



**T.C.  
BATMAN ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**SOSYAL SERMAYE VE YEREL EKONOMİK KALKINMA:  
BATMAN İŞLETMELERİ ÖZELİNDE BİR ANALİZ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Hazırlayan  
Mahmut Cem ORTABOY**

**Tez Danışman  
Doç.Dr.Mücahit ÇAYIN**

**BATMAN  
Her Hakkı Saklıdır  
2022**



**T.C.**  
**BATMAN ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**TEZ KABUL VE ONAYI**

Mahmut Cem ORTABOY tarafından hazırlanan “Sosyal Sermaye ve Yerel Ekonomik Kalkınma: Batman İşletmeleri Özelinde Bir Analiz” adlı tez çalışması 24/08/2022 tarihinde aşağıdaki jüri üyeleri tarafından oy birliği ile Batman Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı’nda YÜKSEK LİSANS tezi olarak kabul edilmiştir.

**Jüri Üyeleri**

**Başkan**

Doç. Dr. Onur OĞUZ

**Danışman**

Doç. Dr. Mücahit ÇAYIN

**Üye**

Dr. Öğr. Üyesi Ümit BOZOKLU

Yukarıdaki sonucu onaylarım.

Prof. Dr. Osman PAKMA

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü

## TEZ BİLDİRİMİ

Bu tezdeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edildiğini ve tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada bana ait olmayan her türlü ifade ve bilginin kaynağına eksiksiz atıf yapıldığını bildiririm.

## DECLARATION PAGE

I hereby declare that all information in this document has been obtained and presented in accordance with academic rules and ethical conduct. I also declare that, as required by these rules and conduct, I have fully cited and referenced all material and results that are not original to this work.

İmza

Mahmut Cem ORTABOY

Tarih

## ÖZET

### YÜKSEK LİSANS TEZİ

# SOSYAL SERMAYE YEREL EKONOMİK KALKINMA: BATMAN İŞLETMELERİ ÖZELİNDE BİR ANALİZ

**Mahmut Cem ORTABOY**

**Batman Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı**  
**Doç. Dr. Mücahit ÇAYIN**  
**2022, 114 Sayfa**

#### Jüri

**Doç. Dr. Mücahit ÇAYIN**

**Doç. Dr. Onur OĞUZ**

**Dr. Öğr. Üyesi. Ümit BOZOKLU**

Sosyal sermaye son zamanlarda farklı disiplinlerde olduğu gibi iktisat alanında da sıkça çalışma konusu olmaktadır. Nitekim sosyal sermayenin ekonomik büyüme ve kalkınma ilişkisi ile ilgili çalışmalar gün geçtikçe artmaktadır. Yapılan uygulamalı çalışmalar genel anlamda sosyal sermayenin tıpkı fiziki ve beşeri sermaye gibi ekonomik büyüme ve kalkınmada etkili olduğunu göstermektedir. Bu çalışmada da sosyal sermaye; tanımı, gelişim süreci, çeşitleri, bileşenleri, ölçümü gibi konular açısından kuramsal olarak incelenmiş ardından sosyal sermayenin yerel ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi Batman ilindeki işletmeler özelinde araştırılmıştır. Çalışmaya ilişkin veriler; Batman`da faaliyet gösteren 411 firma örnekleminde anket yöntemiyle elde edilmiş ve analiz edilmiştir. Yapılan korelasyon analizi sonucunda sosyal sermayenin göstergeleri olan güven, normlar ve sosyal ağlar ile yerel ekonomik kalkınma arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. Regresyon analizi sonucunda ise güven, normlar ve sosyal ağların yerel ekonomik kalkınmayı pozitif etkilediği ortaya çıkmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Batman, Sosyal Sermaye, Yerel Ekonomik Kalkınma

**ABSTRACT**  
**MASTER'S THESIS**

**SOCIAL CAPITAL AND LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT: AN  
ANALYSIS SPECIFIC TO BUSINESSES IN BATMAN**

**Mahmut Cem ORTABOY**

**Batman University Graduate Education Institute Department of Economics**

**Advisor: Assoc. Prof. Dr. Mücahit ÇAYIN**

**2022,114 Pages**

**Jury**

**Assoc. Prof. Dr. Mücahit ÇAYIN**

**Assoc. Prof. Dr. Onur Oğuz**

**Assist. Prof. Dr. Ümit BOZOKLU**

Social capital has been the subject of frequent studies in the field of economics recently, just as in different disciplines. Thus studies on the economic growth and development relations of social capital are increasing day by day. The applied studies also demonstrate that social capital is efficient in the economic growth and development process, just as physical and human capital. In this study, social capital has been theoretically examined by its definition, improvement process, types, components and measurements. Afterward, the impact of social capital on local economic development was investigated specifically for enterprises in Batman province. The data from the study were obtained and analyzed by survey method in 411 examples of companies operating in Batman. The correlation analysis revealed that there is a statistically significant and positive relationship between trust, norms and social networks, which are indicators of social capital, and local economic development. On the other hand, regression analysis has also shown that trust, norms and social networks have a positive effect on local economic development.

**Keywords:** Batman, Social Capital, Local Economic Development

## SOSYAL SERMAYE YEREL EKONOMİK KALKINMA: BATMAN İŞLETMELERİ ÖZELİNDE BİR ANALİZ

ORJİNALLIK RAPORU

% **10**  
BENZERLİK ENDEKSİ

% **8**  
İNTERNET KAYNAKLARI

% **2**  
YAYINLAR

% **3**  
ÖĞRENCİ ÖDEVLERİ

BİRİNCİL KAYNAKLAR

1	Submitted to Batman University Öğrenci Ödevi	% 1
2	dergipark.org.tr İnternet Kaynağı	% 1
3	acikbilim.yok.gov.tr İnternet Kaynağı	% 1
4	earsiv.batman.edu.tr İnternet Kaynağı	% 1
5	www.researchgate.net İnternet Kaynağı	<% 1
6	nek.istanbul.edu.tr:4444 İnternet Kaynağı	<% 1
7	Submitted to Canakkale Onsekiz Mart University Öğrenci Ödevi	<% 1
8	adudspace.adu.edu.tr:8080 İnternet Kaynağı	<% 1

Submitted to Hasan Kalyoncu Üniversitesi

## ÖNSÖZ

Bu çalışmanın hayata geçirilmesi ve çalışmanın her sürecinde zaman fark etmeksizin bana yardımcı olan, beni doğru yönde yönlendiren ve değerli fikirlerini esirgemeyen danışman hocam Doç. Dr. Mücahit ÇAYIN'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca hem sahada sürdürdüğümüz anket çalışması hem de tez sürecinde bana yardımcı olan eşim Ela Nur, kardeşlerim Ahmet ve Özcan ORTABOY'a teşekkürü borç bilirim.

Mahmut Cem ORTABOY

BATMAN - 2022

## İÇİNDEKİLER

<b>ÖZET</b> .....	<b>İV</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>V</b>
<b>TABLOLAR DİZİNİ</b> .....	<b>X</b>
<b>ŞEKİLLER</b> .....	<b>Xİ</b>
<b>SİMGELER VE KISALTMALAR</b> .....	<b>Xİİ</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>BİRİNCİ BÖLÜM: KURAMSAL ÇERÇEVE</b> .....	<b>3</b>
1.1.Ekonomik Kalkınmanın Tanımı .....	3
1.2.Kalkınmanın Gelişim Süreci.....	6
1.3.Kalkınmanın Çeşitleri .....	8
1.3.1.Sürdürülebilir kalkınma.....	8
1.3.2.Bölgesel kalkınma .....	10
1.3.3.Toplumsal kalkınma .....	11
1.3.4.Yerel kalkınma .....	12
1.4.Sosyal Sermaye.....	19
1.4.1.Sosyal sermaye kavramının gelişim süreci.....	19
1.4.2.Sosyal sermayenin tanımı ve özellikleri.....	20
1.4.3.Sosyal sermayenin bileşenleri/unsurları .....	23
1.4.3.1.Sosyal ağlar .....	23
1.4.3.2.Güven .....	24
1.4.3.3.Normlar .....	25
1.4.4.Sosyal sermaye çeşitleri .....	28
1.4.4.1.Bağlayıcı (dayanışmacı), birleştirici ve köprü kuran sosyal sermaye .....	28
1.4.4.2.Sivil ve kamu kesimi sosyal sermaye.....	29
1.4.4.3.Yapısal ve kavramsal (bilişsel) sosyal sermaye .....	30
1.4.4.4.Güçlü ve zayıf bağlar .....	31
1.4.5.Sosyal sermayenin ölçülmesi ve göstergeleri.....	32
1.4.6.Sosyal sermayenin yerel kalkınma üzerindeki etkisi.....	36
<b>İKİNCİ BÖLÜM: LİTERATÜR TARAMASI</b> .....	<b>40</b>
2.1.Ülke(ler) Bazlı Çalışmalar .....	40
2.2.İl ve Bölge Bazlı çalışmalar.....	45
2.3.Literatür Değerlendirmesi.....	49
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: BATMAN İŞLETMELERİ ÖZELİNDE SOSYAL SERMAYE VE YEREL KALKINMA</b> .....	<b>51</b>
3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi .....	51
3.2. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları .....	51
3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklem Büyüklüğü .....	52
3.4. Verilerin Toplama Yöntemi.....	52
3.5. Verilerin Analizi ve Yorumlanması.....	53
3.5.1.Güvenirlilik ve normallik analizleri.....	53
3.5.2.Frekans ve yüzde dağılımlar.....	54
3.5.3.Fark testleri.....	66
3.5.4.Korelasyon Analizi.....	81
3.5.5.Çoklu Regresyon Analizi .....	82
<b>SONUÇ VE ÖNERİLER</b> .....	<b>84</b>
EK-1: Anket Formu .....	96
EK-2: Etik Kurulu İzni .....	100



EK-3: Hipotezler Tablosu..... 102

## TABLolar DİZİNİ

<b>Tablo 1.1.</b> Kalkınma Kavramına Zaman İçerisinde Yüklenen Anlamlar .....	7
<b>Tablo 1.2.</b> Kalkınma Düşüncesinin Evrimi .....	8
<b>Tablo 1.3.</b> Bazı Araştırmacılar ve Kuruluşların Sosyal Sermaye için Yaptıkları Tanımlar .....	22
<b>Tablo 1.4.</b> Örnekleri ile Birlikte Sosyal Sermaye Çeşitleri.....	31
<b>Tablo 1.5.</b> Sosyal Sermaye Göstergeleri .....	35
<b>Tablo 3.1.</b> Soruların Cronbach's Alfa Değerleri ve Normallik Dağılım Testi.....	54
<b>Tablo 3.2.</b> Katılımcılara Ait Demografik Özellikler .....	55
<b>Tablo 3.3.</b> Katılımcı İşletmelere Ait Bilgiler-1 .....	56
<b>Tablo 3.4.</b> Katılımcı İşletmelere Ait Bilgiler-2 .....	57
<b>Tablo 3.5.</b> Katılımcıların Sosyal Sermaye Hakkında Bilgi Sahipliği .....	57
<b>Tablo 3.6.</b> Katılımcıların Güven Alt Bileşeni ile İlgili Cevapları.....	59
<b>Tablo 3.7.</b> Katılımcıların Normlar Alt Bileşeni ile İlgili Cevapları .....	61
<b>Tablo 3. 8.</b> Katılımcıların Sosyal Ağlar Alt Bileşeni ile İlgili Cevapları.....	63
<b>Tablo 3.9.</b> Sosyal Sermayenin Firma ve Yerel Ekonomik Kalkınmaya Katkısı.....	64
<b>Tablo 3.10.</b> Yüksek Sosyal Sermayenin Firmalara ve Yerel Ekonomik Kalkınmaya Sağlayacağı Olası Katkılar.....	65
<b>Tablo 3.11.</b> Fark Testleri ile Sınanan Hipotezler .....	66
<b>Tablo 3.12.</b> Cinsiyet Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı.....	67
<b>Tablo 3.13.</b> Yaş Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı .....	68
<b>Tablo 3.14.</b> Yaş Değişkeninde Anlamli Farklılığın Gruplar Bazında Saptanması .....	69
<b>Tablo 3.15.</b> Eğitim Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı .....	69
<b>Tablo 3.16.</b> Eğitim Değişkeninde Güven Algısının Farklılık Testi .....	70
<b>Tablo 3.17.</b> Eğitim Değişkeninde Normlar Algısının Farklılık Testi .....	71
<b>Tablo 3.18.</b> Eğitim Değişkeninde Sosyal Ağlar Algısının Farklılık Testi .....	72
<b>Tablo 3.19.</b> İşletmedeki Pozisyon Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı.....	73
<b>Tablo 3.20.</b> Pozisyon Değişkeninde Güven ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılık Testi ..	74
<b>Tablo 3.21.</b> Gelir Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı.....	74
<b>Tablo 3.22.</b> Gelir Değişkeninde Güven, Normlar ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılıkları .....	75
<b>Tablo 3.23.</b> Kuruluş Yılı Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı .....	76
<b>Tablo 3.24.</b> Kuruluş Yılı Değişkeninde Güven ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılıkları	77
<b>Tablo 3.25.</b> İşletme Tipi Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı.....	77
<b>Tablo 3.26.</b> İşletme Tipi Değişkeninde Normlar ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılıkları .....	78
<b>Tablo 3.27.</b> Personel Sayısı Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı .....	79
<b>Tablo 3.28.</b> Personel Sayısı Değişkeninde Normlar ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılıkları .....	80
<b>Tablo 3.29.</b> Sektör Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı.....	81
<b>Tablo 3.30.</b> Sektör Değişkeninde Güven Algısının Farklılık Testi.....	81
<b>Tablo 3.31.</b> Yerel Ekonomik Kalkınma ile Güven, Normlar ve Sosyal Ağlar Arasında İlişki .....	82
<b>Tablo 3.32.</b> Çoklu Regresyon Analizi.....	83

## ŞEKİLLER

Şekil 1.1.Sosyal Sermayenin Temel Bileşenleri/Unsurları .....	27
Şekil 1.2.Sosyal Sermayenin Geniş Yelpazedeki Bileşenleri/Unsurları .....	28
Şekil 1.3.Sosyal Sermayenin Bileşenleri. ....	36

## SİMGELER VE KISALTMALAR

- ABD** : Amerika Birleşik Devletleri  
**BATSO** : Batman Ticaret ve Sanayi Odası  
**GSKD** : Gayrisafi Katma Değer  
**GSYH** : Gayri Safi Yurtiçi Hasıla  
**KOBİ** : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler  
**KGSKD** : Kişi Başı Gayrisafi Katma Değeri  
**OECD** : Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü  
**OSB** : Organize Sanayi Bölgesi  
**STK** : Sivil Toplum Kuruluşları  
**VED** : Varyans Eşitlik Değeri  
**VIF** : Varyans Büyütme Faktörü  
**YEK** : Yerel Ekonomik Kalkınma

## GİRİŞ

Milli gelir artışı gibi niceliksel değişmelerin yanı sıra eğitim, sağlık ve yaşam kalitesi gibi niteliksel birçok değişmeyi de içeren kalkınma kavramı aynı zamanda bir süreç olarak tanımlanmaktadır. Bu süreç sürekli daha iyiye gitme çabası olduğu için tüm ülkeler bu çaba içerisine girmektedirler. Diğer bir ifadeyle tüm ülkelerin asıl çabası, kendi uluslarının refah ve yaşam standartları yüksek bir hayat sürdürebilmeleridir. Ülkeler bu çaba içerisindeyken ekonomik büyümenin tek başına yeterli olmadığını göz ardı etmemelidir. Çünkü ülkelerde ekonomik büyüme sağlanması durumunda bile gelirin adil dağılımı, refah düzeyi, yaşam kalitesi gibi kavramlarda iyileşme olmadığı görülmektedir. Bu sorun, gelişmekte olan ülkelerde daha çok olsa da tüm ülkelerde yaşanabilmektedir. İşte kalkınma bu açıdan oldukça önem arz etmektedir. Çünkü kalkınma, üretim faktörleri ve milli gelirdeki artışla birlikte sosyal ve yaşam koşullarının iyileştirilmesi, toplum refahının artırılması ve gelir dağılımının adil olması gibi konuları içermektedir.

Öte yandan ulusal kalkınmanın sağlanabilmesi için bölgesel ve yerel kalkınmanın sağlanması gerekmektedir. Zira ülkelerdeki bölgelerarası gelişmişlik farkları ulusal kalkınmanın önündeki en önemli engellerden biridir. Bu nedenle merkezi ve yerel aktörlerin odaklanması gereken en önemli konulardan biri de yerel kalkınmanın sağlanmasıdır. Bu da yerel topluluklara ve yerel dinamiklere uygun kalkınma politikaların belirlenmesini ve bunların etkili bir şekilde uygulanmasını zorunlu kılmaktadır. Araştırmacılara göre yerel kalkınmanın en önemli belirleyicilerinden biri de sosyal sermayedir. Nitekim yapılan uygulamalı çalışmalar genel anlamda sosyal sermayenin sosyoloji ve eğitim gibi farklı disiplinler açısından önemli olduğu gibi yerel kalkınma için de önem arz ettiğini göstermektedir.

Sosyolojiden eğitime, siyasetten ekonomiye birçok farklı disipline konu olan sosyal sermayenin net ve standart bir tanımının olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte sosyal sermaye kavramı birey, toplum veya ülkeler arası sosyal ilişkilere dayanmaktadır. İlgili literatürdeki çalışmalar genel olarak bu sosyal ilişkilerin, tıpkı fiziki ve beşeri sermaye gibi kalkınma sürecinde etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Tanımında olduğu gibi göstergeleri üzerinde de tam bir ittifak sağlanamadığı için sosyal sermayeyi tam olarak ölçmek zorlaşmaktadır. Ancak literatürde kavramın temel unsurları/bileşenleri olarak; güven, normlar ve sosyal ağlar ön plana çıkmakta ve bunların altındaki bazı göstergeler/değişkenler ile sosyal sermaye ölçülmeye çalışılmaktadır. Bu

çalışmada da temel amaç; sosyal sermaye ile yerel ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi sosyal sermayenin temel bileşenleri çerçevesinde ve Batman ili örnekleminde incelemektir.

Bu bağlamda çalışma üç bölüm olarak dizayn edilmiştir. Çalışmanın ilk bölümünde kalkınma ve sosyal sermaye kavramları teorik olarak incelenmiştir. Bu doğrultuda ilk olarak kalkınmanın tanımı, gelişim süreci, kalkınmanın çeşitleri, yerel kalkınmanın aktörleri, yerel kalkınmanın ilkeleri ve yerel kalkınmada sermaye konuları araştırılmıştır. Ardından sosyal sermaye konusu kapsamında; sosyal sermaye kavramının gelişim süreci, tanımı, özellikleri, unsurları, çeşitleri, ölçümü ve göstergeleri irdelenmiştir. Bu bölümde son olarak sosyal sermaye ile yerel kalkınma ilişkisine değinilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümü uygulamalı literatürü kapsamaktadır. Bu çerçevede ilk olarak ülke veya ülkeler bazında yapılmış bazı çalışmalar sonrasında ise bölge, il ve ilçe bazlı bazı uygulamalı çalışmalar kronolojik olarak incelenmiştir. Bölümün son kısmında ise incelenen çalışmalardan hareketle bazı çıkarımlar yapılmıştır.

Sosyal sermayenin yerel ekonomik kalkınmaya olan etkisini Batman ili örnekleminde incelemek için çalışmanın üçüncü bölümünde uygulamaya yer verilmiştir. Bu çerçevede Batman`da faaliyet gösteren farklı sektörlerdeki 411 firmadan anket yöntemiyle elde edilen veriler ile SPSS programında bazı analizler/testler gerçekleştirilmiş ve sonuçlar yorumlanmıştır.

## BİRİNCİ BÖLÜM: KURAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde kalkınma ve sosyal sermaye kavramları kuramsal çerçevede ele alınmıştır. Bu bağlamda ilk olarak kalkınmanın tanımı, gelişim süreci, sürdürülebilir kalkınma, bölgesel kalkınma, toplumsal kalkınma, yerel kalkınma, yerel kalkınmanın aktörleri/paydaşları, yerel kalkınmanın ilkeleri ve yerel kalkınmada sermaye konuları incelenmiştir. Daha sonra sosyal sermaye konusu kapsamında; sosyal sermaye kavramının gelişim süreci, tanımı, özellikleri, bileşenleri/unsurları, çeşitleri, ölçümü ve göstergeleri irdelenmiştir. Bölümün son kısmında ise sosyal sermaye ile yerel kalkınma ilişkisine değinilmiştir.

### 1.1. Ekonomik Kalkınmanın Tanımı

Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile ilgili bir kavram olan kalkınma, ülkelerin gerçekleştireceği ekonomik büyüme ile birlikte sosyal, kültürel ve siyasal gibi birçok açıdan ilerlemesini ifade etmektedir (Şaşmaz ve Yayla, 2018, s.250). Kalkınma, ülkeler için toplumsal konularda ve sosyal refahta yaşanan sürekli iyileşmeler olarak açıklanmaktadır. Ülkelerin teknolojik/bilimsel, sosyoekonomik ve sosyokültürel açıdan diğer ülkelerin ilerisinde olma kapasitesi olarak da tanımlanan kalkınma, aynı zamanda bir “süreç” olarak ele alınmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, kalkınma ile şimdiye kadar erişilebilen bir hedef olmadığı gibi gelecekte de erişilebilecek nihai nokta olmayacağı belirtilmektedir (Ereş, 2020, s.2-3).

Todaro (2010)'ya göre de kalkınma çok boyutlu bir süreç olarak ele alınmalıdır. Bu süreç, büyümenin artırılması, eşitsizliğin azaltılması ve yoksulluğun ortadan kaldırılması ile birlikte sosyal yapılarda, tutumlarda ve kurumlardaki büyük değişiklikleri içermektedir. Kalkınmanın temelinde bireylerin ve sosyal grupların farklı ve değişen ihtiyaçlarına cevap verebilen değişim veya maddi ve manevi olarak daha iyi bir hayat standardına doğru ilerleme bulunmaktadır (Todaro, 2010, s.16).

Benzer şekilde Amartya Sen (1998) "*The Concept of Development*" isimli çalışmasında kalkınmanın odak noktasında "daha iyi bir yaşam kalitesine" ulaşmak olduğunu belirtmektedir. Bu nedenle de daha uzun yaşayabilmek, iyi beslenmek, önlenbilir hastalıklardan uzak olmak, istendiği gibi hareket edebilmek vb. göstergelerin önemine vurgu yapmaktadır. Ayrıca Sen, kalkınmanın odağındaki "*yaşam kalitesi*" yaklaşımının Adam Smith (1776) ve Karl Marx (1844) gibi düşünürler tarafından daha önceden de üstü kapalı olarak kullanıldığını ifade etmektedir (Sen, 1998, s.15-16).

Diğer bir çalışmasında Sen (1983) ekonomik büyüme ve kalkınmanın aynı şey olmadığını, ekonomik büyümenin kalkınmanın sadece bir yönü olduğunu altını çizmektedir. Ona göre kalkınma, insan yeteneklerinin geliştirmesine odaklandığı için ekonomik büyüme burada sadece bir araç olabilir. Kaldı ki bu araç her zaman verimli olmayabilir. Nitekim Brezilya, Meksika, Güney Kore, Çin ve Sri Lanka ülke örneklerinden hareketle ortalama yaşam süresi, okuryazarlık, sağlık, yükseköğretim vb. konularda aynı düzeyde başarının, kişi başına düşen milli gelirin çok değişken olduğu ülkelerde de kaydedilebileceğini söylemektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan yoksul ülkeler, sağlık düzeyi ve yaşam beklentisi gibi konularda iyileşmeyi sağlamayı amaçlıyorsa, bu hedeflere doğrudan kamu politikası yoluyla gitmelidirler. Aksi takdirde sadece kişi başına düşen gelirlerini artırarak bunu elde etmeye çalışmak doğru bir yol olmayabilir (Sen, 1983, s.745-762). Zaten ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınma arasındaki farkların başında büyümenin zengin ülkeler için geçerli olduğu, buna karşın ekonomik kalkınmanın ise fakir ülkeler için geçerli olduğu kriteri gelmektedir. Yani zengin ülkeler ekonomik büyümeye odaklanırken, fakir ülkeler ekonomik kalkınmaya odaklanmaktadır (Berber, 2011,s.11).

Ekonomik büyüme ve kalkınma arasındaki bu farklılıkların yanında iki kavramın birbirini etkilediği/tamamladığı ve bu açıdan neden-sonuç ilişkisine dayanan iki ardışık süreç olarak gören çeşitli yaklaşımlar da mevcuttur. Mesela Furdato (1964)'ya göre ekonomik kalkınma sebep, ekonomik büyüme ise sonuçtur. Bu nedenle daha fazla ekonomik büyüme için öncelikle ekonomik kalkınmanın sağlanması gerekmektedir. Oysa Meire (1976)'ye göre ekonomik kalkınma, ekonomik büyüme sonucunda oluştuğu için ekonomik büyüme sebep, ekonomik kalkınma ise sonuçtur. Ayrıca iki kavramın birbirine bağlı olduğu yaklaşımların aksine Clower vd. (1966) ise ekonomik büyüme ve kalkınmanın birbirinden bağımsız süreçler olarak da sağlanabileceğini Liberya ekonomisi üzerine yaptıkları çalışmada savunmuşlardır. Nitekim çalışmada 1950-1960 döneminde ayrıcalıklı yabancıların ihracat için ürettikleri ilksel malların kanalıyla gerçekleşen hızlı



ekonomik büyüme, gerçekleştirilen yapısal ve kurumsal değişimler ile birlikte olmadığı gibi, bu dönemde sağlanan büyüme Liberya ve Liberyalıların gelişmesine katkı sunmadığı belirtilmiştir (Berber, 2011,s.12).

Aynı noktaya vurgu yapan Kaynak (2014) ise Kuveyt örneğini vermektedir. Buna göre, kişi başı geliri görece yüksek olan bir Kuveytli ile yine kişi başı gelirin yüksek olduğu İngiltere, Fransa ve İtalya gibi ülkelerde yaşayan kişilerin sahip olduğu hayat standartları eşit değildir. Zira bu ülkelerde yaşayan insanların hem yaşam tarzları arasındaki modernleşme hem de insanlar arasındaki gelir dağılımı adaleti açısından büyük farklılıklar mevcuttur. Bu da kişi başı gelirin artmasıyla birlikte refah seviyesinin yükselmesi ya da refah seviyesinin göstergelerinden biri olan gelir dağılımında iyileşmelerin sağlanması durumunun her zaman gerçekleşmeyeceğinin bir göstergesidir. Bu nedenle ekonomik kalkınmanın sağlanması için üzerinde durulması gereken konulardan biri de gelir dağılımı adaletidir. Zaten bir ülkede kişi başına gelir büyük oranda artmasına rağmen yüksek gelirden sadece nüfusun küçük bir kısmı faydalıyor ya da yüksek gelir nüfusun büyük çoğunluğuna yansımıyorsa o ülkede sadece ekonomik büyüme sağlanmıştır. Burada ekonomik kalkınma söz konusu olmadığı için “kalkınmasız büyüme” gerçekleşmiştir (Kaynak, 2014, s.83).

Kısacası daha önce salt ekonomik koşullarla değerlendirilen kalkınma, bugün artık sosyal, ekonomik ve siyasal açıdan bir bütün olarak değerlendirilmektedir. Çünkü kalkınma salt bir toplumun ekonomik yönden gelişmesi olmayıp, bununla birlikte siyasal ve sosyal kıstasları da barındıran bir olgudur. Dolayısıyla kalkınmada asıl hedef ekonomik büyümeden ziyade insanların yaşam kalitesinin artırılmasıdır. Yani kalkınma için en önemli husus insana olan yatırım ve bunun daha fazlasıdır. Bu nedenle kalkınmanın temel dinamikleri; ekonomi, eğitim, sağlık, sosyal refah, demokrasi, teknolojik ilerleme, eşitlik, adalet ve çevre bilinci benzeri birçok göstergedir (Ereş, 2020, s.3-4).

Bir diğer anlatımla ekonomik ve sosyal açıdan bir bütün olan kalkınma ile hedeflenen; toplumdaki tüm bireylerin temel özgürlük, hak, adalet, güvenlik, istihdam, sağlık, eğitim ve bilgiye güçlük çekmeden ulaşılabileceği bir ortamın oluşturulmasıdır. Dahası piyasa şartlarının daha adil bir şekilde sürdürüldüğü, kadın ve erkek eşitliğinin sağlandığı, katılımcı demokratikleşme sürecinin ve kültürel gelişmelerin takip edildiği, şeffaflık ve hesap verebilirlik mekanizmaların işletildiği bir yönetim sisteminin oluşturulduğu, toplumdaki bütün dezavantajlı grup ve sınıfların yok edildiği, içindeki tüm

bireylerin geleceğe güvenle bakabildiği toplumları oluşturma sürecidir (Kıratoğlu, 2015, s.26-27).

## 1.2.Kalkınmanın Gelişim Süreci

Yukarıda açıklandığı gibi salt ekonomik göstergeler ile açıklanamayan, bunun yanında kültürel, sosyal ve siyasal alandaki gelişmeleri de ihtiva eden kalkınma kavramı uzun yıllar boyunca doğa bilimlerine ait disiplinler altında incelenmiştir. Nitekim Gustavo Esteva (1992) kalkınma kavramının ilk olarak biyoloji disiplinde ortaya çıktığını ardından pozitivist tarih yaklaşımı ile birlikte sosyal bilimlerde kullanıldığını ileri sürmüştür. Kavram, biyoloji disiplinde *evrim* ve *gelişme* anlamlarında ve birbirinin yerine geçebilen iki terim olarak kullanılmıştır. 18. yüzyılda ise sosyal bilimci Möser (1768) toplumsal dönüşümü anlatmak amacıyla *gelişme* kavramı yerine *developman* kavramını kullanmıştır. Bu kullanım, kalkınma kavramının sosyal bilimlerdeki kullanımının başlangıcı sayılmaktadır. 19. yüzyıla gelindiğinde ise *gelişme* kavramı içerik açısından artık daha zengin hale gelmiştir. Cowen ve Shenton (1996) *gelişme* kavramını ilerlemeyi tamamlayan veya ilerlemenin eksiklerini gideren bir kavram olarak tanımlamışlardır. Kavram, 20. yüzyılda sanayinin gelişmesi ve ekonomik zenginliğin artmasıyla birlikte daha farklı anlamlar almıştır. Bu dönemde yaşanan kentsel gelişmelerin sosyal yaşama yansması neticesinde üretime dayalı endüstriyel kalkınmaya yönelimi sağlamıştır. Ayrıca bu dönemde kalkınma ile kolonileşme arasındaki çift yönlü ilişki belirgin hale gelmiştir. Yani kolonileşmede kalkınma, koloniler için ham maddenin temini ve metropollerin ekonomik bağımsızlıklarını gerçekleştirirken, yerli nüfusun menfaatlerini de güvence altına almıştır. 2. Dünya Savaşı sonrası ise, bu kavramın araçsallığına dikkat çekilerek küresel çapta bir boyut kazandırılmıştır (Turhan, 2020, s.149-152).

Görüldüğü üzere *kalkınma* kavramı zaman içerisinde çok farklı anlamlar taşımıştır. Günümüzde kullanılan *kalkınma* terimi ise 2. Dünya Savaşı sonrası dönemden gelmektedir. Aslında daha önceki dönemlerde yapılan uygulamalara bakıldığında *kalkınma* terimi açık olarak kullanılmamışsa da bu uygulamaların kalkınma politikasına ait uygulamalar olduğu söylenilebilir. Bu yüzden Kurt Martin (1991), aynı ekonomik kalkınma sorunlarını inceledikleri için Ricardo'dan Marx'a kadar gelen Klasik politik iktisatçıları, kalkınma düşünürleri olarak değerlendirmiştir (Pieterse, 2010, s.5). Ayrıca Pieterse (2010) kalkınma kavramına, zaman içerisinde yüklenen anlamları Tablo 1.1`deki gibi özet bir şekilde ifade etmiştir.

**Tablo 1.1.** Kalkınma Kavramına Zaman İçerisinde Yüklenen Anlamlar

Zaman Aralığı	Perspektif	Kalkınmaya Yüklenen Anlam
1800'ler	Klasik Politik Ekonomi	İlerlemeye yönelik çözümler ve yakalama
1850 Sonrası	Koloniler	Kaynak yönetimi ve vesayet ekonomisi
1870 Sonrası	Arkadan Gelenler	Sanayileşme ve yakalama
1940 Sonrası	Kalkınma Ekonomisi	Büyüme ve sanayileşme
1950 Sonrası	Modernleşme Teorisi	Büyüme, sosyal ve siyasal anlamda da iyileşme
1960 Sonrası	Bağımlılık Teorisi	Ulusal sermaye birikimi
1970 Sonrası	Alternatif Kalkınma	İnsani gelişme
1980 Sonrası	İnsani Kalkınma ve Neoliberalizm	Kapasite gelişimi ve insanlara daha fazla tercih sunulması, liberalleşme ve özelleştirmelere ağırlık verilmesi, büyüme, deregülasyonlar, yapısal reformlar,
1990 Sonrası	Post-Kalkınma	Otoriter devlet ve başarısızlıklar
2000'ler	Binyıl Kalkınma Hedefleri	Yapısal Reformlar

**Kaynak:** (Pieterse, 2010, s.7)

Öte yandan Meier ve Stiglitz (2000) kalkınmanın gelişim sürecini Tablo 1.2'deki gibi birçok açıdan ele almışlardır. Buna göre örneğin daha önceleri kalkınmanın amacı sadece GSYH'deki artış iken, bu düşünce sırasıyla kişi başı reel GSYH'nin artışı, insani gelişmişlik endeksi, yoksullukla mücadele edilmesi, hak ve yetkilerin korunması, özgürlüğün sağlanması ve sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleştirilmesine doğru evrilmiştir. Kalkınma için başta sadece fiziki sermaye birikimi önemli görülürken, ancak zamanla sırasıyla beşeri sermaye, bilgi sermayesi ve sosyal sermaye de kalkınma için önemli hale gelmiştir (Meier ve Stiglitz, 2000, s.3).

**Tablo 1.2. Kalkınma Düşüncesinin Evrimi**

<b>Kalkınmanın Hedefleri</b>	<b>Makroekonomik Büyüme Teorileri</b>	<b>Sermaye Birikimi</b>	<b>Devlet ve Piyasa</b>	<b>Devlet Müdahaleciliği</b>	<b>Politika Reformları</b>
GSYH ↓ Kişi Başı GSYH ↓ Parasal Olmayan Göstergeler (İGE) ↓ Yoksulluğun Azaltılması ↓ Yetkiler ve Yetenekler ↓ Özgürlükler ↓ Sürdürülebilir Kalkınma	Harrod-Domar Büyüme Teorileri ↓ Solow Büyüme Teorileri ↓ Yeni Büyüme Teorileri	Fiziki Sermaye ↓ Beşeri Sermaye ↓ Bilgi Sermayesi ↓ Sosyal Sermaye	Piyasa Aksaklıkları ↓ Piyasa Dışı Aksaklıklar ↓ Yeni Piyasa Aksaklıkları ↓ Kurumsal Aksaklıklar	Programlama ve Planlama ↓ Minimal Devlet Müdahalesi ↓ Devlet ve Piyasa Tamamlayıcılığı	Fakir Çünkü Fakir ↓ Fakir Çünkü Fakir Politikaları ve Fiyat Düzenlemeleri ↓ Tüm Politikaların Düzenlenmesi ↓ Kurumsal Düzenlemeler

**Kaynak:** (Meier ve Stiglitz, 2000, s.3).

### 1.3. Kalkınmanın Çeşitleri

Yazında kalkınmanın değişik isimlerle sınıflandırıldığı görülmektedir. Örneğin Aydın (2015, s.16) kalkınmayı sürdürülebilir, bölgesel, kırsal ve sosyal kalkınma şeklinde tasnif etmiştir. Zengin vd. (2014, s.99-105) ise kalkınma için sürdürülebilir, bölgesel, toplumsal ve yerel kalkınma biçiminde bir sınıflandırma yapmışlardır. Burada Zengin vd. (2014) tarafından yapılmış sınıflandırma referans alınarak kalkınmanın türleri kısaca açıklanacaktır.

#### 1.3.1.Sürdürülebilir kalkınma

Sürdürülebilir kalkınma, geleceği bugünle tamamlayan kalkınma olarak tanımlanmaktadır. Daha geniş bir tanımla bu kalkınma; gelecek nesillere de kendi ihtiyaçlarını sağlama olanağını sunarak bugünün ihtiyaçlarını sağlayabilmeyi ifade etmektedir (Zengin vd., 2014, s.99). Sürdürülebilir kalkınma, ekonomik faaliyetlerin çevresel sonuçlarına dikkati çekmekte ve bu nedenle değiştirilebilir/yenilenebilir ya da tükenmeyen kaynakların kullanımını esas alan bir kalkınma modelidir. Bu kavram, 1970'lerde, dünyada uygulanan kalkınma politikalarının çevre açısından sürdürülebilir ve sosyal adaleti tesis edecek sistem açısından eksik kalması üzerine hem iktisadi büyümenin süreklilik kazanması hem de çevrenin korunması arasında bir uzlaşma şeklinde meydana çıkmıştır. Sürdürülebilir kalkınma kavramı ile ilk olarak çevresel

konulardaki endişelere odaklanılmış ancak zamanla bu kavram, sosyal ve ekonomik sorunlara da odaklanılacak şekilde genişletilmiştir. Diğer bir ifadeyle sürdürülebilir kalkınma, sosyal ve ekonomik sorunları, çevreyle ilgili endişelerle birleştirme çabası içerisine girmiştir (Gedik, 2020, s.196).

1987 yılında gerçekleştirilen Birleşmiş Milletlerin Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nda bu kalkınma; gelecek nesillerin gereksinimlerini karşılama olanağını risk altına koymadan toplumun bugünkü gereksinimleri karşılanması olarak ifade edilmiştir. Daha sonra 2015 yılında Birleşmiş Milletlere üye 193 ülkenin katılımıyla gerçekleştirilen Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi'nde yoksulluğu ortadan kaldırmak, daha adil bir ortamı oluşturmak ve iklim değişikliğiyle mücadele etmek için sürdürülebilir kalkınma hedefleri ortaya konulmuştur. 17 temel başlıktaki bu hedefler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Güneş, 2016, s.21):

1. Fakirliği her koşulda bitirmek,
2. Gıda güvenliğini sağlamak, açlığı yok etmek ve tarımı sürdürülebilir hale getirmek,
3. Herkese sağlıklı hayat imkânını sunmak,
4. Fırsat eşitliği ve kaliteli eğitim olanaklarını sunmak ve herkese hayat boyu öğrenme olanaklarını sağlamak,
5. Cinsiyet eşitsizliğini gidermek,
6. Herkesin sürdürülebilir temiz suya ulaşmasını sağlamak,
7. Herkesin güvenilir ve sürdürülebilir temiz enerjiye ulaşmasını sağlamak
8. Büyümeyle sürdürülebilir kılmak, tam istihdam ve etkin iş gücü imkânlarını sağlamak,
9. İnovasyonu ve sanayileşmeyi sağlayacak esnek altyapıyı oluşturmak,
10. Gerek ülkeler arasında gerekse ülkeler içindeki adaletsizlikleri azaltmak,
11. Toplu yaşam merkezleri ve kentleri güvenilir ve sürdürülebilir hale getirmek,
12. Üretim ve tüketim kalıplarını sürdürülebilir hale getirmek,
13. İklim değişikliği ile mücadele etmek ve bunun etkilerini en aza indirmek için gerekli önlemleri almak,
14. Deniz, okyanus ve kıyı bölgelerini korumak ve bunları sürdürülebilir hale getirmek,
15. Karasal ekosistemi sürdürülebilir hale getirmek, çölleşmeyi engellemek ve orman alanlarını korumak,

16. Sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmak için gerekli politikaları uygulamak ve küresel ortaklıkları canlandırmak,
17. Sürdürülebilir kalkınma hedefine ulaşmak için etkin kurumları, herkesin ulaşabildiği adalet ortamını ve barışçıl bir toplumu oluşturmak

### **1.3.2. Bölgesel kalkınma**

Bölgesel kalkınma; ülkenin tümünde bulunan bölgelerin, gerek yakın bölgeler gerekse dünyadaki diğer bölgeler ile karşılıklı etkileşim sonucunda sağlanan bölge vizyonunu göz önünde bulunduran, katılımcılık ve sürdürülebilirlik ilkelerini benimseyen ve bölge refahını artırmayı hedefleyen çalışmalar bütünü olarak tanımlanabilir. Bölgesel kalkınma, bölgedeki iş imkânlarının, refah seviyesinin, hayat standartlarının ve çalışma şartlarının daha iyi hale gelmesidir. Bu yönüyle ekonomik kalkınma açısından bir ürünü ifade etmektedir. Ayrıca bölgesel kalkınma, ekonomik kalkınma için bir süreç olarak da ele alınmakta ve bu yönüyle sanayinin desteklenmesi, altyapı ve iş gücü piyasalarının iyileştirilmesi şeklinde açıklanmaktadır. Bölgesel kalkınma; bir ülkedeki nispi olarak geri kalmış bölgeleri sanayileştirerek refah açısından diğer gelişmiş bölgelere ulaşma politikasıdır (Sevinç, 2011, s.40-43).

Bir ülkede gelişmiş bölgelerle birlikte geri kalmış bölgelerin de olması başta gelişmiş ülkelerde belirli bir seviyeye çıktıktan sonra, kıt olan üretim kaynaklarının kullanımı rasyonellikten uzaklaşabilmektedir. Bir ülkede bölgelerarası gelişmişlik farkları çok büyükse bu farklar, kaynakların verimsiz kullanımı ve sektörler arasında optimal dağılmaması ve bazı şehirlerin kontrolsüz büyümesi gibi birtakım ekonomik sorunlara neden olmaktadır. Bu gelişmişlik farklarını en aza indirmek yani az gelişmiş bölgelerin gelişimini sağlamak ülke ekonomileri için son derece önem arz etmektedir. Bu nedenle bölgesel kalkınmanın sağlanması durumunda ülke ekonomilerine sunacağı yararlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Tekin, 2011, s.38):

- Ülkenin farklı bölgelerindeki kaynakların ekonomik faaliyet içerisine dâhil ederek kalkınma hızının yükseltilmesi,
- Ülkede nüfus ve kaynak dengesinin sağlanması,
- Düalist yapıdaki ekonomideki entegrasyonun sağlanması,
- İktisadi mekânın ve kentleşmenin ekonomik gelişmeye en uygun şekilde düzenlenmesi,
- Bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarının bitirilmesi,

### 1.3.3.Toplumsal kalkınma

Toplumsal kalkınma; kırsal/kentsel yerel toplulukların girişimleri ile gerek toplumsal gerekse ekonomik problemleri çözmek için güçlerini birleştirerek ortaya koyması, zor koşullarla karşılaştığında ise giriştiği bu gönüllü çabaların devlet tarafından desteklenmesi temeline dayanan bir dayanışma veya karşılıklı yardımlaşma süreci olarak açıklanmaktadır. Burada kastedilen “toplum” yerel topluluklardır. Diğer bir ifadeyle köyde veya kentte bulunan yerel topluluklar toplumsal kalkınmanın hedef kitlesidir (Zengin vd., 2014, s.103-104).

Diğer bir kaynakta toplumsal kalkınma; *“yüz yüze iletişimin kurulabildiği, üzerinde iş birliği ve dayanışma gösterebilecekleri ortak sorunları bulunan; belli bir coğrafyayı kalıcı olarak paylaşan ve bu nedenlerle kendilerine ‘biz’ diyen küçük bir yerel topluluğun; bilgi ve becerilerinde, kurumlarında ve kurallarında ‘karışmayla’ istendik değişmelerin oluşması sürecidir.”* şeklinde ifade edilmiştir (Miser, 1999, s.103).

Geray (1968, s.156), toplumsal kalkınma ilkelerini aşağıdaki gibi sıralamıştır:

- ✓ Öncelikle yerel toplum kendi problemlerini çözmek için girişimci davranıp güçlerini birleştirmelidirler. Bunun için ise toplumlar kendi problemlerini değerlendirebilecek düzeyde olmalıdır. Bununla birlikte devletin, bu toplulukların gösterdiği çabalarda onları tek başlarına bırakmaması ve onlara destek olması gerekmektedir.
- ✓ Toplumsal kalkınma süreci toplulukların önce acil olan sıkıntıları ve ihtiyaçları ile başlasa da daha sonra topluluğun farkında olmadığı bazı problemleri ve ihtiyaçların gün yüzüne çıkarmada etkili olabilmektedir. Dolayısıyla toplumun belli projeler etrafında birleşmesi ve bu noktada başarılı olması kolaylaşır. Devlet desteğinin sonucundaki başarılar da eklendiğinde toplumda güven artar ve böylece toplumdaki diğer problemleri de ele alabilecek seviyeye çıkar.
- ✓ Toplumsal kalkınmada, sadece tek taraflı bir çaba yoktur. Bütün ihtiyaçların değerlendirildiği bir tutum içinde, hizmetlerin topluluklara sunulması söz konusudur.

Özetlenecek olunursa herhangi bir toplumsal kalkınma süreci öncelikle o topluluğun ihtiyaç ve problemleri ile başlanır. İhtiyaçlar, topluluğun katılımını, katılım ise toplumsal kaynakların kullanılmasını sağlar. Başka bir ifadeyle ihtiyaçlar, katılım ve kendine yardım, toplumsal kalkınma etkinliğinin parametreleridir. Toplumsal kalkınma

çerçevesinde ele alınabilecek ortak problemler ise iki ana başlık altında ele alınabilir (Miser, 1999, s.104):

- 1) Çözüm ve faydanın ortak olduğu problemler; örneğin su şebekesi, kanalizasyon altyapısı, okul vb.
- 2) Çözümün ortak, faydanın ise kişisel olduğu problemler; örneğin sulama sistemi, tarımsal mücadele vb.

#### **1.3.4.Yerel kalkınma**

Son dönemlerde çokça gündemde olan yerel kalkınma; bölgesel kalkınmanın alt basamağını oluşturmakta (Zengin vd., 2014, s.104) ve il ya da ilden daha küçük yerleşim birimlerinde meydana gelen mikro ölçekteki gelişmeleri ifade etmektedir (Kıratoğlu, 2015, s.27).

Yerel kalkınma; yerelde yaşayan insanların gereksinimlerini karşılamak, onlara demokratik ve özgür bir ortamı sağlamak, onların ortak yönlerini korumak, onlar için ekonomik, sosyal ve kültürel gibi tüm alanlarda gerekli gelişimi sağlamaktır. Bir başka deyişle yerelde ya da o yörede mevcut tüm kaynak ve avantajların (doğal, ekonomik, teknolojik, sosyal gibi) oradaki aktörlerce (paydaşlar) ortaya konulması ve bunları optimal düzeye çıkarması olarak tanımlanabilir. Bu nedenle yerel kalkınma; yereldeki ekonominin canlandırılması, yoksulluğun azaltılması ve yeni iş alanlarını açarak yerel işsizliği azaltmasına yönelik yerel politikaların uygulanmasıdır. Aslında burada yerel kalkınmanın sağlanması için yerel yönetimler, sivil toplum örgütleri ve özel sektör gibi tüm paydaşların birlikte hareket etmesi gerektiğinin altı çizilmektedir (Çayın, 2017, s.41).

Yani bu yaklaşım; katılım gösteren paydaşlarla yereldeki kaynakların etkili ve verimli olacak biçimde kullanılmasını sağlayacak ortak plan ve politikaların uygulanmasını gerektirmektedir. Kısaca yerel kalkınmanın gerçekleştirilmesi için belirlenen ortak yerel hedefler ve bu hedeflere ulaşmak için sürece dâhil olan aktörlerin/paydaşların eş güdüm içinde olmalarını zorunlu kılmaktadır. Böylece aktörler/paydaşlar yereldeki girişimciliği ve yatırımları artıracak, işsizlikle mücadele edecek ve yereldeki fiziki, ekonomik ve sosyal kaynakları kalkınma sürecine dâhil edecektir. Yerel kalkınmanın gerçekleşmesi için öncelikle yerel kaynakların ve avantajların tespit edilmesi, planlanması ve bunların etkin kullanılması önem arz etmektedir. Ayrıca bu kalkınma yaklaşımı; yereldeki kaynakların değerlendirilmesini ve gerekli altyapıyı oluşturarak girişimcilere hazırlanmasını da iktiza etmektedir. Bu ise, belediyeler, ticaret ve sanayi odaları, sivil toplum kuruluşları, kalkınma ajansları, OSB ve serbest bölgeler gibi paydaş ve aktörlerin ortak hareketi ile gerçekleştirilebilir. Esasen bu



kalkınma yaklaşımı 1980'den sonra küreselleşme sürecinin hızlanması ve artık dünyadaki geleneksel kalkınma uygulamalarının başarısız olmasıyla benimsenmiştir (Yılmaz ve Çelik-Efşan, 2019a, s.342-343).

Daha geniş bir anlatımla global şirketlerin küreselleşme süreci ile birlikte ortaya çıkması ve bunların yerele indirgenerek çalışmalarına izin verilmesi, az da olsa yerel aktörlerin yetkilendirilmesi, bilgi ve teknoloji ile yeni mekân/alan kavramlarının oluşması ve Keynesyen ekonomi politikalarının başarı sağlayamaması gibi etkenler geleneksel kalkınma yaklaşımının yerine yerel odaklı yerel kalkınma yaklaşımının ortaya çıkmasına neden olmuştur. İktisadi büyüme bazlı ulusal düzeydeki kalkınmanın sağlanmasında özellikle gelişmekte olan ülkelerin karşılaştıkları zorluklar yerel kalkınma yaklaşımının benimsenmesine zemin hazırlamıştır. Dolayısıyla günümüzdeki rekabet koşullarında başarmanın yolu artık yerel bilgi, teknoloji ve beşeri sermaye gibi yerel kaynakların işletilmesinden geçmektedir (Çayın, 2017, s.39-40).

#### **1.3.4.1.Yerel kalkınmanın ilkeleri**

Yerel kalkınma süreci, hem yereldeki insanların ihtiyaç ve taleplerini yansıtan aşağıdan yukarıya doğru bir işleyişe, hem de devlet ve kurumlarının yönetsel, süreç ve mali desteklerinden oluşan yukarıdan aşağıya doğru bir işleyişe dayanmalıdır. Bununla birlikte yerel kalkınmanın dört temel esası aşağıdaki gibi sıralanabilir (Taşkın vd., 2012, s.7-8);

- Birlikte ve iş birliği içerisinde faaliyetlerin özgürce yapıldığı alan olan yerel,
- Ekonomik konular kadar dayanışma, kültür ve çevrenin korunması gibi konuları da ele alan bütüncül yaklaşım,
- Tüm katılımcıların ekonomik, kültürel ve toplumsal konular için bir araya gelebilmesi,
- Yerel ölçekteki insani, hukuksal ve mali açıdan bir gerçek faaliyet potansiyeli,

Yerel kalkınma süreci; yereldeki öz kaynak ve potansiyellere dikkati çekmektedir. Burada salt ekonomik faktörler değil, sosyal, kültürel, tarihi, coğrafi ve kurumsal gibi ekonomik olmayan faktörler de bu süreci etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle çok boyutlu olarak değerlendirilen yerel kalkınma; salt ekonomik unsurları değil, bunun yanında sosyal, fiziki, yönetsel ve politik gibi unsurları da içermektedir. Örneğin yerel kalkınma sürecinde ekonomik açıdan istihdamın sağlanması ve girişimcinin teşvik edilmesi gibi konulara odaklanırken, sosyal açıdan eğitim, sağlık, eğlence ve sosyal refahı artıracak konulara odaklanılmaktadır. Yine fiziki açıdan ihtiyaç olan altyapı faaliyetlerinin yapılmasını gerektirirken, siyasi ve yönetsel açıdan yerel halkın alınan

kararlarda söz sahibi olmasını ve bunlara katılımın sağlanmasını gerektirmektedir. Diğer bir ifadeyle yerel kalkınmanın ilkeleri; insan odaklı olmayı, girişimcileri teşvik etmeyi, istihdam olanaklarını geliştirmeyi, vergi tabanını geliştirmeyi ve yereldeki ekonomik aktiviteleri çeşitlendirmeyi lüzumlu kılmaktadır (Çelik-Efşan ve Yılmaz, 2021, s.98-99).

Yerel kalkınmanın temel ilkelerini özet bir şekilde aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Göymen, 2004, s. 5).

- İnsan odaklı olması gerekmektedir. Bu açıdan sadece büyümeyi amaçlamak eksik kalmaktadır. Bu büyümenin insanlara nasıl yansıdığı önemlidir.
- Olabildiğince eşitlikçi ve kapsayıcı olmalıdır. Toplumun bu süreçten nasıl etkilendiğini takip etmek önemlidir. Zira icabında bu süreçten eşit faydalanmayan kişileri gözetici ve pozitif ayırıcı politikalar yürütülmelidir.
- Ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasal gibi çok boyutlu bir süreçtir. Dolayısıyla bu boyutlar arasında bir “tamamlayıcılık etkisi” oluşturmak gerekmektedir.

#### **1.3.4.2. Yerel kalkınmanın yerel paydaşları/aktörleri**

Yukarıda zikredildiği gibi Yılmaz ve Çelik-Efşan (2019a, s.348-353) yerel kalkınmanın bazı yerel paydaşlarını/aktörlerini; *belediyeler, sivil toplum kuruluşları, ticaret ve sanayi odaları, serbest bölgeler, organize sanayi bölgeleri ve bölgesel kalkınma ajansları* şeklinde sıralamaktadırlar. İpek ve Öksüz (2019, s.47)'e göre de yerel kalkınmayı gerçekleştiren başlıca yerel aktörleri; *belediye, il özel idaresi, bölgesel kalkınma ajansları, üniversite, mesleki kuruluşlar ve sivil toplum kuruluşları* biçiminde sıralamak mümkündür. Buradan hareketle aşağıda bu aktörler/paydaşlar hakkında kısa bilgiler verilmiştir.

**-Belediyeler** yereldeki gerekli altyapı yatırımlarını gerçekleştirmek, yeni yatırımların yapılması için yereldeki çekiciliği artırmak, yatırımcılara yeni iş sahalarının açılması noktasında destek sunmak, sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleştirilmesi için gerekli çalışmaları yapmak, yereldeki sosyal sermayenin artırılmasına yönelik katkı sunmak, yereldeki ekonomik ve sosyal kalkınmayı birlikte gerçekleştirmek için iş birliğini, bilgi ve beceri paylaşımını ve ortak hareketi teşvik etmek ve yerelin dünya ile iletişimini sağlamak gibi birçok görev üstlenerek yerel kalkınmanın önemli bir aktörüdürler (Göymen, 2004, s.6). Yerel kalkınmada belediyelerin önemli bir aktör olmasının en

önemli sebebi; yerel halka en yakın birimler olmasıdır. Bu birimler harcama ve yatırımları doğrudan doğruya yereldeki insanlara yönelik gerçekleştirmektedir. Yerel yönetimler, yerel katılımın sağlanmasında gerek bireysel girişimlerin gerekse sanayi organizasyonlarının oluşumunda etkilidirler. Ayrıca yerel kalkınmanın sağlanması için bu birimlerin, sivil toplum kuruluşları, özel sektör ve diğer kurumlarla sağlam ilişkiler kurabilme potansiyelleri mevcuttur (Şahin ve Güven, 2011, s.286-289).

**-Sivil toplum kuruluşları** yerel kalkınmanın sağlanmasında önemli roller üstlenmektedir. Çünkü merkezi kamu hizmetlerinin yerel halka sunulması sürecinde yerel ihtiyaçların tam olarak ortaya konulması veya artan bürokratik engeller gibi bazı zorluklar yaşanmaktadır. Bu nedenle özellikle yerel kalkınma sürecinde yereldeki kuruluşların daha aktif rol alması önem arz etmektedir. İşte burada sivil toplum kuruluşlarının yerel halka ulaşması ya da halkla bire bir teması geçmesi ve onlara gerekli hizmeti götürmesi daha kolay sağlanmaktadır (Çin ve Altun, 2021, s.267).

**-Ticaret ve sanayi odaları** yerel kalkınma sürecinde yerel halkın katılımını sağlayan önemli birimler olup, yerel kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli aktörlerdendir. Çünkü yerel kalkınma yaklaşımı; kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşlarının iş birliğine dayanmaktadır. İşte bu süreçte özel sektörün koordinasyonunu sağlayan kuruluşlar olan ticaret ve sanayi odaları özel sektörü temsil etmektedir. Yerel kalkınmanın sağlanmasında yıllar boyu değişik roller üstlenen bu kuruluşlar, buldukları yöreyi genişletme çabalarını sürdürmektedirler. Bu kuruluşlar, refah düzeyinin yükseltilmesi, girişimciliğin arttırılması ve yeni iş alanların oluşturması noktasında da yerel kalkınmaya destek sunmaktadırlar. Zaten bunların asıl amacı; özel sektörün çıkarlarını korumak, iş dünyası ve yerel ekonomiyi temsil etmek, yereldeki yatırımları özendirerek istihdamı artırmak ve yereldeki vergi tabanını geliştirmektir. Ayrıca ticaret ve sanayi odaları; özel sektör kesimi ve yerel ekonomi arasında tampon görevi üstlenerek yerel ekonominin rekabet gücünü artırmak için önemli işler görmektedirler. (Yılmaz ve Çelik-Efşan, 2019b, s.318-319).

**-Serbest bölgeler** bir ülkenin siyasal sınırlarına dâhil olmakla beraber, başta gümrük işleri olmak üzere farklı dış ticaret kısıtlamalarından ve yasal uygulamalardan istisna tutulmuş bölgeler olup, yerel kalkınmada önemli bir

araçtır. Çünkü özellikle kaynak sıkıntısı çeken gelişmekte olan ülkelerin, bölgesel/yerel kalkınma gibi “ikincil” sırada gelebilecek politikaları uygulamak için ulusal kaynakları yeterli olamamaktadır. Fakat 1960’lı yıllardan itibaren gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelerden gelen yabancı kaynaklar gelişmekte olan ülkeler için az gelişmiş bölgelere de yönelme fırsatı sunmuştur. Yani gelişmekte olan ülkeler, bu yıllarda gerçekleşen yabancı sermaye akımları ve yatırımları kendilerine çekmek için serbest bölgeleri araç olarak kullanmışlardır. Nitekim serbest bölgeler, burada yer alan firmalara gümrük ayrıcalıkları ve bazı vergi muafiyetleri sağlamakta, dünya ile iletişime geçmeleri için gerekli altyapıyı sunmakta ve ihracata dayalı üretimi çeşitli açılardan sübvans ederek desteklemektedir. Yine bu birimlerin oluşturulma amacı; ihracatı artırmak, yabancı yatırımları teşvik etmek, teknoloji ve bilgi transferi sağlamak ve yerelde istihdam olanakları sağlamaktır. Serbest bölgeler, bir taraftan bölgesel ekonomiyi geliştirirken, diğer taraftan bölgedeki ihracatı artırmak için büyük pazarlar bulma fırsatı sunmaktadır. Böylece yerel sanayilerle ileri ve geri bağlantılar oluşturması ve çarpan etkisiyle de yerel ekonomileri olumlu etkilemesi beklenmektedir (Öztürk vd., 2009, s.364-365).

**-Organize sanayi bölgeleri** kurulmuş oldukları yerlere ekonomik ve sosyal açıdan olumlu katkı sunmaktadırlar. Bu birimler, bölgede hem ekonomik kalkınmanın sağlanmasında hem de bunu sürekli kılmada büyük önem taşımaktadırlar. Organize sanayi bölgelerinde firmaların faaliyetlerde bulunması için vergi teşviklerinden arazi hibelerine kadar birçok destek sunulmaktadır. Buralarda firmalar arasında karşılıklı güven oluşmakta ve böylece firmaların büyümesine olanak sağlanmaktadır. Firmaların burada yer alması hem üretim artışı ve uygun sinerjinin oluşması hem de firma açısından güvenliği (yangın, doğal afet gibi) tehdit edecek hususların engellenmesi daha olanaklı olmaktadır (Koç ve Bulmuş, 2014, s.211).

Öte yandan organize sanayi bölgelerinin genel amaçları; sanayi kuruluşlarını kent merkezinden uzaklaştırarak daha düzenli ve planlı bir sanayi oluşturmak, orta ve küçük ölçekli firmaların büyümesini sağlamak ve bölgelerarası dengeli kalkınmayı gerçekleştirmektir. Yani organize sanayi bölgeleri sanayinin gelişmesini gerçekleştiren, buradaki firmaları dönemin şartlarına göre nitelikli ve kaliteli hale getiren, firmaların maliyetlerini düşürerek verimliliğini ve kârlılığını artıran araç olma mahiyetini de

taşımaktadır. Dahası sanayi yatırımlarını teşvik ederek işsizliğe karşı önemli bir araçtır (Örnek-Özden, 2016, s.122).

**-Bölgesel kalkınma ajansları** bölgelerarası dengesizliklerin en aza indirgenmesi ve yerel potansiyel ve avantajları etkili bir biçimde kullanarak yatırıma dönüştürülmesi ile yerel kalkınmanın diğer bir aktörü/paydaşı olmuşlardır. Bunlar özel sektör ve kamu kesimi arasında iş birliğini oluşturan, bölgesel kalkınmanın sağlanması ve sürdürülebilirliği için teşvik ve destek sunan, yereldeki içsel dinamikleri faaliyete sokan kuruluşlardır (Yılmaz ve Çelik-Efşan, 2019a, s.356). Bölgesel Kalkınma Ajansları bölgenin kalkınması için yatırımcılara altyapı, ulaşım ve iş gücü benzeri konularda rehberlik etmekte böylece bölgeyi tanıtarak yeni yatırımlar için ilgi odağı haline getirmektedirler. Bunların faaliyetlerini; mali konularda yardım sunması, yeni yatırım alanlarının tespit edilmesi, KOBİ'lere danışmanlık etmesi, bölge için uzun dönemli kalkınma hedeflerinin ortaya konulması ve sosyal içerikli projelere destek sunması olmak üzere beş temel konuda özetlemek mümkündür (Özer, 2007, s.395).

**- İl özel idareleri** yerel halkın ihtiyaç ve taleplerini karşılamak için faaliyet sürdüren önemli kurumlardandır. Yerel bir yönetim birimi olan il özel idareleri, yönetimlerindeki şirketler, taşınır/taşınmaz varlıklar ve mali kaynaklar ile il ekonomileri açısından önemli kurumlardır. Özellikle kendilerine verilen kaynakların çoğunu yatırımlara yönelik kullanması nedeniyle yerel kalkınmada önemli görevler üstlenmektedirler (Karabulut, vd.,2007, s.67-68). İl özel idareleri ekonomik alandaki görevleri yanında eğitim, sağlık, spor, kültür, sosyal yardım, çevre, tarım, orman, ulaşım bayındırlık vb. birçok alanda faaliyet icra etmektedirler (Altıntaş, 2006, s.29).

**-Üniversiteler** yereldeki ekonomik etkilerinden dolayı yerel kalkınma açısından önemlidirler. Çünkü üniversiteler eğitim-öğretim faaliyetleri ve bilgi üretme açısından önemli olmakla birlikte yerel ekonomiye gelir ve istihdam noktasında da katkı sunmaktadırlar (Çayın ve Yapraklı, 2014, s.156). Asıl görevleri bilgi üretmek, vasıflı insan gücü yetiştirmek ve topluma katkı sunmak olan üniversiteler, buldukları şehirleri farklı yönlerden de etkileyebilmektedirler. Başka bir anlatımla üniversiteler, oluşturdukları istihdam, yerel mal ve hizmetlerin alıcısı ve kurulduğu yerdeki kültürel

hayatın iştirakçisi olmaları nedeniyle buldukları yerlerde önemli aktörlerden sayılmaktadır (Savaş-Yavuzçehre, 2016, s.236).

#### **1.3.4.3. Yerel kalkınmanın belirleyicisi olarak sermaye**

Çok boyutlu bir kavram olması nedeniyle ekonomik kalkınmanın; iktisadi faktörler, politik ve yönetsel faktörler, hukuksal ve kurumsal faktörler ve sosyokültürel faktörler şeklinde kategorize edilen belirleyicileri vardır. Ekonomik kalkınmada diğer faktörlerin de genel manada ona bağlı olarak gelişmesi nedeniyle özellikle iktisadi faktörler (doğal kaynaklar, sermaye birikimi, dış ticaret, teknoloji, vb.) ön plana çıkmakta ve büyük önem taşımaktadırlar (Şaşmaz ve Yayla, 2018, s.250-252). Esasen kalkınmanın bu iktisadi boyutu ekonomik büyüme ile aynı anlamda kullanılmakta ve temel bileşenleri ise sermaye birikimi, teknoloji, iş gücü ve istihdam olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada sermaye birikimi daha çok fiziki sermayeyi akla getirirse de zamanla ekonomide yaşanan gelişmeler bu süreçte beşeri sermayenin de çok önemli olduğunu göstermiştir (Kar ve Taban, 2005, s.9-10).

Zaten iktisat tarihine bakıldığında gerek Adam Smith ve David Ricardo ile başlayan Klasik iktisadi ekol ve gerekse sonrasında gelen Neoklasik ekolde üretim faktörlerinden biri olan sermaye; dar anlamda üretimde kullanılan maddi veya fiziki sermaye olarak tanımlanmıştır. Ancak Veblen'in 1900'lü yılların başında maddi olmayan sermaye olarak ifade ettiği ortak kurallar, güven ve iş birliği gibi somut olmayan ve ölçülmesi zor olan değerlerin de üretime olan katkıları giderek önemli hale gelmiştir. Böylece üretime olan faydalarının günden güne fark edilen bu değerlerin de sermaye kavramı içine alınması ihtiyacı doğmuştur. Yani artık günümüzde üretime pozitif etkide bulunan gerek maddi ve gerekse maddi olmayan birçok ekonomik değer sermaye olarak kabul görmekte ve farklı türleri (*fiziki sermaye, beşeri sermaye, sosyal sermaye, kültürel sermaye, bilgi sermayesi, entelektüel sermaye, örgütsel sermaye, finansal sermaye* vs.) karşımıza çıkmaktadır. Bununla birlikte temelde fiziki, beşeri ve sosyal sermaye üzerine yapılan tartışmalar daha ağır basmaktadır (Karaçay ve Varol, 2015, s.102-103).

Bir başka deyişle günümüz dünyasının ekonomik problemlerini Klasik iktisat ekolunda yer alan emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilikten oluşan dört temel üretim faktörü ile açıklamak imkânsız görünmektedir. Böylece az gelişmiş toplumların geri kalmışlığını salt fiziki sermaye yetersizliğine bağlamak doğru olmayacaktır. Dolayısıyla yeni içsel büyüme modellerinde büyüme ve kalkınmaya bizzat veya dolaylı yoldan etki yapan, maddi veya maddi olmayan her tür unsur (*politik, örgütsel, çevresel, entelektüel, kültürel, beşeri, bilimsel, teknolojik ve sosyal*) sermaye kapsamında

değerlendirebilir. Yani az gelişmiş ülkelerin/bölgelerin ekonomik büyüme ve kalkınma stratejilerini; hem sayılan bu faktörlerin doğrudan ekonomik etkilerini hem de kendi aralarında karşılıklı etkileşimlerini göz önünde bulundurarak oluşturmak gerekmektedir (Karagül ve Masca, 2005, s.38).

#### **1.4.Sosyal Sermaye**

Çalışmanın bu kısmında yerel kalkınmanın belirleyicilerinden biri olan sosyal sermaye konusu ele alınmıştır. Bu bağlamda sosyal sermaye kavramının gelişim süreci, sosyal sermayenin tanımı, özellikleri, bileşenleri, çeşitleri, ölçümü, göstergeleri ve sosyal sermaye ile yerel kalkınma ilişkisi teorik olarak incelenecektir.

##### **1.4.1.Sosyal sermaye kavramının gelişim süreci**

Son zamanlarda özellikle kalkınma açısından sıkça ele alınan sosyal sermaye kavramı, ilk olarak sosyoloji disiplindeki çalışmalarda kullanılmıştır. Nitekim sosyal sermaye kavramı; sosyolog Max Weber (1904)'in yazmış olduğu "*Protestanlık Mezhebi ve Kapitalizmin Ruhu*" isimli eserde dolaylı bir şekilde ele alınmıştır. Daha sonra ise diğer bir ünlü sosyolog L.J. Hanifan (1916) tarafından yapılmış çalışmada sosyal sermaye kavramı doğrudan kullanılmış ve böylece bu çalışma, konu hakkında yapılan çalışmalara temel kaynak niteliğini oluşturmuştur. Kavram, bu tarihten 1950'lerin ortalarına kadar sosyal bilim çalışmalarında görünmez olmuşsa da 1956 yılında Seely vd. tarafından sosyoloji disiplinde yapılan bir çalışmada tekrar kullanılmıştır. Ardından farklı konularda yaptıkları çalışmalarda Banfield (1958), Bourdieu, (1960), Homans (1961), Jacobs (1971) ve Loury (1977) sosyal sermaye kavramına değinmişlerdir. Daha sonra Amerikalı sosyolog James Coleman (1990) kavrama geniş bir içerik kazandırmış ve kalkınma ile ilişkisine değinmiştir. Ekonomi ve siyaset bilimi gibi farklı disiplinlerdeki araştırmacıların yararlandığı Coleman'ın çalışması sosyal sermayenin farklı disiplinlerdeki kullanımında bir köprü oluşturmuştur. Yine 1990'lı yıllarda İtalya'daki bölgelerarası gelişmişlik farkını sosyal sermaye ile ilişkilendiren Putnam'ın çalışmaları konu açısından önem ihtiva etmektedir (Keskin, 2008, s.8-9).

Yani sosyal sermaye kavramı 1900'lü yılların başında kullanılmıştır. Multidisipliner bir kavram olan sosyal sermaye; Bourdieu (1986) tarafından sosyoloji, Coleman (1988, 1990) tarafından eğitim sosyolojisi, Fukuyama (1995,2000) tarafından iktisat sosyolojisi/tarihi ve Putnam (1993,1995,2000) tarafından siyaset bilimi disiplinde ele alınmıştır. Aslında bu araştırmacılarca yapılan bu çalışmalar, günümüzdeki iktisadi çalışmalara zemin oluşturmuştur. Özellikle Putnam'ın 2000 yılındaki "*Bowling Alone*" isimli çalışmasından sonra konuyla ilgili iktisadi çalışmalar

hız kazanmıştır (Akçay, 2005, s.200-201;Öztopcu, 2018, s.90-91). Nitekim sosyal Sermaye kavramının anahtar kelime olarak kullanımı 1999 yılından sonra tam olarak tahmin edilememiştir. Oysa kavram 1981 yılından önce sadece 20 kez kullanılmışken, 1991-1995 dönem aralığında 109 defa, 1996-1999 dönem aralığında ise 1003 defa kullanılmıştır (Keskin, 2008, s.9).

#### **1.4.2.Sosyal sermayenin tanımı ve özellikleri**

Tek bir tanımı olmayan ve sosyal içerikli yeni bir ekonomik kavram sayılan sosyal sermaye; ülkelerin ekonomik aktivitelerinde toplumsal hayatın etkilerini belirlemeye çalışmaktadır. Dar anlamda sosyal sermaye; güven üzerine inşa edilen ve en az iki kişi arasında oluşabilen iletişimidir. Geniş anlamda ise toplumdaki kişiler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki koordinasyonu sağlayacak güven, norm ve iletişim ağı bütünü olarak ifade edilmektedir. Sosyal sermaye ekonomik açıdan ele alınacak olunursa, toplumdaki fert ve kurumlar arasında güven üzerinden oluşacak ilişkilerin, üretimi ve ekonomik verimliliği etkilemesi biçiminde değerlendirilebilir (Karagöl ve Masca, 2005, s.38-39).

Kavramı ilk kez doğrudan dillendiren Hanifan (1916)`a göre sosyal sermaye; birey ve toplumlar arası ilişkileri içermektedir. Zira kişi toplumdaki soyutlandığında tek başına iş görmeyebilir. Hatta kişi sadece aile üyeleri ile bir araya geldiğinde bile toplumsal yönü zayıf kalabilir. Bu nedenle kişi komşusu ile bu komşular da diğer komşularla iletişim kurabilirlerse sosyal ihtiyaçların karşılanması daha kolay olabilir ve toplumdaki hayat şartlarının iyileşmesini sağlayacak sosyal sermaye birikimi oluşabilir (Hanifan, 1916,s.130). Sosyal sermayeyi dayanıklı bir ağla ilişkili gerçek veya potansiyel kaynakların bütünü olarak açıklayan Bourdieu ise bireylerin sosyal konularda bir aile, sınıf, kabile, okul, parti vb. birimlerde bir araya gelip daha güçlü hale gelebileceğini vurgulamaktadır (Bourdieu, 1986, s.21).

Kavrama büyük katkı sunan Coleman (1988) sosyal sermayeyi tanımlarken sosyal çevredeki güvenin, sosyal yapıdaki bilgi akışının ve yaptırım gerektiren normların altını çizmektedir (Coleman, 1988, s.119). Buna göre sosyal sermaye; gerek aktörlerin kendi aralarındaki gerekse aktörlerin başka aktörler arasındaki ilişkileri ihtiva etmektedir. Aktörler kişiler olabildiği gibi kurumsal da olabilir. Bir endüstride fiyat sabitlemeye yönelik bilgi paylaşımının gerçekleşmesi bu açıdan örnek gösterilebilir (Coleman, 1988, s.98).

Benzer şekilde Putnam (1995)`da sosyal sermayeyi “*karşılıklı yarar için koordinasyonu ve iş birliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal*



*organizasyonun özelliklerini ifade eder*” şeklinde tanımlamıştır. Buna göre; sosyal sermaye birikimi yüksek olan bir toplumda hayat daha kolay hale gelmektedir. Zira sivil katılım ağları, genelleştirilmiş güçlü normların oluşmasında ve sosyal güveni sağlamada etkili olmaktadır. Bu ağlar, iletişimi ve eş güdümü kolaylaştırır, itibarı sağlamlaştırır ve fırsatçılığı azaltır. Sivil katılım ağları, üyelerin/katılımcıların “ben” değil “biz” algısıyla hareket etmelerini sağlar. Yani “ben” algısını genişleterek kolektif faydaları düşündürür (Putnam, 1995, s.66-67). Diğer bir ifadeyle Putnam`ın teorisinde toplumsal/kolektif çıkar ve amaçlar, bireysel çıkar ve amaçlardan daha önemlidir. Sosyal sermaye kişilerden çok topluluk veya ulusların sahip olabileceği bir olgudur. Böylece Putnam sosyal sermaye kavramını Bourdieu ve Coleman`dan farklı olarak bireysel/mikro düzeyden çıkartıp, toplumsal/makro düzeyde incelemiştir. Yine Bourdieu ve Coleman`ın aksine Putnam, sosyal sermaye kavramını sosyolojik, psikolojik ve siyasal faktörlerle inceleyip sentezci bir yaklaşım sergilemiştir. Özetle sosyal sermaye kavramını bireysel çıkar ilişkileri ve sosyal sınıf ayrışmalarının ötesinde toplumsal olarak inceleyen Putnam sosyal sermayenin temel bileşenlerini ortaya koymuştur. Siyaset bilimi ve sosyoloji disiplinlerinde yaptığı çalışmalarla sosyal sermaye kavramına büyük katkı sunmuş ve böylece günümüzdeki birçok çalışmaya öncülük etmiştir (Aydın, 2016, s.37; Günkör, 2011:12).

Sosyal sermaye kavramını günümüz koşullarında ele alıp, toplumsal ve siyasi açıdan yeni bir boyut kazandıran biri de siyaset bilimci Francis Fukuyama`dır (Günkör, 2011:14). Fukuyama (1997) sosyal sermayeyi; “*bir grubun üyeleri arasında paylaşılan ve aralarında iş birliğine izin veren belirli bir dizi gayri resmi değer veya normun varlığı...*” biçiminde ifade etmiştir (Fukuyama, 1997, s.378).

Fukuyama 2000 yılında yayımladığı farklı çalışmalarında ekonomik kalkınmadan ziyade toplumsal kalkınmayı daha çok önemsemiş ve önclemiştir. Çünkü ona göre; ekonomik kalkınmanın devamlılığı toplumsal kalkınmaya bağlıdır. Sosyal sermayenin bir unsuru olan güven kavramının sosyal kurumların tesis etmede kilit rol üstlendiğini bunun devlet müdahalesiyle bir merkez bankası veya ordu kurmak gibi oluşturulamayacağını ileri sürmüştür. Dünyadaki tüm ekonomik aktiviteler için sosyal iş birliğini temin eden sosyal kurumların varlığına önem atfetmiştir. Bu sosyal kurumların varlığı ile mülkiyet hakları, sözleşmeler ve ticari yasalar, sosyal sermaye ve güvenle birleşirse iktisadi olarak önemli olacaktır. Kısacası Fukuyama, toplumsal kalkınma, ekonomik kalkınma, sosyal kurumlar ve günümüz dünya düzeni arasındaki ilişkilerden yola çıkarak sosyal sermaye kavramına farklı bir boyut getirmiştir (Günkör, 2011, s.14-15).

Öte yandan Dünya Bankası ve OECD gibi bazı uluslararası kurum ve kuruluşlar da sosyal sermayeyi eğitim, sosyoloji, ekonomi ve kalkınma gibi farklı disiplinler açısından ele alıp, tanımlamışlardır. Bu kuruluşların söz konusu kavramı ele alması ve tanımlaması ile birlikte sosyal sermaye, sosyal disiplinler içinde salt onlarla ilgili bir olgu olmanın ötesine geçmiş ve küresel bazda daha önemli hale gelmiştir (Günkör, 2011, s. 16).

Dünya Bankası'na göre sosyal sermaye; bireyler arasındaki ilişkileri düzenleyen kurumları, davranışları ve değerleri kapsamaktadır. Yani bu sermaye; bir toplumdaki sosyal ilişkilerin hem niteliğini hem de niceliğini şekillendiren normlara, kurumlara ve ilişkilere vurgu yapmakta sosyal ve ekonomik kalkınmayı etkilemektedir. Dünya Bankası'na benzer bir tanım yapan OECD'ye göre sosyal sermaye; gerek gruplar içerisinde gerek gruplar arasında iş birliği ve ortak çıkarların sağlandığı ortak ağlar, ortak normlar ve güvenden oluşmaktadır (Özcan, 2011, s.24-25). Sosyal sermaye için yapılan bazı tanımlar daha özet olarak Tablo 1.3'te sunulmuştur.

**Tablo 1.3.** Bazı Araştırmacılar ve Kuruluşların Sosyal Sermaye için Yaptıkları Tanımlar

<b>Araştırmacılar/ Kuruluşlar</b>	<b>Tanım</b>
<b>Bourdieu</b>	Sosyal sermaye gerçekte ya da pratikte karşılıklı tanışıklıktan kaynaklı veya az/çok kurumsallaşmış, uzun süredir devam eden iletişim ağı sebebiyle, gerek bir kişinin gerekse bir grubun payı olan kaynakların bütünüdür.
<b>Coleman</b>	Sosyal sermaye görevler, istekler, bilgi kanalları ve normlardan meydana gelir. Bu sermaye bireylerin gruplar içinde beraber çalışma kabiliyeti olup, belirli hedeflere ulaşmayı sağlayan sosyal organizasyonlardır.
<b>Putnam</b>	Sosyal sermaye toplumda etkinliği artıran güven, normlar ve ağlar benzeri sosyal yapıların özellikleridir. Sosyal sermaye kişiler arası bağlantılar olup, sosyal ağlar, karşılıklı normlar ve bunlardan oluşan güvendir.
<b>Fukuyama</b>	Sosyal sermaye kişilerin ortak çıkarları için gruplar veya organizasyonlar şeklinde birlikte çalışabilme kabiliyetidir. Aynı zamanda ve bir toplumda güvenin hâkim olmasıdır. Sosyal sermaye, grup üyelerince paylaşılan resmi olmayan kurallar ya da normların grupta iş birliğine izin vermesi durumudur.
<b>OECD</b>	Sosyal sermaye, gerek bir grup içinde gerekse gruplar arasında iş birliğini sağlayan, yaklaşımlar, değerler, normlar ve ağlardır.
<b>Dünya Bankası</b>	Sosyal sermaye, bir grubun sosyal etkileşiminin niceliği/özellikleri ve şekillenen normlar, ilişkiler ve kurumlara işaret etmektedir.

**Kaynak:** (Günkör, 2011, s. 15)

Bu tanımlardan da görüleceği üzere sosyal sermaye kavramında üç önemli husus göze çarpmaktadır. Bunlardan ilki sosyal sermayenin grup üyeleri için pozitif bir dışsallık sağlamasıdır. İkincisi bu dışsallıklar; değerler, güven ve normlar ve bunların beklenti ve

davranışlardaki etkisiyle oluşur. Üçüncü husus ise toplumdaki güven, normlar ve değerler, informel sosyal ağlar ve yapılar kanalıyla oluşur. Bunların yanı sıra sosyal sermaye incelenebilir, ispatlanabilir, onu artırmak için yatırım yapılabilir, üzerinde çalışılabilir ve yararlı duruma dönüştürülebilir. Diğer sermaye türlerinde olduğu gibi etkin kullanımı durumunda artar. Ayrıca güven, normlar ve ağlar gibi sosyal sermaye birikimi kendi kendilerini güçlendirmekte ve çoğalmaktadır (Şavkar, 2011, s.17). Yine sosyal sermayenin belli başlı bazı özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Akt Aydın, 2016, s.64);

- Gelecekteki beklentiler ışığında diğer sermayelerde olduğu gibi sosyal sermayeye de yatırım yapılabilir.
- Sosyal sermaye diğer sermaye türlerinin tamamlayıcısı durumundadır. Mesela işlem maliyetlerini azaltarak ekonomik sermayenin etkinliğini ve verimliliğini yükseltebilir.
- Sosyal sermaye özel mülkiyet durumunda olmayıp, toplumun ortak malıdır.
- Sosyal sermaye diğer sermayelerden farklı olarak aktörlerden ziyade aktörler arasındaki ilişkilere yoğunlaşmıştır.

#### **1.4.3.Sosyal sermayenin bileşenleri/unsurları**

Sosyal sermayeyi oluşturan ve ona işlerlik kazandırarak artırılmasını sağlayan ana bileşenler/unsurlar; *sosyal ağlar, normlar ve güven* olarak karşımıza çıkmaktadır. (Şavkar, 2011, s.17). Bu bileşenler aşağıda ayrı başlıklar altında incelenecektir.

##### **1.4.3.1.Sosyal ağlar**

Sosyal sermaye için hayati bir öneme sahip olan sosyal ağlar; sosyal sermayenin temel bileşenlerinden ve kaynaklarından biridir. Sosyal ağlar; kişileri, grupları ve farklı organizasyonları kapsayan yoğunlaşmış sosyal ilişkilerden beslenmektedir. Sosyal sermaye, sosyal yapılarıdaki sosyal ağlarla doğru orantılı olup, bu ağlardaki sosyal ilişkilerin sayısı/yoğunluğu ve ağlardaki iletişimin kalitesi sosyal sermaye düzeyini göstermektedir (Şavkar, 2011, s.17-18).

Genel anlamda sosyal ağlar; arkadaşlık, akrabalık, ortak amaçlar, ticari ilişkiler benzeri sebeplerle kişilere karşılıklı bağımlılıklar yüklediği sosyal yapılar şeklinde açıklanmaktadır. Bireysel düzeyden küresel düzeye kadar tüm sosyal ağların önemli etkileri bulunmaktadır. Sosyal ağlar kişilerin amaçlarına ulaşmasında, problemlerin daha kolay çözülmesinde ve organizasyonların işleminde kilit bir rol üstlenmektedirler (Günkör, 2011, s.20-21).

Bir diğerk ifadeyle sosyal ağların ister küçük çaplı (arkadaşlık ağları gibi) olsun isterse büyük çaplı (iş ağları gibi) olsun önemli etkileri bulunmaktadır. Sosyal ağlar, sosyal sermaye açısından değerli olgulardır. Bu ağlar insanlara ortak çıkarlar için iş birliğine gitme olanağını sunmaktadır. Bu nedenle sosyal ağ üyelikleri yatırım araçları olarak değerlendirilebilmektedir. Hatta sosyal ağlara yapılan yatırımlar maddi ve manevi kazanç sağlayacağı için diğerk sermayelere yapılan yatırımlar gibi önemli görülmektedir. (Özcan, 2011, s.47-49).

Bu ağlar, ağ içinde yer alanlara birçok açıdan avantaj sunarak sosyal sermaye oluşumuna katkıda bulunmaktadırlar. Özellikle bilgiye ulaşma ve bunu yayma açısından oluşabilecek riskleri, maliyetleri ve belirsizlikleri azaltmada etkilidirler (Şavkar, 2011, s.19). Sosyal ağların sayısı nispetinde, karşılıklı ilişkileri ve bireyler arası güveni sağlama olanağı bulunmaktadır. Bu ağlar birey açısından sermaye niteliği taşımakta ve biriktirildiği zaman ihtiyaç durumunda kullanılmaktadır. Dolayısıyla sosyal ağlar, sosyal sermaye açısından bir ön koşul olarak değerlendirilmektedir (Özcan, 2011,s.49).

#### **1.4.3.2.Güven**

Sosyal sermayenin temel özelliklerinden biri de insanların birlikte çalışması ve bir araya geldiklerinde oluşacak sorunların birlikte çözmesi durumudur. Bu da ancak güvenin tesis edilmesiyle oluşur. Sosyal sermayenin temeli güvene dayanmaktadır. Yani sosyal sermayenin çıkış noktası güvendir. Daha açık bir ifadeyle sosyal sermayeyi sağlayan ilişkiler, topluluklar, iş birliği ve dayanışma gibi olgular ancak belli bir güven düzeyi ile olabilir. Güven olgusu, kişiler arası ilişkiler için sağlıklı ve sağlam bir zemin hazırlar ve böylece belirsizliği yok eder. Bir toplumda güven düzeyi yükseldikçe, o toplumda yardımlaşma, iş birliği ve dayanışma gibi hususlar da artmakta ve toplumsal entegrasyon sağlanmaktadır (Şavkar, 2011, s.22).

Güven düzeyinin yüksek olması sosyal sermayenin yanında birçok farklı iş ve işlemlerde de önem arz etmektedir. Çünkü gayri resmi birçok gündelik iş ve işlemler güvene dayalı gerçekleşmektedir. Mesela arkadaşından borç para alma veya komşudan lazım olan ev aletlerini isteme güven esasına dayanır. Keza işveren ile çalışan arasında gerekli güven tesis edildiğinde çalışanın işveren tarafından devamlı takip edilmesine gerek kalmayacak ve çalışana esnek çalışma olanağı doğuracaktır. Özellikle ticari işlemlerde ve iki taraf arasında bilginin eşit olmadığı durumda güven düzeyinin yüksek olması büyük önem arz etmektedir. Örneğin bozuk bir arabanın tamir edilmesi sürecinde tamirciye güven duyulduğunda veya tamirci güvenilir davranışlar sergilediği takdirde

insanların arabalarını devamlı tamire götürmesine ihtiyaç bırakmayacaktır (Akçay, 2005, s.214).

Güven, sosyal sermayenin temel bir bileşeni, göstergesi, ön koşulu ve ürünüdür. Ondan fayda elde edildiği gibi, diğer faydaların sağlanmasını da olanaklı kılmaktadır (Şavkar, 2011, s.23). Sosyal sermaye için hem kaynak hem de sonuç niteliğini taşıyan güven olgusu sosyal birliği sağlayan birçok norm, değer ve anlayışın güvencesi hükmündedir (Günkör, 2011, s.19).

#### **1.4.3.3.Normlar**

Sosyal ağlar ve güvenden daha fazla sosyolojik unsurları barındıran normlar sosyal sermayenin üçüncü bileşenidir. Normlar; sosyal ağlar ve güven kadar ehemmiyetli görülme de sosyal sermayenin oluşumunda büyük katkı sunmaktadır (Özcan, 2011,s.55). Nitekim normların bu sermayeyi oluşturma kapasitesi toplumsal çıkarlar için kişilerin kendi çıkarlarından vazgeçmesine dayanmaktadır. Sosyal destek, statü ve onur benzeri ödüllerle de sağlanan normlar, kişilerin kamu çıkarlarına daha duyarlı olmasına neden olmakta ve insanlar arasındaki bağları sağlamlaştırmaktadır (Günkör, 2011, s.20).

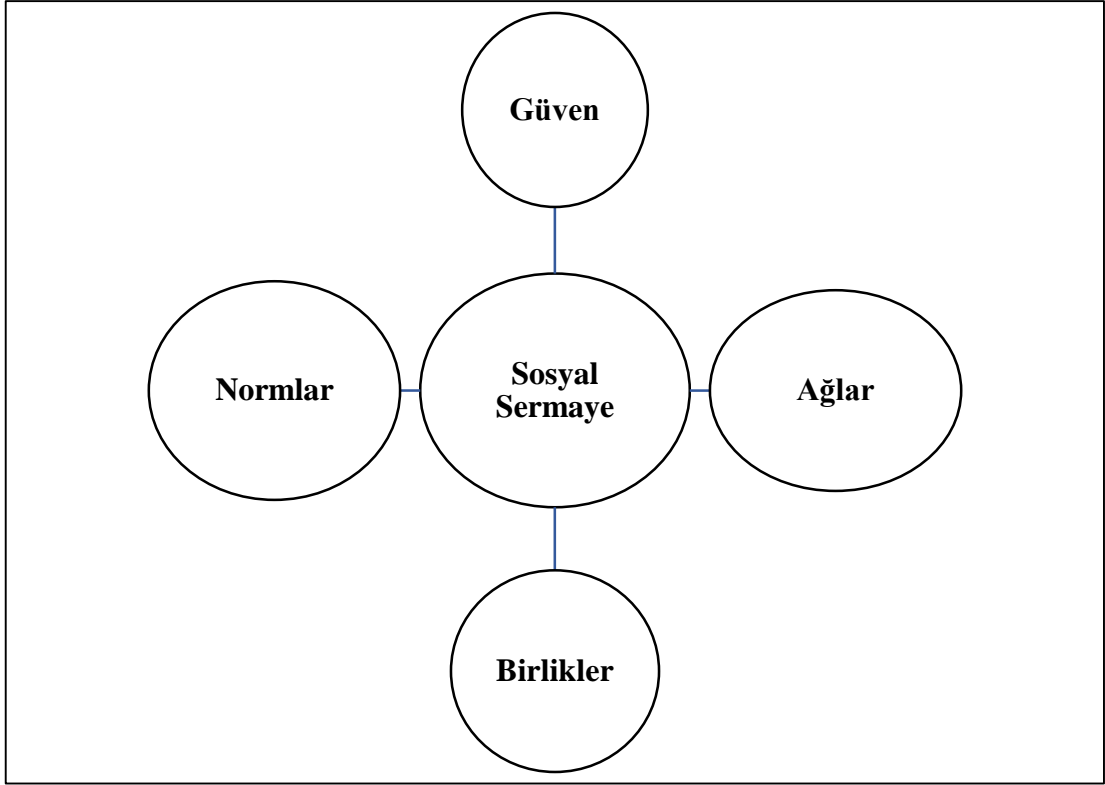
Normlar; bir toplum içindeki kültür çerçevesinde meydana gelmiş ve böylece o toplumdaki düzeni sağlayan, kişilere rehberlik eden, insanlara doğruyu/yanlışı veya iyiyi/kötüyü gösteren kurallar, standartlar ve fikirler bütünü olarak açıklanmaktadır. Yani insanların davranışlarını direkt olarak etkileyen ve genellikle hem yazılı hem de resmi bir yaptırımı olmayan olgulardır. Böylelikle normlar; toplumdaki ilişkiler sürecinde ahlaki yargı ve standartları belirlemekte ve insanları ahlaki eylemlere yöneltmektedir (Kangal, 2013, s.47).

Bir diğer anlatımla toplum içindeki insanlar arasındaki ilişkileri düzenleyen, yazılı olmayan ahlaki değer silsilesi, standartlar ve değerler olarak ele alınabilir. Bir topluluk için kabul gören veya görmeyen tutum ve davranışların neler olduğunu belirleyen olgu normlardır. İşte bu nedenle toplumsal normları sosyal sermayenin bir yansıması şeklinde görmek mümkündür. Bununla birlikte normların uygulanması sonucunda oluşacak sosyal sermaye düzeyi o gruptaki insanlar tarafından belirlenmiş olur. Toplumda güven esaslı normların uygulanması iş birliği için zemin oluşturmakta ve işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Zira bir toplumdaki kişiler arasında oluşacak anlaşmazlık normlarla çözülemediği takdirde, bu problemler yasal yollarla çözülecektir. Bu da maliyetlerin artması anlamına gelmektedir (Şavkar, 2011, s.20). Normlar, toplumsal açıdan bireysel fırsatçılığı kısıtlamada, dağıtımsal etkinliği artırmada ve sözleşmelerin uygulanma maliyetlerini azaltmada etkili olabilmektedirler. Keza birçok yatırım ve diğer ekonomik

faaliyetlerden gelecekte elde edilen kazanç ve getirilerin daha yüksek olmasını sağlayabilmektedirler (Özcan, 2011, s.55-56).

Sosyal sermayenin bileşenleri/unsurları için genel bir değerlendirme yapıldığında sosyal ağlar ve normların güven olgusunu beslediğini söylemek mümkündür. Zira kişi ancak başka insanların varlığı ile güven duygusunu hissedebilmektedir. Dolayısıyla Şekil 1.1`de de görüldüğü üzere güven, normlar ve sosyal ağlar, bileşenleri/unsurları arasında karşılıklı tamamlayıcılık ve bağlayıcılık bulunmaktadır (Özcan, 2011,s.46).

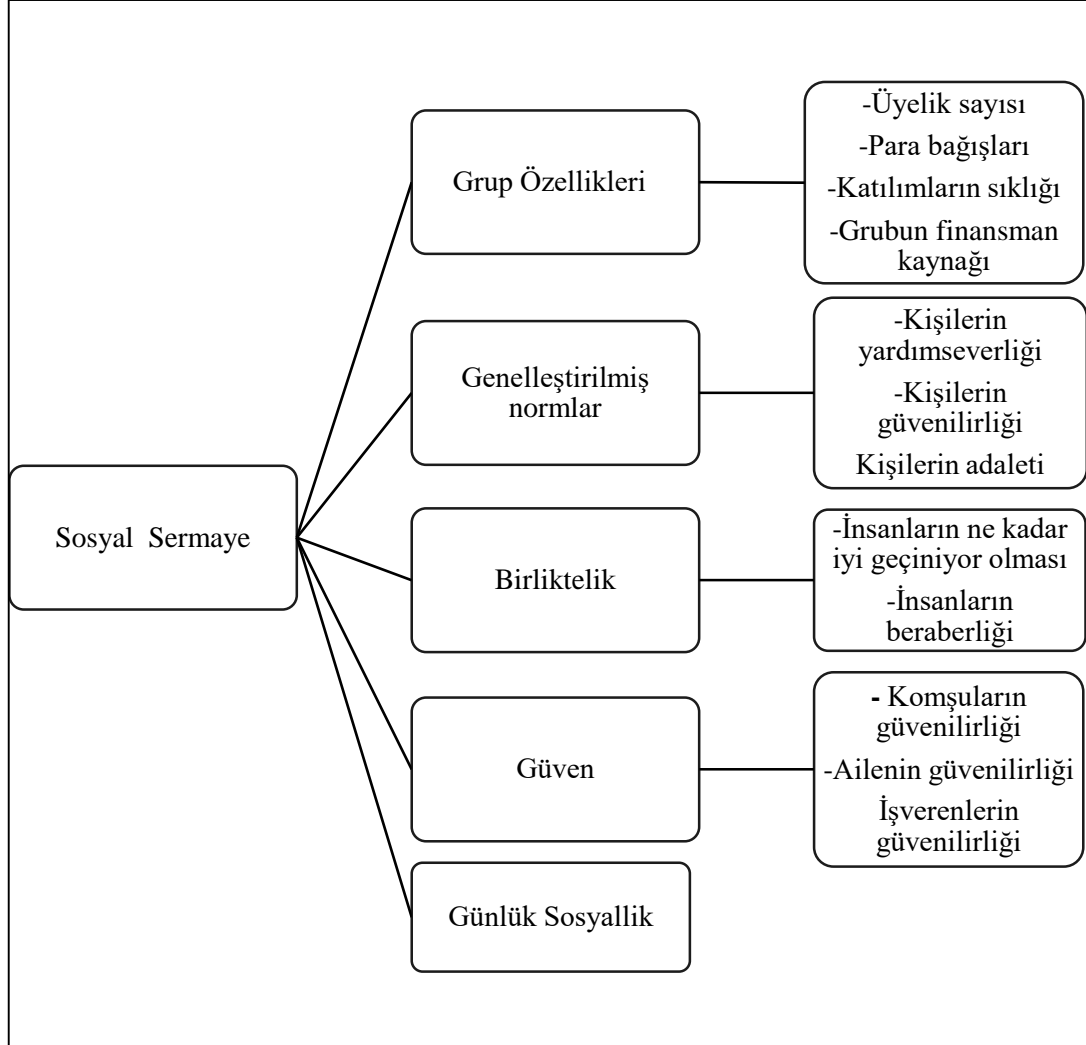
**Şekil 1.1.** Sosyal Sermayenin Temel Bileşenleri/Unsurları



**Kaynak :** (Aydın, 2015 s.54)

Diğer taraftan Şekil 1.2 ise sosyal sermayenin bileşenlerini/unsurlarına daha geniş bir yelpazede göstermektedir.

**Şekil 1. 2.** Sosyal Sermayenin Geniş Yelpazedeki Bileşenleri/Unsurları



**Kaynak:** (Narayan ve Cassidy, 2001, s.67)

#### 1.4.4.Sosyal Sermaye Çeşitleri

Tanımında olduğu gibi sosyal sermayenin tasnif edilmesi noktasında da araştırmacılar arasında tam bir fikir birliğinin sağlanmadığı görülmektedir. Nitekim ilgili literatürde sosyal sermayeyi *bağlayıcı*, *birleştirici* ve *köprü kuran* sosyal sermaye olarak tasnif eden araştırmacılar olduğu gibi *sivil toplum* ve *kamusal* sosyal sermaye şeklinde tasnif edenler de olmuştur. Yine kimi araştırmacılar sosyal sermayeyi *yapısal* ve *kavramsal* sosyal sermaye olmak üzere ikiye ayırırken kimi araştırmacılar da sosyal sermayeyi *güçlü* ve *zayıf bağlar* biçiminde ayırmışlardır (Keskin, 2008, s.15).

##### 1.4.4.1. Bağlayıcı (dayanımacı), birleştirici ve köprü kuran sosyal sermaye

*Bağlayıcı sosyal sermaye*; homojen gruplar arasında oluşan ve gelişen sosyal sermayedir. Başka bir ifadeyle herhangi bir bölgede yaşayan ve aralarında kuvvetli ve uzun süreli bağlar olan başta aile bireyleri, komşular ve yakın arkadaşlar gibi grupların içe yönelik ve güvene dayalı oluşturduğu ortak normlar ve ilişkiler olarak ifade



edilmektedir. Böylece bu gruplardaki kişiler sağlam yakınlık ilişkisi kurmakta ve topluluk bağına sahiplenmektedirler. Bu sosyal sermaye, genellikle eğitimdeki başarıyı artırma, daha kolay iş bulmayı sağlayarak bu konudaki maliyetleri azaltma ve iş ilişkilerinde güvenilirliği sağlama gibi konularda etkilidir. Bunların yanı sıra bağlayıcı sosyal sermaye, gruplar arası etkileşimi, birlikte çalışmayı ve öğrenmeyi sağladığı için özellikle politik ve ekonomik istikrarsızlık dönemlerinde veya kurumsal yapının tam etkin olmadığı durumlarda problemlerin çözülmesinde etkili olabilmektedir (Kangal, 2013, s.39-40).

*Birleştirici sosyal sermaye* ise daha heterojen özellikteki birey veya gruplar arasındaki ilişkilerden oluşmaktadır. Onu ilk defa kullanan Woolcock tarafından politikacılar-halk veya farklı sosyal sınıflardaki bireyler gibi farklı düzeylerdeki sosyal statü veya güce sahip olanlar arasında ortaya çıkan sermaye olarak açıklanmıştır. Bu açıdan değerlendirildiğinde; belli bir güce veya etkiye sahip olan ve olmayan kişileri birleştiren bağlardır. Mesela yönetenler (güç ve yetki elinde olanlar) ile yönetilen insanların arasındaki ilişkiler bu kapsamda değerlendirilebilir. Yani bir hiyerarşideki farklı güç, konum ve refah düzeyine sahip kişiler/gruplar arasındaki ilişkilere odaklanan birleştirici sosyal sermaye; ailevi, dini ve bölgesel kuralların ötesinde toplumsal kuralların olduğu ortamları oluşturmakta ve böylece kişilerin daha önce tanımadıkları kişilere olan güvenini artırmaktadır (Kangal, 2013, s.42).

*Köprü kuran sosyal sermaye*; daha uzun mesafe ve ilişkilerle ilintili olup, daha çok ekonomik etkileri ile ön plana çıkmaktadır. Zira bu sermaye, ülkelerin uluslararası ekonomik faaliyetlerinde önem arz etmekte ve ülkeler için yeni ticari ile ekonomik fırsatların oluşmasında etkili olmaktadır (Kutluay-Tutar vd, 2020,s.758). *Topluluk dışı sosyal sermaye* olarak da adlandırılan bu sermaye, bölge dışı bağları ifade etmekte ve yeni fırsat ve avantajların keşfedilmesinde önem arz etmektedir. Böylelikle zayıf olan bağlantıları kullanarak yeni iş fırsatlarına erişimi sağlamakta ve farklı sosyokültürel özelliğe sahip kişilerin/grupların birlikte daha yenilikçi uygulamaları sağlamasına olanak tanımaktadır (Kangal, 2013, s.41).

Özetlenecek olunursa bağlayıcı sosyal sermaye; homojen özellikteki gruplar (akraba ve yakın arkadaşlar) arası ilişkilere dayanırken, birleştirici sosyal sermaye, yatay ve dikey örgütlenmelere yani organizasyonlar arası ilişkilere dayanmaktadır. Köprü kuran sosyal sermaye ise daha uzak ilişkileri kapsamaktadır (Yıldız ve Topuz, 2011, s.206).

#### **1.4.4.2.Sivil ve kamu kesimi sosyal sermaye**

Literatürde sosyal sermayenin sivil yönünün daha ön plana çıktığı görülse de devlet kanalıyla gerçekleştirilen kamusal yönü de bulunmaktadır. *Sivil sosyal sermaye*;

fikirler, değerler, tutumlar ve normları içermektedir (Özcan, 2011, s.32). Sosyal sermayeyi besleyen bir olgu da sivil toplum kuruluşlarıdır. Sosyal sermaye birikimine etki eden sivil toplum kuruluşları bireylerin ortak amaçlar için iş birliği yapmalarına olanak tanımaktadır. Kendi üyelerine bazen ekonomik ve sosyal açıdan yarar sağlayan bu kuruluşlar, aynı zamanda kişilerin topluma entegre olmalarını kolaylaştırmaktadır. Ne var ki her sivil toplum kuruluşu sosyal sermayeye katkı sunmamaktadır. Hatta bazen toplumsal ayrışmalara neden olarak sosyal sermayeyi negatif etkileyen sivil toplum kuruluşları bulunmaktadır. Zira birçok ülkede ekonomik ve siyasi alanda varlığını sürdüren terör, mafya ve çete niteliğindeki sivil toplum örgütleri bu açıdan örnek gösterilebilir (Karagül ve Masca, 2005, s.45).

*Kamusal sosyal sermaye*; yasal hükümleri/sistemleri ve bunların güvenilirliğini sözleşmelerin uygulanabilirliğini, yolsuzluğun bertaraf edilmesini, şeffaflık ilkesini, etkin yönetimi ve böylece devletin yeterliliği ve güvenilirliği gibi ilkeleri kapsamaktadır. Bu sermaye, ulusal düzeyde kanunların hükümlerini ve ortak faaliyetleri hızlandırmada resmi kurumların etkinliğini ölçmeyi hedeflemektedir. Bu nedenle sivil ve politik özgürlükler, politik şiddet ve risklerin varlığı gibi bazı göstergelerle incelenmektedir (Özcan, 2011, s.32).

Öte yandan kamunun yapılanması ve kişilere yaklaşımı sosyal sermaye açısından kritik bir öneme sahiptir. Zira kamuda kişilerin bilgi ve emeklerine yeterli değerin verilmemesi veya kişilerin hak ettiği değeri alamayacağı yönündeki şüpheler insanların sosyal ilişkilerini büyük ölçüde olumsuz etkileyerek zayıf bir sosyal sermayeye yol açacaktır (Karagül ve Masca, 2005, s.45).

Doğrusu sivil ve kamusal sosyal sermaye birbirini destekler özelliktedir. Çünkü kamusal sosyal sermayenin etkin ve güçlü olması durumunda daha istikrarlı bir vatandaşlık bilinci ve güçlü bir sivil toplum sosyal sermayesi oluşacaktır (Kutluay-Tutar vd, 2020, s.758).

#### **1.4.4.3.Yapısal ve kavramsal (bilişsel) sosyal sermaye**

Sosyal sermaye için yapılan diğer bir ayırım da Norman Uphoff tarafından yapısal ve kavramsal sosyal sermaye şeklindeki *kategorizasyondur*. *Yapısal sosyal sermaye*; roller, adetler, kurallar ve prosedürleri içerirken, *kavramsal sosyal sermaye* ise zihinsel bir oluşum veya bir fikirden ortaya çıkmaktadır (Kutluay-Tutar vd, 2020,s.758).

Yapısal sosyal sermaye, sosyal organizasyonun farklı biçimleri ile ilintili olup, roller, kurallar, temsiller, prosedürler, iş birliği ve ortak çıkar için ortak harekete katkı sunan ağ kümelerinden oluşmaktadır. Kavramsal (bilişsel) sosyal sermaye ise zihinsel

süreçlerden oluşmakta kültür ve ideoloji unsurlarınca iş birlikçi davranışa katkı sunan normlar, değerler, tutumlar ve düşünceler tarafından daha sağlam bir yapıya kavuşmaktadır. Yani yapısal sosyal sermaye nesnel niteliktedir ve böylece dışarıdan gözlemlenir kurumlara, kurallara, ağlara ve cemiyetlere, dayanmaktadır. Oysa kavramsal (bilişsel) sosyal sermaye ise, genel olarak kabullenmiş tutumlar, normlar, ortak değerler ve güven benzeri soyut unsurlara odaklanmaktadır (Özcan, 2011, s.35).

Yapısal ve kavramsal sosyal sermaye ile sivil ve kamu kesimi sosyal sermaye arasındaki ilişki ve örnekleri özet bir şekilde Tablo 1.4'te gösterilmiştir (Akt Keskin, 2008, s.17).

**Tablo 1.4.** Örnekleri ile Birlikte Sosyal Sermaye Çeşitleri

Sosyal Sermaye Çeşitleri	Yapısal Sosyal Sermaye	Kavramsal (Bilişsel) Sosyal Sermaye
<b>Sivil Toplum Sosyal Sermayesi</b>	Dernekler, örgütler, topluluklar, sivil toplum kuruluşları vb.	Normlar, inançlar, tutumlar, değerler vb.
<b>Kamu Kesimi Sosyal Sermaye</b>	Devlet, vergi sistemi vb.	Kanunlar, siyasal rejim vb.

**Kaynak:** (Akt Keskin, 2008, s. 17)

#### 1.4.4.4. Güçlü ve zayıf bağlar

Sosyal sermayenin hem gelişmesinde hem de paylaşmasında katkısı olan *Güçlü bağlar*; yakınlık, samimiyet ve uyum gibi özellikleri barındırmakta ve aile üyeleri, yakın dostlar ve komşular arasında görülen bağlar şeklinde açıklanmaktadır. Ancak güçlü bağların sosyal sermayeyi geliştirmesiyle birlikte toplumdan izole olma, yeniliklere kapalı kalma, sosyal sermayeyi oluşturamama gibi olumsuz yönleri de ortaya çıkabilmektedir. *Zayıf bağlar* ise genel olarak tanışıklıklar arasında olan bağlardır. Burada güçlü bir bağ oluşmadığı için toplumsal bir yaptırım ve baskı da olmayacak ve insanlar daha rahat hareket etme olanağı yakalayacaklardır. Böylece insanlar daha fazla kaynağa ulaşacak çeşitli alanlardaki insanlarla iletişime geçerek bilgi alışverişinde bulunabilecektir (Şavkar, 2011, s.40).

Özetle Nan Lin gibi bazı bilim insanları sosyal sermayeyi insanlar ve kurumlar arasındaki bağların güçlü ve zayıf olma kıstasına göre *zayıf bağlar* ve *güçlü bağlar* şeklinde ayırmışlardır. Lin, birbirine yakın insanlar arasındaki bağların güçlü sosyal sermayeye, sosyal ve kültürel açıdan farklı toplumlar arasındaki bağların ise zayıf sosyal sermayeye işaret ettiğini belirtmektedir. Diğer bir ifadeyle güçlü bağlar, kuralcı ve kimlik esasına dayalı hedefler için aynı/benzer kaynaklara sahip insanları veya grupları birleştirmektedir. Buna karşın zayıf bağlar ise, toplumun büyük bir kesimince paylaşılan

değerlere az değindiği için yeni kaynaklara daha kolay bir şekilde ulaşmayı sağlamaktadır (Keskin, 2008, s.18).

#### **1.4.5.Sosyal sermayenin ölçülmesi ve göstergeleri**

Sosyal sermaye tanımı üzerine oluşmayan fikir birliği aynı zamanda kavramın ölçülmesi noktasında da kendini göstermektedir. Bu nedenle sosyal sermayeyi ölçen standart ve net bir metot yoktur. Ancak değişik göstergelerle olsa da literatürde anket ve uygulamalı çalışmalarla sosyal sermaye ölçülmeye çalışılmaktadır (Aydın, 2016,s.44).

Sosyal sermaye; somut ve kolaylıkla ölçülebilen bir olgu değildir. Çünkü diğer bazı sermaye çeşitlerinde olduğu gibi bir maddeye göre değer alan ve sadece birkaç göstergeyle ölçümü yapılan bir kavram değildir. Kavramın soyut ve çok yönlü (bireylerin toplumdaki yeri, ilişkiler/bağlantılar, güven düzeyi, sosyal açıdaki yakınlık/uzaklık olguları içerdiği için) olması nedeniyle çok fazla göstergelere ölçülmesi gerektiği altı çizilmektedir. Bir başka deyişle sosyal sermaye değişkenleri/göstergeleri maddi değeri olan diğer bazı sermayelerden ayrı olarak sosyal, toplumsal, yasal ve siyasal faktörleri içermektedir (Kutluay-Tutar vd, 2020, s.757).

Fukuyama (1997, s.384-385) Putnam'ın İtalya ve ABD için yaptığı çalışmalarda kullandığı göstergeler üzerinden konuyu tartışarak sosyal sermaye ölçümünün zor olduğunu ifade etmiştir. Buna göre; Putnam çalışmalarında gruplar, grup/topluluk üyeliği (koro, sendika, spor ve parti gibi), dürüstlük, güven algısı, seçmen kaydı ve gazete okur oranları gibi ölçütler kullanmıştır. Ancak Putnam çalışmasında ABD`de sosyal sermayenin düşük olduğunu belirttiği dönemde diğer bazı araştırmacılar grupların ve grup üyeliğinin burada sayısal olarak arttığını ortaya koymuştur. Yani bu çalışmalardaki veriler ABD gibi karmaşık bir toplumda grup yaşamının tam yansıtılmadığını göstermiştir. Çünkü ona göre; yeni gruplar, eski gruplara oranla daha az kurumsallaşmışlardır ve istatistiksel verileri tutma olasılıkları daha düşüktür. Kaldı ki hiçbir verisi olmayan birçok gayri resmi sosyal ağ da mevcuttur. Bu da onlar hakkında veri toplayan ve gözlem yapan araştırmacıların işini zorlaştırmaktadır. Bunların yanı sıra Fukuyama`ya göre; sosyal sermayenin aşağıda sıralanan başka ölçüm problemleri de vardır (Fukuyama, 1997, s.384-385).

- İlk sorun; sosyal sermayenin niteliksel yönüyle ilgilidir. Örneğin ele alınacak tüm grupların aynı özellikte olmaması veya birbirinden çok farklı (bir bowling ligi ile ABD Deniz Piyadeleri kurumu gibi) olması büyük sorun teşkil etmektedir. Dolayısıyla sosyal sermayenin tam olarak

hesaplanması için o grubun yetenekli olduğu birleşik eylem düzeyinin de hesaba katılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

- İkinci sorun; grup üyeliklerin pozitif dışsallıkları arasındaki farklarla ilintilidir. Zira tüm gruplar faaliyette bulunmak için belli bir düzeyde sosyal sermaye oluştursalar da bazı grup üyeleri kendi üyeliklerinin dışında güvene dayalı sosyal sermaye oluştururlar. Örneğin dini bir topluluk olan Püritenlik grubunda yer alan bir kişinin sadece topluluğun diğer üyelerine değil, tüm insanlara karşı dürüst olmak zorundadır. Oysa örneğin çok fazla üyesi olan Amerikan Emekliler Derneği'nin herhangi iki üyenin sadece birbirine karşı güvenebileceğini veya koordineli çalışabileceklerini söylemek mümkündür.
- Üçüncü sorun; bazı grupların negatif dışsallıklarıyla ilintilidir. Şöyle ki; bir toplumdaki bazı gruplar kendisine üye olmayan kişilere karşı, nefret ve şiddete başvurabilirler. Bu gruplar sosyal sermayeye sahip olsalar da, bu grupların yer aldığı toplumlar anti demokratik ve itici olabilir.

Benzer şekilde Woolcock ve Narayan (2000) da sosyal sermayenin standart ve tam bir ölçümünün olmadığını bazı nedenlere bağlamışlardır. Bunlara göre ilk neden; sosyal sermayenin çok boyutlu olması ve farklı düzeyleri ile analizleri barındırmasıdır. İkinci neden; resmi ve gayri resmi gruplar/kurumlar arasındaki dengelerin değişmesine bağlı olarak sosyal sermayenin doğası ve biçimlerinin de değişmesidir. Üçüncü neden; sosyal sermayeyi ölçen anketlerin geçmişi eskilere dayanmadığı için bazı araştırmacılar güven, hükümete güven, oylama eğilimleri ve sosyal hareketlilik gibi birtakım göstergeler kullanarak sosyal sermayenin yaklaşık değerini veren endeksler oluşturmuşlardır. Bu nedenlerden olacak ki Woolcock ve Narayan sosyal sermayeyi bir kalkınma aracı olarak kullanmaya yönelik somut politika önerileri çıkarmak için sosyal sermayenin ölçümlerini kullanan çok daha fazla karşılaştırmalı çalışmanın gerekli olduğunu dile getirmişlerdir (Woolcock ve Narayan, 2000, s.239).

Bu zorluklarla birlikte sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik iki temel yaklaşım mevcuttur. İlk yaklaşım bir toplumdaki dernek ve derneklerin üye sayısını baz alırken, ikincisi yaklaşım toplumdaki güven düzeyi ve sivil oluşumlara yönelik anket verilerini baz almaktadır. Özellikle birçok ampirik çalışmada sosyal sermaye göstergesi olarak sosyal güven düzeyinin kullanıldığı görülmektedir. Örneğin Dünya Değerler Anketi bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin güven düzeyini ölçmek için oluşturulmuştur (Akçay, 2005, s.208).

Daha geniş bir anlatımla bireysel bazda sosyal sermayenin ölçümü söz konusudur. Bu ölçüm, anketler yoluyla sivil toplum örgütlerine üyelik ve faaliyetlerine aktif olarak katılım gibi kıstaslarla yapılabilmektedir. Yani sosyal sermaye; bu örgütlerin ve kuruluşların sayısı, bunlara üye olanların sayısı, yardım için kurulmuş olanlara ve çeşitli organizasyonlara gönüllü olarak katılma durumu, bir toplumdaki ilişkilerin durumu, halkın demokrasiye katılması, toplumsal güven düzeyi, toplumdaki suç oranı, kişiler arasındaki ticarete senet kullanma oranı, ticari faaliyetlerin profesyonelleşmesi, yolsuzluklar ve boşanmalar gibi çok değişik kıstaslarla ölçülebilmektedir. Bunların yanı sıra bir toplumdaki demokrasi düzeyi, rüşvet oranı, yargı bağımsızlığı, öğrenci hareketleri, protestolar, grevler, tutuklu sayısı, hükümetlere/sendikalara güven düzeyi, özgürlükler, seçmen durumu, yerel topluluk ve sosyal etkinliklere katılma oranı, aile/arkadaşlık ilişkileri ve farklı görüşlere saygı durumu gibi birçok gösterge sıralanmaktadır (Şavkar, 2011, s.29-30). Bu göstergelerin daha detaylı ve kategorize edilmiş hali Tablo 1.5`te gösterilmiştir.

**Tablo 1.5.** Sosyal Sermaye Göstergeleri

<b>Yatay İlişkilendirmeler</b>	<b>Sosyal ve Siyasi Toplum</b>	<b>Sosyal Bütünleşme</b>	<b>Yasal ve Denetim Yönleri</b>
Dernek Sayısı ve Türü veya Yerel Kurumlar	Sivil Özgürlükler Endeksi	Sosyal Hareketliliğin Göstergesi	Bürokrasinin Kalitesi
Üyeliğin Kapsamı	Politik Ayrımcılık Yoğunluk Endeksi	Etnik ve Dilsel Parçalanma	Mahkeme Sisteminin Bağımsızlığı
Köy Üyelerine ve Hanehalklarına Duyulan Güvenin Kapsamı	Ekonomik Ayrımcılığın Yoğunluk Endeksi	İsyanlar ve Protesto Gösterileri	Hükümet Tarafından Sözleşmelerin Tanınmaması
Hükümete Duyulan Güvenin Kapsamı	Demokrasi Endeksi	Cinayet Oranları İntihar Oranları	Sözleşmelerin Yürütülebilirliği
Sendikalara Duyulan Güvenin Kapsamı	Yolsuzluk Endeksi	Grevler	Kamulaştırma Riski
	Siyasi İstikrar Ölçüsü	Gayrimeşruluk Oranları, Boşanma Oranı	
	İnsan Özgürlüğü Ölçüsü	Genç İşsizlik Oranı	

**Kaynak :** (Grootaert,1998, s.14)

Öte yandan Dünya Bankası'nın sosyal sermaye ölçümüne yönelik kullandığı bazı kıstasları Şekil 1.3'deki gibi göstermek mümkündür.

**Şekil 1.3.** Sosyal Sermayenin Bileşenleri



**Kaynak:** (Yüksel,2015,s.33: Kutluay-Tutar vd, 2020, s.757).

Özetlenecek olunursa sosyal sermaye; sosyal, toplumsal, hukuki ve politik birçok faktöre bağlı olarak ölçülebilmektedir (Kutluay-Tutar vd, 2020, s.757).

#### **1.4.6.Sosyal Sermayenin Yerel Kalkınma Üzerindeki Etkisi**

Tanımı üzerinde bir fikir birliği sağlanamayan sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı olumlu yönde etkilediğine dair birçok çalışma bulunmaktadır. Sosyal sermaye, suç oranlarını azaltması, eğitimdeki başarıyı yükseltmesi, gelir dağılımı adaletini sağlaması, yolsuzlukları engellemesi, işlem maliyetlerini düşürmesi ve büyümeyi hızlandırması kanalıyla ekonomik kalkınmayı olumlu etkilemektedir (Akçay, 2005, s.217). Yüksek sosyal sermaye ile birlikte bilgiye ve yeni teknolojilere daha hızlı/kolay ulaşılmakta ve bunlara daha rahat adapte olunmaktadır. Firmaların zor dönemlerinde yardımlaşma ve ortaklıkların sağlanması kolaylaşmaktadır. Güven temin edilmesi durumunda firmalar daha profesyonelce yönetilebilmektedir. Özellikle yasal yükümlülüklerden kaynaklanan kamu kesimi sosyal sermayesinin yükselmesi ve etkin olması halinde vergi kaçakçılığı ve yolsuzluklar engellenerek azalacaktır. Sosyal sermayenin gelişmesi durumunda bireysel çıkarların ötesinde toplumsal çıkar dikkate



alındığı için ortak malların kullanımının aşırılığı giderilmiş olacaktır. Böylece iş birliği ve toplum düzeni sağlanacağından çevre kirliliği gibi konularda duyarlılık artacaktır. (Kutluay-Tutar vd, 2020, s.760-761).

Sosyal sermaye hem doğrudan hem de dolaylı bir şekilde kalkınmayı etkilemektedir. Sosyal sermaye işlem maliyetlerini düşürerek veya bu maliyetleri arttıran negatif dışsallıkları engelleyerek kalkınmayı doğrudan etkileyebilmektedir. Nitekim iletişim ve güvenin iyi olduğu toplumlarda zaman, emek ve sermaye israfı azalacaktır. Güvenin hâkim olduğu toplumlarda, üretim maliyetlerini yükselten, çevre kirliliğine neden olan veya bunlara benzer negatif dışsallıklar asgari düzeye indirilecektir. Yine sosyal sermaye sayesinde toplumdaki suçlarda büyük oranda bir azalış görülmekte ve gerek ekonomik gerekse diğer amaçlı sözleşmelere bağlılık ve etkinlik artmaktadır. Böylelikle iç güvenliğe yönelik harcamalar azalacak ve kaynakların daha verimli alanlara kayma olanağı doğacaktır. Diğer taraftan sosyal sermaye, var olan üretim faktörlerinin hem daha verimli hem de daha rasyonel kullanılmasına olanak tanıyarak kalkınmayı dolaylı bir şekilde etkilemektedir. Nitekim yolsuzlukların ve bürokratik engellerin azalması, insan hakları, demokratik sistem ve siyasal istikrarın sağlanması var olan kaynakların daha verimli ve daha etkin kullanımına imkân sunacak ve böylece üretkenliği arttıracaktır. İlaveten yeteri güvenin tesis edilmediği toplumlarda, ekonomik örgütler daha çok aile şirketi niteliğinde kalmaktadır. Bu firmalar kurumsallıktan uzak, daha çok kısa ömürlü ve sığ bir yapıda kalmaktadırlar. Yani küresel çapta belli bir güce sahip olma olanağı yakalayamamaktadırlar. Bu da firmaların uluslararası çaptaki rekabet edebilirliğini düşürmekte ve ülke ekonomilerini kayba uğratmaktadır (Karagül ve Masca, 2005, s.41-42).

Özetle sosyal sermayenin ekonomik etkilerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Şavkar, 2011, s.60-76):

- İşlem maliyetlerini düşürmede etkilidir.
- Bürokrasiyi azaltmada etkilidir.
- Yolsuzlukları azaltmada etkilidir.
- Firmaların büyümesinde etkilidir.
- İş gücü piyasasında olumlu yönde etkilidir.
- Bilgi oluşturmada etkilidir.
- Çevre duyarlılığında etkilidir.
- İktisadi krizlerde dayanıklı olmada etkilidir.
- Örgüt verimliliğinde etkilidir.

- Yoksulluğu azaltmada etkilidir.
- Yatırımları artırmada etkilidir.
- Üretimdeki verimlilikte etkilidir.

Sosyal sermayenin ulusal kalkınma üzerindeki zikredilen tüm bu olumlu etkileri bölgesel/yerel kalkınma düzeyinde de geçerlidir. Zira işlem maliyetlerinin azalması, iş gücü piyasasının daha etkin olması, suça yönelik maliyetlerin azalması, yeniliklerin yayılması, etkin ve sürdürülebilir endüstriyel kümelenmelerin oluşması gibi faktörler bölgesel/yerel kalkınmada önem arz etmektedir. Bölgesel dengesizliklerin derinleştiği toplumlarda sosyal sermaye düzeyinin yüksek olması bu dengesizlikleri gidermede etkili olmaktadır. Örneğin herhangi bir bölgede yüksek düzeydeki kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması devlet-vatandaş ilişkisinin iyi kurulmasına, aradaki güvenin tesis edilmesine kısaca sosyal sermayenin varlığına bağlı olarak daha kolay gerçekleşecektir (Yayar vd., 2014, s.281-282).

Yerel kalkınma, kalkınmanın en küçük birimi olduğu gibi sosyal sermaye de toplumun en küçük birimi olan insan ilişkileri ve bunun gücü ile ilintili bir kavramdır. Bu açıdan değerlendirildiğinde; yerel kalkınmanın sağlanmasında ve bunu sürdürülebilir kılmada sosyal sermaye önemli bir faktördür. Diğer bir ifadeyle toplumdaki sosyal sermayenin varlığı nispetinde yerel kalkınmanın sağlanması ve sürdürülmesi daha kolay ve güçlü olacaktır (Kutluay-Tutar vd, 2020, s.759).

Bunların yanı sıra sosyal sermayenin bölgesel/yerel düzeydeki bazı etkilerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Akt Aydın, 2016, s.89).

- Sorumluluk ve tavsiyelerin artması,
- Finansman olanaklarının artması,
- Bilgi ve tecrübe transferinin gerçekleşmesi,
- Farkındalıkların artması,
- Ortak kullanımdan dolayı maliyetlerin düşürülmesi,
- Hizmetlerin daha kaliteli olması.

Ne var ki sosyal sermaye kullanım amacına göre yön değiştirebilmektedir. Yerinde ve doğru amaçlar için kullanıldığında kalkınmayı olumlu etkileyebileceği gibi doğru amaçlar için kullanılmadığı takdirde etkisi olumsuz olabilmektedir. Yani sosyal sermayenin kalkınma üzerindeki etkisinin pozitif olduğuna dair çalışmalar çok daha fazla olsa da sosyal sermayenin doğrudan ya da dolaylı olarak toplumlar açısından istenmeyen sonuçlar da doğurabileceği göz ardı edilmemelidir. Nitekim topluluklar arasında kutuplaşmanın varlığında sosyal sermaye etkisini yitirebilmektedir. Diğer bir ifadeyle

sosyal ilişkilerden kaynaklanan güç asimetrisi oluştuğunda sosyal sermayenin yararları da azalacak ve belli gruplarla sınırlı kalacaktır. Mesela bağlayıcı sosyal sermaye ile kişilerin bir işe yerleşme konusunda objektif kıstaslar yerine sübjektif kıstaslar tercih edildiğinde sosyal sermaye kalkınmayı olumsuz etkileyecektir (Kutluay-Tutar vd, 2020, s.761-762).

## İKİNCİ BÖLÜM: LİTERATÜR TARAMASI

Sosyal sermaye fikrîsel açıdan daha eskilere dayanmasına rağmen daha çok 1980'li yıllarla birlikte gündemdeki yerini almıştır. Türkiye'de ise konu ancak 2000'li yıllarla birlikte araştırma konusu olmuş ve aile, genç, okul, eğitim, topluluk, demokrasi, yönetim ve iktisadi kalkınma gibi birçok açıdan niceliksel olarak incelenmiştir (Şan ve Akyiğit, 2015, s.128).

Çalışmanın bu bölümünde sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisini ele alan belli başlı bazı çalışmalar incelenmiştir. Bu bağlamda öncelikle ülke(ler) bazındaki çalışmalara yer verilmiş daha sonra ise il/bölge bazlı çalışmalar irdelenmiştir. Bölümün son kısmında ise incelenen çalışmalara ilişkin kısa bir değerlendirme yapılmıştır.

### 2.1. Ülke(ler) Bazlı Çalışmalar

Ülke bazlı çalışmalardan biri Knack ve Keefer (1997) tarafından yapılmıştır. Çalışmalarında sosyal sermayenin göstergeleri olarak güven ve sosyal normları kullanan araştırmacılar, 29 ülke örnekleminde regresyon analizleri yapmışlardır. Çalışmanın sonucunda daha eşit gelirli ve yüksek gelirli ülkelerde güven ile sosyal normların daha güçlü olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Benzer bir çalışma Zak ve Knack (1998) tarafından yapılmıştır. Araştırmacılar, sosyal sermayenin en önemli göstergelerinden biri olan güven ile yatırım ve büyüme arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya çalışmışlardır. 37 ülkeye ait 1970-1992 arasındaki veriler ile yapılan regresyon analizleri sonucunda güven ile yatırım ve büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu, güvenin anlamlı olarak ekonomik büyümeyi etkilediği tespit edilmiştir.

Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan biri de Whiteley (2000) tarafından gerçekleştirilmiştir. Araştırmacı 34 ülke örnekleminde 1970-1992 dönem verileri ile yaptığı analizler sonucunda sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi eğitim ve beşeri sermaye gibi güçlü bir şekilde etkilediğini bulgulamıştır.

Karagül ve Akçay (2002) çalışmalarında iki farklı dönem [(1960-1995) ve (1980-1995)] verisiyle gelişmiş ve gelişmekte olan 36 ülke için sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Sosyal sermayenin göstergesi olarak güvenin kullanıldığı çalışma sonucunda 1960-1995 dönemi için ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasında istatistikî açıdan anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmemişken, 1980-

1995 dönemi için istatistiki açıdan anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Kısacası sosyal sermayesi yüksek olan ülkelerin yüksek ekonomik büyümeye sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştıran Svendsen (2003) Avrupa ülkelerini kıyaslamaktadır. Araştırmacı çalışmada siyasi/bürokratik gücün merkezileşmesi/tekelleşmesi neticesinde yolsuzluğun yüksek olduğu Doğu Avrupa ülkelerinde sosyal sermaye göstergelerinden olan güven düzeyinin düştüğünü ve bunun da daha düşük kişi başı GSYH'ye neden olduğunu belirtmektedir. Ayrıca benzer bir durumun Batı Avrupa ülkelerinin Kuzey Avrupa ve Güney Avrupa ülkeleri şeklindeki ayırımında da söz konusu olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle Finlandiya, Danimarka, İsveç, Hollanda, Birleşik Krallık, Almanya ve İrlanda gibi Kuzey Avrupa ülkelerinin genellikle Güney Avrupa ülkelerine kıyasla daha az yolsuzluğa, daha fazla güvene ve daha yüksek kişi başı GSYH'ye sahip olduğu ortaya çıkmıştır.

Konu ile ilgili Avrupa ülkeleri için yapılmış bir çalışma da Kaldaru ve Parts (2005)'a aittir. Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini 34 Avrupa ülkesi için regresyon analizi ile inceleyen araştırmacılar, çalışma sonucunda sosyal sermayenin insani gelişme endeksi ile ölçülen ekonomik kalkınmaya pozitif yönde katkı sunduğunu tespit etmişlerdir.

Farklı olarak Karagül ve Dünder (2006) ise sosyal sermayenin en önemli göstergelerinden biri olan güveni bağımlı değişken olarak ele almışlardır. Araştırmacıların kullandığı genel güven düzeyini etkileyebilecek bağımsız değişkenler ise; beşeri kalkınma endeksi, toplumun rekabet düzeyi, gelir dağılımı düzeyi ve adaletin sağlanma düzeyidir. 45 ülkeye ait verilerle yapılan regresyon analizleri sonucunda genel olarak bağımsız değişkenlerdeki pozitif gelişmenin sosyal sermayenin gelişimini olumlu şekilde etkilediği ortaya çıkmıştır.

Roth (2007) çalışmasında 41 ülke örnekleminde sosyal sermaye, güven ve ekonomik büyüme arasındaki bağıntıyı ortaya koymuştur. Çalışmada farklı dönemlerdeki [(1980-2004) ve (1990-2004) gibi] veriler ile farklı ekonometrik yöntemler (yatay-kesit analizi, havuzlanmış panel analizi ve panel analizi) kullanılmıştır. Çalışmada analizlere, konulara ve ülke gruplarına göre farklı sonuçlar ortaya çıkmışsa da en dikkat çekici sonuç; literatürdeki yaygın sonuçların aksine güven ve ekonomik büyüme arasında negatif ilişkinin bulunmasıdır.

Dearmon ve Grier (2009) ise 51 ülke örnekleminde ekonomik kalkınma ve güven ilişkisini test etmişlerdir. 1981–1984, 1989–1993, 1994–1998 ve 1999–2004 dönemlerindeki verilerle yapılan panel veri (regresyon) analizi sonucunda sosyal sermaye göstergelerinden olan güvenin, girdi birikimini teşvik etmesi, diğer girdilerin verimliliğini yükseltmesi ve doğrudan ekonomik büyümeyi artırması kanalıyla ekonomik kalkınmada etkili olduğu anlaşılmıştır.

Özcan (2011) yaptığı çalışmada sosyal sermaye ve kalkınma bağıntısını 46 ülke örnekleminde panel veri (1980-2009 dönemi için) ve kesit analizi (1999-2009 dönemi için) yöntemleri ile araştırmıştır. Çalışmada bağımlı değişken reel kişi başı GSYH iken, sosyal sermaye göstergelerinden olan sosyal güven, kurumsal güven, normlar, cemiyet üyeliği ve ailenin önemi gibi göstergeler ise bağımsız değişkenlerdir. Yapılan regresyon analizleri sonucunda sosyal sermayenin, sosyal güven ve cemiyet üyeliği göstergelerinin, ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı etkilere sahip olduğu ve sosyal sermayenin kalkınma üzerindeki en etkili ve istikrarlı ögesinin ise sosyal güven olduğu tespit edilmiştir.

Koç ve Ata (2012) 27 Avrupa Birliği üyesi ülkeleri ve Türkiye üzerinde yatay kesit analiz yöntemini kullanarak sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini tespit etmeye çalışmışlardır. Araştırmacılar sosyal sermayenin göstergesi olarak güveni ele almış ve 2008 yılındaki veriler ile regresyon analizleri gerçekleştirmişlerdir. Çalışmanın sonucunda sosyal sermayenin hem direkt hem de dolaylı olarak ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmıştır.

Akın (2013) çalışmasında sosyal sermayenin göstergelerinden olan güvenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Dünya Bankası kategorizasyonuna göre üst, orta, alt-orta ve üst-orta gelir grubunda yer alan 69 ülke örnekleminde araştırmıştır. 1995-2008 dönemindeki veriler ile uygulanan yatay kesit analizi sonuçlarına göre; üst gelir ve üst-orta gelir grubundaki ülkelerde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Buna karşın alt-orta gelir grubundaki ülkelerde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Kashi ve Afsari (2014) 1995-2011 dönemindeki veriler ile 19 Asya ülkesi, Rusya ve Mısır dâhil olmak üzere toplam 21 ülke örnekleminde sosyal sermayenin inovasyon (Dolaylı olarak ekonomik büyüme) üzerindeki etkilerini panel veri yöntemini kullanarak araştırmışlardır. Çalışmada sosyal sermayenin göstergeleri olarak genel güven düzeyi,

arkadaşlara güven, kurumsal güven, sivil katılım ve sivil normlar kullanılmıştır. Yapılan regresyon analizleri sonuçlarına göre; söz konusu ülkelerde genel güven düzeyi, arkadaşlara güven ve sivil normlar inovasyon üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahipken, sivil katılım ve kurumsal güven inovasyon üzerinde önemli bir etkiye sahip değildir.

Aydın (2015) çalışmasında sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini 24 Avrupa Birliği ülkesi örneğinde panel veri regresyonu ile araştırmıştır. 2007-2012 yılları arasındaki verilerin kullanıldığı çalışmada, sosyal sermaye göstergeleri olarak normlar (sosyal dışlanma, suç oranları, cinsiyet bazlı ücret farklılıkları) ve sosyal ağlar (düzenli internet kullanımı) ele alınmıştır. Çalışmanın sonucunda suç oranının büyüme/kalkınma üzerindeki etkisi istatistiki açıdan anlamsız iken, sosyal dışlanma ve cinsiyete göre ücret farklılıkları istatistiki açıdan anlamlı olup, büyümeyi/kalkınmayı pozitif yönde etkilemektedir. Düzenli internet kullanımı ise istatistiki açıdan anlamlı olup, büyüme/kalkınmayı negatif etkilemektedir. Tüm bu sonuçlara göre; bağımsız değişkenlerde yapılacak olan iyileştirmelerin sosyal sermaye düzeyini arttıracığı ve buna paralel olarak kalkınmanın gerçekleşeceği kanısına ulaşılmıştır.

Aguilera (2016) sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1994-2014 aralığındaki veriler ve panel veri analizi ile 11 Güney ve Kuzey Amerika ülkesi için test etmiştir. Sosyal sermayenin göstergesi olarak güvenin kullanıldığı çalışmanın sonucunda, sosyal sermaye ve büyüme arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Kızılkaya (2017) yaptığı çalışmada 2006-2014 çeyrek dönem verileri ile sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisini Türkiye için incelemiştir. Çalışmada ilk olarak Temel Bileşenler Analizi (TBA) yöntemi ile sosyal sermaye endeksi hesaplanmıştır. Sosyal sermayeyi temsil eden bu endeks; *sözleşmelerin uygulanabilirliği, kanun ve düzen, ekonomik risk değerlendirmesi, finansal risk değerlendirmesi, politik risk değerlendirmesi, demokratik hesap verilebilirlik, hükümet istikrarı ve yasama gücü* olmak üzere sekiz değişken ile hesaplanmıştır. Maki (2012) yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi ve Stock-Watson (1993) DOLS tahmin yöntemi kullanılarak yapılan çalışmanın sonucunda, değişkenler arasında uzun dönemli ilişki bulunmuş ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğu belirlenmiştir.

Majeed (2019) 38 İslam ülkesi örnekleminde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme bağıntısını araştırmıştır. Sosyal sermayenin göstergesi olarak güvenin kullanıldığı çalışma, 1988-2012 dönemi yatay kesit ve panel veri analiz yöntemleri ile yürütülmüştür. Yapılan regresyon tahminleri sonucunda güvenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu, güvendedeki yüzde birlik bir artışın İslam ülkelerinin büyümesinde yüzde 0,70'lik artışa neden olduğu ortaya çıkmıştır.

Pio (2020) panel veri ve dinamik panel veri metodu ile inovasyon ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Brezilya örnekleminde test etmiştir. Sosyal sermayenin göstergesi olarak 100.000 kişi başına düşen kooperatif ve diğer kâr amacı gütmeyen kuruluşların ele alındığı çalışmada Brezilya'daki bölgelere ait 2000-2010 dönemindeki veriler kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu buna karşın inovasyonun ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı anlaşılmıştır.

Kangal vd. (2021) çalışmalarında Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı 20 OECD ülkesi için sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini incelemiştir. Söz konusu ülkelerin insani gelişmişlik endeksi, kişi başı GSYH ve güven endeksinin karşılaştırıldığı çalışmada sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etki oluşturduğu sonucuna varılmıştır.

Gündüz ve Yılmaz (2021) ise çalışmalarında 129 ülke örnekleminde Yapısal Eşitlik Modellemesi yöntemini kullanarak sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki bağıntıyı test etmişlerdir. Çalışmada sosyal sermayenin göstergeleri olarak; *devlet politikalarının istikrarı, mülkiyet hakkı, fikri mülkiyet hakkı, personel eğitiminin kapsamı, yolların kalitesi ve yargı bağımsızlığı* alt bileşenleri kullanılmışken, kalkınmanın göstergeleri olarak; *ortalama eğitim süreleri, eşitsizliğe göre ayarlanmış yaşam beklentisi, yıllara göre ortalama eğitim süreleri, gayri safi yurtiçi hâsıla, kişi başına tahmini milli gelir, eşitsizliğe göre ayarlanmış yaşam beklentisi endeksi, yıllara göre ortalama eğitim süresi* alt değişkenleri kullanılmıştır. 2018 yılındaki veriler ile yapılan uygulama sonucunda sosyal sermaye ve kalkınma arasında doğru orantılı bir ilişki bulunulmuştur. Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki nedensellik ilişkisinin olduğu ortaya çıkmıştır.



## 2.2. İl ve Bölge Bazlı çalışmalar

İl ve bölge bazlı önemli çalışmalardan biri Helliwell ve Putnam (1995)`a aittir. Araştırmacılar İtalya`nın Kuzey ve Güney bölgeleri arasındaki yüzyıllardır devam eden kalkınmışlık farklarından hareketle sosyal sermayeye dikkati çekmişlerdir. Bu nedenle İtalya`nın 20 bölgesine ait 1950-1990 yılları arasındaki verilerle çalışma yürütülmüştür. Çalışmada sosyal sermayenin göstergeleri olarak; gazete okunma oranı, sportif ve kültürel derneklerin sayısı, referanduma katılım oranı gibi alt değişkenler ele alınmıştır. Çalışmanın sonuçları sosyal sermayesi yüksek olan bölgelerin ekonomik büyüme oranının da yüksek olduğunu göstermiştir.

Konu Narayan ve Pritchett (1997) tarafından Tanzanya`nın kırsal bölgeleri için araştırılmıştır. Çalışma kapsamında iki ayrı anket verisinden faydalanılmıştır. Anketlerden ilki derneklerin üyeliği, kapsamı ve faaliyetleri ile kurumlara ve kişilere olan güven gibi sosyal sermaye göstergelerinin yer aldığı ölçektir. İkincisi aynı köylere daha önce yapılmış hanehalkı gelirinin yer aldığı ankettir. Sosyal sermaye gösterilerinin söz konusu köylerdeki hanehalkı gelirleriyle eşleştirilen çalışmanın sonucunda sosyal sermayesi yüksek olan köylerin yüksek hanehalkı gelirine sahip olduğu ortaya çıkmıştır.

Rupasingha vd. (2000) sosyal sermaye ve sivil katılımın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ABD`deki bölgeler düzeyinde 1990-1996 dönemi için incelemişlerdir. Yapılan regresyon analizi sonuçları sosyal sermayenin kişi başına gelir artış oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Diğer bir ifadeyle sosyal sermayesi yüksek olan ilçelerde/bölgelerde kişi başına düşen milli gelirin daha hızlı arttığı anlaşılmıştır.

Konu ile ilgili bir çalışma da Beugelsdijk ve Schaik (2005) tarafından yapılmıştır. Araştırmacılar Fransa, İtalya, Almanya, İspanya, Hollanda, Belçika ve İngiltere ülkelerindeki toplam 54 bölgeye ait 1950-1998 dönemindeki verileri yatay kesit analiz yöntemiyle incelemişlerdir. Sosyal sermayenin göstergeleri olarak dernek/grup üyelikleri/faaliyetleri ve güvenin ele alındığı çalışmanın sonucunda güven değişkeninin bölgesel ekonomik büyüme ile doğrudan ilişkili olmadığı ancak grup üyeliğinin bölgesel ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Akçomak ve Weel (2008) ise Avrupa`nın bazı bölgeleri için daha kapsamlı bir çalışma yapmışlardır. Nitekim söz konusu çalışma Avusturya, Belçika, Danimarka, Almanya, Yunanistan, Finlandiya, Fransa, Hollanda, Birleşik Krallık, İrlanda, İtalya, İspanya, Portekiz ve İsveç ülkelerindeki 102 bölgeyi kapsamaktadır. 1990-2002

dönemindeki verilerin kullanıldığı çalışmada, sosyal sermaye göstergesi olarak güven ele alınmıştır. Çalışmanın sonucunda sosyal sermayenin büyüme üzerinde doğrudan etkili olmadığı, bununla birlikte sosyal sermayenin inovasyonu teşvik ederek büyümeyi dolaylı olarak etkilediği ortaya çıkmıştır.

Keskin (2008) sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma ilişkisini incelediği çalışmasında Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası üyeleri üzerine anket uygulamıştır. Çalışmada sosyal sermaye göstergeleri olarak; güven ve sosyal ağlara üyelik ile yardımlaşma ve ortak iş birliği kıstasları kullanılmıştır. Çalışma sonucunda güven ve sosyal ağlar yolu ile yardımlaşma ve ortak iş birliği kıstaslarına ait oranların düşük seviyelerde olduğu böylece ETSO üyelerinin sosyal sermayesinin yeteri düzeyde gelişmediği ortaya çıkmıştır. Bu nedenle araştırmacı Erzurum`da yerel kalkınmanın sağlanması için sosyal sermaye düzeyini arttırıcı politikalara ihtiyaç olduğunu altını çizmiştir.

Erselcan (2009) sosyal sermaye ile yerel ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için aynı bölgede yer alan Kayseri, Sivas ve Yozgat illerindeki imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lere anket uygulamıştır. Çalışma kapsamında Kayseri'den 201, Sivas'tan 94 ve Yozgat'tan 30 işletme örnekleminde veri elde edilmiş ve istatistiki analizler gerçekleştirilmiştir. Sosyal sermaye değişkenleri olarak; güven, normlar, ağlar, iş birliği ve dayanışma gibi göstergelerin kullanıldığı çalışmanın sonucunda, söz konusu örnekleme sosyal sermaye düzeyinin oldukça düşük olduğu ve güven ile normların firma performansı üzerinde doğrudan etkili olmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte sosyal sermaye yatırımı yapan (sosyal ilişkilerin artması) firmaların işlem maliyetlerinin düştüğü ve böylece daha iyi performans gösterdiği belirlenmiştir.

Meçik (2010) ise Eskişehir ili örnekleminde sosyal ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirisi üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada sosyal sermaye göstergeleri olarak güven, normlar ve sosyal ağlara katılım değişkenleri seçilmiş olup, veriler 403 anketten elde edilmiştir. Uygulanan ekonometrik model tahmini sonucunda sosyal sermaye değişkenlerinin bireylerin gelirleri üzerine pozitif etki oluşturduğu ortaya çıkmıştır.

Dincer ve Uslaner (2010) yaptıkları çalışmada, 1990-1994 ve 1995-1999 arası iki farklı dönemdeki verileri kullanarak ABD'deki 44 eyalet örnekleminde güven ve ekonomik büyüme bağıntısını test etmişlerdir. Yapılan regresyon tahminleri sonucunda güven ve ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Diğer bir anlatımla

güven düzeyindeki %10`luk bir yükselişin, GSYH`de %0,5 ve imalat sektöründeki istihdamının büyümesinde ise %1,3 oranında artış sağladığı görülmüştür.

Kotarski (2012) Polonya`ın doğusunda bulunan Podkarpackie Voyvodalığı örnekleminde beşeri ve sosyal sermaye ile yerel/bölgesel kalkınma ilişkisini araştırmıştır. 2009-2010 döneminde 1067 kişiye anket uygulanarak yürütülen çalışmada, beşeri ve sosyal sermaye ile yerel/bölgesel kalkınma arasında korelasyon olduğu ortaya çıkmıştır. Yani sosyal ve beşeri sermaye kalitesinin bölgesel kalkınmayı etkileyebileceği gözlenmiştir.

Hunt vd. (2015) sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma ilişkisini Kosta Rika'daki Osa ve Golfito kantonları örnekleminde ele almış ve bu kapsamda toplumun liderleri ve bölge sakinlerinden (310 kişi) yarı yapılandırılmış görüşme tekniğiyle veriler toplamışlardır. Çalışmada bölgelerin kalkınmamış olması köprü ve bağlayıcı sosyal sermayenin eksik olmasından kaynaklandığı ve dolayısıyla sosyal sermayenin artması sonucu söz konusu bölgelerin kalkınması için yapılan yatırımların daha iyi sonuç vereceği dile getirilmiştir.

Erbaşı (2015) Konya`da 31 ve Karaman`da 6 olmak üzere toplam 37 ilçe örnekleminde sosyal sermaye endeksi ve sosyoekonomik gelişmişlik ilişkisini test etmiştir. Çalışmada öncelikle “*Vergi Tahsilat/Tahakkuk Oranı, Bin Kişi Başına Düşen Günlük Yerel Gazete Tirajı, Elektrik Kayıp/Kaçak Oranı, İntihar Oranı, Suç Oranı, Merkezi Yönetimde Kadın Temsil Oranı, Yerel Yönetimlerde Kadın Temsil Oranı, Kaba Boşanma Hızı, Bin Kişi Başına Düşen Dernek Sayısı, Bin Kişi Başına Düşen Vakıf Sayısı, Net Göç Hızı ve Yerel Seçimlere Katılım Oranı*” değişkenleri ve Temel Bileşenler Analizi yöntemi kullanılarak söz konusu ilçelere ait sosyal sermaye endeksi hesaplanmıştır. Daha sonra bu endeks değerleriyle (2013 yılına ait) söz konusu ilçelerin sosyoekonomik gelişmişlik sıralamaları (2012 yılına ait) arasındaki ilişkinin tespiti için korelasyon analizi yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda her iki değişken arasında istatistiki olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif ilişkinin olduğu görülmüştür. Böylece ilçelere ait sosyal sermaye düzeyleri ile sosyoekonomik gelişmişlik değerlerinin birlikte artıp azaldığı değerlendirilmesi yapılmıştır.

Bu yılda yapılmış bir çalışma da Yüksel (2015)`e aittir. Araştırmacı sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma ilişkisini Çorum Organize Sanayi Bölgesi evreninde bulunan 30 firmaya anket uygulayarak incelemiştir. Sosyal ilişkiler, güven ve dayanışma ile ilgili soruların sorulduğu çalışmada Çorum iline ait sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmacı bu durumun, kurumsallaşma ile birlikte sosyal

sermaye kavramının nitelik değiştirmesinden kaynaklandığını ifade etmiştir. Diğer bir ifadeyle bu durum firmaların artık geleneksel sosyal sermayeden uzaklaşıp, kurumsallaşmaya doğru yol aldıklarına işaret etmektedir.

Özpınar vd. (2016) farklı gelir gruplarındaki kişilerin sosyal sermaye düzeylerini karşılaştırmak için İstanbul, Ankara ve İzmir örnekleminde çalışma yürütmüşlerdir. Çalışmada sosyal sermayeyi temsilen “*organizasyonlara üyelik*”, “*politik faaliyet*” ve “*sosyal ağlar*” ile ilgili soruların yer aldığı anket, İstanbul’da 678, Ankara’da 249 ve İzmir’de 183 olmak üzere toplam 1110 kişiye uygulanmıştır. Çalışma sonucunda örnekleme ait sosyal sermaye düzeyinin yeterince gelişmediği bununla birlikte sosyal sermayenin gelir grupları bağlamında farklılaştığı tespit edilmiştir. Yani sosyal sermaye düzeyinin yüksek gelirli kişilerde düşük gelirli kişilere göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma ilişkisi Karataş ve Seki (2017) tarafından Aksaray ili için incelenmiştir. Çalışmada sosyal sermayeyi temsilen network, güven, karşılıklı yardımlaşma ve ortak iş birliği endeksleri oluşturmak için Aksaray ve ilçelerinde 1000 kişiye anket uygulanmıştır. Anket verileriyle yapılan istatistiki analizler sonucunda bölgesel kalkınma ve sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişki olduğu ve Aksaray’ın düşük sosyal sermaye ve kalkınma düzeyine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Öztopçu (2018) ise konuyu Türkiye’nin 26 Düzey 2 bölgesi örnekleminde araştırmıştır. Çalışmada öncelikle söz konusu bölgeler için Temel Bileşenler Analiz yöntemiyle sosyal sermaye endeksi hesaplanmıştır. Bu çerçevede “*göç hızı, kaba boşanma hızı, seçim katılım oranı, tiyatro sayısı, intihar oranı ve yükseköğretim eğitim düzeyi*” değişkenlerine ait 2013-2014 yıllarındaki veriler kullanılmıştır. Daha sonra hesaplanan sosyal sermaye endeksi ile bölgelerin 2011 yılına ait sosyoekonomik gelişmişlik ve Gayrisafi Katma Değer (GSKD) endeksleri arasındaki ilişkinin tespiti için korelasyon analizi yapılmıştır. Analizler sonucunda söz konusu bölgelerin sosyal sermayeleri ile sosyoekonomik gelişmişliği ve GSKD arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki olduğu görülmüş ve genel anlamda bölgelerin gelişmişliği ile sosyal sermayelerinin aynı yönde olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

Öztopçu (2018)’nin çalışmasına benzer bir çalışma da Tabak (2019) tarafından yapılmıştır. Çalışmada öncelikle Temel Bileşenler Analizi yöntemiyle Türkiye’nin iller bazında 2011, 2015 ve 2017 yıllarına ait sosyal sermaye endeksi hesaplanmıştır. Çalışmada sosyal sermayeyi temsilen “*Kaba Boşanma Hızı, Seçimlere Katılım Oranı,*

*Kaba İntihar Hızı, Eğitimli Nüfus Oranı Yüzde, 10 Bin Kişi Başına Düşen Dernek Sayısı ve Tahsilat Tahakkuku*” değişkenleri kullanılmıştır. Daha sonra il bazlı hesaplanan sosyal sermaye endeksi ile illerin sosyoekonomik gelişmişlik ve Kişi Başı Gayrisafi Katma Değeri (KGSKD) endeksleri karşılaştırılmıştır. Çalışma sonucunda sosyal sermaye değeri yüksek olan illerin hem KGSKD hem de sosyoekonomik gelişmişlik endeks değerlerinin de paralel şekilde yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Basut ve Özyakışır (2020) güven, sosyal ağlar, ortak eylem ve iş birliği, sosyal uyum ve politik eylem gibi değişkenler ile Kars ilinin sosyal sermaye düzeyini tespit etmişlerdir. 399 kişiye uygulanan anket verileri sonucunda genel anlamda akrabalar ve yabancılara olan güven düzeyinin düşük olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte sosyal bütünleşme, sosyal ağ ve aile açısından ilin sosyal sermayesinin oldukça yüksek olduğu ortaya çıkmıştır.

Yılmaz (2021) konuyu Niğde ili örnekleminde ele almıştır. Çalışmada Niğde Organize Sanayi Bölgesi’nde faaliyette bulunan 64 işletmeye anket uygulanarak veriler elde edilmiştir. Sosyal sermaye göstergeleri olarak güven, sosyal ağlar (network) ile karşılıklı yardımlaşma ve ortak iş birliği değişkenleri kullanılmış ve 3 tane endeks oluşturulmuştur. Çalışmanın sonucunda örneklemin sosyal sermaye değeri, genel anlamda orta düzeyde olduğu ortaya çıkmıştır. Endeksler bazında bakıldığında; güven endeks değerinin yüksek, sosyal ağlar endeks ve karşılıklı yardımlaşma ve ortak iş birliği endeks değerlerinin ise orta düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Kobeissi vd. (2022) bölgesel düzeyde yaptıkları çalışmada sosyal sermayenin bölgesel inovasyon düzeyi üzerindeki etkisini ABD’deki özel sektör firmaları için araştırmışlardır. Çalışmada 3042 ilçeye/bölgeye ait 1990-2004 dönemindeki veriler kullanılmıştır. Sosyal sermayeyi temsilen sosyal ağlar ve sosyal normlar değişkenlerinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda sosyal sermayenin bölgesel inovasyon düzeyini pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmıştır.

### **2.3.Literatür Değerlendirmesi**

Çalışmanın bu bölümünde sosyal sermaye düzeyini ortaya koyan ve sosyal sermaye ile büyüme/kalkınma ilişkisini ele alan bazı uygulamalı çalışmalar irdelenmiştir. Bu çerçevede öncelikle tek ve çok ülkeli bazı çalışmalar, sonrasında ise bölge, il ve ilçe bazında yapılmış bazı çalışmalar incelenmiştir. İncelenen bu çalışmalardan hareketle aşağıdaki çıkarımlar yapılabilir.

- Çalışmalarda sosyal sermayeyi temsilen güvenden 10 bin kişi başına düşen dernek sayısı, sosyal ağlardan kaba boşanma hızı gibi farklı

değişkenlerin kullanıldığı görülmüştür. Aslında bu husus yukarıda ifade edilen sosyal sermayenin net ve standart bir göstergesinin olmadığını kanıtlar niteliktedir. Bu da sosyal sermayenin ölçüm zorluğuna işaret etmektedir.

- Çalışmalarda yatay kesit, panel veri, temel bileşenler analizi, saha araştırması gibi farklı yöntem ve teknikler kullanılmıştır. Çalışmalarda sosyal sermayenin büyüme ve kalkınma üzerinde etkisinin olmadığı veya negatif etkisinin olduğu gibi farklı sonuçlar çıkmışsa da genel anlamda sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğu ülkelerde veya bölgelerde, kalkınma düzeyinin ve ekonomik büyümenin de yüksek olduğu ve bu kavramların paralel bir şekilde hareket ettikleri saptanmıştır.
- Türkiye'deki iller için yapılmış çalışmalarda genel olarak [örneğin Keskin (2008), Erselcan (2009), Yüksel (2015), Özpınar (2016) ve Yılmaz (2021) gibi] sosyal sermaye düzeyinin düşük-orta düzeyde kaldığı diğer bir ifadeyle sosyal sermayenin yeterince gelişmediği ortaya konulmuştur. Bu durum Türkiye'deki sosyal sermayenin geliştirilmesine yönelik politikalara ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: BATMAN İŞLETMELERİ ÖZELİNDE SOSYAL SERMAYE VE YEREL KALKINMA**

Tezin bu bölümü Batman işletmeleri özelinde sosyal sermaye ve yerel kalkınma ilişkisini ortaya koymak amacıyla hazırlanmıştır. Bu sebeple ilkin araştırmanın amacı, önemi, kapsamı, kısıtları, evreni, örneklem büyüklüğü ve verilerin toplama yöntemi hakkında bilgiler verilmiştir. Daha sonra anket verileri ile bazı test ve analizler yapılmış ve bulgular yorumlanmıştır.

### **3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

Sosyal ağları ve iletişimi etkin ve sürdürülebilir şekilde kullanan yerel ekonomilerin kalkınma ve büyüme hızları da yüksek olabilmektedir. Ancak sosyal sermayenin yerel kalkınma üzerindeki etkileri yerel veya bölgesel bazda değişim gösterebilmektedir. Bu çalışmada da temel amaç; Batman'daki işletmelerin sosyal sermaye düzeylerini ve sosyal sermayenin yerel kalkınma üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Bu temel amacın yanında işletmelerdeki sosyal sermaye düzeyinin sosyal ağlar, güven ve normlar şeklindeki bileşenler/unsurlar bazında ortaya konulması hedeflenmiş ve sosyal sermayenin gelişmesi için yapılması gerekenler ortaya konulmuştur.

İlgili literatür incelendiği kadarıyla Batman ili için yapılmış böyle bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Diğer bir ifadeyle çalışmanın Batman ili için bir ilk olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle çalışmanın, ilgili literatüre katkı sunmasının yanında hem Batman'daki işletme sahiplerine hem de yerel ve merkezi politika uygulayıcılarına bir rehber olma niteliği taşıdığını söylemek mümkündür.

### **3.2. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları**

Birinci bölümde de belirtildiği üzere sosyal sermayenin çok farklı göstergeleri ve bileşenleri bulunmaktadır. Bu husus sosyal sermayenin tam olarak ölçülmesini zorlaştıran faktörlerden biridir. Bu nedenle çalışma için düzenlenen anket formundaki sorularda sosyal sermaye göstergelerindeki uyum dikkate alınmış ve çalışmanın Batman ilindeki tüm kesimlerden ziyade Batman'daki belli kesim veya kesimlerle sınırlı tutulmasının daha doğru olacağı düşünülmüştür. Diğer bir ifadeyle çalışmada iki temel kısıt ön plana çıkmıştır. Bunlardan ilki sosyal sermayenin sadece bazı göstergeleri ile ilgili soruların sorulmasıdır. İkincisi ise hazırlanan anket formunun belli bir kesime uygulanmasıdır. Bu

kısıtlardan hareketle çalışmanın evreni olarak Batman Ticaret ve Sanayi Odası (BATSO)'na bağlı işletmeler seçilmiş ve anket formu bu evrene uygun hazırlanmıştır.

### 3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklem Büyüklüğü

BATSO'dan alınan bilgilere göre odaya kayıtlı 6374 işletme bulunmaktadır. Dolayısıyla çalışmanın evreni toplam 6374 işletmedir. Bu evren üzerinden çalışmanın örnekleme 3.1'deki formülden hareketle 383 işletme olarak hesaplanmıştır (Şengün, 2012, s.46; Tuzun, 2020, s.32.). Ancak çalışma için gerekli örneklemden daha fazla işletmeye ulaşmak hedeflenmiş ve 411 işletmeden eksiksiz anket alınmıştır.

$$n = \frac{NP(1 - P)Z^2}{(N - 1)d^2 + P(1 - P)Z^2} \quad 3.1.$$

n: Örnek kütle büyüklüğü

N: Ana kütle büyüklüğü

P: Sosyal sermaye olma olasılığı

1-P: Sosyal sermaye olmama olasılığı

Z : %(1- $\alpha$ ) düzeyinde Z test değeri

$\alpha$  : Önem düzeyi

d: Hata payıdır.

$$n = \frac{6374(0,5)(0,5)(1,96)(1,96)}{(6374-1)(0,5)(0,5)+(0,5)(0,5)(1,96)(1,96)} = 383$$

### 3.4. Verilerin Toplama Yöntemi

Araştırmada BATSO'ya bağlı işletmelere uygulanmak üzere anket formu hazırlanmıştır. Anket formundaki sosyal sermaye ile ilgili sorular sosyal sermayenin temel bileşenleri/unsurları (güven, normlar ve sosyal ağlar) dikkate alınarak kategorize edilmiş ve her bir bileşen altında 8 soru sorulmuştur. Sorular konu ile ilgili daha önce Keskin (2008), Erselcan (2009), Meçik (2010), Keskin (2018) ve Tunçbilek (2020) tarafından yapılmış çalışmalardan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Anket formundaki yerel kalkınmaya ilişkin sorular ise Çayın (2017) ve Suçin (2020) tarafından yapılmış çalışmalardan faydalanılarak hazırlanmıştır. Anket çalışmasında katılımcılara sorulan soruların en olumlu cevap değeri 1, en olumsuz cevabın değeri ise 5 olmak üzere 5'li likert ölçeği kullanılarak değerlendirme yapılmıştır. Yine bu sorulardan önce zikredilen tüm bu çalışmalardan yararlanılarak katılımcılara ve



işletmelere ilişkin sorular sorulmuştur (Bkz EK-1). Hazırlanan anket formu için Batman Üniversitesi'nden Evrak Tarihi ve Sayısı 17.04.2021-E.11412 ile Karar Numarası 2021/01-38 olan yazı ile anketin uygulanabileceğine dair etik kurul izni alınmıştır (Bkz EK-2). Daha sonra işletmelere 25.07.2021–12.10.2021 tarihleri arasında gidilerek ve yüz yüze anket tekniği kullanılarak anketlerin doldurulması sağlanmış ve veriler elde edilmiştir.

### **3.5. Verilerin Analizi ve Yorumlanması**

Anketlerden elde edilen veriler ile SPSS programında bazı analizler ve testler gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda güvenilirlik analizi, normallik analizi, frekans analizleri, fark testleri, korelasyon ve regresyon analizleri yapılarak veriler yorumlanmıştır.

#### **3.5.1. Güvenirlik ve normallik analizleri**

Verilerin analizi kapsamında öncelikle sorulara ilişkin güvenilirlik ve normallik analizi yapılmış ve sonuçlar Tablo 3.1'de gösterilmiştir. Tablodan görüldüğü üzere ölçeğin güvenilirliği için Cronbach Alfa değerleri hesaplanmış ve tüm kategorilerdeki ölçek sorularının güvenilir olduğuna karar verilmiştir. Çünkü beşli likert tipi gibi derecelendirme ölçeklerinde cevaplar arasındaki tutarlılık için Cronbach Alfa katsayısı kullanılmaktadır. Bu katsayının 0,70 ve daha yüksek olması durumunda ölçeğin güvenilirliği yeterli görülmektedir (Büyüköztürk, 2018, s. 182-183).

Verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini test etmek için ise skewness (çarpıklık) ve kurtosis (basıklık) değerlerine bakılmıştır. Zira her ne kadar normallik analizi için birçok yöntem bulunsa da en çok kullanılan yöntemlerden biri de çarpıklık ve basıklık değerlerinin incelenmesidir. Çarpıklık ve basıklık değerleri +1 ile -1 arasında ise verilerin normal dağılım sergilediği söylenilebilir (Güdelci, 2019, s.102). Tabloya bakıldığında ise, tüm kategorilerdeki değerlerin +1 ile -1 sınırları içinde olduğu ve böylece verilerin normal dağıldığı anlaşılmaktadır.

**Tablo 3.1.** Soruların Cronbach Alfa Değerleri ve Normallik Dağılım Testi

Bölümler	Cronbach Alfa Değerleri			
Sosyal sermayeye ilişkin sorular GÜVEN (8 soru)	0,731			
Sosyal sermayeye ilişkin sorular NORMLAR (8 soru)	0,732			
Sosyal sermayeye ilişkin sorular SOSYAL AĞLAR (8 soru)	0,719			
Yüksek sosyal sermayenin firmanıza ve yerel kalkınmaya sağlayacağı katkılar (20 soru)	0,769			
Bölümler	Normallik Analizi Sonuçları			
	N	Skewness	Kurtosis	Normallik
Sosyal sermayeye ilişkin sorular GÜVEN (8 soru)	411	-0,154	-0,857	Normal
Sosyal sermayeye ilişkin sorular NORMLAR (8 soru)	411	-0,134	0,253	Normal
Sosyal sermayeye ilişkin sorular SOSYAL AĞLAR (8 soru)	411	-0,389	-0,836	Normal
Yüksek sosyal sermayenin firmanıza ve yerel kalkınmaya sağlayacağı katkılar (20 soru)	411	0,089	-0,819	Normal

### 3.5.2. Frekans ve yüzde dağılımlar

Frekans ve yüzde dağılım analizi kapsamında ilk olarak anket katılımcılarının demografik özellikleri incelenmiş ve sonuçlar Tablo 3.2’de verilmiştir. Tablo incelendiğinde; 411 katılımcıdan 181’i kadın, 230’u erkektir. Yüzde olarak ifade etmek gerekirse katılımcıların %44’ü kadın, %56’sı ise erkektir. Ankete katılanların yaş dağılımına bakıldığında; 354 kişinin 0-55 yaş aralığında olduğu, 57 kişinin ise 55 yaş ve üzeri olduğu görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumuna bakıldığında; genel anlamda eğitim düzeylerinin yüksek olduğu görülmektedir. Zira 2 yıllık yüksekokul, 4 yıllık fakülte/yüksekokul ve lisansüstü eğitim düzeyine sahip katılımcıların oranı toplamda %70’i geçmektedir.

Katılımcılardan 54 kişi yönetici, 41 kişi satın alma müdürü ve 54 kişi ise pazarlama müdürü pozisyonundadır. Böylece yüksek pozisyonundaki katılımcı sayısının az olduğunu söylemek mümkündür. Son olarak katılımcıların gelir düzeyleri incelendiğinde; en yüksek frekansın 106 kişi ile 5.001-7.500 gelir grubuna; en düşük frekansın ise 63 kişi ile 10.001 ve üstü gelir grubuna ait olduğu görülmektedir.

**Tablo 3.2.** Katılımcılara Ait Demografik Özellikler

Katılımcı Bilgileri		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	230	56
	Kadın	181	44
	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
Yaş	0-25	72	17,5
	26-55	282	68,4
	55+	57	14,1
	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
Eğitim	Okuryazar	9	2,2
	İlkokul	20	4,8
	Lise	80	19,5
	2 Yıllık Yüksekokul	113	27,5
	4 Yıllık Fakülte/ Yüksekokul	140	34,1
	Lisansüstü	49	11,9
	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
Pozisyon	Yönetici	54	13,1
	Satın Alma Müdürü	41	10,1
	Pazarlama Müdürü	54	13,1
	Diğer	262	63,7
	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
Gelir	3.000-5.000	144	35,0
	5.001-7.500	106	25,9
	7.501-10.000	98	23,8
	10.001 ve üstü	63	15,3
	<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>

Katılımcı işletmelerin tanımlayıcı bilgileri için frekans ve yüzde dağılım analizleri yapılmış ve sonuçlar Tablo 3.3 ile Tablo 3.4`te sunulmuştur. Buna göre; anket uygulanan işletmelerin 285 (%69,6)`i yani büyük bir çoğunluğu 1990-2010 arası dönemde kurulmuştur. Bu işletmelerden 154 (%37,5) tanesi limited ve 129 (%31,4) tanesi ise anonim şirket statüsündedir. Şahıs şirket sayısı ise 78 tanedir. İşletmelerden 185`i sadece yurt içi piyasasında, buna karşılık 25`i ise sadece yurt dışı piyasasında yer almaktadır. Her iki piyasada çalışan işletme sayısının ise 201 olduğu görülmektedir. Böylece örneklem işletmelerin birçoğunun yurt dışı piyasasında yer aldığı gözlenmektedir. İşletmelerden 155`i 0-50 arası personel çalıştırırken, 94`ü 51-100 arası personel çalıştırmaktadır. 151 ve üstü personel çalıştıran işletme sayısı ise 84`tür. Personel çalıştırma sayılarına bakıldığında; örneklem işletmelerin daha çok küçük ve orta büyüklükteki işletme olduğunu söylemek mümkündür.

**Tablo 3.3. Katılımcı İşletmelere Ait Bilgiler-1**

İşletmelere Ait Bilgiler	Frekans	Yüzde
<b>Kuruluş Yılı</b>		
1990 ve Öncesi	54	13,1
1990-2000	144	35,3
2001-2010	141	34,3
2011-2020	72	17,3
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
<b>İşletme Tipi</b>		
Şahıs	78	19,0
Limited	154	37,5
Anonim	129	31,4
Diğer	50	12,1
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
<b>Çalıştığı Piyasa</b>		
Yurt içi	185	45,5
Yurt dışı	25	6,3
Her ikisi	201	48,2
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
<b>Personel Sayısı</b>		
0-50	155	37,7
51-100	94	22,9
101-150	78	19,0
151 ve üstü	84	20,4
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>

Tablo 3.4'e göre işletmelerden 131'i sürekli üretim, 90'ı siparişe göre üretim ve 53'ü kesikli üretim yapmaktadır. Örneklem işletmelerin yarısından fazlası (%55) hizmet sektöründe faaliyet yürütmektedir. Geri kalan işletmelerden 140'ı sanayi sektöründe, 45'i ise tarım sektöründe faaliyette bulunmaktadır. Son olarak 133 işletmede personel ortalama istihdam yılı 3-5 yıl aralığında iken, 132 işletmede ise 6-8 yıl arasındadır. Personel ortalama istihdam yılı 90 işletmede 9 yıl ve fazlasıyken, 56 işletmede ise 0-2 yıl aralığındadır.

**Tablo 3.4.** Katılımcı İşletmelere Ait Bilgiler-2

İşletmelere Ait Bilgiler	Frekans	Yüzde
<b>Üretim Tipi</b>		
Sürekli üretim	131	31,9
Kesikli Üretim	53	12,9
Siparişe göre üretim	90	21,9
Diğer	137	33,3
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
<b>Faaliyet Yürütülen Sektör</b>		
Tarım	45	10,9
Sanayi	140	34,1
Hizmet	226	55,0
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>
<b>Personelin Ortalama İstihdam Yılı</b>		
0-2 yıl	56	13,6
3-5 yıl	133	32,4
6-8 yıl	132	32,1
9 yıl ve üstü	90	21,9
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>

Katılımcılar ve işletmelere ait tanımlayıcı bilgilerden sonra katılımcıların sosyal sermaye hakkında bilgilerinin olup olmadığına dair soru sorulmuş ve alınan cevaplar Tablo 3.5'te gösterilmiştir. Buna göre; katılımcılardan 260 kişinin sosyal sermaye hakkında bilgi sahibi olduğu, 69 kişinin bilgi sahibi olmadığı ve 82 kişinin ise az bilgi sahibi olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle sonraki sorulara geçmeden önce anketör(ler) tarafından sosyal sermaye hakkında bilgisi az olan ve hiç olmayan katılımcılar bilgilendirilmiştir.

**Tablo 3.5.** Katılımcıların Sosyal Sermaye Hakkında Bilgi Sahipliği

Cevaplar	Frekans	Yüzde
Evet	260	63,2
Biraz	82	20,0
Hayır	69	16,8
<b>Toplam</b>	<b>411</b>	<b>100</b>

Katılımcılara sosyal sermayenin alt bileşenlerinden olan güvene ilişkin 8 tane soru sorulmuş ve katılımcıların konu ile ilgili düşünceleri Tablo 3.6'da gösterilmiştir. Buna göre; 411 katılımcıdan 248 (%60,4) kişinin iş yaptıkları firma ve bireylere güvenleri olduğu görülmektedir. Katılımcılardan 211 (%53,8)'i yeni bir yatırım yapıldığında merkezi/yerel otorite ve diğer ilgili kurum ve kuruluşların destek vereceği düşüncesine sahipken, 30 (%7,3) katılımcıda ise bu desteğin karşılık bulunamayacağı görüşü hâkimdir.

Hukuki işlemlere başvurmadan birey ve firmalara mal ve hizmet verir misiniz? Sorusuna katılımcıların %53,5'i hukuki işlemlere başvurmadan bireylere ve firmalara mal ve hizmet vermeyeceğini belirtmişlerdir. İlgili soruya “kesinlikle evet” ve “evet” diyenlerin toplam oranı ise %28`dir. Firmalarda çalışan personellerin sık sık denetlenmediği durumlarda da görevlerini tam yaparlar mı? Sorusuna katılımcıların yarısından fazlası, personellerin herhangi bir kontrol ve denetim olmadan da görevlerini yapabilecekleri görüşüne sahiptir. Güven açısından işletmelerde çalışan ya da çalıştırılacak personellerin akraba veya tanıdık çevreden mi seçersiniz? Sorusuna “kesinlikle evet” ve “evet” diyen katılımcı sayısı (165) “hayır” ve “kesinlikle hayır” diyen katılımcı sayısından (129) daha fazladır.

Aynı koşullar olması durumunda tedarikçilerini seçerken il ve bölgedeki firmalara öncelik verilmesi konusunda katılımcıların 250'si yani %60`dan fazlası olumlu cevap, 71'i ise olumsuz cevap vermiştir. Firmanızın diğer firmalardan gerektiğinde güvenilir bilgi ve yardım alacağı hususunda güveniniz var mı? Sorusuna katılımcılardan 170`i olumlu, 70`i olumsuz bakarken, 171`i ise kararsız kalmıştır. Diğer bir ifadeyle kararsızların sayısının fazla olduğu görülmektedir. Benzer şekilde diğer firmaların verdikleri sözleri tutacaklarına güveniyor musunuz? Şeklindeki soruda da kararsız katılımcı oranının (%61,1) çok fazla olduğu görülmektedir. Güven ile ilgili 8 soruya verilen cevaplar genel olarak değerlendirildiğinde; Batman`daki işletmelerde güven algısının orta düzeyde olduğunu söylemek mümkündür.

**Tablo 3.6. Katılımcıların Güven Alt Bileşeni ile İlgili Cevapları**

İş yaptığınız birey ve firmaların çoğunluğunun güvenilir olduğunu düşünüyor musunuz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	73	175	129	33	1	411
<b>Yüzde</b>	17,8	42,6	31,4	8,0	0,2	100
Yeni bir yatırım kararı alacağınız zaman yerel ve merkezi otoritelerin ya da diğer ilgili kurum ve kuruluşların size destek vereceğine inanıyor musunuz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	58	163	160	30	0	411
<b>Yüzde</b>	14,1	39,7	38,9	7,3	0	100
Bulduğunuz il ve bölgedeki birey ve firmalara yasal sözleşmeler olmadan ya da çek, senet, noter onayı gibi hukuki işlemlere başvurmadan mal ve hizmet verir misiniz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	27	88	76	122	98	411
<b>Yüzde</b>	6,6	21,4	18,5	29,7	23,8	100
Firmanızda çalışan personelleri sık sık kontrol etmediğiniz veya ettirmediğiniz durumlarda da görevlerini tam olarak yapacaklarına güveniyor musunuz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	66	145	136	56	8	411
<b>Yüzde</b>	16,1	35,3	33,1	13,6	1,9	100
Firmanızda çalıştırdığınız/çalıştıracığınız kişileri güven açısından akraba ve tanıdık çevreden mi seçersiniz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	64	101	117	89	40	411
<b>Yüzde</b>	15,6	24,6	28,5	21,7	9,6	100
Firmanızın tedarikçilerini seçerken aynı koşullarda olması halinde il ve bölgedeki firmalara öncelik verir misiniz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	72	178	90	54	17	411
<b>Yüzde</b>	17,5	43,3	21,9	13,2	4,1	100
Firma olarak diğer firmalardan gerekli ve güvenilir bilgi ve yardım alacağı noktada güveniniz var mı?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	39	131	171	63	7	411
<b>Yüzde</b>	9,5	31,9	41,6	15,3	1,7	100
Firma olarak ortak ticari ilişkilerde bulunduğunuz diğer firmaların verdikleri sözleri tutacaklarına güveniyor musunuz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	18	90	251	45	7	411
<b>Yüzde</b>	4,4	21,9	61,1	10,9	1,7	100

Katılımcıların normlar ile ilgili sorulara verdiği cevaplar Tablo 3.7’de gösterilmiştir. Bu kapsamda, “İşleri kötüye giden firmaya yardımda bulunur musunuz”? Şeklindeki ilk soruya katılımcıların %45,7’si olumlu yaklaşmıştır. Buna yakın bir orandaki katılımcı (%44) ise kararsız kalmıştır. “İşleriniz kötüye gittiği zaman komşu

*firma veya iş arkadaşlarınız size yardım ediyor mu*”? Şeklindeki soruda ise kararsızların oranı (%46,5) daha fazla çıkmıştır. Katılımcıların sadece %40,8'i bu konuda olumlu cevap vermiştir. Katılımcılardan 354 (%86,1)'ü diğer firmaların yardımlarına karşılık verdiklerini belirtmiştir. 17 katılımcı ise firmaların yardımlarına karşılık verme konusunda olumsuz yaklaşmıştır. Katılımcıların yarısına yakını birlikte çalıştıkları firmaların yardımsever olduğunu söylerken, %40'dan yüksek bir orana sahip katılımcı ise kararsız kalmıştır.

Katılımcıların yüksek bir oranı (%85,1) toplumsal fayda sağlayan konularda yardımcı olduklarını ifade etmiştir. *“Firmanız ticari bir ilişki sonucunda kişi veya firmaların hile ve aldatmalarına maruz kaldığı takdirde ilgili kişi ve firmalarla bir daha iş yapar mı”*? Şeklindeki soruya katılımcıların %68,1'i olumsuz cevap vermiştir. Diğer bir ifadeyle böyle bir durumda ticari iş ve ilişki içerisinde olmayacakları görüşü hâkimdir.

Benzer şekilde *“Firma olarak, bir firmanın müşteri ve diğer firmaları aldattığı takdirde firmanın kurumsal itibarının zedeleneceğini düşünüyor musunuz”*? Sorusuna katılımcıların % 87,8'i bu görüşe katıldıklarını belirtmişlerdir. Yine *“Firma olarak, siz ve diğer firmalar iş ve işlemlerde daha kolay iletişime geçecek terimler, ifadeler ya da sözlerden oluşan ortak bir dil kullanıyor musunuz”*? Sorusuna katılımcıların %70'den fazlası olumlu görüş belirtmişlerdir. Sosyal sermaye düzeyinin önemli belirleyicisi olan normlar ile ilgili verilen cevaplara bakıldığında; karşılıklı güven ve yardımlaşma sorularına genellikle orta düzeyde olumlu baktıkları görülmüştür. Hile veya aldatma ile ilgili kurumsal itibarın zedelendiği konusunda firmaların genel anlamda hassas olduğu söylenilebilir.



**Tablo 3.7. Katılımcıların Normlar Alt Bileşeni ile İlgili Cevapları**

İşleri kötüye giden komşu firmalara yardımda bulunur musunuz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	37	151	181	39	3	411
<b>Yüzde</b>	9,0	36,7	44,0	9,5	0,8	100
İşleriniz kötüye gittiği zaman komşu firma veya iş arkadaşlarınız size yardım ediyor mu?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	38	130	191	46	6	411
<b>Yüzde</b>	9,2	31,6	46,5	11,2	1,5	100
Firma olarak diğer firmalardan gelen gönüllü yardımların karşılığını er ya da geç verir misiniz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	172	182	40	9	8	411
<b>Yüzde</b>	41,8	44,3	9,7	2,3	1,9	100
Birlikte çalıştığım kişi ve firmaların çoğu yardımsever olduğunu düşünüyor musunuz? Yoksa sadece kendi sorun ve menfaatinin olduğu işlerle mi ilgilenmektedir.						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	54	144	166	43	4	411
<b>Yüzde</b>	13,1	35,0	40,4	10,5	1,0	100
Firmanız toplumsal fayda sağlayan durumlarda imkânlarınız dâhilinde yardımcı oluyor mu?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	146	204	53	6	2	411
<b>Yüzde</b>	35,5	49,6	12,9	1,5	0,5	100
Firmanız ticari bir ilişki sonucunda karşı kişi veya firmaların hile ve aldatmalarına maruz kaldığı takdirde ilgili kişi ve firmalarla bir daha iş yapar mı?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	33	70	28	108	172	411
<b>Yüzde</b>	8,0	17,1	6,8	26,3	41,8	100
Firma olarak, bir firmanın müşteri ve diğer firmaları aldattığı takdirde firmanın kurumsal itibarının zedeleneceğini düşünüyor musunuz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	201	160	40	6	4	411
<b>Yüzde</b>	48,9	38,9	9,7	1,5	1,0	100
Firma olarak, siz ve diğer firmalar iş ve işlemlerde daha kolay iletişime geçecek terimler, ifadeler ya da sözlerden oluşan ortak bir dil kullanıyor musunuz?						
	K. Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	K. Hayır	Toplam
<b>Frekans</b>	77	213	75	45	1	411
<b>Yüzde</b>	18,7	51,8	18,2	10,9	0,4	100

Tablo 3.8 katılımcıların sosyal sermayenin diğer bir alt bileşeni olan sosyal ağlar ile ilgili görüşlerini göstermektedir. Sosyal ağlar ile ilgili soruların cevap dağılımları analiz edildiğinde; tüm sorularda “kesinlikle evet” ve “evet” cevaplarının “kesinlikle hayır” ve “hayır” cevaplarından daha fazla olduğu gözlenmektedir. Örneğin katılımcılar, “Firma olarak mesleki seminer, toplantı ve konferans gibi mesleki etkinliklere katılır mısınız”? Sorusunda %70,8 oranında, “Firma olarak ya da firmayı temsilen konser, düğün, gösteri ve vakıf faaliyetleri benzeri resmi olmayan toplumsal etkinliklere katılır mısınız”? Sorusunda ise %63,7 oranında olumlu yaklaşmıştır.

Bununla birlikte çoğu soruda kararsız katılımcı sayısının da çok fazla olduğu göze çarpmaktadır. Zira “*Bir yatırım imkânını değerlendirme noktasında il ve bölgedeki diğer firmalarla ortaklık yapmanın gerekli olduğunu düşünüyor musunuz*”? Sorusunda 220 katılımcı, “*Firma olarak aynı sektördeki firmalar ile sistematik bilgi alışverişinde bulunuyor musunuz*”? Sorusunda ise 161 katılımcı kararsız olduğunu ifade etmiştir. Sosyal ağlar bireylerin, kurumların ve toplulukların iletişiminin niteliğini ölçmek ve sosyal sermaye düzeyini belirlemek açısından oldukça önemlidir. Sosyal ağlar ile ilgili yer alan soruların sonuçlarına genel olarak bakıldığında; sosyal ağlar ile ilgili algının orta düzeyde olumlu olduğu değerlendirilmesi yapılabilir.

**Tablo 3. 8.** Katılımcıların Sosyal Ağlar Alt Bileşeni ile İlgili Cevapları

Bir yatırım imkânını değerlendirme noktasında il ve bölgedeki diğer firmalarla ortaklık yapmanın gerekli olduğunu düşünüyor musunuz?						
	<b>K. Evet</b>	<b>Evet</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Hayır</b>	<b>K. Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	37	118	220	33	3	411
<b>Yüzde</b>	9	28,7	53,5	8,1	0,7	100
Faaliyetlerinizle alakalı tanıtım, fuar vb. organizasyonlar bilgisini edindiğinizde bunu tanıdığınız firmalarla paylaşır mısınız?						
	<b>K. Evet</b>	<b>Evet</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Hayır</b>	<b>K. Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	61	149	154	43	4	411
<b>Yüzde</b>	14,8	36,3	37,5	10,5	0,9	100
Faaliyetlerinizle alakalı maliyetleri azaltıcı ve verimliliği yükseltici bir yeniliği diğer firmalarla paylaşır mısınız?						
	<b>K. Evet</b>	<b>Evet</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Hayır</b>	<b>K. Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	35	170	147	55	4	411
<b>Yüzde</b>	8,5	41,4	35,8	13,4	0,9	100
Firma olarak aynı sektördeki firmalar ile sistematik bilgi alışverişinde bulunuyor musunuz?						
	<b>K. Evet</b>	<b>Evet</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Hayır</b>	<b>K. Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	54	173	161	20	3	411
<b>Yüzde</b>	13,1	42,1	39,2	4,9	0,7	100
Üyesi olduğunuz BATSO haricinde yerel dernek ve STK'lara üye olma gerekliliği hakkında ne düşünüyorsunuz?						
	<b>K. Evet</b>	<b>Evet</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Hayır</b>	<b>K. Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	83	120	149	53	5	411
<b>Yüzde</b>	20,2	29,2	36,3	12,9	1,4	100
Firma olarak ya da firmayı temsilen konser, düğün, gösteri ve vakıf faaliyetleri benzeri resmi olmayan toplumsal etkinliklere katılır mısınız?						
	<b>K. Evet</b>	<b>Evet</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Hayır</b>	<b>K. Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	74	188	90	55	4	411
<b>Yüzde</b>	18,0	45,7	21,9	13,4	1,0	100
Firma olarak mesleki seminer, toplantı ve konferans gibi mesleki etkinliklere katılır mısınız?						
	<b>K. Evet</b>	<b>Evet</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Hayır</b>	<b>K. Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	132	158	87	30	4	411
<b>Yüzde</b>	32,4	38,4	21,2	7,0	1,0	100
Bulduğunuz ildeki Üniversite, Dernekler, STK'lar ve Oda'lar ile ortak iş yapıyor musunuz?						
	<b>K. Evet</b>	<b>Evet</b>	<b>Kararsızım</b>	<b>Hayır</b>	<b>K. Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	87	135	134	47	8	411
<b>Yüzde</b>	21,2	32,8	32,6	11,4	2,0	100

Sosyal sermaye alt bileşenleri ile ilgili görüşleri alındıktan sonra katılımcılara anket formunda “*Yüksek sosyal sermayenin sağlanması durumunda firmanıza ve yerel*

*ekonomik kalkınmaya katkısı olur mu*”? Sorusu yöneltilmiştir. Tablo 3.9`da da görüldüğü üzere katılımcıların %99`u bu soruya “*evet*” diyerek yüksek düzeydeki sosyal sermayenin firmalara ve yerel ekonomik kalkınmaya olumlu katkı sunacağını belirtmişlerdir. Katılımcılardan 4 kişi ise herhangi bir katkının olmayacağı yönünde görüş bildirmiştir.

**Tablo 3. 9.** Sosyal Sermayenin Firma ve Yerel Ekonomik Kalkınmaya Katkısı

<b>Dağılımlar</b>	<b>Evet</b>	<b>Hayır</b>	<b>Toplam</b>
<b>Frekans</b>	407	4	411
<b>Yüzde</b>	99,0	1,0	100

Yukarıdaki soruya olumsuz görüş bildiren katılımcılar için anketi sonlandırmaları istenmiş ve olumlu görüş bildiren katılımcılara ise yüksek sosyal sermayenin yerel ekonomik kalkınmaya olası katkılarına yönelik 20 tane soru sorulmuştur. Olumlu görüş bildiren 407 katılımcının cevapları Tablo 3.10`daki gibidir. Tablo irdelendiğinde; ankete katılan bireylerin soruların geneline yüksek oranda olumlu cevap verdikleri görülmektedir. Örneğin katılımcıların yaklaşık %90`ı “*İşlem maliyetlerin düşürülmesinde etkili olacaktır.*” ve “*Yerel kaynaklara yönelik üretimdeki verimlilik ve etkinliği yükseltmede etkili olacaktır.*” ifadelerine katılmışlardır.

Benzer şekilde “*Firmanın satış ve kârlılığını yükseltmede etkili olacaktır.*” ifadesine %83,2 ve “*Firmanın üretim ve verimliliğini yükseltmede etkili olacaktır.*” ifadesine %84 oranında katılım sağlanmıştır. Özetle katılımcıların, yüksek sosyal sermayenin firmalara ve yerel ekonomik kalkınmaya olası katkıları konusundaki görüşlerinin büyük ölçüde olumlu olduğunu söylemek mümkündür.

**Tablo 3. 10.Yüksek Sosyal Sermayenin Firmalara ve Yerel Ekonomik Kalkınmaya Sağlayacağı Olası Katkılar**

Katkılar	K. Evet		Evet		Kararsızım		Hayır		K. Hayır	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
İşlem maliyetlerinin düşürülmesinde etkili olacaktır.	154	37,5	212	51,6	35	8,5	6	2,4	0	0
Girdi, yeni teknoloji ve personel temininin kolaylaştırmasında etkili olacaktır.	123	29,9	218	53,0	57	13,9	9	3,2	0	0
Yerel kaynaklara yönelik üretimdeki verimlilik ve etkinliği yükseltmede etkili olacaktır.	143	34,8	221	53,8	34	8,2	9	3,2	0	0
Girişimciliği yükseltmede etkili olacaktır.	130	31,6	179	43,6	64	15,6	32	8,7	2	0,5
Firmanın üretim ve verimliliğini yükseltmede etkili olacaktır.	135	32,8	206	51,2	63	15,3	3	0,7	0	0
Firmanın ihracatını yükseltmede etkili olacaktır.	123	29,9	121	29,4	131	33,0	31	7,5	1	0,2
Firmanın satış ve kârlılığını yükseltmede etkili olacaktır.	118	28,7	224	54,5	48	11,7	12	3,9	5	1,2
Firmanın teşvik ve hibelerden daha fazla faydalanmasında etkili olacaktır.	95	23,1	167	40,6	72	17,5	62	15,1	11	3,7
Firmanın yurt içi ve yurt dışı tanıtım ve fuar benzeri faaliyetlerine daha fazla katılmasını sağlayarak pazar payının yükseltmesinde etkili olacaktır.	107	26,0	164	39,9	120	29,6	14	4,0	2	0,5
İl ve bölge içi/dışı firmalarla daha fazla sistematik bilgi alışverişini sağlamada etkili olacaktır.	109	26,8	217	53,5	69	16,8	8	1,9	4	1,0
Toplumsal güvenliği artırmada etkili olacaktır.	57	14,1	146	35,8	172	42,3	26	6,3	6	1,5
Bireysellikten çok toplumsallığı ön plana çıkartmada etkili olacaktır.	72	17,8	174	43,1	105	25,5	43	10,7	13	2,9
Toplumun sosyal etkileşimini yükseltmede etkili olacaktır.	111	27,5	184	45,0	93	22,9	18	4,4	1	0,2
Çatışmaları engelleyerek toplumsal barışa katkı sunmada etkili olacaktır.	60	14,8	180	44,3	138	33,9	26	6,8	1	0,2
STK'ların gelişmesinde etkili olacaktır	74	18,2	189	46,2	123	30,5	18	4,4	3	0,7
Bürokrasi ve kırtasiyeciliği azaltmada etkili olacaktır.	59	14,6	126	30,7	145	36,0	61	14,5	16	4,2
Karşıt görüşlerin hoşgörü ile karşılanmasında etkili olacaktır.	77	19,7	173	42,1	133	32,8	22	5,4	3	0,7
Mal ve hizmetlere ulaşma noktasında eşitlik durumunu artırmada etkili olacaktır.	80	20,0	199	48,4	105	26,0	19	4,6	4	1,0
Toplumsal yardımlaşmayı sağlamada etkili olacaktır.	82	20,0	212	52,1	103	24,5	9	3,2	1	0,2
Toplumda katılımcılık ve özgürlük düzeyini artırmada etkili olacaktır.	72	17,8	197	48,2	126	30,2	10	3,3	2	0,5

### 3.5.3 Fark testleri

Çalışmanın bu bölümünde sosyal sermayenin güven, normlar ve sosyal ağlar şeklindeki alt bileşenlerinin katılımcıların ve işletmelerin bazı tanımlayıcı özelliklerine göre istatistiki açıdan farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek için farklılık testleri yapılmıştır. Bu çerçevede Tablo 3.11'deki gibi 9 tane ana hipotez ve her bir ana hipotez altında 3 tane alt hipotez oluşturulmuş ve sınanmıştır.

**Tablo 3. 11.** Fark Testleri ile Sınanan Hipotezler

<b>H<sub>1</sub>: Sosyal sermaye algısı cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>1a</sub> : Güven algısı cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>1b</sub> : Normlar algısı cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>1c</sub> : Sosyal ağlar algısı cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
<b>H<sub>2</sub>: Sosyal sermaye algısı yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>2a</sub> : Güven algısı yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>2b</sub> : Normlar algısı yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>2c</sub> : Sosyal ağlar algısı yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
<b>H<sub>3</sub>: Sosyal sermaye algısı eğitim değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>3a</sub> : Güven algısı eğitim değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>3b</sub> : Normlar algısı eğitim değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>3c</sub> : Sosyal ağlar algısı eğitim değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
<b>H<sub>4</sub>: Sosyal sermaye algısı pozisyon değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>4a</sub> : Güven algısı pozisyon değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>4b</sub> : Normlar algısı pozisyon değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>4c</sub> : Sosyal ağlar algısı pozisyon değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
<b>H<sub>5</sub>: Sosyal sermaye algısı gelir değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>5a</sub> : Güven algısı gelir değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>5b</sub> : Normlar algısı gelir sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>5c</sub> : Sosyal ağlar algısı gelir değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
<b>H<sub>6</sub>: Sosyal sermaye algısı kuruluş yılı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>6a</sub> : Güven algısı kuruluş yılı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>6b</sub> : Normlar algısı kuruluş yılı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>6c</sub> : Sosyal ağlar algısı kuruluş yılı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
<b>H<sub>7</sub>: Sosyal sermaye algısı işletme tipi değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>7a</sub> : Güven algısı işletme tipi değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>7b</sub> : Normlar algısı işletme tipi değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>7c</sub> : Sosyal ağlar algısı işletme tipi değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
<b>H<sub>8</sub>: Sosyal sermaye algısı personel sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>8a</sub> : Güven algısı personel sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>8b</sub> : Normlar algısı personel sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>8c</sub> : Sosyal ağlar algısı personel sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
<b>H<sub>9</sub>: Sosyal sermaye algısı sektör değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.</b>
H <sub>9a</sub> : Güven algısı sektör değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>9b</sub> : Normlar algısı sektör değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.
H <sub>9c</sub> : Sosyal ağlar algısı sektör değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Sosyal sermaye alt bileşenleri ile ilgili algının cinsiyet değişkenine göre istatistiki açıdan farklı olup olmadığını test etmek amacıyla **H<sub>1a</sub>**, **H<sub>1b</sub>** ve **H<sub>1c</sub>** hipotezleri T-testi kullanılarak sınanmıştır. Nitekim T-testi; bağımsız iki grubun ortalama değerlerinin istatistiki açıdan farklılığını ortaya koymak için kullanılan fark testlerinden biri olup, testte öncelikle varyansların homojen olup olmadığı durumuna bakılır. Bunun için yapılan Levene testindeki Varyans Eşitlik Değeri (VED) 0,05'ten büyük olduğu zaman ilk satırdaki p değerleri, 0,05'ten küçük olduğu zaman ise, ikinci satırdaki p değerleri alınıp yorumlanır. Alınan p değerlerinin 0,05'ten küçük olması durumunda ortalamaların istatistiki açıdan birbirinden farklı olduğu şeklinde yorumlanır (Durmuş, vd., 2013, s.118-120; Güdelci, 2019, s,106; Tuzun, 2020, s.43).

Bu bilgiler ışığında Tablo 3.12'deki veriler incelendiğinde; güven, normlar ve sosyal ağlara ait VED'lerin 0,05'ten büyük olduğu görülmektedir. Dolayısıyla ilk satırdaki p değerlerine bakıldığında; güven algısının cinsiyet değişkenine göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık göstermediği ortaya çıkmaktadır (p=0,477; p>0,05). Benzer şekilde normlar algısının da cinsiyet değişkenine göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık göstermediği görülmektedir (p:0,546; p>0,05). Ancak sosyal ağlar algısının cinsiyet değişkenine göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık gösterdiği (p=0,025; p<0,05) ve erkek katılımcılarının sosyal ağlar ile ilgili algılarının kadın katılımcılarından yüksek olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle **H<sub>1a</sub>** ve **H<sub>1b</sub>** hipotezleri reddedilmiş, **H<sub>1c</sub>** hipotezi ise kabul edilmiştir.

**Tablo 3. 12.** Cinsiyet Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

Hipotezler	Cinsiyet	N	Ortalama değer	VED	Standart sapma	Serbestlik derecesi	T	P
<b>Güven (H<sub>1a</sub>)</b>	Erkek	230	2,6967	<b>0,472</b>	0,598	409	0,712	<b>0,477</b>
	Kadın	181	2,6554		0,565			
	<b>* p &gt; 0,05</b>							
<b>Normlar (H<sub>1b</sub>)</b>	Erkek	230	2,3609	<b>0,659</b>	0,376	409	0,605	<b>0,546</b>
	Kadın	181	2,384		0,394			
	<b>* p &gt; 0,05</b>							
<b>Sosyal Ağlar (H<sub>1c</sub>)</b>	Erkek	230	2,4826	<b>0,363</b>	0,509	409	2,253	<b>0,025</b>
	Kadın	181	2,3584		0,607			
	<b>* p &lt; 0,05</b>							

Güven, normlar ve sosyal ağlar ile ilgili algının yaş değişkenine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Anova testi ile analiz edilmiş ve sonuçlar Tablo 3.13'te gösterilmiştir. Anova testi ikiden çok bağımlı olmayan grupların farklılığını test etmek

için kullanılır ve T-testindeki gibi burada da öncelikle varyansların homojen olup olmadığı Levene testi ile belirlenir. Anova testinde p değeri 0,05`ten küçük olduğunda anlamlı farklılığa işaret etmektedir. Anlamlı farklılıktan sonra farkın hangi gruptan kaynaklandığını ortaya koymak için ise Post Hoc testleri uygulanır (Durmuş, 2013, s.124-128; Güdelci, 2019,s,107; Tuzun, 2020,s.43).

Tablo incelendiğinde; sosyal ağlar algısının yaş değişkenine göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık göstermediği ( $p=0,089$ ;  $p>0,05$ ) buna karşın güven ( $p=0,001$ ;  $p<0,05$ ) ve normlar ( $p=0,001$ ;  $p<0,05$ ) algısının yaş değişkenine göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık gösterdiği saptanmıştır. Böylece **H<sub>2a</sub>** ve **H<sub>2b</sub>** hipotezleri kabul edilirken, **H<sub>2c</sub>** hipotezi ise reddedilmiştir.

**Tablo 3. 13.**Yaş Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

Hipotezler	Yaş	Kareler Toplamı	Ortalama Kare	F	VED	Anova P Değeri
<b>Güven (H<sub>2a</sub>)</b>	Gruplar arası	6,676	3,338	10,233	0,791	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	133,084	0,326			
	Toplam	139,76				
<b>Normlar (H<sub>2b</sub>)</b>	Gruplar arası	3,681	1,841	13,199	0,456	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	56,891	0,139			
	Toplam	60,572				
<b>Sosyal Ağlar (H<sub>2c</sub>)</b>	Gruplar arası	1,505	0,752	2,4380	0,621	<b>0,089</b>
	Gruplar içi	125,907	0,309			
	Toplam	127,411				

**H<sub>2a</sub>** ve **H<sub>2b</sub>** hipotezleri kabul edildikten sonra istatistiki açıdaki bu anlamlı farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını saptamak amacıyla Post Hoc testlerinden Tukey testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 3.14`te sunulmuştur. Tukey testi sonucuna göre; 0-25 yaş grubundaki kişilerin güven algısı ile 26-55 ve 55 üstü grubundaki kişilerin güven algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Benzer şekilde 0-25 yaş grubundaki kişilerin normlar algısı ile 26-55 ve 55 üstü grubundaki kişilerin normlar algısı arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür.



**Tablo 3. 14.** Yaş Değişkeninde Anlamli Farklılığın Gruplar Bazında Saptanması

	Yaş	Gruplar	Tukey P Değeri	Ortalama Değer
<b>Güven</b>	0-25	26-55	<b>0,001</b>	3,754
		55+	<b>0,002</b>	
	26-55	0-25	<b>0,001</b>	3,886
		55+	0,983	
	55+	0-25	<b>0,002</b>	3,652
		26-55	0,983	
<b>Normlar</b>	0-25	26-55	<b>0,001</b>	3,124
		55+	<b>0,001</b>	
	26-55	0-25	<b>0,001</b>	3,457
		55+	0,999	
	55+	0-25	<b>0,001</b>	3,568
		26-55	0,999	

Güven, normlar ve sosyal ağlar ile ilgili algının eğitim değişkenine göre anlamlı farklılığı Tablo 3.15`teki gibi test edilmiştir. Buna göre; her üç alt bileşene ait p değerleri 0,05`ten küçük olduğu için istatistikî açıdan anlamlı farklılık olduğu saptanmıştır. Yani  $H_{3a}$ ,  $H_{3b}$  ve  $H_{3c}$  hipotezleri kabul edilmiştir.

**Tablo 3. 15.** Eğitim Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

Hipotezler	Eğitim	Kareler Toplamı	Ortalama Kare	F	VED	Anova P Değeri
<b>Güven</b> ( $H_{3a}$ )	Gruplar arası	4,916	0,983	2,953	<b>0,112</b>	<b>0,012</b>
	Gruplar içi	134,844	0,333			
	Toplam	139,76				
<b>Normlar</b> ( $H_{3b}$ )	Gruplar arası	3,407	0,681	4,827	<b>0,101</b>	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	57,165	0,141			
	Toplam	60,572				
<b>Sosyal Ağlar</b> ( $H_{3c}$ )	Gruplar arası	5,798	1,16	3,862	<b>0,301</b>	<b>0,002</b>
	Gruplar içi	121,614	0,3			
	Toplam	127,411				

Her üç hipotezin kabulünden sonra istatistikî açıdan bu anlamlı farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını saptamak amacıyla Tukey testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 3.16, Tablo 3.17 ve Tablo 3.18`te verilmiştir. Buna göre; Eğitim durumu ilkökul olan kişilerin güven algısı ile eğitim durumu lisansüstü olan kişilerin güven algısı arasında istatistikî açıdan anlamlı bir farklılık saptanmıştır (Tablo 3.16).

**Tablo 3. 16.** Eğitim Değişkeninde Güven Algısının Farklılık Testi

	Eğitim	Gruplar	Tukey P Değeri	Ortalama Değer
<b>Güven</b>	Okuryazar	İlkokul	0,752	2,5752
		Lise	1,001	
		2 yıllık	0,986	
		4 yıllık	1,001	
		Lisansüstü	0,986	
	İlkokul	Okuryazar	0,752	2,6672
		Lise	0,406	
		2 yıllık	0,787	
		4 yıllık	0,107	
		Lisansüstü	<b>0,038</b>	
	Lise	Okuryazar	1,001	2,7083
		İlkokul	0,406	
		2 yıllık	0,885	
		4 yıllık	0,917	
		Lisansüstü	0,521	
	2 yıllık	Okuryazar	0,986	2,7482
		İlkokul	0,787	
		Lise	0,885	
		4 yıllık	0,169	
		Lisansüstü	0,067	
	4 yıllık	Okuryazar	1,001	2,8469
		İlkokul	0,107	
		Lise	0,917	
		2 yıllık	0,169	
		Lisansüstü	0,907	
Lisansüstü	Okuryazar	0,986	2,3938	
	İlkokul	<b>0,038</b>		
	Lise	0,521		
	2 yıllık	0,067		
	4 yıllık	0,907		

Tablo 3.17 eğitim değişkeninde normlar algısının farklılık testini göstermektedir. Buna göre; ilkokul eğitim düzeyi grubuna ait kişilerin normlar algısı ile lise, 2 yıllık, 4 yıllık ve lisansüstü eğitim durumu olanların normlar algısı arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür.

**Tablo 3. 17.**Eğitim Değişkeninde Normlar Algısının Farklılık Testi

	Eğitim	Gruplar	Tukey P Değeri	Ortalama Değer
<b>Normlar</b>	Okuryazar	İlkokul	0,337	2,3472
		Lise	1,001	
		2 yıllık	1,001	
		4 yıllık	0,964	
		Lisansüstü	0,998	
	İlkokul	Okuryazar	0,337	2,0438
		Lise	<b>0,013</b>	
		2 yıllık	<b>0,026</b>	
		4 yıllık	<b>0,001</b>	
		Lisansüstü	<b>0,004</b>	
	Lise	Okuryazar	1,001	2,3547
		İlkokul	<b>0,013</b>	
		2 yıllık	0,995	
		4 yıllık	0,428	
		Lisansüstü	0,971	
	2 yıllık	Okuryazar	1,001	2,3252
		İlkokul	<b>0,026</b>	
		Lise	0,995	
		4 yıllık	0,081	
		Lisansüstü	0,792	
	4 yıllık	Okuryazar	0,964	2,4527
		İlkokul	<b>0,001</b>	
		Lise	0,428	
		2 yıllık	0,081	
Lisansüstü		0,982		
Lisansüstü	Okuryazar	0,998	2,4082	
	İlkokul	<b>0,004</b>		
	Lise	0,971		
	2 yıllık	0,792		
	4 yıllık	0,982		

Tablo 3.18 eğitim değişkeninde sosyal ağlar algısının farklılık testini göstermektedir. Buna göre; ilkokul eğitim durumuna sahip grup ile 4 yıllık eğitim durumuna sahip grubun ve 4 yıllık eğitim durumuna sahip grup ile lisansüstü eğitim durumuna sahip grubun sosyal ağlar algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır.

**Tablo 3. 18.**Eğitim Değişkeninde Sosyal Ağlar Algısının Farklılık Testi

	Eğitim	Gruplar	Tukey P Değeri	Ortalama Değer
Sosyal Ağlar	Okuryazar	İlkokul	0,681	2,4306
		Lise	1,001	
		2 yıllık	1,001	
		4 yıllık	0,995	
		Lisansüstü	0,891	
	İlkokul	Okuryazar	0,681	2,1062
		Lise	0,149	
		2 yıllık	0,125	
		4 yıllık	<b>0,016</b>	
		Lisansüstü	0,974	
	Lise	Okuryazar	1,001	2,4391
		İlkokul	0,149	
		2 yıllık	1,001	
		4 yıllık	0,761	
		Lisansüstü	0,169	
	2 yıllık	Okuryazar	1,001	2,4391
		İlkokul	0,125	
		Lise	1,001	
		4 yıllık	0,761	
		Lisansüstü	0,169	
	4 yıllık	Okuryazar	0,995	2,4392
		İlkokul	<b>0,016</b>	
		Lise	0,831	
		2 yıllık	0,761	
Lisansüstü		<b>0,008</b>		
Lisansüstü	Okuryazar	0,891	2,2168	
	İlkokul	0,974		
	Lise	0,224		
	2 yıllık	0,169		
	4 yıllık	<b>0,008</b>		

Katılımcıların işletmedeki pozisyon değişkenine göre güven, normlar ve sosyal ağlar ile ilgili algının istatistiki açıdan farklı olup olmadığı analiz edilmiş ve sonuçlar Tablo 3.19`da verilmiştir. Buna göre; güven ve sosyal ağlar bileşenlerinde p değerleri 0,05`ten küçük olduğundan istatistiki açıdan anlamlı farklılık olduğu anlaşılmıştır. Ancak normlar bileşeni için istatistiki açıdan anlamlı farklılık bulunamamıştır ( $p=0,072$ ;  $p>0,05$ ). Bu nedenle  $H_{4a}$ ,  $H_{4c}$  hipotezleri kabul edilirken,  $H_{4b}$  hipotezi reddedilmiştir.

**Tablo 3. 19.** İşletmedeki Pozisyon Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

<b>Hipotezler</b>	<b>Pozisyon</b>	<b>Kareler Toplamı</b>	<b>Ortalama Kare</b>	<b>F</b>	<b>VED</b>	<b>Anova P Değeri</b>
<b>Güven (H<sub>4a</sub>)</b>	Gruplar arası	9,706	3,235	10,125	0,356	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	130,054	0,32			
	Toplam	19,76				
<b>Normlar (H<sub>4b</sub>)</b>	Gruplar arası	1,032	0,344	2,351	0,745	<b>0,072</b>
	Gruplar içi	59,54	0,146			
	Toplam	60,572				
<b>Sosyal Ağlar (H<sub>4c</sub>)</b>	Gruplar arası	3,234	1,078	3,533	0,874	<b>0,015</b>
	Gruplar içi	124,178	0,305			
	Toplam	127,411				

**H<sub>4a</sub>** ve **H<sub>4c</sub>** hipotezlerinin kabulünden sonra istatistiki açıdan bu anlamlı farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı saptanmaya çalışılmıştır. Sonuçların yer aldığı Tablo 3.20 irdelendiğinde; diğer gruptaki kişilerin güven algısı ile yönetici ve satın alma müdürü durumunda olan kişilerin güven algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Yine diğer gruptaki kişilerin sosyal ağlar algısı ile satın alma müdürü durumunda olan kişilerin sosyal ağlar algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık olduğu anlaşılmıştır.

**Tablo 3. 20.** Pozisyon Değişkeninde Güven ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılık Testi

	Pozisyon	Gruplar	Tukey P Değeri	Ortalama Değer
Güven	Yönetici	Satın alma müdürü	0,974	2,9583
		Pazarlama müdürü	0,215	
		Diğer	<b>0,001</b>	
	Satın alma müdürü	Yönetici	0,974	2,9085
		Pazarlama müdürü	0,517	
		Diğer	<b>0,002</b>	
	Pazarlama müdürü	Yönetici	0,215	2,7477
		Satın alma müdürü	0,517	
		Diğer	0,156	
	Diğer	Yönetici	<b>0,001</b>	2,5706
		Satın alma müdürü	<b>0,002</b>	
		Pazarlama müdürü	0,156	
Sosyal Ağlar	Yönetici	Satın alma müdürü	0,936	2,5579
		Pazarlama müdürü	0,398	
		Diğer	0,13	
	Satın alma müdürü	Yönetici	0,936	2,625
		Pazarlama müdürü	0,174	
		Diğer	<b>0,04</b>	
	Pazarlama müdürü	Yönetici	0,398	2,3912
		Satın alma müdürü	0,174	
		Diğer	0,998	
	Diğer	Yönetici	0,13	2,3779
		Satın alma müdürü	<b>0,04</b>	
		Pazarlama müdürü	0,998	

Tablo 3.21`de gelir değişkenine göre güven, normlar ve sosyal ağlar ile ilgili algının istatistikî açıdan farklı olup olmadığı test edilmiştir. Tabloya göre; her üç bileşene ait p değerleri 0,05`ten küçük olduğu için istatistikî açıdan anlamlı farklılığın olduğuna karar verilir. Kısacası **H<sub>5a</sub>**, **H<sub>5b</sub>** ve **H<sub>4c</sub>** hipotezleri kabul edilmiştir.

**Tablo 3. 21.** Gelir Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

Hipotezler	Gelir	Kareler Toplamı	Ortalama Kare	F	VED	Anova P Değeri
Güven (H <sub>5a</sub> )	Gruplar arası	8,386	2,795	8,66	0,451	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	131,374	0,323			
	Toplam	139,76				
Normlar (H <sub>5b</sub> )	Gruplar arası	4,050	1,35	9,72	0,643	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	56,522	0,139			
	Toplam	60,572				
Sosyal Ağlar (H <sub>5c</sub> )	Gruplar arası	8,547	2,849	9,755	0,519	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	118,865	0,292			
	Toplam	127,411				

Gelir değişkenine ait hipotezlerin kabulünden sonra istatistiki açıdan bu anlamlı farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı Tablo 3.22`de saptanmaya çalışılmıştır. Tabloya 3.22`ye bakıldığında; 3000-5000 TL gelir grubuna ait kişilerin güven algısı ile, 5001-7500 TL, 7501-10000 TL ve 10000+ TL gelir grubundaki kişilerin güven algısı arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Ayrıca 3000-5000 TL gelir grubundaki kişiler ile 5001-7500 TL ve 10000+ TL gelir grubundaki kişilerin ve 5001-7500 TL gelir grubundaki kişiler ile 7501-10000 TL gelir grubundaki kişilerin normlar algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır. Güven algısında olduğu gibi 3000-5000 TL gelir grubuna ait kişilerin sosyal ağlar algısı ile 5001-7500 TL, 7501-10000 TL ve 10000+ TL gelir grubundaki kişilerin sosyal ağlar algısı arasında anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 3.22.** Gelir Değişkeninde Güven, Normlar ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılıkları

	Gelir	Gruplar	Tukey P Değeri	Ortalama Değer
Güven	3000-5000	5001-7500	<b>0,008</b>	2,5017
		7501-10000	<b>0,012</b>	
		10000+	<b>0,001</b>	
	5001-7500	3000-5000	<b>0,008</b>	2,7358
		7501-10000	1,001	
		10000+	0,234	
	7501-10000	3000-5000	<b>0,012</b>	2,7296
		5001-7500	1,001	
		10000+	0,217	
	10000+	3000-5000	<b>0,001</b>	2,9067
		5001-7500	0,234	
		7501-10000	0,217	
Normlar	3000-5000	5001-7500	<b>0,001</b>	2,2535
		7501-10000	0,104	
		10000+	<b>0,012</b>	
	5001-7500	3000-5000	<b>0,001</b>	2,5035
		7501-10000	<b>0,041</b>	
		10000+	0,565	
	7501-10000	3000-5000	0,104	2,3648
		5001-7500	<b>0,041</b>	
		10000+	0,734	
	10000+	3000-5000	<b>0,012</b>	2,4266
		5001-7500	0,565	
		7501-10000	0,734	
Sosyal Ağlar	3000-5000	5001-7500	<b>0,001</b>	2,237
		7501-10000	<b>0,001</b>	
		10000+	<b>0,037</b>	
	5001-7500	3000-5000	<b>0,001</b>	2,5483
		7501-10000	0,999	
		10000+	0,708	
	7501-10000	3000-5000	<b>0,001</b>	2,5599
		5001-7500	0,999	
		10000+	0,635	
	10000+	3000-5000	<b>0,037</b>	2,4563
		5001-7500	0,708	
		7501-10000	0,635	

Güven, normlar ve sosyal ağlar ile ilgili algının işletmelerin tanımlayıcı özelliklerinden kuruluş yılına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği analiz edilmiş ve sonuçlar Tablo 3.23`te verilmiştir. Tabloya göre; güven ve sosyal ağlar bileşenlerinde p değerleri 0,05`ten küçük olduğundan istatistikî açıdan anlamlı farklılık olduğu anlaşılmıştır. Fakat normlar bileşeni için istatistiki açıdan anlamlı farklılığın olmadığı gözlenmiştir (p=0,052; p>0,05). Böylece **H<sub>6a</sub>**, **H<sub>6c</sub>** hipotezleri kabul edilirken, **H<sub>6b</sub>** hipotezi ise reddedilmiştir.

**Tablo 3.23.** Kuruluş Yılı Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

Hipotezler	Kuruluş yılı	Kareler Toplamı	Ortalama Kare	F	VED	Anova P Değeri
<b>Güven (H<sub>6a</sub>)</b>	Gruplar arası	3,016	1,005	2,986	0,221	0,031
	Gruplar içi	136,705	0,337			
	Toplam	139,721				
<b>Normlar (H<sub>6a</sub>)</b>	Gruplar arası	1,138	0,379	2,592	0,348	0,052
	Gruplar içi	59,417	0,146			
	Toplam	60,555				
<b>Sosyal Ağlar (H<sub>6a</sub>)</b>	Gruplar arası	4,653	1,551	5,131	0,085	0,002
	Gruplar içi	122,72	0,302			
	Toplam	127,373				

Kuruluş yılı değişkeninde her iki hipotez kabul edildikten sonra istatistiki açıdan bu anlamlı farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı araştırılmıştır. Tablo 3.24`ten de görüldüğü üzere 1990-2000 arasında kurulan işletmelerin güven algısı ile 2001-2010 arasında kurulan işletmelerin güven algısı arasında istatistikî açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır. 1990 ve öncesi kurulan işletmelerin sosyal ağlar algısı ile, 1990-2000 ve 2011-2020 aralığında kurulan işletmelerin sosyal ağlar algısı arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir.



**Tablo 3. 24.** Kuruluş Yılı Değişkeninde Güven ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılıkları

	Kuruluş yılı	Gruplar	Tukey P	Ortalama Değer
<b>Güven</b>	1990 ve öncesi	1990-2000	0,583	2,6343
		2001-2010	0,914	
		2011-2020	0,571	
	1990-2000	1990 ve Öncesi	0,583	2,7517
		2001-2010	<b>0,048</b>	
		2011-2020	0,997	
	2001-2010	1990 ve öncesi	0,914	2,5736
		1990-2000	<b>0,048</b>	
		2011-2020	0,095	
	2011-2020	1990 ve öncesi	0,571	2,7694
		1990-2000	0,997	
		2011-2020	0,095	
<b>Sosyal Ağlar</b>	1990 ve öncesi	1990-2000	<b>0,013</b>	2,2269
		2001-2010	0,384	
		2011-2020	<b>0,004</b>	
	1990-2000	1990 ve Öncesi	<b>0,013</b>	2,4948
		2001-2010	0,204	
		2011-2020	0,825	
	2001-2010	1990 ve öncesi	0,384	2,367
		1990-2000	0,204	
		2011-2020	0,069	
	2011-2020	1990 öncesi	<b>0,004</b>	2,5634
		1990-2000	0,825	
		2011-2020	0,069	

Tablo 3.25`te güven, normlar ve sosyal ağlar ile ilgili algının işletmelerin tanımlayıcı özelliklerinden işletme tipine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği analiz edilmiştir. Buna göre; normlar ve sosyal ağlar bileşenlerinde p değerleri 0,05`ten küçük olduğundan istatistiki açıdan anlamlı farklılığın olduğu, buna karşın güven bileşeninde istatistiki açıdan anlamlı farklılığın olmadığı sonucuna varılmıştır. Özetle  $H_{7b}$  ve  $H_{7c}$  hipotezleri kabul edilmişken,  $H_{7a}$  hipotezi ise reddedilmiştir.

**Tablo 3. 25.** İşletme Tipi Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

Hipotezler	İşletme Tipi	Kareler Toplamı	Ortalama Kare	F	VED	Anova P Değeri
<b>Güven</b> ( $H_{7a}$ )	Gruplar arası	1,142	0,381	1,118	0,354	<b>0,341</b>
	Gruplar içi	138,617	0,341			
	Toplam	139,76				
<b>Normlar</b> ( $H_{7a}$ )	Gruplar arası	2,051	0,684	4,755	0,544	<b>0,003</b>
	Gruplar içi	58,521	0,144			
	Toplam	60,572				
<b>Sosyal Ağlar</b> ( $H_{7a}$ )	Gruplar arası	2,722	0,907	2,962	0,351	<b>0,032</b>
	Gruplar içi	124,689	0,306			
	Toplam	127,411				

İşletme tipi değişkeninde normlar ve sosyal ağlara ilişkin hipotez kabul edildiği için bu anlamlı farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Tablo 3.26`dan da görüldüğü gibi şahıs grubundaki işletmelerin normlar algısı ile limited grubundaki işletmelerin normlar algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Benzer şekilde şahıs grubundaki işletmelerin sosyal ağlar algısı ile limited grubundaki işletmelerin sosyal ağlar algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır.

**Tablo 3. 26.** İşletme Tipi Değişkeninde Normlar ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılıkları

	İşletme Tipi	Gruplar	Tukey P Değeri	Ortalama Değer
<b>Normlar</b>	Şahıs	Limited	<b>0,001</b>	2,4936
		Anonim	0,209	
		Diğer	0,241	
	Limited	Şahıs	<b>0,001</b>	2,2971
		Anonim	0,189	
		Diğer	0,689	
	Anonim	Şahıs	0,209	2,3876
		Limited	0,189	
		Diğer	0,984	
	Diğer	Şahıs	0,241	2,365
		Limited	0,689	
		Anonim	0,984	
<b>Sosyal Ağlar</b>	Şahıs	Limited	<b>0,002</b>	2,5176
		Anonim	0,996	
		Diğer	0,148	
	Limited	Şahıs	<b>0,002</b>	2,362
		Anonim	0,158	
		Diğer	0,921	
	Anonim	Şahıs	0,996	2,5001
		Limited	0,158	
		Diğer	0,15	
	Diğer	Şahıs	0,148	2,305
		Limited	0,921	
		Anonim	0,15	

Güven, normlar ve sosyal ağlar ile ilgili algının işletmelerin çalıştırdığı personel sayısına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği test edilmiş ve sonuçlar Tablo 3.27`de sunulmuştur. Tablodaki verilere göre; güven bileşeninde istatistikî açıdan anlamlı farklılık olmadığı, normlar ve sosyal ağlar bileşenlerinde ise p değerleri 0,05`ten küçük olduğu için istatistiki açıdan anlamlı farklılığın olduğu anlaşılmıştır. Bir diğer anlatımla  $H_{8b}$  ve  $H_{8c}$  hipotezleri kabul edilmişken,  $H_{8a}$  hipotezi reddedilmiştir.

**Tablo 3. 27.**Personel Sayısı Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

Hipotezler	Personel sayısı	Kareler Toplamı	Ortalama Kare	F	VED	Anova P Değeri
<b>Güven (H<sub>8a</sub>)</b>	Gruplar arası	1,555	0,518	1,526	0,312	<b>0,207</b>
	Gruplar içi	138,205	0,34			
	Toplam	139,76				
<b>Normlar (H<sub>8b</sub>)</b>	Gruplar arası	2,979	0,993	7,017	0,814	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	57,593	0,142			
	Toplam	60,572				
<b>Sosyal Ağlar (H<sub>8c</sub>)</b>	Gruplar arası	5,884	1,961	6,569	0,127	<b>0,001</b>
	Gruplar içi	121,527	0,299			
	Toplam	127,411				

İşletmelerin çalıştırdığı personel sayısı değişkeninde normlar ve sosyal ağlara ilişkin hipotez kabul edildiği için bu anlamlı farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı analiz edilmeye çalışılmıştır. Analiz sonuçları incelendiğinde; 0-50 arası personel çalıştıran işletmeler ile 150 üstü personel çalıştıran işletmelerin ve 51-100 arası personel çalıştıran işletmeler ile 150 üstü personel çalıştıran işletmelerin normlar algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır. Benzer şekilde 0-50 arası personel çalıştıran işletmeler ile 101-150 ve 150 üstü personel çalıştıran grubundaki işletmelerin ve 51-100 arası personel çalıştıran işletmeler ile 150 üstü personel çalıştıran işletmelerin sosyal ağlar algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık saptanmıştır (Tablo 3.28).

**Tablo 3. 28.**Personel Sayısı Değişkeninde Normlar ve Sosyal Ağlar Algısının Farklılıkları

	Personel Sayısı	Gruplar	Tukey P Değeri	Ortalama Değer
<b>Normlar</b>	0-50	51-100	0,990	2,4226
		101-150	0,635	
		151+	<b>0,001</b>	
	51-100	0-50	0,990	2,4375
		101-150	0,541	
		151+	<b>0,001</b>	
	101-150	0-50	0,635	2,3606
		51-100	0,541	
		151+	0,058	
	151+	0-50	<b>0,001</b>	2,2113
		51-100	<b>0,001</b>	
		101-150	0,058	
<b>Sosyal Ağlar</b>	0-50	51-100	0,994	2,5298
		101-150	<b>0,023</b>	
		151+	<b>0,001</b>	
	51-100	0-50	0,994	2,512
		101-150	0,082	
		151+	<b>0,009</b>	
	101-150	0-50	<b>0,023</b>	2,3125
		51-100	0,082	
		151+	0,9	
	151+	0-50	<b>0,001</b>	2,253
		51-100	<b>0,009</b>	
		101-150	0,9	

Farklılık testleri kapsamında son olarak güven, normlar ve sosyal ağlar ile ilgili algının işletmelerin faaliyette bulunduğu sektöre göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği test edilmiştir. Test sonucunda güven bileşeninde istatistiki açıdan anlamlı farklılık olduğu, normlar ve sosyal ağlar bileşenlerinde ise p değerleri 0,05'ten büyük olduğu için istatistiki açıdan anlamlı farklılığın olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla  $H_{9a}$  hipotezi kabul edilmişken,  $H_{9b}$  ve  $H_{9c}$  hipotezleri reddedilmiştir (Tablo 3.29).

**Tablo 3. 29.** Sektör Değişkenine Göre Sosyal Sermaye Algısı

Hipotezler	Sektör	Kareler Toplamı	Ortalama Kare	F	VED	Anova P Değeri
<b>Güven (H<sub>9a</sub>)</b>	Gruplar arası	2,067	1,033	3,062	0,254	0,048
	Gruplar içi	137,693	0,337			
	Toplam	139,76				
<b>Normlar (H<sub>9b</sub>)</b>	Gruplar arası	0,044	0,022	0,15	0,444	0,861
	Gruplar içi	60,527	0,148			
	Toplam	60,572				
<b>Sosyal Ağlar (H<sub>9c</sub>)</b>	Gruplar arası	0,686	0,343	1,105	0,194	0,332
	Gruplar içi	126,527	0,311			
	Toplam	127,411				

İşletmelerin faaliyette bulunduğu sektör değişkeninde güven alt bileşenine ait hipotez kabul edildiği için bu anlamlı farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Sonuçlara göre; sanayi sektöründeki işletmelerin güven algısı ile hizmet sektöründeki işletmelerin güven algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır (Tablo 3.30).

**Tablo 3. 30.**Sektör Değişkeninde Güven Algısının Farklılık Testi

	Piyasa	Gruplar	Tukey P	Ortalama
<b>Güven</b>	Tarım	Sanayi	0,831	2,7111
		Hizmet	0,576	
	Sanayi	Tarım	0,831	2,7688
		Hizmet	<b>0,040</b>	
	Hizmet	Tarım	0,576	2,6162
		Sanayi	<b>0,040</b>	

#### 3.5.4 Korelasyon analizi

Çalışmanın bu kısmında yerel ekonomik kalkınma ile sosyal sermayenin alt bileşenleri olan güven, normlar ve sosyal ağlar değişkenleri arasında istatistiki açıdan anlamlı ilişkinin olup olmadığını saptamak amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Çünkü korelasyon analizi ile iki değişken arasındaki ilişkinin miktarını gösteren katsayı hesaplanabilmektedir. Korelasyon katsayısı; 0.70-1.00 aralığında ise değişkenler arasında yüksek, 0.70-0.30 aralığında ise değişkenler arasında orta ve 0.30-0.00 aralığında ise

değişkenler arasında düşük düzeydeki ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Ayrıca korelasyon katsayısı hesaplanırken verilerin normal dağılım gösterip göstermediğine bakılır. Şayet değişkenler normal dağılım gösteriyorsa Pearson korelasyon analizi, normal dağılım göstermiyorlarsa Sperman korelasyon analizi uygulanabilir (Büyüköztürk, 2018, s.31-32).

Çalışmada veriler normal dağıldığı için (Bkz Tablo 3.1) Pearson korelasyon analizi yapılmış ve sonuçlar Tablo 3.31`de gösterilmiştir. Sonuçlara göre; her üç alt bileşen ile yerel ekonomik kalkınma arasında orta düzeyde pozitif ve anlamlı ilişkinin olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle güven ile yerel ekonomik kalkınma arasında 0.519 katsayı düzeyinde (r:0.519; p=0.000), normlar ile yerel ekonomik kalkınma arasında 0.511 katsayı düzeyinde (r:0.511; p=0.000) ve sosyal ağlar ile yerel ekonomik kalkınma arasında 0.530 katsayı düzeyinde (r:0.530; p=0.000) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki saptanmıştır.

**Tablo 3. 31.** Yerel Ekonomik Kalkınma ile Güven, Normlar ve Sosyal Ağlar Arasında İlişki

		<b>Güven</b>	<b>Normlar</b>	<b>Sosyal Ağlar</b>
<b>Yerel Ekonomik Kalkınma</b>	<b>r</b>	<b>0.519</b>	<b>0.511</b>	<b>0.530</b>
	<b>p</b>	<b>0.000</b>	<b>0.000</b>	<b>0.000</b>
r. Pearson Korelasyon Katsayısı p<0,01				

### 3.5.5. Çoklu regresyon analizi

Bu analiz, bağımlı değişken ile ilintili olan iki veya ikiden fazla bağımsız değişkene dayalı bağımlı değişkenin tahmin edilmesi için kullanılan bir analizdir. Bu analizde bağımsız değişkenler arasında yüksek düzeyde ilişkilerin göstergesi olan çoklu bağlantı problemi ile karşılaşılabilir. Çoklu bağlantının olup olmadığı farklı birçok yöntem ile incelenebilir. Bu yöntemlerden biri Varyans Büyütme Faktörü (VIF) değerleridir. VIF değerleri 10`dan büyük ise bu sorunun olduğuna, VIF değerleri 10`dan küçük ise sorunun olmadığına işaret etmektedir (Büyüköztürk, 2018, s.98-100).

Bu bilgilerden hareketle sosyal sermaye göstergelerinin yerel ekonomik kalkınma üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olup olmadığını saptamak amacıyla aşağıdaki 3.2. nolu model oluşturularak tahmin edilmiştir.

$$\text{YEK} = \beta_0 + \beta_1 \text{GÜV} + \beta_2 \text{NOR} + \beta_3 \text{SOS} \quad 3.2$$

Modeldeki bağımlı değişken YEK; 20 sorunun ortalamasından oluşan yerel ekonomik kalkınmayı temsil ederken, bağımsız değişkenlerden GÜV; 8 sorunun

ortalamasından oluşan güveni, NOR; 8 sorunun ortalamasından oluşan normları ve SOS; 8 sorunun ortalamasından oluşan sosyal ağları temsil etmektedir.

Tahmin sonuçlarının yer aldığı Tablo 3.32`ye bakıldığında; VIF değerleri çoklu bağlantı sorununun olmadığını ve Anova p değeri (0.000) ise modelin bir bütün olarak %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Açıklama düzeyi % 40 ( $R^2=0,404$ ) olan modelde bütün değişkenlerin yerel ekonomik kalkınma üzerinde %1 anlamlılık düzeyinde etkili olduğu anlaşılmaktadır. Başka bir anlatımla güven, normlar ve sosyal ağlar şeklindeki sosyal sermaye göstergelerinde yaşanan artışların yerel ekonomik kalkınmaya olumlu yansıtacağı ortaya çıkmıştır. Burada en büyük etkiye sahip 0.242 katsayısı ile normların olduğu ve bunu sırasıyla 0.177 katsayısı ile sosyal ağlar ve 0.157 katsayısı ile güven değişkenlerinin izlediği görülmüştür.

**Tablo 3. 32.**Çoklu Regresyon Analizi

<b>Bağımsız Değişkenler</b>	<b>Katsayı</b>	<b>t-İst.</b>	<b>P</b>	<b>VIF</b>
<b>Sabit</b>	0.702	7.642	0.000*	-----
<b>Güven</b>	0.157	5.280	0,000*	1.539
<b>Normlar</b>	0.242	5.495	0.000*	1.464
<b>Sosyal Ağlar</b>	0.177	5.673	0.000*	1.551
<b>Bağımlı Değişken: YEK</b>				
		<b>R<sup>2</sup></b>	<b>Standart Hata</b>	
		0.404	0.283	
<b>Anova</b>				
		<b>F İstatistiği</b>	<b>P Değeri</b>	
		91.791	0.000	

\*; %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Ekonomik büyümenin yanında toplumun yaşam koşullarının ve refah seviyesinin iyileştirilmesini de kapsayan ekonomik kalkınma ile sağlanan gelişmişlik düzeyi ülkelere, uluslararası ortamlarda söz hakkı sahibi olması için önemli avantajlar sunmaktadır. Dolayısıyla ülkeler, ulusal kalkınmaları için kalkınma plan ve programlarını oluşturma ve bunları etkili bir şekilde uygulama çabası içerisindeyler. Ülkeler, ulusal kalkınmaya odaklanırken bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarını dikkate almak zorundalar. Çünkü bölgelerarası gelişmişlik farkları ülkelerin ulusal kalkınma önündeki en büyük engellerden biridir. Diğer bir anlatımla ulusal kalkınmanın sağlanması ancak bölgesel ve yerel ekonomik kalkınmanın sağlanması ile mümkün olur. Özellikle görece geri kalmış yörelerin veya bölgelerin kalkınmalarına öncelik vermek ulusal kalkınma açısından büyük önem taşımaktadır.

Hal böyle olunca merkezi ve yerel aktörlerin odaklanması gereken konuların başında yerel kalkınmanın sağlanması olmalıdır. Yerel kalkınma ise, yerel kaynaklara ve yerel dinamiklere dayanan kalkınma yaklaşımıdır. Daha açık bir ifadeyle yerel kaynakların ve potansiyelin etkin ve verimli bir şekilde işletilmesiyle ekonomik faaliyetlerin canlandırılması, yeni istihdam alanlarının oluşturulması ve sosyal koşulların iyileştirilmesi olarak değerlendirilebilir.

Yerel kalkınmayı etkileyen birçok faktör olmakla birlikte en önemli faktörlerden biri de sosyal sermayedir. Nitekim birey, toplum ve ülkeler arasındaki sosyal ilişkiler ve bu ilişkileri etkileyen faktörler olarak tanımlanabilen sosyal sermaye, yerel kalkınmada önemli rol üstlenebilmektedir. Sosyal sermayesi yüksek olan yerel ekonomilerde finansman imkânları artmakta, işlem maliyetleri düşmekte ve üretim faktörleri daha verimli şekilde kullanılabilir. Tersine durumda ise, maliyetler yükselebilmekte ve üretim faktörleri verimsiz kullanılabilir.

Literatürdeki uygulamalı çalışmaların genelinde sosyal sermayesi yüksek olan toplumların sosyoekonomik ve refah düzeyi yüksek, sosyal sermayesi düşük olan toplumlarda ise sosyoekonomik ve refah düzeyi düşük oldukları ortaya konulmuştur. Ancak sosyal sermayenin büyüme/kalkınmaya etkisinin olmadığı veya etkisinin negatif olduğuna dair az sayıda da olsa çalışmalar mevcuttur. Zaten sosyal sermaye, uygun ve



doğru amaçlar için kullanıldığında olumlu, uygun ve doğru amaçlar için kullanılmadığında ise olumsuz etkiler doğurabilmektedir.

Sosyal sermayenin çok farklı göstergeleri olmakla birlikte bu göstergeler, güven, normlar ve sosyal ağlar şeklindeki üç temel bileşen veya bu temel bileşenler altındaki değişkenler ile ön plana çıkmaktadır. Güven, sosyal sermayenin temel taı niteliğindedir. Çünkü bireysel veya toplumsal bazda oluşan ilişkiler, topluluklar, iş birliği ve dayanışma ancak belli bir güven ile oluşabilir. Bireyler veya toplumlar arası güven arttıkça i birliği, dayanışma ve yardımlaşma da o nispette artar ve böylece toplumun sosyal sermaye düzeyi yükselir.

Sosyal sermayenin oluşmasında ve ölçülmesinde önemli bir rol üstelenen temel bileşenlerden biri de normlardır. Genellikle resmi ve yazılı olmayan normlar; toplumsal düzeni sağlayan fikirler, kurallar, standartlar, ahlaki yargılar, değer yargıları ve inanç biçimleri olarak tanımlanabilir.

Sosyal sermayenin temel bileşenlerinden veya unsurlardan biri olan sosyal ağlar ise arkadaşlık, akrabalık ve i ağları gibi sebeplerle karşılıklı bağımlılıklara dayanan sosyal yapılardır. Kişilerin hedeflerine daha kolay ulaşmasını sağlayan bu ağların sayısı, yoğunluğu ve kalitesi sosyal sermaye düzeyi için önem arz etmektedir.

Bu çalışmada da temel amaç; sosyal sermaye ve yerel ekonomik kalkınma ilişkisini, sosyal sermayenin temel bileşenleri olan güven, normlar ve sosyal ağlar kapsamında, Batman ili örnekleminde ortaya koymaktır. Bu bağlamda Batman`da faaliyet gösteren 411 firmaya anket uygulanarak veriler elde edilmiştir. Anket formunda katılımcılara ve işletmelere ait tanımlayıcı bilgilerden sonra sosyal sermayenin ölçümü için güven, normlar ve sosyal ağlar temel bileşenleri altında beşli likert şeklinde sekizer soru sorulmuştur. Ayrıca sosyal sermayenin yerel ekonomik kalkınmaya olan etkisinin analiz edilebilmesi için de yerel ekonomik kalkınmaya ilişkin yirmi tane soruya yer verilmiştir. Anketlerden elde edilen veriler ile SPSS programında bazı analiz ve testler yapılarak aşağıda özetlenen bazı bulgular elde edilmiştir.

- Uygulanan anket verilerine göre; 411 katılımcıdan 181`i kadın, 230`u erkektir. 354 kişinin 0-55 ya aralığında olduğu, 57 kişinin ise 55 ya ve üzeri olduğu görülmektedir. Bu veriler iığında katılımcıların orta ya grubunda ve kadın-erkek dengesi içerisinde olduğu söylenebilir. Katılımcıların eğitim düzeylerinin genel olarak yüksek olduğu görülmektedir. Zira 2 yıllık yüksekokul, 4 yıllık fakülte/yüksekokul ve

lisansüstü eğitim düzeyine sahip katılımcıların oranı toplamda %70'i geçmektedir.

- Anket uygulanan işletmelerin %70'e yakını yani büyük bir çoğunluğu 1990-2010 arası dönemde kurulmuştur. İşletmelerden %37,5'i limited ve %31,4'ü ise anonim şirket statüsündedir. Şahıs şirket sayısı ise 78 tanedir. İşletmelerden 155 tanesi 0-50 arası personel çalıştırırken, 94'ü 51-100 arası personel çalıştırmaktadır. 151 ve üstü personel çalıştıran işletme sayısı ise 84'tür. Bu veriler doğrultusunda işletmelerin ticari hacminin büyük olduğu yorumu yapılabilir.
- Katılımcılara sosyal sermayenin ölçümüne yönelik, sosyal sermayenin alt bileşenleri olan güven, sosyal ağlar ve normlar ile ilgili 8'er adet soru sorulmuştur. Bu üç temel bileşenle ilgili verilen cevaplar incelendiğinde; işletmelerde güven, sosyal ağlar ve normlar düzeyinin orta olduğu anlaşılmıştır. Dolayısıyla Batman'daki işletmelerin orta düzey sosyal sermayeye sahip olduğunu söylemek mümkündür.
- Katılımcılara yöneltilen yüksek sosyal sermayenin yerel ekonomik kalkınmaya olası katkılarına yönelik sorulara verilen cevaplar incelendiğinde ise, soruların geneline yüksek oranda olumlu cevap verdikleri görülmektedir.
- Sosyal sermayenin güven, normlar ve sosyal ağlar şeklindeki alt bileşenlerinin katılımcıların ve işletmelerin bazı tanımlayıcı özelliklerine göre istatistiki açıdan farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymak için 9 tane ana hipotez ve her bir ana hipotez altında 3 tane alt hipotez oluşturulmuştur. Hipotezler T ve Anova farklılık testleri ile sınanmıştır. Yapılan testlerin sonuçlarından öne çıkanlar şu şekildedir; güven ve normlar algısının cinsiyet değişkenine göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık göstermediği ortaya çıkmıştır. Fakat sosyal ağlar algısının cinsiyet değişkenine göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık gösterdiği ve erkek katılımcılarının sosyal ağlar ile ilgili algılarının kadın katılımcılarınkinden yüksek olduğu görülmüştür. Bir diğer hipotez eğitim ile ilgilidir. Bu hipoteze göre eğitim durumu ilkökul olan kişilerin güven algısı ile eğitim durumu lisansüstü olan kişilerin güven algısı arasında istatistiki açıdan anlamlı bir farklılık saptanmıştır (Bkz.EK-3).

- Sosyal sermayenin alt bileşenleri olan güven, normlar ve sosyal ağlar değişkenleri ile yerel ekonomik kalkınma arasında istatistiki açıdan anlamlı ilişkinin olup olmadığını, ilişki varsa hangi yönde olduğunu saptamak amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Sonuçlara göre; her üç alt bileşen ile yerel ekonomik kalkınma arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü ilişki olduğu görülmektedir.
- Yapılan çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre; güven (0.242 katsayısı ile) normlar (0.177 katsayısı ile) ve sosyal ağlar (0.157 katsayısı ile) değişkenlerinin yerel ekonomik kalkınma üzerinde %1 anlamlılık düzeyinde etkili olduğu anlaşılmaktadır. Kısacası sosyal sermaye göstergelerinde yaşanacak artışların yerel ekonomik kalkınmayı pozitif yönde etkileyeceği ortaya çıkmıştır.

Sonuç olarak, Batman işletmeleri özelinde yapılan bu çalışma ile örnekleme ait sosyal sermayenin orta düzeyde olduğu ve sosyal sermayenin yerel ekonomik kalkınmaya pozitif katkı sunduğu ortaya konulmuştur. Dolayısıyla güven, sosyal ağlar ve normları orta düzeyden üst düzeye çıkaracak her adım ve strateji yerel ekonomik kalkınmayı pozitif etkileyeceği beklenilmektedir. Ayrıca çalışmanın sadece Batman'daki işletmeler özelinde olması ve belli başlı bazı sorularla sınırlı tutulması gibi kısıtlar göz önüne alındığında ileride hem daha kapsamlı (farklı) değişkenler ile hem de daha kapsamlı (farklı kesimlerden oluşan) örneklem ile çalışmalar yürütülebilir.

## KAYNAKÇA

- Aguilera, J. C. (2016). Social Capital and Economic Growth An Empirical Study of The Importance of Social Capital For A Country's Economic Growth in The South and North America Region. Lund University School of Economics and Management. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Lund
- Akçay, S. (2005), Sosyal Sermaye ve Kalkınma, Kar, M. ve Taban,S. (Ed) *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü*.(s.199-220).Bursa: Ekin Kitabevi
- Akçomak, I. S., ve Ter Weel, B. (2008). Social Capital, İnnovation and Growth: Evidence from Europe. IZA Discussion Papers, No. 3341.s.544-567.
- Akın, C. S. (2013). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Farklı Gelir Grupları Üzerine Yatay Kesit Analizi. *The Journal of Academic Social Science Studies*, S.6,13-35.
- Altıntaş, O. (2006). İl Özel İdaresi Harcamalarının Mevcut ve Potansiyel Olarak Fonksiyonel Analizi. Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. Planlama Uzmanlığı Tezi :Ankara.
- Aydın, H. İ. (2015). *Sosyal Sermaye - Ekonomik Kalkınma İlişkisi Avrupa Birliği Ülkeleri Üzerine Panel Regresyon Analizi*. Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi: Tokat
- Aydın, H.İ.(2016). *Sosyal Sermaye ve Kalkınma*. Ankara: Efil Yayınevi
- Basut, Ö., ve Özyakışır, D. (2020). Kars İlinin Sosyal Sermaye Düzeyinin Belirlenmesi: Bir Saha Çalışması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, S.21, 268-289.
- Berber, M. (2011). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma*. Ankara: Derya Kitabevi.
- Beugelsdijk, S., ve Schaik, T. V. (2005). Social Capital and Growth in European Regions:An Empirical Test. *European Journal Of Political Economy*.Sayı:21,s.301-324
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. Richardson J. G. (Ed) *Handbook Of Theory and Research For The Sociology Of Education*, New York: Greenwood
- Büyüköztürk, Ş.(2018). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı İstatistik, Araştırma Deseni Spss Uygulamaları ve Yorum*. Ankara: Pegem Akademi
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in The Creation of Human Capital. *The American Journal Of Sociology*, Sayı:94,s.95-120.

- Çayın, M. (2017). Kurumsal Yapı ve Yerel Ekonomik Kalkınma:Erzurum ve Batman Üzerine Bir Saha Araştırması. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi: Erzurum
- Çayın, M. ve Yapraklı, S. (2014). Üniversitelerin Yerel Gelir ve İstihdam Üzerindeki Etkileri: Batman Üniversitesi Üzerine Bir Uygulama. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*,S.2,155-172.
- Çelik-Efşan, N.ve Yılmaz, V. (2021). Yerel Yönetim Birimi Olarak Belediyelerin Kentlerin Yerel Yönetim Birimi Olarak Belediyelerin Kentlerin Üzerine Bir İnceleme. *Akademik İzdüşüm Dergisi*, S.6, 96-113.
- Çin, S. ve Altun, F. (2021). Kadın Girişimcileri Destekleyen Sivil Toplum Kuruluşlarının Yerel Kalkınma Üzerindeki Etkisi. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*,Sayı:80, s. 267-297.
- Dearmon, J., ve Grier, K. (2009). Trust and Development. *Journal of Economic Behavior & Organization*, S.2, 210-220.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E.S. ve Çinko, M. (2013). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Dincer, O. C., ve Uslaner, E. M. (2010). Trust And Growth. *Public Choice*.S.142,59-67.
- Erbaşı, A. (2015). İlçeler Düzeyinde Sosyal Sermaye Analizi: Konya ve Karaman Örneği. *Sosyoekonomi*, S.23, 47-78.
- Ereş, F. (2020). *Toplumsal Kalkınma*. Ankara: Pegem Akademi.
- Erselcan,F.(2009). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Bir Araştırma. Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Bilim Dalı. Yayınlanmamış Doktora Tezi: Sivas
- Fukuyama, F. (1997). Social Capital. *The Tanner Lectures On Human*. Brasenose College,1997, Oxford, 378-385
- Gedik, Y. (2020). Sosyal, Ekonomik ve Çevresel Boyutlarla Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Kalkınma. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, S.3, 196-197.
- Geray, C.(1968). Toplum Kalkınmasının Ekonomik ve Sosyal Yönleri. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, S.19,s.155-166
- Göymen, K. (2004). Yerel Kalkınma Önderi ve Paydaşı Olarak Belediyeler, Sabancı Üniversitesi, Erişim Bilgisi: <https://research.sabanciuniv.edu/id/eprint/1427/1/KorelGoymen.pdf>

- Grootaert, C. (1998). Social Capital: The Missing Link?. Working Paper No. 3
- Güdelci, E.N.(2019). *BOBİ FRS'ye Geçiş Süreci ve Bağımsız Denetçiler Üzerine Bir Araştırma*. Ankara: İmaj Yayınevi
- Güneş, S. (2016). Türkiye Ekonomisi ve Kalkınma Göstergeleri. Erişim Bilgisi : [https://www.researchgate.net/publication/309072637\\_Turkiye\\_Ekonomisi\\_ve\\_Kalkinma\\_Gostergeleri](https://www.researchgate.net/publication/309072637_Turkiye_Ekonomisi_ve_Kalkinma_Gostergeleri)
- Gündüz,M ve Yılmaz, G.,( 2021). Ekonomik Kalkınma ve Sosyal Sermaye Arasındaki İlişkinin Yapısal Eşitlik Modellemesi Yöntemi İle Analizi. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, S.1, 239-261.
- Güncör, C. (2011). Sosyal Sermaye ve Eğitim İlişkisi. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilimdalı Eğitimin Sosyal ve Tarihi Temelleri Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Ankara
- Hanifan, L. J.(1916). The Rural School Community Center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, S.67, 130-138
- Helliwell, J.F. ve Putnam, R. D., (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy.*Eastern Economic Journal*.Sayı:21,s.295-307.
- Hunt, C. A., Durham, W. H., ve Menke, C. M. (2015). Social Capital in Development: Bonds, Bridges, And Links in Osa And Golfito, Costa Rica. *Human Organization*, Sayı:74, s.217-229.
- İpek, S. ve Öksüz, M. (2019). Yerel Kalkınma ve Mesleki Kuruluşlar: Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:Özel,s.47-60.
- Kaldaru, H., ve Parts, E. (2005). The Effect Of Macro-Level Social Capital On Sustainable Economic Development. Tartu University Press.
- Kangal, N. (2013). Sosyal Sermaye Teorileri ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği. Selçuk Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Konya
- Kangal,N., Eroğlu,İ. ve Yeter,F.(2021). Güven Esaslı Sosyal Sermaye Faktörünün Kalkınma Politikalarına Etkisi Üzerine Bir Değerlendirme. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. Sayı:4,s.906-916.
- Kar, M. ve Taban, S. (2005). İktisadi Gelişmenin Temel Dinamikleri ve Kaynakları, Kar, M. ve Taban,S. (Ed) *İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü*.(s.7-51).Bursa: Ekin Kitabevi
- Karabulut,K.,Polat, D. ve Bakkal H.(2007). Özel İdarelerin İl Ekonomilerindeki Yeri ve Önemi Üzerine Bir Uygulama, *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*. Sayı:2,s.67-93.

- Karaçay, H.ve Varol, Ç. (2015). Sosyo-Ekonomik Kalkınmada Fiziki, Beşeri ve Sosyal Sermaye Yatırımları: Vakıflar Genel Müdürlüğü Örneği. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 17,s. 100-121.
- Karagül, M., ve Akçay, S. (2002). Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt. *İktisat İşletme Ve Finans Dergisi*.Sayı:198,s.82-90
- Karagül, M., ve Dündar, S. (2006). Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*.Sayı :12,s.61-78.
- Karagül, M. ve Masca, M. (2005). Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme . *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı:1,s.37-52
- Karataş,İ., ve Seki,İ.(2017). Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma İlişkisi: Aksaray Örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi*. Sayı:1,s.105-126
- Kashi, F. K.,ve Afsari, A. (2014). The Impact of Social Capital on Innovation in Selected Countries. *Iranian Journal of Economic Studies*, S.3, 81-98.
- Kaynak, M. (2014). Kalkınma İktisadı. 4.Baskı. Ankara: Gazi Kitabevi
- Keskin, M. (2008). Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi:Erzurum
- Keskin, F.F.(2018). Türkiye'deki Teknopark Firmalarında Sosyal Sermaye, Bilgi Paylaşımı, Örgütsel Çift yönlülük ve Firma Performansı Arasındaki İlişki, İşletme Bölümü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Ankara
- Kıratoğlu, E. (2015 ). Bölgesel Kalkınma Farklılıklarının Giderilmesinde Bölgesel Kalkınma Politikaları ve Kalkınma Ajanslarının Önemi: Karacadağ Kalkınma Ajansı. Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Şanlıurfa.
- Kızılkaya, O. (2017). Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Potansiyel Etkisi: Türkiye İçin Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi. *Sosyoekonomi*, Sayı:25,s.175-194
- Knack,S.,ve Keefer,P.(1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The MIT Press*, Sayı: 112,s.1251-128.
- Kobeissi, N., Hasan, I., Wang, B., Wang, H., ve Yin, D. (2022). Social Capital and Regional Innovation: Evidence From Private Firms in The US. *Regional Studies*, 1-15.Erişim Bilgisi  
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00343404.2022.2030053>
- Koç, A., ve Ata, A. Y. (2012). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Sayı:1,s.199-218

- Koç, S.ve Bulmuş, C. (2014). Organize Sanayi Bölgelerinin Bölge Ekonomilerindeki Etkinliklerinin Karşılaştırılması: Kayseri ve Sivas Örneği. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:1,s.177-215.
- Kotarski, H. (2012). The Role of Human and Social Capital in the Local and Regional Development on the Example of Podkarpackie Voivodeship. *Studia Humanistyczne Agh*.s.183-190.
- Kutluay- Tutar, F., Tutar, E., ve Uğur, F.(2020) Yerel Kalkınmanın Yeni Yerel Aktörü: Sosyal Sermaye. *Journal Of Social, Humanities and Administrative Sciences*. S.6,755-768.
- Majeed, M. T. (2019). Social Capital and Economic Performance of The Muslim World: Islamic Perspectives and Empirical Evidence. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*.Sayı :12,s. 601-622.
- Meçik, O. (2010). Sosyal Sermaye ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi: Eskişehir İli Örneği. Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi : Uşak
- Meier, G.M. ve Stiglitz, J.E. (2000). *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*. The World Bank and Oxford University Press
- Miser, R. (1999). Kalkınma, Toplum Kalkınması Yöntemi ve İnsanın Gelişimi. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, Sayı:1,s.101-112.
- Narayan, D., ve Cassidy, M. F. (2001). A Dimensional Approach To Measuring Social Capital: Development And Validation of a Social Capital Inventory. *Current Sociology* , S.2,s.59-102.
- Narayan, D., ve Pritchett, L. (1997). Cents And Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania. *World Bank Policy Research Working Papers* ,s. 1-42
- Özcan, B. (2011). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi: İstanbul
- Örnek-Özden, E. (2016). Kalkınma Aracı Olarak Organize Sanayi Bölgelerini Yeniden Kurgulamak. *Megaron*, Sayı:1,s.106-124.
- Özer, Y. E. (2007). Küresel Rekabet - Bölgesel Kalkınma Ajansları ve Türkiye . *Review of Social, Economic & Business Studies*, Sayı:9/10, s. 389-408.
- Özpınar, Ş., Özpınar, Ö., Çondur, F., ve İkizoğlu, M. (2016). Türkiye'de Üç Büyük Kentte Sosyal Sermayenin Bourdieu'nün Kavramsallaştırması Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı:1,s.167-199
- Öztopçu, A. (2018). Bölgesel Sosyal Sermaye ve Bölgesel Gelişmişlik Düzeyinin Kalkınma Üzerindeki Etkileri. *Verimlilik Dergisi*, Sayı:3, 89-113.



- Öztürk, L., Değer, M. K., ve Değer, S. (2009). Kentsel Ekonomik Büyümede Serbest Bölgeler: Politik Veya Ekonomik Tercih Mi? *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Sayı:1, s.364-365.
- Pieterse, J. N. (2010). *Development Theory:Deconstructions/Reconstructions*. SAGE Publications: California
- Pio, J. G. (2020). Effects of İnnovation and Social Capital on Economic Growth: Empirical Evidence for the Brazilian Case. *International Journal of Innovation*, Sayı:8, s.40-58.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, s.65-78.
- Roth, F. (2007). *Social Capital, Trust, and Economic Growth: A Cross-Sectional and Panel Analysis* ,Doctoral Dissertation: Göttingen.
- Rupasingha, A., Goetz, S. J., ve Freshwater, D. (2000). Social Capital and Economic Growth: A County-Level Analysis. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, Sayı: 32, s. 565-572.
- Savaş-Yavuzçehre, P. (2016). Üniversitelerin Kentlerine Etkileri: Denizli Pamukkale Üniversitesi Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı:21, 235-250.
- Sen, A. (1988). *The Concept Of Development*. Handbook of Development Economics S.1,s.10-24.
- Sen, A. (1983).Development Which Way Now?.*The Economic Journal*.Sayı:93,s.745-762.
- Sevinç, H. (2011). *Bölgesel Kalkınma Sorunsalı : Türkiye'de Uygulanan Bölgesel Kalkınma Politikaları*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, Sayı:9 s.35-54.
- Suçin,T.(2020). Kümelenme ve Yerel Ekonomik Kalkınma: Batman Tekstil Sektöründe Kümelenme Düzeyinin Belirlenmesi. Batman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Batman
- Svendsen,G.T.(2003). Social Capital, Corruption and Economic Growth: Eastern and Western Europe. Working Paper 03-21.
- Şahin, D.,ve Güven, A. (2011). Yerel Kalkınmada Yerel Yönetimlerin Yoksullukla Mücadelesi. 26.Türkiye Maliye Sempozyumu Urfa s.281-304.
- Şan,K.M.,ve Akyiğit,H.(2015). Sosyal Sermaye Tartışmaları ve Türkiye'de Sosyal Sermayenin Ölçülmesi Sorunu. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Sayı: 34,s.123-134.

- Şaşmaz, M. Ü.ve Yayla, Y. E. (2018). Ekonomik Kalkınmanın Belirleyicilerinin Değerlendirilmesi : Ekonomik Faktörler. *International Journal of Public Finance*.S.3,249-268.
- Şavkar, E. (2011). Sosyal Sermayenin Unsurları ve Ekonomik Kalkınmayla İlişkisi. Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Afyonkarahisar.
- Şengün, G. (2012). Doğalgaz Talep Tahmini Bayburt İli Üzerine Bir Uygulama. Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Erzurum.
- Tabak, O. (2019). Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma İlişkisi: Türkiyede Düzey 3 Bölgeleri İçin Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması. Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: İzmir
- Taşkın, D., Altıparmak, A., ve Yücel, D. (2012). Yerel Kalkınmada Yerel Yönetimlerin Rolü: Kayseri Örneği. 4. *Ulusal Yerel Ekonomiler Kongresi*. Gümüşhane.
- Tekin, A. (2011). Küreselleşen Dünyada Bölgesel Kalkınma Dinamikleri, Kamu Politikaları ve Bölgesel Kalkınma Ajansları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, S.29, s.37-48.
- Todaro, M. P., ve Smith, S. C. (2010). *Economic Development*. Pearson UK.
- Tunçbilek, M. (2020). Teknoloji Yöneticilerinin Sosyal Sermayelerinin Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğü Üzerindeki Etkisi. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Genel İşletme Doktora Programı, Yayınlanmamış Doktora Tezi: Ankara
- Turhan, Y. (2020). Kalkınma Kavramının Tarihsel Süreci ve Etimolojik Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, S.29, 149-164
- Tuzun, H. (2020). Doğal Gaz Enerjisi Tercih Nedenleri: Batman İli Üzerine Bir Uygulama. Batman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Batman
- Whiteley, P. F. (2000). Economic Growth and Social Capital. *Political Studies*, Sayı:48, 443-466.
- Woolcock, M., ve Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *The World Bank Research Observer*, Sayı:15, s.225-249.
- Yayar, R., Aydın, H. İ. ve Abacı B. (2014). Sosyal Sermayenin Bölgesel Kalkınmadaki Rolü. Berber, M., Özyakışır, D., ve Aydın, H. İ. (Ed.) *Bölgesel Kalkınma Üzerine Yazılar* (s.269-286). Ankara: Savaş Yayınevi.

- Yıldız, Z., ve Topuz, H. (2011). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. *Sosyal Siyaset Konferansları*. Sayı: 61, s. 201-226.
- Yılmaz, A. (2021). Yerel Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermaye'nin Rolü: Niğde OSB Uygulaması. Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi:Niğde
- Yılmaz, V. ve Çelik-Efşan, N. (2019a). Yerel Kalkınma Aktörlerinin Yerel Kalkınma Yaklaşımı Perspektifinde İncelenmesi. *R&S-Research Studies Anatolia Journal*, Sayı:2, s. 342-359.
- Yılmaz, V. ve Çelik-Efşan, N. (2019b). İlçelerin Yerel Kalkınmasında Sanayi ve Ticaret Odalarının Rolü: Torbalı Ticaret Odası Örneği. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, Sayı:2, s. 315-332.
- Yüksel, K.(2015). İktisadi Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü; Çorum İline Yönelik Bir Analiz. Hitit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi: Çorum.
- Zak, P.J., ve Knack, S. (1998). Trust And Growth. ,Working Paper No:219, *University Of Maryland*.
- Zengin, E., Başkurt, M., ve Es, M. (2014). Yerel Yönetimler ve Yerel Kalkınma. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı:2, s.95-124.

## EK-1: Anket Formu

### BATMAN ÜNİVERSİTESİ LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ İKTİSAT ANABİLİM DALI

#### SOSYAL SERMAYE VE YEREL EKONOMİK KALKINMA: BATMAN İŞLETMELERİ ÖZELİNDE BİR ANALİZ

##### ANKET

Bu anket, Batman Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü tezli yüksek lisans öğrencisi Mahmut Cem ORTABOY tarafından hazırlanan “**Sosyal Sermaye ve Yerel Ekonomik Kalkınma: Batman İşletmeleri Özelinde Bir Analiz**” başlıklı tez için literatürde bulunan bazı çalışmalardan [Keskin (2008), Erselcan (2009), Meçik (2010), Çayın (2017), Keskin (2018), Suçin (2020), Tunçbilek (2020)] faydalanarak hazırlanmıştır. Bu nedenle anketlerden elde edilecek veriler, akademik amaçla kullanılacak olup, sorulara gerekli özen gösterilerek verilecek cevaplar çalışmanın daha sağlıklı olmasında etkili olacaktır. Ayrıca bitirilecek olan tezin, isteyen katılımcılarla da paylaşılabileceğini belirtir, yardım ve katkılarınız için teşekkürlerimizi sunarız.

##### A. Katılımcıya İlişkin Bilgiler

1. Cinsiyet	2. Yaş	3. Eğitim					
(1) Erkek	(1) 0-25	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
(2) Kadın	(2) 26-55	Okuryazar	İlkokul	Lise	2 Yıllık Yüksekokul	4 Yıllık Fakülte /Yüksekokul	Lisansüstü
	(3) 55 +						
4. Pozisyon							
(1)	(2)	(3)	(4)				
Yönetici	Satın Alma Müdürü	Pazarlama Müdürü	Diğer				
5. Gelir							
(1)	(2)	(3)	(4)				
3.000-5.000 TL	5.001-7.500 TL	7.501-10.000 TL	10.000 TL üstü				

##### B. BATSO'ya Kayıtlı İşletmelere İlişkin Bilgiler

1. Kuruluş Yılı	(1) 1990 ve Öncesi	(2) 1990-2000	(3) 2001-2010	(4) 2011-2020
2. İşletme Tipi	(1) Şahıs	(2) Limited	(3) Anonim	(4) Diğer
3. Çalıştığı Piyasa	(1) Yurt içi	(2) Yurt dışı	(3) Her ikisi	
4. Personel Sayısı	(1) 0-50	(2) 51-100	(3) 101-150	(4) 151 ve üstü
5. Üretim Tipi	(1) Sürekli Üretim	(2) Kesikli Üretim	(3) Siparişe Göre Üretim	(4) Diğer
6. Faaliyet Yürüttüğü Sektör	(1) Tarım	(2) Sanayi	(3) Hizmet	
7. Personelin Ortalama İstihdam Yılı	(1) 0-2 Yıl	(2) 3-5 Yıl	(3) 6-8 Yıl	(4) 9 Yıl ve Üstü

##### C. Sosyal Sermaye kavramı hakkında bilginiz var mı?

(1) EVET	(2) BİRAZ	(3) HAYIR
----------	-----------	-----------

**Not:** Bu soruya “*Biraz*” ve “*Hayır*” diye cevap verenler için sosyal SERMAYE hakkında kısaca bilgi verilsin

#### D. Sosyal Sermayeye İlişkin Sorular

	Sorular	Kesinlikle Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	Kesinlikle Hayır
GÜVEN	1)İş yaptığınız birey ve firmaların çoğunluğunun güvenilir olduğunu düşünüyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	2)Yeni bir yatırım kararı alacağınız zaman yerel ve merkezi otoritelerin ya da diğer ilgili kurum ve kuruluşların size destek vereceğine inanıyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	3) Bulduğunuz il ve bölgedeki birey ve firmalara yasal sözleşmeler olmadan ya da çek, senet, noter onayı gibi hukuki işlemlere başvurmadan mal ve hizmet verir misiniz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	4) Firmanızda çalışan personelleri sık sık kontrol etmediğiniz veya ettirmediğiniz durumlarda da görevlerini tam olarak yapacaklarına güveniyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	5)Firmanızda çalıştırdığınız/çalıştıracağınız kişileri güven açısından akraba ve tanıdık çevreden mi seçersiniz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	6)Firmanızın tedarikçilerini seçerken aynı koşullarda olması halinde il ve bölgedeki firmalara öncelik verir misiniz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	7) Firma olarak diğer firmalardan gerekli ve güvenilir bilgi ve yardım alacağı noktasında güveniniz var mı?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	8) Firma olarak ortak ticari ilişkilerde bulunduğunuz diğer firmaların verdikleri sözleri tutacaklarına güveniyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
NORMLAR	1) İşleri kötüye giden komşu firmalara yardımda bulunur musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	2) İşleriniz kötüye gittiği zaman komşu firma veya iş arkadaşlarınız size yardım ediyor mu?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	3) Firma olarak diğer firmalardan gelen gönüllü yardımların karşılığını er ya da geç verir misiniz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	4) Birlikte çalıştığınız kişi ve firmaların çoğunun yardımsever olduğunu düşünüyor musunuz? Yoksa sadece kendi sorun ve menfaatlerinin olduğu işlerle mi ilgilenmektedir.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	5) Firmanız toplumsal fayda sağlayan durumlarda imkânlarınız dâhilinde yardımcı oluyor mu?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	6) Firmanız ticari bir ilişki sonucunda karşı kişi veya firmaların hile ve aldatmalarına maruz kaldığı takdirde ilgili kişi ve firmalarla bir daha iş yapar mı?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	7) Firma olarak, bir firmanın müşteri ve diğer firmaları aldattığı takdirde firmanın kurumsal itibarının zedeleneceğini düşünüyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	8) Firma olarak, siz ve diğer firmalar iş ve işlemlerde daha kolay iletişime geçecek terimler, ifadeler ya da sözlerden oluşan ortak bir dil kullanıyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

SOSYAL AĞLAR	1) Bir yatırım imkânını değerlendirme noktasında il ve bölgedeki diğer firmalarla ortaklık yapmanın gerekli olduğunu düşünüyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	2) Faaliyetlerinizle alakalı tanıtım, fuar vb. organizasyonlar bilgisini edindiğinizde bunu tanıdığınız firmalarla paylaşır mısınız?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	3) Faaliyetlerinizle alakalı maliyetleri azaltıcı ve verimliliği yükseltici bir yeniliği diğer firmalarla paylaşır mısınız?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	4) Firma olarak aynı sektördeki firmalar ile sistematik bilgi alışverişinde bulunuyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	5) Üyesi olduğunuz BATSO haricinde yerel dernek ve STK'lara üye olma gerekliliği hakkında ne düşünüyorsunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	6) Firma olarak ya da firmayı temsilen konser, düğün, gösteri ve vakıf faaliyetleri benzeri resmi olmayan toplumsal etkinliklere katılır mısınız?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	7) Firma olarak mesleki seminer, toplantı ve konferans gibi mesleki etkinliklere katılır mısınız?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	8) Bulduğunuz ildeki Üniversite, Dernekler, STK'lar ve Oda'lar ile ortak iş yapıyor musunuz?	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

**E. Yüksek sosyal sermayenin sağlanması durumunda firmanıza ve yerel ekonomik kalkınmaya katkısı olur mu?**

(1) EVET	(2) HAYIR
----------	-----------

**Not:** Cevabınız "**Hayır**" ise lütfen anketi bitirin.

**F. Yüksek sosyal sermayenin firmanıza ve yerel ekonomik kalkınmaya sağlayacağı olası katkıları değerlendiriniz.**

Olası Katkılar	Kesinlikle Evet	Evet	Kararsızım	Hayır	Kesinlikle Hayır
1. İşlem maliyetlerinin düşürülmesinde etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2. Girdi, yeni teknoloji ve personel teminini kolaylaştırmada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
3. Yerel kaynaklara yönelik üretimdeki verimlilik ve etkinliği yükseltmede etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
4. Girişimciliği yükseltmede etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
5. Firmanın üretim ve verimliliğini yükseltmede etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
6. Firmanın ihracatını yükseltmede etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
7. Firmanın satış ve kârlılığını yükseltmede etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
8. Firmanın teşvik ve hibelerden daha fazla faydalanmasında etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
9. Firmanın yurt içi ve yurt dışı tanıtım ve fuar benzeri faaliyetlerine daha fazla katılmasını sağlayarak pazar payının yükseltmesinde etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
10. İl ve bölge içi/dışı firmalarla daha fazla sistematik bilgi alışverişinin sağlamada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

11. Toplumsal güvenliği artırmada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
12. Bireysellikten çok toplumsallığı ön plana çıkartmada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
13. Toplumun sosyal etkileşimini yükseltmede etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
14. Çatışmaları engelleyerek toplumsal barışa katkı sunmada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
15. STK`ların gelişmesinde etkili olacaktır	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
16. Bürokrasi ve kırtasiyeciliği azaltmada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
17. Karşıt görüşlerin hoşgörü ile karşılanmasında etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
18. Mal ve hizmetlere ulaşmada eşitlik durumunu artırmada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
19. Toplumsal yardımlaşmayı sağlamada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
20. Toplumda katılımçılık ve özgürlük düzeyini artırmada etkili olacaktır.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

## EK-2: Etik Kurulu İzni

Evrak Tarih ve Sayısı: 17.04.2021-E.11412



T.C.  
BATMAN ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ  
Genel Sekreterlik

Sayı : E-24998744-050.04.04-11412  
Konu : Etik Kurulu Kararları

17.04.2021

### SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Üniversitemizin 09.04.2021 tarihli ve 2021/01 sayılı Etik Kurulu Toplantısında alınan kararlar ekte gönderilmiştir.

Bilgilerinizi rica ederim.

Prof.Dr. Necmettin SEZGİN  
Rektör a.  
Rektör Yardımcısı

Ek: Etik Kurulu Kararları (15 sayfa)

Dağıtım:  
Sağlık Yüksekokulu Müdürlüğüne  
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu  
Müdürlüğüne  
Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu Müdürlüğüne  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne  
Fen Edebiyat Fakültesi Dekanlığına  
Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu  
Müdürlüğüne

### Karar 2021/01-38

Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans Programı 1861071010 numaralı öğrencisi Mahmut Cem ORTABOY' un danışmanı Dr. Öğr. Üyesi Mücahit ÇAYIN ile "Sosyal Sermaye ve Yerel Ekonomik Kalkınma: Batman İşletmeleri Özelinde Bir Analiz" konulu anket yapma talebine ilişkin 16.01.2021 tarihli ve 1668 sayılı yazısı görüşüldü;

Yapılan görüşmeler sonucunda; Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans Programı 1861071010 numaralı öğrencisi Mahmut Cem ORTABOY' un danışmanı Dr. Öğr. Üyesi Mücahit ÇAYIN ile "Sosyal Sermaye ve Yerel Ekonomik Kalkınma: Batman İşletmeleri Özelinde Bir Analiz" konulu anket yapma talebinin uygun görüldüğüne oy birliği ile karar verilmiştir.



**BAŞKAN**

(İmza)  
Prof. Dr. Necmettin SEZGİN  
Rektör Yardımcısı

ÜYE Prof. Dr. Hamit ADİN	(İmza)	ÜYE Prof. Dr. Ömer GÜLLÜ	(İmza)
ÜYE Doç. Dr. Bahattin İŐCAN	(İmza)	ÜYE Doç. Dr. Ferhat KORKMAZ	(İmza)
ÜYE Doç. Dr. Nesrin HAŐIMI	(İmza)	ÜYE Doç. Dr. Süleyman BAŐARAN	(İmza)
ÜYE Doç. Dr. Ümit GÜLER	(İmza)	ÜYE Doç. Dr. Zühal KILINÇ	(İmza)
ÜYE Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Rıda TÜR	(İmza)	ÜYE Dr. Öğr. Üyesi Ahmet YILDIZ	(İmza)
ÜYE Dr. Öğr. Üyesi Mehtap NASIROĞLU AYDIN	(İmza)	ÜYE Dr. Öğr. Üyesi Mücahit ÇAYIN	(İmza)
ÜYE Dr. Öğr. Üyesi Ercan GÖRDEGİR	(İmza)	<b>Raportör</b> Erkan ZENGİN	(İmza)



ASLI GİBİDİR

### EK-3: Hipotezler Tablosu

Hipotez	Kabul	Ret
H1a: Güven algısı cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×
H1b: Normlar algısı cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×
H1c: Sosyal ağlar algısı cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H2a: Güven algısı yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H2b: Normlar algısı yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H2c: Sosyal ağlar algısı yaş değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×
H3a: Güven algısı eğitim değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H3b: Normlar algısı eğitim değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H3c: Sosyal ağlar algısı eğitim değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H4a: Güven algısı pozisyon değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H4c: Sosyal ağlar algısı pozisyon değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H4b: Normlar algısı pozisyon değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×
H5a: Güven algısı gelir değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H5b: Normlar algısı gelir sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H5c: Sosyal ağlar algısı gelir değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H6a: Güven algısı kuruluş yılı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir..	✓	
H6c: Sosyal ağlar algısı kuruluş yılı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H6b: Normlar algısı kuruluş yılı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×
H7b: Normlar algısı işletme tipi değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H7c: Sosyal ağlar algısı işletme tipi değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H7a: Güven algısı işletme tipi değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×
H8b: Normlar algısı personel sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H8c: Sosyal ağlar algısı personel sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H8a: Güven algısı personel sayısı değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×
H9a: Güven algısı sektör değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.	✓	
H9b: Normlar algısı sektör değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×
H9c: Sosyal ağlar algısı sektör değişkenine göre anlamlı farklılık göstermektedir.		×