

**T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
SOSYAL YAPI ve SOSYAL DEĞİŞME BİLİM DALI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**SOSYAL SERMAYE UNSURLARINDAN
“SOSYAL AĞLARIN” İNCELENMESİ:
İKİTELLİ OSB’DE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA**

Seyhan ÖZCAN

2501101222

TEZ DANIŞMANI

Dr. Öğr. Üyesi Filiz BALOĞLU

İSTANBUL-2019



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN:

Adı ve Soyadı : SEYHAN ÖZCAN Numarası : 2501101222
Anabilim Dalı /
Anasanat Dalı / Programı : SOSYAL YAPI SOSYAL DEĞİŞME Danışmanı : DR. ÖGR. ÜYESİ FİLİZ BALOĞLU
Tez Savunma Tarihi : 09.01.2020 Sani : 12:00
Tez Başlığı : "SOSYAL SERMAYE UNSURLARINDAN "SOSYAL AĞLARIN" İNCELENMESİ: İKİTELLİ OSB'DE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA"

TEZ SAVUNMA SINAVI, İÜ Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 36. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin **KABULÜNE** OYBİRLİĞİ / **YERİNE** KARAR VERİLMİŞTİR.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATI (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. HAYATİ TÜFEKÇİOĞLU		Kabul
2- DOÇ. DR. ZAHİDE AYYILDIZ ONARAN		—
3- DR. ÖGR. ÜYESİ. FİLİZ BALOĞLU		KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATI (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. EBULFEZ SÜLEYMANLI		
2- DR. ÖGR. ÜYESİ UĞUR DOLĞUN		KABUL

ÖZ

SOSYAL SERMAYE UNSURLARINDAN “SOSYAL AĞLARIN” İNCELENMESİ: İKİTELLİ OSB’DE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Seyhan ÖZCAN

İktisadi kalkınma düzeyleri ülkeler arasında farklılık gösterebildiği gibi aynı ülkenin farklı bölgelerinde, aynı bölgenin farklı kuruluşlarında da farklılık göstermektedir. Özellikle, 90’lı yıllarda küresel rekabet koşullarının giderek ağırlaşması, bölgesel farklılıkları azaltmak ve kalkınmayı gerçekleştirebilmek yönünde geliştirilen çabaları sonuçsuz kılmıştır. Bu başarısızlıklar, araştırmacıları alternatif arayışlara itmiş ve sosyal unsurlar da çalışmaların sınırları içerisine dâhil edilmiştir. Neredeyse tüm sosyal bilimler alanındaki araştırmalarla ilişkilendirilebilir bir kavram olan “sosyal sermaye” hem sermaye kavramının yeni bir boyut kazanmasını sağlamış hem de kalkınma konusunda önemli bir zenginlik kaynağı olarak görülmeye başlanmıştır. Sosyal sermaye; ilişkiler, ağlar ve normlar üzerinden piyasanın etkin ve etkili bir şekilde işleminde önemli bir rol oynamaktadır. Türkiye piyasasında kayda değer sayılarda yer alan KOBİ’lerin yeni piyasa düzenine eklemlenmesini sağlayacak hızlı, farklı, etkili bilgiye ve maliyetleri minimize eden faktörlere erişebilmeleri önem arz etmektedir. Bu bilgi ve faktörlere ise mevcut veya potansiyel sosyal sermayeleri ile erişebilmeleri mümkündür. Bu kapsamda istenilen iktisadi hedeflere ulaşılması için sosyal sermayenin ne derece etkin ve etkili olduğu çalışmamızın amacını oluşturmaktadır.

Çalışmamızın birinci bölümünde sosyal sermayenin kavramsal ve kuramsal yazın taraması yapılmış, ‘ağlar yaklaşımı’ çerçevesinde çeşitli ağ yapıları ele alınmıştır. İkinci bölümde sosyal sermayenin girişimciler ve bölgesel kalkınma üzerindeki etkisi irdelenmiştir. Üçüncü bölümde İOSB’de faaliyet gösteren KOBİ segmentindeki 129 işletme ortağının sosyal sermayesinin işletme faaliyetleri üzerindeki etkisi incelenmiş olup sosyal ağ analizi yapılmıştır. SPSS programı ile ortakların demografik bilgileri ve işletmelerin özellikleri, GEPHİ programıyla da sosyal ağ özellikleri belirlenmeye

alışılmıştır. Çalışmamız, bazı hipotezlerin doğrulandığını göstermekle beraber mevcut ve potansiyel sosyal sermayenin işletme faaliyetlerindeki amaç doğrultusunda kolaylaştırıcı bir araç olarak etkili olabileceği söylenbilir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Sosyal Ağlar, Girişimciler

ABSTRACT

INVESTIGATION of SOCIAL NETWORKS FROM SOCIAL CAPITAL ELEMENTS: EMPRICAL STUDY in ISTANBUL İKİTELLİ ORGANIZED INDUSTRIAL ZONE

Seyhan ÖZCAN

While levels of economic development may vary between countries, it can also be different from one another in different regions of the same country and even different institutions of the same region. Especially, since the conditions of global rivalry became compelling in the 90s, the attempts to decrease regional differences and achieving regional growth became fruitless. These failures lead investigators to seek alternatives, and social notions were also included in the study. Social capital, which can be associated with nearly all studies on social sciences, did not only help the notion of capital to add a new dimension to itself, it also came to be seen as a new source of income. Social capital has an important role in processing the market efficiently and effectively through relations, connections and norms. It is important to let SME companies in Turkey's marketplace which have a remarkable number reach past different and effective notions and cost-reducing factors. Acquiring these notions and factors become possible through their own available or potential social capital. It constitutes the main theme of survey as corresponding to what extent social capital is effective and efficient in this context.

In the first part of our study, conceptual and theoretical literature scanning of social capital was made and various network structures were handled within the framework of 'networks approach'. In the second part, the effect of social capital on entrepreneurs and regional development is examined. In the third section, the effect of social capital of 129 business partners in the SME segment operating in IOSB on business activities has been analyzed and a social network analysis has been made. With the SPSS program, the demographic information of the partners and the features of the enterprises and with the GEPHI program, social network features were tried to be determined. Besides our study shows that some hypotheses have

been confirmed, it can be said that existing and potential social capital can be effective as a facilitating tool for the purpose in business activities.

Keywords: Social Capital, Social Networks, Enterprise

ÖNSÖZ

Yüksek lisans eğitimi süresi zarfında desteğini esirgemeyerek ihtiyaç duyduğum her an yanımda olduğunu hissettiren, usanmadan emeği, tecrübesi ve bilgisiyle bana yol gösteren değerli danışman hocam Dr. Öğretim Üyesi Filiz Baloğlu'na sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Tez çalışmasının zorlayıcı aşamalarından biri olan pilot çalışma ve veri toplama sürecinde görüşme yapılan işletme ortaklarına ulaşma noktasında yardımcı olan herkese çok teşekkür ederim. Araştırmanın istatistiksel analiz aşamasında bana yardımcı olan Dr. Öğretim Üyesi Aycan Hepsağ hocama ve çeşitli şekillerde bana destek veren iş arkadaşlarıma teşekkürü bir borç bilirim.

Beni bugünlere kadar yetiştiren, her anlamda her zaman yanımda olan, emeklerini ve sevgilerini üzerimden hiç eksik etmeyen anneme, babama ve kardeşlerime sevgilerimi ve minnetimi sunarım.

Seyhan ÖZCAN

İstanbul

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLOLAR LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN KAVRAMSAL ve KURAMSAL ÇERÇEVESİ

1. Maddi Sermayeden Maddi Olmayan Sermayeye.....	2
1.1. Maddi Sermaye Kavramları.....	3
1.1.1. Fiziki Sermaye	3
1.1.2. Ekonomik Sermaye.....	4
1.2. Maddi Olmayan Sermaye Kavramları.....	4
1.2.1. Beşeri Sermaye	4
1.2.2. Kültürel Sermaye	6
1.2.3. Sosyal Sermaye	7
1.2.3.1. Sosyal Sermayenin Tarihsel Gelişimi	7
1.2.3.2. Sosyal Sermayenin Tanımı.....	8
1.3. Sosyal Sermayenin Gelişimindeki Unsurlar	13
1.3.1. Güven.....	14
1.3.2. Değerler ve Normlar	16
1.3.3. Sosyal Ağlar.....	18
1.4. Ekonomik Aktörlerin Yeni Piyasa Düzenine Eklemlenmesini Sağlayacak Ağlar / Temel Paradigmalar.....	22

1.4.1. Kavramsal Ayrıma Göre Sosyal Sermaye: Yapısal / Bilişsel / İlişkisel...	23
1.4.2. Düzeylerine Göre Sosyal Sermaye: Mikro / Meso / Makro	25
1.4.3. Biçimlerine Göre Sosyal Sermaye: Yatay / Dikey / Formel / Enformel Ağlar.....	26
1.4.4. Türlerine Göre Sosyal Sermaye: Bağlayıcı / Köprü Kurucu / Birleştirici Sosyal Sermaye.....	27
1.4.5. Yaklaşımlara Göre Sosyal Sermaye: Rasyonel Tercih -Metodolojik Bireycilik / “İç-İçelik” (Gömülülük, Yerleşik).....	30
1.5. Sosyal Ağ Kuramları	32
1.5.1. Coleman’ın Sosyal Kapalılık Kuramı.....	33
1.5.2. Granovetter’in Zayıf Bağların Gücü Kuramı.....	34
1.5.3. Burt’un Yapısal Boşlukların Önemi Kuramı	36
1.5.4. N. Lin’in Sosyal Kaynaklar Kuramı	36

İKİNCİ BÖLÜM

MİKRO DAVRANIŞ MAKRO PERFORMANS

2.1. Sosyal Ağlar ve Girişimcilik İlişkisi.....	38
2.1.1. Sosyal Sermayenin Bölgesel Kalkınma Üzerindeki Pozitif Yönü	43
2.1.2. Sosyal Sermayenin Bölgesel Kalkınma Üzerindeki Negatif Yönü	45
2.2. Uluslararası Boyutta Sosyal Sermaye ve Sanayi Örnekleri	47
2.2.1. Üçüncü İtalya Örneği.....	48
2.2.2. Silikon Vadisi Örneği	49

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EKONOMİK AKTÖRLERİN SAHİP OLDUKALRI SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME FAALİYETLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: İKİTELLİ OSB’DE BİR ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı.....	51
3.2. Örneklem.....	51

3.3. Araştırmanın Yöntemi	52
3.4. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	54
3.5. Araştırmanın Bulguları	55
3.5.1. Girişimcilerin Demografik Özellikleri	55
3.5.2. Araştırmaya Katılan İşletmelere Ait Özellikler	56
3.5.3. Araştırmaya Katılan Girişimcilerin Sosyal Sermaye Özellikleri.....	58
3.5.4. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Sosyal Ağ Özellikleri	68
SONUÇ.....	82
KAYNAKÇA	85
EKLER.....	94

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1 : Sosyal Sermaye Tanımları	11
Tablo 2: Kavramsal Ayrıma Göre Sosyal Sermaye	25
Tablo 3: Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu.....	45
Tablo 4: Mikro, Küçük, Orta Ölçekli İşletmeler	52
Tablo 5: İşletme Ortaklarının Demografik Özellikleri.....	56
Tablo 6: İşletmelerin Özellikleri	57
Tablo 7: En Merkezde Olan İşletmeler	69
Tablo 8: Merkeze En Yakın Olan İşletmeler	70
Tablo 9: En Aracı Konumunda Olan İşletmeler	71
Tablo 10: En Merkezde Olan İşletmelerin Hacimleri	72
Tablo 11: En Aracı Konumunda Olan İşletmelerin Hacimleri	73
Tablo 12: Merkeze En Yakın Olan İşletmelerin Hacimleri	73
Tablo 13 : En Çok Ciroya Sahip Olan İşletmelerin Hacimleri	74
Tablo 14: Sosyal Ağ Haritasında Kümeleri Oluşturan İşletmeler.....	76

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Sosyal Ağlar, Düğümler, Bağlantılar	20
Şekil 2: İyi Topluluk, Kötü Topluluk	22
Şekil 3: Ağlar Aracılığı ile Girişim Başlatma	39
Şekil 4: İşgücü Piyasasında Sosyal Sermayenin Etkisi	42
Şekil 5: En Merkezde Olan İşletmeler	69
Şekil 6: Merkeze En Yakın Olan İşletmeler	70
Şekil 7: En Aracı Konumunda Olan İşletmeler	71
Şekil 8: Sosyal Ağ Haritasında İşletmeler Arasında Kümelenme	75
Şekil 9: Sosyal Ağ Haritasında İşletmelerin Dış Derece (Out-Degree) İlişkisi.....	80
Şekil 10: Sosyal Ağ Haritasında İşletmelerin İç Derece (In-Degree) İlişkisi.....	81

KISALTMALAR LİSTESİ

- AR-GE** : Araştırma Geliştirme
- DDA** : Dünya Değerler Araştırması
- KOBİ** : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
- KOSGEB** : Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
- OECD** : Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı
- PRI** : Politika Araştırma Girişimi
- WVS** : World Value Survey

GİRİŞ

Ülkelerin karşı karşıya kaldıkları sorunlar ya da elde ettikleri başarılar kalkınma konusunda benimsenen çok yanlı bir yaklaşımla açıklık kazanmaktadır. Bu durum piyasaların işleyişiyle birlikte, hükümetin, diğer siyasal ve toplumsal kurumların dengeleyici bir rol oynaması gereğiyle yakından ilişkilidir. Bu tür bir yaklaşım Dünya Bankası eski başkanı James Wolfenson'un tartıştığı türden bir "*kapsayıcı kalkınma çerçevesinin*" uygunluğunu gösterir ve kalkınma süreci anlayışının çok yanlı bir açıdan ele alınmasının önemini vurgular. Sadece Dünya Bankası değil, birçok düşünür tarafından da dile getirilen ve tartışılan bir durum olmuştur. Bu durum, "*tek bir çare arayışının yerine; birbirini güçlendiren farklı kurumları kapsayarak farklı cephelerde eş zamanlı ilerleme sağlamayı hedefleyen bütünleştirilmiş ve çok yönlü bir yaklaşımı gerektirir.*"¹ Böyle bir kalkınmanın gerçekleşebilmesi için de; "Sürdürülebilir kalkınma politikaları doğrultusunda kalkınmanın çevreye ve sosyal hayattaki olumsuz etkilerini minimize edebilmek ve insani ilişkileri daha ön plana çıkarabilmek amacıyla *sermaye* kavramına yeni açılımlar getirilmiştir."²

Tez çalışmamızın birinci bölümünde sosyal sermayenin kavramsal ve kuramsal yazın taraması ve KOBİ'lerin yeni piyasa düzeninde küresel rekabete eklemlenmesini sağlayacak 'ağlar yaklaşımı' çerçevesinde çeşitli ağ yapıları analiz edilmektedir. İkinci bölümde sosyal sermayenin girişimciler ve bölgesel kalkınma üzerindeki etkisi irdelenmiştir. Üçüncü bölümde İOSB'de faaliyet gösteren KOBİ segmentindeki işletme ortaklarının mevcut sosyal sermayelerinin firma faaliyetleri üzerinde nasıl bir rol oynadığı ampirik çalışmamızın amacını oluşturmaktadır. İşletme ortaklarının mevcut sosyal sermayelerinden nasıl ve ne derece değer yarattıklarından yola çıkarak Türk toplumunun sosyal sermaye potansiyeli değerlendirilmektedir.

¹ Amartya Sen, **Özgürlükle Kalkınma**, Çev. Yavuz Alogan, İstanbul: Ayrıntı Yayınları, 2004, s.179-180.

² Mehmet Karagül, Mahmut Masca, "Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme", **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, Bahar 2005, 1, s. 38.

BİRİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYENİN KAVRAMSAL ve KURAMSAL ÇERÇEVESİ

1. Maddi Sermayeden Maddi Olmayan Sermayeye

Klasik iktisadi düşüncede sermaye, üretim sürecine katılan fiziki değerleri ifade etmekte iken, ekonomik kalkınmanın yalnızca maddi sermaye türleri ile ifade edilmesinin yetersiz olduğu kanısına varılmış ve üretime pozitif katkıda bulunan maddi ve maddi olmayan değerler sermaye kavramı içinde değerlendirilmeye başlanmıştır. Sermaye türleri fiziki sermaye, finansal sermaye, ekonomik sermaye, beşeri sermaye, sosyal sermaye, kültürel sermaye, örgütsel sermaye, simgesel sermaye, bilgi sermayesi, sağlık sermayesi, entelektüel sermaye gibi birçok sermaye kavramı kapsamında değerlendirilebilmektedir. Çalışmamızda ise sermaye kavramları ele alınırken J. Coleman ve P. Bourdieu'nun sermaye konusunda çalışmaları göz önünde bulundurulmuştur.

J. Coleman 1988 yılında yayınlamış olduğu makalesinde lise öğrencilerinin okuldan ayrılma sebeplerinin temelini aile geçmişi ile bağlantılı olan üç bileşen arasındaki ilişkiye dayandırmıştır: *ekonomik, beşeri ve sosyal sermaye*. Bourdieu ise sermayeyi, *ekonomik sermaye, kültürel sermaye ve sosyal sermaye* olmak üzere işlev gördüğü alanlara göre 3 farklı şekilde ele almıştır.³

Temel üretim faktörlerinden biri olan sermaye; makine ve donanım biçimindeki taşınmaz ve alt yapıların oluşturduğu iktisadi varlıklar *fiziksel sermaye*⁴, anında doğrudan paraya çevrilebilen ve mülkiyet hakları biçiminde kurumsallaştırılabilen *ekonomik sermaye*,⁵ eğitim ve iş verimliliğinin oluşturduğu *beşeri sermaye*,⁶ sosyo-

³ Pierre Bourdieu, "Sermaye Biçimleri", **Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştiri** içinde, Der: Mehmet Murat Şahin ve Ahmet Zeki Ünal, Çev. Mehmet Murat Şahin, Değişim Yayınları, İstanbul, 2010, s. 45.

⁴ Mehmet Karagül, **Sosyal Sermaye: Kapitalizmin Kör Noktası**, Nobel Yayınları, Ankara, 2012, s.26.

⁵ P. Bourdieu, a.g.e., s. 49.

ekonomik avantaj sağlayan kültürel birikim olarak *kültürel sermaye*⁷ ve ana kaynağı insan ilişkilerindeki beceri olan *sosyal sermaye*⁸ olarak değerlendirilmektedir.

1.1. Maddi Sermaye Kavramları

Sermaye denildiğinde ilk akla gelen paraya çevrilebilen, değer arttırılabilen, karşılaştırılabilen, girdi ve çıktı arasında doğrudan ilişkinin olduğu ve değerindeki herhangi bir değerimin parasal olarak ifade edilebildiği kaynaklar gelir.⁹

İktisadi olarak değerlendirildiğinde Nan Lin, sermayeyi piyasada getiri elde etmek amacıyla kaynakların yatırıma dönüştürülmesi şeklinde tanımlamaktadır. Bu haliyle sermaye iki defa işleme tabi tutulmuş kaynakları ihtiva etmektedir. İlk işlemede üretilen ya da yatırım olarak değeritirilen kaynaklar, ikinci işlemede ise gelir elde edilmek amacıyla piyasaya sürülmektedir.¹⁰

1.1.1. Fiziki Sermaye

İlk sermaye kavramı *fiziki sermaye*; üretim faaliyetini gerçekleştirebilmek için emek faktörü tarafından üretilmiş tüm üretim araçlarını kapsamaktadır.¹¹ Diğer bir değerle malların ve hizmetlerin üretim süreçlerinde kullanılan tüm maddi, insansız ve insan kaynaklı kaynakları ifade eder. Fiziksel sermayeye örnek olarak işletme binaları, araçlar, demirbaşlar, makine ve teçhizatlar gösterilebilir.

⁶ Garry S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, 3. Baskı, The University of Chicago Press, 1993, s. 17

⁷ P. Bourdieu, a.g.e., s. 49.

⁸ A. Saltı, "Yerel Kalkınma için Sosyal Sermaye", *şehir ve Pendik Dergisi*, 2005'ten aktaran Abdullah Keskin, "Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 25, Sayı: 3-4, 2011, s.130.

⁹ John Field, *Sosyal Sermaye*, ev. Bahar Bilgen-Bayram şen, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, Haziran 2008, s. 17.

¹⁰ Nan Lin, "Social Capital, A Theory of Social Structure and Action", Cambridge: Cambridge University Press, 2001, s. 1.

¹¹ Habip Karaçay, *Sosyo-Ekonomik Kalkınmada Fiziki, Beşeri ve Sosyal Sermaye: Vakıflar Genel Müdürlüğü rneği*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimler Enstitüsü, 2002, s. 10.

1.1.2. Ekonomik Sermaye

Ekonomik sermaye, sadece ekonomik kaynaklar anlamına gelir.¹² Diğer bir deyişle sahip olunan para, altın, gümüş gibi çeşitli maddi değerleri ifade etmektedir.¹³

P. Bourdieu, ekonomik sermayenin önemini vurgulamakla birlikte, bu durumun sınıfın tam olarak anlaşılması için yeterli olmadığını,¹⁴ ekonomik olan sermaye ile ekonomik olmayan sermayenin birbiriyle ilişkili olduğunu belirtir. Ona göre bir toplumda bireyin konumu üzerinde sahip olduğu ekonomik ve kültürel sermayeler belirleyicidir.¹⁵

1.2. Maddi Olmayan Sermaye Kavramları

Sosyal ve beşeri sermaye bir toplumun ekonomik, eğitim, politik ve birçok alanlardaki başarısını etkileyen faktörlerdir. Fiziki ve ekonomik sermayeyi sosyal ve beşeri sermayenin bir ürünü olarak değerlendirmek de mümkündür.¹⁶

1.2.1. Beşeri Sermaye

60'lı yıllarda T. W. Schultz ve G. Becker eğitilmiş ve sağlıklı çalışanlardan oluşan bir toplumun önemini vurgulayan ve yeni bir sermaye çeşidi olarak kabul edilmesini sağlayan *beşeri sermaye* kavramını oluşturmuşlardır.¹⁷ Kavramın geliştirilmesini ve literatüre kazandırılmasını sağlayan Becker'e göre; bireyin almış olduğu eğitim, öğrenim, sağlık vb. hizmetler bireyin kendi refahını maksimize etmesinin yanı sıra, toplumsal faydayı da artırmaktadır. Gelecekte daha fazla gelir elde etmek için beşeri sermaye yatırımlarını artıran bir birey, aynı zamanda sosyal gelişmeyi de

¹² P. Bourdieu, 1996, s. 83-84

¹³ Adem Palabıyık, "Pierre Bourdieu Sosyolojisinde "Habitus", "Sermaye" ve "Alan" Üzerine" Liberal Düşünce, Yıl 16, sayı 61-62, Kış-Bahar 2011, s.134.

¹⁴ Anthony Giddens, **Sosyoloji**, Yayına Hazırlayan: Cemal Güzel, Çev. Eren Rızvanoğlu, İstanbul, Kırmızı Yayınları, 2008, s. 366.

¹⁵ Pierre Bourdieu, **Pratik Nedenler: Eylem Kuramı Üzerine**, Çev. Hülya Uğur Tanrıöver, İstanbul, Hil Yayınları, 2.bs., 2006, s.20-22.

¹⁶ Habip Karaçay, a.g.e., s.46.

¹⁷ Hülya Eşki Uğuz, **Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım: Sosyal Sermaye**, Ankara: Orion Kitabevi, 2010, s. 84.

desteklemektedir.¹⁸ Paul Theodore W. Schultz kayıtlı öğrenci sayısı ile öğrenci başına eğitim maliyetinin çarpımını beşeri sermaye yatırımı olarak ifade etmektedir.¹⁹ W. Schultz'da Becker gibi, beşeri sermayeye yönelik yapılan yatırımı fayda maliyet dengesi olarak yorumlamıştır. Yani, beşeri sermaye anlayışının temel tezi, daha donanımlı (bilgi, beceri, yetenek, tecrübe, davranış, zihinsel zindelik, sağlamlık) aktörlerin daha başarılı olduğu yönünde geliştirilmiş bir kavramdır. Sosyal sermayenin temelindeki tez ise daha başarılı aktörlerin daha iyi bağlantılara sahip aktörler olduğudur.²⁰

J. Coleman 1988 yılında yayınlamış olduğu makalesinde lise öğrencilerinin okuldan ayrılma sebeplerinin temelini aile geçmişi ile bağlantılı olan *ekonomik, beşeri ve sosyal sermayeye* dayandırmıştır. Coleman yine aynı çalışmasında gelecek kuşaktaki beşeri sermaye yaratımı konusunda sosyal sermayenin etkisi üzerine de durmuştur. Yani hem aile hem de topluluktaki sosyal sermaye yeni yetişen kuşağın beşeri sermaye yaratmasında rol oynamaktadır.²¹ Güçlü ilişkilere sahip ailelerin çocuklarının eğitim düzeyinin, zayıf ilişkilere sahip olan ailelerin çocuklarıyla kıyaslandığında daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu durumda, yüksek düzeydeki sosyal sermayenin, eğitim düzeyi ve beşeri sermaye oluşumunun yanı sıra iktisadi performansa destek olduğu söylenebilir.²²

¹⁸ Mahmut Bilen, İbrahim Güran Yumuşak, "Gary S. Becker'in İktisat Bilimine ve Beşeri Sermaye Teorisine Katkıları", The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management, 2008, C.III Spring, s.6.

¹⁹ P.T. Schultz, "The Role of Education and Human Capital in Economic Development: An Empirical Assessment", Dünya Ekonomisinde Ekonomik Büyüme üzerine konferansta sunulan makale, Institut für Weltwirtschaft, Kiel Aktaran: Abdullah Keskin, "Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye", **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt: 25, Sayı: 3-4, 2011, s.128.

²⁰Suna Başak, Nail Öztaş, "Güven Ağbağları, Sosyal Sermaye ve Toplumsal Cinsiyet", **Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 12/1, 2010, s.33.

²¹ James S. Coleman, "Social Capital in the Creation of Human Capital", The merican Journal of Sociology, 94/95, s.109.

²²Emre Erdoğan, "Sosyal Sermaye, Güven ve Türk Gençliği" http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf (2019 tarihinde erişilmiştir), s. 3.

1.2.2. Kültürel Sermaye

Bourdieu habitus hakkındaki görüşünü geliştirirken, farklı sosyal sınıflardaki çocukların eğitim performanslarını incelemiş, toplumsal yapı içerisinde ne şekilde yer aldıklarını belirlemede sosyal ve kültürel sermayenin farklılıklarına işaret etmiştir. Herhangi bir kasıtlı aşılama olmadan kültürel sermaye döneme, topluma ve sosyal sınıfa bağlı olarak çeşitli derecelerde bilinçsizce elde edilebilir ve derece farklılığı gösterse de ilk edinildiği şartların bıraktığı izleri taşır. Bu bir bölgeye veya herhangi bir sınıfa özgü telaffuz dahi olabilir.²³

Bourdieu'ya göre kültürel sermaye; cisimleşmiş, nesneleşmiş ve kurumsallaşmış halde olmak üzere üç biçimde bulunur. Beden ve zihnin uzun süreli yatkınlıkları cisimleşmiş hali, resimler, kitaplar, sözlükler, enstrümanlar, makineler gibi kültürel emtia biçimleri *nesneleşmiş* hali, eğitim vasıfları ise *kurumsallaşmış* hali ihtiva etmektedir. Sermaye biçimlerinin her hali birbiriyle bağlantılıdır ve birbirleriyle genişler.²⁴ Örneğin sanatla ilgili gelişmiş zevkleri olmayan bir iş insanı çocuklarını kültürel-sanatsal arayışların teşvik edildiği özel okullara göndererek çocukların kültürel sermayeye sahip olmasına sağlayabilir. İş insanının sahip olduğu ekonomik sermaye, onu piyasadaki kıdemli iş insanlarıyla yeni bağlantılar kurmaya yönlendirir. Böylece, çocukları yeni kurulan bağlantılar sayesinde girmiş oldukları grubun kültürel sermayesine sahip olurlar. Sosyal sermaye de bu açıdan kültürel sermayeye benzerlik göstermektedir. İyi bağlantıları olan arkadaş grubundaki herhangi birinin iş hayatındaki statüsü ve kariyer basamaklarını tırmanışı diğerlerine göre daha hızlı bir şekilde gerçekleşebilir. Birey burada hem ekonomik hem de simgesel sermaye kazanır.²⁵ Kültürel sermaye eğitimle kazanılan nitelikleri kurumsallaştırabilen ve belirli şartlar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen sermaye türüdür.²⁶ Aynı zamanda ekonomik şartlar altında resmi ya da gayri resmi yollar aracılığıyla edinilen

²³ Pierre Bourdieu, "The Forms of Capital" *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* içinde, düzenleyen: J. G. Richardson, New York: Greenwood Press, 1986, s.243

²⁴ Pierre Bourdieu, a.g.e., 1986, s.242.

²⁵ Antony Giddens, a.g.e. s.367.

²⁶ Pierre Bourdieu, a.g.e., 2010, s. 49.

sosyal davranışlar, iletişim kurma ve dili konuşma tarzı ile beğenileri onun kültürel sermayesini oluşturmaktadır.²⁷

1.2.3. Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin çağdaş iktisat literatüründe artarak devam eden bir şekilde yer alması klasik sermaye kavramında anlam kaymasına yol açmıştır. Sermaye faktörü fiziki bir değer içermesinin yanı sıra, fiziki olmayan değerleri de içeren daha geniş kapsamlı bir üretim faktörü olarak kabul edilmektedir.²⁸

Fiziki, ekonomik, beşeri sermaye kavramları iktisat disiplini içinde ortaya çıkan ve gelişen bir kavramken, sosyal sermaye iktisattan, sosyolojiye ve siyaset bilimine kadar değişen pek çok disiplinde eş güdümlü geliştirilmektedir.²⁹ Bourdieu'ya göre sermaye; maddileşmiş, cisimleşmiş haliyle birikmiş emektir. Ekonomi kuramının bütün biçimleriyle sermayeye dahil edilmedikçe, toplumsal dünyanın yapısını açıklamak imkansız olacaktır.³⁰

1.2.3.1. Sosyal Sermayenin Tarihsel Gelişimi

Sosyal sermaye kavramının temelleri uzun bir tarihsel geçmişe dayanmasına rağmen, ifadenin kendisi ana akım akademik tartışmalarda yaklaşık son 30 yıldır yer alan, vurgu yapılan ve tartışılan bir konu olmuştur. Akademik literatürde sosyal sermaye kavramının kökeni klasik yazarlardan Adam Smith, Karl Marx, Emile Durkheim, Tönnies, Simmel ve Max Weber'in³¹ çalışmalarına kadar geriye götürürken; terim olarak ilk kez bir sosyal reformcu olan Lyda Judsen Hanifan tarafından sosyal yapının önemini vurgulamak amacıyla 1916 yılında yaptığı "*The Rural School Community Center*" adlı yazısında sosyal sermayeye atıfta bulunarak; sermayenin ekonomik boyutu dışında kalan fakat ona katkı yapan, toplumsal bütünlüğü oluşturan sosyal bir birim olan bireyler ve aileler için *iyi niyet, arkadaşlık gibi maddi olmayan*

²⁷ Halil İbrahim Aydın, **Sosyal Sermaye ve Kalkınma**, Ankara, Efil Yayınevi, 2016, s.68.

²⁸ Mehmet Karagül, Mahmut Masca, a.g.e., s. 39.

²⁹ Feray Erselcan, "Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye" **Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 35 / 2, 2009, s. 248.

³⁰ Pierre Bourdieu, a.g.e. 2010, s.45-47.

³¹Hülya Eşki Uğuz, a.g.e.,s.16.; KOSGEB, "Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü" Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Ankara, KOSGEB Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2005, s. 1.

değerlerin günlük hayatlarında daha fazla etkiye sahip olduğunu belirtmiştir.³² Hanifan'dan sonra sosyal sermaye düşüncesinden pek bahsedilmemiştir, ancak 1950'li yıllarda kent sosyologları ekibi tarafından (Sealy, Sim ve Loosely 1956), 1960'larda bir sosyal mübadele teorisyeni (Homans 1961) ve kentler üzerine çalışmalar yapan bir akademisyen (Jacobs 1961) ve bir ekonomist (Loury 1977) tarafından yeniden ve farklı şekillerde ele alınmıştır. Bu yazarlar daha önceki çalışmalar üzerinde durmamış, sosyal bağların canlılığını ve önemini anlatabilmek için de "aynı şemsiye" terimini kullanmışlardır. Sosyal sermaye kavramını kullanmasa da bu dönemlerde P. Bourdieu'nun da üzerine çalıştığı bir konu olmuş, ancak çalışmaları 1980'li yıllarda fark edilmiştir.³³

1.2.3.2. Sosyal Sermayenin Tanımı

Sosyal sermaye kavramı hemen hemen tüm sosyal bilimler alanıyla ilişkilendirilebilir bir kavram olduğundan tek bir tanımdan bahsetmek mümkün değildir. İktisatçıların (Woolcock), sosyologların (F. Fukuyama, J. Coleman) ve siyaset bilimcilerin (R. D. Putnam) kavramının gelişmesine katkıları olmakla birlikte, bu kavramı farklı çerçevelerde değerlendirmekte ve yorumlamaktadırlar. Hatta R. Putnam'a göre; sosyal sermaye 20. yy. boyunca en az altı kez keşfedilmiş ve her defasında insan yaşamının iyileştirilmesini sağlayabilmek için **bağlantıların** kurulması gerekliliğinin altının çizildiği ve iletişim ağının öneminin vurgulandığı bir kavram olmuştur. Nitekim kişisel bağlantıların, kişilerarası etkileşimin ve ilişkiler sonucu oluşan ortak değerlerin sosyal sermayeyi oluşturduğu birçok yazar tarafından belirtilmiştir. Sosyal iletişim ağlarının değerli bir servet olduğu düşüncesi sosyal sermayenin özünü oluşturmaktadır.³⁴ Tanım farklılığın çok olması kavramı anlamayı güçleştirse de, genellikle sosyal sermayeyi açıklamak için; **güven, ağlar, karşılıklılık, normlar, birlikler** ve bunlara **üyelikler** kullanılmaktadır.³⁵ F. Fukuyama bu tanımların sosyal

³² OECD, *OECD Insights: Human Capital*, <http://www.oecd.org/dataoecd/36/6/37966934.pdf> (Aralık 2011 tarihinde erişilmiştir), s. 102.

³³ Michael Woolcock, Deepa Narayan, "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy" *The World Bank Research Observer*, 2000, 15/2, s. 229.

³⁴ John Field, a.g.e., s.16.

³⁵ OECD, *OECD Insights: Human Capital*, <http://www.oecd.org/dataoecd/36/6/37966934.pdf> (Aralık 2011 tarihinde erişilmiştir), s. 102.

sermayenin kendisinden çok belirtilerini içerdğini ifade etmektedir.³⁶ Yani, ona göre bu kavramlar, sosyal sermayenin kendisini değil, sonucunu oluşturmaktadır.

Sosyal sermayeye ilişkin tanımlar ele alınış şekline göre; dar, geniş ve kapsamlı olmak üzere üç kategoride toplanabilmektedir. Sosyal sermayenin en dar kavramı R. Putnam ile ilişkilendirilir. Putnam sosyal sermayeyi insanlar arasındaki bir dizi “yatay birlikler” olarak görür: sosyal sermaye *sosyal ağlardan* ve topluluğun üretkenliği üzerinde etkisi olan *normlardan* oluşur. Yani, ona göre sosyal sermaye “*koordine edilmiş ve/veya edilmemiş olaylarla güven, sosyal ağlar ve normun oluşturduğu sosyal yapı ve ilişkilerin toplamı*”dır.³⁷ Sosyal sermayenin ikinci ve daha kapsamlı kavramı Coleman tarafından ileri sürülmüştür: “*hepsinin sosyal yapının bir yönünü içerdği yapı içinde ister bireysel isterse kurumsal aktörlerin bazı eylemlerini kolaylaştırması gibi ortak iki ögesi olan farklı türdeki varlıklar*” olarak tanımlar. Üçüncü ve en kapsamlı görüş sosyal yapıyı geliştiren ve şekillendiren normları olanaklı kılan sosyal ve politik çevreyi içerir. İlk iki kavramın gayri resmi ve çoğu kez yerel, yatay ve hiyerarşik ilişkilerine ilaveten üçüncü görüş daha fazla şekillendirilmiş kurumsal ilişkileri, hükümet, politik rejim, yasaların rolü, yargı sistemi, sivil ve politik haklar gibi yapıları içerir. Sosyal sermayenin üç tanımı gerçekte alternatif görüş olmaktan ziyade aynı sürecin tamamlayıcı boyutlarıdır.³⁸

Sosyal sermaye tanımlarının özellikleri hakkında da 3 görüş bulunmaktadır.³⁹

- Tüm görüşler; ekonomik, sosyal ve politik alanı birleştirir, sosyal ilişkiler ile ekonomik sonuçların birbirlerini etkiledikleri görüşünü savunur.
- Sosyal sermaye, kalkınma sonuçları için gerekli potansiyeli oluşturmaktadır ancak, negatif etkilerinin de üzerinde durulmaktadır.

³⁶ Francis Fukuyama, “Social capital, civil society and development” *Third World Quarterly*, 2001, s. 7.

³⁷ R. Putnam, a.g.e.,1993.

³⁸ Christiaan Grootaert, “Social Capital: The Missing Link?” *Social Capital Initiative Working Paper*, 1998, s. 2-3.

³⁹ KOSGEB, a.g.e., s. 6.

- Ekonomi kurumları arasındaki ilişkilerle, formel ve enformel organizasyonların iktisadi kalkınmanın etkilerini arttırmada nasıl etkileri olabileceği araştırılmaktadır.

Bourdieu 1973 yılında profesyonel grup üyelerinin konumlarını nasıl koruduklarına ilişkin bir tartışmasında ilk kez sosyal sermaye tanımını şu şekilde yapmıştır:

Gerekli olduğunda faydalı “destekler” sağlayan toplumsal ilişkilerin sermayesi: Herhangi biri toplumsal açıdan önemli konumlara, örneğin siyasi bir kariyer gibi aynı zamanda para değeri de olan konumlara, sahip olan müşterilerin ilgisini çekmek istediğinde çoğu zaman vazgeçilmez olan saygınlığın ve onurluluğun sermayesidir.⁴⁰

Bourdieu, sosyal sermayeyi “fazla ya da az kurumsallaşmış, bilinen ve tanınan karşılıklı ilişkilerin sürekli bir ağına sahip olmanın üstünlüğüyle, birey veya grupların kazandığı kaynaklar” olarak tanımlamıştır.⁴¹ Ona göre ilişkinin ya da iletişim ağının uzun süreli olması önemlidir. Bu şekilde fiili ve/veya potansiyel kaynaklar elde edilebilir ve aktörler dâhil oldukları grupların aracılığı ile sosyal ağları harekete geçirebilirler. Sahip olunan ilişkilerin kalitesi, yaşamın statüsü üzerinde belirleyici olmaktadır.

Coleman’a göre, “Sosyal sermaye, işlevi ile tarif edilir”. Tek bir varlığın değil, iki genel özelliği olan farklı varlıkların karışımıdır. Onlar sosyal yapıların bazı özelliklerinden oluşur ve yapı içindeki aktörlerin ya da tüzel aktörlerin faaliyetlerini kolaylaştırır.⁴² Yani, kavramı tarafından tanımlanan işlev, toplumsal yapının bu yönlerinin aktörlere çıkarlarını elde etmek için kullanabilecekleri kaynak olarak faydasıdır.⁴³

Sosyal sermaye kavramı üzerine yapılan çalışmalarda tek bir kavramdan bahsedilememesi sorunlarının daha açık bir şekilde ifade edilebilmesi için farklı

⁴⁰ John Field, a.g.e., s.20.

⁴¹ Pierre Bourdieu a.g.e., 2010, s. 60, Anthony Giddens, a.g.e., s. 366.

⁴² James S. Coleman, a.g.e., s.98.

⁴³ James S. Coleman, , a.g.e., s. 105.

yazarlar tarafından ele alınan sosyal sermaye tanımlarına aşağıda yer verilen özet tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1 : Sosyal Sermaye Tanımları

Yazar	Sosyal Sermaye Tanımları ⁴⁴
P. Bourdieu	Karşılıklı yükümlülük konusunda az çok kurumsallaşmış ilişkilere sahip dayanıklı bir ağa bağlı gerçek ve potansiyel kaynakların bütünüdür. ⁴⁵
J. S. Coleman	Yükümlülükler ve beklentiler, bilgi kanalları ve sosyal normlardan oluşur. ⁴⁶
F. Fukuyama	En az iki birey arasındaki işbirliğini teşvik eden somutlaşmış enformel normdur. ⁴⁷
R. Putnam	Ortak hedefleri gerçekleştirmek için aktörlerin kolektif eylemler aracılığı hareket etmesini sağlayan güven, normlar ve iletişim ağları gibi sosyal organizasyonların özellikleridir. ⁴⁸
N. Lin	Bir kişinin sosyal ağı ile bütünleşmiş (gömülü) ve ağ içerisindeki bağlantılar aracılığı ile erişilebilen veya harekete geçirilebilen kaynaklardır. ⁴⁹ Piyasada beklenen getiriyle sosyal ilişkilere yapılan yatırımdır. ⁵⁰
R. Burt	Bireyin ağ kümesindeki konumuna göre elde ettiği, kaynaklara ulaşma fırsatıdır. ⁵¹
M. Woolcock ve D. Narayan	Kişilerin birlikte hareket etmesine olanak sağlayan norm ve ağlardır. ⁵²
Baker	İlişkideki farklılıklar tarafından yaratılan ve belli sosyal yapılardan gelen aktörlerin çıkarları için kullandıkları bir kaynaktır. ⁵³

Alexis de Tocqueville, “Amerika'da Demokrasi” adlı eserinde bireysel Amerikalıları birbirine bağlayan ve sosyal yapıştırıcı özelliği gören gönüllü kuruluşlardaki

⁴⁴ Diğer özet kavram tabloları için bkz. Şenol Baştürk 2011, s.52; Hacer Oğuz 2006, s.85.

⁴⁵ Pierre Bourdieu, “The Forms of Capital” **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**, Der. J. G. Richardson, New York, Greenwood Press, 1985-1986, s. 248.

⁴⁶ James S. Coleman, a.g.e., s.95.

⁴⁷ Francis Fukuyama, a.g.e., 2001, s.7.

⁴⁸ R. Putnam, a.g.e.,1993. S.167.

⁴⁹ Nan Lin, “A Network Theory of Social Capital”, To appear in *Handbook on Social Capital*, Der: Dario Castiglione, Jan van Deth and Guglielmo Wolleb, Oxford University Press, 2005, s. 4.

⁵⁰ Nan Lin, “Social Capital. A Theory of Social Structure and Action, Cambridge: Cambridge University Press, 2001, s. 19.

⁵¹ Ronald S. Burt, “The Contingent Value of Social Capital”, *Administrative Science Quarterly*, 42, 1997, s. 339.

⁵² M. Woolcock ve Deepa Narayan, a.g.e. s.226.

⁵³ Baker, 1990, s. 619, Baker, W. "Market Networks and Corporate Behaviour." *American Journal of Sociology* 1990, 96: 589 - 625.

etkileşimin Amerikan demokrasisi ve ekonomik gücünün temelinde yatan temel özelliğe dayandırmaktadır.⁵⁴

OECD sosyal sermayeyi genel olarak “*grup içi ya da gruplar arası paylaşılan normları, değerleri ve anlayışı*”⁵⁵ olarak ele almaktadır. Ancak, tek bir sosyal sermaye tanımından bahsetmek yerine, antropolojik, sosyolojik, ekonomik ve politik literatür olmak üzere en az dört farklı yaklaşımdan da bahsetmektedir. Antropolojik açıdan; insanların topluluk oluşturmalarının içgüdüsel bir davranış olduğu, sosyal sermayenin temeli ve sosyal düzen için biyolojik temellere vurgu yapmaktadır. Sosyolojik açıdan; güven, karşılıklılık, sivil katılım ağları gibi sosyal organizasyonun özellikleri vurgulanmaktadır. İktisadi açıdan; insanların kişisel faydalarını en üst düzeye çıkaracakları, başkalarıyla etkileşime girmeye karar verecekleri ve çeşitli grup faaliyetlerini yürütmek için sosyal sermaye kaynaklarını kullandıkları varsayımına dayanır. Burada odak noktası ise zamanın alternatif kullanımıyla karşı karşıya kalan bireylerin yatırım stratejileridir. Yani, ekonomik aktörlerin sosyal ağlara, güvene ve karşılıklılık gibi unsurların iktisadi hedeflere ve üretime yansımalarıdır. Siyasi açıdan ise kurumların, politik ve sosyal normların insan davranışlarını şekillendirmedeki rolünü vurgulamaktadır.⁵⁶

Dünya Bankası, “*sosyal sermaye kurumları, ilişkileri ve bir toplumun etkileşimlerinin niteliğini ve niceliğini şekillendiren normlar*” olarak ifade eder. Sosyal sermaye bir toplumun temelini oluşturan kurumların sadece toplamı değil, onları bir arada tutan tutkal görevi görür.⁵⁷ Dünya Bankası’nın sosyal sermayenin yoksulluğu azaltma ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamadaki rolü konusundaki bazı çalışmalarında, kurumların, sosyal düzenlemelerin, güven ve ağların rolü vurgulanmıştır.⁵⁸

⁵⁴ John Field, a.g.e., s.7.

⁵⁵ OECD Insights: Human Capital, ‘çevrimiçi’ <https://www.oecd.org/insights/37966934.pdf>, 2019, s.103.

⁵⁶ OECD, çevrimiçi, The well-being of Nations: The Role Of Human And Social Capital, Paris, 2001, s.40.

⁵⁷ *The World Bank*, ‘çevrimiçi’ <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTSCIALCAPITAL/0,contentMDK:20185164~menuPK:418217~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html>, 18.02.2012.

⁵⁸ OECD, a.g.e., 2001, s.40.

Görüldüğü üzere **sosyal sermaye nedir?** sorusuna yazarlar ve kuruluşlar tarafından birbirinden farklı, birbiriyle ilişkili onlarca tanımlamalar yapılmıştır. Bu soruya tek tek aşağıdaki yanıtlar verilebilir ⁵⁹:

- *Ağlardan oluşur ve ağlarda bulunur.*
- *Ağ üyeleri tarafından kontrol edilen kaynaklara erişimdir.*
- *Ağların yapısıdır.*
- *Ağdaki bireysel pozisyonlardır.*
- *Güvenin sonucudur ya da güvenle sonuçlanır.*
- *Karşılıklılık normudur.*
- *Gönüllülüktür.*
- *Kulüplere, birliklere üye olmaktır.*
- *Grupların, bireylerin, üçlülerin özelliğidir.*
- *İnsan sermayesi tarafından oluşur ve insan sermayesi yaratır.*
- *İnsan sermayesinin getiri oranını belirler.*
- *Stok olarak birikir.*
- *Bireysel eylemleri kolaylaştırır.*
- *Bir eylemin ekonomik sonuçlar oluşturacağı beklentisi yaratır.*
- *Sosyal sonuçlar oluşturan bir şeydir.*
- *İşbirliği davranışdır.*
- *Simsarlıktır.*
- *Ün ve statüdür.*

1.3. Sosyal Sermayenin Gelişimindeki Unsurlar

Sosyal sermaye kavramının tanımlanma güçlüğü sebebiyle boyutlandırma yoluna gidilen akademik çalışmalarda, sosyal sermayenin farklı unsurları üzerinden değerlendirildiği görülmektedir. Sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmalar dikkate alındığında genellikle kolektif faaliyetleri kolaylaştırarak toplumda etkinliği geliştirebilen *ağlar*, *güven* ile *değerler-normlar* üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir.

⁵⁹ Necmi Gürsakal, **Sosyal Ağ Analizi**, Bursa: Dora Yayın, 2009, s. 194.

1.3.1. Güven

Sosyal sermaye üzerine yapılan çalışmalarda neredeyse en çok üzerinde durulan olgulardan biri “güven”dir.

F. Fukuyama sermayenin temel unsuru olarak güveni tanımlamıştır: “*Sosyal sermaye bir toplumda ya da bir toplumun belli dönemlerinde güvenin hüküm sürmesinden doğan bir kapasitedir.*”⁶⁰ Ekonomideki modernleşme ile geleneksel kültür ve sosyal örgütlere/teşkilatlara karşıt olduğu algısı oluşmuştur ve bunlardan herhangi birinin diğeri tarafından yok edileceği düşünülmüştür. Sosyal sermaye gerçekten sermaye ise neden böyle bir durumun olduğu sorusuna F. Fukuyama geleneksel sosyo-kültürel grupların (kabile, klan, köy birlikleri, dini cemaatler) “güven çapı”nın dar olmasından kaynaklandığını belirtmiştir.⁶¹

Güven, aktörlere karşılıklı fayda sağlayan faaliyetleri koordine etme imkânı sunmasının yanı sıra, belirsizlik ya da haberdar olamama gibi nedenler ile ortaya çıkan piyasa başarısızlıklarının bertaraf edilmesini sağlayan bir mekanizmadır. Kolektif faaliyetlerden doğan sorunların güvene dayalı olarak çözülmesi; iktisadi refahı, iyi bir yönetimi ve emniyetin sağlanması gibi çeşitli avantajlar sağlar. Organizasyonel bağlantıları güçlendirir, ürün yeniliklerini pozitif etkiler yaratır. Bu faydaların sağlanabilmesi için çalışan personeller arası, personel-yönetici, işletmeler ya da ekonomik aktörler arasında kayda değer bir güven seviyesinin oluşması gerekir. Güven olmaksızın sosyal sermayenin gelişmesi mümkün değildir.⁶²

Dünya Bankası 1981 yılında 10 ülkede başlayan, 2014 yılında ise 60 ülkenin dâhil olduğu, 5 yıllık bir zaman diliminde tekrarlanan (1981-1984, 1990-1994, 1995-1998, 1999-2004, 2005-2009, 2010-2014) çalışmalar gerçekleştirmiştir. Ülkeler arası karşılaştırmalarda kullanılan standart bir güven ölçüsü haline gelen DDA’da sosyal sermaye göstergeleri olarak güven, siyasi parti, ticaret odaları gibi organizasyonlara üyelik, gönüllü organizasyonlara aktif ve pasif üyelik ile bu organizasyonlara üye

⁶⁰ John Field, a.g.e.,s. 88.

⁶¹ F. Fukuyama, a.g.e., s.9.

⁶²Murat Çetin, “Endüstriyel Bölgelerde Sosyal Sermaye ve Güven: Üçüncü İtalya Örneği” Ege Akademik Bakış, Ocak, 2006a, s. 76.

olup olmama durumu gibi çeşitli sorular yer almaktadır.⁶³ Ankette “genel olarak çoğu kişi güvenilir midir? İnsanlarla iletişim kurarken çok mu dikkatli olmak gerekir?” sorusu yöneltilmiştir. Nitekim “insanların yakınları dışındaki kişilere güven düzeyi” ölçeği dikkate alındığında Türkiye’nin sosyal sermaye seviyesinin düşük düzeylerde olduğu kanısı ortaya çıkmaktadır. Dünya değerleri araştırmasında 6. dalga olarak nitelendirilen 2010-2014 dönemine ait verilerde Türkiye toplumunun %11,6’sı çoğu insana güvenebileceğini, %82,9’luk kısmı ise diğer insanlarla etkileşime geçerken çok dikkatli olunması gerektiğini düşünmektedir.⁶⁴ Kişilerarası sosyal güven sıralamasında Türkiye’nin OECD’ye üye ülkeler arasında son sırada, genel sıralamada ise 60 ülke içerisinde 45. sırada olduğu görülmektedir. Sıralamada ilk 5’te ise Hollanda, Çin, İsveç, Yeni Zelanda ve Avustralya’nın yer almaktadır.⁶⁵ Bu araştırmalar, bir çok akademik çalışmalara baz oluşturmakta, sosyal sermaye kavramını açıklamada ve anket çalışmalarında örnek olarak kullanılmaktadır.

Çok sayıda ülke örneği için benzer standart güvenilirlik ölçütü yoktur, ancak bazı kanıtlar/deneyler/anketler ülkelerin güven ve güvenilirlik açısından farklı olduğunu göstermektedir. Örneğin; Reader’ın Digest tarafından “*kayıp cüzdan*” deneyi gerçekleştirilmiştir. Bu deneyde; içinde 50 USD bulunan, sahibinin telefon numarası ve adres bilgisinin yer aldığı bir cüzdan, 14 farklı Avrupa ülkesinin 20 şehrinde kazara düşürülmüştür. Aynı deney ABD’nin 10 farklı şehrinde 12 cüzdan ile gerçekleştirilmiştir. İade edilen cüzdanlarda içeriğinde değişiklik olup olmadığı her şehir için kaydedilmiş ve ülke düzeyinde iade edilen cüzdanlar incelenmiştir. Cüzdanların İtalya’da %30’unun, Portekiz’de %45’inin, ABD şehirlerinde farklılık göstermekle birlikte %60 - %75’inin, Norveç ve Danimarka’da ise %100’ünün iade edildiği tespit edilmiştir.⁶⁶ DDA’inde verilen cevaplar neticesinde İskandinav katılımcıların %50’den fazlası (Norveçliler, Finliler, İsveçliler ve Danimarkalılar) çoğu insanın güvenilir olabileceği konusunda hem fikir iken, Brezilya, Peru ve

⁶³ World Values Survey, çevrimiçi, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>

⁶⁴ Ozan Örmeci, Dünya Değerler Araştırması 2010-2014 Türkiye Verileri Analizi, Uluslararası Politika Akademisi, 27.12.2016, <http://politikaakademisi.org/2016/12/27/dunya-degerler-arastirmasi-2010-2014-turkiye-verileri-analizi/>

⁶⁵ S. Erdem Aytaç, Ali Çarçoğlu, ve Güneş Ertan, “Türkiye’de kişilerarası sosyal güven ve bireysel belirleyicileri” **ODTÜ Geliştirme Dergisi**, 2017, 44:s.5.

⁶⁶ P. Keefer ve S. Knack, “Social Capital, Social Norms And The New Institutional Economics” Munich Personal RePEc Archive, January, 2003, s.4.

Filipinliler ‘de bu oran %10’den daha az seviyelerde kalmıştır.⁶⁷ Deney sonrasında iade edilen cüzdanlar ile güven düzeyinin ölçüldüğü ankete verilen cevaplar arasındaki korelasyon dikkate alındığında, bireylerin ve ülkelerin güven ve güvenilirliklerinin şekillenmesinde sosyal normların önemli etkisi olduğunu göstermektedir.⁶⁸

Zak ve Knack’ın 2001 yılındaki (Trust and Growth) çalışmalarında 1970–1992 arası dönemi kapsayan 37-41 ülkede sosyal sermayenin unsurlarından biri olan güven’in, yatırım ve büyümeyi etkileyip etkilemediği araştırılmıştır. Konu çalışma Dünya Değerler Anketi (WVS) verileri dikkate alınarak yapılmıştır.

Çalışmanın 5 önermesi bulunmaktadır;

- Yüksek güven yatırım ve büyümeyi artırır.
- Homojen toplumlarda daha yüksek güven vardır böylece yatırım ve büyüme sağlanır.
- Eşitlikçi gelir dağılımı güveni artırır, böylece yatırım ve büyüme de artar.
- Ayrımcılık, güveni azaltır ve böylece yatırım ve büyüme de azalır.
- Düşük güvenli bir yoksulluk tuzağı vardır.

Yapılan çalışmada yüksek güven düzeyine sahip toplumların daha yüksek yatırım ve büyüme oranlarına sahip oldukları kanısına varılmıştır.⁶⁹

Nitekim Dünya Bankası verileri de konu durumu destekler niteliktedir. Sağlıklı bir ekonomiyi besleyecek etkili “güven ağları” oluşturabilen iş insanlarının olduğu bir ülkenin ekonomi büyüme göstermeleri güçlü bir olasılıktır.⁷⁰

1.3.2. Değerler ve Normlar

Sosyal yapının bir unsuru olan değerler ve normlar, toplumdaki kişileri bir arada tutmaya yarayan tutkal görevini üstlenmektedir. Toplum bireyleri tarafından

⁶⁷ P. Zak ve S. Knack, “Trust and Growth,” *Economic Journal* 111, 2001, s. 295-321.

⁶⁸ P. Keefer ve S. Knack, a.g.e., s.7.

⁶⁹ P. Zak, S. Knack, a.g.e. s.306.

⁷⁰ A. Giddens, a.g.e. s. 721.

paylaşılan ortak değerler bireylerin duygularını, düşüncelerini ve eylemlerini etkilemektedir. Değerler, *amaçlarımızı ve davranışlarımızı belirlemede bize neyin doğru neyin yanlış olduğunu söyleyen standartlardır.*⁷¹ Normlar, toplum üyelerinin belirli olaylar karşısında belirli tarzda davranmaları anlamını taşır.⁷² Normlar, kişilerin müşterek kaide ve kurallara, geleneklere bağlı kalınması aracılığıyla, kolektif eylemlerin başarılı sonuçlar vermesini sağlayan kurallardır.⁷³ Değerler, davranışların şekillenmesini sağlayan genel ilkeleri ifade etmekteyken, normlar belli bir durumda *insanların nasıl davranmaları konusundaki beklentilerdir.*⁷⁴

Sosyal sermaye; değerler, sosyal normlar, davranışlar ve tutumlardan oluşan kültürel yönünün yanı sıra yasal çerçeve, hukukun üstünlüğü ve yaptırımlar gibi daha somut nitelikleri de içermektedir. Hem formel hem de enformel kurallar aracılığı ile müeyyidelerin uygulanmasını sağlar ve toplumsal ihtar ve ikaz mekanizmalarının etkinliğini artırır.⁷⁵

Keefe ve Knack, güven ve güvenin altında yatan sosyal normların gücü ve güvenilirliğinin devletin etkinliği, gelirdeki büyüme ve diğer kalkınma sonuçları üzerindeki kritik rolünün altını çizmektedir.⁷⁶

Toplumun davranışlarını etki altına alarak düzenleyen, ortak değer yargıları ifade eden normların bazı özellikleri şöyle sıralanabilir:⁷⁷

- Normlar belli bir zaman diliminde ve sosyal değerlerin somut şekli olarak ortaya çıkar.
- Toplumdan topluma ve/veya zamana göre değişiklik göstermektedir.
- Bireysel değil, toplumsal kontrolü sağlamaktadır.

⁷¹ V. Bozkurt, **Değişen Dünyada Sosyoloji: Temeller-Kavramlar-Kurumlar**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, 4. bsn, 2009, s. 93.

⁷² Mustafa E. Erkal, **İktisadi Kalkınmanın Kültür Temelleri**, İstanbul, Der Yayınları, 2000, s.130.

⁷³ S. Knack ve P. Keefer, "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, 1997,112. 4, 1254.

⁷⁴ Veysel Bozkurt, a.g.e., s.101.

⁷⁵ Coşkun C. Aktan ve Hilmi Çoban., "Ekonomik Refaha Ulaşmanın Ötesinde Sağlıklı ve Güçlü Bir Toplum Oluşturmanın Altyapısı: Sosyal Sermaye", *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi*, 2008/2. Yıl 7, Sayı 26, s.7.

⁷⁶ P. Keefer, S. Knack, a.g.e. s.1.

⁷⁷ M. Karagül, a.g.e., s.94-95.

- Toplumun büyük bölümü tarafından önemli olarak kabul edilen ve onaylanan davranışlar için geliştirilmekle birlikte, bireylerin davranışlarını kısıtlayan yasaklar olarak ta açıklanmaktadır.
- Toplumun düzen ve idamesini temin etmektedir.

1.3.3. Sosyal Ağlar

J. Field'e göre; kişinin diğer insanlar ile kurduğu bağlantıların ve ortak paylaşımların sayısı o kişinin sahip olduğu sosyal sermaye düzeyini göstermektedir.⁷⁸ Woolcock ve Narayan'ın sosyal sermaye bildiğiniz şeylerden öte tanıdığınız kimselerdir şeklindeki ifadesi 'sağlam bağlantılar'ın olmasının önemini vurgular.⁷⁹ "İyi bağlantılı" olmak neyi ifade eder sorusuna yanıt olarak Coleman, yoğunluğu yüksek ağ-bağlardaki aktörler için hem de ağ-bağ için önemli yararlar sağladığını savunmaktadır.⁸⁰ Ancak, tanıdıklarınız size yardım etmek için kendilerini yükümlü görmüyorsa, birilerini tanıyormak yeterli olamamaktadır. Yani kişi ne kadar çok kişi ile bağlantı kuruyor ve ortak paylaşımları varsa o kadar zengin bir sosyal sermayeye sahiptir.⁸¹ Putnam sosyal sermayeyi açıklarken vurguladığı gönüllü dernekler de dâhil olmak üzere ağları göz önünde bulundurur. Normların ortaya çıkması ve etkisi bağlamında; özellikle ağların bilgi avantajlarına odaklanır.⁸²

İnsanlar, işletmeler, kurum ve kuruluşlar olmak üzere tüm ekonomik aktörler iletişim, etkileşim ve ilişki halindedirler. Sosyal ağlar işbirliği aktivitelerinin oluşmasını, gelişmesini, koordine edilmesini sağlayan önemli bir etkidir. Bir aktör, sosyal bir ağa katılırken, arkadaşlığını geliştirmek, birliğe dâhil olmak, bilgi edinmek ya da ortaklık kurmak gibi kendi menfaatlerini gözetebilir ya da bağlantılarını kullanabilir. Ama bazılarının bağlantılarının diğerlerinden daha değerli olabilir.⁸³

Aynı şekilde Edwards ve Foley'e göre; sosyal sermayeye erişim, ona sahip olmayı amaçlayan belirli bireylerin ya da grupların sosyal konumuna bağlıdır. Sosyal

⁷⁸ J. Field, a.g.e., s. 3.

⁷⁹ Michael Woolcock ve Deepa Narayan, "Social Capital: Implication for Development Theory, Research, and Policy" The World Bank Research Observer, 15/2, 2000, s. 226.

⁸⁰ Nail Öztaş, "Sosyal Sermayenin Ağbağ Kuram(lar)ı: Dayanışmacı ve Aracı Sosyal Sermaye" *Amme İdaresi Dergisi*, 2007, 79-98.

⁸¹ J. Field, a.g.e., s. 3.

⁸² R. Putnam, a.g.e., 1993.

⁸³ John Field, a.g.e., 2008

sermayenin sosyal konumunun, sosyal sermayeye kimin sahip olduğuna bakılmaksızın “kullanım değerini” belirlediğini savunur.⁸⁴

Sosyal hayat dinamik olduğundan sosyal hayattan bahsederken düzen ve düzensizliğin iç içe bulunduğunu göz önünde bulundurmak gerekir. Statik bir yapının aksine karmaşık bir yapı içinde bulunan sosyal hayatı analiz edebilmek amacıyla bireyler arasındaki etkileşimleri dikkate alan sosyal ağ analizi geliştirilmiştir. Sosyal ağ analizinin amacı, bir sosyal ağın yapısını inceleyerek bir birey ya da bir gruba ilişkin çıkarımlar yapmak, bilgi üretmektir. Sosyal ağ analizi kişiler, organizasyonlar, gruplar, bilgisayarlar ve diğer bilgi işleyen noktalar arasındaki ilişkilerin ve akımların ölçülmesi, çizilmesi ve analizi olarak düşünülebilir. Sosyal ağ paradigması, sosyal yapıların nasıl fırsatlar yarattığını, davranışları ve anlamları nasıl kolaylaştırdığını ve/veya kısıtladığını anlamaktır. Yani grubun ya da toplumun genel davranışları aktörün davranışlarının toplamından daha fazla olarak ele alınır. Bu şekilde açıklanan davranış aktörün kişisel davranışlarından öte ağa konu olan üyelerin sosyal yapısının özelliklerinin de bir sonucunu oluşturmaktadır.⁸⁵

Ağların matematiksel ve grafiksel olarak incelenmesinde Leonhard Euler’in 1735 yılındaki Königsberg Köprüsü problemi için geliştirdiği yöntem çoğu zaman ağ teorisinin ilk kanıtı olarak gösterilmektedir.⁸⁶ Sosyal ağ analizleri yapılırken ‘örümcek ağı’ şeklinde resmedilmesi toplumsal ilişkilerin zengin ve karmaşık yapısını temsil etmektedir. Örümcek ağına olan bu benzerlik, bağların temsilinde ağ metaforu kullanımını açıklamaktadır. Ağı oluşturan ve ilişkileri temsil eden bağların ağ içindeki aktörlerin ya da grupların davranışlarının belirleyicisi olması ise analitik yanını oluşturmaktadır.⁸⁷

Nan Lin sosyal sermayeyi sosyal ağlarla açıklamaktadır. Sosyal ağ analizi kullanılarak bir aktörün ağ içindeki bağlantılarının ne ölçüde olduğunu, ne derece merkezi olduğunu, genel önemini ve bilginin nasıl aktığını belirlenebilir. Yani sosyal ağ, kişiler arasındaki bağlantılar ile ilgilenir. Bağlantıların doğrudan olup olmaması,

⁸⁴ Bob Edwards ve Michael W. Foley, “Social Capital and the Political Economy of Our Discontent” *The American Behavioral Scientist*, 1997, 40 (5), 677.

⁸⁵ Necmi Gürsakal, a.g.e., s. 182-187.

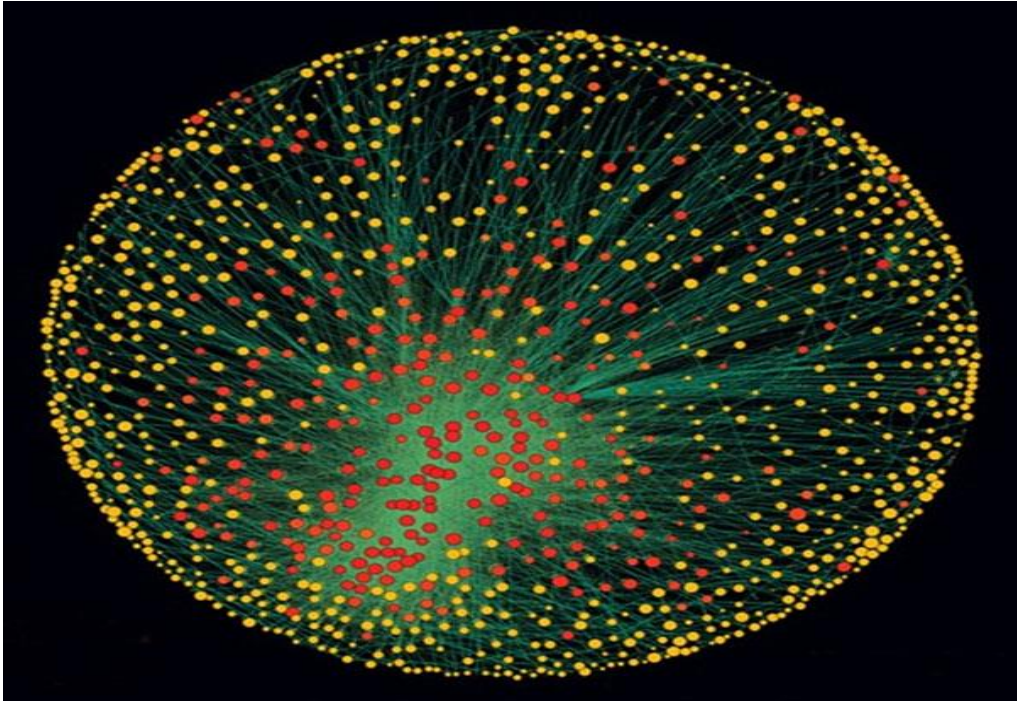
⁸⁶ M.E.J. Newman, “The Structure and Function of Complex Networks”, *SIAM Review*, 2003, s.169.

⁸⁷ Umur Sanem Çitçi ve Recai Coşkun, a.g.e., s. 66.

zayıf veya güçlü olması, iki yönlü veya tek yönlü olması sosyal ağ analizi için önem arz etmektedir. Bağlantılar;⁸⁸

- **Doğrudan mı, dolaylı mı?** Doğrudan bağlantıya sahip kişi, merkezi konumda yer aldığından daha fazla kontrol sahibidir. Ağı daha az merkezi konumda olanlara göre daha fazla etkileyebilir ve daha fazla iş tatmini sağlar.
- **Zayıf mı, güçlü mü?** Güçlü bağları sürdürmek kayda değer seviyede enerji gerektirir. Ancak, güçlü bağlar duygusal destek ve işe ilişkin bilgiler ile alınabilir. Aynı bilgi kümesine sahip yakın arkadaşlar iş bulma ya da daha iyi bir işe girme gibi konulardaki farklı bilgileri zayıf bağlar aracılığıyla elde etmektedir.
- **İki yönlü mü, yoksa tek yönlü mü?** İki yönlü bağlantılar karşılıklı bağlantıları ifade etmektedir. Simetri olan bu bağlantılar tek yönlü bağlantılardan güçlüdür.

Şekil 1: Sosyal Ağlar, Düğümler, Bağlantılar



Kaynak: Tunç Şatiroğlu, <http://yazarlar.finans.mynet.com/index/a/6/makale/1068>, internetten elde edilmiştir.

⁸⁸ Necmi Gürsakal, a.g.e., s.196-200.

Şekildeki her daire bir işletmeyi, kırmızı olanlar da daha çok işletmeyi kontrol eden işletmeleri, çizgiler de işletmeler arası bağlantıları temsil etmektedir.⁸⁹ Ağlar, düğümler (sosyal aktörler) ve bunlar arasındaki bağlantılardan (arkadaşlık, iş vb. ilişkiler) oluşur.⁹⁰

“Bir kişi ya da gruba başka kişilere ya da gruplara bağlayan doğrudan ya da dolaylı bağlantılar” ağ olarak tanımlanmaktadır. Toplumsal gruplar ağlara erişmek için kullanılabilir önemli birer kaynaklar olmasına rağmen, her ağ toplumsal bir grup değildir.⁹¹ “Eğer düğüm kümelerinin içinde çok sayıda bağlantıları ama dışarıda az sayıda bağlantıları varsa, bu kümeler “topluluk” (community) adını alırlar.” Jure Eskovec’in hangi topluluğun daha iyi bir topluluk olduğunu ölçebilmeye yönelik topluluk analizi konusundaki çalışmasına göre;⁹²

$Skor = \emptyset(S) = \text{Kesilen doğru sayısı} / \text{içteki doğru sayısı}$ olarak hesaplanabilmektedir.

Örneğin şekildeki 3 topluluk kendi içinde değerlendirildiğinde;

$$\emptyset(A) = 3/13 = 0,230$$

$$\emptyset(B) = 4/15 = 0,266$$

$$\emptyset(C) = 3/8 = 0,375$$

A en iyi topluluk iken, C en kötü topluluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

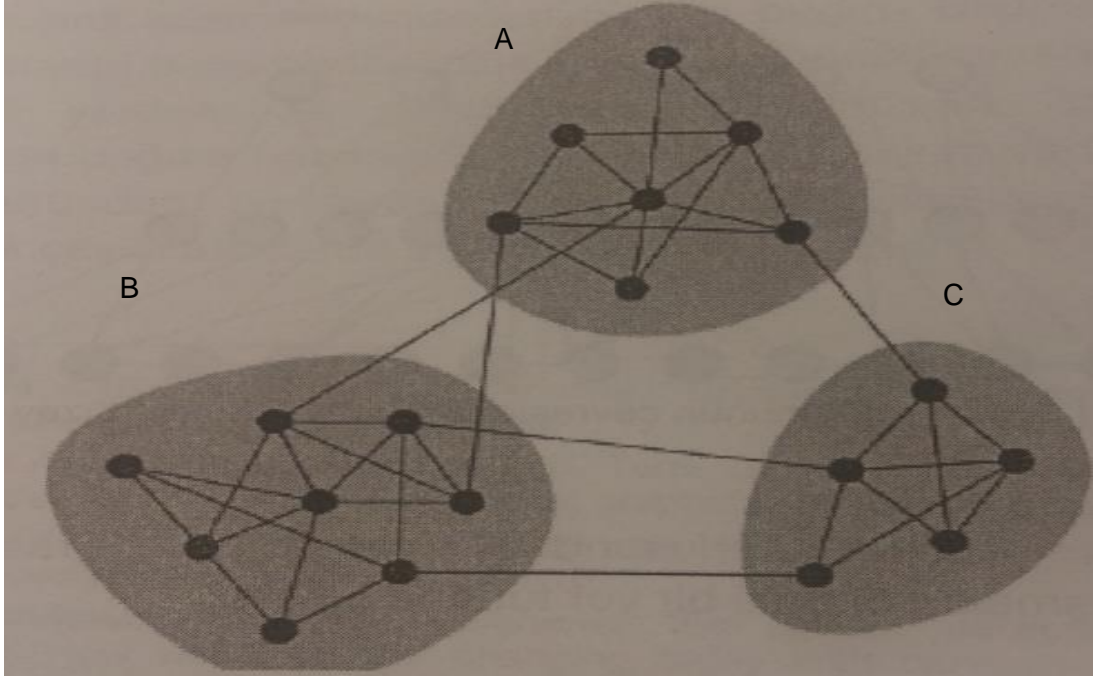
⁸⁹ Tunç Şatıroğlu, Dünyayı Yöneten Kapitalist Şebeke ‘çevrimiçi’ <http://finans.mynet.com/yazarlar/yazar/1068/>, mynet, 01.02.2019.

⁹⁰ Necmi Gürsakal, a.g.e., s. 69.

⁹¹ Anthony Giddens, a.g.e., s. 717.

⁹² Necmi Gürsakal, a.g.e. s. 190.

Şekil 2: İyi Topluluk, Kötü Topluluk



Kaynak: Necmi Gürsakal, 2009:190.

Genel bir ifadeyle sosyal ağ yapılanması üç aşamalı olarak açıklanabilir;⁹³

1. Aşama, aktör dünyaya geldiğinden itibaren başta aile olmak üzere kültürel bir çevre tarafından şekillenen bir ilişki içine girer. Yani bireyin toplumsal varlık olmasının sonucu sahip olduğu ilişki olup burada bireyin müdahalesi yoktur.
2. Aşama, aktörün istemli ya da istemsiz bir şekilde hedefleri, planları, edinimleri, beklentileri doğrultusunda kurduğu ilişkilere dir.
3. Aşama ise aktörün 1. ve 2. aşamadaki bağlarını entegre etmesini kapsamaktadır.

1.4. Ekonomik Aktörlerin Yeni Piyasa Düzenine Eklemlenmesini Sağlayacak Ağlar / Temel Paradigmalar

Çok geniş ve karmaşık olan sosyal sermaye kavramı, sosyologlar, siyaset bilimciler ve ekonomistler tarafından ele alınan bir konu olmuştur. Dolayısıyla sosyal sermayeyi daha iyi anlayabilmek için kavramsallaştırılması, ölçülebilmesi için

⁹³ Umut Sanem Çitçi ve Recai Coşkun. "Sosyal Ağ Kullanımında Süreç Yaklaşımı: Girişimcilerin Sosyal Ağları Kullanımında Farklılaşmanın Değerlendirilmesi" **SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**. Umut Sanem Çitçi ve Recai Coşkun, a.g.e. s.133.

boyutlandırılması gerekmektedir. Sosyal sermayenin literatürde yer aldığı şekilleri aşağıdaki gibi gruplandırılmıştır.

Bazı çalışmalarda sosyal sermaye değerlendirilirken aktörlerin diğer aktörlerle oluşturduğu *ilişkiler* üzerine odaklanılmakta iken, bazı çalışmalarda bir toplulukta yer alan aktörler arasındaki *ilişkilerin yapısını* açıklanmaya çalışılmaktadır. Bazı çalışmalarda ise hem aktörler arasındaki *ilişkiler* hem de bu *ilişkilerin yapısı* birlikte değerlendirilmektedir.⁹⁴

Onyx ve Bullen 1996-1997 yıllarında sosyal sermayeyi ölçmek üzere Avustralya'nın New South Wales'da bulunan beş kırsal bölgesinde 1.211 kişi ile anket çalışması yapmışlardır. Çalışmalarını sosyal sermaye unsurlarından olan güven, tutumlar, karşılıklılık vb. birçok açıdan ele almışlardır. Yapılan çalışmada sosyal sermaye düzeyinin bölgelere göre farklılık gösterdiği ve demografik özelliklerin her zaman sosyal sermaye üzerinde belirleyici olmayabileceği sonucuna varmışlardır.⁹⁵

Renzulli ve Diğerleri tarafından Kuzey Carolina'daki girişimciler üzerine yapılan çalışmada sosyal ağların kadınlar üzerindeki etkileri incelenmiştir. Erkeklerin kadınlara göre daha heterojen ağlara sahip oldukları, kadınların ise ağlarının akrabalık ilişkilerine dayanmalarının daha olası olduğu kanısına varılmıştır.⁹⁶

1.4.1. Kavramsal Ayrıma Göre Sosyal Sermaye: Yapısal / Bilişsel / İlişkisel

Nahapiet ve Ghoshal, sosyal sermayeyi işletmelerdeki bilgi yaratımı ve değer yaratmada nasıl kolaylaştırıcı bir rol oynadığına dair ele almışlardır. Bu çalışmada sosyal sermayeyi; *yapısal*, *bilişsel* ve *ilişkisel* olmak üzere kategorize etmişlerdir.⁹⁷

⁹⁴ A. Selami Sargut, "Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi?" *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 2006, 1-13.

⁹⁵ Onyx ve Bullen, "Measuring social capital in five communities" *Journal of Applied Behavioral Science*, 36, 23-42, 2000, s.36.

⁹⁶ Linda A. Renzulli, Howard Aldrich ve James Moody, "Family Matters: Gender, Networks, and Entrepreneurial Outcomes", *Forthcoming in Social Forces*, 2000, Volume:79, s. 1-29.

⁹⁷ J. Nahapiet ve S. Ghoshal "Social Capital, Intellectual Capital, and The Organizational Advantage", *Academy of Management Review*, 1998, 23(2): 242-266.

Yapısal sosyal sermaye; sosyal sistemin ve ilişkiler ağının sahip olduğu özellikleri içermektedir. Yani bireyin hangi insanlarla, nasıl bağlantı kurduğunu kapsar.⁹⁸ Ağlar, dernekler, kurumların içerdikleri kurallar ve prosedürler gibi görece nesnel ve dışarıdan gözlemlenebilen sosyal yapılar aracılığıyla kolektif eylem ve karar vermeyi kolaylaştırır. Örneğin, bir spor kulübüne üyelik yapısal sosyal sermayenin görünebilirliği kapsamında değerlendirilebilir.⁹⁹

Sosyal sermayenin ikinci boyutu olan **bilişsel sosyal sermaye** ise paylaşılan ortak bir değerde kendini göstermektedir. Bu paylaşılan bir dil, hikâye ya da ortak bir payda olabilir. Bir örgüt/teşkilat içinde üstlenilen misyon ya da paylaşılan vizyon ve değerler, oluşan güven duygusuyla birlikte iletişimi güçlendirmekte ve sosyal sermayenin bu boyutunun gelişmesini sağlamaktadır.¹⁰⁰ Bilişsel sosyal sermaye; güven ölçütleri, toplumsal normlar, paylaşılan değerler, karşılıklılık ve inançlar gibi daha soyut değerlerin gücü ile desteklenir.¹⁰¹

Sosyal sermayenin üçüncü boyutu olan **ilişkisel sosyal sermaye**, insanların bir dizi bağlantılar sonucu geliştirdikleri *saygı* ve *arkadaşlık* gibi belirli ilişkiler üzerine odaklanmaktadır.¹⁰² Sosyal sermayenin bu boyutunda üzerinde durulan en önemli değerler *güven* ve *güvenilirlik*dir. Bilişsel sosyal sermayede de güven önemli bir unsur olup bu anlamda bilişsel sosyal sermaye ilişkisel sosyal sermayenin içine gömülüdür. Bilişsel sosyal sermayenin etkin olabilmesi için ilişkisel sosyal sermayenin varlığı gereklidir. Sosyal sermayenin yapısal ve bilişsel boyutu, ilişkisel boyutun gelişmesine katkısı bulunmakta olup ilişkisel boyut ise kişiyi ortak amaçlara yönelik davranmaya yönlendirmektedir.¹⁰³

⁹⁸ Aykut Göksel, Belgin Aydınant, Dursun Bingöl, “Örgütlerde Bilgi Paylaşım Davranışı: Sosyal Sermaye Boyutundan Bir Bakış”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 2010, s.90.

⁹⁹ Christiaan Grootaert ve Thierry van Bastelaer, Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings And Recommendations From The Social Capital Initiative, 2001, s. 5.

¹⁰⁰ J. Nahapiet ve S. Ghoshal “Social Capital, Intellectual Capital, and The Organizational Advantage”, Academy of Management Review, 1998, 23(2): 244.

¹⁰¹ Christiaan Grootaert ve Thierry van Bastelaer, Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings And Recommendations From The Social Capital Initiative, World Bank, 2001, s. 5-9.

¹⁰² J. Nahapiet ve S. Ghoshal, a.g.e. 244.

¹⁰³ Ercan Turgut ve Memduh Beğenirbaş, “İlişkisel Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranışa Etkisinde Örtülü Bilgi Paylaşımı Davranışının Aracılık Rolü”, **Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi**, 2014, 7/1, s.148. 146-160.

Tablo 2: Kavramsal Ayrıma Göre Sosyal Sermaye

	Yapısal	İlişkisel	Bilişsel
Kaynakları Görünümleri	Ağlar ve diğer kişilerarası ilişkilerde üstlenilen roller, spesifik davranışlara rehberlik eden kurallar ve prosedürler	İnsanlar arasında geliştirilen kişisel ilişkiler, İlişkilerin kalitesi	Genelleştirilmiş davranışlara rehberlik eden değerler, tavırlar, inançlar
Çalışma Alanları	Sosyal örgütler	Bireyler arası ilişki yapıları	Katılım kültürü
Dinamik Faktörler	Yatay bağlantılar Dikey bağlantılar Kollektif eylemler	Etkileşim Kişilerarası güven İşbirliği, yönetişim	Dayanışma Güven

Kaynak: Uğuz, 2010: 82.

Aykut Göksel ve Diğ. tarafından sosyal sermayenin yapısal, bilişsel ve ilişkisel boyutunu incelemek üzere Ankara Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesindeki 98 intörn üzerinde çalışması yapılmıştır. Çalışmada sosyal sermaye ile yetenek, tecrübe gibi örtülü bilgilerin paylaşma davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu kanısına varılmıştır.¹⁰⁴

1.4.2. Düzeylerine Göre Sosyal Sermaye: Mikro / Mazo / Makro

Siyaset bilimciler ve sosyal bilimcilerin sosyal sermayeye bakış açılarına ek olarak ekonomistler ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkısına yoğunlaşmışlardır. Mikroekonomi düzeyinde; sosyal sermayenin piyasa fonksiyonunun gelişmesi yolları üzerinden görülürken, makroekonomi düzeyinde; kurumlar yasal çerçeve ve hükümetin üretim organizasyonundaki rolünün makroekonomik performansı etkilediği görülür.¹⁰⁵

Mikroekonomi düzeyde sosyal sermaye; birey ve hane halkı arasındaki deneyimleri, günlük aktiviteleri ile ilişkileri incelenir. Mezo ekonomi düzeyde sosyal sermaye, bölgeler, topluluklar, dernekler hatta şirket kümeleri arasındaki bağ incelenir.

¹⁰⁴ Aykut Göksel, Belgin Aydıntan, Dursun Bingöl, a.g.e., s.102.

¹⁰⁵ Christiaan Grootaert, s.2.

Makroekonomik düzeyde ise kurumsal ve politik çevreye odaklanılmaktadır. Hukukun üstünlüğü, yargı sistemi, siyasal rejim kalite sözleşmesinin uygulanması gibi çevre unsurları tüm yönleriyle *kurumsal iktisat* etiketi altında formel ilişkileri ve yapıları içermektedir.¹⁰⁶

“Makro düzeyde sosyal sermaye, bireysel güdüleri grup hedefleri doğrultusunda düzene sokar ve kolektif karar vermeyi geliştirme yoluyla, hızlı ve verimli piyasa çıktılarını arttırır.¹⁰⁷ Sosyal sermayenin, makroekonomik çıktıları etkileme yolları North’un “yeni kurumsal ekonomiler” çalışmaları ve Olson’un “bütünleştirilmiş sosyal sermaye” ile bağlantılı çalışmalar çerçevesinde araştırılmıştır. Temel tartışma ülkeler arasında kişi başına gelir farklılıklarının kişi başına üretken kaynaklar ile açıklanmayacağı yönündedir.”¹⁰⁸

Politika Araştırma Girişimi (PRI); mikro yaklaşımın işbirliğinin kolektif değerine, mezo yaklaşımının işbirliğini sağlayan yapıya, makro yaklaşımın sosyal bütünlüğün değerine odaklandığını ileri sürer. Aşağıdaki tabloda da yer aldığı gibi sosyal sermayenin bu hiyerarşik ayrımı aynı zamanda bilişsel (mikro), yapısal (mezo) ve kurumsal (makro) yönlerinin birleşimini ifade etmektedir.¹⁰⁹

1.4.3. Biçimlerine Göre Sosyal Sermaye: Yatay / Dikey / Formel / Enformel Ağlar

Sosyal sermaye bireyler arasında değerlendirildiğinde yatay ve dikey ağlar olarak ayrıştırılabilir.¹¹⁰ *Yatay sosyal sermaye*, bir topluluk içinde benzer konuma ve güce sahip kişiler arasındaki bağları gösterir. *Dikey sosyal sermaye* ise farklı hiyerarşiden kişiler arasındaki bağlardır.¹¹¹ Putnam “yatay” bağların kolektif eylemin kapasitesini önemsemesi sebebiyle “dikey” bağlara göre daha üretken bir sosyal sermayeyi temsil

¹⁰⁶ Mine Gerni, *İlişkilerin Maddi Yönü Sosyal Sermaye ve Örgütsel Boyutu*, İstanbul, Beta Yayıncılık, 2013, s.31.; John Field, a.g.e., s. 9.

¹⁰⁷ A. Giddens, a.g.e. 716-723.

¹⁰⁸ KOSGEB, a.g.e. s. 22.

¹⁰⁹ Mine Gerni, a.g.e., s.32.

¹¹⁰ Woolcock ve Narayan, a.g.e. s.225-249.

¹¹¹ Mine Gerni, a.g.e. s.34.

ettiğini savunur.¹¹² Putnam ise teorik olarak hem Durkheimci analizin *karşılıklı bağlarını* hem de rasyonel tercih kuramından gelen aktörlerin “*rasyonelliğini*” vurgulamaktadır.¹¹³

Formel ağlar, daha çok gönüllü oluşturulan kulüp üyelikleri gibi birlikler, sosyal grup ve teşkilatlar gibi birliktelikler ile vatandaşlarla kamu çalışanları arasındaki ilişkilerde kendisini gösterirken, **enformel ağlar**; aile, arkadaşlıklar, ilişkiler, komşuluklar ve meslektaşlar arasındaki bağlantıları ifade etmektedir¹¹⁴

1.4.4. Türlerine Göre Sosyal Sermaye: Bağlayıcı / Köprü Kurucu / Birleştirici Sosyal Sermaye

Robert Putnam, 2000 yılında yayımladığı “Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community” başlıklı çalışmasında sosyal sermayenin temeli olan ilişkileri, niteliği açısından *bağlayıcı (bonding)* ve *köprü kurucu (bridging)* olmak üzere ikiye ayırmıştır. Bağlayıcı sosyal sermayeyi aile üyeleri, akraba ve arkadaşlık gibi homojen gruplar içindeki güçlü ilişkiyi ifade etmek için kullanmıştır. Köprü kurucuyu sosyal sermayeyi ise iş arkadaşlıkları gibi mesafeli ilişkileri, daha zayıf ve az yoğun ilişkileri ifade etmek için kullanmıştır. Woolcock, daha sonra Putnam'ın bu ayırımına *birleştirici (linking)*'yi kavramını dâhil etmiştir. Birleştirici sosyal sermaye ile farklı sosyal sınıf veya güç düzeyindeki insanlar ve gruplar arasındaki ilişkileri ifade etmiştir.¹¹⁵

Adler ve Kwon ise sosyal sermayeyi *içsel (internal)*, *dışsal (external)* ve *karma (both)* olarak üçe ayırmıştır.¹¹⁶ *İçsel sosyal sermaye*, bireyin grupla olan ilişkileri ve grup içi ilişkilerin geçişkenlikleri üzerinden temellenir. *Dışsal sosyal sermaye*, bireyin ya da grupların ilişkilerinden doğan gerçek ya da potansiyel kaynaklar ve fırsatları ifade etmektedir. Üçüncü grup ise buradaki içsel / dışsal ayırma tarafsız

¹¹² R. Putnam, “Bowling Alone: America's Declining Social Capital”, *Journal of Democracy*, 1995, s. 76.

¹¹³ John Field, a.g.e. s. 46.

¹¹⁴ Hülya Eşki Uğuz, a.g.e. s.70.

¹¹⁵ Michael Woolcock ve Deepa Narayan, a.g.e. 237

¹¹⁶ Paul S. Adler, Seok-Woo Kwon “Social Capital: Prospects For A New Concept”, *The Academy of Management Review*, 2002, s.20.

yaklaşımınla *karma* olarak ifade etmektedir. Hatta bu tarafsızlığın avantaj olduğunu ve içsel / dışsal görüşler birbirini dışlayamaz diyerek sosyal sermayeyi kullanım alanları üzerinden değerlendirmiştir. Yani, bir çalışanın iş arkadaşları ile arasındaki ilişkisi dışsal ancak işletme için içsel olabilmektedir.¹¹⁷ Ancak bu ayırım bizzat yazarların kendisi tarafından da sürdürülmemiştir.¹¹⁸ Nitekim bu tür ayrımlar, aslında sık kullanılan bağlayıcı - köprü kurucu sosyal sermaye ayrımının bir uzantısı olarak düşünülür ve daha çok bu temel ayrıma eklenerek değerlendirilir.¹¹⁹ İçsel ve dışsal sosyal sermaye kapsamında Özen ve Aslan'ın çalışması bulunmakta olup Adler ve Kwon'nun kurduğu ayrımın hangi açılardan farklılaştıklarının sistematik bir şekilde incelenmediğini düşünürler. Çalışmalarında içsel sosyal sermayeyi bağlayıcı - sosyal - merkezli, dışsal sosyal sermayeyi de birleştirici - ben merkezli olarak değerlendirmişlerdir.¹²⁰ Ming ve Diğ. içsel sosyal sermayenin aynı zamanda bağlayıcı sosyal sermaye olarak adlandırılabilirliğini, dışsal sosyal sermayenin de köprülendiren, köprü kurucu olarak adlandırılabilirliğini ifade etmektedir.¹²¹ Dolayısıyla, yazarlar bu sınıflamayı *Bonding* (bağlayıcı, dayanışmacı, içsel), *Bridging* (köprü kurucu, aracı, dışsal) ve *Linking* (birleştirici) biçiminde adlandırmaktadırlar. Sosyal sermayeyi çeşitli şekilde boyutlandırma çabaları gerçekleştirilmekle birlikte, bu çabalar daha çok "bağlayıcı" – "köprü kurucu" ayrımı etrafında oluşturulmuştur.¹²²

Bağlayıcı sosyal sermaye iş arama maliyetlerini azaltma, işgücünde güvenilir olma ve eğitimsel başarıyı artırma gibi kamusal değerler ile ilişkilendirilmektedir.¹²³ Buna geleneksel Türk ailesi, mahallesi, hemşerilerin yer aldığı dernekler, köyler gibi

¹¹⁷ Paul S. Adler ve Seok-Woo Kwon, a.g.e. 19 -21.

¹¹⁸ Şenol Baştürk, Türk Toplumunda Sosyal Sermaye, Toplumsal Ağlar ve Sosyal Hareketlilik, T. C. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Yönetim ve Çalışma Sosyolojisi Bilim Dalı, Bursa, 2001,s.68.

¹¹⁹ Paul S. Adler ve Seok-Woo Kwon, a.g.e., s. 19.

¹²⁰ Şükrü Özen ve Zuhale Aslan "İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği", Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, 2006, s.12, 132-133.

¹²¹ Mine Germi, a.g.e., s. 96.

¹²² Şenol Baştürk, a.g.e., s.68.

¹²³ John Field, a.g.e., s.126.

topluluk içindeki aktörler arasındaki ilişkiler örnek gösterilebilir. Buradaki ilişkilerde dayanışma, yardımlaşma ve güven ön plana çıkmaktadır.¹²⁴

Abdullah Topçuoğlu ve Susran Erkan Eroğlu'nun Konya'da faaliyet gösteren aile şirketi hüviyetindeki 212 işletme üzerinde yapılan çalışmalarında sosyal sermayeyi akrabalık, hemşerilik ve güven ilişkisi bağlamında ele almışlardır. Akrabalık ilişkileri ile birbirine bağlı olan kişilerin ticaret ve sanayi işletmeleri içinde sıklıkla yer almalarının sebebinin iki yönlü bir sonuca varmışlardır. Bir yandan iş arayan biri için akrabasının yanında çalışmak bir tür güvence olarak görülmekte, diğer yandan henüz kurumsal bir yapıya sahip olmayan işletmelerin önemli bir girdi olan işgücünün güvenilir çalışanlardan oluşturma isteği için çözüm olmaktadır.¹²⁵

Yine benzer bir şekilde Padgett'in Ortaçağ (13-15 yy) Floransa'sında aileler arasındaki evlilik bağları ile aynı aileler arasındaki ticari bağları beraber ele aldığı çalışmasında iki sosyal ağın benzerliğini incelemiş olup iki yönlü bir ilişkinin sonucu olarak Medici Ailesinin tüm iktisadi ve politik ağa erişimin kavşağında yer aldığını göstermiştir.¹²⁶

Birleştirici sosyal sermaye, bir toplumda var olan farklı kültür ve farklı sosyal sınıflara ait olan aktörler arasındaki ilişkileri ihtiva etmektedir. Hiyerarşik anlamda bu farklılıkları bir araya getiren bu ilişki içinde güç, sosyal statü ve refah farklı gruplar tarafından ulaşılır olduğunda *birleştirici* olarak değerlendirilmektedir.¹²⁷ Burada kurumsal sistemlerle ve kurumlara yönelik güven ilişkisi gibi kurumsal ilişkilerden bahsedilmektedir.¹²⁸

¹²⁴ Nail Öztaş, a.g.e, s. 79-98.

¹²⁵ Abdullah Topçuoğlu ve Susran Erkan Eroğlu, Sosyal Sermayenin Akrabalık, Hemşerilik ve Güven İle İlişkisi: Konya Sanayi İşletmeleri Örneği, HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, 2, No: 3, 2013.

¹²⁶ J. F. Padgett, "Open Elite? Social Mobility, Marriage, And Family in Florence", *1282-1494. Renaissance Quarterly*, 2010, 63 (2), 357-411.

¹²⁷ M. Woolcock ve D. Narayan, a.g.e. 237.

¹²⁸ Ayten Yağmur Büyükelikmen, "Sosyal Sermaye ve Ölçülmesi" *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, 2015, s.47.

Bağlayıcı sosyal sermayede insanların yakın çevresine duyduğu güven önemliyken, Birleştirici / Köprü Kurucu sosyal sermayede insanların tanımadıkları kişilere duyduğu güven daha ön plana çıkmaktadır.¹²⁹ Topluluk üyelerinin zaman içinde değişen refah düzeyine göre *bağların ve köprülerin* değişik kombinasyonlarına göre maliyet ve optimal değerleri de değişmektedir. Örneğin, yoksul bir girişimci kredi, sigorta ve finansman ihtiyacı için arkadaşlarına veya komşularına muhtaç iken, işlerini büyütürken daha geniş ürün ve faktör piyasalarına gereksinim duymaya başlar.¹³⁰ Yoğun ve birbirine bağlı sermaye birikimine sahip olan bağlayıcı sosyal sermayenin ‘geçinebilmek’ için, daha az yoğun olan köprü oluşturan sosyal sermayenin ise 'başarılı olmak' için önemli olduğu söylenmektedir.¹³¹

1.4.5.Yaklaşımlara Göre Sosyal Sermaye: Rasyonel Tercih - Metodolojik Bireycilik / “İç-İçelik” (Gömülülük, Yerleşik)

Sosyal teorinin klasik sorularından biri kurumların ve bireylerin davranışlarının sosyal ilişkilerden nasıl etkilendiğidir. Klasik ve neoklasik ekonomi dâhil olmak üzere faydacı geleneğin çoğu sosyal ilişkilerden en az düzeyde etkilenen davranışları idealize edilmiş ve rasyonel olarak varsayar. Oysaki bireylerin ve kurumların davranışlarının mevcut sosyal ilişkilerden bağımsız düşünülemediğini, aksi halde yanıltıcı sonuçlar olabilmektedir.¹³²

Coleman 1980’li yıllardan itibaren sosyal sermaye kavramını ele alırken çıkış noktasını psikolojiden iktisada kaydırmıştır. “*toplumsal mübadele kuramı*” ve “*rasyonel tercih yaklaşımının*” rolünü ele alarak kavramı geliştirmiştir.¹³³ Coleman rasyonel faaliyetleri dikkate almakta, ancak rasyonel faaliyetlerin beraberinde getirdiği aşırı bireyci yaklaşımı reddetmektedir.¹³⁴ Yani, Coleman bir aktörün rekabet

¹²⁹Durmuş Çalışkan Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma, s.21.

¹³⁰ M. Woolcock ve D. Narayan, a.g.e., 231-132.

¹³¹ M. Woolcock ve D. Narayan, a.g.e., 227.

¹³² Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness" **American Journal of Sociology**, 1985, 91 (3), s. 481-482.

¹³³ Ben Fine, **Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı Bin Yıllık Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler**, İstanbul, Yordam Kitap, 2011, s. 95.

¹³⁴ James S. Coleman, a.g.e., s. 95.

ederek kişisel faydayı maksimize edebileceği durumdayken neden işbirliği yapmaya yöneldiği sorusunun cevap bulmasını sağlamıştır.”¹³⁵

N. Lin, rasyonel davranışların nasıl sosyal yapıyı oluşturduğu sorusunun cevabını bireyin eylemlerini mevcut kaynakları korumak ve yenilerini elde etmek olarak iki önemli motifiyle açıklamıştır. Bu kuram, birbirinden bağımsız, farklı fonksiyonlar olan iki tip rasyonel eylem ilkesi öne sürmektedir; kaynak kaybının minimize edilmesi ve getirinin maksimize edilmesi. Aktörler imkânlar sağlandığı takdirde her iki amaç doğrultusunda hareket edebilirler, ancak seçim yapmak zorunda olduklarında, kayıpları minimize eden hesaplama yönelirler.¹³⁶ N. Lin, sosyal sermayenin temel önermesinin “*beklenen getirileriyle sosyal ilişkilere yapılan yatırım*” olarak görmektedir. Kişiler kâr sağlamak için etkileşimlere ve ağlara katılma çabası içerisine girer.¹³⁷

Sosyal yaşamın önemli bir kısmı iktisadi olmayan odak etrafında döndüğünden, ekonomi ve toplum temelini birey ve rasyonel tercih ile sınırlandırılması düşüncesi uzun dönemli tartışmaların ardından günümüzde değerini kaybetmiş bir düşünce olmuştur.¹³⁸ İktisadi ve iktisadi olmayan faaliyetler iç içedir ve birbirinden bağımsız düşünülemezler. Yani iktisadi olmayan faaliyetler, maliyetler ve iktisadi faaliyetler için mevcut teknik durumu etkilemektedir. Bu aktivitelerin kaynaşması “**İÇ-İÇELİK / GÖMÜLÜLÜK / YERLEŞİKLİK**” (**embeddedness**) olarak adlandırılmaktadır. İktisadi faaliyetlerin içeriği, amacı ya da süreçteki kapsamı iktisadi olmayan faaliyetlere ya da kurumlara dayanır ya da onlarla bağlantılıdır. Sosyal bilimciler sosyal ağlar, kültür, politika ve din konusunda iktisadi faaliyetlerin içiçeliğini tartışmaktadırlar.¹³⁹ Diğer bir değişle, “modern toplumlarda ekonomik faaliyetlerin sosyal ilişki yapılarının içine gömülmüş veya yerleşmiş bulunduğu, ekonomik açıdan analiz edilen kurum ve davranışların sürdürülen sosyal ilişkiler tarafından belirlenmekte

¹³⁵ John Field, 2008, a.g.e., s. 30.

¹³⁶ Feray Erselcan, a.g.e., s. 250.

¹³⁷ Nan Lin, “Building a Network Theory of Social Capital”, Charleston, South Carolina, 1999a, 21/1, s. 30.

¹³⁸ John Field, a.g.e.

¹³⁹ Mark S. Granovetter, “The Impact of Social Structure on Economic Outcomes”, **Journal of Economic Perspectives**, 2005, 19/1, s. 35.

veya sınırlandırılmakta olduğu savı gittikçe daha fazla kabul edilmeye başlanmıştır.”¹⁴⁰

Bireyin davranışları ve sosyal sistem birbirinden etkilenmektedir. Bu yaklaşıma göre; sosyal sermaye, bireylerin katıldıkları gruplar, cemaatler ve devletler gibi topluluklar, onların potansiyel olarak ulaşabilecekleri makro düzeydeki kaynaklardır. Bu yaklaşım sosyal sermayenin grup düzeyinde bir kaynak olduğunu, bireyden önce sosyal gruplara yer veren düşünceyi içermektedir. Sosyal sermayenin otoriterin hiyerarşik kaynakları tarafından üretilmemiş olması ekonomistlerin sosyal sermayenin ortaya çıkışını anlamaya yönelik yaklaşımlarını sınırlı olmasına neden olmuştur. “Bu kaynaktan çıkan normların pazarlıklar yoluyla değil, sosyalizasyon yoluyla kuşaklar arası aktarılarak oluşmuştur.”¹⁴¹

Uzzi (1997), 23 girişimci ile yaptığı alan çalışmasında organizasyon ve ekonomik çıktılar üzerinde gömülü ilişkileri ve gömülüğün biçimlendirdiği oluşumları incelemiştir. Çalışmaya göre; günümüz ekonomilerinde gömülü ilişkiler bütünleştirici anlaşmalar ve verimlilikte iyileşmeler sağlamaktadır. Ancak, gömülü olma durumu işletmeleri dışsal şoklara karşı savunmasız hale getirerek ya da ağlarının ötesinde bulunan bilgilerden uzaklaştırarak ekonomik performansı da düşürebilir. Bu özelliklerin sosyal bağların kalitesi, organizasyon ağının yapısı ve bir kurumun çalışmadaki yapısal konumu ile nasıl değiştiğini açıklayan bir şekilde ele almıştır.¹⁴²

1.5. Sosyal Ağ Kuramları

Yazın taramasında ağ düzeneği içerisindeki ilişkilerin önemli olduğu konusunda hemen hemen araştırmacıların hemfikir olduğu görülmektedir. Ancak, hangi ilişkinin iyi olarak nitelendirilmesi gerektiği, hangi tür ilişkilerin fayda sağladığına dair farklı görüşler vardır. Nitekim literatürde tartışılan konulardan biri kaynaklara ulaşmada

¹⁴⁰ Mark S. Granovetter, a.g.e., 1985, s. 481-482

¹⁴¹ KOSGEB, a.g.e., s. 6.

¹⁴² B. Uzzi, “Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness”, *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 1997, s. 35.

güçlü bağların mı yoksa zayıf bağların mı daha etkili olduğudur. Bu görüşleri Coleman'ın *sosyal kapalılık*,¹⁴³ Granovetter'in *zayıf bağların gücü*,¹⁴⁴ Burt'un *yapısal boşlukların önemi*¹⁴⁵ ve N. Lin'in *sosyal kaynaklar kuramlarıyla* incelemek mümkündür.

1.5.1. Coleman'ın Sosyal Kapalılık Kuramı

Bourdieu, sosyal yapıyı ağ ilişkileri ile açıklarken aktörün ailesinin ve birinci dereceden yakınlarının yaratmış olduğu ağ yapısının aktörün yaşamını kayda değer seviyelerde etkilediğini ve bu yapının değişimin zor olduğunu savunmaktadır.¹⁴⁶ Dolayısıyla bir aktörün, eğitim – öğrenim hayatından iş hayatına kadar birçok alanda sahip olduğu ağların etkisi altında olduğundan bahsetmek mümkündür.

Sosyal sermayenin aktörler arasındaki ilişkinin yapısına odaklandığını belirten Coleman, sosyal sermaye unsurlarından olan sosyal ağları '*ağ kapalılığı*' kuramı (*network closure*) ile ele almıştır. Bu kavram bireylerin birbirleriyle olan ilişkilerinde güçlü bağlar bulunan ağları ifade etmek için kullanılmaktadır. Düzenli temasta bulunan yapılarda ortaya çıkan ortak değerler aracılığıyla aktörler arasında güven ve itibar inşa edilmesi sosyal sermayenin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Yüksek ağ yoğunluğunun olan küçük bir grupta bilgi aktarımı ve bilgiye erişim hızlı ve kapsamlı bir şekilde olmakta, bu durum sosyal ve ekonomik hayatta ise avantaj sağlamaktadır. Bu özelliklerin var olduğu ağların sosyal sermayesinin yüksek olduğu varsayılmaktadır.¹⁴⁷

¹⁴³ James S. Coleman, a.g.e., s.95-120.

¹⁴⁴ Mark S. Granovetter, "The Strength of Weak Ties", American Journal of Sociology, Vol. 78, No. 6 (May, 1973), <http://www.jstor.org/stable/2776392>, 15-06-2015, s. 1360-1380.

¹⁴⁵ Ronald Burt, "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital" New Directions in Economic Sociology, Ed. Mauro F. Guillen vd., Russell Sage Foundation, New York, 2001, s.31-56.

¹⁴⁶ Emrullah Türk, "Sosyolojik Düşüncede Sosyal Sermaye Tartışmaları: Pierre Bourdieu ve James Samuel Coleman Bağlamında Karşılaştırmalı Bir Analiz", Sosyal ve Kültürel Araştırmalar Dergisi, I, no: 2, 2015, s. 136.

¹⁴⁷ James S. Coleman, a.g.e., s.105.

1.5.2. Granovetter'in Zayıf Bağların Gücü Kuramı

Ağların bize birçok şekilde hizmet ettiğini belirten Granovetter'in sahip olunan zayıf bağlantıların hızlı ve güçlü bilgi akışını sağladığı görüşü sosyal sermaye kavramının farklı şekilde ele alınmasını sağlamıştır.

Granovetter, aktörler arası bir bağın güçlü olmasını “*bağı biçimlendiren zaman miktarının, duygusal yoğunluğun, samimiyetin (karşılıklı güven) ve karşılıklı yükümlülüklerin bir birleşimi*” olarak dört farklı elementin birlikte var olması ile tanımlamıştır.¹⁴⁸ Granovetter, yakın arkadaşların, akrabaların ve sürekli aynı sosyal ortamı paylaşanların arasında oluşan **güçlü bağların** sınırlı fırsatlar getirdiğini söylemektedir. Sadece güçlü bağlar içinde hareket eden aktörün zamanla ortamdaki diğer aktörler ile özelliklerinin benzediğini, bilgilerinin örtüşmeye başladığını ve sınırlı bir çevre içerisinde kaldıkları sürece aynı ortamı deneyimlemeleri sebebiyle belirli bir zaman sonrasında birbirleri ile benzer hale geleceklerini savunmaktadır.¹⁴⁹ **Zayıf bağlar** ise güçlü bağların aksine uzun süreli sosyal ilişkilerin bulunmadığı, farklı niteliklere sahip aktörler arasındaki ilişkiyi ihtiva etmektedir. Zayıf bağlar aktörler için fırsat ve topluluklara girmeleri için vazgeçilmez olarak görülmektedir.¹⁵⁰

Yakın arkadaşlarımız bize tanıdıklarımızdan daha fazla ilgi gösterme ve yardım etme eğiliminde olmasına rağmen, sosyal yapı hareketlere hükmedebilir. Bu durum “**zayıf bağların gücü**” olarak adlandırılmaktadır. Bizim bilmediklerimizi bilen insanlardan daha fazla yeni bilgi edinebiliriz. Tanıdıklarımız, yakın arkadaşlarımızdan daha az bize benzedikleri için ve birlikte daha az vakit geçirmemiz nedeniyle hareketlerimiz farklı çevrelere göre şekillenmekte dolayısıyla daha geniş bir dünyayla iletişim sağlanmaktadır.¹⁵¹

Granovetter'in (1973), zayıf bağlantıların toplumsal ve ekonomik açıdan üst düzey gruplarda son derece güçlü olabileceklerini göstermiştir. İş arayan gençler arasında

¹⁴⁸ Mark S. Granovetter, a.g.e., 1973, s. 1361.

¹⁴⁹ Mark S. Granovetter, a.g.e., 2005, s. 34.

¹⁵⁰ Mark S. Granovetter, "a.g.e., 1973, s.1377.

¹⁵¹ Mark S. Granovetter, a.g.e., 2005, s. 34.

yaptığı çalışmada; aile ve yakın arkadaşlar gibi güçlü bağların belirgin olduğu iş alanlarında ve işletmelerde iyi bir iş kaynağı olurken, zayıf bağlar aracılığı ile farklı alanlarda iş bulma açısından daha etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Zayıf bağlara sahip aktörler, farklı alan ve çevrelerden edindikleri bilgiler sayesinde açık pozisyonlardan ve muhtemel fırsatlardan haberdar olmaktadır. Böylece bu aktörlerin, hem daha kolay iş bulduklarını hem de yüksek maaş aldıklarını söylemek mümkündür. Yani, bu kavram ile yeni bilgilerin güçlü bağlardan daha çok zayıf bağlar aracılığı ile aktarıldığını ifade edilmektedir. Ancak, zayıf bağların üst düzey gruplardaki aktörler için son derece yararlı olabilirken, daha alt düzey ekonomik gruplarda oluşturulan zayıf bağların fırsatları genişletmediğini ve farklı ağlar ile köprüler kurmadığını ileri sürmüştür.¹⁵²

Bu görüş makro düzeyde etkilere de sahiptir. Her kişinin yakın arkadaşları bir diğerini tanıyorsa, onlar arasında “örme takım” şekillenir. Daha sonra bireyler güçlü bağlar yerine zayıf bağlar aracılığıyla diğer takımlarla iletişim kurarlar ve böylece sosyal ağlar görüşünde “anten” şekli oluşur. Böyle bağlar, büyük ölçekli sosyal yapılar için bilginin yayılma ölçütü olarak tanımlanır. Bilimsel alanlarda da yeni bilgi ve fikirler zayıf bağlar aracılığı ile daha etkili yayılmaktadır.¹⁵³

Uzzi (1996;1999), zayıf bağlardan (*arm's length ties*) kol mesafesi ilişkiler olarak söz etmektedir. Bireyler kol mesafesindeki ilişkileri, yeni fırsatlar bulmak amacıyla kullanabilmektedirler.¹⁵⁴ Ancak, piyasa mantığı ve maliyet etkinliğine dayanan ekonomilerde güven olmayabilir ve işletmeler mesafeli ilişkiler kurarak fiyat mekanizmasının çalıştığı sözleşmeler ile iş yapmaktadırlar. Bu nedenle de pazar içinde olan değişimlerde güven oluşmasına gerek yoktur, çünkü bu durum yasal düzenlemeler aracılığı ile ayarlanmaktadır.¹⁵⁵

¹⁵² A. Giddens, a.g.e., s.717.

¹⁵³ Mark S. Granovetter, a.g.e., 2005, 19/1, s. 34.

¹⁵⁴ B. Uzzi, “Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The, Administrative Science Quarterly”, 1997, 42, s.1.

¹⁵⁵ B. Uzzi, a.g.e., 1997, s.36.

1.5.3. Burt'un Yapısal Boşlukların Önemi Kuramı

Aktörler arası ilişkiler ne sadece güçlü ne de sadece zayıf bağlardan oluşmaktadır. Burt, sosyal ağların özellikleri yerine bir aktörün ağ içerisindeki konumunu ele almış ve bağın gücünü yeniden formüle ederek “*yapısal boşlukların önemi*”ne dönüştürmüştür.¹⁵⁶ Burt'e (1992) göre, ağ düzeneğinde aktörlerin birbirleriyle bağlantılı olmaması, “**yapısal boşluk**”ları ortaya çıkarmaktadır. Sosyal yapı içerisindeki bu boşlukları kurdukları ilişkilerle dolduran bireyler ağ içindeki konumları sayesinde bilgi akışı ve kontrol açısından avantajlı hale gelmektedir.¹⁵⁷ Yani birbirlerinden oldukça farklı ve ayrılabilen çoklu ağlar içindeki bağlar ile bireyler tarafından fayda sağlayabilen stratejik avantajları ve ağların farklı kısımlarında köprü olabileceğini vurgulamaktadır.¹⁵⁸

1.5.4. N. Lin'in Sosyal Kaynaklar Kuramı

N. Lin, sosyal sermayenin dağınık ve birbirleriyle rekabet eder şekilde olan sosyal sermaye düşünürlerinin çalışmalarını genel ve kapsayıcı bir şekilde ele almaya çalışmıştır.¹⁵⁹

Sosyal sermayeyi, sosyal sermayenin kaynakları ve sosyal sermayenin getirilerini belirleme şeklinde formüle edilebileceğini belirten Nan Lin, sosyal sermayeyi 3 temel kaynağı ile ele almıştır.¹⁶⁰

- 1- Yapısal Pozisyon (Bir aktörün sosyal tabakalaşmanın hiyerarşik yapısındaki konumu veya pozisyonun gücü,
- 2- Ağ Konumları (Bir aktörün ağdaki yerini kapalılık, açıklık, köprülenme gibi belirli özellikler ile anlatan bağlantıların gücü,
- 3- Zenginlik, güç veya itibar kazanmak için veya uyum, dayanışma veya refahın korunması gibi eylemler.

¹⁵⁶ Burt, a.g.e.,1992,

¹⁵⁷ Ronald S. Burt, “Structural Holes versus Network Closure as Social Capital”, 2001, s.34-37.

¹⁵⁸ Mark S. Granovetter, a.g.e., 2005, s. 35.

¹⁵⁹ Suna Başak ve Nail Öztaş, a.g.e., s. 33.

¹⁶⁰ Nan Lin, a.g.e., 2005, s.4.

N. Lin (2001)'de zayıf ve güçlü bağlar ayrımını yapmıştır ancak bir sosyal ağın özellikleri ve yapısı konusunda aktörün hangi amaca ulaşmak istediğinin belirleyici olduğunu belirtmiştir. N. Lin'e göre; ağların yoğunluğu ve kapalı olmasının gerekliliğini savunmak, köprülerin, yapısal boşlukların ve zayıf bağların önemini inkâr etmektir. Kaynakları korumak ya da devam ettirmek için kapalı ve yoğun ağlar görece avantaj sağlayabilir. Yani bir annenin çocuklarının güvenliğini garantilemesi kapalı ağlarda daha mümkün olabilirken, iş arayan ya da daha iyi bir işe girmek isteyen biri için köprü ağlarına erişmek ya da ağlarını genişletmek daha iyi olabilmektedir. Yani burada belirleyici olan bireyin amacının ne olduğudur. Karşılıklı güven ve işbirliği oluşturulmak isteniyorsa yakın, sıkı, kapalı bir ağ daha faydalı olabilmekte iken, önemli ya da farklı bir bilgiye ulaşılacak isteniyorsa *yapısal boşluk* veya *zayıf bağlar* daha etkili olabilmektedir.¹⁶¹

Jaafar M. ve Diğerleri tarafından 2009 yılında Malezya'da yap-sat (PHD) konusunda faaliyet gösteren işletmeler nezdinde yapılan araştırmada; işletmeler projeleri tamamlayabilmek için yüklenici müteahhit, danışman ve tedarikçi (contractor, consultant, suppliers) şirketlere ihtiyaç duymaktadır. Yapılan çalışmalar danışman ve yüklenici seçiminde sosyal faktörlere görece öncelik verildiği, ancak ürün tedarikçilerinin seçiminde sosyal olmayan faktörlerin daha baskın olduğu sonucuna varmıştır. Yapılan çalışmada işletmelerin projeye başlamadan önce daha uygun müteahhit, danışman ve tedarikçiyi seçmek için aile, yakınları ve arkadaşları gibi ***güçlü bağların*** tavsiyelerini dikkate aldıklarını, projelerin başladıktan sonraki aşamalarında ise aynı sektörde faaliyet gösteren tanıdıklar gibi ***zayıf bağların*** daha dikkate alındığı sonucuna ulaşılmıştır.¹⁶²

¹⁶¹ Nan Lin, a.g.e., 2005, 22 (1), s.34.

¹⁶² Mastura Jaafar, Abdul-Rashid Abdul-Aziz ve Muhammed-Hijas Saharı, "The Use of Social Network Theory on Entrepreneur's Linkages Development" **Journal of Management**, 15 04, 2009, 101-119.

İKİNCİ BÖLÜM

MİKRO DAVRANIŞ MAKRO PERFORMANS

2.1. Sosyal Ağlar ve Girişimcilik İlişkisi

Şahsi çıkarımı gözetirken aynı zamanda ülke ekonomisine de katkısı bulunan girişimciler, sosyal ağları aracılığıyla kendi çevrelerine ve ulusal pazarı etkileme potansiyeline sahiplerdir. Öyle ki, kendi sınırlarını aşarak uluslararası piyasalarda da etkili olabilmektedirler. Ancak mevcut piyasa koşullarında bir girişimcinin sadece maddi sermayeler ile rekabetin içinde başarılı bir şekilde yer alabilmesi yeterli görünmemektedir. Mal ve/veya hizmet üretimi gerçekleştirilirken bir girişimcinin verimliliği artırıcı kaynak kullanımı, maliyetleri düşürücü piyasa bilgisinden haberdar olma, gerekli bilgiye hızlı ulaşım gibi birçok kaynaklara sahip olması gerekmektedir.

M. Castells, Ağ Toplumunun Yükselişi adlı çalışmasında “ağ tabanlı girişimler”in küresel ve bilgiye dayalı bir ekonomiye en uygun örgütlenme biçimi olduğunu savunmaktadır. Büyük anonim şirket ya da küçük şirket olması fark etmeksizin ağlardan yoksun işletmelerin varlıklarını sürdürebilmelerinin giderek olanaksız hale geldiğini ifade etmektedir.¹⁶³

Sosyal ağlar, bilgi birikimi sağlamanın yanı sıra, iş fırsatları yaratır ve iş mobiletisini kolaylaştırır.¹⁶⁴ O halde sosyal sermaye ve girişimcilik başarısı arasındaki bağ yadsınmaz. Bilgi teknolojileri ağların işler hale gelmesini sağlar.¹⁶⁵ Ağ modeli, üretimde de etkilidir; İtalya’dan Akdeniz ülkelerine imalatçı küçük segmentteki işletmelere ve evlere dağıtılır. Burada meydana gelen ağ yapısı, büyük segmentteki işletmelerin dikey yapısının yapılan sözleşmelerle çözülmesi ve küçük segmentteki işletmelerin ise yatay ağlar oluşturması arasında bir geçiş şeklindedir.¹⁶⁶

¹⁶³ Manuel Castells, Ağ Toplumunun Yükselişi: Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür, Çev: Ebru Kılıç, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2. Baskı, 2008, s. 218.

¹⁶⁴ A. Giddens, a.g.e., s.716-723.

¹⁶⁵ A. Giddens, a.g.e., s. 720.

¹⁶⁶ Necmi Gürsakal, a.g.e., s. 220.

Sosyal sermaye kombinasyon işleminin etkinliğini, fiziksel ve beşeri sermaye gibi diğer sermaye türlerindeki yatırımların etkili ve etkin olmasını sağlar. Sosyal sermaye üretim fonksiyonlarını sadece girdi olarak değil, tüm üretim fonksiyonlarını etkilemektedir.¹⁶⁷ Diğer sermaye türlerinden farklı olarak sosyal sermaye; sosyal bağlar, kültürel düzenlemeler ve politik yapıya dayalı kümeler içinde gömülüdür. Bu durumda ekonomik işlemlerin, sosyal ilişkilerde gömülü olan sosyal unsurlardan etkilenmesi yadsınamaz.¹⁶⁸

Şekil 3: Ağlar Aracılığı ile Girişim Başlatma



Kaynak: Elfring ve Hulsink, 2003, s. 412, Aktaran: Turgut Emre Akyazı, LAÜ Sosyal Bilimler Dergisi (VIII-II) EUL Journal of Social Sciences Aralık 2017 December, s.177.

Müşteri ve tedarikçiler arasındaki bağların güçlü olduğu bir ağda bilgi paylaştıkça çoğalır. Bir ağda bilgi transferinin ve dönüşüm derecesi ağın değer yaratmasında etkilidir. Bir işletmenin faaliyeti gereği iletişim halinde olduğu tedarikçileri, müşterileri, rakipleri ve tüm ağ bilgilerini kullanma kabiliyeti o işletmeye katma değer katıp piyasada rekabet avantajı sağlayacaktır.¹⁶⁹

¹⁶⁷ KOSGEB, a.g.e., s. 10.

¹⁶⁸ Murat Çetin, "Endüstriyel Bölgelerde Sosyal Sermaye ve Güven: Üçüncü İtalya Örneği", *Ege Akademik Bakış*, 2006b, Ocak, s. 76.

¹⁶⁹ Bulut ve Diğerleri, a.g.e., 2009.

KOBİ Stratejisi Eylem Planı 2015 - 2018 'ten alınan verilere göre; Türkiye'de işletmelerin %99,9'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır. KOBİ'lerde istihdam edilenlerin sayısının çalışanlar sayısı içerisindeki payı %75,8'dir. Yani Türkiye'nin iş hayatı neredeyse küçük ve orta büyüklükteki işletmelerden oluşmaktadır. İthalatın %39,9'unu yapan KOBİ'ler ihracatın %59,2'sini gerçekleştirmektedirler.¹⁷⁰ Bu da demek oluyor ki Türkiye'nin bir bölgesinin, bir şehrinin, ülkenin genelinin kalkınması için buradaki girişimcilerin yaratacakları değer çok önemli.

Hükümet programlarının yenilik yaratma kapasitesini geliştirmek amacıyla, Philip Cooke ve Nick Clifton yönetiminde yapılan araştırmada, KOBİ'ler arasındaki sosyal sermayeyi ağlar yaklaşımını destekleyerek artırma yoluyla, işbirliğini yükseltme oranını incelemiştir. Onlara göre, “sosyal sermaye ekonomi dünyasında iş yapmaya giriş için bir tür bilettir”.¹⁷¹

F. Sabatini (2006), İtalya'daki küçük ve orta ölçekli işletmelerde sosyal sermaye ve işgücü verimliliği arasındaki ilişkinin ampirik bir değerlendirmesini yapmıştır. Çalışmasını Putnam'ın sivil toplum kuruluşlarının kalkınma süreçlerindeki olumlu rolü konusundaki iddialarının ilgili bir kanıtı olarak ele almıştır. Güçlü aile bağları, arkadaşlık ve akrabalık gibi bağlayıcı sosyal sermaye ile emek verimliliği, ekonomik performans ve insan gelişimi üzerinde olumlu bir etkisinin bulunmadığını göstermiştir. Aksine, gönüllü kuruluşların, farklı bireyleri bağlayan köprü kurucu sosyal sermayenin bilgi paylaşımını ve güvenin yayılmasını teşvik edici rolünün bulunduğunu ve bu nedenle de ekonomik gelişim sürecinde katkısı olduğunu ortaya koymuştur.¹⁷²

Turgut Emre Akyazı ve Himmet Karadal tarafından Aksaray OSB'de faaliyet gösteren işletmeler nezdinde vergi sıralamasında ilk 100'de yer alan 49 işletmenin girişimci/yöneticilerinin sosyal ağ özelliklerini incelemek adına çalışma yapılmıştır.

¹⁷⁰ TOBB - Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. *KOBİ Bilgi Sitesi*. tarih yok (Çevrimiçi) <http://www.kobi.org.tr/index.php/bilgibankasi/statistikler> (erişildi: 06 25, 2019).

¹⁷¹ KOSGEB, a.g.e., s.18.

¹⁷² Fabio Sabatani, “Social Capital And Economic Development”, University of Rome La Sapienza Spes Development Studies Discussion Papers Serie, 2006.

Konu çalışmada sosyal ağ özellikleri en yüksek olan 3 işletmenin girişimcilik düzeyleri arasında olumlu bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.¹⁷³

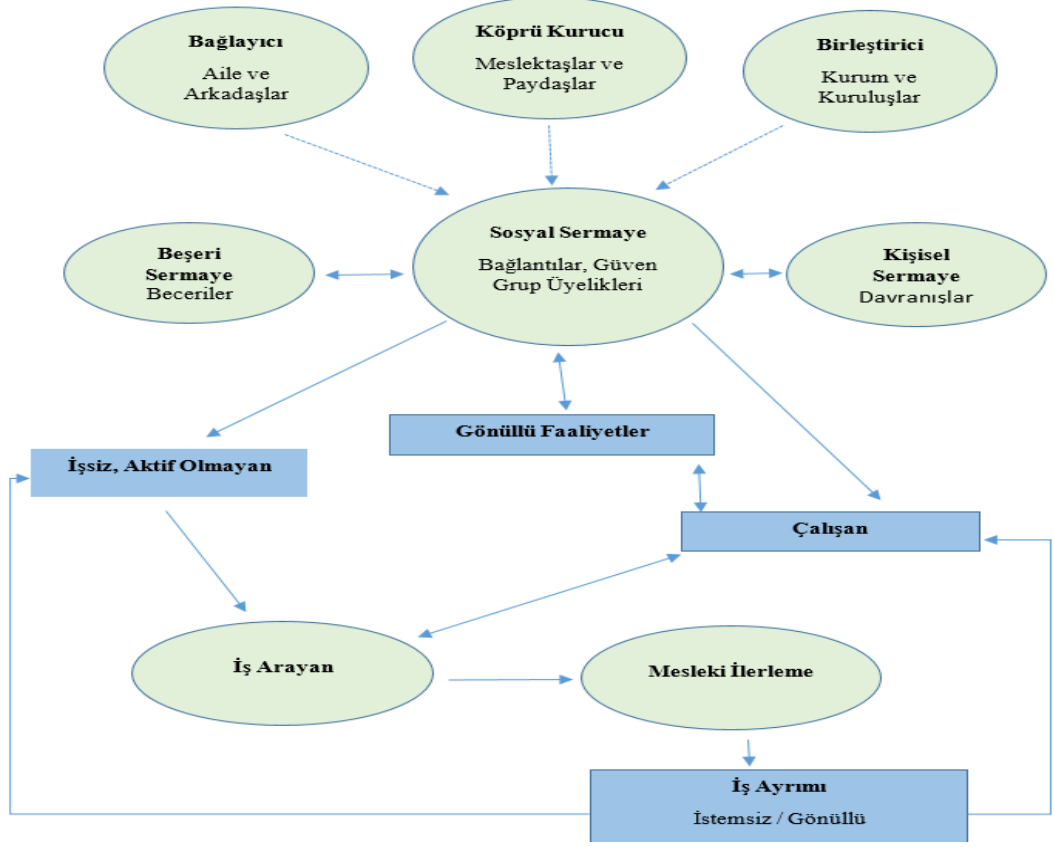
Sosyal ağlardaki gömülü kaynakların eylemlerin sonuçları etkilediğine dair 4 açıklama sunulabilir:¹⁷⁴

- 1- Bilgi akışını kolaylaştırır. Piyasa koşullarında, belirli stratejik konumda ve / veya hiyerarşik konumda bulunan sosyal ağlar (dolayısıyla pazarın ihtiyaçları ve talepleri hakkında daha iyi bilgilendirilmiş) bireye mümkün olmayan fırsatlar ve seçenekler hakkında yararlı bilgiler sağlayabilir.
- 2- Aktörlerin, işe alma ya da terfi gibi karar alma sürecinde kritik rol oynayabilir.
- 3- Sosyal ağlar ve ilişkiler yoluyla kaynaklara erişim sağlayan birisinin sosyal sermayesi, bireyin sosyal sermayesinin bir belgesi olarak düşünülebilir. Bu bağlamda bireyin “arkasında durmak” bireyin kuruluş için faydalı olabileceği gibi bireyin kişisel sermayesinin ötesinde ek kaynaklar sağlayabileceği konusunda güvence verir.
- 4- Sosyal ilişkilerin kimliği ve tanınmayı güçlendirmesi beklenir. Bireyin benzer ilgi alanlarını ve kaynaklarını paylaştığı bir sosyal grubun bir üyesi olarak değer görmenin ve tanınmanın duygusal destek sağlamasının yanı sıra, kişinin belirli kaynaklara yönelik iddiasını kamuya açmış olur.

¹⁷³ Turgut Emre Akyazı, Himmet Karadal, Girişimcilik Ve Sosyal Ağlar: Sosyal Ağ Analizi Yöntemi İle Aksaray Organize Sanayi Bölgesi’ndeki İşletmelerin Girişimcilik Haritasının Oluşturulması LAÜ Sosyal Bilimler Dergisi (VIII-II):, 2017, s. 168-192

¹⁷⁴ Nan Lin, a.g.e., 2001, s. 20.

Şekil 4: İşgücü Piyasasında Sosyal Sermayenin Etkisi



Kaynak: Keith Brook, 2005, s.115.

Şekil 4’te sosyal sermayenin, aktörün beşeri ve bireysel sermayesi ile birlikte, işsiz iş bulması konusunda, çalışıyorsa işini değiştirmesi ya da işyerinde ilerlemesi konusuna nasıl etki ettiğini göstermektedir. İş arama esnasında sosyal sermaye mevcut fırsatlardan haberdar olunmasını sağlayan ağ olarak pozitif bir varlık olabilir. İşverenler için arkadaşlarını öneren işçiler olursa, bu olası adaylara güven inşasına yardımcı olabilir. Bu özellikle eşit yeteneğe ve deneyime sahip olduğu düşünülen çok sayıda adayın olduğu düşük yetenek gerektiren işlerde geçerlidir. Mevcut işçiler tarafından önerilenleri işe almak, sosyal sermayenin sosyal ağa ve güvene göre kullanımını sağlar, çünkü onlar organizasyon içerisinde kendi pozisyonlarına zarara verebilecek performanstaki kişileri tavsiye etmezler.¹⁷⁵

¹⁷⁵ Keith Brook, “Labour market participation: the influence of social capital” Labour Market Division, Office for National Statistics, 2005, s.115.

2.2. Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma Arasındaki İlişki

Benzer doğal, fiziki ve beşeri sermaye stokuna sahip olan ülkeler, hatta aynı ülkenin farklı bölgelerinde dahi gelişmişlik düzeyleri farklılık gösterebilmektedir. Konu durumun açıklanmasında geçmiş dönemlerde genellikle coğrafi koşulların, maden yataklarının, iklim yapısının, bitki örtüsünün ve ulaşımın homojen bir dağılım sergilememesi gibi çeşitli sebepler gösterilmiştir. Konu durum üzerinde sosyal sermaye farklılıkların etkisi ise göz ardı edilmiştir. Günümüzde bölgeler arası dengesizliklerin açıklanmasında sosyal sermaye farklılıklarının kayda değer seviyelerde rol oynadığı genel kabul görmeye başlamıştır.¹⁷⁶

Kalkınma sürecinde önemli bir faktör olan sosyal sermaye, günümüzde kırsal kalkınmanın anahtarı olarak görülmektedir.¹⁷⁷

Nitekim Dünya Bankası sosyal sermaye üzerine durmuş ve kırsal kalkınma için önemli bir araç olarak kullanmaktadır. Çünkü Sosyal sermaye kalkınma sürecinde muhtelif organlar ile verimlilikte artış, maliyette ise azalış sağlamakta, bu haliyle devlet ve piyasa arasında tamamlayıcı ve ikame edici roller üstlenmektedir.¹⁷⁸

2.1.1. Sosyal Sermayenin Bölgesel Kalkınma Üzerindeki Pozitif Yönü

Bir toplumda sosyal sermaye stokunun kayda değer olması hayatı daha kolaylaştırır: sivil katılım ağlarına dâhil olmak normlarını besler ve toplumsal güvenin ortaya çıkmasını sağlar. Bu şekilde bağların olması aktörler arasında iletişimi kolaylaştırır ve işbirliği sağlar, itibarı artırır, kolektif eylemlerdeki ikilemlerin çözülmesinde etkili olur. Ekonomik ve politik pazarlıklar, sosyal etkileşimin yoğun ağlarında yerleşik olduğunda fırsatçılığı besleyen dürtüleri azaltır. Yoğun etkileşim ağları katılımcıların

¹⁷⁶ Zafer Yıldız, Hüseyin Topuz, “Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, Sosyal Siyaset Konferansları, Sayı 61, 2011/2, s.211.

¹⁷⁷ Christiaan Grootaert, a.g.e., 1998, 1-34.

¹⁷⁸ Şevket Tüylüoğlu, “Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması” Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi, 2006, s. 14- 60.

benlik hislerini genişletir;“ben”i “biz” e dönüştürür, rasyonel ifadeyle; kolektif kazançlara yönelik katılımcıların “iştah”ını artırır.¹⁷⁹

Ekonomik aktörlerin büyümeyi ve kalkınmayı gerçekleştirebilmek için kendi aralarında organize oluşları ve etkileşimleri göz ardı edildiğinden, sosyal sermaye *kayıp halka* olarak görülmekte¹⁸⁰ ve ekonomik analizlerde “eksik bağlantı” olarak yer almaktadır¹⁸¹.

Karagül ve Akçay (2002) tarafından ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasındaki ilişkinin incelenmesine yönelik yapılan çalışmada gelişmiş ve gelişmekte olan 36 ülke verilerine dayanan ve iki farklı dönem (1960-95) ve (1980-95) için ele alınmıştır. 1960-95 döneminde ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir ilişki bulunamamış iken, 1980-95 dönemi için anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Diğer bir ifade ile yüksek sosyal sermayeye sahip ülkelerin, ekonomik büyüme performanslarının da yüksek olduğu görülmüştür.¹⁸²

Ghoshal ve Tsai (1998) çalışmalarında sosyal sermaye unsurlarının ürün ve marka değeri yaratma konusunda pozitif yönlü bir role sahip olduğu sonucuna varılmıştır.¹⁸³ Bu anlamda sosyal sermaye, varlığı nispetinde üretime yaptığı pozitif katkılardan dolayı fiziki sermaye ile benzerlik göstermektedir.¹⁸⁴

Latin Amerika gibi bir toplumun sosyal sermayesi birbirinden kopuk sosyal gruplardan oluşuyorsa, güçlü olan gruplar daha güçsüz olanları dışlayarak devlete hükmeder. Böyle durumda kalan gruplar, geniş ve uyumlu koalisyonlar oluşturup, müttefiklerle ilişkilerini geliştirirlerse daha önce kendilerinden esirgenen haklar ve

¹⁷⁹ Robert Putnam, “Bowling Alone: America's Declining Social Capital”, *Journal of Democracy*, 1995, s. 67; Mehmet Murat Şahin ve Ahmet Zeki Ünal, *Sosyal Sermaye*. İstanbul: Değişim Yayınları, 2010, s. 126.

¹⁸⁰ Christaan Grootaert, a.g.e.,1998, s. 1.

¹⁸¹ Feray Erselcan, a.g.e., s. 248.

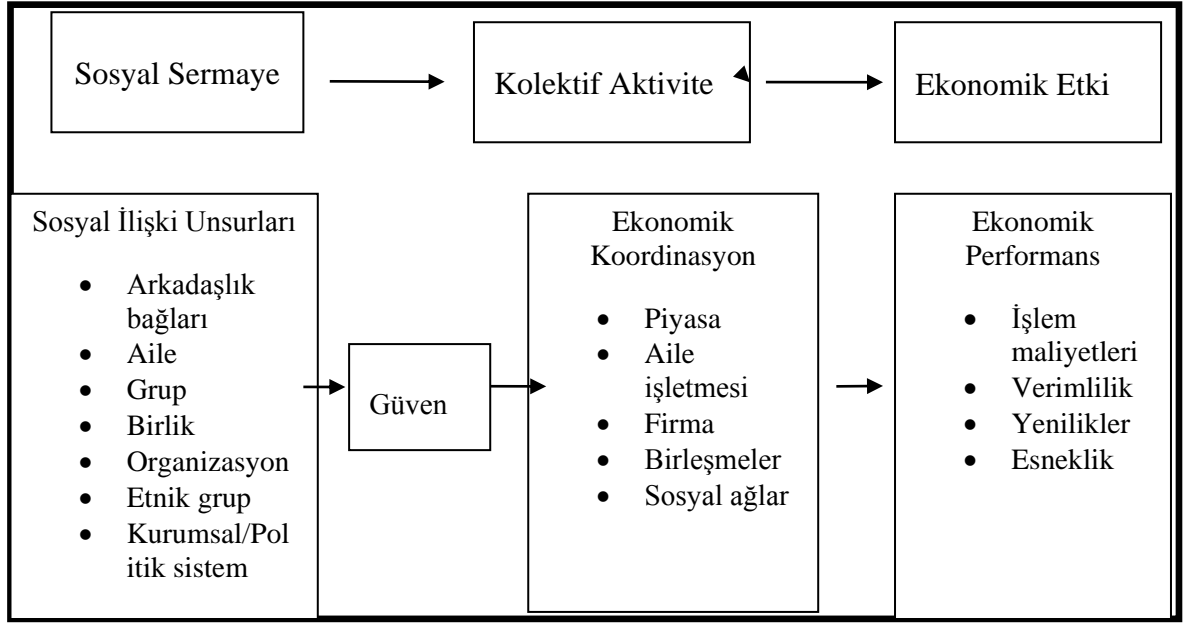
¹⁸² Mehmet Karagül ve Selçuk Akçay, “Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: *Ampirik* Bir Kanıt, İktisat İşletme ve Finans, 2002, 82-90.

¹⁸³ W. Tsai ve S. Ghoshal, “Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks”, *Academy of Management Journal*,41, 1998, s. 468.

¹⁸⁴ Mehmet Karagül ve Mahmut Masca, a.g.e., s. 40.

kaynakları elde edebilirler. Devlet dışlanmış gruplara erişir ve bunlar arasında köprü kurarsa/birleştirici olursa sosyal ve ekonomik bakımdan refah ulaşılır.¹⁸⁵

Tablo 3: Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu



Kaynak: Murat Çetin, 2006: 77.

2.1.2. Sosyal Sermayenin Bölgesel Kalkınma Üzerindeki Negatif Yönü

Sosyal sermayenin pozitif anlamının yanı sıra negatif yönleri de tartışılmaktadır. Bir toplumda sosyal sermayenin düşüklüğü bir takım işlev bozukluklarına yol açarken, çok fazla sosyal sermayeye sahip olunması çok az olmasından daha kötü sonuçlar da doğurabilir. Sosyal ilişkiler, dahil edilen kişilere bazen imkan sağlamanın yanında bazen de onları dışlayabilmekte ve inkar etmektedir.¹⁸⁶

Kamusal mal olma özelliği taşıyan sosyal sermaye iyi yönetilmediğinde birtakım istenmeyen sonuçlara sebep olabilir. Bu durumu Portes (1998) şu şekilde ifade etmektedir.¹⁸⁷

¹⁸⁵ Michael Woolcock ve Deepa Narayan, a.g.e., s. 230.

¹⁸⁶ John Field, a.g.e., s.4.

¹⁸⁷ Alejandro Portes, Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology, Annual Review of Sociology, 24, 1998, s. 15-17.

- Bir grubun üyelerine fayda sağlayan aynı güçlü bağlar, diğerleri için erişiminin engellenmesine sebep olmaktadır. Bu tarz kapalı grubun ya da toplumun aktörleri tarafından dışarda kalan aktörlerin iş anlamındaki girişim başarıları engellenmektedir.
- Topluluk ya da grup üyeleri tarafından yolsuzluk, rüşvet, rant kollama gibi aşırı talepler yaratmaktadır.

Bu tür toplumsal eşitsizliklere olanak sağlaması sosyal sermayenin negatif yönleri üzerinde durulan bir konu haline gelmiştir. Özellikle sosyal sermayenin nefret grupları, doğal bürokrasiler gibi kötü sonuçların oluşmasına neden olabilen negatif dışsallıklar üretme eğilimi olması sebebiyle diğer sermaye türlerinden farklı bir şekilde ele alınmaktadır. Ancak, Fukuyama bu durumun sosyal sermayenin bir sermaye biçimi olarak ele alınmasına engel olmadığını ve beşeri sermaye insanlara işkence etmenin yeni yollarını bulmak amacıyla da kullanabilirken, fiziki sermaye de aynı oranda saldırı silahı olarak kullanılabilirdiğini belirtmektedir. Toplumların çoğunda sosyal kötülüğün olmasını engelleyen yasaların olması, diğer sermaye türleri gibi insanların amaçlarına ulaşmasına yardımcı olabilmektedir. Ancak böyle bir durumda sermayelerin iyi sonuçlar doğuracağını belirtmektedir.¹⁸⁸ Aslında kendisi de 2009 yılında gayri resmi ağlar üzerine yaptığı çalışmasında ağ içindeki aktörler arasında bilgi akışının hızlı ve kolay olduğunu, ağ dışında kalan aktörler için ise bu durum tam tersi bir yapıda olduğunu kanısına varmıştır.¹⁸⁹

Narayan ve Woolcock (2000) köprü kuran sosyal sermayenin yoğun olduğu toplumlarda devletin ve toplumun birbirinin tamamlayıcı rol üstlendiğini buna bağlı olarak hem toplumsal kalkınma hem de ekonomik gelişmenin sağlandığından bahseder. Ancak, birbirinden kopuk sosyal grupların var olduğu bir toplumda da daha güçlü gruplar tarafından diğerlerinin dışlanması söz konusu olur. Bu da bir anlamda ilgili grupların devlet üzerinde etkili olduğunun göstergesidir.¹⁹⁰

¹⁸⁸ Francis Fukuyama, a.g.e., s. 8.

¹⁸⁹ F. Fukuyama, a.g.e., 2009, s. 262.

¹⁹⁰ Narayan ve Woolcock, a.g.e., 2000, s.237.

“Sosyal sermaye tekil bir varlık değil, iki özelliğe sahip farklı varlıkların bir türüdür: Bunlar da sosyal yapının bazı cephelerinden oluşur ve yapının içinde olan bireylerin belirli eylemlerini kolaylaştırır”. Sosyal sermaye de diğer sermaye biçimleri gibi üretken olup kendi yokluğunda elde edilemeyecek bazı kazançları elde etmeyi sağlar. Sosyal sermaye belirli etkinlikler haricinde fiziki ve beşeri sermaye gibi tamamen değiştirilemez. Bu belirli faaliyetleri kolaylaştırmak için değerli olan verili bir sosyal sermaye biçimi, diğerleri için faydasız hatta zararlı olabilir. “Sermayenin diğer biçimlerinden farklı olarak, sosyal sermaye kişiler arası ve kişiler içerisindeki ilişkilerin yapısında saklıdır. Ne bireylerin kendilerini ne de fiziksel üretim araçlarında yatmaktadır.”¹⁹¹

John Field, farklı ağlara ulaşım olanaklarının eşitsiz bir şekilde dağılmış olmasının sosyal sermaye eşitsizliğinin oluşumuna önemli ölçüde neden olabildiğini belirtmektedir.

2.2. Uluslararası Boyutta Sosyal Sermaye ve Sanayi Örnekleri

KOBİ’ler genel olarak büyük şirketlerle yaptıkları sözleşmelerin ya da onların mali / teknolojik üstünlüğünün kontrolü altındadırlar. Ayrıca, bu şirketler genellikle piyasada yer edinebilmek için birkaç büyük şirket ya da başka KOBİ’ler ile ağ ilişkileri kurma inisiyatifi üstlenerek işbirliğine dayalı girişimler kurarlar.¹⁹²

İktisadi kalkınma sosyolojisi üzerine yapılan araştırmalarda *sosyal ağların* rolü üzerine odaklanılmıştır ve bu süreçte araştırmacılar, işçiler ve küçük girişimciler arasında işbirliği ağlarına dayanan yüksek etkili ve esnek “endüstriyel bölgeler” keşfetmiştir. Silikon Vadisi’ndeki yüksek teknolojiden, Benetton’un yüksek modasına kadar ultramodern endüstriler yoğun kişilerarası ve örgütler arası ağların kuşatması altındadır.¹⁹³ Buradaki çalışmaların her biri sosyal sermayenin farklı bir özelliğini ve onun ekonomik büyümeye katkısını göstermektedir.

¹⁹¹ John Harriss ve Paulo De Renzi, a.g.e., s. 11-12.

¹⁹² M. Castells, a.g.e., s. 218.

¹⁹³ R. Putnam, R., “Bowling Alone: America's Declining Social Capital”. *Journal of Democracy*, 1995, s. 66.

Kalkınmakta olan ülkelerin bazılarında hatta başarılı olan Doğu Asya'daki gerçekleştirilen çalışmalarda da “ağ kapitalizmi”ne açıklık getirilmiştir. Batı ekonomilerinde dahi işçiler, küçük girişimciler arasında işbirliği ağlarına dayanan son derece etkili ve esnek “sanayi bölgeler” keşfedilmiştir.¹⁹⁴

2.2.1. Üçüncü İtalya Örneği

1970'lerden sonra Üçüncü İtalya olarak bilinen Kuzey İtalya Bölgesindeki KOBİ kümelenmelerinin diğer bölgelere göre daha başarılı olması birçok ampirik çalışma yapılmasını, bölgenin incelenmesini ve çeşitli açılardan ele alınmasını sağlamıştır.

Robert Putnam birçok çalışmasında (Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy-1993, Bowling Alone: America's Declining Social Capital-1995, Bowling Alone:The Collapse and Revial of American Community-2000) “ülkelerin ekonomik ve siyasi performansı ile aktörlerin sivil faaliyetleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bazı demokratik hükümetler başarılı iken diğerlerinin neden başarılı olmadığını araştırmıştır.¹⁹⁵ Nitekim sosyal sermaye kavramını ilk kez kullandığı 1993 yılındaki çalışmasında Coleman'ın çalışmalarından etkilendiğini belirtmiş, İtalya'nın Kuzeyi İsviçre, Almanya kadar gelişmişken, güneyinin neden aynı şekilde gelişmediği sorusuna cevap aramıştır. Konu farkın sebebini Kuzey İtalya'nın daha yüksek sosyal sermayeye bağlı olması ile ilişkilendirmiştir. Yani sosyal sermaye sivil toplum içerisinde, devlet ve ekonominin arasında bir yerde kurumların oluşmasıyla tanımlanmıştır.¹⁹⁶

Farklılığın sebepleri arasında; yönetim sistemlerinin birbirinden farklı olmasının, Kuzeyde feodal bağlar zayıfken güneyde oldukça kuvvetli olmasının etkili olduğu belirtilmiştir. Üçüncü İtalya'daki sanayi bölgelerinin esasını oluşturan KOBİ'ler tarafından banka sistemine olan güven düzeyi düşüktür. Oysaki yerel bankalar

¹⁹⁴Robert Putnam, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital" *Journal of Democracy*, s. 66; Şahin, Mehmet Murat, ve Ahmet Zeki Ünal, 2010, *Sosyal Sermaye*. İstanbul: Değişim Yayınları, 1995, s.123.

¹⁹⁵ Zafer Yıldız ve Hüseyin Topuz, a.g.e., s. 201-226.

¹⁹⁶ Ben Fine, a.g.e., s. 146.

buradaki KOBİ'lerin faaliyetleri için gereksinim duyulan kredinin temini açısından işlevi küçümsenemeyecek düzeydedir. Sanayi bölgelerindeki yerel bankalar ve girişimciler arasındaki ilişkinin sağlanması ve bilgi paylaşımının artmasına yerel aktörler yardımcı olmaktadır. Bir şirketin doğru yatırımı yapabilmesi, ihtiyaçlarının tespitinin sağlanması için bankanın müşterisini tanıması gerekir. Banka ve müşteri arasındaki sıkı ilişki ve bilgi akışı taraflar için önemlidir.¹⁹⁷

Putnam, 1976-1977 İtalyan yerel yönetimlerin performans farklılıklarını sorgulamış güneğe göre daha başarılı olan Kuzey İtalya kentlerinde gönüllü birliklere katılımın daha yoğun olması sebebine dayandırmıştır. Bu farklılık yerel yönetim başarısının yanı sıra, Kuzey İtalya'nın ekonomik zenginliğinin de göstergesi olduğunu ileri sürmektedir. Putnam, iyi çalışan yerel yönetimin ve ekonomik refahın olduğu bölgelerde, karşılıklı işbirliğinin, yaşamsal sosyal ağların, eşit siyasi ilişkiler ve siyasi katılım gibi sivil etkinliklerin vatandaşlar için ortam yarattığını belirtmiştir.¹⁹⁸

2.2.2.Silikon Vadisi Örneği

Silikon Vadisi, Güney Kaliforniya'daki San Francisco Vadisi'nde bulunan San Jose Vadisine verilen bir isimdir. Vadi AR-GE faaliyetleri kapsamında ileri teknolojilerinin ve elektroniğin en yoğun şekilde kullanıldığı bir alandır. Bu alan teknolojinin gelişmesini sağlayan birçok işletmenin merkezi veya çıkış yeri burası olduğundan yüksek teknoloji ile ilgili sektörleri ifade etmek için kullanılan isim haline gelmiştir.¹⁹⁹

1891 yılında Stanford Üniversitesi Silikon Vadisi'nin temellerini atmasına rağmen, "*Silikon Vadisi*" kavramı ilk olarak 70'li yıllarda oluşmuştur. Intel, Microsoft, Xerox ve Apple gibi şirketler, vadinin ilk şirketleri arasında yer almakta iken, günümüzde vadi binlerce teknoloji işletmesine ev sahipliği yapar duruma gelmiştir.²⁰⁰ Büyük

¹⁹⁷ Ayten Y. Büyükkilimen, Sosyal Sermayenin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi: Konya-Karaman Örneği, s.41.

¹⁹⁸ Emre Erdoğan, a.g.e., s. 201-226; R. Putnam, a.g.e., 1995, s.65.

¹⁹⁹ Wikipedia. (tarih yok). Şubat 2012 tarihinde http://tr.wikipedia.org/wiki/Silikon_Vadisi adresinden alındı.

²⁰⁰ 'çevrimiçi' <https://www.webtekno.com/silikon-vadisi-nde-ziyaret-edebileceginiz-6-sirket-h37341.html>,7.2.2019.

teknoloji şirketlerin yer aldığı radyo, silikon çip, yarı iletken transistörler, google, facebook, gibi iletişim devlerinden, dünya piyasasında kayda değer seviyelerde paya sahip olan Tesla, HP, Apple gibi birçok şirketin yer aldığı tıptan hukuka, bilimden sanata ve günümüzde çok popüler konu olan her türlü oluşumların temellerinin atıldığı bir bölge haline gelmiştir.

Silikon Vadisi üniversiteler, sermayedarlar, hukukçular, mühendisler, sanayi, sivil birlikler ve ticaret gruplarının yanı sıra, üretici ve müşteri gibi ekonomik aktörlerin arasındaki geniş bağlantıları olan bir *ağ ya da ağlar sistemi* olarak düşünülebilir. Aktörler arasındaki ilişkinin karşılıklı, etkin ve verimli olması için güven en önemli unsurlardan biridir. Silikon Vadisinin iktisadi kalkınmasında sosyal ağların fırsatlar *ve erişim aracı*, *güç ve etki aracı* ve *üretim ve yenilik aracı* olarak üç önemli fonksiyonu görülmektedir.²⁰¹

Yoo'nun 2003 yılında Silikon Vadisi'nde yaptığı çalışmasında sosyal ağlar ve girişimcilik kapsamında 151 adet girişimcinin ilişkisi analiz edilmiştir. Girişimciliğin ilk aşamasında göçmen girişimciler kendileriyle aynı etnisiteye sahip bir sosyal ağ kurmakta iken, daha sonraki aşamada ilişkinin etnisite ile sınırlı kalmadığı, beyaz Amerikan girişimcilerinde ise her iki aşamada fark etmeksizin sosyal ağlarının hemen hemen kendileriyle aynı etnisiteye sahip bireylerden oluştuğu bilgisi yer almaktadır. Yoo'ya göre, farklı demografik özelliklerin yer aldığı, dünya ekonomisine yön veren ve birçok yüksek teknolojik şirketlerin de yer aldığı Silikon Vadisi'nde, girişimcilerin sosyal ağlarının etnisiteye göre şekillenmesinin şaşırtıcı olduğunu belirtmektedir.²⁰²

²⁰¹ M. Çetin, A.g.e., 2006a, s. 11-12.

²⁰² Mina Yoo, "Social Networks and Entrepreneurship in Silicon Valley, 2003, <http://Ssrn.com/abstract=1371670>, Erişim Tarihi: 01.08.2019.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EKONOMİK AKTÖRLERİN SAHİP OLDUKALRI SOSYAL SERMAYENİN İŞLETME FAALİYETLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: İKİTELLİ OSB'DE BİR ARAŞTIRMA

Sosyal sermayenin ölçülmesi ile ilgili bir takım zorluklar bulunmasına rağmen birçok ülkede sosyal sermaye düzeyinin tespiti amacıyla çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bazı çalışmalar ülke genelinde sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik iken, bazı çalışmalar bazı bölgelerin ya da belirli grupların, şirketlerin, öğrencilerin vb. sosyal sermaye seviyesi ölçülmeye yönelik gerçekleştirilmiştir. Bizim çalışmamız ise İkitelli OSB'de faaliyet gösteren işletme ortakları nezdinde gerçekleştirilmiştir.

3.1.Araştırmanın Amacı

Araştırmada hedeflenen, İstanbul'da bulunan İkitelli OSB'de faaliyet göstermekte olan işletmelerin girişimci / ortakların ağ özellikleri kapsamında sosyal sermayesini incelemektir. Konu işletmelerin girişimci / ortakların sahip oldukları sosyal sermayelerinin işletme performansını nasıl etkilediğini sosyal sermayenin güven boyutu, ağlara katılım boyutu, ortak eylem ve işbirliği çerçevesinde değerlendirmekte olup mevcut ağ yapıları incelenmiştir.

3.2. Örneklem

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi²⁰³, yaklaşık 7 Milyon m²'lik brüt arsa alanı bulunan bölgenin yaklaşık % 95 Başakşehir, % 5'i Küçükçekmece Belediye Başkanlıkları sınırları içerisinde yer almaktadır. Makine, otomotiv, mobilya, mutfak eşyaları, savunma, havacılık, elektrik- elektronik, plastik ahşap, deri, ayakkabı, metal, döküm ve tekstil olmak üzere birçok sektörde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin ağırlıklı yer aldığı İkitelli OSB yaklaşık 30.000 işyeri mevcut olup 14.559 adetinin faal olduğu ve 300.000 kişi istihdam edildiği bilgisi sanayi bölgesinin sitesinde yer almaktadır.

²⁰³ İOSB, 'çevrimiçi' <http://www.iosb.org.tr/>, 01.03.2019.

İOSB PROFİL BİLGİLERİ:

İkitelli OSB 37 adet kooperatif ve müstakil alanlardan oluşmaktadır. Konu kooperatifler yapı kooperatifi şeklinde kurulmakla birlikte, mesleki yoğunlaşma söz konusudur. İşyerlerinin Sektörlere Göre Dağılımı:

- Deri Mamulleri, Ayakkabı ve Saraciye : % 25
- Oto Tamir : % 12
- Mobilya : % 8
- Çorap, Triko, Konfeksiyon : % 7
- Makine, Yedek Parça : % 6
- Tekstil, Dokuma : % 5
- Diğer iş kolları %5'in altında paya sahiptir.

3.3. Araştırmanın Yöntemi

Çalışma evrenini; İstanbul İkitelli OSB'de KOBİ segmentinde yer alan imalat konusunda faaliyet gösteren 129 işletme ortağı oluşturmaktadır. İkitelli OSB'de farklı büyüklüklerde çok sayıda işletme faaliyet göstermektedir. Çalışmamız KOBİ'ler nezdinde gerçekleştirildiğinden, araştırmaya konu işletmeler belirlenirken 24.06.2018 tarihli Resmi Gazete 'de yayımlanan 2018/11828 no.lu karardaki KOBİ tanımı dikkate alınmıştır. Aşağıdaki tanımda 3 farklı kriter yer aldığından, 2018 yılsonu net satış hasılatı için 125 Milyon TL üst sınır olarak baz alınmıştır.

Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında yönetmelik ile KOBİ tanımı aşağıdaki gibidir.

Tablo 4: Mikro, Küçük, Orta Ölçekli İşletmeler

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL

Kaynak: KOBİ, 'çevrimiçi' <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout>, 05.06.2019.

KOBİ, "250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 125 Milyon TL lirayı aşmayan ve yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimler" olarak tanımlanmıştır.

Çalışmamıza dâhil olan bu işletmelerin dağılımı aşağıda verildiği gibidir:

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ	Toplam
Yıllık Net Satış Hasılatı	86	36	7	129
Yüzdesi	66,7	27,9	5,4	100

Araştırmada, yüz yüze anket yöntemi ile toplanan verilerde kartopu tekniği kullanılmıştır. Anket formu oluşturulmadan önce konuyla ilgili literatür taraması yapılmış ve daha önceki çalışmalardan faydalanılarak bir anket formu hazırlanmıştır. Oluşturulan anket formu, girişimci/ortak tarafından 14.03.2019 – 21.06.2019 tarihleri arasında doldurulmuştur. Anket formunda, girişimcilerin / ortakların demografik bilgileri ve işletme hakkındaki genel bilgilerin yanı sıra, sosyal sermayesini ölçmeye yönelik bilişsel güven, iç gruba güven, dış gruba güven, bağlayıcı, köprü kurucu / birleştirici sosyal sermaye, karşılıklı yardımlaşma ve ortak iş birliği, sosyal ağ özelliklerini yönelik sorular yer almaktadır.

SPSS programı ile girişimcinin / ortağın demografik bilgileri ile işletmelerin özellikleri, GEPHİ programıyla da sosyal ağ özelliklerinin belirlenmesine yönelik sosyal ağ analizi yapılmıştır. Ağ düzenliğini elde edebilmek için İkitelli OSB’de 129 işletme ile görüşülmüştür. Her işletmeden iş yapmanın ötesinde kritik bilgi alışverişi yaptıkları 3’er işletme ismi istenmiştir. Örneklemin ağ düzenekleri çıkarılmıştır. Araştırmaya katılan işletmelerin sosyal ağ özellikleri [en merkezde olan (degree centrality), aracı konumunda olan (betweenness), merkeze en yakın olan (closeness), kümelenme (cluster) ve ilişkinin simetrik olup olmaması] incelenmiş olup sosyal

sermayenin işletmelerin faaliyetleri üzerinde ne derece etkili olduğu irdelenmiştir. Anket sorularına verilen cevaplardan elde edilen isimler, GEPHİ programına kodlanması yapılmadan önce işletmelerin isimleri yazılıma girilmiş ve toplamda 380 “nod”dan oluşan bir matris ortaya çıkarılmıştır. Araştırmamıza konu işletmelerin ve onların bağlantılarının isimlerinin yazılıma girişi yapılırken, işletmelerin isimleri F1, F2, F3, ... F380 şeklinde değiştirilmiştir. Böylece görüşülen işletmelerin isimleri deşifre edilmemiştir. Çalışmada kullanılan bütün verilerde işletmeler kod isimleriyle anılmaktadır. Anket formunu uygulamadan önce 5 adet işletme sahibine pilot çalışma uygulanmıştır. Pilot çalışma sonucunda anket formunda çeşitli düzeltme ve sadeleştirmeler yapılmış ve anket uygulanmaya başlanmıştır. Anket çalışması tamamlandıktan sonra, çalışmamızı desteklemek amaçlı 01.10.2019 – 31.11.2019 tarihleri arasında [en merkezde olan (degree centrality)] 5 işletme ile yüz yüze mülakat yöntemiyle görüşme yapılmıştır.

3.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırmanın başlıca sınırlılıkları şu şekilde sıralanabilir:

- Çalışma alanı İkitelli OSB ile sınırlandırılmıştır.
- Anket çalışmasına konu olan işletmeler ağırlıklı olarak ayakkabıcılık sektöründe faaliyet göstermektedir.
- Türkiye’de bilinen bir gerçek olan kayıt dışılığın ayakkabıcılık sektöründe de bulunması sebebiyle reel ciro bilgilerine erişilememiştir.
- Araştırmaya konu işletmelerin faaliyet hacmi dikkate alınırken sadece 2018 yılı ciro bilgisinin temin edilmesi. Edinilen ciro bilgileri işletme beyanına istinaden olup teyit edilemediğinden hata payının olup olmadığı durumu kabul edilmektedir.
- Alan araştırması sırasında görüşme yapılan girişimcilerin bilgilerin başkalarıyla paylaşılacağı gibi çeşitli güven sorunlarına bağlı olarak anketlerin bir kısmı cevaplanmamıştır. Bu bağlamda araştırmada kullanılan kartopu yönteminde A işletmesinden ilişki içinde olduğu 3 adet (B, C, D) işletme adı istenmiştir. Görüşme yapılmak istenen B, C ve D işletmelerden tamamı ile görüşme yapılamamıştır.

3.5. Araştırmanın Bulguları

3.5.1. Girişimcilerin Demografik Özellikleri

Araştırmamıza konu girişimcilerin demografik özelliklerine yönelik bulgular aşağıdaki tablo 5'te gösterilmiştir. Tabloda katılımcıların cinsiyeti, yaşı, memleketi, doğduğu bölge ve eğitim durumuna ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Tabloda görüldüğü üzere girişimcilerin tamamına yakını erkeklerden oluşmaktadır. Girişimcilerin 41-50 yaş arasında yoğunlaştığı görülmekte olup 61 yaş ve üzeri girişimci sayısının %7,8 olduğu görülmektedir.

Girişimcilerin doğdukları illerin çeşitlilik göstermesi sebebiyle değerlendirme bölge bazında ele alınmıştır. Girişimciler içerisinde Ege Bölgesi doğumlu olana rastlanmamış olmakla birlikte, doğanların %7'lik kısmı Akdeniz Bölgesi, %2,3'lük kısmı ise yurtdışı doğumludur. Diğer bölgelerde doğanların oranlarının birbirine yakın seviyelerde olduğu görülmektedir. Girişimcilerin eğitim düzeyleri incelendiğinde ilkokul mezunlarının %34,9'luk, ortaokul mezunlarının %14,7'lik, lise mezunlarının 21,7'lik, ön lisan mezunlarının %7,8'lik, lisans mezunlarının 20,9'luk pay aldığı tespit edilmiştir.

Tablo 5: İşletme Ortaklarının Demografik Özellikleri

Firma Ortaklarının Demografik Özellikleri	Sayı	%
Cinsiyet		
Kadın	2	1,6
Erkek	127	98,4
Yaş		
20-30 Yaş Arası	14	10,9
31-40 Yaş Arası	30	23,3
41-50 Yaş Arası	45	34,9
51-60 Yaş Arası	30	23,3
61 yaş ve üstü	10	7,8
Doğdukları Bölge		
Marmara	30	23,3
İç Anadolu	23	17,8
Akdeniz	9	7,0
Karadeniz	25	19,4
Doğu Anadolu	21	16,3
Güney Doğu Anadolu	18	14,0
Diğer (Yurtdışı)	3	2,3
Eğitim Durumu		
İlkokul	45	34,9
Orta Okul	19	14,7
Lise	28	21,7
Ön Lisans	10	7,8
Lisans	27	20,9

3.5.2. Araştırmaya Katılan İşletmelere Ait Özellikler

Tablo 6’da araştırmamıza konu işletmelerin özellikleri belirlenmeye çalışılmış olup bulgulara aşağıda yer verilmiştir. Araştırmaya katılan işletmelerin %74,4’ü deri mamulleri / ayakkabıcılık, %25,6’sı makine - yedek parça sektöründe faaliyet göstermektedir. İşletmelerin kaç yıldır piyasada yer aldıklarını tespit etmek amacıyla kaç yıllık faaliyet gösterdiklerine dair soru sorulmuştur. Temin edilen verilerde işletmelerin %56,6’sının 16 yıl ve üzerinde faaliyet gösterdiği görülmektedir. İşletme bünyesinde istihdam edilen kişilerin sayısı dikkate alındığında %31’inin 11 ve

üzerinde personel çalıştırdığı görülmektedir. İşletme faaliyetinin hacmi içerisinde ihracatın payının sorgulandığında ise %75,2'sinin ihracat işleminin bulunmadığı, sadece %6,3'ünün faaliyet hacminin yarısından fazlasının ihracattan oluştuğu görülmektedir. İşletme ortaklarının %72,9'unun birinci kuşak, %24,8'inin ikinci kuşak olduğu, sadece %2,3'ünün üçüncü kuşaklara devrolduğu görülmektedir. Ayrıca, işletmelerin %29,5'inin kendilerine ait markalarının olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6: İşletmelerin Özellikleri

Firmanın Özellikleri	Sayı	%
Faaliyet Gösterilen Sektör		
Deri Mamulleri	96	74,4
Makine Yedek Parça	33	25,6
Firmanın Yaşı		
1-5 Yıl	22	17,1
6-10 Yıl	18	14,0
11-15 Yıl	16	12,4
16-20 Yıl	31	24,0
21-25 Yıl	14	10,9
25 Yıl ve Üstü	28	21,7
Çalışan Personel Sayısı		
1-5 Kişi	43	33,3
6-10 Kişi	46	35,7
11-15 Kişi	21	16,3
16-20 Kişi	7	5,4
21 Kişi ve üstü	12	9,3
Faaliyet Hacminde İhracatın Payı		
İhracat Yok	97	75,2
%1-%25	11	8,5
%26-%50	13	10,1
%51-%75	6	4,7
%76-%100	2	1,6
Firmanın Yönetici Kuşakları		
Birinci Kuşak	94	72,9
İkinci Kuşak	32	24,8
Üçüncü Kuşak	3	2,3
Firmaya Ait Markalı Ürün		
Yok	91	70,5
Var	38	29,5

3.5.3. Araştırmaya Katılan Girişimcilerin Sosyal Sermaye Özellikleri

Çalışmamızda girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermayenin ve bu bağlamda mevcut sosyal ağlarının işletme faaliyetleri üzerinde ne derece etkili olduklarını belirlemeye yönelik hipotezlerimiz aşağıdaki gibidir;

Hipotez-1 Eğitim düzeyi ile bağlayıcı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye arasındaki ilişki,

Hipotez-2 Memleket ile bağlayıcı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye arasındaki ilişki,

Hipotez-3 İşletmeler arasındaki yerleşik ilişkiler ağırlıklı olarak ticaret ile birlikte oluşan ilişkilerdir.

Hipotez-4 Bilişsel güven ile dış gruba güven arasında pozitif bir ilişki vardır.

Hipotez-5 Karşılıklı yardımlaşma ve işbirliği yapan işletmeler, işbirliği yapmayanlara göre daha başarılı olurlar.

Hipotez-6 Birleştirici sosyal sermaye ekonomik performansa (ciro), bağlayıcı sosyal sermayeden daha fazla katkı yapmaktadır.

Hipotez-7 İç gruba güven ile bağlayıcı sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişki vardır.

Hipotez-1 Eğitim düzeyi ile bağlayıcı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye arasındaki ilişki:

Girişimcilerin eğitim düzeyinin bağlayıcı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye üzerindeki etkisinin araştırılması için regresyon analizi kullanılmıştır:

Model Summary^a

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.233 ^a	.054	.047	.48402	.054	7.301	1	127	.008	1.887

a. Predictors: (Constant), Eğitim

b. Dependent Variable: BaglayiciSosyalSermaye

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.710	1	1.710	7.301	.008 ^a
	Residual	29.753	127	.234		
	Total	31.464	128			

a. Predictors: (Constant), Egitim

b. Dependent Variable: BaglayiciSosyalSermaye

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.290	.110		20.746	.000
	Egitim	.075	.028	.233	2.702	.008

a. Dependent Variable: BaglayiciSosyalSermaye

Elde edilen sonuçlara göre eğitim değişkeni %5 anlamlılık düzeyinde bağlayıcı sosyal sermaye üzerinde istatistiksel açıdan anlamlıdır ve eğitim düzeyi ile bağlayıcı sosyal sermaye arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Buna göre eğitim düzeyi arttıkça bağlayıcı sosyal sermaye de artmaktadır. ANOVA çıktısına ait F testine göre model %5 anlamlılık düzeyinde genel olarak anlamlıdır. R2 değeri %5,4 olarak bulunmuştur.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.048 ^a	.002	-.006	.10297	.002	.294	1	127	.588	1.947

a. Predictors: (Constant), Egitim

b. Dependent Variable: BirlestiriciSosyalSermaye

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.003	1	.003	.294	.588 ^a
	Residual	1.346	127	.011		
	Total	1.350	128			

a. Predictors: (Constant), Egitim

b. Dependent Variable: BirlestiriciSosyalSermaye

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.241	.023		52.869	.000
	Egitim	.003	.006	.048	.543	.588

a. Dependent Variable: BirlestiriciSosyalSermaye

Elde edilen sonuçlara göre eğitim değişkeni %5 anlamlılık düzeyinde birleştirici sosyal sermaye üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Buna göre eğitim düzeyi birleştirici sosyal sermayeyi etkilememektedir. ANOVA çıktısına ait F testine göre model %5 anlamlılık düzeyinde genel olarak anlamsızdır. R2 değeri %0,2 olarak bulunmuştur. Yani araştırmamıza konu grubun eğitim seviyeleri ile üye oldukları kulüp, dernek, çeşitli topluluklar ve kuruluşlar arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Araştırmaya konu grubun eğitim seviyesi arttıkça homojen elemanlardan oluşan, bağ gücü yüksek gruplar arasındaki ilişkiyi ifade eden bağlayıcı sosyal sermayeye daha fazla sahip oldukları görülmektedir. Yani aile, arkadaşlıklar, ilişkiler, komşuluklar ve meslektaşlar arasındaki bağlantıları ifade eden enformel ağlar önem kazanmaktadır.

Hipotez-2 Memleket ile bağlayıcı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye arasındaki ilişki:

Memleket değişkeninin bağlayıcı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye üzerindeki etkisinin araştırılması için regresyon analizi kullanılmıştır:

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.138 ^a	.019	.011	.49295	.019	2.479	1	127	.118	1.891

a. Predictors: (Constant), Memleket_Bölge

b. Dependent Variable: BaglayiciSosyalSermaye

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.602	1	.602	2.479	.118 ^a
	Residual	30.861	127	.243		
	Total	31.464	128			

a. Predictors: (Constant), Memleket_Bölge

b. Dependent Variable: BaglayiciSosyalSermaye

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.695	.094		28.777	.000
	Memleket_Bölge	-.031	.020	-.138	-1.575	.118

a. Dependent Variable: BaglayiciSosyalSermaye

Elde edilen sonuçlara göre memleket değişkeni %5 anlamlılık düzeyinde bağlayıcı sosyal sermaye üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Buna göre memleket değişkeni bağlayıcı sosyal sermayeyi etkilememektedir. ANOVA çıktısına ait F testine göre model %5 anlamlılık düzeyinde genel olarak anlamsızdır. R2 değeri %1.9 olarak bulunmuştur.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.052 ^a	.003	-.005	.10294	.003	.348	1	127	.557	1.899

a. Predictors: (Constant), Memleket_Bölge

b. Dependent Variable: BirlestiriciSosyalSermaye

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.004	1	.004	.348	.557 ^a
	Residual	1.346	127	.011		
	Total	1.350	128			

a. Predictors: (Constant), Memleket_Bölge

b. Dependent Variable: BirlestiriciSosyalSermaye

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.263	.020		64.583	.000
	Memleket_Bölge	-.002	.004	-.052	-.590	.557

a. Dependent Variable: BirlestiriciSosyalSermaye

Elde edilen sonuçlara göre memleket değişkeni %5 anlamlılık düzeyinde birleştirici sosyal sermaye üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Buna göre memleket değişkeni birleştirici sosyal sermayeyi etkilememektedir. ANOVA çıktısına ait F testine göre model %5 anlamlılık düzeyinde genel olarak anlamsızdır. R2 değeri %0,3 olarak bulunmuştur. Araştırmamıza konu grubun bağlayıcı ve birleştirici sosyal sermayesi üzerinde memleketin etkili olmadığı görülmektedir.

Hipotez-3 İşletmeler arasındaki yerleşik ilişkiler ağırlıklı olarak ticaret ile birlikte oluşan ilişkilerdir.

İşletmeler ile olan ilişki Y değişkeni olarak ele alınmış, bu işletmeler ile görüşme sıklığı ve sosyal nedenler ile bir araya gelme sıklıkları ise X değişkeni olarak ele alınmıştır.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.329 ^a	.108	.101	.53989	1.992

a. Predictors: (Constant), x

b. Dependent Variable: y

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.523	1	4.523	15.518	.000 ^a
	Residual	37.310	128	.291		
	Total	41.833	129			

a. Predictors: (Constant), x

b. Dependent Variable: y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.850	.346		8.239	.000
	x	-.468	.119	-.329	-3.939	.000

a. Dependent Variable: y

Elde edilen sonuçlara göre X değişkeni %5 anlamlılık düzeyinde Y değişkeni üzerinde istatistiksel açıdan anlamlıdır ve Y ile X değişkenleri arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Buna göre X değişkeni arttıkça Y değişkeni azalmaktadır. ANOVA çıktısına ait F testine göre model %5 anlamlılık düzeyinde genel olarak anlamlıdır. R2 değeri %10,8 olarak bulunmuştur.

Araştırmamıza konu girişimcilerin ticari işlemler sonrasında oluşan ilişkileriyle birlikte vakit geçirme ve görüşme sıklıkları cüzi seviyelerdedir. Diğer bir değişle girişimciler ticari faaliyetlerini mesafeli ilişkiler üzerinden yürütmektedirler.

Hipotez-4 Bilişsel güven ile dış gruba güven arasında pozitif bir ilişki vardır:

Bilişsel Güven ile Dış Gruba Güven arasındaki ilişkiyi araştırmak için Pearson Korelasyon Analizi kullanılmıştır:

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
BilisselGüven	2.9163	.38197	129
DisGrubaGüven	2.6337	.51452	129

Correlations

		BiliselGüven	DisGrubaGüven
BiliselGüven	Pearson Correlation	1	.304**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	129	129
DisGrubaGüven	Pearson Correlation	.304**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	129	129

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Elde edilen sonuçlara göre Bilişsel Güven ile Dış Gruba Güven arasında %30.4'lük pozitif yönlü %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Yani, ticari olarak yoğun ilişki halinde buldukları kişilere güven duyan girişimciler, Türkiye'deki kurum ve insanlara da güvenmektedir.

Hipotez-5 Karşılıklı yardımlaşma ve işbirliği yapan işletmeler, işbirliği yapmayanlara göre daha başarılı olurlar.

Karşılıklı yardımlaşmanın işletme başarısı üzerinde etkisinin araştırılmasında işletme başarısı ciro değişkeni olarak ele alınmış ve regresyon modeli tahmin edilmiştir:

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.021 ^a	.000	-.007	1232120.10	1.741

a. Predictors: (Constant), KarsilikliYardimlasma

b. Dependent Variable: Ciro

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9E+010	1	8.910E+010	.059	.809 ^a
	Residual	2E+014	127	1.518E+012		
	Total	2E+014	128			

a. Predictors: (Constant), KarsilikliYardimlasma

b. Dependent Variable: Ciro

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	535484.6	876664.6		.611	.542
	KarsilikliYardimlasma	72947.118	301101.5	.021	.242	.809

a. Dependent Variable: Ciro

Elde edilen sonuçlara göre karşılıklı yardımlaşma değişkeni %5 anlamlılık düzeyinde ciro üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Buna göre karşılıklı yardımlaşma ciroyu etkilememektedir. ANOVA çıktısına ait F testine göre model %5 anlamlılık düzeyinde genel olarak anlamsızdır. R2 değeri %0,0 olarak bulunmuştur.

Hipotez-6 Birleştirici sosyal sermaye ekonomik performansa (ciro), bağlayıcı sosyal sermayeden daha fazla katkı yapmaktadır.

Birleştirici ve bağlayıcı sosyal sermayenin ciro üzerindeki etkisi regresyon analizi ile araştırılmıştır:

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.215 ^a	.046	.039	1214569.72	.046	6.174	1	128	.014	1.724

a. Predictors: (Constant), BirlestiriciSosyalSermaye

b. Dependent Variable: Ciro

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9E+012	1	9.108E+012	6.174	.014 ^a
	Residual	2E+014	128	1.475E+012		
	Total	2E+014	129			

a. Predictors: (Constant), BirlestiriciSosyalSermaye

b. Dependent Variable: Ciro

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-2491598	1314387		-1.896	.060
	BirleştiriciSosyalSermaye	2597455	1045360	.215	2.485	.014

a. Dependent Variable: Ciro

Elde edilen sonuçlara göre birleştirici sosyal sermaye %5 anlamlılık düzeyinde ciro üzerinde istatistiksel açıdan anlamlıdır ve ciro ile birleştirici sosyal sermaye arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Tahmin edilen katsayı 2597455'tir. Buna göre birleştirici sosyal sermaye arttıkça ciro da artmaktadır. ANOVA çıktıısına ait F testine göre model %5 anlamlılık düzeyinde genel olarak anlamlıdır. R2 değeri %4,6 olarak bulunmuştur.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.058 ^a	.003	-.004	1230315.45	.003	.432	1	127	.512	1.709

a. Predictors: (Constant), BaglayiciSosyalSermaye

b. Dependent Variable: Ciro

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7E+011	1	6.535E+011	.432	.512 ^a
	Residual	2E+014	127	1.514E+012		
	Total	2E+014	128			

a. Predictors: (Constant), BaglayiciSosyalSermaye

b. Dependent Variable: Ciro

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	376616.8	572886.0		.657	.512
	BaglayiciSosyalSermaye	144114.6	219336.9	.058	.657	.512

a. Dependent Variable: Ciro

Elde edilen sonuçlara göre bağlayıcı sosyal sermaye %5 anlamlılık düzeyinde ciro üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Buna göre bağlayıcı sosyal sermaye değişkeni ciroyu etkilememektedir. ANOVA çıktısına ait F testine göre model %5 anlamlılık düzeyinde genel olarak anlamsızdır. R2 değeri %0,3 olarak bulunmuştur.

Bu sonuçlara göre köprü kurucu / birleştirici sosyal sermaye faaliyet hacmi üzerinde etkiliyken, bağlayıcı sosyal sermaye etkilememektedir. Girişimciler, işletmelerin satış performansını artırabilmek için birleştirici sosyal sermaye kaynaklarını kullanırken, işletmesine yeni bir personel almak ya da yeni bir bilgi edinmek gibi konularda bağlayıcı sosyal sermaye kaynaklarını kullanmaktadır. Yani, girişimciler, ticaret yapacakları kişileri üye oldukları spor kulüplerinden, derneklerden veya çeşitli sosyal çevreden bulabilmekteler. O kişilerin iş ahlakı hakkında çeşitli mali kuruluşlar aracılığı ile bilgi edinebilmektedirler. Ancak birlikte çalışacağı kişileri belirlerken ya da kendisi için önemli olduğunu düşündüğü konular hakkında bilgi almak istediklerinde yakın çevresinin bilgi ve tecrübesini dikkate almaktadırlar.

Nitekim yüz yüze yapılan görüşmelerinde desteklediği girişimcilerin genel kanısı akraba, hemşeri gibi bağlayıcı sosyal sermayeyi ifade eden bağ gücü yüksek ilişkilere olan ticari güvensizliğin yüksek seviyelerde olduğu yönündedir. Girişimciye sorulan ticarete güven sizin için neyi ifade etmektedir sorusuna verilen yanıt aşağıdaki gibidir;

“Biriyle uzun süreli çalışmak kesinlikle güven unsurudur. Akrabalarımın uzun süreli ilişkilerimiz var, ama yakın akrabalarımın çalışmayı tercih etmiyorum. Sosyal çevremden birisiyle çalışmayı daha çok tercih ederim. Spor salonundaki bir arkadaşımın iş yaparım ama akrabamın iş yapmam.”

Hipotez-7 İç gruba güven ile bağlayıcı sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişki vardır.

İç Gruba Güven ile Bağlayıcı sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi araştırmak için Pearson Korelasyon Analizi kullanılmıştır:

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Baglayici Sosyal Sermaye	2.5648	.49579	129
İç Gruba Güven	2.9395	.62580	129

Correlations

		Baglayici Sosyal Sermaye	İç Gruba Güven
Baglayici Sosyal Sermaye	Pearson Correlation	1	.192*
	Sig. (2-tailed)		.030
	N	129	129
İç Gruba Güven	Pearson Correlation	.192*	1
	Sig. (2-tailed)	.030	
	N	129	129

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Elde edilen sonuçlara göre İç Gruba Güven ile Bağlayıcı Sosyal Sermaye arasında %19,2'lik pozitif yönlü, %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Arkadaşlarına, iş arkadaşlarına, akrabalarına, hemşerilerine ve İOSB'deki komşularına güven duyan girişimciler, bağlayıcı sosyal sermayeye sahiplerdir. Araştırmaya konu İkitelli OSB'de faaliyet gösteren girişimcilerin geneli iş kurma sürecinde ve sonrasında aile, arkadaşlar, eş dost gibi yakın çevresinin desteğini almışlardır. Güncelde işletmenize yeni bir personel alacak olsanız nerelere başvuru yaparsınız dendiğinde neredeyse tamamı yine ilk olarak yakın çevresine soracaklarını belirtmiştir.

3.5.4. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Sosyal Ağ Özellikleri

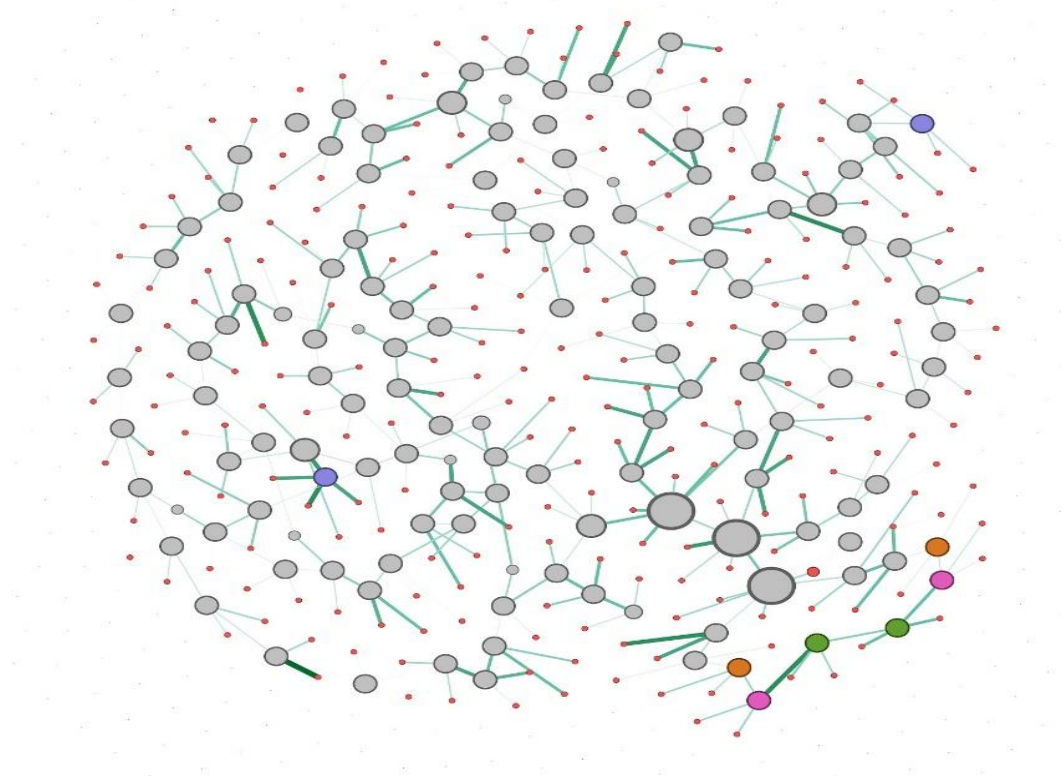
Sosyal ağ analizinde en merkezde olan (degree centrality), merkeze en yakın olan (closeness) ve aracı konumunda olan (betweenness) işletmelere aşağıda yer verilmiş olup Brands makalesinde anlatılan şekilde hesaplanmıştır.²⁰⁴

²⁰⁴ Ulrik Brandes, A Faster Algorithm for Betweenness Centrality, in Journal of Mathematical Sociology 25(2), 2001, s.163-177.

Tablo 7: En Merkezde Olan İşletmeler

No	İşletme Adı	Betweenness Centrality
1	F50	8
2	F51	8
3	F52	8
4	F33	5
5	F78	5
6	F81	5
7	F94	5
8	F116	5
9	F2	4
10	F3	4

Şekil 5: En Merkezde Olan İşletmeler

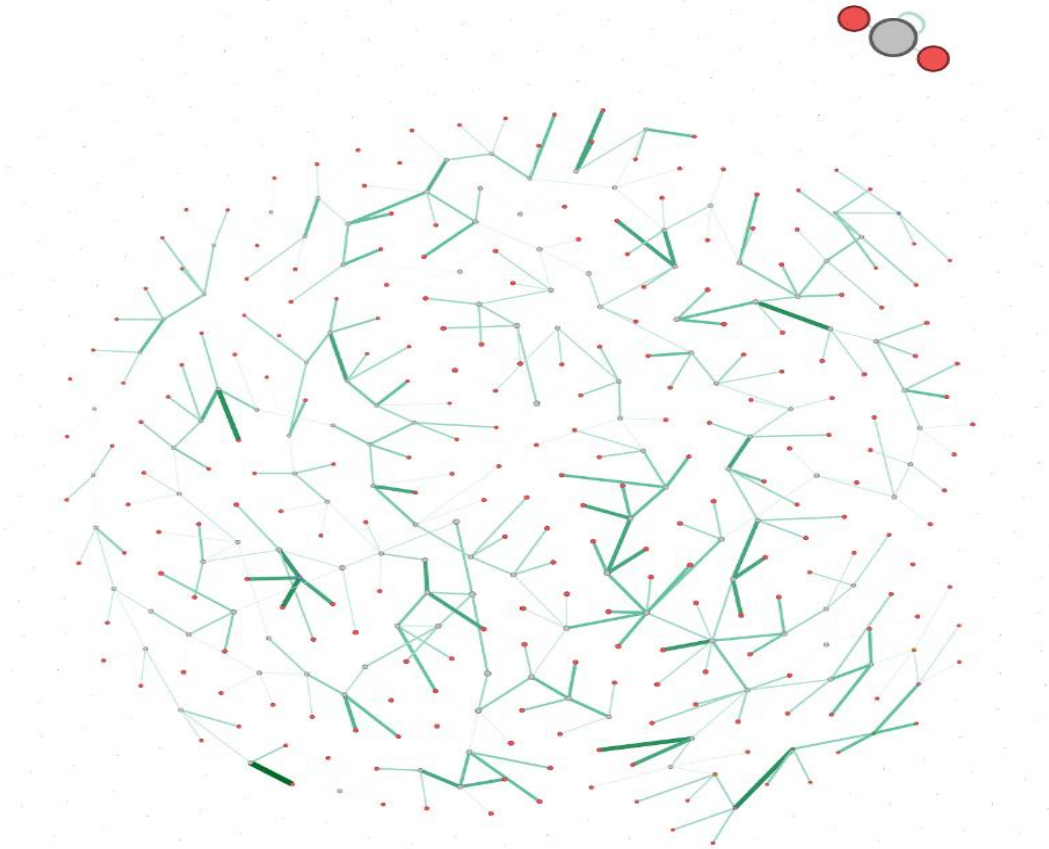


Şekil 5’te en merkezde olan işletmeler gösterilmektedir. Bu şekilde büyük olan toplar daha merkezde olmayı göstermektedir.

Tablo 8: Merkeze En Yakın Olan İşletmeler

No	İşletme Adı	Closness Centrality
1	F245	0.666667
2	F345	0.666667
3	F145	0.127919
4	F118	0.127697
5	F129	0.125171
6	F4	0.12407
7	F39	0.12332
8	F94	0.12332
9	F50	0.122742
10	F3	0.122619

Şekil 6: Merkeze En Yakın Olan İşletmeler

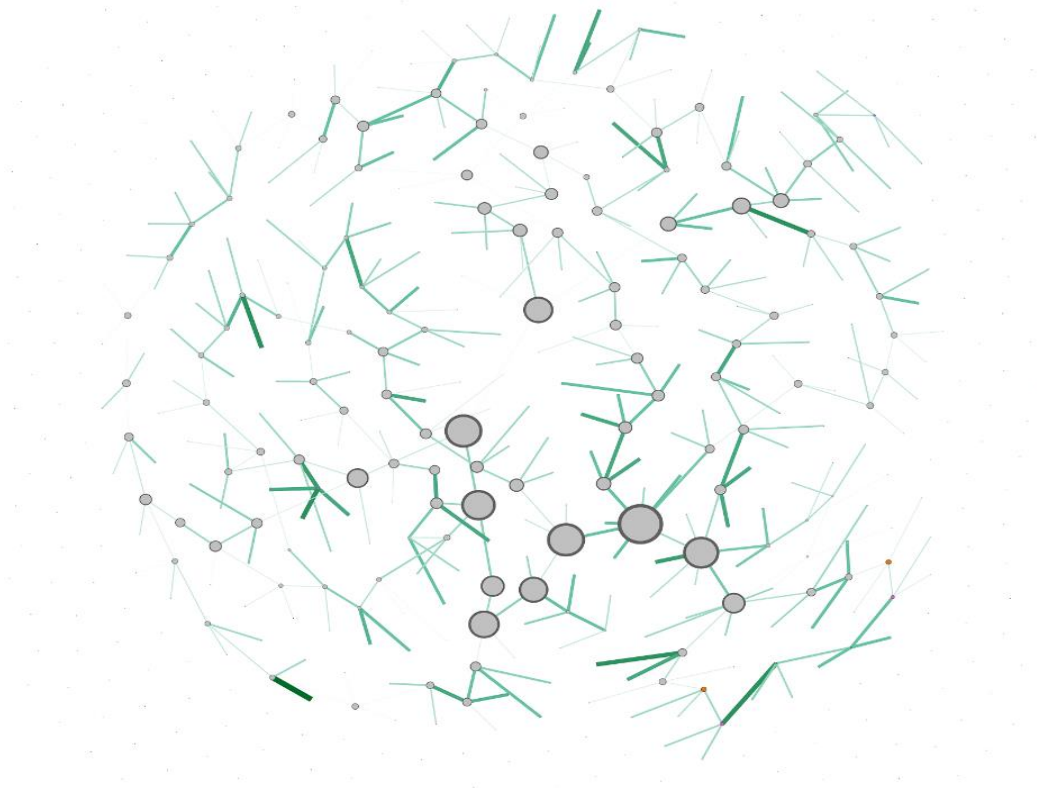


Şekil 6’da merkeze en yakın olan işletmeler gösterilmektedir. Bu şekilde büyük olan toplar daha merkeze en yakın olmayı göstermektedir

Tablo 9: En Aracı Konumunda Olan İşletmeler

No	İşletme Adı	Betweenness Centrality
1	F50	8
2	F51	8
3	F52	8
4	F33	5
5	F78	5
6	F81	5
7	F94	5
8	F116	5
9	F2	4
10	F3	4

Şekil 7: En Aracı Konumunda Olan İşletmeler



Şekil 7’de en aracı konumunda olan işletmeler gösterilmektedir. Bu şekilde büyük olan toplar daha aracı konumunda olmayı göstermektedir.

En merkezde olan işletmelerin aynı zamanda aracı konumda olduğu görülmektedir. Aracı konumda olan işletmeler bağlantısı olmayan iki aktörü bağlayan konumda olup aynı zamanda ağıın içinde de merkezi konumdadırlar. Yani merkezi konumda olan bu işletmelerin aracılık yaptığı tespit edilmiştir.

Hipotez - 9 Sosyal ağ analizinde en merkezde olan işletmelerin hacimleri diğer işletmelere göre daha gelişmiştir.

Tablo 10: En Merkezde Olan İşletmelerin Hacimleri

İşletme Kodu	Degree	Cirosu
F50	8	3.000.000
F51	8	10.500.000
F52	8	12.000.000
F33	5	3.000.000
F78	5	14.400.000
F81	5	32.000.000
F94	5	14.200.000
F116	5	8.500.000
F2	4	225.000
F3	4	250.000

Tablo 10'da en merkezde olan işletmelerin hacimleri (ciroları) gösterilmektedir. Bu çalışmaya katılan 129 işletmenin ortalama cirosu 5.886.546 TL olarak belirlenmiştir. 10 işletmeden 7'si bu ortalamanın üzerinde ciroya sahipken, F50, F33 ve F2 bu ortalamanın altında bir ciroya sahiptir.

Hipotez - 10 Bu işletmelerin hacimleri, diğer işletmelere göre anlamlı düzeyde farklılık göstermektedir.

Tablo 11: En Aracı Konumunda Olan İşletmelerin Hacimleri

No	İşletme Adı	Ciro
1	F50	3.000.000
2	F51	10.500.000
3	F52	12.000.000
4	F33	3.000.000
5	F78	14.400.000
6	F81	32.000.000
7	F94	14.200.000
8	F116	8.500.000
9	F2	225.000
10	F3	250.000

Tablo 11’de en aracı konumda olan işletmelerin hacimleri (ciroları) gösterilmektedir. En aracı konumda olan işletmeler ile en merkezi konumda olan işletmeler aynı işletmelerden oluşmaktadır. Dolayısıyla en aracı konumda olan işletmelerden 7’si ortalamanın üzerinde ciroya sahipken, F50, F33 ve F2 bu ortalamanın altında bir ciroya sahiptir.

Tablo 12: Merkeze En Yakın Olan İşletmelerin Hacimleri

No	İşletme Adı	Ciro
1	F245	400.000
2	F345	-
3	F145	-
4	F118	7.200.000
5	F129	-
6	F4	400.000
7	F39	1.423.500
8	F94	14.200.000
9	F50	3.000.000
10	F3	250.000

Tablo 12’de merkeze en yakın olan işletmeler gösterilmektedir. Bilgiler değerlendirildiğinde bu işletmelerin hacimleri, diğer işletmelere göre anlamlı düzeyde farklılık göstermediği söylenebilir.

Tablo 13 : En Çok Ciroya Sahip Olan İşletmelerin Hacimleri

No	İşletme	Cirosu
1	F79	102.760.000
2	F56	68.000.000
3	F89	43.380.000
4	F85	37.250.000
5	F119	34.000.000
6	F81	32.000.000
7	F83	27.100.000
8	F66	24.000.000
9	F77	22.200.000
10	F40	19.000.000

Tablo 13'te en çok ciroya sahip olan işletmeler gösterilmektedir. Konu işletmelerin arasında yer alan F81 sadece en merkezde olan işletmeler arasında yer almaktadır.

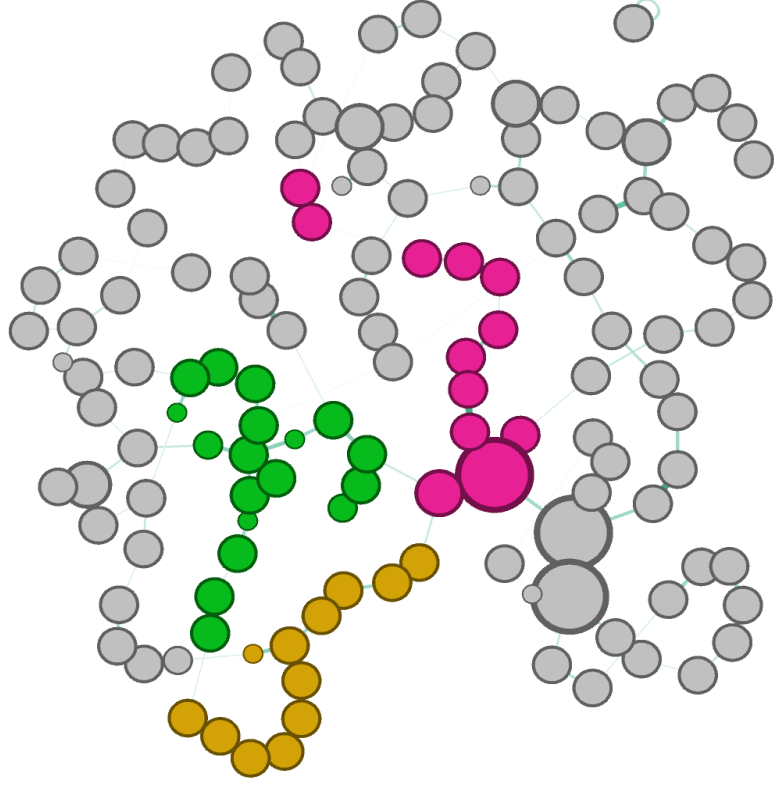
Hipotez -11 Tavsiye etme bağlarına göre oluşan sosyal ağ haritasında işletmeler arasında kümeler (cluster) oluşmakta mıdır?

Sosyal ağ haritasında işletmeler arasında kümeler verilmiştir. Tavsiye etme bağlarına göre oluşan sosyal ağ haritasında işletmeler arasında kümeler oluşmaktadır. Bu kümeler Modularity algoritması kullanarak tespit edilmiştir.²⁰⁵

Şekil 8'de sosyal ağ haritasında işletmeler arasında kümeler gösterilmektedir. Bu şekilde her küme farklı bir renkle göstermektedir. Görüldüğü gibi 3 küme öne çıkmaktadır.

²⁰⁵ Vincent D Blondel, Jean-Loup Guillaume, Renaud Lambiotte, Etienne Lefebvre, Fast unfolding of communities in large networks, in Journal of Statistical Mechanics: Theory and Experiment 2008 (10), s.1000.

Şekil 8: Sosyal Ağ Haritasında İşletmeler Arasında Kümellenme



Tablo 14: Sosyal Ağ Haritasında Kümeleri Oluşturan İşletmeler

İşletme Adı	Cluster-1	Renk
F1	1	Yeşil
F2	1	Yeşil
F3	1	Yeşil
F4	1	Yeşil
F129	1	Yeşil
F145	1	Yeşil
F106	1	Yeşil
F107	1	Yeşil
F108	1	Yeşil
F181	1	Yeşil
F183	1	Yeşil
F118	1	Yeşil
F119	1	Yeşil
F120	1	Yeşil
F121	1	Yeşil
F122	1	Yeşil
F123	1	Yeşil
F124	1	Yeşil
F25	2	Kırmızı
F26	2	Kırmızı
F49	2	Kırmızı
F50	2	Kırmızı
F87	2	Kırmızı
F88	2	Kırmızı
F89	2	Kırmızı
F90	2	Kırmızı
F91	2	Kırmızı
F92	2	Kırmızı
F93	2	Kırmızı
F94	2	Kırmızı
F95	3	Sarı
F96	3	Sarı
F97	3	Sarı
F98	3	Sarı
F99	3	Sarı
F100	3	Sarı
F101	3	Sarı
F102	3	Sarı
F103	3	Sarı
F104	3	Sarı
F105	3	Sarı
F252	3	Sarı

Tablo 14’de sosyal ağ haritasında kümeleri oluşturan işletme kodları ve onlara ait renkler gösterilmiştir.

Hipotez-12 Bu kümeler içerisinde yer alan işletmelerin ortak özellikleri nelerdir?

F1, F2, F3, F4, F129, F145, F106, F107, F108, F181, F183, F118, F119, F120, F121, F122, F123 ve F124 işletmelerden oluşan kümede ortak özellikler araştırılmıştır. Bu küme şekil 8'de yeşil renk ile gösterilmiştir.

İşletme sahiplerinin çoğunun 31-50 yaş aralarında olduğu tespit edilmiştir. İşletme sahiplerinin hepsi il ve büyükşehirde dünyaya gelmişler. Bu kümede hemşerilik bağının olmadığı görülmektedir. Firma sahiplerinin %70'i lise ve üstü eğitim düzeyine sahiptir.

İşletmelerin 3'ü deri mamulleri, 7'si makine ve yedek parça sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İşletmelerin tamamı 10 yıldan daha uzun süredir İOSB'de faaliyet göstermektedirler. İşletmelerin 2018 yılı net satış hasılatı / cirosu 175.000 TL ile 34.000.000 TL arasında değişkenlik göstermektedir.

Burada yer alan işletmelerin ortak özellikleri incelendiğinde, işletmelerin birbirleri ile tamamen ticari ilişki üzerine bir ilişki türe sahip oldukları görülmektedir. Bu işletmeler dini dernek, hemşeri topluluğu, spor kulübü, sendika, siyasi parti, vakıf üyelikleri bulunmamaktadır. Sadece kendi mesleki kurumların üyeleri oldukları görülmektedir.

F25, F26, F49, F50, F87, F88, F89, F90, F91, F92, F93 ve F94 şirketlerinden oluşan kümede ortak özellikler araştırılmıştır. Bu küme şekil 8'de kırmızı renk ile gösterilmiştir.

Şirket sahiplerinin çoğu 31-50 yaş aralarında olduğu tespit edilmiştir. İşletme ortaklarının ikisi hariç il ve büyükşehirde dünyaya gelmişler. Bu kümedeki üç şirket kurucusunun İstanbullu, üç şirket kurucusunun da Giresunlu olduğu görülmektedir.

İşletme ortaklarının öğrenim durumları ile ilgili veriler incelendiğinde, %45,4'sinin ilkokul, %0,9'sinin ortaokul, %18,1'sinin lise, %0,9'sinin ön lisans ve %18,1'sinin lisans mezunu olduğu görülmektedir.

İşletmeler faaliyet gösterilen esas sektör bakımından değerlendirildiğinde tamamı deri mamulleri sektöründe faaliyet göstermektedir. İşletmelerin 2'si hariç tamamı 10 yıldan fazladır İOSB'de faaliyet göstermektedir. İşletmelerin %80'inin 1990-2000 yılları arasında kurulduğu tespit edilmiştir. İşletmeler, ortalama 14 senedir İOSB'de faaliyetlerine devam etmektedir. İşletmelerin 2018 yılı net satış hasılatı / cirosu 300.000 TL ile 43.380.000 TL arasında değişkenlik göstermektedir.

Bu kümedeki işletmelerin birbirleri ile olan ilişkileri ticari ve iş ile birlikte kurulan arkadaşlık ilişkiler üzerine bir ilişki türüne sahip oldukları görülmektedir. Bu kümede var olan işletmelerin ilişkileri %70'sinin iş ile birlikte kurulan arkadaşlık, %30'sinin ticari ilişkilere göre şekillendiği tespit edilmiştir.

Bu işletmelerin %91'inin dini dernek, vakıf, kuruluş, cami yaptırma derneği gibi üyelikleri bulunmaktadır. Ayrıca bu kümede hemşerilik bağının da görece güçlü olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, kendi mesleki kuruluşlara üyelikleri bulunan işletmelerin spor kulübü, sendika, siyasi parti gibi üyelikleri bulunmamaktadır.

F95, F96, F97, F98, F99, F100, F101, F102, F103, F104, F105, F252'den oluşan kümenin ortak özellikleri araştırılmıştır. Bu küme şekil 8'de sarı ile gösterilmiştir.

Bu işletmelerin hepsi erkekler tarafından kurulmuştur. İşletme sahiplerinin çoğu 41-50 yaş aralarında olduğu tespit edilmiştir. İşletme sahiplerinin ikisi hariç il ve büyükşehirde dünyaya gelmişler. Bu kümenin hemşerilik bağının zayıf olduğu görülmektedir. Sadece 2 işletme ortağının memleketinin İstanbul ve 2 işletme kurucusunun da Malatya olduğu görülmektedir.

Üçüncü küme işletme ortaklarının öğrenim durumları ile ilgili veriler incelendiğinde, %27,2'sinin ilköğretim, %27,2'sinin lise, %27,2'sinin lisans ve %19'sinin diğer eğitimleri olduğu görülmektedir.

İşletmelerin 1992-2016 yılları arasında kurulduğu tespit edilmiştir. İşletmelerin %81'inin makine - yedek parça ve %19'sinin deri mamulleri sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir. İşletmelerin ikisi hariç kalanı 10 yıldan fazla süredir İOSB'de faaliyet göstermektedirler. Ortalama 14 senedir İOSB'de faaliyetleri devam

etmektedir. İşletmelerin 2018 yılı net satış hasılatı / cirosu 350.000 TL ile 17.000.000 TL arasında değişkenlik göstermektedir. İşletmelerin sahiplik durumu / ortaklık durumu/ işyerinin veya üretim tesisinin mülkiyet durumu/ ihracat ve marka durumu birbirleri ile benzerlik göstermektedir.

Bu kümedeki işletmelerin, birbirleri ile ticari ve iş ile birlikte kurulan arkadaşlık ilişkiler üzerine bir ilişki türe sahip oldukları görülmektedir. İşletmelerin ilişkilerinin %27'si iş ile birlikte kurulan arkadaşlığa %60'ı ise ticari ilişkilere dayanmaktadır. Bu işletmelerin kendi mesleki kurumları dışında dini dernek, hemşeri topluluğu, spor kulübü, sendika, siyasi parti ve vakıflara üyelikleri bulunmamaktadır.

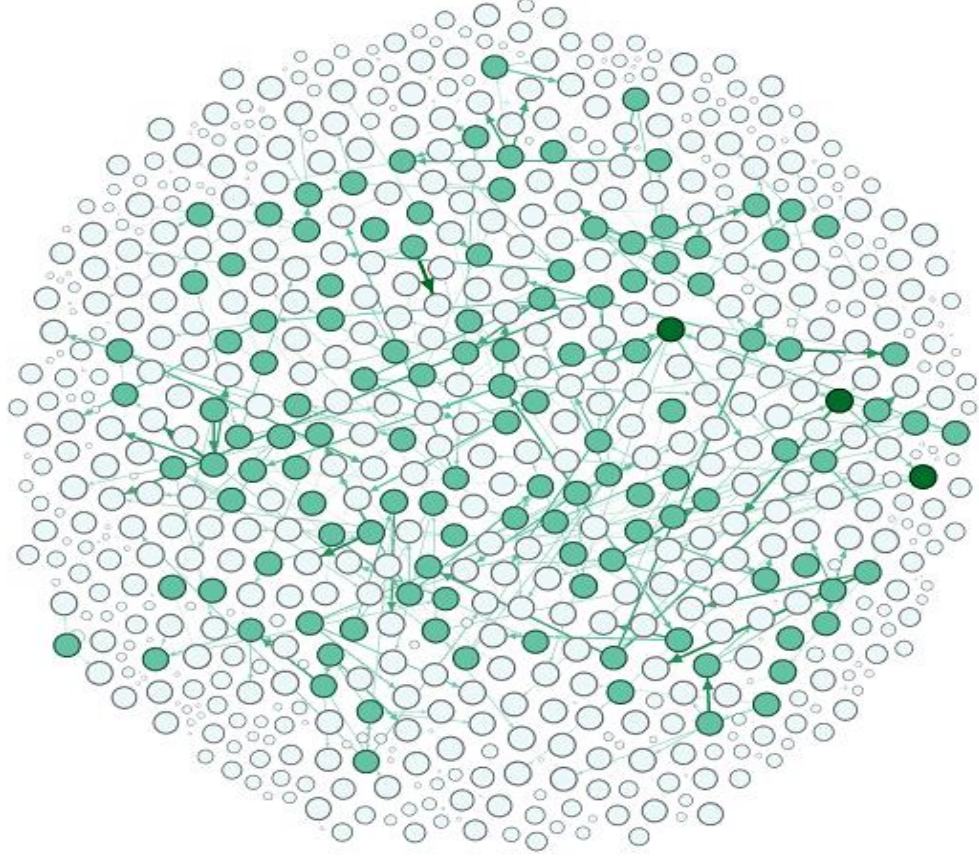
Ayrıca yapılan anket çalışmasında girişimcilere herhangi bir sorunla karşılaştığınızda belediye başkanı, bürokrat, siyasetçi, akademisyen, banka müdürü gibi tanıdıklarınızdan yardım ister misiniz sorusu yöneltilmiştir. Girişimcilerin %20'lik kısmının ayrı ayrı bürokrat, politikacı, akademisyen, belediye görevlisi tanıdıkları olduklarını belirtmiştir. %20'lik kısımda yer alan girişimcilerin ise %62'lik kısmı ihtiyaç halinde tanıdıkları kişilerden yardım isteyebileceklerini belirtmişlerdir. Bu anlamda kişisel olarak hiç tanıdığı biri bulunmadığını belirten F78 ile yapılan görüşmede ticari hayatta birilerini tanıyor olmak ne derece etkilidir sorusuna aşağıdaki gibi cevap alınmıştır.

“Çalışarak geldim bu yerlere. Kimseden bir şey istemedim. Benim referanslarım yaptığım işlerim oldu. Piyasa çok büyük ama bir o kadar da küçük. Herkes birbirini biliyor, görüyor, duyuyor. Herkes ona göre iş yapıyor. Şu ana kadar da hiç hatır işi yapmadım. Hatır için bir kez iş yaparsınız iki kez yaparsınız. Ticaret ise kalıcıdır. Kalıcı olmak istiyorsan hatır uğruna harcamazsın kendini.”

Hipotez-13 İşletmeler tavsiye etme ilişki yönleri simetrik midir? (in-degree / out-degree ilişkisi)

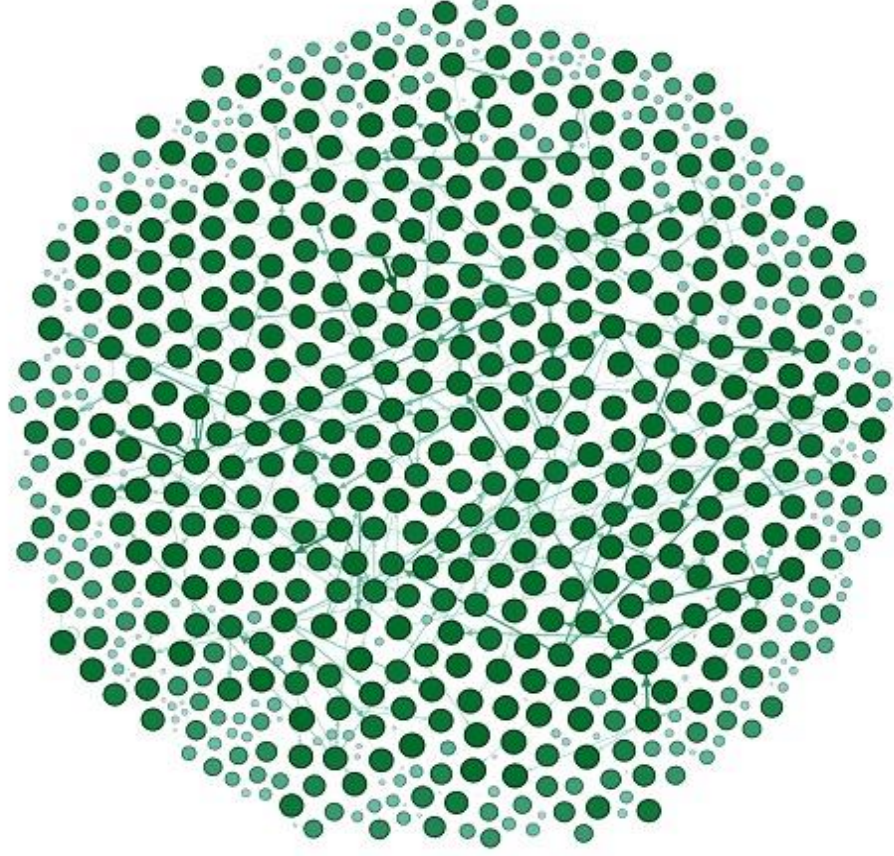
İşletmelerin tavsiye etme ilişki yönleri ne derece simetriktir olup olmadığı şekil 9 ve şekil 10'da gösterilmektedir.

Şekil 9: Sosyal Ağ Haritasında İşletmelerin Dış Derece (Out-Degree) İlişkisi



Şekil 9’da sosyal ağ haritasında işletmeler arasındaki out-degree ilişkisi gösterilmiştir. Dış derece, bir aktörden diğer aktörlere giden doğrudan bağlantıları ifade etmektedir. Bu şekilde out-degree ilişkisi olan her işletme yeşil renkle gösterilmiştir.

Şekil 10: Sosyal Ağ Haritasında İşletmelerin İç Derece (In-Degree) İlişkisi



Şekil 10'da sosyal ağ haritasında işletmelerin in-degree ilişkisi gösterilmiştir. Bu şekilde in-degree ilişkisi olan her işletme yeşil renkle gösterilmiştir.

Şekil 9 ve Şekil 10 incelendiğinde işletmelerin tavsiye etme ilişki yönlerinin simetrik olmadığı tespit edilmiştir. Yani A işletmesinin ortağı bilgi akışını sağladığı B işletmesi ortağı tarafından bilgi kaynağı olarak görülmemektedir.

SONUÇ

İşletmelerin istenilen iktisadi hedeflere ulaşması için sosyal ağlar kapsamında sosyal sermayenin ne derece etkin ve etkili olduğu çalışmamızın amacını oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında sosyal sermaye ve sosyal ağ kavramları ile literatür taraması yapılmış, ulusal ve uluslararası uygulamalı çalışmalar incelenmiştir.

İkitelli OSB’de faaliyet gösteren 129 işletme ortağı ile gerçekleştirdiğimiz bu çalışma kapsamında girişimcilerin güven düzeyleri, ağlara katılım düzeyleri ve sahip oldukları sosyal sermaye düzeyleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Daha sonra ise araştırmaya konu işletmelerin sosyal ağ özellikleri incelenmiştir. Ağ özellikleri incelenirken ilk aşamada ağ içerisinde merkezîyetlik düzeyine göre işletmelerin 2018 yılında gerçekleştirdikleri ciro bilgileri karşılaştırılmıştır. Burada merkezi konumda olan işletmelerin merkezîyetlik dereceleri ile faaliyet hacimleri arasında ilişkinin olup olmadığı irdelenmek istenmiştir. Daha sonra bu işletmelerin diğer sosyal ağ özellikleri incelenmiştir. Ayrıca, ağın geneli irdelenmek istenmiş ve kümelenme oluşturma açısından ele alınmıştır.

Demografik verilere bakıldığında girişimcilerin 41-50 yaş arasında yoğunlaştığı, 61 yaş ve üzeri girişimci sayısı %7,8 olduğu görülmektedir. Girişimcilerin doğdukları illerin çeşitlilik göstermesi sebebiyle bölge bazında değerlendirilmiş olup Akdeniz Bölgesinde doğanların %7’lik, yurtdışı doğumlu olanlar ise %2,3’lük pay aldığı görülmektedir. Girişimciler içerisinde Ege Bölgesi doğumlu olana rastlanmamış olmakla birlikte diğer bölgelerde doğanların oranlarının birbirine yakın seviyelerde olduğu görülmektedir. Girişimcilerin eğitim düzeyleri incelendiğinde ilkökul mezunlarının %34,9’luk, lise mezunlarının 21,7’lik, lisans mezunlarının 20,9’luk, ortaokul mezunlarının %14,7, ön lisan mezunlarının ise %7,8’lik pay aldığı tespit edilmiştir.

Bu çalışmaya katılan işletmelerin ortalama cirosu 5.886.546 TL olarak belirlenmiştir. Merkezi konumda olan 10 işletmeden 7’si bu ortalamanın üzerinde ciroya sahip oldukları görülmektedir. Ancak, en yüksek ciroya sahip işletmelerin ise merkezi olmadıkları görülmektedir. En merkezde olan işletmeler ile aracı konumda olan

işletmelerin aynı işletmelerden oluştuğu görülmektedir. Aracı konumda olan işletmeler bağlantısı olmayan iki aktörü bağlayan konumda olup aynı zamanda merkezi durumdadır. Konu işletmelerin kendi ağ grupları içerisinde merkezi konumda olmalarının yanı sıra, farklı gruplar arasında da bağlantıların kendileri üzerinden sağlandığı görülmektedir. Yani bu işletmeler, araştırmaya konu ağ yapısında bilgi akışını sağlamakta olup insanları ve insan gruplarını etkileyebilecek potansiyele sahiptirler.

Ağ düzeyinde 3 farklı kümelenmenin olduğu ortaya çıkmıştır. Bu kümelenmenin ise faaliyet gösteren sektöre göre şekillendiği tespit edilmiştir. Dini dernek, vakıf, kuruluş, cami yaptırma derneklerine üyeliklerin yoğun olduğu kümede aynı zamanda hemşerilik gibi bağların da yoğun olduğu görülmektedir. Kümelerin genelinde ticari ilişkiyle birlikte kurulan arkadaşlıkların ön planda olduğu görülmekle birlikte ticari işlemler sonrasında oluşan ilişkilerin, birlikte vakit geçirme ve görüşme sıklıkları cüzi seviyelerdedir. Bu durum işletme ortaklarının ticari faaliyetlerini mesafeli ilişkiler üzerinden yürüttüğünü göstermektedir.

İşletme ortakları, işletmelerin satış performansını artırabilmek için heterojen elemanlardan oluşan bağ gücü düşük ilişkileri ifade eden köprü kurucu / birleştirici sosyal sermaye kaynaklarını kullanırken, işletmesine yeni bir personel almak ya da yeni bir bilgi edinmek gibi konularda homojen elemanlardan oluşan, bağ gücü yüksek gruplar arasındaki ilişkiyi ifade eden bağlayıcı sosyal sermayesini kullanmaktadır. Yani, işletme ortakları ticaret yapacakları kişileri üye oldukları spor kulüplerinden, derneklerden veya çeşitli sosyal çevreden bulabilmekte. O kişilerin iş ahlakı hakkında çeşitli mali kuruluşlar aracılığı ile bilgi edinebilmektedirler. Ancak birlikte çalışacağı kişileri belirlerken ya da kendisi için önemli olduğunu düşündüğü konular hakkında bilgi almak istediklerinde yakın çevresinin bilgisi ve tecrübelerini dikkate almaktadırlar.

Araştırmaya konu grubun eğitim seviyesi arttıkça bağlayıcı sosyal sermayeye daha fazla sahip oldukları görülmektedir. Yani aile, arkadaşlıklar, ilişkiler, komşuluklar ve meslektaşlar arasındaki bağlantıları ifade eden enformel ağlar önem kazanmaktadır. Araştırmanın sınırlılıklarında da yer aldığı gibi anket çalışmasına katılan işletme

ortaklarının tanımadıkları kişilere güven düzeyinin oldukça düşük olduğu görülmektedir.

Çalışmada yer alan işletmeler deri mamulleri / ayakkabıcılık sektörü ve makine imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmeler nezdinde sınırlı kalmıştır. Diğer sektörleri de içine alacak şekilde çalışma genişletilebilir ya da hemşeri dernekleri, çeşitli spor kulüpleri, mesleki gruplar nezdinde çalışma yapılabilir.

Bölgesel kalkınmanın sağlanabilmesi için sosyal sermayenin diğer sermaye türlerinden bağımsız olarak yeterli olduğunu iddia etmek doğru değildir; gelişmekte olan ülkelerin sıkı sosyal dayanışma ile ya da enformel gruplar ile kendi başına ekonomik refah yaratamaz, ancak sosyal sermaye olmadan da iktisadi (bölgesel) kalkınmayı gerçekleştirebilmek pek mümkün görünmemektedir.

Bu çalışmada mevcut ve potansiyel sosyal sermayenin başta faaliyet hacmi olmak üzere müşteri edinme, personel alımları, ivedilikli sorun çözme gibi birçok amaç doğrultusunda kolaylaştırıcı bir araç olarak etkili olabileceğini söylemek mümkündür. İşletmelerin üretim yapabilmesi için nasıl ekonomik ve beşeri sermayeye ihtiyaçları varsa, üretim faaliyetlerinin sürdürülebilmesi için sosyal sermayeye ihtiyaçları vardır. Sosyal sermaye ise ilişkilerin yapısında gizlidir.

KAYNAKÇA

Adler, Paul S., Seok-Woo Kwon:	"Social Capital: Prospect for a New Concept", <i>Academy Of Management</i> , 2002: 27/1, 17-40.
Aktan, Coşkun Can, Çoban, Hilmi	"Ekonomik Refaha Ulaşmanın Ötesinde Sağlıklı ve Güçlü Bir Toplum Oluşturmanın Altyapısı; Sosyal Sermaye" <i>Pazarlama ve İletişim Kültürü</i> , No. 26, 2008.
Akyazı, Turgut Emre, Karadal, Himmet:	"Girişimcilik ve Sosyal Ağlar: Ağ Analizi Yöntemi ile Aksaray Organize Sanayi Bölgesi'ndeki İşletmelerin Girişimcilik Haritasının Oluşturulması", <i>LAÜ Sosyal Bilimler Dergisi</i> , 2017: 168-192.
Ardahan, Faik:	"Sosyal Sermaye Ölçeği geçerlilik, güvenilirlik çalışması", <i>International Jurnal of Human Sciences IX</i> , No. 2 2012: 773-789.
Aydemir, Mehmet Ali:	<i>Sosyal Sermaye Topluluk Duygusu ve Sosyal Sermaye Araştırması</i> , Konya: Çizgi Kitabevi, 2011.
Aydın, Halil İbrahim:	<i>Sosyal Sermaye ve Kalkınma</i> , Cilt Sözkese Matbaacılık Tic. Ltd. Şti. Ankara: Efil Yayınevi, 2016.
Aytaç, S. Erdem, Ali Çarkoğlu ve Güneş Ertan:	"Türkiye'de Kişilerarası Sosyal Güven ve Bireysel Belirleyicileri", <i>ODTÜ Geliştirme Dergisi</i> 44 2017: 1-25.
Başak, Suna, Öztaş, Nail:	"Güven Ağbağları, Sosyal Sermaye ve Toplumsal Cinsiyet", <i>Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi</i> , 2010: 27-56.
Baştürk, Şenol:	"Türk Toplumunda Sosyal Sermaye, Toplumsal Ağlar ve Sosyal Hareketlilik", <i>T.C. Uludağ Üniversitesi</i> . Bursa: Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, Yönetim ve Çalışma Sosyolojisi Bilim Dalı, 2001.

Baykal, Ş., Gürbüz, S:	“Sosyal Sermaye ve Bireyler Arası Güven İlişkisinin Sosyal Ağ Analizi ile İncelenmesi” <i>İş ve İnsan Dergisi</i> 3, no. 2 ,2016: 77-91.
Becattini, Giacomo:	<i>From Marshall's to the Italian "Industrial Districts"</i> , tarih yok. http://www.tcinetwork.org/media/asset_publics/resources/000/000/685/original/becattini_marshall.pdf .
Becker, Gary Stanley:	<i>Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education</i> , 3. The University of Chicago Press, 1993.
Bilen, Mahmut, Yumuşak, İbrahim Güran:	“Gary S. Becker'in İktisat Bilimine ve Beşeri Sermaye Teorisine Katkıları”, C. III (2008): 1-14.
Bourdieu, Pierre:	<i>Pratik Nedenler</i> . 2. bs. İstanbul: Hil Yayın, 2006.
Bourdieu, Pierre:	“Sermaye Biçimleri”, <i>Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştirisi</i> içinde, düzenleyen: Mehmet Murat Şahin ve Ahmet Zeki Ünal, çeviren Mehmet Murat Şahin, 45-75. İstanbul: Değişim Yayınları, 2010.
Bourdieu, Pierre:	“The Forms of Capital”, <i>Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education</i> içinde, düzenleyen: J. G. Richardson, 241-248. New York: Greenwood Press, 1986.
Bozkurt, Veysel:	<i>Değişen Dünyada Sosyoloji: Temeller-Kavramlar-Kurumlar</i> . 4. Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım, 2009.
Brook, Keith:	“Labour Market Participation: The Influence of Social Capital”, <i>Labour Market Division, Office for National Statistics</i> , 2005: 113-123.
Burt, Ronald S.:	“Structural Holes versus Network Closure as Social Capital”, Düzenleyen: Russell Sage Foundation Ed. Mauro F. Guillen vd.

	<i>New Directions in Economic Sociology</i> , 2001: 31-56.
Burt, Ronald S.:	“The Contingent Value of Social Capital”, <i>Administrative Science Quarterly</i> 42 (1997): 339-365.
Büyükilikmen, Ayten Yağmur:	“Sosyal Sermaye ve Ölçülmesi”, <i>Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi</i> , 2015: 45-52.
Castells, Manuel:	<i>Ağ Toplumunun Yükselişi Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür</i> . Cilt 1, (Çev. Ebru Kılıç), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2008.
Coleman, James S.:	“Social Capital in the Creation of Human Capital” <i>The American Journal of Sociology</i> , 1988: 94/ 95-120.
Çetin, Murat.:	"Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği" <i>D.E.Ü.İ.İ.B.F.</i> , 2006a: 1-25.
Çetin, Murat:	"Endüstriyel Bölgelerde Sosyal Sermaye ve Güven: Üçüncü İtalya Örneği", <i>Ekonomi, İşletme, Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bilimi Dergisi</i> , Ocak 2006b: 6/1, 74-86.
Çitçi, Umut Sanem, Recai, Coşkun.	“Sosyal Ağ Kullanımında Süreç Yaklaşımı: Girişimcilerin Sosyal Ağları Kullanımında Farklılaşmanın Değerlendirilmesi”, <i>SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi</i> , 2011.
Edwards, Bob, Michael W. Foley	“Social Capital and the Political Economy of Our Discontent.» <i>The American Behavioral Scientist</i> 40, no. 5 (1997): 669-678.
Erdoğan, Emre:	“Sosyal Sermaye, Güven ve Türk Gençliği”, tarih yok. http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf (erişildi: 2019).
Erkal, Mustafa Ersin:	<i>İktisadi Kalkınmanın Kültür Temelleri</i> , İstanbul: Der Yayınları, 2000.

Erselcan, Feray:	“Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye” <i>Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi</i> 35, No. 2 (2009): 248-256.
Eşki Uğuz, Hülya:	<i>Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım Sosyal Sermaye</i> . Ankara: ORION Kitabevi, 2010.
Field, John:	<i>Sosyal Sermaye</i> , (Çev: Bahar Bilgen, Bayram Şen), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi, 2008.
Fine, Ben:	<i>Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi Politik ve Sosyal Bilimler</i> . İstanbul: Yordam Kitap, 2011.
Fukuyama, Francis:	"Social Capital, Civil Society and Development".» <i>Third World Quarterly</i> , 2001: 22/1, 7-20.
Gerni, Mine:	<i>İlişkilerin Maddi Yönü: Sosyal Sermaye ve Örgütsel Boyutu</i> . İstanbul: Beta Yayıncılık, 2013.
Giddens, Anthony	<i>Sosyoloji</i> . İstanbul: Kırmızı Yayınları, 2008.
Göksel, Aykut, Belgin, Aydınhan ve Bingöl, Dursun:	“Örgütlerde Bilgi Paylaşım Davranışı: Sosyal Sermaye Boyutundan Bakış”, <i>Ankara Üniversitesi SBF Dergisi</i> 65, no. 4 (2010): 88-109.
Granovetter, S. Mark:	“Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, <i>American Journal of Sociology</i> 91, no. 3 (1985): 481-510.
Granovetter, S. Mark:	“The Strength of Weak Ties”, <i>American Journal of Sociology</i> 78, no. 6 (1973): 1360-1380.
Granovetter, S. Mark:	“The Impact of Social Structure on Economic Outcomes”, <i>Journal of Economic Perspectives</i> , 2005: 19/1, 33-50.

Grootaert, Christiaan, Thierry van Bastelaer:	“Understanding And Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations From The Social Capital Initiative” <i>World Bank</i> , no. 4 (2001): 1- 31.
Grootaert, Christiaan, Thierry van Bastelaer:	“Understanding And Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations From The Social Capital Initiative”, <i>World Bank</i> , 2001: 1- 31.
Grootaert, Christiaan, Thierry van Bastelaer:	“Social Capital: The Missing Link?” <i>Social Capital Initiative Working Paper</i> , 1998: 1-34.
Gürsakar, Necmi:	<i>Sosyal Ağ Analizi</i> . Bursa: Dora Yayın, 2009.
Jaafar, Mastura, Abdul-Rashid Abdul-Aziz, ve Muhammed-Hijas Saharı.	“The Use of Social Network Theory on Entrepreneur's Linkages Development.”, <i>Journal of Management</i> , 15 04 2009: 101-119.
Karaçay, Habip:	“Sosyo-Ekonomik Kalkınmada Fiziki, beşeri ve Sosyal Sermaye: Vakıflar Genel Müdürlüğü Örneği” Ankara: Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, 2002.
Karagül, Mehmet:	<i>Sosyal Sermaye: Kapitalizmin Kör Noktası</i> . Ankara: Nobel Yayınları, 2012.
Karagül, Mehmet, ve Mahmut Masca:	“Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, <i>Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi</i> Bahar, no. 1, 2005, 37-52.
Karagül, Mehmet, Karaçay, Selçuk:	“Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt”, <i>İktisat İşletme ve Finans</i> , 2002: 82-90.
Keefer, philip, Knack, Stephen:	“Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics”, <i>Munich Personal RePEc Archive</i> , 2003: 1-43.

Keefter, philip, Knack, Stephen:	“Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”, <i>The Quarterly Journal of Economics</i> , 112, no. 4 (1997): 1251-1288.
Keskin, Abdullah:	“Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye”, <i>Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi</i> 25, no. 3-4 (2011): 125-153.
KOSGEB:	<i>Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü</i> . Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Ankara: KOSGEB Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 2005.
Lin, Nan:	“A Network Theory of Social Capital”, <i>Handbook on Social Capital</i> içinde, düzenleyen: Jan van Deth, Guglielmo Wolleb Dario Castiglione, 1-25. 2005.
Lin, Nan:	“Social Capital, A Theory of Social Structure and Action”, <i>Cambridge University Press</i> , 2001.
Lin, Nan:	“Building a Network Theory of Social Capital”, 1999a. 28-51.
Lin, Nan:	“Social Networks and Statüs Attainment”, <i>Annual Review of Sociology</i> 25 (1999b): 467-487.
Nahapiet, Janine, ve Sumantra Ghoshal.	“Social Capital, Intellectual Capital, and The Organizational Advantage”, <i>Academy of Management Review</i> 23, no. 2 (1998): 242-266.
Newman, M.E.J.:	“The Structure and Function of Complex Networks”, <i>SIAM Review</i> , 2003: 167-256.
OECD:	“Human Capital.» <i>OECD</i> . tarih yok. https://www.oecd.org/insights/37966934.pdf (erişildi: 2019).

OECD:	<i>Insights: Human Capital.</i> tarih yok. http://www.oecd.org/dataoecd/36/6/37966934.pdf (erişildi: Aralık 2011).
OECD:	"The well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital", 2001.
Onyx, Jenny, Bullen, Paul:	"Measuring social capital in five communities" <i>Journal of Applied Behavioral Science</i> , 2000: 23-42.
Örmeci, Ozan:	"Dünya Değerler Araştırması 2010-2014 Türkiye Verileri Analizi", <i>politikaakademisi.org</i> . 27 12 2016. http://politikaakademisi.org/2016/12/27/dunya-degerler-arastirmasi-2010-2014-turkiye-verileri-analizi/ (erişildi: 2019).
Özen, Şükrü, Zuhal Aslan.	"İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği".» <i>Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi</i> , 2006: 12, 130-161.
Öztaş, Nail:	"Sosyal Sermayenin Ağbağ Kuram(lar)ı: Dayanımcı ve Aracı Sosyal Sermaye.» <i>Amme İdaresi Dergisi</i> , 2007: 79-98.
Padgett, John F.:	"Open Elite? Social Mobility, Marriage and Family in Florence, 1282-1494", <i>Renaissance Quarterly</i> , 2010: 3.
Palabıyık, Adem:	"Pierre Bourdieu Sosyolojisinde "Habitus", "Sermaye" ve "Alan" Üzerine", <i>Liberal Düşünce</i> , no. 61-62, 2011: 121-141.
Portes, Alejandro:	"Solcial Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", <i>Annual Review of Sociology</i> , 1998.
Putnam, Robert:	"Bowling Alone: America's Declining Social Capital", <i>Journal of Democracy</i> , 1995: 65-78.

Renzulli, Linda A., Howard Aldrich, ve Moody James:	“Family Matters: Gender, Networks, and Entrepreneurial Outcomes” <i>Forthcoming in Social Forces</i> 79 (2000): 1-29.
Sabatani, Fabio:	“Social Capital and Economic Development.» <i>University of Rome La Sapienza Spes Development Studies Discussion Papers Serie</i> , 2006.
Sargut, A. Selami:	“Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi?”, <i>Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi</i> , 2006: 1-13.
Sen, Amartya:	<i>Özgürlükle Kalkınma</i> . Çeviren Yavuz Alogan. İstanbul: Ayrıntı Yayınları, 2004.
Şatıroğlu, Tunç:	<i>Dünyayı Yöneten Kapitalist Şebeke</i> , 05 12 2011.
TOBB :	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, <i>KOBİ Bilgi Sitesi</i> , tarih yok. http://www.kobi.org.tr/index.php/bilgibankasi/statistikler (erişildi: 06.25.2019).
Topçuoğlu, Abdullah, Eroğlu, Susran Erkan:	“Sosyal Sermayenin Akrabalık, hemşehrlik ve Güven ile İlişkisi: Konya Sanayi İşletmeleri Örneği.» <i>HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi</i> , 2013: 125-145.
TSAİ, W., S. Ghoshal:	“Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks”, <i>Academy of Management Journal</i> , 1998: 464-477.
Turgut, Ercan, Begenirbaş, Memduh:	“İlişkisel Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranışa Etkisinde Örtülü Bilgi Paylaşımı Davranışının Aracılık Rolü” <i>Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi</i> 7, no. 1 (2014): 146-160.
Türk, Emrullah.	“Sosyolojik Düşüncede Sosyal Sermaye Tartışmaları: Pierre Bourdieu ve James Samuel Coleman Bağlamında Karşılaştırmalı Bir Analiz”, I, no. 2, 2015.

Tüylüoğlu, Şevket:	“Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, <i>Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi</i> , 2006: 14-60.
UZZI, Brian:	“Social Structure and Competition in İnterfirm Networks: The Paradox of Embeddedness”, <i>Administrative Science Quarterly</i> 42, 1997: 35-67.
Woolcock, Michael, ve Deepa Narayan.	“Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy”, <i>The World Bank Research Observer</i> , 2000: 15/2, 225-249.
World Bank:	<i>The World Bank.</i> tarih yok. http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20185164~menuPK:418217~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html (erişildi: 18.02.2012).
Yıldız, Zafer, Topuz, Hüseyin:	“Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, <i>Sosyal Siyaset Konferansları</i> . 2011: 201-226.
Yoo, Mina:	<i>Social Networks and Entrepreneurship in Silicon Valley</i> . 2003.
Zak, Paul J., ve Knack, Stephen:	“Trust and Growth”, <i>The Economic Journal</i> , 2003: 295-321.

EKLER

ANKET FORMU

Bu anket çalışması İstanbul Üniversitesi'nde "Sosyal Yapı ve Sosyal Değişme" Bilim Dalı yüksek lisans programı içeriğinde "Sosyal Sermaye Unsurlarından "Sosyal Ağların" İncelenmesi: İkitelli OSB'de Ampirik Bir Çalışma" başlıklı akademik bir çalışmanın veri setini oluşturmak amacıyla hazırlanmıştır.

Bu bağlamda, İkitelli OSB'de faaliyet gösteren **imalatçı işletmelerin** sahiplerinin / ortaklarının sahip oldukları sosyal ağların işletme faaliyetlerindeki etkinliği araştırılmaktadır. Ankete vereceğiniz cevaplar gizli tutulacaktır. Elde edilecek veriler sadece akademik çalışmalarımızda kullanılacak ve veriler toplu olarak yorumlanacaktır.

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

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

1.Firmanın Adı:	
2.Görüşülen kişi:	
3. Cinsiyetiniz	() Erkek () Kadın
4. Yaşınız () 20-30 () 31-40 () 41-50 () 51-60 () 61 ve üstü	
5. Doğduğunuz yer hangisine uygundur?	() Köy () Kasaba () İlçe () İl () Büyükşehir
6. Nerelisiniz?	
7. Medeni durumunuz	() Bekar () Evli
8 Eğitim durumunuz	() Okur-yazar () İlkokul () Ortaokul () Lise () Ön lisans () Lisans () Lisans Üstü

9.Firmanın Kuruluş Tarihi:	
10.Kaç yıldır İOSB'de faaliyet göstermektedir?	
11.Firmanın 2018 yılı net satış hasılatı / cirosu (TL)	2018:
12.Firmada çalışan personel sayısı:	13.Kapasitenin yüzde kaçını kullanıyorsunuz?
14.Faaliyet gösterilen esas sektör hangisidir? <input type="checkbox"/> Deri Mamulleri <input type="checkbox"/> Gıda <input type="checkbox"/> Mobilya <input type="checkbox"/> Plastik <input type="checkbox"/> Çorap, Triko, Konfeksiyon <input type="checkbox"/> Tekstil, Dokuma <input type="checkbox"/> Makine-Yedek Parça <input type="checkbox"/> Diğer <u> </u> Belirtiniz	
15. Firmanın sahiplik durumu nedir? <input type="checkbox"/> Tamamen Kendime Ait (Tek Ortak) <input type="checkbox"/> Benimle birlikte aileme ait (Aile Şirketi) <input type="checkbox"/> Aile üyeleri dışında ortağım var. Var ise <input type="checkbox"/> Yerli <input type="checkbox"/> Yabancı	
16. Bu firma dışında ortak olduğunuz firma sayısı:	
17. Faaliyet gösterilen işyerinin/üretim tesisinin mülkiyeti kime ait? <input type="checkbox"/> Firmanın <input type="checkbox"/> Ortakların <input type="checkbox"/> 3. Şahıstan kiralık	
18. Şu an kaçınıcı kuşak faaliyette yer almakta?	
19. Çocuklarınız faaliyetlerde aktif olarak yer almakta mı?	
20. İhracat yapılan ülke sayısı (İlk 3 ülke)	Sayı: 1) 2) 3)
21. İhracatın hacim içerisindeki payı nedir?	
22. Kendinize ait markanız var mı? Var ise kaç tane?	
23. Son 2 yılda çıkarılan yeni ürün sayısı, patentli ürün sayısı	Yeni Ürün Sayısı: Patent Sayısı:

24	İkitelli OSB içinde yer alan firmalar arasında birlikte çalıştığınız / ilişki içinde olduğunuz / ticaretin yanı sıra bilgi, tavsiye, öneri, kritik bilgi alışverişi yaptığınız 3 firmanın adını söyleyiniz. Kaç yıldır birlikte çalıştığınızı belirtiniz.	
	Firma adı	Kaç yıldır çalışıyorsunuz?
A		
B		
C		

Bu firmalar ile ne tür bir ilişkiniz var?						
25	Ticari (Müşteri/ Tedarikçi)	İşle Birlikte Kurulan Arkadaşlık	İşten Önce Kurulan Arkadaşlık	Hemsehrilik	Akrabalık / Akrabalık Derecesi	Diğer
A						
B						
C						

Bu firmalar ile telefonla ya da yüz yüze görüşme sıklığınız nedir?				
26	Her gün	Haftada Bir	Ayda Bir	İki Ayda Bir ya da Daha Az
A				
B				
C				

Bu firma sahipleri ile akşamları veya hafta sonları sosyal nedenlerle görüşme sıklığınız nedir?					
27	Her gün	Haftada Bir	Ayda Bir	İki Ayda Bir ya da Daha Az	Hiç
A					
B					
C					

Bu firma sahipleri ile dünya görüşünüz ne derecede uyuşmaktadır?					
28	Tamamen	Hemen hemen	Kararsızım	Kısmen	Hiç
A					
B					
C					

Lütfen aşağıdaki soruları yukarıda belirttiğiniz 3 firma sahibini genel olarak düşünerek yanıtlayınız. 1-Kesinlikle Katılmıyorum 2-Katılıyorum 3-Kararsızım 4-Katılıyorum 5-Kesinlikle Katılıyorum						
29	Verdikleri sözleri yerine getirdiklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
30	Benden faydalanmaya çalıştıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
31	Anlaşmaları adilce yürüttüklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
32	Anlaşmalarda doğruyu söylediklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
33	Anlaşmalarda gerçekçi davrandıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
34	Anlaşmanın ruhuna sadık kaldıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
35	Benim problemlerimden istifade ettiklerini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
36	Benim zayıflıklarımın fayda sağladıklarını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
37	Yapılan sözlü anlaşmalara itimat ederim.	1	2	3	4	5
38	Konu şirketler ile bağlantılarım koparsa ekonomik performansımda düşüş olur.	1	2	3	4	5

Lütfen aşağıdaki ifadelere ne derece katıldığınızı belirtiniz. 1-Hiç güvenmem 2- güvenilir değil 3- Kararsızım 4- Güvenilir 5- Çoğunluğuna güvenirim						
39	Sizinle birlikte yaşamayan akrabalarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
40	Arkadaşlarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
41	İş arkadaşlarınıza ne ölçüde güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
42	İOSB'deki komşularınıza ne ölçüde güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
43	Hemşerilerinize ne ölçüde güvenirsiniz?	1	2	3	4	5
44	Firmanızda çalıştırdıklarınızdan yaklaşık ne kadarı akraba ve tanıdıklarınızdan oluşmaktadır?	Hepsi	Çoğunluğu	Yarısı	Yarisından Daha Azı	Hiçbiri

Türkiye'deki kurumlara / insanlara ne kadar güvenirsiniz?										
1-Kesinlikle Güvenmiyorum 2-Güvenmiyorum 3-Kararsızım 4-Güveniyorum 5-Kesinlikle Güveniyorum										
45	Devlete					1	2	3	4	5
46	Hükümete					1	2	3	4	5
47	Dini Kurumlara	Diyanet İşleri Başkanlığı			1	2	3	4	5	
		Cemaatler / Tarikatlar			1	2	3	4	5	
48	Silahlı Kuvvetlere/Orduya					1	2	3	4	5
49	Polise					1	2	3	4	5
50	Adalet Kurumlarına					1	2	3	4	5
51	Eğitim Kurumlarına					1	2	3	4	5
52	Sosyal Güvenlik Kurumlarına					1	2	3	4	5
53	Sağlık Kurumlarına					1	2	3	4	5
54	Meslek Odalarına					1	2	3	4	5
55	Basın Yayın Kurumlarına / Medyaya					1	2	3	4	5
56	Millet Meclisine					1	2	3	4	5
57	Avrupa Birliğine					1	2	3	4	5
58	İkitelli OSB Yönetimine					1	2	3	4	5
59	İOSB'de faaliyet gösterdiğim Kooperatife					1	2	3	4	5
60	Başka dinden insanlara					1	2	3	4	5
61	Başka milletten insanlara					1	2	3	4	5
62	Yerli firmalara					1	2	3	4	5
63	Yabancı firmalara					1	2	3	4	5
Aşağıdaki ifadelere ne derece katıldığınızı belirtiniz.										
1-Kesinlikle Katılmıyorum 2-Katılıyorum 3-Ne Katılıyorum ne de Katılmıyorum 4-Katılıyorum 5-Kesinlikle Katılıyorum										
64	İnsanlar ile bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak gerekir.					1	2	3	4	5
65	İnsanlar fırsatını bulsalar beni kullanmaya, benden çıkar sağlamaya çalışırlar.					1	2	3	4	5
66	Daha önce tanımadığım birisi ile tatmin edici bir ticari ilişki sonrası, güven ortamının oluşacağını düşünürüm.					1	2	3	4	5
67	İş yaşamında dürüst davranmayan birisinin toplumsal olarak, bir şekilde cezalandırılacağını düşünürüm. Durmuş Çalışkan					1	2	3	4	5

Lütfen aşağıdaki ifadelere ne derece katıldığınızı belirtiniz.						
1-Kesinlikle Katılmıyorum 2-Katılıyorum 3-Kararsızım 4-Katılıyorum 5-Kesinlikle Katılıyorum						
68	Sık sık büyüklerimi ve akrabalarımı ziyarete giderim.	1	2	3	4	5
69	İOSB'deki komşularıyla sorun yaşadığım zaman bir an önce uzlaşma yollarını ararım.	1	2	3	4	5
70	İşimden zaman ayırıp akrabalarımın yeterince ilgilenirim.	1	2	3	4	5
71	Arkadaşlarımla yeterince zaman geçiririm.	1	2	3	4	5
Lütfen aşağıdaki ifadelere sizin için uygun ifadeyi belirtiniz.						
1-Nadiren 2 Ara sıra 3 Bazen 4 Genellikle 5 Daima						
72	Ne kadar sıklıkla siz, yakın aileniz ve birlikte yaşamadığınız diğer akrabalarınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?	1	2	3	4	5
73	Ne kadar sıklıkla siz ve arkadaşlarınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?	1	2	3	4	5
74	Ne kadar sıklıkla siz ve İOSB'deki komşularınız birbirinizle yardımlaşır ve fikir alışverişinde bulunursunuz?	1	2	3	4	5
Lütfen aşağıdaki ifadelere ne derece katıldığınızı belirtiniz.						
1-Kesinlikle Katılmıyorum 2-Katılıyorum 3-Kararsızım 4-Katılıyorum 5-Kesinlikle Katılıyorum						
75	İOSB'deki meslek odası, kooperatif ve dernek gibi kuruluşlar firmaların işbirliği yapmalarına destek olur.	1	2	3	4	5
76	İOSB'deki firmalar arasında işbirliğinden çok rekabet vardır.	1	2	3	4	5
77	Sağladığı ekonomi dışı avantajlardan dolayı İOSB'den ayrılmayı düşünmeyiz.	1	2	3	4	5
78	İOSB'deki insanlar toplumsal aktivitelere gönüllü bir şekilde katılırlar.	1	2	3	4	5
79	İşlerim kötüye gittiği zaman İOSB'deki arkadaşlarımdan yardım alabilirim.	1	2	3	4	5
80	İşleri kötüye giden İOSB'deki arkadaşlarıma yardım ederim.	1	2	3	4	5
81	Bulduğum sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği artırıcı herhangi bir yeniliği diğer işletmeler ile paylaşmayı tercih etmem.	1	2	3	4	5
82	Faaliyet alanımla ilgili herhangi bir fuar, organizasyon vb. bilgisi aldığımında bunu diğer işletmeler ile paylaşırım.	1	2	3	4	5
83	Yeni bir yatırımda bulunacağım zaman, resmi karar mercilerinin ve diğer ilgili kurumların desteğini alabileceğime inanıyorum.	1	2	3	4	5
84	Başkalarına yardım etmenin uzun vadede kendime yardım etmek olduğunu düşünürüm.	1	2	3	4	5

Yasa gereği üye olduğunuz Ticaret ve Sanayi Odası dışında aşağıda yer alan her gönüllü kuruluş için, üye olup olmadığınızı belirtiniz. Eğer bu tür bir kuruluşa üye iseniz, sayısını, yönetimde yer alıp almadığınızı belirtiniz.

	KURULUŞLAR	Üye Değilim	Üyeyim	Yönetimde/yürütme kurulunda yer almaktayım		Sayısı
85	Dini dernek, vakıf, kuruluş, cami yaptıma derneği vs.					
86	Komşuluk, hemşeri toplulukları					
87	Spor kulüpleri; boş zamanları değerlendirme kuruluşları					
88	Eğitim, sanat, müzik gibi alanlarda faaliyet gösteren kuruluşlar					
89	Sendika					
90	Siyasi parti					
91	Çevreci kuruluşlar; çevre koruma dernekleri, vakıfları					
92	Hayır kuruluşları; yardım dernekleri; insani örgütler					
93	Mesleki kuruluş					
94	Yukarıda sayılanların dışında başka kuruluşlar (belirtiniz)					
95	İOSB'de ne ölçüde aktif rol alıyorsunuz?	Hiç	Nadiren	Ara sıra	Genellikle	Daima
96	İOSB toplantılarına düzenli olarak katılır mısınız?	Hiç	Nadiren	Ara sıra	Genellikle	Daima
97	Üye olduğunuz gönüllü kuruluşların iş hayatınıza faydası oldu mu? Olduysa nelerdir? (Örn: girdi, bilgi, sertifika, müşteri edinme, ortaklık kurma vs.)					

98 Ticari yaşamda müşterilerinize niçin dürüst davranırsınız? Lütfen sizin için önem derecesine göre sıralayınız (1'den 5'e kadar) Durmuş Çalışkan
<input type="checkbox"/> Yenisini bulmak zor ve zahmetlidir. <input type="checkbox"/> Ticari İtibarım sarsılır. <input type="checkbox"/> İnançlarım buna müsaade etmez <input type="checkbox"/> Zaten herkese karşı dürüst davranırım. <input type="checkbox"/> Onlar da bize karşı dürüstler

99. İş kurma sürecinde, genel firma faaliyetlerine (sermaye edinme, nitelikli personel bulma, sektöre bilgi edinme gibi muhtelif konularda) yönelik kimlerin desteğini aldınız? (Örnek; aile, okul arkadaşı, dernek, finansal kuruluş, eş-dost vs.)			
100. Şu anda genel firma faaliyetlerine (sermaye edinme, nitelikli personel bulma, sektöre bilgi edinme gibi) yönelik muhtelif konularda ihtiyaç halinde kimlerden yardım/bilgi alabilirsiniz?			
(Örnek; aile, okul arkadaşı, dernek, finansal kuruluş, eş-dost vs)			
101. Faaliyet gösterdiğiniz sektöre ilgili bilgiler (enerji tasarrufu, yeni ürün, maliyet düşürücü unsurlar, finansman tedarik yolları, müşteri edinme, mal tedarik etme vb.) hakkında çoğunlukla kimlerden yardım/bilgi alırsınız? Örnek; Akrabalar, arkadaşlar, komşular / iş ortağı ya da iş arkadaşı, İQSB'deki komşu / siyasi arkadaşlar/tanıdıklar/ gruplar ya da dernekler / mali kuruluşlar /ulusal gazeteler /internet vb.			
Tanıdığınız medya görevlisi, bürokrat, belediye görevlileri, politikacı, akademisyen, banka müdürü sayısı kaçtır?			
Faaliyet gösterilen firma nezdinde sorunla karşılaştığınızda, bürokratik işlemlere takıldığınızda, ivedilikli olarak sorunun çözülmesi için bu kişilerden yardım alırmısınız?		Sayısı	Yardım almam
102	Kişisel olarak tanıdığınız medyada görevlisi		
103	Kişisel olarak tanıdığınız bürokrat		
104	Kişisel olarak tanıdığınız belediye görevlileri		
105	Kişisel olarak tanıdığınız politikacı		
106	Kişisel olarak tanıdığınız uzman akademisyen		
107	Kişisel olarak tanıdığınız banka müdürü		