığı, gruplarda alınan kararlara katılım oranı, grup üyeleri arasındaki farklılıklar ve üye olunan grupların finansman kaynakları, sosyal bir grubun özelliklerinin elde edilmesini sağlamaktadır. Bireylerin günlük yaşamda ne derece sosyalleştikleri de, yine bu yönde yapılacak değerlendirmelerle elde edilebilir. Özellikle bireyin yaşantısında, en yakınında bulunan insanlar olan komşuları ile ilişkileri sosyal sermayenin önemli bir boyutunu oluşturmaktadır. Buna göre, komşuların yardım ihtiyaçlarının giderilmesi ve yardıma ihtiyaç duyulduğunda komşulardan destek alınabilmesi, bir bireyin sosyal sermayesinin belirleyicileri arasında yer almaktadır. Yine sosyal yapılar içerisinde yer almada gönüllülük, toplumun genelleştirilmiş kurallarına katılım ve güvene ilişkin unsurlar da sosyal sermayenin boyutlarının ölçülmesine imkân tanımaktadır.



Şekil 2. Sosyal Sermayenin Unsurları  
Narayan & Cassidy, 2001, s. 67.

Sosyal sermayenin oluşumunda rol oynayan unsurların etkilerinin kesin ve net sınırlarla belirlenmesi mümkün değildir. Örneğin; bireylerin içerisine dâhil olduğu ve sosyal sermayenin bir unsuru kabul edilen sosyal ağların oluşması, devamlılığı, dağılması, yeniden oluşumu ve zenginleşmesi, eğitim ve öğrenme süreci ile ilişkilidir. Eğitim faktörünün, sosyal ağlar üzerinde devamlılığı sağlayıcı veya

dağılmaya yol açıcı etkilerden hangisine yol açacağı, durumdan duruma değişmektedir. Dolayısıyla öğrenme sürecinin her zaman sosyal ağların genişlemesine yol açmadığı, bazen ağların ayrışmasına ve yeniden dağılımına yol açabildiği belirtilmektedir (Preston, 2004, s. 121-123).

Sosyal sermayenin; mikro, orta ve makro seviye olmak üzere üçe ayrılması mümkündür. Buna göre, birey, aile ve arkadaşlar mikro seviyede yer alırken; komşuluk, toplumsal kimlik ve yerel otorite orta seviyede; bölgesel, ulusal ve uluslararası kavramlar makro seviyede yer almaktadır (Altay, 2007, s. 344). Sosyal sermaye mikro seviyede; bireylerin diğer bireylerle birlikte çalışmaları, gruplara üyelikleri, siyasal tercihleri, komşuluk ilişkileri, kişilere duydukları güvenin derecesi ve bireylere yardım konusundaki duyarlılıkları gibi özellikler aracılığıyla değerlendirilmektedir (O'Brien, Burdsal & Molgaard, 2004, s. 1207-1208).

Sosyal sermayeye ilişkin tanımlamalar; sosyal sermayenin grup üyeleri için pozitif dışsallık yarattığı ve güven, normlar ve değerler gibi unsurların bireylerin beklentileri ve davranışları üzerindeki etkisinin, karşılıklılık esasına dayanarak gayri resmi sosyal ağlar ve birlikler aracılığıyla ortaya çıktığını göstermektedir (Durlauf & Fafchamps, 2004, s. 5).

Sosyal sermayenin farklı bakış açılarından ele alındığı pek çok çalışmada, ortak bir özellik olarak; güvenin, sosyal ağların ve normların sosyal sermayenin unsurları olarak ele alındığı görülmektedir.

### **1.1.3.1. Güven**

Güven, gerek ikili ilişkilerde gerekse örgüt ve kurumlarda, sosyal sermayenin temel bir unsuru olarak değerlendirilmektedir. Güven seviyesinin yükseldiği toplumlarda, örgütsel etkinlikler daha sağlıklı ve buna bağlı olarak örgütsel yenilikler de daha başarılıdır. Güvenin zayıfladığı ortamlarda ilişkiler, kurallar ve düzenlemelere dayalı olacak, baskıcı yöntemler ilişkileri şekillendirecektir. Ekonomik perspektifte, toplumda güven eksikliğinin oluşturduğu bu durumun, işlem maliyetlerini büyük ölçüde etkilediği bilinmektedir. Bu açıdan işlem maliyetlerinin, yaygın güvensizliğin ekonomik aktivitelere yansıyan bir tür vergisi olarak değerlendirilmesi mümkündür (Karadoğan Doruk, 2009, s. 195).

Genellikle güven unsuru; genelleştirilmiş veya kişiler arası güven, yoğun güven ve kurumsal güven olarak üç farklı türe ayrılmaktadır. Özellikle ekonomik büyüme ile güven arasındaki ilişkileri ele alırken, genelleştirilmiş güven kavramı göz

önünde bulundurulmaktadır. Genelleştirilmiş güven ile bireylerin, aile fertleri dışındaki bireylerle olan ilişkilerindeki güvene işaret edilmektedir. Genelleştirilmiş güven; ekonomik faaliyetlerde işbirliğini kolaylaştırmakta ve işlem maliyetlerini düşürmektedir (Öksüzler, 2006, s. 111).

Güven unsurunu; ekonomik çerçevede, bireylerin kişisel maddi çıkarlarına rağmen, vermiş oldukları sözlerle tutarlı davranmalarının bir sonucu olarak ifade etmek mümkündür (Francois, 2002, s. 1). Bu bağlamda, istikrarlı kolektif yaşamın basit bencil hesaplar dışında, başka şeylere dayanması ve bir iş yerinde bile güvenin en önemli faktör olarak değerlendirilmesi gerektiği belirtilmelidir. Güvenin ekonomik işleyişteki rolünü Emile Durkheim'in "bir sözleşmede her şey sözleşmeye geçirilmez" sözleriyle ifade etmek mümkündür (Karadoğan Doruk, 2009, s. 159). Durkheim'in bu ifadesi, bir sözleşmenin taraflarının birbirlerine duydukları güvenin önemini vurgulamaktadır.

Genellikle güven, sosyal sermayenin en önemli unsuru olarak ele alındığı için, ekonomik birimlerin karşılıklı olarak güven duydukları bir ortamın oluşması, sosyal sermayenin gelişmesine de katkı sağlamaktadır (Özsağır, 2007, s. 49). Dolayısıyla toplumda bireylerin birbirlerine yönelik güven düzeyleri yükseldikçe, sosyal sermaye genişlemekte ve toplumsal refah artmaktadır. Güven unsurunun, sosyal sermaye kavramı içerisinde bu derece önemli bir yerinin bulunması, toplumların ortak hedeflere insanlar arasındaki güven düzeyinin yükselmesi neticesinde ulaşabileceği gerçeğinden kaynaklanmaktadır (Karagül ve Dündar, 2006, s. 64).

Bir ülkede ekonomik istikrarın sağlanmasında güven unsuruna sıklıkla başvurulmasının temel nedenlerinden bir tanesi de, iktisat teorisinde önemli bir yere sahip olan beklentiler kavramıdır. Güven eksikliği bulunan bir ekonomik ortamda, gelecekle ilgili beklentilerin iyimser olması ihtimali azalacaktır. Bu durumda da ekonomide bir daralma sürecinin ortaya çıkması şaşırtıcı olmayacaktır (Özsağır, 2007, s. 53). Zira ekonomideki işlemlerin hemen hemen tümünün güven unsurunu içinde barındırdığı ve dünyadaki ekonomik geri kalmışlıkların, karşılıklı güvenin eksikliğinden kaynaklandığı belirtilmektedir (Arrow, 1972, s. 357). Dolayısıyla güvenin hakim olduğu bir ekonomideki işleyişin daha etkin olacağı söylenebilir. Bununla birlikte, yine yüksek güven düzeyine sahip toplumlardaki bireylerin ekonomik işlemlerde istismar edilmekten kendilerini korumak için daha az maliyete katlandıkları da bir başka gerçektir. Ekonomide güven esaslı ilişkilerin çoğalması,

işlem maliyetlerinde bir azalmaya ve tıpkı fiziki sermaye artışındaki gibi ortalama üretim maliyetlerinin azalmasına yol açmaktadır. Bu mekanizmanın, sermayenin öteki türlerinde de olduğu gibi ekonomik performansı ve gelişme sürecini olumlu etkilediği kabul edilmektedir (Sabatini, 2009, s. 430). Güvenin yaygınlaşmasının sadece ekonomik işlemlerdeki maliyetleri değil, toplumdaki olumsuzluklardan kaçınmak için başvurulmuş güvenlik ve adalet hizmetleri gibi ihtiyaçları da azaltarak, bireylerin ve toplumun katlandığı maliyetleri azalttığı söylenebilir (Knack & Keefer, 1997, s. 1252).

Güvenin, bir topluluğun üyelerinin paylaştığı normlara dayalı, düzenli, dürüst ve işbirlikçi yönde davranmalarının beklendiği ve paylaşımın gerçekleştiği bir yapıdan doğduğu belirtilmektedir. Güven, taraflar arasında sağlam bilgi akışının sağlandığı ortamlarda gelişmektedir. Çatışmaların ortadan kaldırılması, farklı çıkarların uzlaştırılması ve işbirliklerinin artmasındaki rolü, güvenin sosyal sermayenin temel göstergesi olarak kabul edilmesinin nedenidir (Öğüt ve Erbil, 2009, s. 21-22).

Fukuyama (2001, s.16) iki veya daha fazla birey arasında işbirliğini teşvik eden gayri resmi kuralları, sosyal sermaye olarak nitelendirmektedir. Fukuyama sosyal sermayenin işbirliği üzerindeki etkisini, Mahkûmun İkilemi örneğiyle açıklamaktadır. Bu örnekte Fukuyama, iki birey arasında güven unsurunun oluşmadığı, yani sosyal sermayeden yoksun durum ile güvenin bir ölçüde sağlandığı, gelişen sosyal sermaye durumu arasında bir kıyaslama yaparak çıkarımlarda bulunmuştur.

Güven unsuru ile ilgili bir diğer önemli yaklaşım Arrow'a aittir. Arrow güvenin pragmatik bir değer ve toplumsal sistemin önemli bir akışkanı olduğunu belirtmekte ve dışsallık kavramı içerisinde değerlendirilebilecek bir unsur olduğunu belirtmektedir. Arrow'a göre, güven gibi değerler; bir maldır ve gerçek, pratik, ekonomik değerleri ile sistemin etkinliğini artırır, daha verimli üretimin sağlanmasını mümkün kılarlar (Karadoğan Doruk, 2009, s. 162). Güven unsurunun en önemli özelliklerinden birisi; kullanımla miktarı azalmayan, hatta seviyesi yükselen bir sosyal sermaye bileşeni olmasıdır (Putnam, 1993, s. 166).

### 1.1.3.2. Sosyal Ağlar

Sosyal sermayenin bir başka önemli unsuru, sosyal ağlar ve bireylerin bu ağlara katılımıdır. Sosyal ağlar, aynı iletişim kodlarını paylaştığı sürece yeni ağlara entegre olabilen, sınırsız ölçüde genişlemeye müsait, açık yapılardır. Bu ağlara; finansal ağların içerisindeki döviz piyasaları gibi organize bir yapıdan, mafya oluşumlarına kadar pek çok örnek vermek mümkündür (Schuller, Baron & Field, 2000, s. 19). Özellikle sosyal sermayenin kuramsal çerçevesini oluşturan kuramları; Granovetter'in Zayıf Bağların Gücü, Burt'un Yapısal Boşluk Kuramı, Coleman'ın Sosyal Kapalılık Kuramı ve Lin'in Sosyal Kaynaklar Kuramı olarak belirtmek mümkündür. Bu kuramların ortak özelliği, sosyal sermayeyi amaca özgü olarak değerlendirmeleri ve bir amaç için yararlı sonuçlara sahip olan sosyal sermayenin, farklı bir amaç için olumsuz sonuçlar doğurabileceğini vurgulamalarıdır (Özdemir, 2008, s. 83-84).

Ekonomik kalkınma ve refahın sağlanması aşamasında sosyal ağlar önemli bir role sahiptir. Sosyal ağlar; verimli ortam, güven ve paylaşılan değerlerin gelişmesine yol açarak, kontrol maliyetini azaltır ve işlemleri kolaylaştırır. Grup üyeleri arasında tekrarlanan etkileşimler, bilginin yükselen itibarını daha da arttırmaktadır (Sabatini, 2009, s. 430). Sosyal ağlar, sosyal sermayenin diğer unsurları olan güven ile normların, etkinliğini de artırır. Bireylerin diğer insanlara ulaşmasını sağlayan iletişim kanallarının tümünü ağlar olarak değerlendiren Castells'e göre, bilgi çağında, süreçlerin giderek ağlar etrafında örgütlenmesi; üretim süreçlerindeki işleyiş ve sonuçları da etkilemiştir. Ayrıca ağın içindeki aktörler arasındaki bilgi akışkanlığı, ağın etkinliğini arttırmaktadır. Ekonomik boyutta bahsedilen akışkanlığın, iş fırsatları ya da diğer fırsatlara ulaşmayı ve önemli ticari bilgilere erişmeyi sağladığı öne sürülmektedir. Böylece ağlar, bilginin daha hızlı yayılımını mümkün kılarak, maliyetleri de azaltmaktadır. Bireyler arasındaki bağlantılar sayesinde, gelişen güven olgusu sosyal ağların etkinliğini arttırmaktadır (Öğüt ve Erbil, 2009, s. 17-19).

Bireylerin kişilik özelliklerinden, bireysel değerlere kadar birçok faktörün sosyal sermaye oluşumunu etkilediği bilinmektedir. Sosyal ağların özellikleri de bu faktörler arasında yer almaktadırlar. Bu özellikleri; ağ kurma davranışları, ağ büyüklüğü, ağ farklılığı, ağ yoğunluğu ve ağ merkeziliği olarak sıralamak mümkündür. Bunlardan ağ kurma davranışları; bireylerin iş veya meslek hayatlarında başarılı olabilmek ve işlerini yürütebilmek amacıyla gerekli olan

kişilerle ilişki kurmaları ve sürdürebilmeleri için sergiledikleri davranışları ifade etmektedir. Ağ büyüklüğü ise; ağda yer alan kişilerin sayısını, ağ farklılığı birey ve ilişki kurduğu kişilerin farklı özelliklerini, ağ yoğunluğu kurulan ilişkilerin yakınlık seviyesini ve ağ merkezliyeti bireyin ağ yapısındaki konumunu ifade etmektedir (Özdemir, 2008, s. 85).

### **1.1.3.3. Normlar**

Sosyal sermayenin önemli unsurlarından biri olan normlar, bireylerin müşterek kural ve kaideler, hatta geleneklere bağlı kalmak yoluyla, ortak eylemlerin başarılı sonuçlar vermesini sağlaması olarak tanımlanmaktadır (Knack & Keefer, 1997, s. 1254). Bireylerin normlara olan bağlılığının yüksek olması, bu normları ihlal etmeleri ya da bozmaları ihtimalini azaltmaktadır. Böylece ekonomik hayatta, işlem maliyetlerinin azalması ve verimliliğin artması mümkün olmaktadır (KOSGEB, 2005, s. 4).

Normlar, bir sosyal topluluğa dâhil olan bireylerin ait oldukları topluluk açısından ne tür tutum ve davranışlara sahip olmaları gerektiği hakkında yazılı olmayan kurallar içeren değerler bütünü olarak da tanımlanabilir. Yine sosyal sermayenin, insanların bir arada hareket etmesine imkân tanıyan normlar ve ağlarla özdeşleştirildiği yaklaşımlara da rastlanmaktadır. Normlara ilişkin olarak belirtilmeye ihtiyaç duyulan bir diğer özellik, normların rasyonel niteliklere sahip olduğu durumlarda olumlu manada değerlendirilebilecekleridir. Zira topluluğun benimsemiş olduğu normların, bireyler için dinamik baskı araçlarına dönüşebilmeleri ve sosyal baskı nitelikleri taşıyabilmeleri de olasılıklar arasında yer almaktadır (Öğüt ve Erbil, 2009, s. 25-26).

### **1.1.4. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi**

Sosyal sermayenin ölçülmesi, içerdiği tüm karmaşıklığa rağmen büyük önem taşıyan bir konudur. Çünkü sosyal sermayenin ölçülebilmesi, bu kavramın ekonomik ve sosyal getirilerinin irdelenmesi imkânını doğuracaktır. Özellikle kavramın şemsiyesi altında kalan, ilişkiler ve paylaşılan değerlerin, yerel koşullara dayanması ve insanlar tarafından etkilerin çok daha farklı şekillerde yaşanması, ölçüm ve sınıflamanın kolaylıkla yapılmasına engel olmakla kalmamakta, aynı zamanda da izlenecek yöntemlerin farklılaşabilmesine yol açmaktadır (Field, 2008, s. 180).

Sosyal sermayenin tanımlanmasındaki güçlükler ve uygun veri eksikliğinin sürmesinin yanında, evrensel bir ölçüm yönteminin ve genel kabul görmüş bir göstergenin bulunmaması, sosyal sermaye literatüründeki en önemli problemler arasında yer almaktadır. Kavramın farklı disiplinlerce incelenmekte olması, farklı alanlardaki bilim adamları, politika yapıcılar ve uygulayıcılara benzersiz bir işbirliği ve diyalog imkânı sunmaktadır (Sabatini, 2009, s. 429). Bununla birlikte, sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik çalışmaların, beşeri sermayenin ölçülmesine yönelik çalışmaların 30 ila 40 yıl gerisinde olduğu belirtilmektedir (Grootaert, 2002, s. 43).

Sosyal sermaye kavramı ile 1990'ların sonunda ilgilenmeye başlayan kurumların başında gelen Dünya Bankası, yoksullukla mücadeleyi ve bireylerin sağlık, eğitim ve finansal hizmetlere erişimini garantilemeyi amaçlamıştır. Dünya Bankasının yaklaşımına göre, sosyal sermaye; kavramsal (mikro), yapısal (orta) ve kurumsal (makro) bileşenlerin bir araya gelmesiyle oluşmaktadır. Böylece bireysel uygulama ve inanış eğilimlerinin yoksulluğu sürdürdüğü, yerel grupların yeni fırsatlar yarattığı ve yerel çevredeki bileşenlerin müşterek hareketleri geliştirdiği ya da engellediği belirtilmektedir (Franke, 2005, s. 2-3). Kısacası bu anlayışa göre, sosyalleşmenin ve bir topluluk hareketinin, yoksulluğun önlenmesinde yararlanılabilecek dinamikleri oluşturabileceği varsayılmaktadır.

Sosyal sermayeyi konu alan çalışmalara önemli bir katkı niteliğinde olan Sosyal Sermaye Değerlendirme Aracı (The Social Capital Assessment Tool); sosyal sermayenin ölçülmesi ve diğer kavramlarla ilişkilendirilebilmesinde önemli bir aşamayı oluşturmaktadır. Ayrıca bu araç, ulusal düzeyde ve proje düzeyinde uygulanabilen esnek bir araçtır. Nitekim ulusal düzeyde, yaşam standartlarının ölçülmesi amacını taşıyan bir anket veya hanehalkı gelir düzeyi ya da harcamalarını araştıran bir anketin sağladığı veri tabanı, sosyal sermaye ve yoksulluk arasındaki ilişkinin araştırılmasına imkân tanımaktadır (Grootaert & Bastelaer, 2002a, s. 10).

Bir toplumda sosyal sermayenin ölçülebilmesi için toplum üzerinde gözlem ve anket uygulamalarına başvurulması gerekmektedir. Toplumdaki suç oranları, kişiler arası ekonomik ilişkilerde senet kullanım oranları, ticari işletmelerin profesyonelleşme oranları, kamu kesiminde bürokratik işlemlerin ve yolsuzlukların yoğunluğu ile boşanma oranı gibi kriterlerin gözlemlenmesi, toplumun sosyal sermayesi hakkında bilgi vermektedir (Karagül ve Masca, 2005).



Bireylerin kişisel başarılarının belirleyicilerinin araştırılması ve sosyal sermayelerinin ölçülmesine yönelik oluşturulan bir modelde, üzerinde durulan bazı temel özellikler bulunmaktadır. Bunlar (Bilgin ve Kaynak, 2008, s. 32-33);

- Yerel topluma katılım ve komşuluk ilişkileri,
- Farklılıklara hoşgörü,
- Sosyal faaliyetlere katılım,
- Güven ve emniyet hissi,
- Aile ve arkadaşlık bağları gibi özelliklerdir.

Sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik bazı çalışmalarda yaş, cinsiyet, medeni hâl, ailevi bilgiler, eğitim düzeyi, yaşanılan şehrin büyüklüğü ya da gelir, etnik yapı, çalışma bilgileri gibi faktörlerin sosyal sermayenin belirleyicisi olarak ele alındığı görülmektedir (Öksüzler, 2006, s. 118). Dünya Bankası'na göre, sosyal sermayenin ölçülmesinde kullanılabilecek bazı göstergeler; demokrasi, rüşvet oranı, mahkemelerin bağımsızlığı, grevler, öğrenci hareketleri ve protestolar, tutuklu sayısı, hükümet ve sendikalara olan güven, seçmen mevcudu, yerel topluluklara katılım, sosyal etkinliklere katılım, komşuluk ve mahalle bağlantısı oranları, aile ve arkadaşlık bağlantıları, iş bağlantıları, çeşitliliğe hoşgörü gösterme olarak sıralanmıştır (KOSGEB, 2005, s. 8). Sosyal sermayenin ölçülmesi amacıyla oluşturulan bir aracın, sosyal sermayenin farklı boyutlarını ortak kavramsal bir çerçevede birleştirmesi beklenir (Krishna & Shrader, 2002, s. 19).

### **1.1.5. Sosyal Sermayenin Getirileri**

Sosyal sermayenin ekonomik boyutu, bireyler ve kurumlar arasında ya da bunların kendi aralarındaki güvene dayalı ilişkilerin; ekonomik etkinliğe, üretime ve dolayısıyla elde edilen hâsılaya yansımaları ile değerlendirilmektedir (Karagül ve Masca, 2005). Böylece sosyal sermayenin arttığı ya da genişlediği toplumlarda ekonomik birimler arasındaki güvenin, asimetrik bilgi miktarını azaltacağı ve bu şekilde azalan riskin, işlem maliyetini düşüreceği varsayılmaktadır. Bu şekilde sosyal sermayenin ekonomik refah düzeyinin yükselmesine yol açacağı da ifade edilebilir. Zira sosyal sermaye ile beşeri sermaye ve politik, kurumsal, yasal düzenlemeler arasında muhtemel bir güçlü tamamlayıcılık ilişkisinin bulunduğu belirtilmektedir (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü[OECD], 2001, s. 13).

Sosyal sermayenin bireylere ve dolayısıyla topluma sağladığı bazı getiriler bulunmaktadır. Bunları çok farklı başlıklar altında incelemek mümkün olduğu halde, bu getiriler, çalışmanın amacına paralel olarak ekonomik getiriler ve diğer getiriler olarak iki başlık altında incelenmiştir.

### **1.1.5.1. Ekonomik Getiriler**

Sosyal sermayenin ekonomik getirilerinin bireysel, topluluğa yönelik ya da ulusal boyutta değerlendirilmesi mümkündür. Ancak bu getirilerin birbirlerinden bağımsız nitelikte olmadığı, aksine her bir getirinin tüm boyutlarda etkilerinin bulunduğu bilinmektedir. Örneğin, sosyal sermayenin bireylere sağladığı ekonomik getirilerden biri olarak değerlendirilen, eğitime katılımın yükselmesi ve okuldan terklerin önlenmesi (Halpern, 2005, s. 44) sadece bireysel değil, toplumsal boyutta da ekonomik getiriler sağlamaktadır.

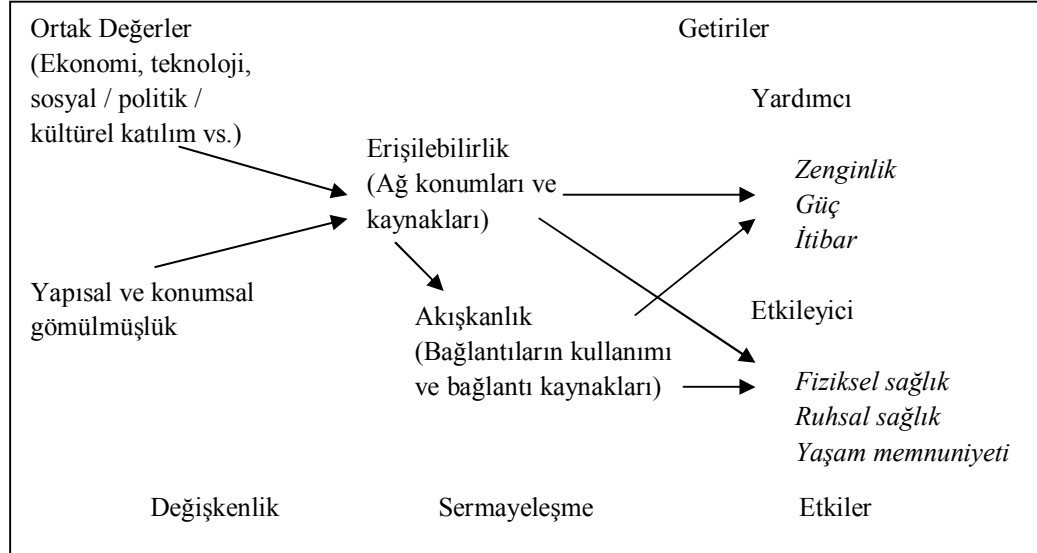
#### **1.1.5.1.1. Mikro Düzeydeki Ekonomik Getiriler**

Sosyal kaynaklar teorisi, sosyal ağlar içerisinde saklı bulunan kaynaklara erişilmesinin ve bu kaynakların kullanılmasının daha iyi sosyo-ekonomik durumlara ulaşılmasını sağlayacağını ileri sürmektedir (Lin, 2001a, s. 12-19). Mikro ekonomik teori kapsamında sosyal sermayenin analizini gerçekleştiren ilk isim olan Collier, sosyal etkileşimin dışsal yararlarına vurgu yapmaktadır (Shideler & Kraybill, 2009, s. 444).

Sosyal sermaye toplumu oluşturan bireylerin ortak hareket edebilmeleri ve birlikte iş yapabilmeleri için uygun ortam oluşturmaktadır. Özellikle ekonomik faaliyetlerde işbirliğinin artması ya da karar birimleri arasındaki işlemlerin artması, sosyal sermayenin genişlemesi ile mümkün olmaktadır (Altay, 2007, s. 339). Bunların yanı sıra bireylerin gelir düzeyi, güven ve eğitim seviyesi arasındaki ilişkiler gözlemlendiğinde, eğitimle gelir ve güvenle gelir arasında yüksek korelasyona ve güvenle eğitim arasında orta derecede korelasyona rastlandığı görülmüştür (Dinda, 2008, s. 2023-2028).

Sosyal sermaye teorisi Şekil 3'deki gibi modellendiğinde; bireylerin ekonomik, teknolojik, sosyal, politik ve kültürel katılımları sonucu oluşan ortak değerlerin, yapısal ve konumsal olarak ağların bünyesinde yer alan faktörlerle bir araya gelmesi ile ağlara ve ağların uzandığı kaynaklara erişim imkânı tanıdığı görülmektedir. Ayrıca bu erişim imkânının; zenginlik, güç, itibar gibi getirilerin

oluşmasına ve öte yandan bağlantıların sağladığı akışkanlıkla, fiziksel ve ruhsal sağlığın iyileştirilmesine, bunun sonucunda da yaşam memnuniyetinin artması ile sağlanan getirilere etki ettiği görülmektedir.



Şekil 3. Sosyal Sermayenin Getiri Oluşturma Süreci  
Lin, 2001a, s. 21.

Sosyal sermayenin getiri oluşturma sürecinin üç blok aracılığıyla açıklanması mümkündür. İlk blok, sosyal sermayenin ön koşullarını oluşturmaktadır. Sosyal yapıdaki faktörler ve her bireyin sosyal yapıdaki konumu, sosyal sermaye birikimini kolaylaştırıcı ya da kısıtlayıcı sonuç doğurmaktadır. İkinci blok, sosyal sermayenin bileşenlerini sergilemekte ve üçüncü blok ise sosyal sermayenin muhtemel getirilerini ortaya koymaktadır. Sürecin birinci ve ikinci blok arasında yer alan kısmı, sosyal sermaye oluşumunun değişkenliğini göstermektedir. Oluşum sürecinde, yapısal ve konumsal bileşenler, sosyal sermayenin oluşmasına ve sürdürülmesine yönelik imkânları etkilemektedir. İkinci blokla birlikte, sosyal sermayenin iki bileşeni olan; erişim ve kullanımla bağlantı kurulmakta ve son olarak üçüncü bloğa gelindiğinde, teori, sosyal sermayenin ne şekilde sermaye olarak nitelendirildiğini ortaya koyarak, onun bir getiri ya da kazancı nasıl yarattığını, bireyin ekonomik, politik ve sosyal sermaye yönündeki kaynaklarını ya da onun fiziki, ruhsal ve yaşamsal iyiliğini ve refahını ne şekilde etkilediğini ortaya koymaktadır (Lin, 2001a, s. 20-22).

### 1.1.5.1.2. Makro Düzeydeki Ekonomik Getiriler

Sosyal sermayenin ekonomik getirilerinin makro perspektifte değerlendirilmesi halinde, mikro düzeyde birey için geçerli olan kazanımların, makro düzeyde topluma yansıdığı görülmektedir.

Klasik iktisat öğretisinin öne sürdüğü şekliyle, bir ekonomide piyasa başarısızlıklarının çözümü, asimetrik bilginin ortadan kaldırılmasında aranmaktadır. Ekonomik birimler arasındaki güvenin artması ile ekonomik işleyiş daha fazla işlerlik kazanacaktır. Zira sosyal sermayenin en önemli unsuru olarak değerlendirilen güven, hem makro hem de mikro ekonomik olaylar için önemli bir girdiyi oluşturmaktadır (Karlan, 2005, s. 1689).

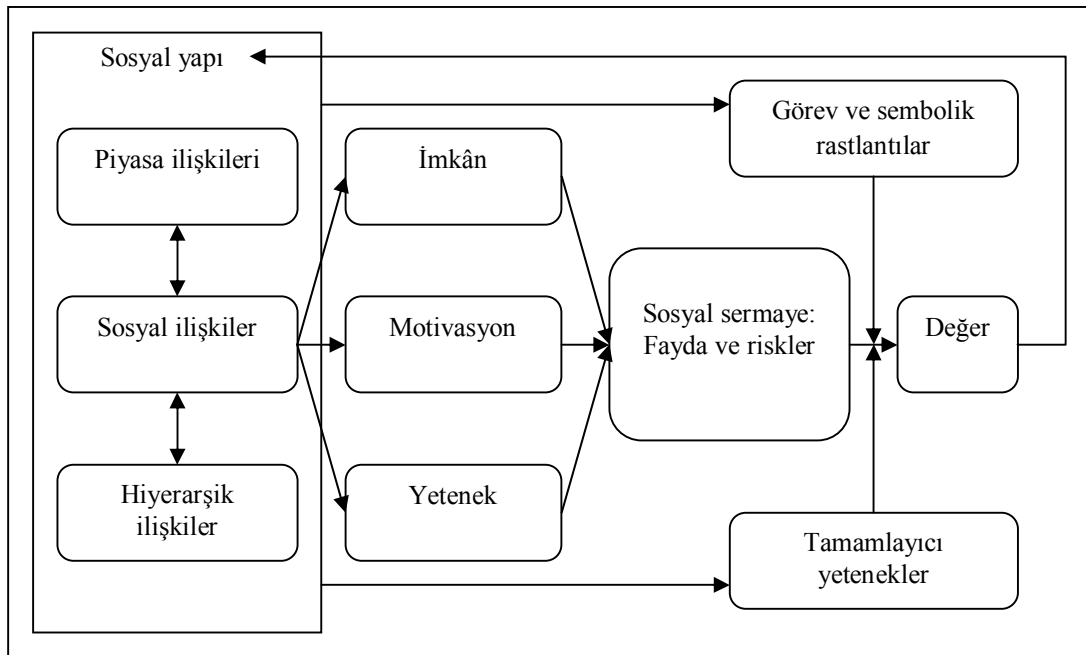
Bir toplumun bireyleri arasında güven unsurunun yaygın olması, ekonomideki işlem maliyetlerinin azaltılmasını sağlamakta, bağlayıcı nitelikteki anlaşmalara başvurulması ihtiyacını ortadan kaldırmakta ve sahtekârlık ya da hırsızlık gibi olumsuzlukların yol açtığı ekonomideki aksaklıkların azaltılmasına yardımcı olmaktadır (Whiteley, 2000, s. 443). Güvenin yanı sıra normların, doğrudan ekonomik getirilerinin yanında, politik kanallar aracılığıyla ortaya çıkan dolaylı getirilerinden de bahsedilebilir. Güven ve normlar, yönetim performansını ve ekonomi politikalarının niteliklerini, politik katılım seviyesi ve karakteristiğini etkilemektedir (Knack & Keefer, 1997, s. 1254).

Gelir dağılımında adaletin sağlanması; insanlar arasındaki güvenin oluşması, sosyal barışın sağlanması ve böylece toplumda sosyal sermaye birikiminin gerçekleştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Hatta bir toplumda gayrisafi yurtiçi hâsılanın yükselmesi bile, sosyal sermaye birikiminin arttırılmasına, gelir dağılımının düzelmesinden daha önemli katkı yapmayacaktır (Karagül ve Dündar, 2006, s. 69).

Sosyal sermaye ekonomik birimlere yönelik bilgi akışını kolaylaştırmakta ve böylece bu birimler, piyasa başarısızlıklarının bulunduğu ve daha fazla bilginin talep edildiği durumlarda, normalde sahip olunmayan fırsat ve seçenekler hakkında yararlı bilgilere, sosyal bağlantılar yoluyla sahip olmaktadır (Lin, 2001a, s. 7).

Sosyal sermayenin kaynaklarından doğması ve bir değer haline gelmesi sürecini şekil yardımıyla açıklamak mümkündür. Şekil 4'e göre, sosyal yapı içerisinde gerçekleşen piyasa ilişkileri, sosyal ilişkiler ve hiyerarşik ilişkiler, sosyal sermayenin oluşum sürecinde yer almakta, birbirleri ile ilişkilerinin de etkisiyle yarattıkları imkan, motivasyon ve yeteneklerle sosyal sermayenin oluşmasını

sağlamaktadırlar. Bu sayede ortaya çıkan değer, yine sosyal yapıya katkıda bulunmakta ve süreç kendi dinamiklerini bu şekilde oluşturmaktadır.



Şekil 4. Sosyal Sermayenin Değer Yaratma Süreci  
Adler & Kwon, 2002, s. 23.

Sosyal sermayenin, firmalara; sözleşme uygulama maliyetleri ve belirsizlikleri azaltarak, bilgi paylaşımını ise artırarak rekabet gücü kazandırdığı yapılan uygulamalı çalışmalarda elde edilen bulgular arasında yer almaktadır (Shideler & Kraybill, 2009, s. 443).

#### 1.1.5.2. Diğer Getiriler

Sosyal sermayenin ekonomik getirilerinin yanı sıra sosyal, politik ve hatta psikolojik getirilerinin bulunduğu bilinmektedir. Ancak bu getirilerin, ekonomik getirilerin dışında ele alınması, bunların ekonomik getirilerle aralarında bir ilişkinin var olduğu gerçeğini ortadan kaldırmamaktadır.

Sosyal sermayenin bir toplumdaki birikimi; ülkenin ekonomik koşulları, tarihi geçmişi, etnik, dini ve mezhep yapısı, uygulanan siyasi ya da ekonomik politikalar tarafından belirlenmektedir. Sosyal sermayenin bireyler arasındaki güvene dayalı ilişkiler düzeyi olarak tanımlanması halinde, bir ülkede yönetenlerle yönetilenler arasındaki dikey karakterli ilişki ve kişilerle kurumlar arasındaki yatay karakterli güvene dayalı ilişkilerin niteliği ve niceliğinin sosyal sermayenin en belirgin göstergeleri olduğu sonucuna varılmaktadır. Böylece özellikle az gelişmiş

ülkelerde sıklıkla görülen siyasi çatışmalar, yolsuzluklar ve çok miktardaki adi suçlar sosyal sermaye eksikliğinin belirtileri olarak kabul edilmektedir (Karagül ve Dündar, 2006, s. 62-64).

Bir toplumda sosyal sermayenin yaygınlaşması; bireylerin topluma, toplumun değerlerine ve hukuk sistemine uyumunu sağlamakta ve böylece toplumda meydana gelen suç oranlarının azalmasını, toplum içerisindeki radikal hareketlerin güç kaybetmesini sağlamaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, eğitim seviyesi yüksek bireylerin daha fazla sosyal ağlara yöneldikleri gerçeğinden hareketle, toplumun eğitim seviyesinin yükseltilmesi ile sosyal sermayenin genişletilebileceği ve toplumsal yapıyı olumsuz etkileyen radikal hareketlerle mücadelenin bu şekilde gerçekleştirilebileceği iddia edilmektedir (Çalışkan ve Meçik, 2010, s. 43).

Sosyal sermayenin en önemli unsuru olan güvenin hâkim olduğu toplumlar, aynı zamanda beşeri sermaye birikiminin de yüksek olduğu toplumlardır. Güvenin yaygınlaştığı yerlerde; bireysel ekonomik getirilerin ve orta seviyede eğitime kayıtların fazlaştığı görülmüştür (Knack & Keefer, 1997, s. 1253). Sosyal sermayenin doğrudan getirisi olarak gösterilen bilgi sahipliği ile sosyal sermayenin; daha geniş bilgiye erişim imkânı yaratması ve bilginin kalitesini, uygunluğunu ve zamanlılığını arttırması ifade edilmektedir (Adler & Kwon, 2002, s. 29). Sosyal sermayenin, bireylerin ya da toplumun sağlığına ve yaşam kalitesine yönelik etkilerinin araştırıldığı bir çalışmada elde edilen sonuçlar; bireylerin mahrumiyet hissine sahip olmaları ya da sosyal manada yalıtımla karşılaşmalarının, bireylerin öz saygılarını etkileyebileceğini ve fırsatlar hakkında bilgiye erişim eksikliğinin, bireylerin sağlığını ve refah düzeylerini etkileyebileceğini göstermiştir. Bu nedenle daha esnek, kapsayıcı ve çeşitlilikler içeren ağların, sosyal çevreyi geliştirmeye eğilimli olduğu, bunun da bireylerin fırsatlara, bilgiye ve olanaklara erişim imkânına sahip olmasından ötürü, bireylerin sağlığını olumlu yönde etkilediği belirtilmektedir (Mignone, 2003, s. 7). Bireylerin sosyal ilişkilerden kaynaklanan, yakın çevresindeki insanlara faydalı olması, aile ve arkadaşlık bağları kurması, sosyal faaliyetlerde aktif rol alması gibi etkenlerin, bireyin kişisel başarısına ve performansına olumlu katkısının olduğu anlaşılmıştır (Bilgin ve Kaynak, 2008, s. 32-33).

Eğitimin sosyal sermaye ile ilişkisinin pozitif yönde olduğunu savunan bir görüşe göre, devletin eğitim aracılığıyla doğrudan sosyal sermaye yaratma gücüne sahip olduğu öne sürülmektedir. Bu görüşün taraftarlarına göre, eğitim sosyal sermayeyi arttıran bir faktördür. Sosyal sermaye stoku yüksek toplumlar; daha

yüksek eğitim seviyesine, daha yüksek yaşam standartlarına ve daha iyi ekonomik performans göstergelerine sahiptirler (Dinda, 2008, s. 2023-2028).

Sosyal sermayenin gelişmesinin, bireylerin; hayır işlerine daha fazla katkıda bulunmasına, siyasete ve toplumsal organizasyonlara daha fazla katılmasına, örneğin daha sık kan vermesine, vergi borçlarını daha eksiksiz ödemesine, azınlık gruplara daha hoşgörülü yaklaşmasına yol açacağı öne sürülmektedir (Putnam, 2000, s. 137). Sosyal sermayeye ilişkin uygulamalı çalışmalarda, toplumdaki yozlaşma ve sosyal sermaye arasındaki ilişki de, incelenen konular arasında yer almaktadır. Sosyal sermaye seviyesinin yüksek olduğu toplumlarda, rüşvet alma ya da verme gibi girişimlerin daha az olduğu ve daha az yozlaşmış ilişkilerin varlığı gözlenmiştir (Bjørnskov, 2003, s. 17).

Sosyal sermayenin bireylere ve topluma yönelik getirilerinden yararlanılması amacıyla, toplumda sosyal dışlamaya maruz kalan bireylerin de sosyal sermayelerinin genişletilmesi hedeflenmelidir (KOSGEB, 2005, s. 9). Sosyal sermayenin gelişmesine meslek birlikleri açısından da ihtiyaç duyulmaktadır. Zira sosyal sermayesi yüksek birlikler ekonomik etkinliği arttırmaktadır (Winch, 2000, s. 207). Son olarak, sosyal sermayeden etkin şekilde yararlanabilmenin beşeri sermaye gereksinimini doğurduğu unutulmamalıdır. Çünkü beşeri sermaye ile sosyal sermaye birbirini etkileyen ve tamamlayan iki önemli sermaye türüdür (Karagül, 2003, s. 84).

## **1.2. BEŞERİ SERMAYE KAVRAMI**

Beşeri sermaye kavramı sadece eğitime, deneyime, diğer becerilere ve bilgiye, bireyler ve firmalar tarafından yapılan yatırımlarla ilgili olmayıp, aynı zamanda ekonominin tümündeki eşitsizlikler, ekonomik büyüme, işsizlik ve dış ticaretteki değişikliklerle de ilgilidir (Becker, 1993, s. 255). Beşeri sermaye, kısaca işgücünün sahip olduğu bilgi ve becerilerin toplamı olarak tanımlanmaktadır (Atik, 2006, s. 6). Özellikle ülkelerin ekonomik ve sosyal refahlarının arttırılmasında, beşeri sermaye olarak da özetlenebilecek, yetişmiş insan gücünün ve artan getiriye sahip bilginin, toplam faktör verimliliği çerçevesinde büyümeyi sağlayan hareket gücünü verdiği bilinmektedir (Tanrıku, 2009, s. 1). Bireyler kendilerine yaptıkları yatırımlar neticesinde kazandıkları yetenek ve bilgilerle, üretimlerinin karşılığında elde edecekleri geliri arttırabilmektedir (Lin, 2001a, s. 4-6).

Bir toplumun nüfus kalitesinin artırılması, ekonomik analiz açısından kişisel ve milli geliri artırma özelliğinden dolayı yatırım olarak ele alınmaktadır. Toplumun sahip olduğu niteliklerin, gerçekleştirilen bu türdeki yatırımlarla geliştirilmesi sonucunda biriken sermaye türü de, beşeri sermaye olarak adlandırılmaktadır. Bireylere yönelik eğitim, sağlık ve çalışma amaçlı göç gibi unsurlara yatırım yapılması beşeri sermaye yatırımı olarak değerlendirilmektedir. Ancak uygulamada, beşeri sermayenin etkilerinin daha kolay ölçülebilir hale gelmesi için, ekonomik analizlerde genellikle eğitim yatırımları dikkate alınmaktadır (Gümüş, 2005, s. 20).

Beşeri sermaye kavramı, Solow büyüme modelinin, fiziki sermayenin yanı sıra beşeri sermayeyi de içerecek şekilde genişletilmesiyle büyüme kavramı ile teorik bağlantısını tamamlamıştır. Kavramın modele dâhil edilmesiyle ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının açıklanması amaçlanmıştır (Romer, 2006, s. 133). Böylece beşeri sermayenin bireysel getirilerinin yanı sıra, ülkelerin ekonomilerine sağladığı getirilerin ele alındığı çalışmalar da yoğunluk kazanmıştır.

### **1.2.1. Beşeri Sermayenin Tanımlanması**

Beşeri sermaye kavramı, bireylerin sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek ve niteliklerin; bireysel, sosyal ve ekonomik refah yaratılmasını kolaylaştırması olarak tanımlanmaktadır (OECD, 2001, s. 18). Buna bağlı olarak, beşeri sermaye teorisi bireylerin bilgi, tecrübe ve niteliklerini arttırmak amacıyla yaptıkları yatırımlar ile elde ettikleri kazançlar arasındaki ilişkiyi açıklamak üzere geliştirilmiştir. Beşeri sermaye yatırımları; eğitim, beslenme ve sağlık başta olmak üzere, işgücünün verimliliğini etkileyen faaliyetler için yapılan harcamalardan oluşmaktadır (Çalışkan, 2010, s. 52-53).

Beşeri sermayeyi, bir toplumda bulunan tüm bireylerin bilgi, yetenek ve deneyimlerinin üretim sürecine yansımaları olarak da tanımlamak mümkündür. Bu şekilde, beşeri sermayenin ekonomik büyüme için bir itici gücü oluşturduğu söylenebilir (Özsoy, 2007, s. 20). Bundan ötürü, beşeri sermaye kavramı literatürde büyüme ve kalkınma kavramlarıyla birlikte sıklıkla anılmaktadır.

Beşeri sermaye genel olarak eğitim, yetişme ve tecrübe ile kazanılan özelliklere bağlı olarak gelişmekte ve işgücünün farklı kalitelerde olmasına yol açmaktadır. Kaliteli bir işgücü, üretime daha fazla katkı sağladığından, daha fazla gelir elde etmektedir. Dolayısıyla bireyin yüksek ücret gelirini, eğitime yapılan yatırımın işgücünün yetenek ve tecrübesini geliştirilmesi ile elde ettiği belirtilmektedir



(Acaroğlu, 2005, s. 3). Bu yönüyle, beşeri sermayenin daha çok eğitim unsuru göz önünde bulundurularak değerlendirildiği belirtilmelidir.

Beşeri sermaye kavramı, bireylerin sahip olduğu bilgi ve becerilerin, onları ekonomik ve sosyal yaşamda etkin şekilde rol almaya yöneltmesi olarak da tanımlanmaktadır. Beşeri sermaye teorisinin temelinde, eğitime yapılan yatırımın, tıpkı fiziki sermayeye yapılan yatırımda olduğu gibi bazı getiriler ortaya çıkardığı düşüncesi yatmaktadır (Schuller, 2004, s. 14). Eğitimin ve kazanılan deneyimin, beşeri sermayeye yapılan en büyük yatırımlar olduğunu belirten Becker (1993), Amerika Birleşik Devletleri'nde yüksekokul ve üniversite eğitiminin bireyin elde ettiği geliri, eğitimin doğrudan ve dolaylı maliyetlerine karşın, büyük miktarda arttırdığını ortaya koymuştur. Becker ayrıca, bu ilişkinin yüzün üzerinde farklı kültür ve ekonomik sisteme sahip ülkede de görüldüğünü vurgulamaktadır.

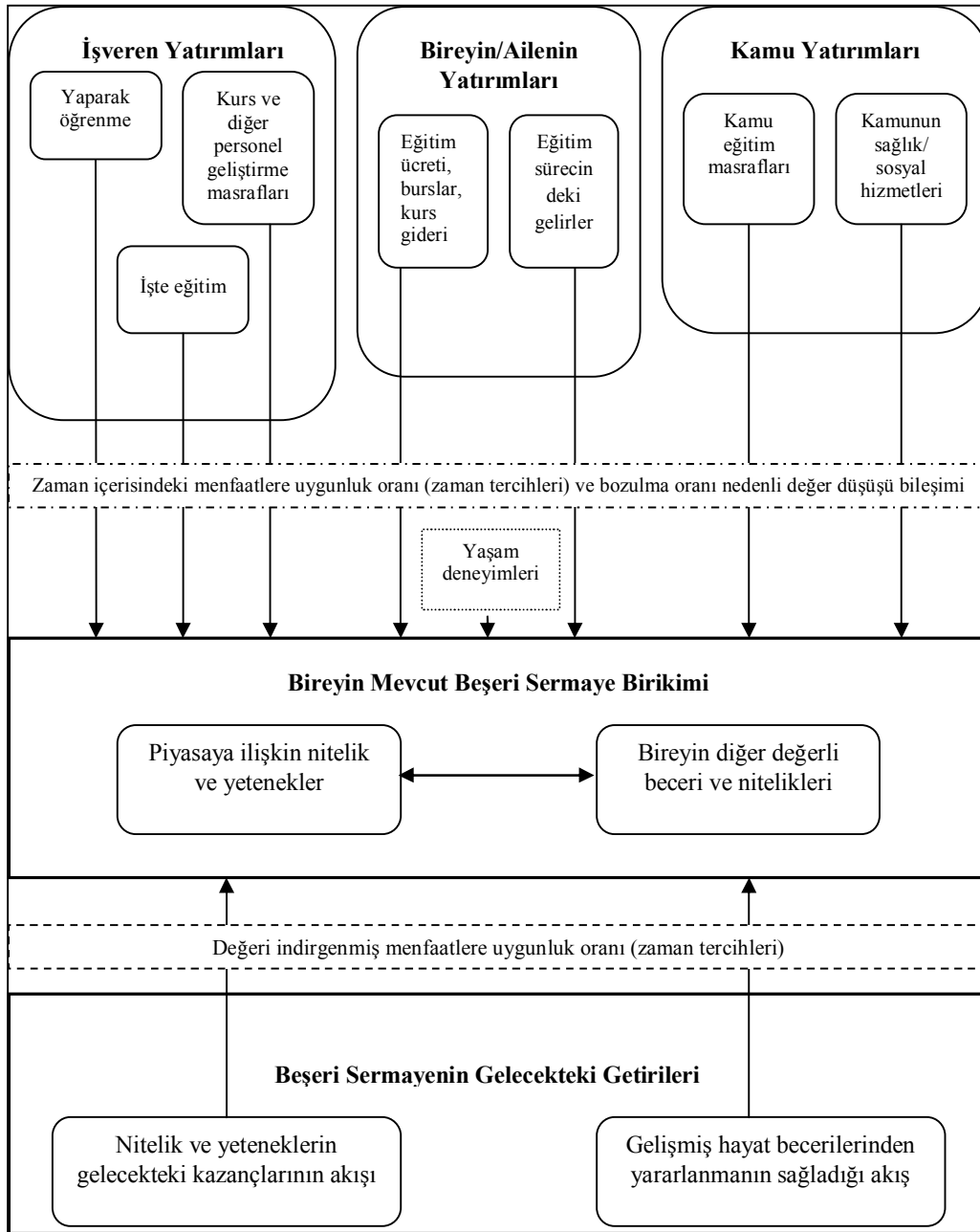
Beşeri sermayenin belli başlı bazı özelliklerinden bahsetmek mümkündür. Bu özellikler; beşeri sermayenin fiziki sermaye gibi elle tutulur ve görülür olmaması, fiziki sermaye gibi biriktirilebilir nitelikte olması, fiziki sermayeden farklı olarak artan verimliliğe sahip olmasıdır (Şimşek, 2006, s. 43). Bunların yanı sıra beşeri sermayenin, fiziki sermaye ile kıyaslandığında durağan olmayan bir özelliğe sahip olduğu bilinmektedir. Çünkü bireylerin sahip oldukları nitelikler sürekli değişmektedir (Karagül, 2003, s. 82).

Beşeri sermaye, bireysel getirilerine ek olarak, toplumun tamamına yönelik getiriler de sağlamaktadır. Çoğunlukla beşeri sermaye ile ekonomik büyümenin ilişkilendirilmesi, eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ile açıklanmaktadır. Buna bağlı olarak, yapılan analizlerin çoğunda; sağlık, işgücü transferi gibi diğer beşeri sermaye unsurlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ihmal edilmiştir (Atik, 2006, s. 45).

Beşeri sermayenin oluşumu, beşeri sermayenin unsurlarına yapılan yatırımlarla sağlanmaktadır. Beşeri sermaye yatırımları, yaşam süresince farklılık gösterebilmekte olup, genellikle bireyin gençlik evresinde eğitim alanındaki yatırımlar yoğunlaşmakta iken, ilerleyen süreçte sağlık yatırımları ağırlık kazanmaktadır. Yine beslenme ve göçe yönelik yatırımlar ise yaş, gelir düzeyi, demografik özellikler ve diğer şartlarla birlikte değişmektedir. Beşeri sermayeye yapılan yatırımların, sürekli artan getiriye sahip olduğu ve bu yönüyle azalan verimler yasasına bağlı şekilde gerçekleşmediğinin vurgulanması da gerekmektedir (Berkman, 2008, s. 11). Beşeri sermaye yatırımları, verimliliği ve dolayısıyla üretimi

arttıran etkili yatırımlar olup, beşeri sermayedeki farklılıklar, verimlilik ve gelir düzeylerinde değişmelere yol açmaktadır (Özsoy, 2007, s. 21).

Beşeri sermaye yatırımlarının Şekil 5'deki gibi uzun soluklu bir süreçte gerçekleştiğini kabul etmek gerekmektedir. Bu bağlamda, işgücünün beşeri sermaye birikiminin oluşması sürecinde işverenlerin, bireylerin/ailelerin ve kamunun yatırımlarından söz edilebilir. İşverenin gerçekleştirdiği yatırımların; işgücünün işyerinde eğitimini hedefleyen yaparak öğrenme, geliştirme amaçlı eğitim ve işe yönelik eğitim şeklinde gerçekleşmesi mümkün iken, kamunun üstlendiği eğitim, sağlık ve sosyal hizmetler harcamalarıyla beşeri sermaye birikimine katkıda bulunduğu belirtilebilir. Yine ailelerin ya da bireylerin kendilerinin, gelişme sürecinde katlandıkları eğitim ücretleri, burslar ve kurs giderleri bu tür yatırımlar arasında değerlendirilmektedir. Bireylerin nihai beşeri sermaye birikimleri; belirtilen türlerdeki yatırımların yapıldığı bir zaman diliminin sonunda, bu zaman diliminde elde edilen yaşam deneyimleri ile birlikte oluşmaktadır. Bireyin beşeri sermaye birikiminin sahip olduğu değer belirlenmesi aşamasında, beşeri sermaye yatırımlarının gelecekte bireye sağlayacağı getirilerin zamana bağlı olarak indirgenmesi sağlanmakta ve böylece nihai beşeri sermaye birikimi elde edilmektedir. Elde edilen beşeri sermaye birikimi de, bireysel boyutta kişinin geliri üzerinde, toplumsal boyutta ise ekonomik performans ve gelişme sürecinde belirleyici bir role sahiptir.



Şekil 5. Beşeri Sermayeye Yatırım Süreci  
Stroombergen, Rose & Nana, 2002, s. 7.

İktisat teorisinde üretim fonksiyonu oluşturulurken yararlanılan sermaye kavramı; makineler, fabrikalar, binalar gibi fiziksel sermaye unsurlarını içermektedir. Ancak işsel büyüme teorisi göz önünde bulundurulduğunda, bunların yanına, beşeri sermayenin de dâhil edilmesi gerekmektedir. Gerçekleştirilen analize beşeri sermayenin de eklenmesiyle, işçi başına üretim fonksiyonu; hem işçi başına fiziksel sermayeyi hem de işçi başına beşeri sermaye düzeyini kapsar hale gelmektedir. İşçi başına sermaye artışı, ortalama beceri düzeyindeki bir artış ile işçi başına hâsıla

artışının meydana gelmesini sağlamaktadır (Yıldırım, Karaman ve Taşdemir, 2008, s. 514-515).

### 1.2.2. Beşeri Sermaye Kavramının Gelişim Süreci

Beşeri sermaye kavramı iktisat tarihinde önemli bir geçmişe sahip olmasına rağmen, bazı iktisatçıların insanı sermaye olarak değerlendirmenin ahlaki olmadığını düşünmesi, II. Dünya Savaşı öncesinde kavramın teorik bütünlüğünün sağlanmasına engel olmuştur. Teorinin gelişimine katkıda bulunan iktisatçılar, insanı ve kazandığı nitelikleri, sermaye tanımı içerisinde değerlendirerek, üretimde verimliliğin artırılmasının beşeri sermayenin artırılması ile gerçekleştirilebileceğini öne sürmüşlerdir (Gümüş, 2005, s. 21).

Gelişim sürecinin kronolojik olarak ele alınması halinde, ilk kez Merkantilistlerin, beşeri sermayeye bir kavram olarak olmasa da, içerik yönünden yer verdiği görülmektedir. Merkantilist dönemdeki “insana yatırım” düşüncesi, milli zenginliğin artmasının yolunun, nitelikli insan gücüne dayandığı görüşünü içermektedir. Bu dönemde niceliksel olarak ele alınan beşeri sermaye; Smith, Ricardo, Malthus, Fisher ve Marshall gibi Klasik iktisatçıların konuyu ahlaki boyutta tartıştığı dönemde de önemini korumuştur. Ancak bu dönemde, beşeri sermayenin doğasında insan faktörünü barındırmasından ötürü, insandan ayrı analiz edilemeyeceği görüşü öne çıkmıştır (Acaroğlu, 2005, s. 8-12).

Beşeri sermayeye tarihsel perspektifte bakışın anlaşılabilmesi açısından, Smith öncesi dönemde eğitim kelimesinin yerine; bilgi, yetenek ve teknik yeterliliği ifade eden, sanat sözcüğünün kullanıldığını belirtmek gerekmektedir. Hatta Petty tarafından, sanat sahibi bir kişinin, birçok sanatsız kişi kadar iş yapabileceği belirtilerek, beşeri sermayeye vurgu yapıldığı anlaşılmaktadır (Doğan ve Şanlı, 2003, s. 176). Smith’in beşeri sermayeye ilişkin yaklaşımını Milletlerin Zenginliği eserinin satır aralarından okumak mümkündür. Smith, emeği; üretken olan ve olmayan emek olarak ayrımına tabi tutmuştur. Bu ayrımın varan Smith (2009, s. 358) şu şekilde bir açıklama yapmaktadır: “Bir sanayi işçisinin emeği, üstünde çalıştığı gerecin değerine, kendi geçiminin ve ustasının kârının değerince değer katar. Tersine; sıradan bir hizmetçinin emeği, hiçbir şeyin değerine değer eklemesiz.... Bir adam, bir sürü sanayi işçisi çalıştırarak zengin olur; bir sürü hizmetçi tutmakla yoksul düşer”. Smith bu şekilde, nitelikli emeğin önemine vurgu yapmıştır.

Beşeri sermaye teorisi; Schultz, Becker, Denison, Harbinson, Myers, Mincer gibi iktisatçıların katkıları ile gelişmiştir. Böylece milli gelir ve geleneksel üretim faktörleri arasındaki değer önemli bir kısmının beşeri sermaye ile açıklanabileceği kabul edilmeye başlanmıştır (Gümüş, 2005, s. 22).

1960'larda Schultz ve Denison'un yaptığı çalışmalar, eğitimin işgücünün beceri ve üretkenliğinde artışa yol açmak yoluyla milli geliri arttırdığı sonucunu ortaya koymuştur. Neo-Klasik iktisat teorisi üzerinde inşa edilen çalışmalarda, beşeri sermaye unsurlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırılmasında Cobb-Douglas üretim fonksiyonu ilk kez Schultz tarafından kullanılmıştır. Schultz, 1900-1957 yılları arası Amerika Birleşik Devletleri'ndeki eğitim göstergelerinden hareketle, milli gelirin büyük bir kısmının geleneksel kabul edilen üretim faktörleri ile açıklanamadığını, ancak açıklanamayan kısmın beşeri sermaye göstergeleri olarak kabul edilen değişkenler tarafından açıklanabildiğini ortaya koymuştur (Varsak ve Bakırtaş, 2009, s. 50). Yine Amerika Birleşik Devletleri ekonomisindeki büyümeyi inceleyen Denison ise, fiziki sermaye ve işgücü faktörleri ile açıklanamayan büyük bir değer farklılığına ulaşmış ve ekonomik büyümenin %23'ünün işgücünün eğitim seviyesindeki artış ile açıklanabileceğini ortaya koymuştur (Türkmen, 2002, s. 69-70).

1980'li yıllarda yaşanan küreselleşme ve bilgi ekonomisine geçiş sürecinde, beşeri sermayenin içinde yer aldığı içsel büyüme teorileri gündeme gelmiştir. Beşeri sermayenin büyüme teorileri içerisinde ekonomik büyüme ile ilişkilendirildiği süreçte öne çıkan bazı büyüme teorileri bulunmaktadır. Bunlar (Şimşek, 2006, s. 36-37);

- Romer (1990),
- Mankiw, Romer, Weil (1992),
- Baro ve Lee (1993), Bils ve Klenow (1996),
- Benhabib ve Spiegel (1994), Islam (1995), Pritchett (1996) ve Judson (1996),
- Mauro (2000) ve
- Hanushec ve Kimbo (2000) tarafından geliştirilen büyüme teorileridir.

Lucas ve Rebelo modellerinde beşeri sermayeye bir üretim faktörü olarak yer vermişlerdir. Buna göre, bir ülke fiziki sermaye yatırımları gibi beşeri sermaye yatırımlarına da ihtiyaç duymaktadır. Lucas bireyin beşeri sermayesindeki artışın emeğin verimliliği dışında, diğer üretim faktörlerinin de verimliliğini arttırdığını

ifade ederek, eğitim ve teknolojik altyapı yatırımlarının, beşeri sermaye birikimi üzerinden ekonomik büyümeyi olumlu etkileyeceğini öne sürmüştür. Bu konuda gerçekleştirilen ampirik çalışmalar da Lucas'ın görüşünü doğrulamıştır (Kar ve Ağır, 2006, s. 58).

Mushkin'in 1962 yılında yaptığı çalışma, iktisadi kalkınma sürecinde eğitim ve sağlığa eşanlı yapılan yatırımların olumlu etkilerini ortaya koymuş ve sağlıklı bireylerin daha iyi eğitim alabilmelerine ve bunun sonucunda da toplumda daha etkin bireylere dönüşmelerine yol açarak, verimlilik artışına katkıda bulduklarını göstermiştir (Özsoy, 2007, s. 25). Özellikle bilgi ekonomisine geçilmesi ile bir üretim faktörü haline gelen bilgi, diğer üretim faktörlerine kıyasla daha fazla önem kazanmış ve böylece bireylere yönelik eğitim veya sağlık yatırımları değer kazanmıştır (Acaroğlu, 2005, s. 5).

Beşeri sermayenin popülerleşen bir kavram olmasıyla, mikro iktisat teorisi çatısı altında eğitimin bireysel ekonomik getirileri, makro iktisat teorisi çatısı altında ise eğitimin toplumsal getirileri işlenen konular haline gelmiştir. Böylece bireyler arasındaki beşeri sermaye farklılığının, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde daha fazla eğitim düzeyine sahip işgücünün, daha yüksek ücret geliri elde etmesi ve daha az işsizlik riski ile karşılaşması sonucunu doğurduğu, mikro iktisadi boyutta ulaşılan bir tespit olarak değerlendirilebilir. Bunun yanı sıra, makro iktisadi pencereden bakıldığında, eğitimin ülke ekonomilerinde daha yüksek büyüme rakamlarının yakalanmasındaki rolü üzerinde durulduğu görülmektedir (Çalışkan, 2007, s. 237).

### **1.2.3. Beşeri Sermayenin Unsurları**

Beşeri sermayenin unsurlarını; eğitim, deneyim, sağlık ve beslenme ile göç başlıkları altında incelemek mümkündür. Belirtilen unsurlar, beşeri sermayenin oluşumuna kendi başlarına ve birlikte olmak üzere farklı yollarla katkıda bulunmaktadır. Bu unsurların, bireylerin gelir düzeyinde ve toplumun refah düzeyinde olumlu etkilere sahip olması, bunların birer yatırım olarak değerlendirilmesine yol açmıştır.

#### **1.2.3.1. Eğitim ve Deneyim**

Günümüz toplumlarında, bilginin en önemli rekabet unsuru haline gelmesiyle daha fazla eğitime, daha fazla bilgi ve beceriye sahip bireylerin daha fazla getiri elde etmeye başladıkları bilinen bir gerçektir. Özellikle bireylerin kazançları ve eğitim

seviyeleri arasındaki doğru yönlü ilişki, eğitimin önem kazanmasına yol açmıştır. Bunların yanı sıra, eğitim, bireye maddi getirilerinin yanı sıra saygınlık gibi maddi olmayan getiriler de sağlamaktadır (Çalışkan, 2007, s. 235). Maddi olmayan getirilerin de dolaylı yollarla maddi getirilere yol açabilme olasılığı bulunmaktadır.

Eğitimin beşeri sermaye ile ilgili çalışmalarda sıklıkla ele alınmasının nedeni, işgücünün nitelikli hale getirilmesinde sahip olduğu roldür. Bir ülkedeki; yaş gruplarına göre okullaşma oranları, nüfusun ortalama eğitim süresi, eğitim harcamalarının gayrisafi yurtiçi hâsıladaki payı ve kişi başına eğitim harcamaları, okur-yazarlık oranı gibi göstergeler, bir ülkenin beşeri sermaye stokunun ölçülmesinde kullanılan göstergelerdir (Atik, 2006, s. 20-21). Beşeri sermaye teorisi, eğitimi beşeri sermayenin temel kaynağı olarak kabul etmektedir. Buna göre, eğitimin bireyin ömür boyu gelirini pozitif ve doğrudan etkilediği belirtilmektedir (Çalışkan, 2010, s. 54). Ayrıca eğitim seviyesi yükseldikçe, emek piyasasında işsiz kalma riskinin azalması da eğitimin bir getirisi olarak gösterilmektedir (Mincer, 1991, s. 22).

Literatürde yer alan mikro temelli çalışmalar, gelirin en önemli açıklayıcı faktörlerinden biri olarak, eğitim unsuruna dikkat çekmektedirler. Buna karşın, makro boyutta ise karşılaşılan aksi yöndeki bazı sonuçların, temel olarak ölçüm yöntemlerindeki hatalardan kaynaklandığı ileri sürülmektedir. Eğitim; gelir düzeylerinin arttırılması, gelir dağılımının iyileştirilmesi ve yoksulluğun önlenmesinde başvurulan bir araçtır (Sarı, 2002, s. 368). Eğitimi merkez altına alan bazı çalışmaların sonuçları, eğitimin; genel olarak sağlık düzeyinde iyileşmeye yol açtığı, sigara kullanımını azalttığı, oy verme eğilimini yükselttiği, doğum kontrolü bilgisini fazlalaştırdığı ve klasik müzik, edebiyat, hatta tenis gibi aktiviteleri teşvik ettiği yönündedir (Becker, 1993, s. 21).

Eğitime yapılan yatırımlar; bireylerin bilgi ve becerilerini örgün ve yaygın eğitim faaliyetlerini kapsayan resmi eğitimin yanı sıra işbaşında eğitim, mesleki eğitim, özel eğitim ve ekonomik bilgi edinme faaliyetlerini kapsayan resmi olmayan eğitim olarak sınıflandırılabilir (Gümüş, 2005, s. 27-28).

Beşeri sermayenin belirleyici unsurları arasında bireylerin sahip oldukları iş deneyimi de önemli bir yere sahiptir. Çünkü bireyler bir alanda veya konuda ne kadar çok çalışırlarsa o kadar çok deneyim kazanacaklar ve bunun sonucunda daha verimli hale geleceklerdir. Bunun sonucunda, bireylerin gelir düzeylerinde bir artışın meydana gelmesi beklenen bir sonuçtur. Psacharopoulos (1981, s. 323) oluşturduğu

kazanç denklemi modelinde, eğitim değişkeninin yanında bireyin emek piyasasında kazandığı deneyime yer vererek, ilave bir yıllık deneyimin bireylerin gelir düzeyleri üzerindeki etkisini araştırmıştır.

### 1.2.3.2. Sağlık ve Beslenme

Bireylerin ekonomik faaliyetlere verimli şekilde dâhil olabilmelerinin ön koşulu, sağlıklı olmalarıdır. Bu nedenle, beşeri sermaye stoku incelenirken, eğitimin yanı sıra sağlık faktörünü de göz önünde bulundurmamak gerekir (Atik, 2006, s. 21-22).

Bireylerin sağlık durumu, insan gücü potansiyelinin etkin kullanımında rol oynamaktadır. İşgücü verimliliğinin, bireylerin zihinsel ve bedensel sağlık durumu ile yakından ilişkili olması nedeniyle, sağlığa yapılan yatırımlar, ekonomik verimliliği ve dolayısıyla kalkınmayı olumlu etkilemektedir (Çalışkan, 2010, s. 52). Aynı zamanda, bir toplumun sağlık düzeyi ile ekonomik gelişmişliği arasında yakın ve karşılıklı bir nedensellik ilişkisinin bulunduğu belirlenmiştir (Taban, 2006, s. 33). Yapılan bir çalışmada, sağlık unsurunun ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin var olduğu ve toplumun yaşam beklentisindeki bir yıllık artışın ekonomik hâsılayı %4 arttırdığı sonucu elde edilmiştir (Bloom, Canning & Sevilla, 2001, s. 20).

Diğer beşeri sermaye yatırımlarının yanı sıra bireylerin niteliksel gelişmelerinin sağlanmasında ve verimliliklerinin sürdürülebilmesinde rol oynayan sağlık hizmetleri, özel faydaların dışında sosyal faydalara da yol açmaktadır. Sağlığa yapılan yatırımların, üretim faktörlerinden emeğin verimliliğini arttırarak makro ekonomik boyutta üretim artışına katkıda bulunduğu söylenebilir (Gümüş, 2005, s. 31).

Sağlık harcamaları, ekonomik büyüme üzerinde çok yönlü bir etkiye sahiptir. Schultz başta olmak üzere, beşeri sermaye alanındaki pek çok yazar, sağlık harcamalarını, bireylerin çalışma yeteneğini koruyan, geliştiren ve böylece verimliliği arttıran bir özellik göstermesinden ötürü, insana yapılan bir yatırım olarak değerlendirmektedirler (Taban, 2006, s. 35).

Beşeri sermayenin oluşumunda rol oynayan sağlık unsuruna yönelik yatırım göstergelerini parasal ve parasal olmayan göstergeler olarak sınıflandırmak mümkündür. Parasal göstergeler; sağlık harcamaları, kamu sağlık harcamaları, gayri safi yurtiçi hâsıladaki yurtiçi sağlık harcamaları payı ve toplam kamu harcamalarında sağlık harcamalarının payı olarak sıralanabilir. Parasal olmayan göstergeler ise;



doktor başına düşen nüfus, sağlık personeli başına düşen nüfus, sağlık ocağı sayısı, yatak başına nüfus ve hastane yatak sayısı olarak belirtilmektedir (Berkman, 2008, s. 25).

Literatürde yer alan ampirik analizlerde, sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif olduğu ispatlanmıştır. Gerçekleştirilen analizlerde sıklıkla kullanılan sağlık göstergeleri; doğuştan yaşam beklentisi, kişi başına alınan kalori, sağlık harcamaları, bebek ölüm ve doğum oranları, toplam doğurganlık oranı ve kamu kesimi sağlık harcamalarıdır (Atik, 2006, s. 56-57). Bu sağlık göstergelerinin yanında, yine sağlık harcamaları ile iç içe bulunan, beslenmeye yapılan harcamalar da, bir diğer beşeri sermaye unsuru olarak değerlendirilmektedir. Zira insanların temel ve zorunlu bir ihtiyacı olan beslenmeye yönelik yapılan harcamalar ve bireylerin beslenme düzeyi, ekonomik kalkınma ile pozitif yönlü bir ilişkiye sahiptir. Bu yönüyle, beslenmeye yönelik harcamaların insan sağlığı ve çalışma gücüne etkisi aracılığıyla istihdam ve milli gelir düzeyi üzerinde etkili olduğu söylenebilir (Gümüş, 2005, s. 32).

### 1.2.3.3. Göç

Göç; kişilerin sosyal, siyasi ya da ekonomik nedenlerle yaşadıkları mekânları geçici ya da sürekli olarak terk etmesi ve başka bölgelere veya ülkelere gitmesi olarak tanımlanabilir (Şimşek, 2006, s. 78). Göçü iki farklı yönden ele almak mümkündür. Bunlardan birincisi, belirli alanlarda uzmanlaşan bireylerin beyin göçü yoluyla gelişmiş ülkelere gitmesidir. İkincisi ise; kısmen vasıfsız bireylerin işgücü ihtiyacı olan ülkelere yönelmesidir. Bu göçleri; savaşlar, nüfus artış hızının yavaşlaması, ithal beşeri sermayenin avantajlarının bulunması, gelişmiş ülkelerdeki üretim ve ticaret yapısındaki değişim ve ücret farklılıkları yönlendirmektedir (Atik, 2006, s. 22-23).

Bir ülkenin dış göç vermesi, ülkenin az gelişmiş bir ekonomiye sahip olması durumunda, işsizlik oranını azaltması ve yurt içi tasarrufları arttırması ile ekonomiye olumlu yönde etkide bulunabilir. Yine az gelişmiş bir ülkeden gelişmiş ülkeye giden işgücünün, gelişmiş ülkede beşeri sermayesini arttırması, işgücünün ülkesine geri dönmesi halinde, az gelişmiş ülkeye yönelik bir avantaja dönüşebilir (Şimşek, 2006, s. 80-82).

Genellikle iktisadi fırsatlardan dolayı ülke içinde veya ülkeler arasında ortaya çıkan işgücü hareketliliği olarak tanımlanabilen çalışma amaçlı göç unsurunun da

beşeri sermaye stokunun bir belirleyicisi olduğu kabul edilmektedir. Bu olgunun ortaya çıkmasında; emek arz ve talebi farklılıkları, gelir farklılıkları, farklı yaşam koşulları, ülkeler arası ekonomik ve sosyal farklılaşmalar rol oynayabilmektedir. Göç amaçlı harcamaların gelirden artışı hedeflemesi, bu unsurun da diğer beşeri sermaye unsurları gibi bir yatırım olarak değerlendirilmesine neden olmaktadır (Gümüş, 2005, s. 35).

#### **1.2.4. Beşeri Sermayenin Ölçülmesi**

Beşeri sermayenin ölçülmesi, beşeri sermayenin üretim faktörü olarak kabul edilmesinden sonra önem kazanmıştır. Beşeri sermayenin ölçülmesi amacıyla önerilen iki uygun vekil değişken; eğitim süresi ve iş deneyimidir (Grootaert, 2002, s. 43). Araştırmalarda genellikle eğitim süresi gibi vekil değişkenlerden yararlanılması, beşeri sermayenin ölçülmesine imkân veren, tanımlanmış kusursuz ölçütlerin bulunmamasından kaynaklanmaktadır. Ancak beşeri sermaye göstergelerini stok göstergeler ve yatırım göstergeleri olarak ayırmak mümkündür. Stok göstergeler eğitim düzeyi ile okur-yazarlığa ilişkin iken, yatırım göstergeleri parasal ve parasal olmayan eğitim harcamaları olarak iki gruptan oluşmaktadır. Parasal ölçütler; eğitimin gayri safi yurtiçi hâsıla içerisindeki payı, öğrenci başına eğitim harcaması ve eğitim amaçlı iş harcamaları, parasal olmayan ölçütler ise; işe ilişkin eğitime katılım ve eğitim için harcanan zaman ile işi konu alan eğitimin süresidir (Stroombergen vd., 2002, s. 10-26).

Literatürde beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini konu alan çalışmalarda kullanılan bazı ölçüm yöntemlerinden de söz etmek gerekmektedir. Beşeri sermaye stokunun belirlenmesi; maliyete, gelire ve eğitim stokuna dayalı ölçümlerle gerçekleştirilirken, endeksler kapsamında beşeri sermayenin ölçümü ise; insani kalkınma endeksi, yoksulluk endeksi, kadınların sosyal ve ekonomik durumu ve gelire dayalı beşeri sermaye endeksi gözetilerek yapılmaktadır (Şimşek, 2006, s. 43).

Beşeri sermaye birikiminin öngörülmesi aşamasında yararlanılan üç yaklaşımdan söz etmek mümkündür. Birinci yaklaşıma göre, beşeri sermaye birikiminin ölçülmesinde her birey tarafından tamamlanan en yüksek eğitim seviyesi ya da eğitime katılım kullanılırken; ikinci yaklaşıma göre, bireylerin ekonomik faaliyetler için belirli niteliklere sahip olup olmadıklarını belirleyen testler

uygulanmaktadır. Üçüncü yaklaşım ise, bireyin nitelik ve becerilerinin piyasa değerinin parasal değerinin hesaplanmasıdır (Gümüş, 2005, s. 44-45).

### **1.2.5. Beşeri Sermayenin Getirileri**

Beşeri sermayenin bireylere ve dolayısıyla topluma getirilerinden söz edilebilir. Bu getirileri, ekonomik getiriler ve sosyal veya toplumsal getiriler olarak sınıflandırılmak mümkündür.

#### **1.2.5.1. Ekonomik Getiriler**

Beşeri sermaye yatırımları bireysel ve toplumsal boyutta ekonomik getirilere yol açmaktadır. Bu nedenle beşeri sermayenin ekonomik getirileri mikro ve makro düzeydeki ekonomik getiriler olarak ele alınmıştır.

##### **1.2.5.1.1. Mikro Ekonomik Getiriler**

Beşeri sermayenin mikro ekonomik getirisi, beşeri sermaye birikiminin bireysel gelir düzeyinde meydana getirdiği artıştır. Birey için beşeri sermayenin değeri, bireyin bu sermayeyi kullanarak gelecekte elde edebileceği kazanç hakkındaki öngörülere bağlı olarak değerlendirilmektedir. Çünkü gelecekteki kazançların kesin bir şekilde bilinmesi mümkün olmadığı gibi, değer de sadece gelecekteki kazançlara bağlı olarak tahmin edilebilmektedir (Stroombergen vd., 2002, s. 3).

Schultz, Becker, Mincer ve Denison gibi beşeri sermaye teorisinin öncüleri, eğitimle bireylerin gelirleri arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığına işaret etmektedirler. Buna bağlı olarak, bireylerin eğitim seviyelerinin yükselmesinin, gelir düzeylerini arttırıcı bir etkiye sahip olduğu belirtilmektedir. Buradan hareketle, bireylerin elde ettikleri gelirlerin beşeri sermayelerine bağlı olduğunu kabul edilmektedir (Bhatta & Lobo, 2000, s. 315-316). Ancak bireylerin beşeri sermayelerinin şekillenmesinde, eğitimin yanı sıra, deneyim, sağlık ve beslenme gibi beşeri sermayenin tüm unsurlarının rol oynadığı da vurgulanmalıdır.

##### **1.2.5.1.2. Makro Ekonomik Getiriler**

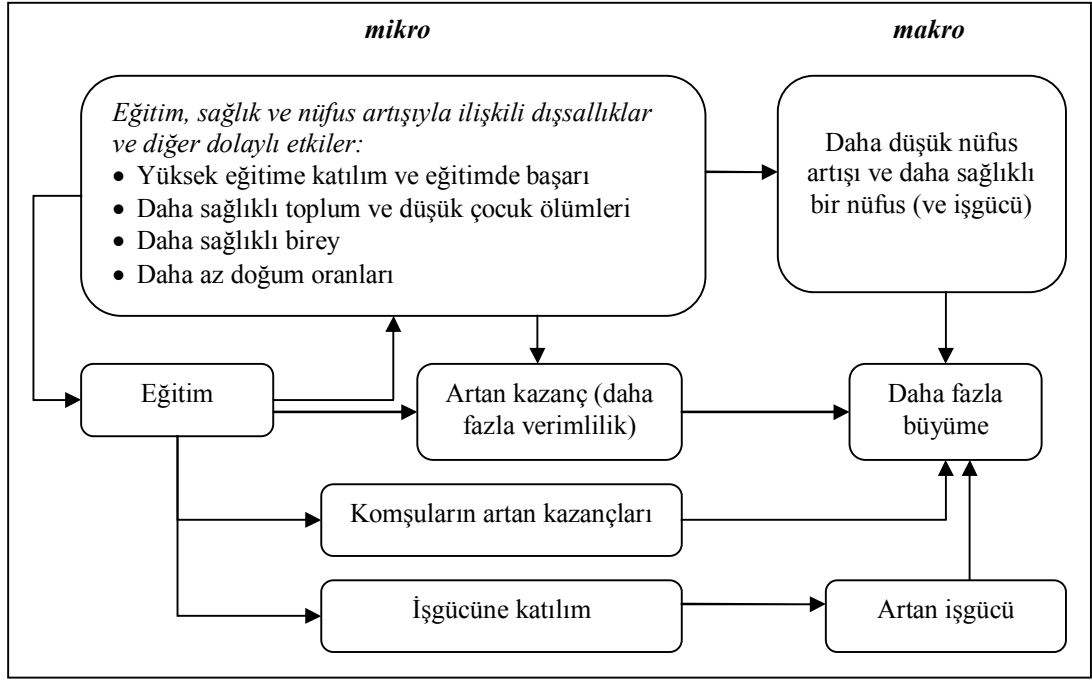
Beşeri sermaye yatırımlarının yol açtığı makro ekonomik getirilerin odağında ekonomik performans vardır. Ekonomik performansın en önemli göstergesi olarak ekonomik büyümenin göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Ülkelerin

ekonomik verimliliklerinin ve hâsıla düzeylerinin açıklanmasında, fiziki sermaye yatırımlarının yanına beşeri sermaye yatırımlarının eklenmesi, beşeri sermayeyi öne çıkarmıştır. Farklı ülkelerde beşeri sermayenin etkisini araştıran bir çalışmada ulaşılan sonuçlar, beşeri sermayenin ulusların zenginliğinin belirlenmesinde merkezi bir role sahip olduğunu ortaya koymaktadır (Manuelli & Seshadri, 2005, s. 26). Bassannini ve Scarpetta (2001) tarafından 1971-1998 yılları arasında 21 OECD ülkesindeki büyüme sürecinin, beşeri sermaye birikimi ile açıklanması amacıyla yapılan çalışmanın sonuçları, eğitimdeki ilave her bir yıllık artışın yaklaşık %6 oranında verimliliği arttırdığını göstermiştir.

Beşeri sermayenin bir unsuru olarak kabul edilen eğitimin, bireylerin sosyalizasyonunun gerçekleştirilmesinde ve bireylerin bilgi, beceri ve yeteneklerinin geliştirilmesinde katkı sağladığı kabul edilmektedir. Bunun toplumsal boyutta değerlendirilmesi durumunda ise, eğitimin toplumun yaratıcı gücünü ve verimliliğini arttıran, kalkınma çabasının gerçekleşmesi için gerekli nitelik ve miktarda işgücü yetiştirilmesini sağlayan etkili bir araç olduğu belirtilmektedir (Çalışkan, 2007, s. 237).

Şekil 6'da eğitimin ekonomik getirileri ele alınmaktadır. Eğitimin mikro ekonomik getirileri; eğitim, sağlık ve nüfus artışıyla ilişkili dışsallıklar ve diğer dolaylı etkilerin yol açtığı, yüksek eğitime katılım ve eğitimde başarının sağlanması, daha sağlıklı bireylerin ve toplumun oluşturulması, çocuk ölümlerinde azalmaların meydana gelmesi ve doğum oranlarının azaltılması gibi adımların atılması ile ortaya çıkmaktadır. Bu şekilde, bireylerin eğitim seviyelerinin artması, onların bireysel gelirlerinin artması, çevrelerindeki bireylerin kazançlarının artması, işgücüne katılımın artması gibi mikro ekonomik sonuçlar doğurmaktadır.

Elde edilen mikro ekonomik sonuçlar, toplumda hem nitelik hem de nicelik yönünden artan işgücünün, aynı zamanda daha düşük nüfus artışı ve daha sağlıklı bir nüfusun ortaya çıkmasını sağladığını göstermektedir. Bunların sonucunda da, ekonomik büyüme hızlanmaktadır.



Şekil 6. Eğitimin Ekonomik Getirileri  
Michaelowa, 2000, s. 2.

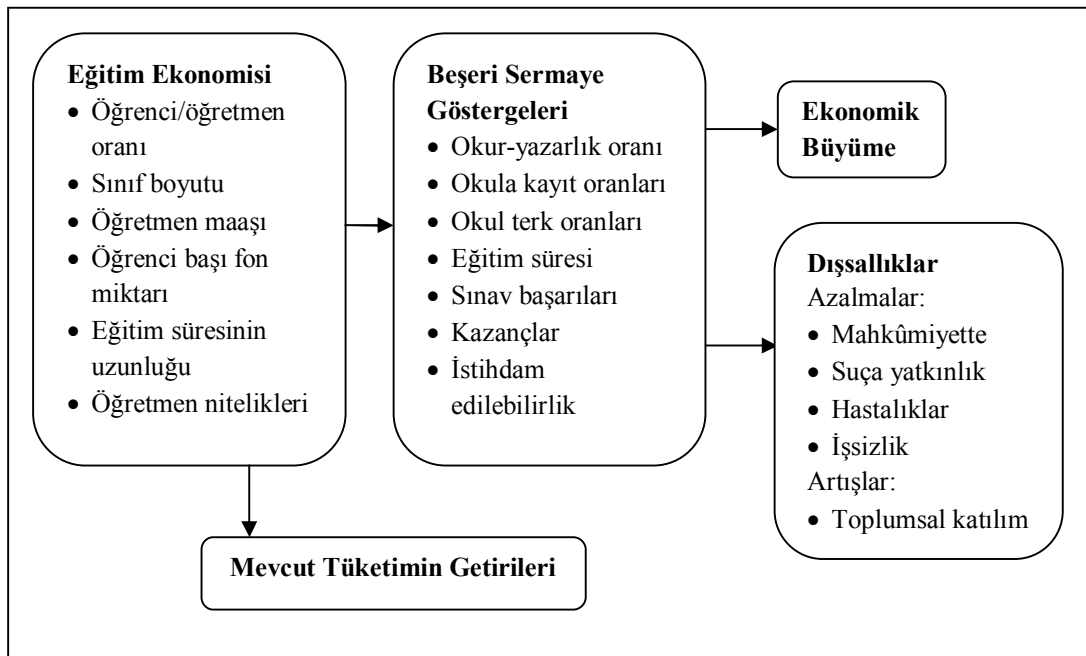
Beşeri sermaye yatırımları başta bireylerin daha sonra da tüm toplumun menfaatine olacak getirilerin oluşmasında önemli rol oynamaktadır. Çünkü yapılan bu yatırımlar, bireylerin gelir düzeylerini ve ekonomik durumlarını iyileştirmekle kalmamakta, aynı zamanda içinde buldukları toplumun verimliliğini, ekonomik refah düzeyini etkilemektedir.

#### 1.2.5.2. Diğer Getiriler

Bireylerin beşeri sermayelerinin arttırılması, sadece bireylerin kendisine değil, aynı zamanda toplumun tamamına yönelik getiriler sağlamaktadır. Eğitimin, dolayısıyla beşeri sermayenin, bireylerin yaşam kalitesini yükselten bazı dışsal etkilere yol açtığı bilinmektedir. Eğitim seviyesi yükselen bireylerin; sağlık konusunda daha duyarlı hale geldiği ve böylece toplumun genel sağlık durumunun da olumlu yönde etkilendiği belirtilmektedir. Yine bunların yanı sıra, eğitim seviyesi yüksek ailelerin, çocuklar için katlandığı maddi ve manevi harcamalardaki artışın, çocukların eğitim sürecindeki başarısını arttırdığı ve eğitim sürelerinin artmasına yol açtığı, böylece daha yüksek beşeri ve sosyal sermaye sahibi bireylerin toplumdaki oranının artmasını sağladığı ifade edilmektedir (Çalışkan ve Meçik, 2010, s. 49-50). Bunlara ek olarak, özellikle toplumdaki kadınların eğitim seviyesinin yükselmesinin; toplumda daha iyi beslenme, daha iyi sağlık, çocuk ölümlerinde azalma, doğurganlık

hızında azalma sağladığı ve çocukların daha iyi eğitilmesini önemli düzeyde etkilediği görülmüştür. Bu getiriler, hem birey ve aileleri hem de toplumun refahını olumlu etkilemektedir (Tansel, 2001, s. 29).

Beşeri sermayenin getirileri Şekil 7’de yer almaktadır. Beşeri sermayenin önemli unsurlarından olan eğitime ilişkin; öğretmen başına öğrenci sayısı, fiziksel ve parasal iyileştirmeler, eğitim süresi artışları ve eğitimde kalitenin artırılması gibi düzenlemeler hem mevcut tüketimin getirilerini, hem de beşeri sermaye göstergeleri olan; okur-yazarlık oranı, başarı, okul kayıt oranları gibi göstergeleri olumlu yönde etkilemekte ve bunun sonucunda ekonomik büyümede artış ve negatif dışsallıklarda azalma meydana gelmektedir.



Şekil 7. Beşeri Sermayenin Getirileri  
Stroombergen vd., 2002, s. 11.

### 1.3. SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYE ARASINDAKİ İLİŞKİ

Eğitim ekonomisi alanında son yıllarda muhtemelen en önemli ve orijinal gelişme; büyüme modellerinde fiziki sermaye unsurlarının yanına beşeri sermayenin eklenmesi olmuştur. Tıpkı fiziki sermaye araçlarının üretim fonksiyonundaki yoğunluklarının değiştirilmesi ile üretim artışı ve verimliliğin sağlanması gibi, beşeri sermaye de beceri ve yeteneklerdeki farklılıklar yoluyla aynı amaca hizmet etmektedir. Bununla birlikte, son dönemde bu unsurların yanına, sosyal sermaye

eklenmiştir. Pek tabii, fiziki sermaye ne kadar somut ve beşeri sermaye de daha soyut bir kavram ise insanlar arasındaki ilişkilerden kaynaklanan sosyal sermaye de bir o kadar daha soyut bir kavramdır (Coleman, 1988). Sosyal sermaye ve beşeri sermaye arasındaki ilişkilerin temelini oluşturan özellik, sosyal sermayenin beşeri sermayenin etkinliğini arttıran bir unsur olmasıdır (Atik, 2006, s. 10). Beşeri sermayenin rasyonel şekilde değerlendirilebilmesinin sosyal sermayeye bağlılığından ötürü, her iki sermaye türü birbirini tamamlar niteliktedir (Karagül, 2003, s. 84).

Sosyal sermaye ve beşeri sermaye arasındaki ilişkinin bir taslağını Tablo 1'deki gibi oluşturmak mümkündür. Buna göre, beşeri sermayenin odaklandığı nokta bireyler, sosyal sermayenin odaklandığı nokta ise ilişkilerdir. Beşeri sermayenin doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki tür sonucunun ya da getirisinin bulunduğu kabul edilmektedir. Bunlardan doğrudan olanlar; bireyin gelir düzeyi ve verimliliği iken, dolaylı olanlar; bireyin sağlığı ve bireyin toplumsal manada aktif olmasıdır. Sosyal sermayenin getirileri ya da sonuçları ise; bireylerin sosyal uyumunun sağlanması ve ekonomik boyutta başarının yakalanmasıdır. Burada vurgulanması gereken, sosyal sermayenin kendi kendini besleyen bir yapısının bulunduğudır. Tablo 1'de, beşeri sermaye ve sosyal sermaye arasındaki farklılık; beşeri sermaye için yapılan yatırımlar ile ekonomik getiriler arasındaki ilişkiyi doğrusal bir model ile ifade etmek mümkün olmasına rağmen, sosyal sermaye ile getirileri arasındaki ilişkiyi doğrusal bir yaklaşımla açıklamanın daha zor olmasıdır (Schuller, 2001, s. 22).

Tablo 1. Beşeri Sermaye ve Sosyal Sermaye İlişkisi

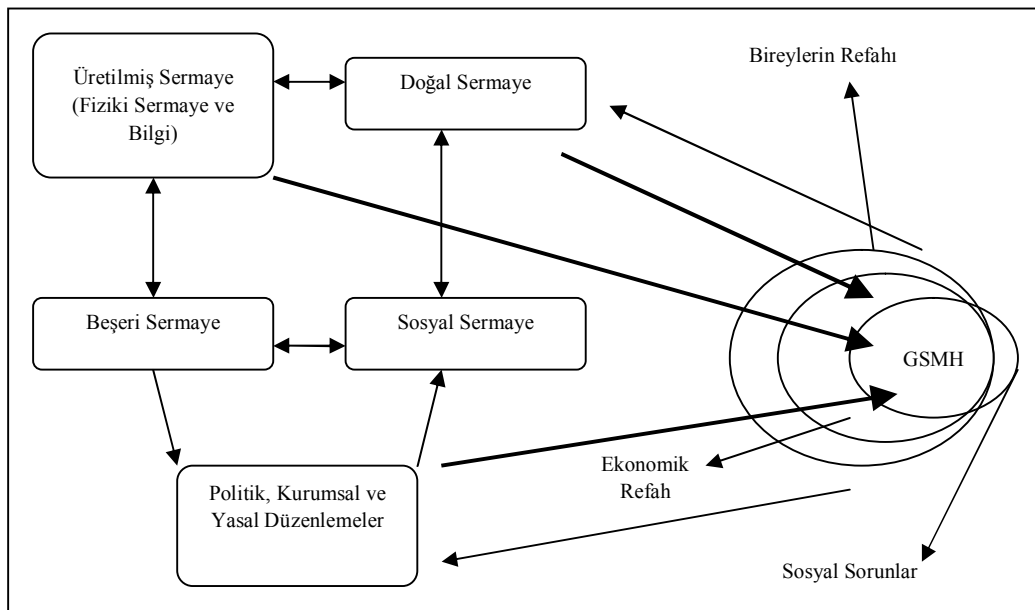
	<b>Beşeri Sermaye</b>	<b>Sosyal Sermaye</b>
<b>Odak Noktası</b>	Birey	İlişkiler
<b>Ölçütler</b>	Eğitim süresi Nitelikler	Tutumlar/Değerler Üyelik/Katılım Güven seviyeleri
<b>Sonuçlar</b>	Doğrudan : Gelir, verimlilik Dolaylı : Sağlık, aktiflik	Sosyal uyum Ekonomik başarı Daha fazla sosyal sermaye
<b>Model</b>	Doğrusal	Etkileşimli/Dairesel

Schuller, 2001, s. 20.

Bir toplumda güven ve işbirliği bağlantılarının güçlü olması, beşeri sermaye yatırımlarının ekonomik ve sosyal etkilerinin ortaya çıkmasında önemli bir role sahiptir. Ülkelerin ekonomik kalkınmalarında, tıpkı beşeri sermaye gibi sosyal

sermayenin de önemli katkısı vardır. Bu bağlamda, sosyal sermaye genel ekonomik performans, suç ve rüşvetçilik, göçmenlerin istihdamı, sağlık koşulları gibi geniş bir alanda etkili bir faktördür. Beşeri sermaye gibi sosyal sermaye de, pozitif dışsallıklar yaratan bir faktördür (Gümüş, 2005, s. 66-67).

Şekil 8'e göre, beşeri sermaye ve sosyal sermaye karşılıklı bir ilişkiye sahip olup, doğal (üretilmemiş) sermaye ve üretilmiş sermayenin yanı sıra politik, kurumsal ve yasal düzenlemeler yoluyla milli gelirin, dolayısıyla ekonomik refahın artmasına yol açmaktadır. Doğal sermaye, üretilmiş sermaye ve beşeri sermayenin ekonomik gelişmeyi kısmen açıklayabilmesi, ekonomik aktörlerin etkileşimi ve tanzimi sürecinde gözden kaçırılan bir nokta olduğunu göstermiştir. Burada önceden beri gözden kaçırılan etkinin, sosyal sermayeye ait olduğu iddia edilmektedir (Grootaert, 1998, s. 1).



Şekil 8. Beşeri Sermaye ve Sosyal Sermayenin Ekonomik Refahla İlişkisi  
OECD, 2001, s. 12.

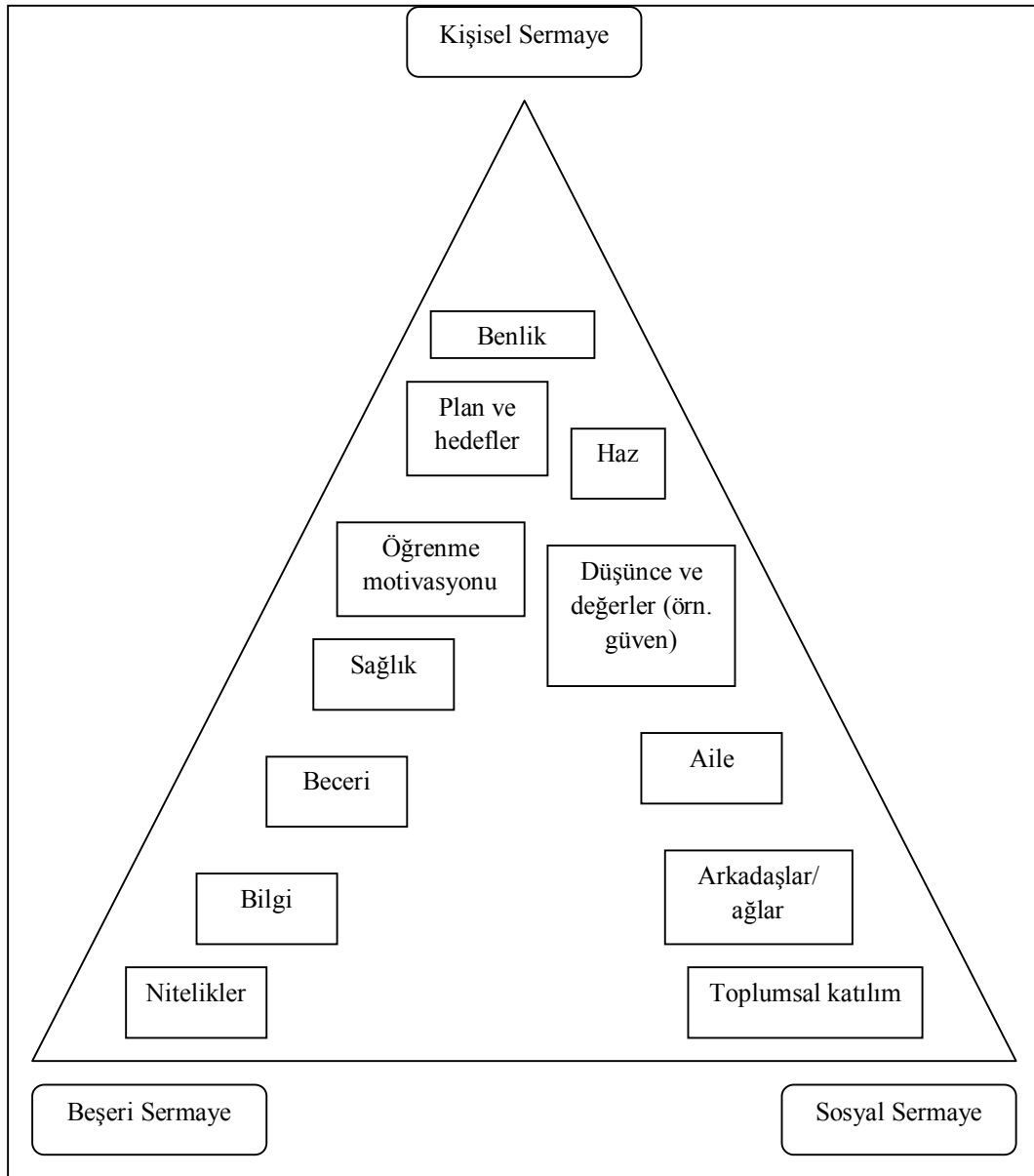
Eğitime katılım ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin bir ağ ile açıklanması mümkündür. Buna göre, bölgesel ve ulusal sosyal sermaye stoku ile ailenin sosyal sermayesi, eğitime katılımı belirlemektedir. Eğitime katılımdaki artış ise özellikle aile boyutunda sosyal sermaye birikimine katkı yapmaktadır (Halpern, 2005, s. 167).

Bireylerin sosyal sermayelerinin ve beşeri sermayelerinin onlara yönelik bazı avantajlarından söz edilebilir. Bu avantajlar, akranlarından daha fazla yeteneğe sahip bireylerde ya da belirli gruplarda görülebilmektedir. Avantajların özellikle daha yüksek gelir düzeylerine sahip bireylerde gözlemlendiği bir gerçektir. Bireylerin bu



şekilde, birbirlerinden farklı konumlara sahip olmaları ve sosyal sermayelerinin şekillenmesinde rol oynayan önemli faktörün beşeri sermaye olduğu ve bireyler arasından daha fazla yeteneğe sahip olan, daha akıllı, daha atılgan, daha anlaşılır ve hünerli olanlardaki farklılığın nedeninin bundan kaynaklandığı ifade edilmektedir. Bu bağlamda, belirtilen avantajın açıklanmasında sosyal sermaye, beşeri sermayeyi tamamlayıcı nitelikte bir kavramdır. Sosyal sermaye bireylerin; diğerlerinden daha iyi konumda olmalarını, daha başarılı olmalarını, onların diğer insanlarla daha iyi bağlara sahip olmasıyla açıklamaktadır (Burt, 2005, s. 4).

Birey için beşeri sermaye ve sosyal sermayenin bir araya gelmesinin ne tür sonuçlara yol açacağı Şekil 9'da özetlenmiştir. Buna göre, bireyin öğrenme sürecinde, daha sağlıklı bir yaşam, daha güçlü sosyal ağlar, gelişen bir aile yaşamı ve buna benzer faktörler, bireyin beşeri ve sosyal sermayesini şekillendirerek, bireysel getirilerin artmasına yol açmaktadır. Şekilde yer alan faktörlerin son derece yaratıcı imkânlar doğurduğu ve bunların yokluğunda, bireyin birikim sağlama fırsatından yoksun kaldığı ifade edilmektedir (Schuller, 2004, s. 12-13).



Şekil 9. Öğrenme Sürecinin Getirileri  
Schuller, 2004, s. 13.

Sosyal sermayenin bireylerin beşeri sermayelerine öğrenme süreçleri üzerinden sağladığı katkı, özelde bireylerin bağlantıları vasıtasıyla bazı becerileri elde etmelerini sağlamaktadır. Bunların yanı sıra, sosyal ağların ve normların öğrenme kültürünü teşvik etmesi, bireylerin bütün yaşamları boyunca önemini koruyan bir özellik olarak değerlendirilmektedir (Field, 2005, s. 29).

Sosyal sermaye ve beşeri sermaye kavramları arasındaki ilişkiyi, sosyal sermaye kavramına daha dar bir tanım getirmek suretiyle ele alan Burt, kavramı beşeri sermayenin sadece tamamlayıcısı olarak tanımlamaktadır (Burt, 1997, s. 339). Sosyal sermayenin, beşeri sermayenin rasyonel şekilde değerlendirilmesi aşamasında

uygun koşulların oluşmasına katkı yapması, özellikle gelişmiş ülkelerde sosyal sermayenin daha fazla önem kazanmasına yol açmaktadır (Karagül, 2003, s. 84-85).

Bazı görüşlere göre ise sosyal sermaye, beşeri sermaye birikimine katkı sağlamaktadır. Böylece bireyin sahip olduğu iyi aile bağları ve sosyal bağlar, bireyin; daha iyi eğitim alarak, bilgi ve becerilerini arttırmasını kolaylaştırmaktadır. Öte yandan, diğer bir görüş, beşeri sermayenin sosyal sermayeyi teşvik ettiği yönündedir. Zira iyi eğitilmiş bireyler sosyal ağlar içerisinde yer almaya ve kaynaklara erişmeye eğilimli olmaktadır. Dolayısıyla mevcut bu iki görüşten hangisinin daha geçerli olduğu, araştırmalarda önemli bir boyutu oluşturmaktadır. Bu araştırmalardan 1991 yılında Boxman, De Graaf ve Flap tarafından gerçekleştirileni; beşeri sermayenin gelir üzerindeki en yüksek etkisinin, düşük sosyal sermaye birikimi ile birlikte ortaya çıktığını ve beşeri sermayenin gelir üzerindeki en az etkisinin ise sosyal sermaye birikiminin en yüksek olduğu durumda oluştuğunu göstermektedir. Zira sosyal sermaye birikimi yüksek olduğunda, beşeri sermayeye çok fazla gereksinim duyulmazken, sosyal sermaye birikimi düşük olduğunda, beşeri sermayenin güçlü bir etkisi ile karşılaşılmaktadır (Lin, 2001b, s. 97). Belirtilen çalışmada elde edilen bu sonuç; sosyal sermaye birikimi düşük olan bir bireyin, çevresinin desteğinden yoksun olduğu düşüncesiyle, daha fazla beşeri sermaye birikimi sağlamaya yönelmesi gibi bir örnekle değerlendirilebilir. Ancak belirtilen çalışmanın sonuçlarının, teorik bilgilerle paralellik arz etmemesi dikkat çeken bir husustur.

## **2. BÖLÜM: ESKİŞEHİR İLİNDE SOSYAL SERMAYE VE BEŞERİ SERMAYENİN BİREYSEL EKONOMİK GETİRİSİNİN ANALİZİ**

Çalışmanın ilk bölümünde teorik olarak ele alınan sosyal sermaye ve beşeri sermayenin getirisi, Eskişehir İli sınırları içerisinde yaşayan bireylere yönelik olarak yapılan anket çalışması ile uygulamalı olarak analiz edilmiştir. Anketle sosyal sermayeye ait güven, normlar ve sosyal ağlara katılım ve beşeri sermayeye ait eğitim düzeyi ve iş deneyimi gibi faktörlere ilişkin bilgilerin elde edilmesi amaçlanmıştır.

Bu bölümde ilk olarak, araştırmanın yapıldığı Eskişehir İlinin sosyo-ekonomik yapısı hakkında bilgiler verilmekte, bunun ardından yapılan araştırma çerçevesinde sosyal sermaye ve beşeri sermayenin getirisinin genel değerlendirmesinin yanında iktisadi ve ekonometrik analizi gerçekleştirilmektedir.

### **2.1. ESKİŞEHİR İLİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI VE GENEL BİLGİLER**

Eskişehir (Doryleaum), M.Ö. 3500'lü yıllardan günümüze, Hititlerden Osmanlılara pek çok toplumun yaşam alanını oluşturmuş ve Cumhuriyetin ilanından sonra 1925 yılında il olmuştur. 13.902 km<sup>2</sup> alana sahip olan Eskişehir; Afyonkarahisar, Ankara, Bilecik, Bolu, Konya ve Kütahya illeri ile çevrelenmiştir.

#### **2.1.1. Demografik Yapı**

İlin nüfusu 2008 Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi sonuçlarına göre, 741.739 kişidir ve bu nüfusun 599.796'sı kentsel alanda, geri kalanı belde ve köylerde yaşamaktadır. Kentli nüfusun, toplam nüfus içerisindeki oranı %88,1 olup, Eskişehir bu oranla Türkiye'de 5. sırada yer almaktadır. Ayrıca kentte kilometrekareye düşen nüfus yoğunluğu 45 olup, bu oranla kent 81 il arasında 61. sırada bulunmaktadır. Kentte yıllık nüfus artış hızı %23'dür ve kent 17. sıradadır. 1958 yılında Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nin kurulmasıyla yükseköğretim kurumuyla buluşan Eskişehir, 1993 yılında ikinci üniversitenin

kurulmasıyla birlikte bir üniversite ve öğrenci şehri olma özelliği kazanmıştır (TÜİK, 2008).

### 2.1.2. Sosyo-Ekonomik Durum

Şehrin ekonomik işleyişinde Makine İmalat Sanayi, sahip olduğu yer ile önemli bir paya sahiptir. Eskişehir'in sosyo-ekonomik yönden uğradığı gelişim; yetişmiş işgücü potansiyeli, coğrafi bakımdan pazarlara yakınlığı, enerji ve hammadde uygunluğu, sanayide gerekli altyapı yatırımlarının yeterliliği ve ulaşım kolaylığı gibi özelliklerle birleşerek ekonomik gelişmeyi hızlandırıcı bir dinamik yaratmıştır. Şehrin sahip olduğu tarım, sanayi, madencilik ve yükseköğretim geçmişi sosyo-ekonomik gelişmişliğe katkıda bulunan unsurlardır. Eskişehir'in sosyo-ekonomik durumunu ortaya koyabilmek amacıyla bazı istatistiklerden yararlanmak mümkündür. Kentte 15-64 yaş diliminde yer alan nüfusa, bunun dışında kalan yaş gruplarındaki nüfusun bağımlılığını ifade eden, toplam yaş bağımlılık oranı %46,6 olup, bu durum kentin 81 il kapsamındaki sıralamada 56. olmasına sebep olmaktadır. 2001 yılı verilerine göre, kent kişi başına gayri safi yurtiçi hâsıla rakamlarına göre, Türkiye'de 12. sıradadır. Böylece Eskişehir; şehirleşme oranı, yıllık nüfus artış hızı, kişi başına gayri safi yurtiçi hâsıla ve sanayi iş kolunda çalışanların toplam istihdama oranı gibi eğitim, sağlık ve sosyal yaşama ilişkin göstergelerde Türkiye ortalamalarının üzerinde yer almaktadır (TÜİK, 2008).

Eskişehir, coğrafi konumu gereği, önemli bir kavşak işlevi görmekte olup, 2009 yılında Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Tren hattının Ankara-Eskişehir bölümünde seferlerin başlamasıyla, Türkiye'nin en önemli bürokrasi ve ticaret merkezleriyle güçlü bir bağlantıya sahip olmuştur. Ayrıca kente yurtiçi uçak seferlerinin yanı sıra yurtdışı uçak seferleri de gerçekleştirilmektedir. Bu gelişmeler, kentteki yaşamın daha canlı ve sosyal hale gelmesini mümkün kılmaktadır.

Yakın döneme kadar bir ülkenin ya da bölgenin rekabet gücünü belirleyen unsurun o bölgenin sahip olduğu üretim kaynakları olduğu ve bölgeler arası refah farklılıklarının açıklanmasında değerli madenler ve sermaye birikiminin belirleyici olduğu kabul edilmekte idi. Son dönemde gerçekleştirilen çalışmalar ise ekonomik büyümenin yükseltilmesinin sağlanmasında, beşeri sermayenin oynadığı role dikkatleri çekmiştir. Beşeri sermayenin sahip olduğu bu rolün ortaya çıkmasından sonra, Türkiye'deki illeri kapsayan beşeri sermaye endeksi oluşturulmuştur. Endeksin oluşturulmasında, okula kayıt oranları ve bölgede ortalama okula gidilen

yıl sayısı gibi değişkenler kullanılmaktadır (Ekonomi ve Dış Politikalar Araştırma Merkezi[EDAM] ve Deloitte, 2009, s. 20-22).

Tablo 2’deki beşeri sermaye endeksinde, Eskişehir 100 endeks değeri ile 2. sırada yer almaktadır. Bu sonuç, Eskişehir’in diğer illere kıyasla beşeri sermaye yönünden gelişmiş bir pozisyona sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 2. Beşeri Sermaye Endeksi

Sıra	İl	Endeks Değeri
1	Ankara	100,0
2	Eskişehir	100,0
3	Çanakkale	99,0
4	Muğla	97,6
5	Isparta	96,9

EDAM ve Deloitte, 2009, s. 21.

Bilginin kullanılabilme kapasitesini ifade eden yaratıcı sermaye kavramı ile beşeri sermayenin belirli bölgelerde toplanmasının nedenlerinin araştırılması son dönemin önemli konularından biridir. Bu konuda öne sürülen bir görüşe göre, kimi bölge ya da şehirlerde mevcut olan sosyal ortam, yüksek eğitilmiş ve yaratıcı bireyleri bir araya getirmektedir. Bu amaçla, bir bölgenin rekabet gücünün ortaya konulmasında; hanehalkı büyüklüğü, yüz bin kişi başına doktor, sinema, gazete tirajı, bin kişi başına sivil toplum kuruluşu sayısı gibi değişkenlerden yararlanılarak oluşturulan sosyal sermaye endeksi elde edilmiştir (EDAM ve Deloitte, 2009, s. 26).

Tablo 3’deki endeks incelendiğinde, ilk beş sırada Ankara, İstanbul, Muğla, İzmir ve Yalova gibi sosyal yaşantının göreceli olarak daha hareketli olduğu ve büyük ölçüde gelişmiş illere rastlanmaktadır. Eskişehir ise bu sıralamada 8. sıradadır. Ancak belirtilmesi gereken, Eskişehir’in sahip olduğu pozisyonu ortaya koymak amacıyla yararlanılan bu sosyal sermaye endeksinin oluşturulmasında yararlanılan değişkenlerin, sosyal sermaye literatüründe sıklıkla kullanılan değişkenlerden belli ölçüde farklı olduğudur. Bu farklılıkların başında, güven ve normlar gibi önemli sosyal sermaye unsurlarının endeks hesaplamasında yer almaması belirtilebilir.

Tablo 3. Sosyal Sermaye Endeksi

Sıra	İl	Endeks Değeri
1	Ankara	100,0
2	İstanbul	99,0
3	Muğla	90,8
4	İzmir	89,6
5	Yalova	86,6
8	Eskişehir	80,5

EDAM ve Deloitte, 2009, s. 27.

Kentin gelişmişlik düzeyinin diğer illerle karşılaştırılmasında kullanılabilecek bir gösterge de İnsani Gelişme Endeksi'dir. Endeks; eğitim, yaşam beklentisi ve ekonomik büyüme olmak üzere üç bileşen aracılığıyla hesaplanmaktadır. Endeksin Eskişehir'de yıllar itibariyle gelişimi incelendiğinde, 1975 yılında Türkiye'de 6. olan kentin, 1997'de 9. sıraya ve 2000 yılında ise 14. sıraya gerilediği görülmektedir. Endeks bileşenlerinin incelenmesi halinde bu gerilemenin, alt endekslerdeki bir gerilemeden değil de, diğer illere oranla nispi bir gerilemeden kaynaklandığı belirtilmelidir (Günsoy, 2005, s. 7).

Türkiye'de kent ve bölgelerin sosyo-ekonomik gelişmişliğini ortaya koyan, İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması'nın 2003 yılında yayınlanan sonuçlarına göre, Eskişehir; Türkiye'nin beş gelişmiş kenti olan İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli ve Bursa'nın ardından gelişmişlik sıralamasında 6. sıradadır (Dinçer, Özaslan ve Kvasoğlu, 2003, s. 55-56).

## 2.2. YÖNTEM VE VERİLER

Bu kısımda sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel getirilerinin analiz edilmesi amacıyla kullanılan yöntem, oluşturulan model ve elde edilen bulgular açıklanmış ve verilerin ekonometrik analizi gerçekleştirilmiştir.

### 2.2.1. Araştırmanın Kapsamı, Örnekleme ve Anket Çalışması

Evren, araştırma sonuçlarının genellenmek istendiği birimler bütünü olarak tanımlanmaktadır. Evrenin niteliğini belirleyen unsur, araştırmanın amacıdır. Sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirilerinin analiz edilebilmesi için gerçekleştirilen araştırmanın evreni, Eskişehir İli merkezinde yaşayan ve çalışma çağındaki bireyler olarak belirlenmiştir.

Araştırmada evreni temsil etmesi amacıyla belirlenen ve temsil yeterliliği olduğu kabul edilen, belli kurallara göre seçilmiş küçük örneğe, örneklem adı verilmektedir. Araştırmalarda örneklem oluşturulmasının amacı, çok sayıda birimden oluşan evrenlere ilişkin verilerin, hızlı ve daha az maliyetle elde edilebilmesidir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004, s. 32). Böylece evrenin, güvenilir ve bilimsel olmak kaydıyla kolayca temsil edilebilmesi mümkün olmaktadır. Bununla birlikte araştırmada anket yöntemine başvurulması, örnekleme hatasının da var olmasına yol açmaktadır. Ancak hedef kitledeki herkes ankete dâhil edilmedikçe örnekleme hatasının ortadan kaldırılması mümkün olmamaktadır (Baş, 2008, s. 13).

Gerçekleştirilen çalışmanın örnekleme yönteminin seçiminde, bireylerin tamamının örneğe girme şansının tamamen eşit ve tesadüfi olduğu basit tesadüfi örnekleme yöntemine başvurulmuştur. Örnekleme yöntemi; %5 yanılma, %95 güven aralığına sahiptir. Başta sosyal bilimler olmak üzere, birçok bilim dalında ortalamanın standart hatasının 0,05'den daha küçük olması durumunda örnek büyüklüğünün yeterli olduğu kabul edilmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004, s. 46). 23-31 Ocak 2010 tarihlerinde, yaklaşık 500 anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Ancak veri girişi sırasında araştırmanın başarısını etkileyebilecek nitelikteki bazı anket formlarının göz ardı edilmesiyle, 403 bireye ait veriler analiz kapsamına alınmıştır.

“Sosyal Sermaye ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi: Eskişehir İli Örneği” başlığı altında uygulanan anket çalışmasında bireylere; gelir düzeyi, demografik özellikleri, eğitim düzeyi, iş deneyimi ve sosyal sermayenin unsurları olarak kabul edilen sosyal ağlara katılım, normlar ve güven boyutunda değerlendirilebilecek nitelikte 55 soru yöneltilmiştir. Soruların belirlenmesinde ve anket formunun oluşturulmasında özellikle sosyal sermayenin ölçülmesi amacını taşıyan uygulamalı çalışmalardan ve bunların yanı sıra; toplumsal ve kamusal alanda güven, siyasete ilgi ve katılım, sosyo-politik yönelimler, sosyo-ekonomik gelişmeler, insani değerler ve demografik göstergeler gibi konuların araştırıldığı Avrupa Sosyal Anketi'nden (European Social Survey) yararlanılmıştır (Norwegian Social Science Data Services[NSD], 2008).

Anket sorularında demografik özellikleri ya da bireyin niteliklerini tanımlayan bilgilerin dışındaki, genel yargıların sorgulanmasında Likert tipi ölçeklendirilmiş sorulardan yararlanılmıştır. Likert tipi ölçeklerden yararlanılan çalışmalarda farklı sayılarda seçenek kullanılması imkânı bulunmasına rağmen,



ölçeklerden en pratiği olan beşli ölçekten yararlanılmıştır. Fazla sayıda tepki seçeneğinin kullanılmasının, ölçeğin iç tutarlılığını arttırdığı ve nötr bir seçeneğin bulunmasının, bireylerin tesadüfi bir seçim yapma ihtimalini azalttığı belirtilmektedir (Köklü, 1995, s. 89-90).

Anket aracılığıyla elde edilen veriler, Microsoft Excel programında oluşturulan veritabanına girildikten sonra, Eviews programında analiz edilmiştir.

### **2.2.2. Araştırma Verilerinin Genel Değerlendirmesi**

Bu kısımda uygulanan anketten elde edilen veriler tablo ve şekiller yardımıyla analiz edilmiştir.

#### **2.2.2.1. Genel Demografik Özellikler**

Araştırmanın örnekleminde yer alan bireylerin demografik özellikleri Tablo 4’de yer almaktadır. Buna göre, araştırmaya katılan bireylerin %53’ü kadın, %47’si erkektir. Örneklemin cinsiyet faktörüne göre dengeli bir dağılıma sahip olduğu görülmektedir. Bireylerin medeni durumlarına göre incelenmesi halinde, %71’inin evli, %26’sının bekâr ve %3’ünün dul ya da boşanmış olduğu görülmektedir.

Bireylerin yaş grupları incelendiğinde, 36-45 yaş grubundaki bireylerin %33, 26-35 yaş grubunda yer alan bireylerin ise %32, diğer grupların sırasıyla %20 ile 18-25 yaş grubu, %12 ile 46-55 yaş grubu ve %3 ile 56 ve üstü yaş grubu olduğu gözlenmektedir. Tablo 4’de ayrıca bireylerin aylık bireysel ortalama gelir düzeyleri yer almaktadır. Buna göre, bireylerin %27’si 501-750TL ve %22’si 1001-1500TL arası gelir elde etmektedir.

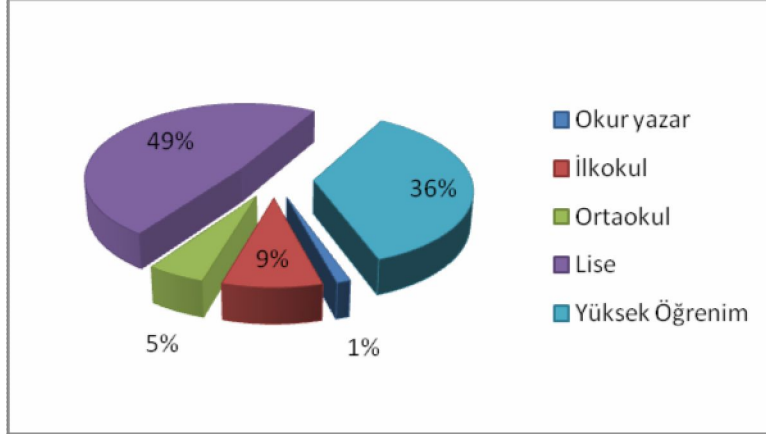
Tablo 4. Demografik Özelliklerine Göre Bireylerin Dağılımı

Özellik	Sınıf	Oran (%)
Cinsiyet	Kadın	53,00
	Erkek	47,00
Medeni Durum	Evli	71,00
	Bekâr	26,00
	Dul/Boşanmış	3,00
Yaş	18-25	20,00
	26-35	32,00
	36-45	33,00
	46-55	12,00
	56+	3,00
Gelir (TL)	500-	16,00
	501-750	27,00
	751-1000	16,00
	1001-1500	22,00
	1501-2500	16,00
	2501+	3,00

#### 2.2.2.2. Beşeri Sermayeye İlişkin Özellikler

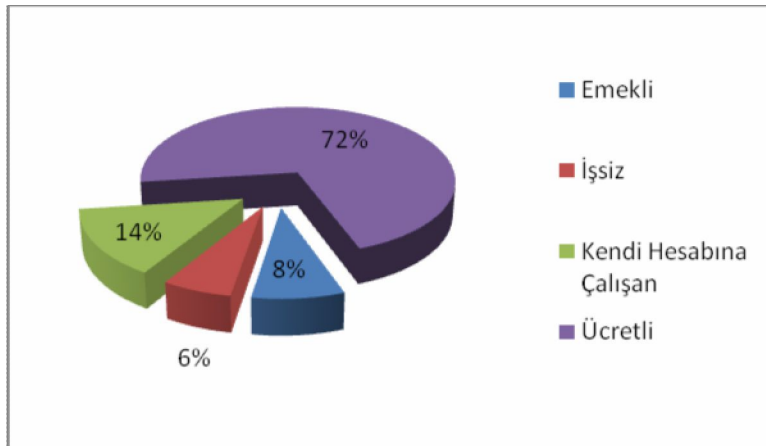
Örnekleme yer alan bireylerin beşeri sermayelerine ilişkin gözlemlerin yapılmasında yararlanılabilecek bazı bilgiler burada sıralanmıştır. Bireylerin eğitim durumları, iş deneyimleri ve meslek gibi özelliklerini bu kapsamda değerlendirmek mümkündür.

Araştırma kapsamındaki bireylerin eğitim durumları incelendiğinde, Şekil 10'da görüldüğü gibi en büyük payı lise mezunlarının aldığı, bunu %36 ile yükseköğrenim mezunlarının izlediği ve daha sonra bireylerin sırasıyla %9'unun ilkokul mezunu, %5'inin ortaokul mezunu ve %1'inin sadece okur yazar olduğu görülmektedir.



Şekil 10. Bireylerin Eğitim Durumu

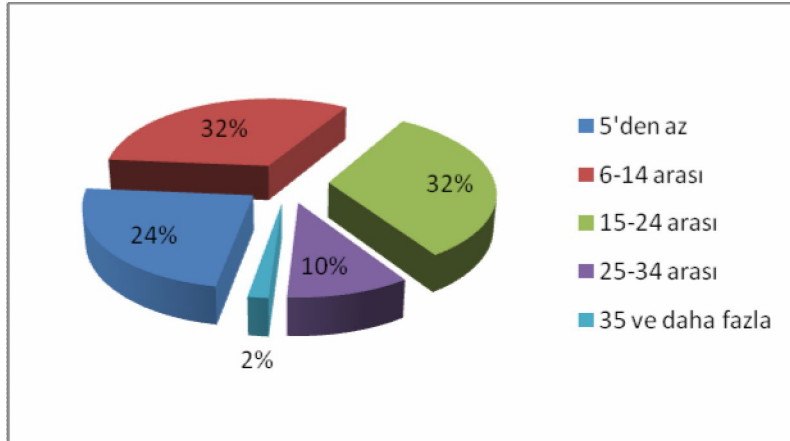
Bireylerin Şekil 11'deki gibi mesleki gruplara ayrılmaları durumunda, %72 ile ücretli grubunun en büyük payı aldığı ve bunu %14 ile kendi hesabına çalışanların, %8 ile emeklilerin, %6 ile işsizlerin izlediği görülmektedir. Ücretliler grubu, kamu sektöründe ya da özel sektörde bir işverene bağlı olarak çalışanlardan oluşmaktadır. Bireylerin mesleki dağılımına ilişkin sonuçlar, 1999 yılında yapılan Eskişehir Halkının Refah Düzeyi hakkındaki araştırmanın sonuçları ile paralellik göstermektedir. Anılan araştırmanın sonuçlarına göre, bireylerin %67,74'ü ücretliler grubunda yer alırken, kendi hesabına çalışanların oranı %14,07'dir (Dağdemir, 1999, s. 98). Bu bilgiler ışığında, kentin işgücü profiline belirtilen süreçte önemli miktarda farklılaşmadığı düşünülmektedir.



Şekil 11. Bireylerin Mesleki Dağılımı

Bireylerin bir işe ilişkin deneyimlerinin zaman içerisinde fazlaşması, onların beşeri sermaye birikimini belirleyen önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Buna ilişkin olarak, Şekil 12'de yer alan bireylerin iş deneyimlerine ilişkin dağılım

incelendiğinde, 6-14 ve 15-24 yıllık deneyime sahip bireylerin %32'şer paya sahip olduğu, 5 yıldan az deneyime sahip bireylerin %24, 25-34 yıllık deneyime sahip bireylerin %10 ve 35 yıldan daha fazla deneyime sahip bireylerin %2 paya sahip olduğu görülmektedir.



Şekil 12. Bireylerin İş Deneyimi

### 2.2.2.3. Sosyal Sermayeye İlişkin Gözlemler

Bireylerin; içerisinde yer aldıkları gruplar, topluluklar ya da bunlar gibi sosyal ağlarda kurdukları ilişkiler aracılığıyla oluşan sosyal sermaye birikiminin gözlemlenmesi amacıyla bireylerin bazı özellikleri ile bazı yargı ve tutumları araştırılmıştır. Elde edilen bilgiler, bireylerin sosyal sermaye birikimlerinin incelenmesi ve eğilimlerinin belirlenmesi açısından önemlidir.

#### 2.2.2.3.1. Bireylerin Üye Oldukları Gruplara İlişkin Özellikler

Tablo 5'de bireylerin ne tür gruplara üye olduklarını gösteren bir dağılım bulunmaktadır. Buna göre, bireylerin yaklaşık %55'i akraba gruplarının üyesi olduğunu ifade etmiştir. Bunu yaklaşık olarak %45 ile iş arkadaşı grupları, %34 ile okul, kurs vb. eğitim merkezleri kaynaklı gruplar, %32 ile kültürel ya da sosyal aktiviteler düzenleyen gruplar ve %30 ile komşuluk grupları izlemektedir. Yine tabloya göre, %31'lik paya sahip meslektaşlık grupları ile günümüzün önem kazanan kavramlarından olan internet grupları da %23'lük pay ile güçlü bir yere sahiptir. Bu sonuçlara karşın, bireylerin hayran grupları, mesleki örgütler ve dini gruplara üyeliklerinin oldukça düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bireylerin çoğunluğunun yaşamının büyük kısmını geçirdiği; akrabalarla ilişkiler, iş ve okul ortamları, komşuluk ilişkileri gibi çevrelerden edindiği ilişkileri sürdürdüğü

anlaşılmaktadır. Yine günümüzde internet yoluyla kurulan iletişimin yaygınlaşması ve elektronik ortam şartlarının genişlemesinin sağladığı avantajlarla bireylerin bu çevrelerde de insani ilişkilerini sürdürdükleri görülmektedir.

Tablo 5. Bireylerin Grup Üyeliklerinin Dağılımı

Grup Üyeliği	Oran (%)
Akraba	55,33
İş arkadaşları	44,91
Okul/Eğitim arkadaşları	34,24
Kültürel/Sosyal	31,51
Meslektaş	31,02
Komşuluk	29,53
İnternet/Elektronik	23,33
Spor/Sağlık	19,85
Hemşeri	9,18
Sivil Toplum Örgütü	8,44
Dernek ve Vakıf	7,94
Siyasi	7,44
Dini	6,45
Diğer	4,96
Mesleki örgüt	4,22
Hayranlık	1,99

Her bireyin birden fazla sosyal grup içerisinde yer alması, farklı iletişim ağlarına dahil olması, dolayısıyla üye olduğu grupların özellikleri arasında farklılıkların bulunması da kaçınılmazdır. Bu doğrultuda, bireylerin üye oldukları grupların yanı sıra, her bir bireyin üye olduğu gruplar arasında kendisi için esas olan grup olarak gördüğü, bireyin kendini özdeşleştirdiği grupların da ortaya konulması faydalı olacaktır.

Tablo 6'da, bireylerin kendilerini en çok hangi grubun üyesi olarak kabul ettiğini gösteren bilgiler yer almaktadır. Buna göre, bireyler en çok yaklaşık %27 ile akraba gruplarını ve %20 ile iş arkadaşları gruplarını kendilerine yakın hissetmektedirler. Türkiye'de hala gücünü koruyan aile bağlarının, bireylerin üyesi oldukları grupların dağılımında da etkili olduğu, bunun yanı sıra, iş arkadaşlarından oluşan grupların da önemli bir yerinin olduğu görülmektedir. İş yaşamının önemli yer tutması ve özellikle kadınların iş yaşamına katılımının giderek artması nedeniyle,

%7 paya sahip komşuluk gruplarının geçmiş zamanlara nazaran bireylerin esas çevrelerini oluşturma özelliğini yitirdiği tahmin edilmektedir.

Tablo 6. Bireylerin Üyeliğini Benimsediği Grupların Dağılımı

Grup Üyeliği	Oran (%)
Akraba	26,80
İş arkadaşları	20,35
Okul/Eğitim arkadaşları	11,41
Meslektaş	7,94
Kültürel/Sosyal	7,94
Komşuluk	6,70
Spor/Sağlık	3,97
İnternet/Elektronik	3,72
Diğer	2,98
Dernek ve Vakıf	1,99
Mesleki örgüt	1,99
Siyasi	1,49
Dini	0,99
Hemşeri	0,99
Sivil Toplum Örgütü	0,50
Hayranlık	0,25

Bireylerin grup üyeliklerinin niteliğini ortaya koyan bilgiler Tablo 7’de yer almaktadır. Buna göre, bireylerin sürekli üyesi oldukları grup için ödedikleri bir aidat ya da parasal maliyetin bulunup bulunmadığı sorusuna verdikleri cevap; bireylerin %89’unun üye oldukları grup için herhangi bir maliyete katlanmadıklarını, bireylerin %11’inin ise üye oldukları grup için bir maliyete katlandığını göstermektedir. Bireylerin büyük bir kısmının grup üyeliği için herhangi bir maliyete katlanmaması, dâhil olunan grupların formel bir yapıya bürünmemesinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Tablo 7’deki bireylerin ait olduğu gruplara ne kadar süredir üye olduğuna ilişkin bilgiler incelendiğinde, bireylerin %70’inin belirttikleri grubun 1 yıldan daha az süredir üyesi oldukları, bunu %23 ile 1-5 yıldır üye olanlar ve %7 ile 5 yıl ve üzeri zamandır üye olanların izlediği görülmüştür. Dolayısıyla bireylerin pek çoğunun içerisinde yer aldığı sosyal ağlara son bir yıl içerisinde dâhil olduğu ya da en azından bu ilişkileri yeni olarak tanımladıkları anlaşılmaktadır.

Grupların bireylere maddi ve manevi katkılarının bulunup bulunmadığı sorusuna verilen yanıtlar da tabloda yer almaktadır. Buna göre, bireylerin %61'i grupların kendilerine katkı sağladığını, %39'u ise katkı sağlamadığını belirtmektedir. Ayrıca saha çalışması sürecinde gözlemlenen eğilime göre, bireyler genellikle grupların manevi katkı sağladıklarına dikkat çekmektedirler. Bu durum, gruplara üye olmanın ya da grupta kurulan ilişkilerin doğrudan maddi getiri sağlamadığını ve dolaylı getirileri varsa da, bireylerin bu getirileri gözardı ediyor olabileceklerini göstermektedir.

Tablo 7. Bireylerin Grup Üyeliklerinin Özellikleri

		<b>Oran (%)</b>
<b>Üyelik Maliyeti</b>	Var	11,00
	Yok	89,00
<b>Üyelik Süresi</b>	1 yıldan az	70,00
	1-5 yıl	23,00
	5 yıl ve üzeri	7,00
<b>Üyeliğin Maddi ve Manevi Katkısı</b>	Var	61,00
	Yok	39,00

Bireylerin üye oldukları gruplardaki diğer üyelerle en önemli ortak özellikleri Tablo 8'de görülmektedir. Buna göre, akrabalık %25 ile en büyük payı almıştır. Diğer ortak özellikleri ise sırasıyla, %21 ile yaş veya akranlık, %19 ile meslek ve %12 ile iş ortamı oluşturmaktadır. Böylece çoğunlukla bireylerin yakın çevrelerini ve sürekli ilişkilerini, geleneksel yapıdan kaynaklanan aile bağlarının ve iş ilişkilerinin oluşturduğunu ifade etmek yanlış olmayacaktır. Bireylerin üye oldukları gruplarda temel ortak özelliğinin siyasi görüş olmaması, bireyler arasında bir hoşgörü unsuru olduğunu göstermektedir. Bu durum, sosyal ilişkilerin gelişmesinde olumlu anlamda değerlendirilmesi gereken bir durumdur.

Tablo 8. Bireylere Göre Grup Üyelerinin Ortak Özellikleri

<b>Ortak Özellikler</b>	<b>Oran (%)</b>
Akrabalık	25,0
Yaş/Akranlık	21,0
Meslek	19,0
İş ortamı	12,0
Kültürel etkinlikler	7,0
Gezi/Hobi	6,0
Eğitim seviyesi	3,0
Diğer	3,0
Siyasi görüş	2,0
Hayır işleri	2,0

Tablo 9’da bireylerin üye oldukları gruplardaki diğer üyelerle, iletişim araçlarıyla ya da yüzyüze görüşme sıklıkları yer almaktadır. Bu bilgiler, grupların bireylerin sosyal sermayelerini şekillendirmede sahip olduğu role ilişkin tespitlerde bulunulabilmesine imkân tanımaktadır. Buna göre, bireylerin %36’sı üyesi oldukları grupların diğer üyeleriyle sık sık telefon veya internet yoluyla haberleşmektedir. Haberleşme sıklıklarını her zaman ve ara sıra olarak tanımlayan bireylerin oranlarının %26’sar olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar, bireylerin büyük bir kısmının sosyal ağlarda süreklilik arz eden ilişkilere sahip olduğunu göstermektedir.

Grup üyelerinin biraraya gelme veya yüzyüze görüşme sıklıklarına göre ise, bireylerin %38’i sık sık, %32’si ara sıra ve %20’si her zaman biraraya gelmektedir. Bu sonuç, bireylerin üye oldukları gruplar içerisinde sürekli ve yakın ilişkilere sahip olduklarını ortaya koymaktadır.

Tablo 9. Bireylerin İletişim Kurma Sıklıkları

	<b>Haberleşme Oranı (%)</b>	<b>Biraraya Gelme Oranı (%)</b>
Her zaman	26,00	20,00
Sık sık	36,00	38,00
Ara sıra	26,00	32,00
Nadiren	6,00	5,00
Hiç	6,00	5,00



### 2.2.2.3.2. Bireylerin Gruplara İlişkin Temel Yaklaşımları

Tablo 10’da bireylerin başlarına kaza ya da hastalık gibi kötü bir şey gelmesi gibi acil durumlarda ilk olarak yardım almayı düşünecekleri gruplara ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Bireylerin %55’i gibi büyük bir kısmının bu tür durumlarda yakın akrabalarından yardım almayı beklediği görülmektedir. Bireylerin %18’i, bu gibi durumlarda arkadaşlar grubundan yardım beklemektedir. Kamu görevlileri de %9 ile yine önemli sayılabilecek bir paya sahip olmuşlardır. Bireylerin %1’inin ise hiç kimseden yardım gelmesini beklemediği görülmektedir.

Tablo 10. Bireylerin Acil Durumlarda Destek Almayı Umdıkları Gruplar

Gruplar	Oran (%)
Yakın akrabalar	55,0
Arkadaşlar	18,0
Kamu görevlileri	9,0
Üyesi olunan grubun üyeleri	7,0
Komşular	6,0
İş arkadaşları	3,0
Diğer	1,0
Hiç kimse	1,0
Siyasi çevreler	0

Bireylerin maddi sıkıntı yaşamaları halinde kendilerine yardım edeceklerine inandıkları gruplar arasında en büyük pay Tablo 11’den görüleceği gibi, %56 ile yakın akrabalara aittir. Bunu %17 ile arkadaşlar grubu izlemektedir. Bu sonuçlar bireylerin geleneksel aile bağlarını maddi ve manevi bir güvence unsuru olarak kabul ettiğini göstermektedir. Ayrıca ilginç bir nokta, maddi sıkıntı yaşayan bireylerin %2’sinin siyasi çevreleri bir çözüm aracı olarak görmesidir.

Tablo 11. Bireylerin Maddi Sıkıntı Halinde Yardım Beklediği Gruplar

<b>Gruplar</b>	<b>Oran (%)</b>
Yakın akrabalar	56,0
Arkadaşlar	17,0
Üyesi olunan grubun üyeleri	8,0
İş arkadaşları	7,0
Hiç kimse	7,0
Siyasi çevreler	2,0
Diğer	1,0
Komşular	1,0
Kamu görevlileri	1,0

Tablo 12’de bireylerin kısa süreyle evden ayrılmaları gibi aniden gelişen durumlarda çocuklar ya da evcil hayvanlar gibi bakıma muhtaç canlıları kimlere bırakacakları yönündeki soruya verilen yanıtlar yer almaktadır. Burada özellikle geleneksel toplumda önemi aşikâr olan komşularla yakın ilişkilerin, öne çıkıp çıkmayacağı önemli bir merak konusu olmuştur. Sonuçlara göre, bireylerin %63’ü yakın akrabaları bu konuda kendilerine bir güvence olarak görürken, %14 ile komşular ikinci sırada yer almaktadır. Bunları %12 ile arkadaşlar izlemektedir. Dolayısıyla geleneksel toplum yapısının getirdiği aile bağlarının halen büyük ölçüde korunduğunu, ancak komşuluk ilişkilerinde bir aşınmanın yaşandığını söylemek mümkündür.

Tablo 12. Bireylere Acil İhtiyaçlarında Yardım Edeceklerine İnanılan Gruplar

<b>Gruplar</b>	<b>Oran (%)</b>
Yakın akrabalar	63,0
Komşular	14,0
Arkadaşlar	12,0
Üyesi olunan grubun üyeleri	5,0
Hiç kimse	4,0
İş arkadaşları	1,0
Diğer	1,0

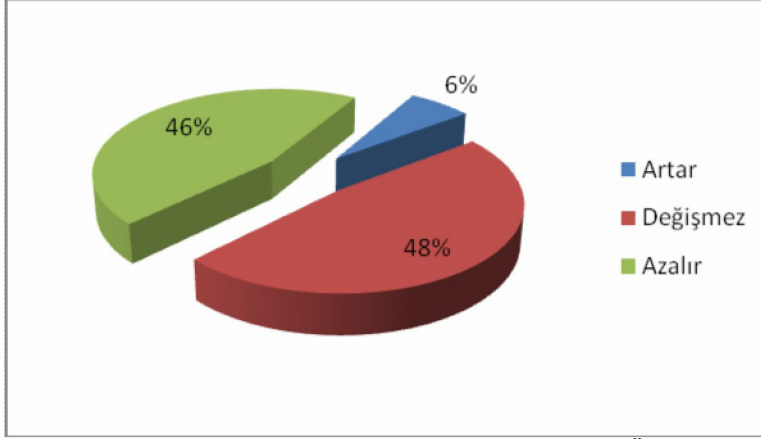
Bireylerin, yaşam standartlarına en çok katkı yapan grubun hangisi olduğu yönündeki görüşleri Tablo 13’de yer almaktadır. Buna göre, bireylerin en büyük kısmı kültürel ya da sosyal aktiviteler için biraraya gelen grupların en fazla katkısı

sağladığını ifade etmektedirler. Bunu akraba grupları ve iş arkadaşları grupları izlemektedir.

Tablo 13. Bireylerin Yaşam Standartlarına En Fazla Katkı Yapan Gruplar

Grup Üyeliği	Oran (%)
Kültürel/Sosyal	19,35
Akraba	14,64
İş arkadaşları	13,15
Sivil Toplum Örgütü	8,93
Meslektaş	8,19
Siyasi	6,95
Dernek ve Vakıf	5,96
Mesleki örgüt	4,71
Komşuluk	4,71
Okul/Eğitim arkadaşları	2,73
Dini	2,73
Spor/Sağlık	2,73
Diğer	2,48
İnternet/Elektronik	1,49
Hayranlık	0,74
Hemşeri	0,50

Sosyal ağlar olarak düşünülebilecek olan grupların, hatırlanacağı üzere, Halpern tarafından organize suç ya da mafya yapılanmaları ile paylaşılan normlar ve sosyal ağ unsuru bağlamında bağdaştırıldığı (Office for National Statistics, 2001, s. 12) ve böylece bireylerin sosyal ilişkiler aracılığıyla bu tür gruplara isteyerek ya da istem dışı dâhil olabilecekleri bilinmektedir. Buradan hareketle, Şekil 13’de bireylerin bir gruba üye olmanın suçlarla karşılaşma olasılıklarını nasıl etkilediği yönündeki görüşleri yer almaktadır. Bireylerin %48’i bir gruba üye olmanın bu olasılığı değiştirmeyeceği kanaatindeyken, %46’sı grup üyeliğinin bireylerin suçla karşılaşma olasılıklarını azaltacağı görüşündedir. Dolayısıyla bireylerin büyük bir kısmı, gruplara üye olmak ve sosyal sermayelerinin güçlenmesi yoluyla toplumsal yaşamda daha güvenilir bir duruma erişeceklerini düşünmektedir.



Şekil 13. Bireylerin Gruplarda Suçla Karşılaşma Olasılığı Üzerine Yaklaşımları

### 2.2.2.3.3. Bireylerin Sosyal Yaşama İlişkin Tutumları

Bireylerin iş ve özel hayatı ile toplumsal boyutta sosyal yaşama ilişkin değerlendirmeleri, toplumsal refahın göstergeleri olmakla birlikte, bireylerin sosyal yaşama ilişkin yaklaşımlarını da ortaya koymaktadır. Bireylerin ülkedeki ekonomik gündeme ve toplumsal sorunlara ilgisini değerlendirmek amacıyla yöneltilen sorulara alınan yanıtlar Tablo 14’de yer almaktadır. Bu bağlamda, bireylere işsizlik oranına ilişkin bir soru yöneltilmiştir. Bu soruya verilen yanıtlara göre, bireylerin %60’ı gibi büyük bir kısmı, ülkede işsizlik oranının yüzde 20 ve daha üstü bir orana sahip olduğunu belirtmişlerdir. Buna göre, bireylerin yaklaşık olarak %80’i ülkedeki işsizlik oranını resmi rakamlardan daha büyük olarak değerlendirmektedir. Bu sonucun alınmasında, toplumsal bir problem teşkil eden işsizliğe yönelik tepkinin rol oynadığı söylenebilir.

Tablo 14’de ayrıca, bireylerin iş yaşamının son dönemde ne kadar tatmin edici olduğu yönündeki görüşleri yer almaktadır. Bireylerin %36’sı kararsız olduğunu belirtirken, %29’u az tatmin edici bir iş yaşamına sahip olduklarını belirtmişlerdir. Çok az tatmin edici bir iş yaşamına sahip olduğunu belirtenlerin oranı %20 olurken, son dönemde iş yaşamının tatmin ediciliğinden memnun görünenlerin oranı %15’tir. Bireylerin iş yaşamlarının yanı sıra, son dönemdeki özel yaşamlarının tatmin ediciliği yönündeki görüşleri incelendiğinde ise, bireylerin %33’ünün çok tatmin edici bir özel yaşama sahip olduğu görülmektedir. Kararsız olanlar ve az tatmin edici bir özel yaşama sahip olduğunu belirtenlerin oranları ise %22’şerlik paylara sahiptir. Bireylerin özel yaşamlarının iş yaşamlarına kıyasla daha tatmin edici olması, bireylerin maddi kaygıları gözardı edildiğinde, büyük ölçüde tatmin edici bir yaşama sahip olabilecekleri izlenimini yaratmaktadır.

Bireylerin ülkenin siyasi ve ekonomik gelişmelere ilişkin gündemi takip etmesi toplumsal birlikteliğin ve ortak aklın sağlanmasında önemlidir. Elde edilen sonuçlar, bireylerin %73'ünün gelişmeleri yakından takip ettiğini göstermiştir. Gündemi takip ettiğini belirten bireylerin, nisbi olarak yüksek bir orana sahip olması, bireylerin toplumsal meselelere ilgi duyduğunun bir göstergesi olup, toplumsal sosyal sermaye açısından olumlu bir durumdur.

Tablo 14. Bireylerin Sosyal Yaşama İlişkin Değerlendirmeleri

		<b>Oran (%)</b>
<b>Gerçek İşsizlik Oranı Yorumu (%)</b>	20 ve üstü	60,00
	15-19 arası	23,00
	10-14 arası	14,00
	5-9 arası	2,00
	0-4 arası	1,00
<b>Son Dönemde İş Yaşamının Tatmin Ediciliği</b>	Çok az	20,00
	Az	29,00
	Kararsızım	36,00
	Çok	13,00
	Çok fazla	2,00
<b>Son Dönemde Özel Yaşamın Tatmin Ediciliği</b>	Çok az	14,00
	Az	22,00
	Kararsızım	22,00
	Çok	33,00
	Çok fazla	9,00
<b>Ülke Gündemini Takip Etme</b>	Kesinlikle katılmıyorum	19,00
	Katılmıyorum	12,00
	Kararsızım	11,00
	Katılıyorum	54,00
	Kesinlikle katılıyorum	4,00

#### 2.2.2.3.4. Bireylerin Toplumsal Boyutta Güven Düzeyi

Bireylerin toplumsal boyuttaki güven düzeyi, sosyal sermayenin en önemli unsuru olan güven unsurunun toplumsal boyutta ne düzeyde gerçekleştiğini göstermektedir.

Sosyal sermayenin en önemli unsuru olarak kabul edilen güven unsurunun oluşumunda, bireylerin toplumdaki diğer bireylere duydukları güvenin önemli bir yeri bulunmaktadır. Bu doğrultuda, farklı yargı ve ifadelerle bireylerin güven

düzeylerinin ortaya konulması amaçlanmış ve buradan hareketle sosyal sermaye birikiminde güven unsurunun rolü gözlemlenmeye çalışılmıştır.

Tablo 15’de yer alan sonuçlarla, bireylerin topluma yönelik güven düzeylerine ilişkin genel yargıları belirlenmeye çalışılmıştır. Sosyal sermaye alanında gerçekleştirilen çalışmaların bir çoğunda, güven unsurunun belirlenmesi amacıyla kullanılan sorulara paralel olarak oluşturulan soruya verilen yanıtlara göre, bireylerin %95’i toplumdaki bireylerin öncelikle kendi menfaatlerini ve %5’i toplumun menfaatlerini daha ön planda tutacakları görüşündedirler. Karşılaşılan sonuçlar, bireylerin topluma yönelik olarak sahip oldukları güven düzeylerinin yetersizliğini ortaya koymaktadır.

Bireylerin toplumdaki diğer bireylere olan güvenini değerlendirmek amacıyla sorulan “genellikle insanların güvenilir olduğuna mı, yoksa ilişkilerinizde dikkatli olmak gerektiğine mi inanırsınız?” sorusuna verilen yanıtlara göre, bireylerin %78’i diğer bireylerle ilişkilerinde dikkatli olmak gerektiğini, %22’si ise bireylerin genellikle güvenilir olduğunu ifade etmiştir. Elde edilen sonuçlar, bireylerin toplumdaki diğer bireylere genel olarak güven duymadığını göstermektedir. Bu durum, bireylerin sosyal sermaye birikimlerinin düşük seviyede olmasına yol açabilecek nitelikte bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. Dünya Değerleri Anketi’nin 2007 yılı Türkiye verilerine göre, güvene ilişkin aynı ifadenin sorgulanması neticesinde, toplumdaki bireylerin genellikle güvenilir olduğunu ifade edenlerin oranı %4,8 olarak tespit edilmiştir. İlgili çalışmanın güven unsuruna ilişkin Türkiye verileri, bu çalışmanın sonuçları ile büyük oranda tutarlılık göstermektedir (World Values Survey[WVS], 2007).

Bireylere yöneltilen “çoğu insanın imkânı olması halinde, menfaat sağlamaya mı yöneleceği ya da karşılık beklemeden yardımcı olmaya mı çalışacağı” yönündeki soruya verilen yanıtlar ise bireylerin %69’unun böyle bir durumda insanların çoğunun menfaat sağlamaya yöneleceği kanaatinde olduğunu göstermiştir. Geriye kalan bireylerin ise, insanların karşılık beklemeden yardım edeceği görüşüne sahip olduğu görülmektedir.

Bireylerin çevrelerindeki insanların yardımseverliği hakkındaki düşünceleri, aynı zamanda onlara duydukları güvenin bir belirleyicisidir. Farklı durumlarda çevrelerindeki insanların yardımsever bir yaklaşım benimsemediğini düşünen bireylerin, onlara güven duyması beklenmemelidir. Bireylerin bu konudaki

düşünceleri incelendiğinde, bireylerin yaklaşık %79'unun çevresindekilerin yardımsever olduğu düşüncesinde olduğu görülmüştür.

Tablo 15. Bireylerin Toplumsal Boyuttaki Güven Düzeyine İlişkin Bilgiler

		<b>Oran (%)</b>
<b>Bireylerin Menfaat Önceliği</b>	Bireysel Menfaat	95,00
	Toplumsal Menfaat	5,00
<b>Diğer Bireylerle İlişkiler</b>	Dikkatli olmak gerekir	78,00
	Güvenirim	22,00
<b>Diğer Bireylerin Yardımseverliği</b>	Menfaat sağlar	69,00
	Yardım eder	31,00
<b>Toplumdaki Bireylerin Yardımseverliği</b>	Kesinlikle katılmıyorum	1,00
	Katılmıyorum	4,00
	Kararsızım	16,00
	Katılıyorum	61,00
	Kesinlikle katılıyorum	18,00

#### **2.2.2.3.5. Bireylerin Toplumsal Katılım Düzeyi**

Bireylerin toplumsal yaşama ve sosyal ilişkilere katılım düzeyi, bireylerin ağlara katılımı üzerinden sosyal sermayeye etki etmektedir. Bu bağlamda, bireylerin toplumsal yaşamda diğer bireylerle ortak faaliyetlere katılımı, diğer bireylerle ilişkilerinin yakınlığı, yine toplumsal eylemlerde yer alması gibi bilgiler önem arz etmektedir.

Bireylerin sürekli görüştükları ya da kendilerini üyesi olarak tanımladıkları grupların dışarısında kalan dost veya arkadaşlarıyla ortak faaliyetler için bir araya gelme sıklıklarının yer aldığı Tablo 16'ya göre, bireylerin %51'i ara sıra, %24'ü sık sık, %17'si nadiren belirtilen amaçlarla bir araya geldiklerini ifade etmiştir. Buna göre, bireylerin sosyal yaşama çok sık katılmadıkları anlaşılmaktadır. Bunda günümüz iş yaşamının koşullarının etkili olduğu düşünülmektedir. Beklenmeyen durumlarda çevrelerinden maddi destek bulabilme imkânları sorgulandığında ise bireylerin yarıya yakınının maddi destek bulabilme konusunda zorlanacağını düşünmediği görülmektedir. Bu konuda karamsar bir tablo çizen bireylerin oranı yaklaşık olarak %20'dir. Dolayısıyla bireylerin önemli bir kısmı için, ihtiyaç duymaları halinde çevrelerinin bir güven unsurunu oluşturduğu görülmektedir.

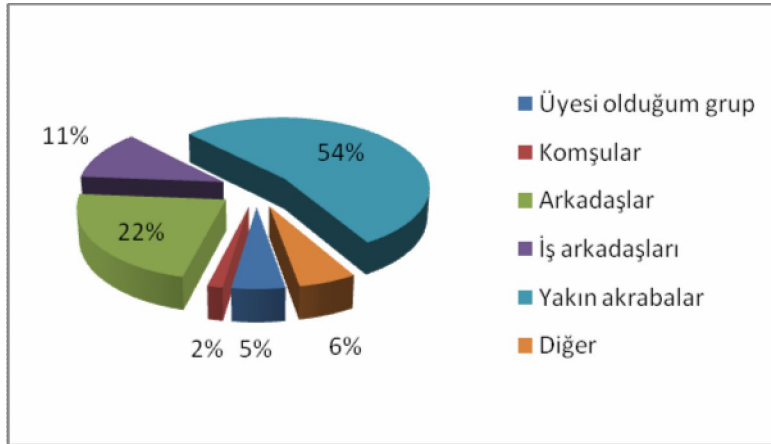
Tablo 16. Bireylerin Toplumsal İlişkilerinin Genel Özellikleri

		<b>Oran (%)</b>
<b>Diğer Bireylerle Ortak Faaliyetlere Katılma Sıklığı</b>	Her zaman	5,00
	Sık sık	24,00
	Ara sıra	51,00
	Nadiren	17,00
	Hiç	3,00
<b>Acil Durumlarda Maddi Destek Bulabilme Kolaylığı</b>	Çok kolay	14,00
	Kolay	34,00
	Ne zor ne kolay	32,00
	Biraz zor	13,00
	Çok zor	7,00

Bireylerin acil olarak maddi desteğe ihtiyaç duyduklarında, ilk olarak başvurmayı düşünecekleri grupların Şekil 14'deki dağılımı incelendiğinde, en büyük payı yakın akrabaların aldığı görülmektedir. Bireylerin yarısından fazlası; aile bağlarını ve yakın akrabalığı maddi destek unsuru olarak yorumlamaktadır. Bu sonuç, Türkiye'deki geleneksel aile yapısının büyük ölçüde önemini koruduğunun bir göstergesidir. Yine bireyler tarafından maddi destek unsuru olarak görülen ikinci grup ise %22 paya sahip olan arkadaşlardır.

Maddi destek almak için başvurulacak bir kaynak olarak bireylerin %6'sı diğer seçeneğini tercih etmiştir. Burada belirtilmesi gereken, araştırma sürecinde gözlemlenen bazı bireyler tarafından kesinlikle sosyal ilişkilere dayanan bir seçimin yapılmadığı durumların da varlığıdır. Bu tür yaklaşıma sahip bireyler, diğer seçeneği ile sosyal ilişkiler yoluyla destek almayı kesinlikle düşünmeyerek, bankalardan ya da finans kuruluşlarından yardım almak gibi bir yöntemi tercih etmiş olabilir. Bu da, günümüz dünyasında yaygınlaşan bireyselleşmenin bir işareti olarak algılanabilir.





Şekil 14. Bireylerin Maddi İhtiyaç Halinde İlk Başvuracakları Grupların Dağılımı

Tablo 17’de bireylerin topluma ve yardımlaşmaya bakışına ilişkin bilgiler yer almaktadır. Bu bağlamda, bireylerin son dönemde bir toplumsal yardım kampanyasında gönüllü olarak görev alıp almadığına ilişkin sorunun yanıtları; bireylerin %74’ünün böyle bir görev almadığını, %26’sının ise görev aldığını göstermektedir. Nisbi olarak değerlendirildiğinde, küçük bir oran olarak görülmesine karşın, bireylerin yaklaşık olarak çeyreğinin gönüllülük esasıyla böyle bir görevde bulunmasının bireylerin sosyal ağlara katılımı yönünde önemli bir işaret olduğu söylenebilir. Günümüzde gerek sivil toplum kuruluşlarının gerekse yerel yönetimlerin önderliğinde oluşturulan topluma yönelik yardım ya da hizmet kampanyaları, bireyler tarafından daha fazla destek görmektedir.

Türkiye’de yaygın olarak imkân sahibi bireyler tarafından eğitim, ibadet ya da sağlık amaçlı kurumlara bağış veya yardımlar yapılmaktadır. Bireylerin toplum yararına bu tür bir uygulamaya katılma yönündeki görüşleri incelendiğinde, bireylerin %71’i gibi çok büyük bir kısmının bu tür uygulamalara katılmak amacıyla zaman ve para harcayabileceğini ifade ettiği görülmektedir. Buna karşılık olarak, toplum yararına, ne zaman ne de para harcamayı kabullenenlerin oranı %12 olmuştur. Böylece bireylerin büyük bir kısmının, imkân sahibi olmaları halinde, toplum yararına faaliyetlerde bulunabilecekleri sonucuna ulaşılmıştır.

Bireylerin bağımsız olarak sosyal ağlara ya da ortamlara katılmasının yanı sıra, örgütlü şekilde ya da ortak bir amaç uğruna biraraya gelmeleri de sosyal sermayenin genişlemesine yol açan bir unsur olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla çoğu zaman toplumsal amaçlar güden derneklerin, vakıfların ya da hayır kurumlarının yönetici veya yürütücü teşkilatlarında görev alan bireylerin sosyal sermayelerinin genişleyeceği kabul edilmektedir. Bu nedenle, bireylerin böyle bir

görevde bulunup bulunmadığı sorgulanmış ve bireylerin %76'sının hiç bu tür bir görev almadığı, %24'ünün ise böyle bir görev aldığı sonuçları elde edilmiştir.

Tablo 17. Bireylerin Topluma Bakışı

		<b>Oran (%)</b>
<b>Son Dönemde Yardım Kampanyalarında Görev Alınması</b>	Görev aldım	26,00
	Görev almadım	74,00
<b>Toplum Yararına Zaman ve Para Harcama Yaklaşımı</b>	Zaman ve para harcarım	71,00
	Sadece para harcarım	10,00
	Sadece zaman harcarım	7,00
	İkisini de harcamam	12,00
<b>Dernek ya da Vakıf Teşkilatında Görev</b>	Görev aldım	24,00
	Görev almadım	76,00

Siyasete ilgi duymak bireylerin daha fazla sosyalleşmesine yol açan bir durumdur. Sosyal sermayesi daha geniş olan bireylerin, siyasetten daha fazla haberdar oldukları, daha fazla siyasetle ilgilendikleri çıkarımının yapılması da mümkündür (Gidengil, Goodyear-Grant, Nevitte & Blais, 2006, s. 242).

Bireylerin siyasetle ilişkilerini ortaya koyan Tablo 18'deki sonuçların dağılımı incelendiğinde, bireylerin çok büyük bir kısmının siyasetle ilgilenmediği sonucu ile karşılaşılacaktır. Bireylerin ideolojik eğilimlerini gizli tutmaya yönelik bir çekimserliğinin ürünü olarak da yorumlanabilecek bu sonuç, bireylerin toplumsal meselelerden sıyrılarak bireyselliğe yönelmelerinin bir sonucu olarak da ortaya çıkmış olabilir. Yine bireylerin siyasi parti üyesi olup olmadıklarına ilişkin cevapların dağılımına göre, bireylerin %93'ünün siyasi parti üyesi olmadığı anlaşılmaktadır. Ayrıca bireylerin sadece %7'si siyasi parti üyesi olduğunu belirtirken, %10'u siyasi partilere eskiden üye olduğunu ifade etmiştir. Bu sonuçlar, bireylerin çok büyük bir kısmının siyaset arenasından uzak durduğunu göstermektedir. Siyasi bir çevre edinmenin, bireylere sosyal sermaye çerçevesinde değerlendirilebilecek belli başlı bazı avantajlar sağladığı bilinmektedir. Ancak elde edilen sonuçlardan, bireylerin büyük bir kısmının bu ilişkilerden yoksun olduğu görülmektedir.

Bireylerin siyasi parti toplantıları ya da mitinglerine katılım sıklığı bilgilerine göre, bireylerin %75'i bu tür etkinliklere hiç katılmamaktadır. Her zaman ya da sıklıkla bu tür etkinliklere katıldığını ifade edenlerin oranı yaklaşık %2'dir.

Bireylerin toplumsal konulardaki ilgisini ve siyasete katılımını gözlemlemek amacıyla bireylerin son seçimde oy kullanıp kullanmadıkları sorgulanmıştır. Buna göre, bireylerin %88'i son siyasi seçimde oy kullandığını belirtirken, %11'inin seçimlere katılmadığı görülmüştür. Elde edilen sonuçlara paralel olarak, TÜİK'in 2008 yılı Bölgesel İstatistikleri'ne göre, Türkiye ortalamasında %73,3 olan yerel seçimlere katılım oranı, Eskişehir'de %81,9'dur. Genel seçimlerde ise oranlar Türkiye'de %84,2, Eskişehir'de %88,2 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2008).

Tablo 18. Bireylerin Siyasetle İlişkisi

		Oran (%)
<b>Siyasete İlgisi</b>	Çok ilgileniyorum	4,00
	İlgileniyorum	24,00
	Kararsızım	4,00
	Az ilgileniyorum	35,00
	İlgilenmiyorum	33,00
<b>Siyasi Partilere Üyelik</b>	Üyeyim	7,00
	Eskiden üyeydim	10,00
	Üye değilim	83,00
<b>Siyasi Etkinliklere Katılım</b>	Her zaman	0,00
	Sık sık	2,00
	Ara sıra	9,00
	Nadiren	14,00
	Hiç	75,00
<b>Son Siyasi Seçimdeki Tutum</b>	Oy kullandım	88,00
	Geçersiz oy kullandım	1,00
	Kullanmadım	11,00

#### 2.2.2.3.6. Bireylerin Sosyal İlişkileri ve Çevrenin Rolü

Tablo 19 bireylerin sosyal ilişkileri ve çevrenin yaşamlarındaki rolüne ilişkin bilgileri ortaya koymaktadır. Bireylerin sosyal yaşantıdan kendisini soyutlamasına yol açabilecek nitelikteki hırsızlık, kapkaç ya da saldırı gibi suçların yaygınlık durumunun yaşadıkları çevrede ne yönde değiştiğine ilişkin düşünceleri

incelendiğinde, bireylerin %41'inin son dönemde bu tür olayların yaşanma sıklığında bir değişme olmadığını, %44'ünün ise arttığını ifade ettiği görülmüştür.

Bireylerin yaşadıkları çevrede, karanlık ortamlarda tek başlarına yürürken kendilerini ne kadar güvende hissettikleri ile ilgili bilgiler yine tabloda yer almaktadır. Bu bilgi, sosyal sermaye ve sosyal değerlere ilişkin gerçekleştirilen araştırmalarda, sıklıkla bireylerin genel manada topluma güvenini ve yaşadıkları çevrenin bireyler üzerindeki etkilerini ortaya koymak amacıyla yararlanılan bir bilgidir. Bireylerin sosyal güven düzeyinin elde edilmesi amacıyla yararlanılan bu dağılıma göre, bireylerin %42'si kendini güvende hissetmemektedirler. Kendini güvende hisseden bireylerin oranı ise yaklaşık %33'tür. Elde edilen bu sonuçlar, bireylerin sosyal güven düzeyinin yetersizliğine dikkat çekmektedir.

Bireylerin kendileriyle aynı grubun üyesi olan bir bireyi siyasette ve seçimlerde destekleme ihtimali sorgulanarak, grup üyeliklerinin bireylerin birbirlerini gözetmeleri sonucunu doğurup doğurmayacağı irdelenmiştir. Bireylerin %35'i böyle bir durumun o bireyi desteklemelerine yol açacağını belirtmiştir. Ancak bireylerin %46'sı böyle bir fikre sıcak bakmamaktadır. Dolayısıyla çoğu birey için ortak bir grup üyeliğinin siyaset üstü bir nitelik kazanmadığı anlaşılmaktadır. Bu doğrultuda, bireylerin siyasi seçimlerde hemşerilik ya da bir grubun üyeliği gibi ortak yanlar arama kaygısı içerisinde olmadığı söylenebilir. Bireylerin bazen aldıkları kararları, çevrelerinin gösterebileceği tepki nedeniyle değiştirmeleri gibi bir etkinin varlığına ne kadar katıldıkları gözlemlenmiştir. Buna göre, bireylerin %49'unun çevrelerinin tepki göstermesi ihtimali nedeniyle kararlarını değiştirmeyeceği görülmüştür. Bireylerin %33'ü ise aldıkları kararları çevrelerinin etkisi altında aldıklarını belirtmişlerdir.

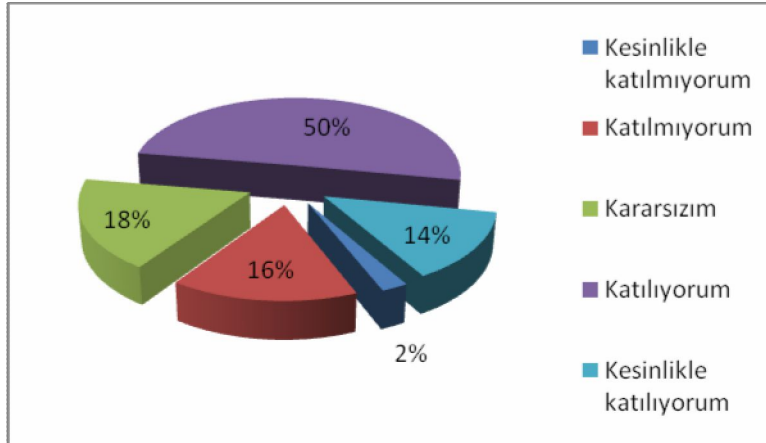
Bireylerin belirli bir meblağı aşan ürünü satın alırken, önemseydiği bir eşyayı ya da malı tamir ettirirken veya bir organizasyon düzenlemek amacıyla bir işletme seçerken çevresindekilerin görüşlerini almaları yaygın olarak görülen bir olgudur. Yanıtların bu çerçevede değerlendirilmesi halinde, bireylerin %81'inin çevresindekilerin görüşlerini dikkate aldığı görülmektedir. Bu bağlamda, günümüzde firmaların büyük önem verdiği müşteri memnuniyeti konusunun, tüketicilerin tercihlerinde önemli bir rolünün bulunduğu bahsetmek mümkündür. Zira bireylerin büyük bir kısmı, karar alma aşamasında diğer bireylerin tecrübe ve önerilerinden yararlanmaktadır. Genellikle bir çok insanın, tanıdığı insanları fazlaştırma ve çevresini genişletme çabasının temel bir nedeni bulunmaktadır. Bir

insanın tanıdıklarının artması, farklı durumlarda, o insana yaşamını kolaylaştıracak bazı katkılar sağlayabilmektedir. Buna ilişkin verilerin dağılımına göre, bireylerin yaklaşık olarak %67'si daha fazla insan tanımanın yaşamı kolaylaştırdığını, %19'u ise daha fazla insan tanımanın yaşamı kolaylaştırmadığını belirtmektedir.

Tablo 19. Bireylerin Sosyal İlişkileri ve Çevrenin Rolü

		<b>Oran (%)</b>
<b>Yaşanan Çevredeki Suç Miktarında Değişme</b>	Çok arttı	18,00
	Biraz arttı	26,00
	Değişmedi	41,00
	Biraz azaldı	11,00
	Çok azaldı	4,00
<b>Yaşanan Çevrede Geceleri Hissedilen Güven</b>	Çok güvensiz	11,00
	Biraz güvensiz	31,00
	Kararsızım	25,00
	Güvende	28,00
	Çok güvende	5,00
<b>Grup Üyelığının Oy Verme Kararına Etkisi</b>	Kesinlikle katılmıyorum	18,00
	Katılmıyorum	28,00
	Kararsızım	19,00
	Katılıyorum	31,00
	Kesinlikle katılıyorum	4,00
<b>Çevrenin Karar Alma Üzerinde Etki Sahibi Olması</b>	Kesinlikle katılmıyorum	19,00
	Katılmıyorum	30,00
	Kararsızım	18,00
	Katılıyorum	30,00
	Kesinlikle katılıyorum	3,00
<b>Önemli Kararlarda Çevreye Danışma</b>	Kesinlikle katılmıyorum	5,00
	Katılmıyorum	10,00
	Kararsızım	4,00
	Katılıyorum	57,00
	Kesinlikle katılıyorum	24,00
<b>Daha Fazla İnsan Tanımının Yaşamı Kolaylaştırması</b>	Kesinlikle katılmıyorum	3,00
	Katılmıyorum	16,00
	Kararsızım	14,00
	Katılıyorum	53,00
	Kesinlikle katılıyorum	14,00

Bireylerden bir işi tek başına yapmaktansa arkadaşlarıyla birlikte yapmayı tercih edeceğini belirtenlerin oranının yaklaşık %64 olduğu Şekil 15’de görülmektedir. Bireylerin sadece %18’i birlikte iş yapma taraftarı değildir. Araştırma sonuçları, Eskişehir kamuoyunda tartışma konusu olan, şehirdeki eksik girişimcilik ruhu ve yetersiz yatırım düzeyine ilişkin değerlendirme yapılmasına imkân tanımaktadır. Gerçekleştirilen çalışmalar, şehirdeki bireyselciliğin ve “küçük olsun, benim olsun” mantığının iş ve ekonomi dünyasının temsilcileri tarafından da kabul edildiğini göstermektedir (Dağdemir ve Meçik, 2008, s. 47). Ancak araştırma sonuçlarına göre, bireylerin %64 gibi oldukça önemli bir kısmının birlikte iş yapmaktan ya da birlik oluşturmaktan kaçınmadıkları anlaşılmaktadır. Bu sonucun, diğer sonuçlarla birlikte düşünülmesi halinde, açıklanan problemin asıl kaynağının güven unsuruna ilişkin elde edilen olumsuz sonuçlara bağlı olduğu belirtilebilir. Özetle, bireylerin birbirine olan güven düzeyinin arttırılabilmesi halinde, Eskişehir’de ciddi bir işbirliği ortamı yaratılması mümkündür.



Şekil 15. Bireylerin Birlikte İş Yapma İstekliliği

Bireylerin toplumsal ve kamusal alandaki yaklaşımları Tablo 20’de yer almaktadır. Buna göre, bireylerin komşuları ya da iş arkadaşları gibi yakın çevresinde yer alan insanların başka din ya da mezheplerden olmasının, onları rahatsız etmeyeceği düşüncesinde olanların dağılımı incelendiğinde, bireylerin %81’inin böyle bir durumun kendilerini rahatsız etmeyeceği görüşünde olduğu görülmektedir. Ancak bu konuya sıcak bakmayanların oranı da yaklaşık olarak %10’dur. Sonuçlara göre, bireylerin büyük bir kısmı bu tür bir olaya hoşgörü ve açık fikirlilikle yaklaşmaktadır.

Bireylerin tanıdığı insanların; düğün, doğum günü, yeni yıl, bayram, terfi veya mezuniyet gibi özel günlerini kutlayıp kutlamadıkları yönündeki soruya verdikleri yanıtların dağılımına göre, bireylerin yaklaşık olarak %87'si bu tür olaylarda diğer bireyleri kutlamaktadır. Bu sonuç, bireylerin çok büyük bir kısmının bu tür etkinliklerden sosyal sermayesini genişletici bir unsur olarak yararlandığını göstermektedir. Bireylerin özel günlerde biraraya gelerek bir bütünlük oluşturması; sosyalleşmeyi ve bireyler arasındaki ilişkilerin sürekliliğini sağlayarak sosyal sermaye birikimine olumlu katkı yapmaktadır. Bireylere, davet ve kutlamalara katılmaya ne kadar özen gösterdikleri yönünde bir soru yöneltmiştir. Bireylerin yaklaşık olarak %84'ü bu tür ilişkileri özenle sürdürdüklerini kabul etmektedirler. Bu görüşe katılmayanların oranı ise sadece %6'dır.

Bireylerin kamu kurumlarına yaklaşımını ortaya koymak amacıyla, bireylerin kamu kurumlarındaki işlerini yaptırabilmek için bir tanıdık bulmaya çalışmaları düşüncesine ne ölçüde katıldıkları sorgulanmıştır. Buna göre, bireylerin %42'si bu görüşü benimserken, %41'i bu görüşü kabullenmemektedir. Kamuoyunda sıklıkla tartışılan; her vatandaşın eğitim, sağlık, güvenlik gibi kamu hizmetlerinden eşit şekilde yararlanamaması konusunda, bireylerin kamusal güven düzeyini elde edebilmek amacıyla, bireylerin bu hizmetlerden her vatandaşın eşit şekilde yararlanabildiği düşüncesine katılımları sorgulanmıştır. Buna göre, bireylerin %68'inin bu görüşü kabullenmediği görülmektedir. Buna karşın, bireylerin sadece %20'si belirtilen görüşü desteklemektedir.

Bireylere kamu görevlilerinin her vatandaşa eşit muamele gösterdiği fikrine katılıp katılmadıkları sorulduğunda ise bireylerin yaklaşık olarak %70'inin böyle bir fikre katılmadığı anlaşılmıştır. Bu sonuç, bireylerin kamu görevlileri tarafından sağlanan hizmetler baz alındığında da, kamusal güven düzeylerinin oldukça düşük olduğunu göstermektedir.

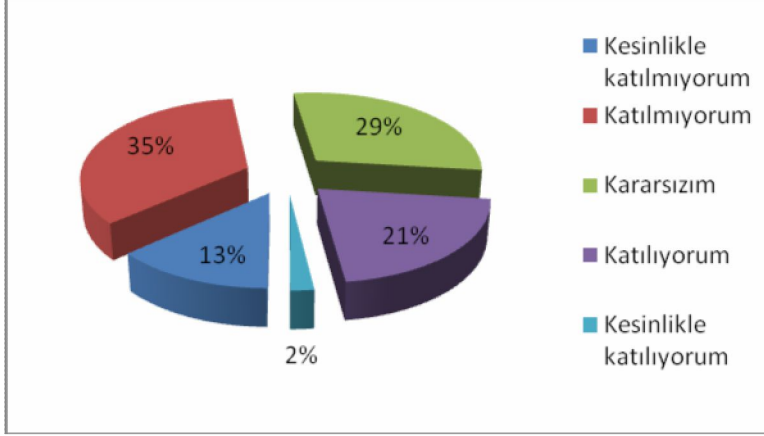
Tablo 20. Bireylerin Toplumsal ve Kamusal Yaklaşımları

		<b>Oran (%)</b>
<b>Yakın Çevredekilerin Din veya Mezhep Farklılığına Hoşgörü</b>	Kesinlikle katılmıyorum	4,00
	Katılmıyorum	6,00
	Kararsızım	9,00
	Katılıyorum	47,00
	Kesinlikle katılıyorum	34,00
<b>Diğer Bireylerin Özel Günlerini Kutlamada Özen</b>	Kesinlikle katılmıyorum	2,00
	Katılmıyorum	5,00
	Kararsızım	6,00
	Katılıyorum	53,00
	Kesinlikle katılıyorum	34,00
<b>Davetlere Katılma Özen Gösterme</b>	Kesinlikle katılmıyorum	2,00
	Katılmıyorum	4,00
	Kararsızım	10,00
	Katılıyorum	58,00
	Kesinlikle katılıyorum	26,00
<b>Kamu Kurumlarında İş Yaptırmada Tanıdık Bulmanın Önemi</b>	Kesinlikle katılmıyorum	10,00
	Katılmıyorum	31,00
	Kararsızım	17,00
	Katılıyorum	31,00
	Kesinlikle katılıyorum	11,00
<b>Kamu Hizmetlerinden Eşit Yararlanabilme</b>	Kesinlikle katılmıyorum	31,00
	Katılmıyorum	37,00
	Kararsızım	13,00
	Katılıyorum	11,00
	Kesinlikle katılıyorum	8,00
<b>Kamu Görevlilerinin Her Vatandaşa Eşit Muamelede Bulunması</b>	Kesinlikle katılmıyorum	32,00
	Katılmıyorum	38,00
	Kararsızım	16,00
	Katılıyorum	9,00
	Kesinlikle katılıyorum	5,00

Toplumda aynı siyasi eğilimdeki grupların birarada yaşamasının uygun olacağı görüşüne bireylerin ne ölçüde katıldığına ilişkin dağılım Şekil 16'da yer almaktadır. Bireylerin %48'inin bu görüşü desteklemediği, %23'ünün ise görüşü kabullendiği görülmüştür. Bireylerin çoğu tarafından benimsenmeyen bu görüş, toplum içerisinde ayrışmalara yol açabilecek bir gelişme olduğundan, toplumdaki

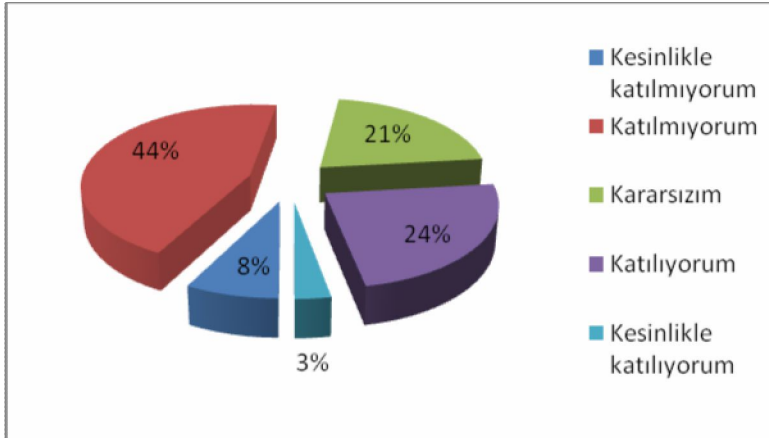


bireylerin sosyal sermayelerine olumsuz yönde etki yapabilecektir. Ayrışmaları değil de, birlikteliği destekleyen görüşe sahip bireylerin daha fazla miktarda olması, sosyal sermaye boyutunda değerlendirildiğinde olumlu bir gelişmedir.



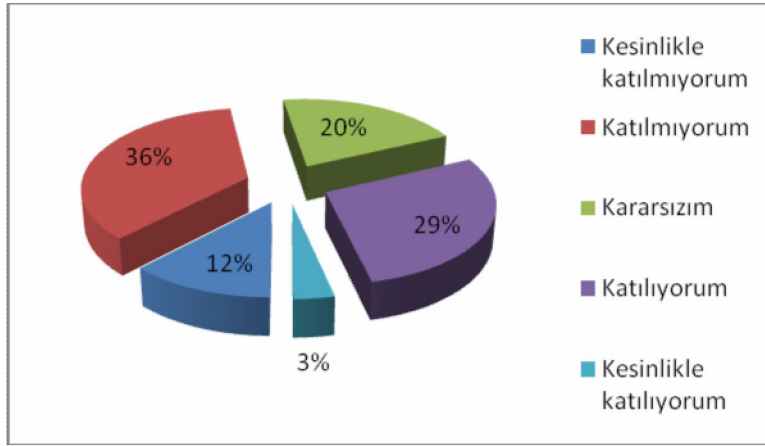
Şekil 16. Bireylerin Toplumda Aynı Siyasi Eğilimdeki Grupların Bir Arada Yaşamalarına Bakışı

Şekil 17’de bireylerin kendileriyle aynı siyasi görüşte olan bireylere daha fazla güvenmeleri gibi bir durumun var olup olmadığına ilişkin değerlendirmeleri yer almaktadır. Buna göre, bireylerin %52’si böyle bir düşüncüyü kabullenmezken, %27’si aynı siyasi görüşteki bireylere daha fazla güvendiklerini kabul etmiştir.



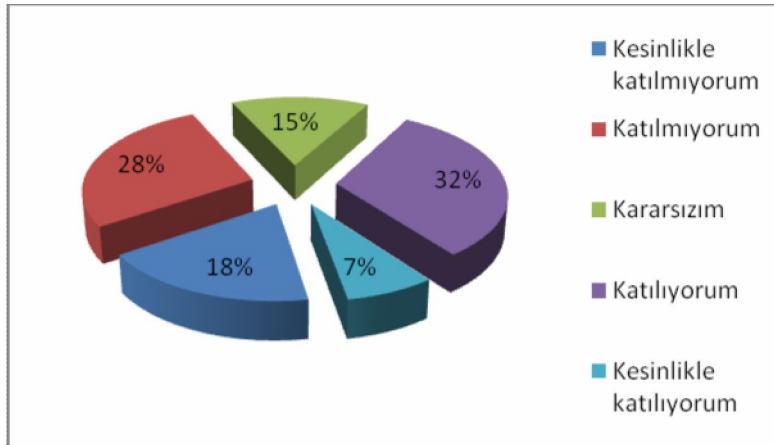
Şekil 17. Bireylerin Aynı Siyasi Görüşteki Bireylere Güveni

Bireylerin günlük yaşamda genellikle herhangi bir hırsızlık, kapkaç ya da saldırı ile karşılaşma endişesi yaşadıkları yargısına ne kadar katıldıkları incelenmiş ve verilen yanıtlar Şekil 18’de sunulmuştur. Buna göre, bireylerin %48’i bu yargıya katılmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu durum, bireylerin toplumsal yaşamdaki güven düzeylerinin göreceli olarak düşük olduğunu ortaya koymaktadır.



Şekil 18. Bireylerin Herhangi Bir Suça Maruz Kalma Endişesi Yaşaması

Bireylerin yaşadıkları bölgedeki sosyal imkânların yeterliliğine ilişkin görüşleri Şekil 19'da yer almaktadır. Bireylerin %46'sının sosyal imkânların yeterli olmadığı görüşünde olduğu, buna karşın %39'unun sosyal imkânları yeterli bulduğu görülmektedir. Sosyal imkânların geliştiği ve bireyleri tatmin ettiği bir yapının oluşturulabilmesinin, toplumun refah düzeyini geliştirecek olması, sosyal sermayenin artmasını sağlayacak uygun ortamı yaratacaktır.



Şekil 19. Bireylerin Yaşadığı Bölgedeki Sosyal İmkânlara İlişkin Yorumu

Araştırma sonuçları genel olarak incelendiğinde, bireylerin sosyal sermayelerinin güven boyutunda oldukça yetersiz olduğu göze çarpmaktadır. Güven düzeyinin yetersizliği, ekonomik işleyişin etkinliğini olumsuz etkileyen, işlem maliyetlerini arttıran ve böylece ekonomik performansı azaltan bir durumdur. Toplumsal güven düzeyinin yanı sıra bireylerin kamusal güven düzeyinin de oldukça düşük olduğu görülmektedir.

## 2.3. EKONOMETRİK ANALİZ

Sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirilerinin analiz edilmesinde ekonometrik analizden yararlanılmıştır. Bu analizin gerçekleştirilmesi aşamasındaki; model seçimi, tahmin yöntemi ve tahmin edilen modelin sınanması amacıyla gerçekleştirilen testler sırasıyla açıklanmıştır.

### 2.3.1. Model Seçimi ve Tahmin Yöntemi

Eskişehir kent merkezi evreni için sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel getirisinin ekonometrik model ile tahmininde en küçük kareler yöntemine başvurulmuştur. İktisadi kriterlerin yanı sıra istatistiksel ve ekonometrik kriterlere göre yapılan testlerle, kullanılan modelin ve tahmin parametrelerinin başarısı araştırılmıştır.

Herhangi bir iktisadi konuda, teorik bilgilerin ışığı altında, konu hakkında doğru analizlerin yapılabilmesi, ilgili değişkenler arasındaki ilişkilerin izlenen ekonometrik yöntemlerle ortaya konulabilmesi, gerçekleştirilen çalışmanın en önemli kısmını oluşturmaktadır. Bu nedenle, iktisadi ilişkilerin yer aldığı modelde, açıklayıcı değişkenlerin doğru şekilde belirlenmesi ve değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerin doğru bir matematiksel kalıba oturtulması önem taşımaktadır (Ertek, 2000, s. 5-6).

İktisadi olayları analiz etmek üzere oluşturulan modellerde bağımlı değişken, sadece nicel değişkenlerden değil, aynı zamanda nitel değişkenlerden de oluşabilmektedir. Bu değişkenler; cinsiyet, ırk, din, mezhep, siyasi görüş ve toplumsal olaylardaki değişimler gibi değişkenlerdir (Gujarati, 2005, s. 499). Modelde; meslek ve eğitim durumu gibi doğrudan ölçülemeyen faktörlerin etkisinin analiz edilebilmesi için yalnızca 0 ve 1 gibi değerler alabilen yapay değişkenler kullanılmıştır. Bu değişkenler, ölçülemeyen değişkenlere ilişkin özellik veya niteliklerin var ya da yok olduklarını göstermek ve onları temsil etmek üzere modelde yer almaktadırlar (Tarı, 2005, s. 219-220).

Çalışmada sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirilerinin ortaya konulmasında; beşeri sermaye için eğitim durumu ve iş tecrübesi, sosyal sermaye için güven, normlar ve sosyal ağlara katılım gibi faktörlerden yararlanılarak yarı logaritmik bir Mincerian kazanç denklemi oluşturulmuştur. Mincer'in geliştirdiği bu denklemin orijinalinde; bireyin gelirinin logaritmasının,

eğitim yılı sayısı ve iş tecrübesinin doğrusal fonksiyonu olduğu kabul edilmektedir. Literatürde amaca yönelik olarak modele farklı değişkenlerin ya da yapay değişkenlerin eklendiği çalışmalara rastlanmaktadır (Çalışkan, 2007, s. 246).

Mincer'in kazanç denklemi, uygulamalı ekonomik çalışmalarda sıklıkla kullanılan bir araç niteliğindedir. Özellikle çalışma ekonomisinin çeşitli alanlarında bu denklemin yaygın olarak kullanıldığı bilinmektedir. Ücret eşitsizlikleri ve eğitimin getirisini konu alan çalışmalarda, bu denklem sıklıkla kullanılmaktadır (Belzil, 2004, s. 3).

İktisat yazınında yer alan çalışmaların pek çoğunda; nüfus, para arzı, istihdam, verimlilik gibi değişkenlerin büyüme oranlarının bulunmasında da yararlanılan modeller yarı logaritmik modellerdir. Bu modellerde, bağımlı değişkenin (Y) logaritması alınmakta ve açıklayıcı değişkenlerin bulunduğu kısmın doğrusal olduğu varsayılmaktadır. Yarı logaritmik modellere örnek olarak verilen aşağıdaki modelde yer alan eğim katsayısı ( $\beta_2$ ), açıklayıcı değişkendeki mutlak değişmeye karşılık, Y'deki oransal ya da göreceli değişmeyi ortaya koymaktadır (Gujarati, 2005, s. 169).

$$\ln Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + u_t$$

Sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirisinin analiz edilebilmesi amacıyla oluşturulan modelde, Durkin'in (2000, s. 1) sosyal sermayenin mikro düzeyde getirilerini araştırdığı çalışmasından yararlanılmıştır. Bahsi geçen çalışmada, sosyal sermaye için yaygın olarak kullanılan yapay değişkenler olan; güven, grup üyeliği ve sosyal kaynaklara erişim değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamamıştır. Çalışmada aynı zamanda beşeri sermayenin ortalama seviyesinin bireysel gelir üzerindeki etkisinin, bireyin sosyal sermayesinin artan bir fonksiyonu olup olmadığı sorgulanmaktadır.

Bu çalışmada, sosyal sermayenin ve beşeri sermayenin getirilerini tahmin etmek amacıyla aşağıdaki model oluşturulmuştur:

$$\ln Y_t = \alpha + \delta_1 X + \delta_2 E1 + \delta_3 E2 + \delta_4 E3 + \delta_5 S1 + \delta_6 S2 + \delta_7 S3 + \delta_8 EX + \varepsilon_t$$

Bireylerin aylık bireysel ortalama gelirinin logaritması ( $\ln Y_t$ ) modelin bağımlı değişkenidir. Modelin bağımsız değişkenleri; cinsiyet yapay değişkeni (X), eğitim

düzei yapay değişkenleri (E1, E2 ve E3), sosyal sermayenin üç unsuruna ilişkin yapay değişkenler (S1, S2 ve S3) ve bireylerin iş deneyimini ifade eden bir değişken olan (EX)'dir. Modelde cinsiyet değişkeninin temel sınıfını erkekler oluşturmaktadır. Eğitim düzei yapay değişkenleri; ilköğretim seviyesinin altında eğitime sahip bireyler temel grup olmak üzere, ilköğretim (E1), lise (E2) ve yüksek öğrenim (E3) olarak gruplandırılmıştır. Sosyal sermaye unsurları olan; sosyal ağlara katılım (S1), normlar (S2) ve güveni (S3) temsil etmek üzere, anket formundaki sorulardan yararlanılarak oluşturulan sosyal sermaye endeksleri, zayıf ve güçlü olmak üzere yapay değişkenler olarak gruplandırılmış, zayıf olarak nitelendirilen gruplar, sosyal sermaye için temel grup kabul edilmiştir. Beşeri sermayenin bir unsuru olarak ele alınan bireylerin iş deneyimi değişkeni (EX) yıl olarak modele dâhil edilmiştir.

### 2.3.2. Modelin Tahmini ve Sınanması

Modele bireylerin eğitim düzeylerinin yapay değişkenlerden yararlanılarak eklenmesi ile farklı eğitim düzeylerindeki bireylerin gelirleri arasındaki farklılıkların ortaya konulması amaçlanmıştır. Genel olarak, eğitimin farklı seviyelerde getirilerinin de farklılaştığı kabul edilmektedir (Çalışkan, 2007, s. 247). Deneyimin modele dâhil edilmesi ise bireylerin her bir yıllık iş deneyiminin, sağladığı bireysel getirinin hesaplanabilmesine olanak tanımaktadır.

En küçük kareler yöntemi ile tahmin edilen modele ilişkin tahmin bilgileri şu şekildedir:

Tablo 21. Model Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart hata	t istatistiği	Olasılık
$\alpha$	5,5592	0,1221	45,5327	0,0000
$X$	-0,0669	0,0547	-1,2250	0,2213
$E1$	0,4630	0,1216	3,8085	0,0002
$E2$	0,5981	0,1046	5,7160	0,0000
$E3$	1,0807	0,1013	10,6644	0,0000
$S1$	0,0625	0,0594	1,0517	0,2936
$S2$	0,0782	0,0727	1,0758	0,2827
$S3$	0,0364	0,0777	0,4690	0,6393
$EX$	0,0341	0,0034	9,9297	0,0000
$R^2 = \%37,9884$ $\bar{R}^2 = \%36,7303$ $s = 0.5514$ $F = 30.1720$ $\text{Prob}(F) = 0.0000$				

Modelin sabit teriminin ( $\alpha$ ) değeri 5,5592'dir. Cinsiyet değişkeni (X) katsayısı, istatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte, beklenen doğrultuda negatif bir değer almıştır. Modelde eğitim seviyelerini temsil eden yapay değişkenlerin (E1, E2 ve E3) katsayılarının, beklentilere uygun olarak pozitif değerler aldığı ve istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Sosyal sermayeyi modelde temsil eden yapay değişkenlerin (S1, S2 ve S3) katsayılarının ise pozitif değerler olarak beklentileri karşıladığı, ancak istatistiksel olarak anlamlı olmadıkları tespit edilmiştir. İş deneyimini temsil eden değişken (EX)'de beklentilere uygun bir katsayıya sahiptir ve aynı zamanda istatistiksel olarak da anlamlı bulunmuştur.

Modelin tahmininde kullanılan en küçük kareler yönteminin güvenilir tahminler yapabilmesi için bazı varsayımların geçerli olması gerekmektedir. Bu nedenle, yapılan tahminlerin teorik bilgilerle rtuşmesinin yanı sıra ekonometrik varsayımları da sağlaması gerekmektedir.

En küçük kareler yönteminin temel varsayımlarından biri olan sabit varyanslılık varsayımına göre, hata terimi varyansının gözlemden gözleme değişmemesi gerekmektedir. Uygulanan White değişen varyans testinde hesaplanan ki kare değeri (7,2026), tablo ki kare değerinden (15,5073) küçük olduğundan model sabit varyansa sahiptir. Modelde, en küçük kareler yönteminin temel varsayımlarından biri olan hata teriminin bütün gözlemler için sabit varyanslı olması varsayımının sağlandığının gözlemlenmesi, parametre tahmin edicilerinin tahminini ve aralık tahminlerini kabul edilebilir kılmaktadır. Yatay kesit veriler ile gerçekleştirilen tahminlerde sıklıkla karşılaşılan değişen varyansa bu modelde rastlanmamasının bir nedeni olarak, örnekleme yer alan bireylerin büyük bir kısmının gelir düzeyinin belirli bir aralığa sahip olması ve çok fazla aşırı değerin gözlemler arasında yer almaması gösterilebilir.

Çoklu regresyonda bağımsız değişkenler arasında doğrusal ilişkinin varlığı halinde, çoklu bağıntının varlığından söz edilmektedir. Değişkenler arasında kuvvetli bir ilişkinin var olması halinde, ortaya çıkan yüksek dereceli çoklu bağıntı, tahmincilerin varyanslarının gerçek değerlerinden büyük tahmin edilmesine yol açmaktadır. Böylece yapılan t testlerinin anlamsız hale gelmesi,  $R^2$  ve F testi değerlerinin olduğundan büyük çıkması gibi sonuçlar doğurmaktadır (Güriş ve ağlayan, 2005, s. 559-567).

Çoklu bağıntının varlığının tespitinde kullanılan bir ölçü olan varyans büyütme faktörü (variance inflation factor, VIF), ikiden fazla bağımsız değişkenli regresyon modellerinde;

$$VIF = \frac{1}{1 - R_j^2}$$

formülü ile hesaplanmaktadır.  $R_j$  ile  $j$ 'inci bağımsız değişkenin diğer bağımsız değişkenlerle olan belirlilik katsayısı ifade edilirken, elde edilen sonucun  $VIF > 5$  olması halinde çoklu bağıntının varlığı kabul edilmektedir (Tarı, 2005, s. 165-166). Modeldeki değişkenlerin her birinin varyans büyütme faktörü ölçüsüne göre hesaplamaya tabi tutulması sonucunda, modelde çoklu bağıntının bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Modeldeki hata terimlerinin birbirlerini izleyen değerleri arasında ilişki bulunması halinde otokorelasyonun varlığından bahsedilmektedir. Otokorelasyonun ortaya çıkmasına; bazı açıklayıcı değişkenlerin modele alınmaması, modelin matematiksel biçiminin yanlış seçilmesi, açıklanan değişkende ölçme hatası olması, verilerin işlenmesi ve hata teriminin yanlış belirlenmesinin yol açtığı bilinmektedir. Bir modelde otokorelasyonun ortaya çıkmasının ne gibi sonuçlar vereceği sorusunun cevabı ise; parametre tahminlerinin sapmasız olmakla birlikte etkin olmaması, hata teriminin varyansının olduğundan küçük tahmin edilmesi ve en küçük kareler yöntemine göre yapılan öngörülerin etkin olmaması şeklinde özetlenebilir (Tarı, 2005, s. 197-200). Tahmin edilen modelde otokorelasyonun bulunması, doğrusal regresyon modelinin varsayımlarından biri olan, hata terimleri arasında ilişki bulunmaması koşulunun ihlâline yol açmaktadır. Bununla birlikte, otokorelasyonun sadece zaman serisi verilerinden oluşan modellerde meydana geldiği belirtilmektedir (Vogelvang, 2005, s. 117). Zira zamana göre düzenlenen verilerin sırasının değiştirilmesi mümkün değildir. Yatay kesit verilerinde böyle bir sıralamanın söz konusu olmaması, otokorelasyonun ancak tesadüfî bir diziliş sonucunda ortaya çıkabilmesi gerçeğini doğurmaktadır (Güriş ve Çağlayan, 2005, s. 399).

Çoklu regresyon modellerinde, modele açıklayıcı değişkenlerin eklenmesinin belirlilik katsayısını arttırması beklenir. Bu nedenle, düzeltilmiş belirlilik katsayısının göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Modelin düzeltilmiş belirlilik katsayısının (%36,7) yatay kesit verilerle yapılan çalışmalar için yeterli

kabul edilen nitelikte olduğu görülmüştür (Çalışkan, 2007, s. 248). Tahmin edilen modelde, hesaplanan F değerinin de (30,17) tablo değerinden (2,01) büyük olması, modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

### 2.3.3. Tahmin Bulgularının Değerlendirilmesi

Tahmin sonuçlarına ilişkin değerlendirme, modelin iktisadi açıdan beklentileri karşılamada başarılı olduğunu göstermiştir. Model istatistiksel ve ekonometrik yönden incelendiğinde, sonuçların tatmin edici olduğu düşünülmektedir.

Tahmin edilen modelde yer alan değişkenlerin aldığı katsayıların işaret ve büyüklükleri teorik beklentileri karşılamaktadır. Modelde cinsiyet yapay değişkeninin negatif olması da yine teorik bilgilerle örtüşen bir sonuç vermekte ve kadınların erkeklerden daha az bireysel gelir elde ettiğini göstermektedir. Ancak kadınlar için cinsiyet yapay değişkeni %95 güven seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Eğitim düzeyinin yapay değişkenleri olan, ilköğretim seviyesi (E1), lise seviyesi (E2) ve yükseköğrenim seviyesi (E3) değişkenlerinin modelde aldığı katsayılar incelendiğinde, teorik beklentilere uygun olarak, eğitim seviyesindeki artışın bireyin elde ettiği geliri arttırdığı gözlenmektedir. Ancak günümüzde üniversite mezunu olan bireylerin giderek çoğalması, lise mezunlarının daha fazla vasıfsız işlerde istihdam edilmesi sonucunu doğurmakta olup, bu durum lise seviyesinden daha aşağıda eğitime sahip bireylerle lise mezunları arasında gelir düzeyi farklılığının azalmasına yol açmaktadır. Bu durumun, modeldeki katsayılara yansıdığı da gözlemlenmiştir.

Modelde, temel sınıf olarak; ilköğretim seviyesinin altında eğitime sahip, iş deneyimi bulunmayan ve sosyal sermayesi zayıf olan erkekler kabul edilmiştir. Buna göre, sabit terimin anti logaritmasının alınması ve bu değerden 1 çıkarılması halinde (259,6080-1), ilköğretimin altında eğitime sahip, iş deneyimi bulunmayan ve sosyal sermayesi zayıf olan erkeklerin aylık ortalama bireysel gelirlerine (258,61TL) ulaşılmış olmaktadır. Yine cinsiyet yapay değişkeninin aldığı katsayı için aynı işlemin gerçekleştirilmesi ile, diğer değişkenler sabitken, kadınların erkeklere nazaran %6,48 daha az gelir elde ettikleri tespit edilmiştir. Eğitim yapay değişkenlerinin aldığı katsayılara göre, ilköğretim seviyesindekiler %58,88, lise



seviyesindekiler %81,86 ve yüksek tahsil yapanlar %194,69 oranında temel gruba nazaran daha fazla bireysel gelir elde etmektedirler.

Modelde sosyal sermayenin üç unsuru olarak kabul edilen; sosyal ağlara katılım, normlar ve güven unsurlarını ifade eden yapay değişkenlerin istatistiksel olarak anlamsız oldukları görülmektedir. Durkin'in çalışmasında olduğu gibi, sosyal sermaye değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı uygulamalı çalışmalara rastlanmakta olduğundan, sosyal sermayenin unsurlarına ilişkin olarak ulaşılan bu durumun beklenen bir sonuç olarak kabul edilmesi mümkündür. Modeldeki; sosyal ağlara katılım, normlar ve güvene ilişkin yapay değişkenlerin aldığı katsayılar, istatistiksel olarak anlamsız olmakla birlikte, gelire sırasıyla %6,45, %8,13 ve %3,71 katkıda bulunmaktadır. Değişkenlerin geliri pozitif yönde etkilemesi beklenen bir sonuçtur.

Modelde ayrıca beşeri sermayenin ölçülmesinde önemli bir yere sahip olan iş deneyimi değişkeni de aynı işleme tabi tutulduğunda, bireylerin her bir yıllık iş deneyiminin, bireysel gelirlerini %3,46 oranında arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, istatistiksel olarak anlamlıdır ve literatürde yer alan benzer çalışmaların ulaştığı sonuçlara yakın bir değer almıştır. Bu şekilde, bireylerin iş deneyimlerinin artması halinde, bireysel gelirlerinin yükseldiği sonucuna ulaşılmıştır. Eğitim ve deneyimin beşeri sermayenin göstergeleri olarak kabul edilmesi halinde, bireylerin beşeri sermayelerinin artması ile gelir düzeylerindeki artışın doğru orantılı olarak gerçekleştiğini sonucuna ulaşılmaktadır. Bununla birlikte, uygulamalı diğer çalışmalarda olduğu gibi, sonuçlar; eğitim ve deneyimin gelir üzerindeki belirleyiciliğinin birbirinden farklı oranlarda olduğunu göstermektedir (Belzil, 2004, s. 23).

#### **2.3.4. Tahmin Bulgularının Benzer Uygulamalı Çalışma Sonuçları İle Karşılaştırılması**

Sosyal sermaye ve beşeri sermayeye ilişkin literatürde yer alan uygulamalı çalışmaların bulgularına yer verilmesi, bu çalışmada elde edilen sonuçlarla karşılaştırma yapılmasına imkân tanımaktadır. Bu doğrultuda, bazı önemli bulgulara yer verilerek bunların yorumlanması amaçlanmıştır. Ancak teorik bilgilerle bütünlük sağlanması açısından, yararlanılan çalışmaların, sadece mikro boyutta olması gözetilmemiş, aynı zamanda makro perspektifteki bulgulara da yer verilmiştir.

Bu çalışmalardan, Mincer'in Amerika Birleşik Devletleri verilerinden yararlanarak, eğitim ve iş deneyimi farklılıkları ile kişilerin gelir farklılıklarını açıklamayı amaçladığı modelde, eğitimin gelir eşitsizliklerinin ancak %7'sini açıklayabildiği sonucuna ulaşılmıştır (Acaroğlu, 2005, s. 21). Elde edilen sonuç, bu çalışmada elde edilen sonuçlara paralel olarak, eğitim ve iş deneyiminin gelirden farklılıklara yol açtığını ortaya koymaktadır.

Danimarka, Finlandiya, Norveç ve İsveç'te beşeri sermayenin getirilerinin analiz edildiği bir başka çalışmanın sonuçlarına göre, Finlandiya'da diğer ülkelere nazaran resmi eğitimin getiri oranının oldukça yüksek olduğu belirlenmiştir. Ayrıca bu ülkelerde ortak olarak, kadınlar için eğitimin getirisinin anlamlı olmadığı görülmüştür. Bunun yanı sıra, cinsiyete ilişkin bu farklılık, kamu sektörüne göre özel sektörde daha fazladır. Yine bu çalışmanın önemli bulgularından bir tanesi, bir işteki kıdemliliğin getiri üzerindeki etkisinin, genel deneyime nazaran daha az olduğudur. Buna ilişkin beklenen bir sonuç olarak, kamu sektöründe kıdemliliğin daha büyük bir etkiye sahip olduğu görülmüştür (Asplund, Barth, Grand, Mastekaasa & Westergard-Nielsen, 1994, s. 87). 1970-2008 yılları arası dönemde, Türkiye'de beşeri sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli etkileşimi ve bu etkileşimin yönünü ve derecesini belirlemeyi amaçlayan ve bu amaçla, Türkiye'de beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini, okullaşma oranları ve eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönü ve büyüklüğü temelinde zaman serisi analizi ile inceleyen Varsak ve Bakırtaş'ın (2009) çalışması da; Türkiye'de eğitimin ve eğitime yapılan harcamaların, iktisadi büyümeyi arttırıcı etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Makro ekonomik boyutta beşeri sermayenin yol açtığı getirileri ele alan çalışmanın sonuçları ile bu çalışmadaki eğitim ve iş deneyiminin bireysel geliri arttırıcı yöndeki etkisi paralellik arz etmektedir.

Klasik Mincer kazanç denkleminde yararlanılarak gerçekleştirilen bir beşeri sermaye çalışmasında da, Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri'nin eğitim, sağlık, beslenme gibi beşeri sermaye yatırımlarının ortalama %7-10 aralığında bir getiri (vergi öncesi) sağladığı sonucuna ulaşılmıştır (Davies, 2002, s. 19). Yine aynı yolla Filipinler, Hindistan ve Tayland'da son 10-13 yılda eğitime katılımın artmasına karşın, ortaöğretimin bireylerin gelirine sağladığı katkının, araştırmanın yapıldığı bölgelerin tümünde azaldığı sonucuna ulaşılmıştır (Mehta, Felipe, Quising & Camingue, 2007, s. 29). Beşeri sermaye birikiminin ekonomik büyümenin açıklanmasındaki rolü, 21 OECD ülkesinin 1971-1998 dönemine ait verilerinden

yararlanılarak analiz edilmiş ve her bir yıllık eğitimin, uzun dönemde üretimdeki verimliliği %6 oranında arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır (Bassasini & Scarpetta, 2001, s. 24). Farklı bir çalışma ile 41 ülke için yatay kesit verilerden yararlanılarak tahmin edilen eğitimin getirileri, oran olarak pozitif büyüklükte olup, tıpkı beşeri sermaye modellerinin öngördüğü gibi eğitime yapılan yatırımların daha fazla getiri sağladığını ortaya koymaktadır. Cinsiyet farklılığı kaynaklı oranların %3 ile %17 arasında değiştiği çalışmada, bazı ülkelerde kadınlar için bu oranın daha yüksek olmaya eğilimli olduğu sonucu elde edilmiştir. Özellikle gelişmiş ülkeler için ise getiri oranlarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Polachek, 2008, s. 189-193). Beşeri sermayenin pozitif yönlü getirilerinin, bu çalışmanın sonuçları ile aynı doğrultuda olmasının yanında, farklı eğitim seviyelerinin sağladığı getirilerin birbirinden farklı olduğu da çalışmada elde edilen sonuçlarla benzerlik göstermektedir.

Sarı'nın (2002) gerçekleştirdiği çalışmada, genel olarak deneyimin artan getiriye sahip olduğu görülmüştür. Benzer şekilde, bu çalışmada da, iş deneyiminin bireysel gelir düzeyi üzerinde olumlu bir etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Böylece her iki çalışmanın, deneyime ilişkin ortak sonuçlara sahip olduğu görülmektedir.

Wheeler'in geliştirmekte olan 88 ülkenin verilerini analiz ettiği, eşanlı modelin sonuçlarına göre ise; eğitim, sağlık ve beslenme ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemenin yanında, yatırım oranındaki artış ve doğum oranlarındaki azalış yoluyla dolaylı olarak da etkilemektedir. Yine Wheeler'e göre, okur-yazarlık oranında %20 ila %30 arası bir artış, milli geliri %8 ila %16 oranında arttırmaktadır (Özsoy, 2007, s. 25). Dünya Bankası'nın 2000 yılında Tayland'da eğitimin getirisine ilişkin çalışması; eğitimin erkeklere getirisinin ortaokulda %8,46, teknik eğitimde %9,56, lise diplomasında %13,74 ve üniversite öğreniminde %17,46 olduğunu göstermiştir. Böylece eğitim seviyesindeki artışın, erkeklere daha fazla gelir olarak geri döndüğü görülmüştür. Aynı bölgede 1985 ve 1995 yıllarında da gerçekleştirilen aynı nitelikteki çalışmanın sonuçları ile kıyaslandığında üniversite eğitimi dışındaki seviyelerin getirilerinin azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak üniversite seviyesinde eğitimin getiri oranı, belirtilen yıllarda sırasıyla %15,12, %20,45 ve %17,46 oranlarında gerçekleşmiş olup, muhtemel artış trendine rağmen 2000 yılında ekonomik krizin etkisi ile getiri oranının azalmış olduğu düşünülmektedir (Chalamwong & Amornthum, 2001, s. 7). Belirtilen çalışmaların sonuçlarının da, eğitimin birey ve topluma yönelik gelir artışına yol açtığı sonucuna vardığı vurgulanmalıdır.

Çalışkan (2007, s. 250)'ın beşeri sermayenin eğitim unsurunun getirisini analiz ettiği iki farklı modelin birincisinde; eğitim seviyesi yükseldikçe kişisel kazançların anlamlı şekilde yükseldiği ve en yüksek getirinin lisans seviyesinde ortaya çıktığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Ayrıca modelde, erkeklerin ortalama olarak kadınlardan %11,7 daha yüksek kazanç elde ettikleri ve bir yıllık ilave iş tecrübesinin getirisinin %1,6 olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. İkinci modelin sonuçları ise, eğitimde geçirilen ilave yılın getirisinin %9 olduğunu ve ortalama olarak kadınların, erkeklerden %12,1 daha az kazanç elde ettiğini ve ilave bir yıllık iş tecrübesinin kişisel kazançları %1,8 arttırdığını göstermiştir. Belirtilen çalışmada ulaşılan sonuçlar, bu çalışmanın sonuçları ile önemli derecede benzerlik göstermektedir.

Çin'de yapılan çalışmada firmaların, dolayısıyla öğrenen örgütlerin öğrenme verimliliğinin artırılmasında sosyal sermayenin rolünü sorgulayan bir çalışmanın sonuçlarına göre, firmanın içsel sosyal sermayesini oluşturan çalışanlar ve örgütün kendi içerisindeki güven ve bilgi paylaşımı ile verimlilik arasında korelasyona rastlanmıştır. Bu durum karşılıklı güvenin, işbirliğinin ve yardımlaşmanın firmanın bilgiyi yaratmasında, uygulamasında ve transfer etmesinde verimliliği arttırdığına işaret etmektedir. Yine firmanın dışsal sosyal sermayesine ilişkin sonuçlar da; üniversiteler, araştırma kuruluşları, teknoloji transfer acenteleri ve iş ağlarının benzer oranda verimliliğin artırılmasında rol oynadığını göstermiştir (Zhang & Chen, 2003, s. 328). Buna göre, sosyal sermaye birikimi ile gelirin doğru yönlü ilişkiye sahip olduğu görülmektedir.

Cinsiyet, sosyal sermaye ve siyasi bilgi üzerine yapılan bir analizin sonuçları, sosyal sermaye ve bilgi arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğunu ve aktif manada toplumsal katılımın yükseltilmiş siyasi bilgi ile korelasyona sahip olduğunu ortaya koymuştur (Gidengil vd., 2006, s. 263-266). Ayrıca sosyal sermayenin ortak eylemler üzerindeki etkilerinin analiz edildiği, Tanzanya örneğini ele alan bir çalışma, sosyal sermayenin, toplulukların ortak hareketini kolaylaştıran, yoksulluğu azaltıcı stratejilerden bir tanesi olduğunu ortaya koymaktadır (Narayan & Pritchett, 2000, s. 290). Yine Meksika'da bireylerin siyasi katılımları üzerinde sosyal sermayenin etkilerini belirlemeyi amaçlayan ve sosyal güven, organizasyonlara üyelikler, iletişim hizmetlerinin yoğunluğu ve dağılımı, günlük televizyon izleme süresi gibi vekil değişkenlerden yararlanan bir çalışmanın sonuçları da; bireylerin siyasi katılımı ile organizasyonlara üyelik arasında güçlü bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur (Pillay, 2005, s. 89). Dolayısıyla sosyal sermayenin unsurları ile gelir

arasındaki pozitif yöndeki ilişkinin, hem bu çalışmada hem de belirtilen çalışmalarda ulaşılan ortak bir sonuç olduğu görülmektedir.

Çalışmada elde edilen, kadınların erkeklere nazaran %6,48 daha az gelir elde ettiğine yönelik sonucun, Çalışkan'ın analiz ettiği iki farklı modelin sonuçları ile paralellik gösterdiği görülmüştür. 41 ülke için eğitimin getirilerinin hesaplandığı çalışmada elde edilen, %3 ve %17 aralığındaki oranların ve OECD ülkelerinde her bir yıllık eğitimin üretimdeki verimliliği %6 arttırdığı sonucu da dikkat çekicidir. Yapay değişkenlerden yararlanan bu çalışmada da, eğitimin bireysel gelir düzeyi üzerinde ilköğretim seviyesinde %58,88, lise seviyesinde %81,86 ve yükseköğrenim seviyesinde %194,69 artış yönünde bir etkiye sahip olduğu düşünüldüğünde, eğitimin getirilerinin yaklaşık olarak yıllara göre değerlendirilmesi halinde, belirtilen çalışmadaki sonuçlarla paralellik arz ettiği görülecektir. Ayrıca bu çalışmada tahmin edilen, sosyal sermaye değişkenlerine ilişkin katsayıların, pozitif ancak anlamsız olması, yine literatürde yer alan çalışmaların sonuçları ile benzer niteliktedir.

Beşeri sermaye ve sosyal sermayenin mikro ve makro ekonomik getirileri, farklı yaklaşımlarla elde edilen bulguların özetlenmesi ile ortaya konulmuştur. Bu bulguların birbirleriyle ya da bu çalışmanın sonuçları ile karşılaştırılması, çalışmalardaki yöntem farklılıkları başta olmak üzere, pek çok nedenle mümkün olmasa da, ilgili sonuçların, bu çalışmada elde edilen sonuçlarla benzerlik taşıyan yanlarından bahsedilerek, karşılaştırma çabası gösterilmiştir.

## SONUÇ

Sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireylere sağladığı ekonomik getirinin, Eskişehir İli örneğinde, iktisadi ve ekonometrik analizinin gerçekleştirildiği bu çalışmada, sosyal sermaye; sosyal ağlar, normlar ve güven unsurları, beşeri sermaye ise eğitim, deneyim, sağlık, beslenme ve göç unsurları bağlamında değerlendirilmiştir.

Sosyal sermaye ve beşeri sermayenin etkilerinin mikro ve makro perspektifte değerlendirilmesi mümkündür. Araştırmada ilk olarak, teorik bilgilerin ayrıntılı analizinin yapılmasına çalışılmıştır. Sosyal sermaye, bireylerin birlikte hareket edebilmesine olanak sağlayan uygun şartların oluşmasını sağlamaktadır. Sosyal sermaye, güven unsurunun hâkim olması, işlem maliyetlerinin azalması, sahtekârlık, hırsızlık ya da bunlar gibi sosyal olumsuzlukların azalması ve daha etkin bir ekonomik işleyişin oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır.

Son dönemde ülkelerin ekonomik ve sosyal refahlarının arttırılmasında oynadığı rol ile öne çıkan beşeri sermaye kavramı da, çalışmada tüm yönleriyle ele alınmıştır. Bu doğrultuda, beşeri sermaye yatırımlarının bireysel boyutta, bireylerin gelir düzeyinde meydana getirdiği artışın yanında, ülkelerin ekonomik verimlilikleri ve hâsılları üzerindeki olumlu katkılardan söz edilmiştir.

Her iki sermaye türü açısından da değerlendirildiğinde, yapılan yatırımların ekonomik getirilerinin yanında, başka sosyal getirilere de yol açtığı sonucuna ulaşılmıştır. Aynı zamanda sosyal sermaye ve beşeri sermaye arasındaki karşılıklı tamamlayıcılık ve nedensellik ilişkilerinin, bireylerin ve dolayısıyla toplumun ekonomik refah seviyesine sağladığı katkılar da ortaya konulmuştur.

Çalışmada, sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirilerine ilişkin yapılan uygulamanın gerçekleştirileceği örnek olarak; eğitim, sağlık ve sosyal yaşama ilişkin istatistiklere göre, Türkiye ortalamasının üstünde değerler alan ve bu bağlamda, sosyo-ekonomik açıdan gelişmiş bir kent olduğu kabul edilen Eskişehir İli belirlenmiştir. Eskişehir'in; Türkiye çapında, beşeri sermaye endeksinde ikinci sırada ve sosyal sermaye endeksinde sekizinci sırada yer alması, kentin sosyo-ekonomik gelişmişliğini göstermektedir.

Sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirilerinin araştırılması amacıyla gerçekleştirilen araştırma kapsamında ekonometrik analizin yanında bireylerin ilgili konulardaki eğilimleri de ortaya konulmuştur. Araştırmadaki bireylerin büyük bir kısmı, lise ve daha üstünde eğitime sahiptir. Örneklemedeki bireylerin, büyük bir kısmı kamu veya özel sektör çatısı altında ücretli çalışan statüsündeki bireylerdir. Ayrıca bireylerin önemli bir kısmı, 10 ila 20 yıllık iş deneyimine sahiptir.

Sosyal sermaye kapsamında elde edilen bilgiler ise bireylerin; üye oldukları gruplara ilişkin özelliklerini, bu gruplara ilişkin temel yaklaşımlarını, sosyal yaşama ilişkin değerlendirmelerini, toplumsal boyutta güven düzeyini, toplumsal katılım düzeyini ve sosyal ilişkiler ile çevrenin rolünü değerlendirme imkânını sağlamıştır. Bu doğrultuda, bireylerin yaşantılarında akrabalık ya da genel olarak aile ilişkilerinin ön planda olduğu ve bu ilişkilerin, bireylere maddi katkılarının bulunduğu, ancak manevi katkılarının daha fazla olduğu görülmüştür. Aile ve yakın akrabalık grupları maddi konularda destek sağlama hususunda en önemli gruplardır. Yine kültürel ya da sosyal nitelikteki gruplar, yaşam standardına en fazla katkı sağlayan gruplardır. Sosyal gruplar, suçu ya da olumsuz oluşumları önleyici özelliklere sahiptir.

Bireylerin sosyal yaşama ilişkin değerlendirmeleri irdelendiğinde, iş yaşamının pek çok birey için tatmin edicilikten uzak olduğu, buna karşın özel yaşamın nispi olarak daha tatmin edici olduğu ve bireylerin büyük çoğunluğunun gündelik yaşamlarında ülke ve toplumun gündemini takip ettikleri görülmüştür. Ayrıca bireylerin toplumsal boyuttaki güven düzeyine ilişkin olarak, bireylerin, toplumdaki diğer kişilerin; öncelikle kendi menfaatlerini gözetecekleri, onlarla ilişkilerde dikkatli olunmasının gerektiği ve onların kendilerine yönelik menfaat sağlama yönünde önceliklere sahip olduklarını düşündükleri, dolayısıyla toplumsal güven düzeyinin oldukça düşük düzeyde olduğu görülmüştür. Bu bağlamda, toplumsal güven düzeyine ilişkin elde edilen verilerin, Türkiye ekseni diğer toplumsal güvene ilişkin çalışma sonuçlarına paralel olduğu görülmektedir.

Bireylerin toplumsal katılımına ilişkin bulgular; bireylerin büyük kısmının çevrelerindeki insanlarla ortak faaliyetlere katılım gösterdiğini, maddi ihtiyaç halinde çevrelerinden destek alabileceklerine inandıklarını ve bu konuda en çok aile veya yakın akrabalarına güvendiklerini ortaya koymaktadır. Bireylerin toplumsal organizasyonlardaki görevlere katılım düzeylerinin düşük olduğu, buna karşın bireylerin büyük bir kısmının toplum yararına zaman ve para harcamayı

kabulleneceğini ifade ettiği görülmüştür. Aynı zamanda bireylerin büyük bir kısmının, siyasetle ilgilenmediği, siyasi partilere üye olmadığı ve siyasi etkinliklere katılmadığı anlaşılmıştır. Bunun yanında, bireylerin siyasi seçimlere katılım oranının, diğer çalışmalarda elde edilen sonuçlara paralel, ancak Türkiye ortalamasının üstünde olduğu sonucuna da ulaşılmıştır.

Bireylerin ilişkilerinin ve çevrelerinin, yaşamlarının her alanındaki rollerine ilişkin değerlendirmenin sonuçları; bireylerin yaşantılarında çevrelerinin rolü göz önünde bulundurduğunda, toplumsal güven düzeylerinin düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca bireylerin; hemşerilik ya da ortak grup bağlantıları gibi nedenlerle siyasi tercihlerini değiştirmeyecekleri, çoğunun aldıkları her tür kararda çevrenin baskısını göz ardı ettiği, ancak bir kısmının çevrelerinden gelen bir baskıya işaret ettikleri görülmüştür. Bireylerin önemli bir kısmı, aldıkları kararlarda gönüllü olarak çevrelerinin görüşlerine başvurarak, onların tecrübelerinden istifade etmektedir. Yine bireylerin çevrelerindeki kişilerin, özel günlerine ya da davetlerine önem verdiği, yani sosyal yaşama katılıma önem verdikleri anlaşılmaktadır.

Elde edilen sonuçlara göre, bireylerin görüş farklılıklarına hoşgörülü yaklaştığı ve toplumdaki kutuplaşmaları desteklemedikleri görülmektedir. Ancak bireylerin tıpkı toplumsal güven düzeyinin olduğu gibi, kamusal güven düzeyinin de düşük olduğu görülmüştür. Bireyler her şeye rağmen, daha fazla insan tanımının yaşamlarını kolaylaştırdığını kabul etmekte olup, diğer bireylerle birlikte ortak amaçlar peşinde olmaya ya da birlikte girişimlerde bulunmaya eğilimlidirler. Ayrıca bireylerin çevrelerindeki mevcut sosyal imkânları yeterli görmedikleri yönündeki görüşleri de elde edilmiştir.

Araştırma kapsamında sosyal sermaye ve beşeri sermayeye ilişkin genel eğilimlerin ortaya konulmasının yanında, ekonometrik analizle elde edilen sonuçlardan da bahsetmek gerekmektedir. Tahmin edilen ekonometrik modelin sonuçlarına göre, teorik bilgilere paralel olarak, bireylerin eğitim seviyesindeki artış, gelirlerini arttırıcı bir unsur olarak tespit edilmiştir. Ancak katsayılar değerlendirildiğinde, günümüzde yükseköğrenim mezunu bireylerin miktarca fazlaşmasının, lise seviyesi ile yükseköğrenim seviyesi arasındaki getiri farklılığının azalmasına yol açtığı sonucuna varılmıştır.

Beşeri sermayeye ilişkin önemli bir unsur olarak kabul edilen iş deneyimi değişkeninin katsayısı, bireylerin her bir yıllık iş deneyiminin elde ettikleri gelir üzerindeki etkisini ortaya koymakta olup, çalışmada elde edilen sonuç, literatürdeki



benzer çalışmaların sonuçlarına yakındır. Buna bağlı olarak, bireylerin iş deneyimlerindeki artışın, elde edilen bireysel geliri arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ekonometrik analizde, sosyal sermayeye ilişkin değişkenlerin bireylerin gelirlerini olumlu etkilediği görülmüştür, ancak modelde sosyal sermayeyi temsil eden yapay değişkenlerin istatistiksel olarak anlamsız bulunması, bireylerin sosyal sermaye farklılığının kişisel kazançlar üzerinde anlamlı bir farklılığa yol açmadığını göstermektedir. Ne var ki, elde edilen bu sonuç, literatürdeki benzer çalışmalarda ulaşılan sonuçlarla paralellik göstermektedir.

Son olarak çalışmada elde edilen sonuçlar, sosyal sermaye ve beşeri sermayeye ilişkin uygulamalı çalışmalarda elde edilen sonuçlarla da karşılaştırılmış ve eğitim seviyesi ile cinsiyete bağlı getiri farklılıklarındaki benzerlikler belirlenmiştir.

## KAYNAKÇA

- Acaroğlu, H. (2005). *Üretim İçinde Beşeri Sermayenin Payı: Türkiye İlleri İtibarı İle Beşeri Sermayenin Kalkınmaya Etkisinin Ölçülmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Adler, P. S. & Kwon, S. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *Academy of Management Review*, 27 (1), 17-40.
- Altay, A. (2007). Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi. *Ege Akademik Bakış*, 7, 337-362.
- Arrow, K. J. (1972). Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1 (4), 343-362.
- Asplund, R., Barth, E., Grand, C., Mastekaasa, A. & Westergard-Nielsen, N. (1994). Human Capital and Earnings in the Nordic Countries. R. Asplund (Ed.), *Human Capital Creation in an Economic Perspective* (pp. 68-94). Helsinki: The Research Institute of the Finnish Economy.
- Atik, H. (2006). *Beşeri Sermaye, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Baker, W. (2000). *Achiving Success Through Social Capital*. University of Michigan Business School Management Series.
- Bassasini, A. & Scarpetta, S. (2001). Does Human Capital Matter for Growth in OECD Countries?: Evidence from Pooled Mean-Group Estimates. *OECD Economics Department Working Papers*, 282, OECD Publishing.
- Baş, T. (2008). *Anket*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Becker, G. S. (1993). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Belzil, C. (2004). *On the Specification of Mincerian Wage Regressions with Heterogeneity, Non-Linearity, Non-Separability, and Heteroskedasticity*. Bonn: Institute for the Study of Labor.
- Berkman, K. (2008). *Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.

- Bhatta, S. D. & Lobo, J. (2000). Human Capital and Per Capita Product: A Comparison of US States. *Papers in Regional Science*, 79, 393-411.
- Bilgin, N. ve Kaynak, R. (2008). Sosyal Sermaye Faktörlerinin İş Başarısına Etkisi: Üniversite Çalışanları Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 32, 29-38.
- Bjørnskov, C. (2003). Corruption and Social Capital (Working Paper 03-13). Denmark: The Aarhus School of Business.
- Bloom, D. E., Canning, D. & Sevilla, J. (2001). The Effect of Health on Economic Growth: Theory and Evidence (Working Paper 8587). Cambridge: NBER Working Papers Series.
- Burt, R. S. (1997). The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, 42 (2), 339-365.
- \_\_\_\_\_. (2005). *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. New York: Oxford University Press.
- Chalamwong, Y. & Amornthum, S. (2001). Rate of Return to Education. Human Resources and the Labor Market of Thailand, Retrieved March 31, 2010, from <http://www2.hawaii.edu/~amornthu/pdf/Return2ed.pdf>
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Çalışkan, Ş. (2007). Eğitimin Getirisi (Uşak İli Örneği). *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 235-252.
- \_\_\_\_\_. (2010). Türkiye’de Beşeri Sermaye Harcamaları ve İnsani Gelişmişlik. “İşGüç” *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 12 (1), 49-70.
- Çalışkan, Ş. ve Meçik, O. (2010). Sosyal Sermayenin Oluşumunda ve Radikalleşmenin Önlenmesinde Eğitimin Rolü. M. Sever, H. Cinoğlu ve O. Başbüyük (Ed.), *Terörün Sosyal Psikolojisi* (s. 41-63). Ankara: Polis Akademisi Yayınları.
- Dağdemir, Ö. (1999). *Eskişehir Halkının Refah Düzeyi (Seçilmiş Ondokuz İl Merkezi Arasında Bir Karşılaştırma)*. Eskişehir: Eskişehir Sanayi Odası.
- Dağdemir, Ö. ve Meçik, O. (2008). Eskişehir’deki Organize Alışveriş Merkezlerinin Kent İstihdamına Katkısı. *Eskişehir Ticaret Odası Dergisi*, 109, 47-54.
- Davies, J. (2002). *Empirical Evidence on Human Capital Externalities*. Canada: Tax Policy Branch of the Department of Finance, Government of Canada.
- Dinçer, B., Özaslan, M. ve Kavasoglu, T. (2003). İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (Yayın No. DPT 2671). Ankara: DPT Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü.

- Dinda, S. (2008). Social Capital in the Creation of Human Capital and Economic Growth: A Productive Consumption Approach. *The Journal of Socio-Economics*, 37, 2020-2033.
- Doğan, S. ve Şanlı, B. (2003). İktisadi Kalkınmada Beşeri Sermaye. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (1), 173-196.
- Durkin, J. T. (2000). *Measuring Social Capital and Its Economic Impact*. Chicago: University of Chicago Harris School of Public Policy Studies.
- Durlauf, S. N. & Fafchamps, M. (2004). Social Capital (Working Paper 10485). Cambridge: The National Bureau of Economic Research.
- EDAM. ve Deloitte. (2009). Türkiye İçin Bir Rekabet Endeksi. <http://www.edam.org.tr> adresinden 11 Mart 2010 tarihinde alınmıştır.
- Ertek, T. (2000). *Ekonometriye Giriş*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Field, J. (2005). *Social Capital and Lifelong Learning*. Bristol: The Policy Press.
- \_\_\_\_\_. (2008). *Sosyal Sermaye*. (Çev. B. Bilgen & B. Şen). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları. (Orijinal çalışmanın yayın tarihi 2003)
- Francois, P. (2002). *Social Capital and Economic Development*. New York: Routledge.
- Franke, S. (2005). *Measurement of Social Capital: Reference Document for Public Policy Research, Development, and Evaluation*. Canada: PRI Project.
- Fukuyama, F. (2001). Social Capital, Civil Society and Development. *Third World Quarterly*, 22, 7-20.
- Gidengil, E., Goodyear-Grant, E., Nevitte, N. & Blais, A. (2006). Gender, Knowledge, and Social Capital. B. O'Neill & E. Gidengil (Ed.), *Gender and Social Capital* (pp. 241-272). New York: Routledge.
- Grootaert, C. (1998). *Social Capital: The Missing Link?* (Social Capital Initiative Working Paper No.3). Washington, DC: The World Bank.
- \_\_\_\_\_. (2002). Quantitative Analysis of Social Capital Data. C. Grootaert & T. Bastelaer (Ed.), *Understanding and Measuring Social Capital* (pp. 41-84). Washington, DC: The World Bank.
- Grootaert, C. & Bastelaer T. (2002a). Social Capital: From Definition to Measurement. C. Grootaert & T. Bastelaer (Ed.), *Understanding and Measuring Social Capital* (pp. 1-12). Washington, DC: The World Bank.

- \_\_\_\_\_. (2002b). Introduction and Overview. C. Grootaert & T. Bastelaer (Ed.), *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment* (pp. 1-18). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gujarati, D. N. (2005). *Temel Ekonometri*. (Çev. Ü. Şenesen & G. G. Şenesen). İstanbul: Literatür Yayıncılık. (Orijinal çalışmanın yayın tarihi 2004)
- Gümüş, S. (2005). *Beşeri Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz*. İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı.
- Günsoy, G. (2005). İnsani Gelişmenin İller Bazında Farklılaşması: Eskişehir Üzerine Bir İnceleme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13, 1-14.
- Güriş, S. ve Çağlayan, E. (2005). *Ekonometri Temel Kavramlar*. İstanbul: Der Yayınları.
- Halpern, D. (2005). *Social Capital*. Cambridge: Polity Press.
- Kar, M. ve Ağır, H. (2006). Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünleşme Yaklaşımı ile Nedensellik Testi, 1926-1994. *Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 11, 51-68.
- Karadoğan Doruk, E. (2009). *Sosyal Sermaye: İletişimde Strateji ve Kalite Yönetimi/İnsanın Toplumsal Kuruluşu ve Güven*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Karagül, M. (2003). Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyümeyle İlişkisi ve Etkin Kullanımı. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 5, 79-90.
- Karagül, M. ve Masca, M. (2005). Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, 36-50.
- Karagül, M. ve Dündar, S. (2006). Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, 61-78.
- Karlan, D. S. (2005). Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions. *American Economic Review*, 95, 1688-1699.
- Knack, S. & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251-1288.
- KOSGEB. (2005). *Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü*. Ankara: Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü.
- Köklü, N. (1995). Tutumların Ölçülmesi ve Likert Tipi Ölçeklerde Kullanılan Seçenekler. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 28 (2), 81-93.

- Krishna, A. & Shrader, E. (2002). The Social Capital Assessment Tool: Design and Implementation. C. Grootaert & T. Bastelaer (Ed.), *Understanding and Measuring Social Capital* (pp. 17-40). Washington, DC: The World Bank.
- Lin, N. (2001a). Building a Network Theory of Social Capital. N. Lin, K. Cook & R. S. Burt. (Ed.), *Social Capital Theory and Research* (pp. 3-30). New York: Aldine De Gruyter.
- \_\_\_\_\_. (2001b). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Manuelli, R. E. & Seshadri, A. (2005). *Human Capital and the Wealth of Nations* (2005 Meeting Papers). New York: Society for Economic Dynamics.
- Mehta, A., Felipe, J., Quising, P. & Camingue, S. (2007). *Changing Patterns in Mincerian Returns to Education and Employment Structure in Three Asian Countries*. UC Cantra Barbara: Centre for Global Studies.
- Michaelowa, K. (2000). *Returns to Education in Low Income Countries: Evidence for Africa*. Frankfurt: Committee on Developing Countries of the German Economic Association.
- Mignone, J. (2003). *Measuring Social Capital: A Guide for First Nations Communities*. Ottawa: Canadian Institute for Health Information.
- Mincer, J. (1991). Education and Unemployment (Working Paper 3838). Cambridge: NBER Working Papers Series.
- Narayan, D. & Pritchett, L. (2000). Social Capital: Evidence and Implications, P. Dasgupta & I. Serageldin (Ed.), *Social Capital: A Multifaced Perspective* (pp. 269-295). Washington, D.C.: The World Bank.
- Narayan, D. & Cassidy, M. F. (2001). A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory. *Current Sociology*, 49, 59-102.
- Norwegian Social Science Data Services. (2008). European Social Survey. Retrieved Feb 14, 2010, from <http://ess.nsd.uib.no>
- O'Brien, M. S., Burdsal, C. A. & Molgaard, C. A. (2004). Further Development of an Australian-Based Measure of Social Capital in a US Sample. *Social Science & Medicine*, 59, 1207-1217.
- OECD. (2001). *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, Paris: Centre for Educational Research and Innovation.
- Office for National Statistics. (2001). *Social Capital A Review of the Literature*. South Wales: Social Analysis and Reporting Division.

- Onyx, J. & Bullen, P. (2000). Measuring Social Capital in Five Communities. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36, 23-42.
- Ostrom, E. (2000). Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept?. P. Dasgupta & I. Seragilden. (Ed.), *Social Capital: A Multifaced Perspective* (pp. 172-214). Washington, DC: World Bank.
- Öğüt, A. ve Erbil, C. (2009). *Sosyal Sermaye Yönetimi: Strateji Enformasyon Güven*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Öksüzler, O. (2006). Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, 108-129.
- Örmeci, O. (2009). *Solda Teoriler ve Tarihsel Tartışmalar*. İstanbul: Ozan Yayıncılık.
- Özdemir, A. A. (2007). *Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerine Yapılan Bir Alan Araştırması*. Yayınlanmamış doktora tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- \_\_\_\_\_. (2008). Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerine Yapılan Bir Alan Araştırması. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (2), 81-102.
- \_\_\_\_\_. (2009). Örgütlerde Sosyal Sermaye ve Sosyal Sermaye Yönetimi. S. Besler (Ed.), *Yönetim Yaklaşımlarıyla Kurumsal Sürdürülebilirlik* (s. 91-126). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Özsağır, A. (2007). Ekonomide Güven Faktörü. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6, 46-62.
- Özsoy, C. (2007). *Türkiye’de Mesleki ve Teknik Eğitimin İktisadi Kalkınmadaki Yeri ve Önemi*. Yayınlanmamış doktora tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Pillay, H. (2005). Knowledge and Social Capital. D. Rooney, G. Hearn & A. Ninan (Ed.), *Handbook on the Knowledge Economy* (pp. 80-101). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Polachek, S. W. (2008). Earnings Over the Lifecycle: The Mincer Earnings Function and Its Applications. *Foundations and Trends in Microeconomics*, 4 (3), 165-272.
- Preston, J. (2004). “A Continuous Effort of Sociability”: Learning and Social Capital in Adult Life. T. Schuller, J. Preston, C. Hammond, A. Brassett-Grundy & J. Bynner (Ed.), *The Benefits of Learning: The Impact of Education on Health, Family Life and Social Capital* (pp. 119-136). London: RoutledgeFalmer.

- Psacharopoulos, G. (1981). Returns to Education: An Updated International Comparison. *Comparative Education*, 17 (3), 321-341.
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_. (1995). Bowling Alone: American's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6, 65-78.
- \_\_\_\_\_. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster Inc.
- Romer, D. (2006). *Advanced Macroeconomics*. New York: McGraw Hill.
- Robison, L. J., Schmid, A. A. & Siles, M. E. (2002). Is Social Capital Really Capital?. *Review of Social Economy*, 60 (1), 1-21.
- Sabatini, F. (2006). *The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective*. Milano: Fondazione Eni Enrico Mattei.
- \_\_\_\_\_. (2009). Social Capital as Social Networks: A New Framework for Measurement and an Empirical Analysis of Its Determinants and Consequences. *The Journal of Socio-Economics*, 38, 429-442.
- Sarı, R. (2002). Kazançlar ve Eğitim İlişkisi: İl Bazında Yeni Veri Tabanı ile Kanıt. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 29 (3-4), 367-380.
- Schuller, T., Baron, S. & Field, J. (2000). Social Capital: A Review and Critique. S. Baron, J. Field & T. Schuller. (Ed.), *Social Capital: Critical Perspectives* (pp. 1-38). New York: Oxford University Press.
- Schuller, T. (2001). The Complementary Roles of Human and Social Capital. *ISUMA Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1), 18-24.
- \_\_\_\_\_. (2004). Three Capitals: A Framework. T. Schuller, J. Preston, C. Hammond, A. Brassett-Grundy & J. Bynner. (Ed.), *The Benefits of Learning: The Impact of Education on Health, Family Life and Social Capital* (pp. 12-34). London: RoutledgeFalmer.
- Shideler, D. W. & Kraybill, D. S. (2009). Social Capital: An Analysis of Factors Influencing Investment. *The Journal of Socio-Economics*, 38, 443-455.
- Smith, A. (2009). *Milletlerin Zenginliği*. (Çev. H. Derin). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Stroombergen, A., Rose, D. & Nana, G. (2002). *Review of the Statistical Measurement of Human Capital*. New Zealand: Statistics New Zealand.



- Şan, M. K. (2007). Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önem ve Türkiye Gerçeği. *Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, 2, 70-95.
- Şimşek, M. (2006). *Beşeri Sermaye ve Beyin Göçü Kapsamında Türkiye: Karşılaştırmalı Bir Analiz*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Taban, S. (2006). Türkiye’de Sağlık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi. *Sosyo Ekonomi*, 2 (4), 31-47.
- Tanrıkulu, D. (2009). *Yükseköğretime Erişimin Değerlendirilmesi ve Türkiye İçin Politika Önerileri*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı, Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.
- Tansel, A. (2001). Türkiye’de Okullaşma Oranları ve Eğitimin Getirisi. *ODTÜ Düşün Dergisi*, 14, 25-29.
- Tarı, R. (2005). *Ekonometri*. İstanbul: Avcı Ofset.
- TÜİK. (2008). *Bölgesel Göstergeler TR41 Bursa, Eskişehir, Bilecik*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- Türkmen, F. (2002). *Eğitimin Ekonomik ve Sosyal Faydaları ve Türkiye’de Eğitim Ekonomik Büyüme İlişkisinin Araştırılması*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı, Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.
- Tüylüoğlu, Ş. (2006). Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, 14-60.
- Varsak, S. ve Bakırtaş, İ. (2009). Ekonomik Büyüme Üzerinde Beşeri Sermayenin Etkisi: Türkiye Örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25, 49-60.
- Vogelvang, B. (2005). *Econometrics Theory and Applications with Eviews*. London: Pearson Education Limited.
- Werner, A. & Spence, L. J. (2004). Literature Review: Social Capital and SMEs. L. J. Spence, A. Habisch & R. Schmidpeter. (Ed.), *Responsibility and Social Capital: The World of Small and Medium Sized Enterprises* (pp. 7-24). New York: Palgrave Macmillan.
- Whiteley, P. F. (2000). Economic Growth and Social Capital. *Political Studies*, 48 (3), 443-466.
- Winch, C. (2000). *Education, Work and Social Capital*. London: Routledge.
- Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27, 151-208.

\_\_\_\_\_. (2000). The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being. <http://www.oecd.org/dataoecd/5/13/1824913.pdf> Retrieved January 5, 2010, from OECD

Woolcock, M. & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy. *The World Bank Research Observer*, 15 (2), 225-249.

World Values Survey. (2007). Retrieved March 6, 2010, from <http://www.worldvaluessurvey.org>

Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Yıldırım, K., Karaman, D. ve Taşdemir, M. (2008). *Makroekonomi*. Eskişehir: Seçkin Yayıncılık.

Zhang, F. & Chen, J. (2003). An Empirical Study on Relationship Between Firm's Social Capital and Its Learning Efficiency in China. *Engineering Management Conference*, 325-329. Retrieved March 30, 2010, from IEEE Xplore databases

## EK – Anket Formu



T.C. UŞAK ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSAT ANA BİLİM DALI



**Sosyal Sermaye ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi:  
Eskişehir İli Araştırma Anketi**

Bu ankette kimlik bilgileriniz sorgulanmamaktadır. Anket ile elde edilecek olan bilgiler tamamen bilimsel amaçlarla kullanılacaktır. Uygun gördüğünüz takdirde, anketteki soruları yanıtlamanızı rica eder, yardımlarınız için teşekkür ederiz...

1. **Cinsiyetiniz** :  Kadın  Erkek
2. **Medeni durumunuz** :  Bekâr  Evli  Dul/Boşanmış
3. **Eğitim durumunuz nedir?** (\_\_\_\_\_)
4. **Kaç yaşındasınız?** (\_\_\_\_\_)
5. **Ne iş yapıyorsunuz (Mesleğiniz)?** (\_\_\_\_\_)
6. **Kaç yıldır ücretli bir işte çalışıyorsunuz?** (\_\_\_\_\_)
7. **Kendinizi hangi tür grupların üyesi olarak görüyorsunuz?**
  - Kültürel/Sosyal aktivite grubu  Dini grup  Hayran grubu
  - İş arkadaşları grubu  Komşuluk grubu  Siyasi grup
  - Spor/Sağlık grubu  İnternet grubu  Meslektaş grubu
  - Akraba grubu  Hemşeri grubu  Okul arkadaşları grubu
  - Dernek ve Vakıf grubu  Diğer (\_\_\_\_\_)
  - Sivil toplum örgütü
  - Mesleki örgüt/birlik/sendika
8. **Kendinizi bu gruplardan en çok hangisinin sürekli üyesi olarak görüyorsunuz?**

(Bu grup; devamlı olarak görüştüğünüz, yardımlaştığınız, yakın hissettiğiniz insanlardan oluşan bir topluluktur.)

  - Kültürel/Sosyal aktivite grubu  Dini grup  Hayran grubu
  - İş arkadaşları grubu  Komşuluk grubu  Siyasi grup
  - Spor/Sağlık grubu  İnternet grubu  Meslektaş grubu
  - Akraba grubu  Hemşeri grubu  Okul arkadaşları grubu
  - Dernek ve Vakıf grubu  Diğer (\_\_\_\_\_)
  - Sivil toplum örgütü
  - Mesleki örgüt/birlik/sendika

**9. Bu grup için ödediğiniz bir aidat ya da parasal maliyet var mı?**

- Var  Yok

**10. Ne kadar süredir bu grubun üyesisiniz?**

- 1 yıldan az  1-5 yıl  5 yıl ve üzeri

**11. Bu grubun üyesi olmak size maddi ya da manevi bir katkı sağlıyor mu?**

- Hayır  Evet

**12. Grup üyelerinin çoğunluğunun en önemli ortak özelliği hangisi?**

- Akrabalık  Siyasi görüş  Meslek  Yaş/Akran  
 İşyeri  Gezi/Hobi  Eğitim seviyesi  
 Kültürel etkinlikler  Hayır işleri amacı taşımaları  Diğer (\_\_\_\_\_)

**13. Grup üyeleri ile ne sıklıkla telefon veya internet yoluyla haberleşiyorsunuz?**

- Hiç  Nadiren  Ara sıra  Sık sık  Her zaman

**14. Grup üyeleri ile ne sıklıkla bir araya geliyorsunuz?**

- Hiç  Nadiren  Ara sıra  Sık sık  Her zaman

**15. Başınıza kötü bir şey (kaza, hastalık vs.) geldiğinde, önce kimden yardım istersiniz?**

- Üyesi olduğum grup  Komşular  Arkadaşlar  
 Kamu görevlileri  İş arkadaşları  Yakın akrabalar  
 Siyasi çevreler  Diğer (\_\_\_\_\_)  Hiç kimse

**16. Maddi sıkıntı yaşamanız halinde (işsiz kalmak gibi), önce kimden yardım istersiniz?**

- Üyesi olduğum grup  Komşular  Arkadaşlar  
 Kamu görevlileri  İş arkadaşları  Yakın akrabalar  
 Siyasi çevreler  Diğer (\_\_\_\_\_)  Hiç kimse

**17. Kısa bir süre evden ayrılmak zorunda kalırsanız çocuğunuzu ya da evcil hayvanınızı kime emanet edersiniz?**

- Üyesi olduğum grup  Komşular  Arkadaşlar  
 İş arkadaşları  Yakın akrabalar  Diğer (\_\_\_\_\_)  Hiç kimse

**18. Sizce toplumdaki bireylerin yaşam standartlarına en çok katkı yapan grup hangisidir?**

- Kültürel/Sosyal aktivite grubu  Dini grup  Hayran grubu  
 İş arkadaşları grubu  Komşuluk grubu  Siyasi grup  
 Spor/Sağlık grubu  İnternet grubu  Meslektaş grubu

- Akraba grubu  Hemşeri grubu  Okul arkadaşları grubu  
 Dernek ve Vakıf grubu  Diğer (\_\_\_\_\_)  Sivil toplum örgütü  
 Mesleki örgüt/birlik/sendika

**19. Sizce bir gruba üye olanların hırsızlık, dolandırıcılık gibi suçlarla karşılaşma olasılıkları nasıl değişir?**

- Artar  Değişmez  Azalır

**20. Sizce ülkede çalışma yaşındaki her 100 insandan kaç işsizdir?**

- 20 ve üstü  15-19  10-14  5-9  0-4

**21. İş yaşamınız son dönemde ne kadar tatmin edici?**

- Çok az  Az  Kararsızım  Çok  Çok fazla

**22. Özel yaşamınız son dönemde ne kadar tatmin edici?**

- Çok az  Az  Kararsızım  Çok  Çok fazla

**23. Sizce çoğu insan öncelikle kendi menfaatini mi, yoksa toplum menfaatini mi düşünür?**

- Çoğu kendi menfaatini düşünür  Çoğu toplum menfaatini düşünür

**24. Genellikle insanlara güvenir misiniz, yoksa ilişkilerinizde dikkatli olmak gerektiğine mi inanırsınız?**

- İnsanlarla ilişkilerde dikkatli olmak gerekir  İnsanlar genellikle güvenilirdir

**25. Sizce çoğu insan imkanı olduğunda; sizden menfaat sağlamaya mı, yoksa karşılıksız olarak size yardımcı olmaya mı çalışır?**

- Çoğu insan menfaat sağlamaya çalışır  Çoğu insan karşılıksız yardım eder

**26. Üye olduğunuz grup dışındaki dost ve arkadaşlarınızla ne sıklıkla ortak bir faaliyet için (eğlence, ülke meseleleri, sohbet vs.) bir araya gelirsiniz?**

- Hiç  Nadiren  Ara sıra  Sık sık  Her zaman

**27. Acil durumlarda çevrenizden borç para bulabilmeniz ne kadar mümkün?**

- Çok zor  Biraz zor  Ne zor ne kolay  Kolay  Çok kolay

**28. İhtiyaç halinde borç para isteyeceğiniz ilk grup hangisi?**

- Üyesi olduğum grup  Komşular  Arkadaşlar  
 İş arkadaşları  Yakın akrabalar  Diğer (\_\_\_\_\_)

**Son bir yıl içinde gönüllü olarak toplumsal bir yardım kampanyasında görev aldınız mı?**

- Hayır  Evet

**29. İmkânınız olursa, toplum yararına bir konuda (okul, ibadethane, kütüphane vs. yaptırmak gibi) zaman veya para harcar mısınız?**

- İkisini de harcamam  Sadece para harcarım  
 Sadece zaman harcarım  Zaman ve para harcarım

**30. Herhangi bir dernek, vakıf ya da yardım kuruluşunun teşkilatında hiç görev aldınız mı?**

- Hayır  Evet

**31. Siyasetle ne kadar ilgileniyorsunuz?**

- İlgilenmiyorum  Az ilgileniyorum  Kararsızım  
 İlgileniyorum  Çok ilgileniyorum

**32. Herhangi bir siyasi partiye üye misiniz?**

- Hayır  Eskiden üyeydim  Evet

**33. Siyasi partilerin düzenlediği miting ya da toplantılara ne sıklıkla katılırsınız?**

- Hiç  Nadiren  Ara sıra  Sık sık  Her zaman

**34. Son seçimde oy kullandınız mı?**

- Hayır  Geçerli oy kullanmadım  Evet

**35. Son dönemde yaşadığınız çevrede hırsızlık/kapkaç/saldırı suçları nasıl değişti?**

- Çok arttı  Biraz arttı  Değişmedi  Biraz azaldı  Çok azaldı

**36. Yaşadığınız çevrede geceleri tek başınıza yürürken kendinizi ne kadar güvende hissediyorsunuz?**

- Çok güvensiz  Güvensiz  Kararsızım  Güvende  Çok güvende

**37. Aylık ortalama bireysel geliriniz yaklaşık ne kadardır? (\_\_\_\_\_ TL)**

**38. Bir adayın benimle aynı gruba üye olması, seçimde ona oy verme ihtimalimi artırır.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**39. Bazen aldığım bir kararı çevremdeki insanların göstereceği tepkiyi dikkate alarak değiştiririm.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**40. Genellikle ülke gündemini meşgul eden siyasi ve ekonomik gelişmeleri takip ederim.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**41. Değerli bir ürün (otomobil, ev vs.) satın alırken, çevremdekilerin görüşlerini alırım.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**42. Tanıdığım insanların çoğalmasi hayatımı kolaylaştıracaktır.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**43. Tanıdıklarımın özel günlerini (düğün, doğum günü, yeni yıl, bayram vs.) kutlarım.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**44. Tanıdıklarımın düzenlediği davet ya da kutlamalara katılmaya özen gösteririm.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**45. Bir işi tek başıma yapmak yerine arkadaşlarımla birlikte yapmayı tercih ederim.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**46. Çevremdeki insanlar, yardıma ihtiyacı olan birine genellikle yardım ederler.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**47. Komşularımın/iş arkadaşlarımla başka din ya da mezhepten olması beni rahatsız etmez.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**48. Genellikle devlet kurumlarındaki işlerimi yaptırmak için tanıdık bulmaya çalışırım.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**49. Herkes eğitim, sağlık, güvenlik gibi kamu hizmetlerinden eşit şekilde yararlanabilmektedir.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**50. Doktor, hemşire ve polis gibi kamu görevlileri her vatandaşa eşit muamele göstermektedir.**

- Kesinlikle katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  
 Katılıyorum  Kesinlikle katılıyorum

**51. Aynı siyasi eğilimdeki grupların bir arada yaşaması daha uygundur.**

- Kesinlikle katılmıyorum       Katılmıyorum       Kararsızım  
 Katılıyorum       Kesinlikle katılıyorum

**52. Çevremdeki insanların benimle aynı siyasi görüşte olması onlara güvenimi artırır.**

- Kesinlikle katılmıyorum       Katılmıyorum       Kararsızım  
 Katılıyorum       Kesinlikle katılıyorum

**53. Genellikle bir hırsızlık, kapkaç ya da saldırı ile karşılaşma endişesi yaşamam.**

- Kesinlikle katılmıyorum       Katılmıyorum       Kararsızım  
 Katılıyorum       Kesinlikle katılıyorum

**54. Yaşadığım semtteki sosyal imkânları (belediye hizmeti, yol, çevre vs.) yeterli buluyorum.**

- Kesinlikle katılmıyorum       Katılmıyorum       Kararsızım  
 Katılıyorum       Kesinlikle katılıyorum