

## BÖLGESEL KALKINMADA SOSYAL AĞLARIN ROLÜ: SİLİKON VADİSİ ÖRNEĞİ

Murat ÇETİN

### ÖZET

*Sosyal sermaye günümüzde iktisat, sosyoloji ve politika bilimleri çerçevesinde tartışılmaktadır. Sosyal sermaye; genelde bir bölge içindeki ekonomik aktörler arasındaki sosyal ilişkilerin temelini ifade eder. Bölgesel kalkınma, aktörlerin sosyal sermaye düzeyi ile doğrudan ilintilidir. Bu çalışma, Silikon Vadisi ekonomisinde sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olan sosyal ağların önemini vurgulamaktadır. Bu ağlar; bölgedeki üniversiteler, araştırma merkezleri, risk sermayesi firmaları, hukuk büroları, endüstri firmaları ve yatırım bankalarının kendi içinde ve aralarında çok yönlü ve yoğun sosyal ilişkiler ve işbirliği aktiviteleri geliştirir. Silikon Vadisinde sosyal ağlar ayrıca işgücü mobilitesi, güç ve nüfuz sağlama, yeniliklerin üretilmesinde özel bir öneme sahiptir. Böylece sosyal ağlar, ekonomik kalkınmanın sürükleyici gücü olarak değerlendirilebilir.*

*Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Sosyal Ağlar, Bölgesel Kalkınma, Silikon Vadisi*

### 1. Giriş

Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam'ın çalışmalarıyla birlikte popüleritesi artan sosyal sermaye olgusunun insan ilişkileri ve değerleri nedeniyle hızlı şekilde kompleks bir yapıya büründüğü konusunda güçlü bir eğilim vardır. Sosyal sermaye; insanlar arasındaki etkileşimi ve ilişkileri sağlayan ve sosyo-ekonomik kalkınmayı teşvik eden ortak değerler, normlar, davranışlar, kurumlar, ilişkiler ve sosyal ağları kapsar. Sosyal sermaye; son yıllarda sosyoloji, ekonomi ve politika bilimi perspektifinden yaygın bir şekilde tartışılmaktadır. Başlangıçta, bir dereceye kadar, ekonomistlerin açıklayamadığı bazı başarılı uygulamalarda gözden kaçırılan bir bileşen olarak değerlendiriliyordu. Oysa günümüzde ekonomik kalkınma yazımlarına da girmekte ve kalkınma sürecinin hayati unsurlarından biri olarak kabul edilmektedir. Sosyal sermaye; kollektif aktiviteler (Burt, 1992); demokratik yönetim (Putnam, 2000) alanlarında etkili olduğu gibi, genel ekonomik refahın yaratılması ve sürdürülmesinde (Fukuyama, 1995; Woolcock, 1998; Woolcock ve Narayan, 2000); ve bölgesel kalkınmada (Grootaert ve Bastelaer, 2002) kilit bir unsur olarak görülmektedir.

Bölgesel kalkınmada oldukça başarılı bir örnek model olarak kabul edilen California'nın Silikon Vadisi her yıl dünyanın pek çok ülkesinden yatırımcıları cezbetmektedir. Bölgesel kalkınma teorisyenleri, dünyanın en yenilikçi ve en zengin bölgesel ekonomisine sahip olmaya aday bu bölgenin niteliklerini belirlemeye yönelik önemli çalışmalar içerisinde. Bölgesel politika üreticileri ise, teorisyenlerin bulgularını destekleyebilmek için bölgeyi ziyaret etmekte, kendi bölgelerinde uygulayabilmek için buradaki yenilik-odaklı kalkınma anlayışını anlamaya çalışmaktadır. Silikon Vadisinin bu başarısında sosyal sermaye, önemli bir sürükleyici güç olarak kabul edilmektedir.

Bu bağlamda çalışmanın temel amacı, bölgesel kalkınmada sosyal sermayenin önemini ortaya koymaktır. Sosyal sermaye olgusuna değinildikten sonra sosyal sermaye yaklaşımları ile kalkınma arasındaki ilişkiler üzerinde durulmaktadır. Ayrıca, "ağlar yaklaşımı" çerçevesinde bölgesel kalkınma-sosyal sermaye ilişkisi Silikon Vadisi örneği baz alınarak incelenmektedir. Çalışmanın sonunda genel bir değerlendirme yapılarak çeşitli önerilerde bulunmaktadır.

## **2. Sosyal Sermaye Olgusuna Bakış**

Sosyal sermaye; diğer sermaye türleri gibi sosyo-ekonomik aktiviteleri destekleyen, ancak onlardan farklı olarak ölçülmesi oldukça zor bir sermaye türüdür<sup>1</sup>. Sosyal sermayenin temel unsurlarından birisi belki de en önemlisi sosyal ilişkilere dahil olma yada sosyal ağlara katılımdır. İnsanlar ne kadar sosyal olursa o ölçüde karşılıklı ilişkiler artacak ve bireyler arası güven oluşturacak çeşitli fırsatlar doğacaktır. Güven sadece sivil iş ağlarına katılım için değil, sosyal ilişkilerin sürmesi için de gereklidir (Putnam, 1993:171). Sosyal ilişkiler eğer devam ettirilmezse biter; beklentiler, yükümlülükler ve normlar düzenli bir iletişime bağlıdır (Coleman, 1990:321). Sosyal ilişkiler bireylerin sahip olduğu bir sermaye gibidir, yani birikimi olan, ihtiyaç duyulduğunda kullanılabilen ve ulaşılabilen bir kaynak niteliğindedir (Boisjoly vd., 1995:609). Sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olarak kabul edilen sosyal ağlar sosyal sermayenin yaratılması ve geliştirilmesi için bir ön koşul niteliğindedir. Ağlara katılım ve yoğun bir sosyal ağ, sosyal sermayenin

---

<sup>1</sup> Sosyal sermaye literatürü bir dizi tanımlama ve ölçüt getirirse de hala nasıl ölçüleceği ve ampirik olarak nasıl değerlendirileceği konusunda bir belirsizlik söz konusudur (Flap, 1999:19). Sosyal sermayenin çok yönlü boyutunun olması nedeniyle etkin ve güvenilir ölçütler bulunamamıştır. Genelde sosyal sermayeyi kantitatif olarak değerlendirmede birden fazla ölçütü bir araya getiren modeller tercih edilmektedir. Putnam (1993), Paxton (1999), Knack ve Keefer (1997) modelleri dikkate alındığında bireyler arası güven, kurumsal güven, sivil topluma katılım yada sosyal ağlara dahil olma gibi dört temel boyutu niteleyen değişkenlerin kullanıldığı görülecektir.

### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

doğmasında gerekli bir şarttır. Portes (1998:6)'in belirttiği gibi, sosyal sermayenin aktörlerin sosyal ağlar yada diğer sosyal yapılara olan katılım sayesinde çeşitli faydalar yaratma yeteneğini desteklediği yönünde literatürde yoğun bir gelişme söz konusudur. Sosyal ağlar bireylerin fayda sağlayabilecekleri çeşitli bağlantıların akışını kolaylaştırır. Başka bir ifadeyle, sosyal bağlantılar bireylerin kendi yaşamlarında önemli değişimlere neden olur (Putnam, 2000:319). Bununla birlikte bağımlılık sadece objektif olmamalı, aynı zamanda spesifik bir yapı göstermeli, güven verici ve iki taraflı olmalıdır (Paxton, 1999:93).

Coleman (1990), Putnam (1993) ve Bourdieu (1986) sosyal sermayenin bireysel bağlantılar ve bireyler arası karşılıklı etkileşimlere bağlı olduğunu, bu ilişkilerle ilgili değerler grubunu da dikkate alarak tartışmıştır. Lin vd., (2001) bu bağlantıları sosyal ağlar olarak niteler. Burada sosyal ağlar; pozitif getiriler sağlayan bir kaynak gibi hizmet gören ülkeler, bölgeler, toplumlar, organizasyonlar, gruplar ve çeşitli aktörler arasındaki ilişkileri ve bağlantıları ifade eder (Lin vd., 2001:6). Bir ağ yapısında sosyal yapıya enformasyon akışını ve sosyal desteği sağlayan aktörler arası yoğun bağlantılar vardır.

1970 ve 1980'li yıllarda üç temel sermaye kavramını karşılaştırmalı olarak değerlendiren Bourdieu, sosyal sermayenin sürekli işleyen bir ağ ile ilişkili tüm reel ve potansiyel kaynakları içerdiğini kabul eder (Bourdieu, 1986:248). Ekonomik ve kültürel sermaye stoğuna büyük ölçüde sahip saygın gruplar arasında oluşan bu ağların gelişmesi ile sosyal sermayenin gerçekleşebileceği ve birikiminin sağlanabileceğini vurgular (Bourdieu, 1986:252). Bourdieu ve Coleman; temel bir sosyal sermaye analiz birimi olarak bir ağ içinde yer alan bireyler, onların rolleri ve ilişkileri üzerinde durmuştur. Bireyler yada grupların faaliyetlerinin spesifik bir sosyal ağa üye olarak, bu ağlarda yer alan diğer aktörlerle doğrudan ya da dolaylı bağlantılar yardımıyla büyük ölçüde kolaylaşabileceği görüşü sosyologların yaygın şekilde paylaştığı bir düşüncedir. Sosyal sermayeyi dışsal bir faktör olarak kabul eden görüşün aksine pek çok sosyolog ve politika bilimcisi sosyal sermayenin bir ağ içindeki bireyler arasında gerçekleşen pozitif ilişkilerden doğduğunu kabul eder. Onlara göre sosyal sermaye aktörlerin kollektif yapısını niteleyen ve onlara uyum sağlama yeteneği kazandıran içsel bağlantılar sistemini içerir (Adler ve Kwon, 2000:92). Putnam (2000), Fukuyama (2000), Woolcock (1998), Nahapiet ve Ghoshal (1998) bu araştırmacıların başında gelir.

Putnam (2000) sosyal sermayenin özünde sosyal ağların yattığını, bu ağların da bireyler ve grupların verimliliğini etkileyen değerler ve sosyal bağlantılara sahip olduğunu belirtir. Ona göre sosyal sermaye; bireyler ve sosyal ağlar arasındaki ilişkiler, davranış normları ve güvenilirlik olarak ifade

edilebilir (Putnam, 2000:18-19). Sosyal sermayeyi sosyal ağların yapısını karakterize eden ilişkiler olarak inceleyebilmek için Putnam, sosyal ağlardan kaynaklanan normların gerekli bir unsuru olarak güven olgusunu ele almıştır. Woolcock (1998) ise sosyal sermayeyi sosyal ağlar içinde yer alan enformasyon, güven, davranış normları olarak niteler (Woolcock, 1998:153). Nahapiet ve Ghoshal (1998) ise bireysel yada sosyal bir birimin etkilediği ilişkiler ağından esinlenerek sosyal sermayenin bir ağın harekete geçirdiği değerler ve diğer ağlar olmak üzere iki kısımdan oluştuğunu belirtir (Nahapiet ve Ghoshal, 1998:243).

Geleneksel ekonomi literatüründe benzer doğal, fiziksel ve beşeri sermayeye sahip ülkelerin aynı ekonomik performans düzeyine erişebilecekleri yönünde bir doğrusal ilişki söz konusudur. Ancak yeni yaklaşımlar, ekonomik performansın nasıl güçlendirileceği yönünde alternatif arayışları beraberinde getirmiştir. Bu arayışlar sosyal unsurları dikkate alarak karşılaştırmalı olarak ekonomik kalkınmanın nasıl sağlanabileceği üzerinde yoğunlaşmıştır. Örneğin; Serageldin ve Grootaert (2000)'a göre sosyal sermaye olmadan ekonomik büyüme ve kalkınma gerçekleşemez. Temple (2001) ise uzun dönemli ekonomik başarının önemli belirleyicisi olarak sosyal sermaye unsurlarını değerlendirmiştir. Bu ve benzeri çalışmalar sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasındaki direkt yada endirekt ilişkileri ortaya koymaktadır (Callois ve Angeon, 2004:7).

### **3. Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma**

Sosyal sermayenin önemli bir özelliği beşeri sermayeye dönüşebilme yeteneğidir. Örneğin; tasarrufların dönüşümünde ve kredi ilişkilerinde bankalar sosyal sermayeyi finansal kaynakların yetersizliğinde bir ikame aracı olarak kullanabilirler. Böylece kredibilitesi olan bireylerin krediye ulaşmasında alternatif bir yol ortaya çıkmış olur. Bu tür kredi yada finansal destekler eğitim için kullanıldığında bazı bireylerin eğitim düzeyini geliştirmek mümkündür. Böylece sosyal sermaye beşeri sermayeye dönüşmüş olur (Callois ve Angeon, 2004:8). Sosyal sermayenin bu ve benzeri özellikleri ekonomik olarak kayda değer çıktılar üretme eğilimini gösterir. Bu, sosyal sermayenin çeşitli faydalar sağlayan bir varlık olarak değerlendirilmesi düşüncesini doğrulamaktadır. Callois ve Angeon (2004:8), sosyal sermayenin piyasa dışı bir süreç yardımıyla üretilebileceğini böylece ekonomik refahı etkileyen dışsallıkların da bir kaynağı olduğunu kabul eder.

### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

Ekonomik sistemlerin fonksiyonlarının sadece ekonomik rasyonellik ilkeleriyle belirlenemeyeceği uzun süreden beri bilinmektedir. Sosyal ilişki modelleri, sosyal ve kurumsal organizasyon türleri de ekonomik aktiviteleri etkileyebilmektedir. Sosyal sermaye olgusu ile ilgili “sosyolojik faktörlerin ekonomik davranışları etkilediği görüşü”, Karl Marx ve Adam Smith gibi klasik teorisyenler tarafından kabul edilmiştir. Adam Smith (1723-1790) piyasaların kendi kendini düzenleme kapasitesinin sınırları olduğunu ve diğer kurumların ekonomik davranışları düzenlemede rol oynadığını kabul etmiştir (Woolcock, 1998:160). Durkheim (1858-1917) açıklamalarını ekonomik davranışların altında yatan etiksel kurallara, değer ve yükümlülüklerle bağlı kalarak yapmıştır (Wall vd., 1998:305). Weber (1864-1920) kapitalist ekonomik düzenin ayırd edici özelliğini belirli kültürel özelliklerin bileşimini dikkate alarak ortaya koymuştur. Marx (1818-1883) için ekonomik faaliyetlerin temelinde sınıf bilinci ve sınıf ayrımı yatar. Ona göre sosyal ilişkilerin belirli türleri sermaye birikimiyle ilişki içindedir. Tocqueville (1805-1859) ise özel vatandaşları örnek alarak demokratik toplumlardaki özerk ilişkilerin faydalarından bahsetmiş, böylece nüfuz ve servet kaynaklarını tanımlama fırsatı bulmuştur.

Günümüzde sivil, kültürel ve sosyal organizasyonların toplumsal olguları nasıl etkilediği konusu üzerine ilgi giderek artıyor. Eğitim, ekonomik kalkınma ve sosyal katılım gibi konularda araştırma yapanlar medeni ilişkilerle birbirine bağlı toplumlarda başarılı gelişmelerin söz konusu olduğunu tespit etmişlerdir. Ekonomik kalkınma sosyolojisi alanındaki araştırmacılar işgücü ve küçük girişimciler arasındaki işbirliği ağlarına dayalı yüksek performansa sahip endüstriyel kümelerin olduğunu ortaya koymuştur (Putnam, 1995:66). OECD (2001:40)'ye göre ekonomik davranışlar sadece fiziksel teşvikler yada girdiler tarafından değil, belirli bireysel ilişkiler ve ilişki ağlarının güven tesis etmesi, beklentiler oluşturması, karşılıklı müeyyideler ve davranış normları yaratması ile de yönlendirilebilmektedir.

Fukuyama (1995) iki grup kapitalist ekonomi arasındaki farklılıklara dikkati çekmiştir. Ona göre Almanya, Japonya ve ABD bir grubu; Fransa, İtalya, Hong Kong ve Tayvan ise ikinci grup ekonomileri teşkil eder. Bu iki grup endüstriyel farklılıklar sergiler. Birinci gruptaki ekonomiler büyük çapta profesyonel olarak yönetilen işletmeler, diğer grup ise küçük çapta ve ailevi işletmelerin yoğun olduğu ülkelerdir. İlk grup yüksek güven düzeyine ve yüksek sosyal sermaye seviyesine sahip iken, diğer grup düşük güven düzeyine sahiptir. Fukuyama'ya göre hemen hemen tüm ekonomik aktiviteler yüksek derecede sosyal işbirliği gerektiren organizasyon türleriyle birlikte gerçekleştirilir. Organizasyon oluşumu; mülkiyet hakları türleri, sözleşmeler ve ticari kurallar gibi kurumsal sistemlerin yapısına bağlıdır. Daha basit olarak

sosyal işbirliği; sosyal güvenin temelini teşkil eden etiksel normlar ve gelenekler setine dayanır. Güven, ekonomik davranışları etkileyen temel unsurlardan biridir. Özellikle de işlem maliyetlerini, yoğun anlaşma ve bürokratik prosedürlere olan gereksinimi azaltır.

Ekonomik performans ile sosyal sermaye arasındaki ilişkilere yönelik olarak Whiteley (1998) 34 ülkeye ilişkin sosyal sermaye ve ekonomik büyüme göstergelerini incelemiş sonuçta sosyal sermaye olgusunu bireylerin diğerlerine ortalama olarak güven duyma derecesi ve isteği olarak tanımlamıştır. Yaklaşık 20 yıllık periyod içerisinde sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde büyük ölçüde anlamlı etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yüksek derecede sosyal sermayeye sahip bireylerin teknolojik yenilikleri daha iyi kavradığı ve kabul ettiği ortaya çıkmıştır (Whiteley, 1998:17-18). Benzer şekilde; Knack ve Keefer (1997) sosyal sermaye değişkenlerinin toplam ekonomik aktiviteler üzerinde pozitif etkilere sahip olduğuna dair önemli deliller ortaya koymuştur. Yazarlar, 29 piyasa ekonomisini içeren araştırmadan elde ettikleri güven ve sivil normlara ilişkin göstergeleri kullanmışlardır. Sosyal sermayenin bu yönlerinin daha yüksek gelir düzeyine, daha eşit gelir dağılımına, formal kurumlara sahip ekonomilerde oldukça güçlü olduğu sonucuna varmıştır. Diğer taraftan eleştirel bazı bakış açılarına da rastlamak mümkündür<sup>2</sup>.

Yerel/bölgesel kalkınma teorileri değişim ve gelişim sürecini; ortak değerler, ortak vizyon, kollektif aktivitelere zamanında katılım, güven ve işbirliği odaklı karar vermenin desteklenmesi gibi sosyal unsurlara dayalı olarak açıklayabilmektedir. Bir bölgenin sosyal sermayesi; bölgenin aktör ağlarının ve bu ağların temelinde yatan ortak değerler, normlar ve anlayış ile birlikte kurumsal yapıları ve ilişkileri içerir. Bu unsurlar neticede işbirliğine yönelik davranışları ve faaliyetleri kolaylaştırır. Yerel/bölgesel kalkınma bağlamında kalkınmada oldukça aktif olan bireyler ve aktörler kolektif faaliyetleri

---

<sup>2</sup> Sosyal sermayenin bir toplumun üretken potansiyelini artırdığı görüşü ekonomiyle ilgili çevrelere güçlü bir tartışma getirmiştir. Sosyal sermaye zaman zaman negatif sonuçlar doğurabileceği için diğer sermaye türlerinden farklı şekilde tartışılmaktadır. Gözlemlenen negatif dışsallıklar genelde beşeri toplumlar içindeki dayanışma ile ilgilidir. Portes and Landholt (1996) sosyal sermayenin zayıf yönü olarak etkinliği düşük düzeyde teşvik ettiğini yada zayıflattığını bunun da ekonomik ve sosyal kalkınmayı engellediğini söyler (Callois ve Angeon, 2004:8-9). Moore (1997)'a göre 1990'lı yıllara kadar temel kalkınma teorileri ekonomik kalkınmada sosyal ilişkilerin rolüne yönelik görüşlere oldukça dar kapsamlı bakmış, hatta tutarsız kalmış ve çok az politika önerileri sunmuştur. 1950 ve 1960'lı yıllarda geleneksel sosyal ilişkiler ve yaşam yöntemleri kalkınmanın önünde bir engel olarak görülmüştür. Modern teoriler kapitalizmin başarısızlığını vurguladığında sosyal ilişkiler üzerinde odaklanmanın fayda sağlamayacağı ifade edilmiştir (Woolcock ve Narayan, 2000:227).

### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

desteklemede katalizör görevi görür. Bu durum, yerel hükümet ve toplum grupları arasında pozitif ilişkilerin gerçekleştiği yerel düzeydeki yatay sosyal sermayeye işaret eder. Bununla birlikte kırsal ve bölgesel kalkınma teorisi ve uygulamaları bireysel gruplar kadar yerel toplumlar arasında da bu tür yatay ağ oluşumlarının olması gerektiğini vurgular. Bu tür yatay ilişkilerin mutlaka yerel/bölgesel dikey ilişkiler ile de tamamlanması gerekir. Bu bağlamda oluşan sosyal organizasyonlar ve yapılar, sosyal sermaye potansiyelinden yararlanılması için gereklidir (Flora vd., 1997:625-629).

#### **4. Sosyal Sermaye Yaklaşımları-Bölgesel Kalkınma İlişkisi**

Sosyal sermaye olgusunu ve etkilerini açıklayabilmek için önemli yaklaşımlar geliştirilmiştir. Sosyal sermaye konusunda 4 temel yaklaşım öne çıkmıştır. Bunlar; toplumcu yaklaşım, kurumsalcı yaklaşım, sinerji yaklaşımı ve ağlar yaklaşımıdır<sup>3</sup>. Burada ağlar yaklaşımı ile bölgesel kalkınma arasındaki ilişkilere değinilmektedir.

---

<sup>3</sup> Bir toplumda kulüpler, işbirlikleri ve sivil gruplar gibi yerel grupların yoğunluğuna dikkat eden toplumcu görüşe göre sosyal sermaye; tabiatında pek çok faydanın yer aldığı, toplum refahı üzerinde her zaman pozitif etkiye sahip bir olgudur. Bu perspektif yoksulluk analizlerine büyük destekler vermiş, zayıf yönetsel riskler ve duyarlılığa yardımcı olmada sosyal bağlar üzerine vurgu yapmıştır. Bu bakış açısı toplumları otomatik olarak üyelerini içine alabilen ve onlara fayda sağlayan homojen varlıklar olarak kabul eder. North, Skocpol, Knack ve Keefer'in öncülüğünü yaptığı kurumsalcı yaklaşıma göre toplum ağları ve sivil toplum dinamizmini politik, resmi ve kurumsal çevreden alır. Bu görüş sosyal grupların kollektif hedefler doğrultusunda faaliyet gösterme kapasitesinin formal kurumların kalitesine bağlı olduğunu tartışır. Ayrıca kişi yada devletin performansının kendi içsel uyum, kredibilite ve yeteneklerine, sivil topluma hesap verebilme düzeyine bağlı olduğunu vurgular. Her tarafa yayılmış korumacılık, sınır bozucu bürokratik gecikmeler, bastırılmış sivil özgürlükler, yaygın eşitsizlikler, bölücü etnik tansiyon, mülkiyet haklarını korumadaki başarısızlıklar ekonomik gelişme ve refahın önündeki en önemli engeller olarak görülür (Woolcock ve Narayan, 2000:229-233). Sinerji yaklaşımının en önemli savunucularından birisi olan Evans; hükümet ve sivil faaliyetler arasındaki sinerjinin "tamamlayıcılık" ve "iç içe girme" olgularıyla yakından ilişkili olduğu sonucuna varmıştır. Tamamlayıcılık, kamu ve özel sektör aktörleri arasındaki karşılıklı destekleyici ilişkileri niteler, işbirliği haklarını koruyan yasal çerçeve, toplum işbirlikleri ve iş grupları arasındaki ilişkileri kolaylaştıran ticaret merkezleri gibi mütevazi tedbirler örnek olarak gösterilebilir. Diğer taraftan iç içe girmiş olma ise bireyler ve kamu kesimini birbirine bağlayan ilişkilerin doğasını ve boyutunu ifade eder. Bu yaklaşım çerçevesinde devlet, özel sektör ve sivil toplum temsilcileri, genel hedefler belirleyerek çeşitli forumlar düzenleyebilirler, böylece kalkınma sağlanabilir (Adam ve Roncevic, 2003:175).

Tablo 1; sosyal sermaye yaklaşımlarının kalkınma ile ilgili anahtar unsurlarını ve temel politika çıkarımlarını özetlemektedir. Bu görüşler arasındaki farklılıklar temelde üzerinde durdukları analiz birimleri, bağımlı, bağımsız yada aracı değişken olarak sosyal sermayeyi değerlendirmeleri itibariyledir. En geniş ve etkileyici araştırma alanları genelde ağlar yaklaşımı ve kurumsalcı yaklaşımdan doğmaktadır. Günümüzde ele alınan yaklaşımlar bu iki yaklaşımın bir sentezi niteliğindedir.

Sosyal sermaye ile ilgili yaklaşımlardan belki de en önemlisi kabul edilen ağlar yaklaşımı; insanlar, toplum grupları yada firmalar gibi çeşitli organizasyonlar ve aktörler arasındaki yatay ve dikey işbirliği ve ilişkiler üzerinde durur<sup>4</sup>. Sosyal ağların analizinde farklı tenikler üzerinde durulmaktadır<sup>5</sup>. Granovetter<sup>6</sup>'a kadar ulaşan bu yaklaşım; Burt (1992, 1997, 1998); Fafchamps ve Minten (1999); Massey ve Espinosa (1997); Portes (1995, 1997, 1998); Portes ve Sensenbrenner (1993)'in çalışmaları ile gelişme

---

<sup>4</sup> Bu yaklaşıma göre sosyal ağlar, sosyal ilişkilerle bir birine bağlı aktörler grubu yada buna benzer şekilde aktörler arasındaki sosyal ilişkiler grubu olarak tanımlanabilir. İki aktör arasındaki bir ilişki yada bağ, hem güçlü hem de içeriksel olabilir. Yani bir ilişki; enformasyon, tavsiye yada bir dostluğu içerebilir, özel bir nitelik taşıyabilir ve belli bir güven düzeyini ihtiva eder. Bir ilişki için güven hayati öneme sahiptir, yapısal ve bağlantısal bazı unsurlara dayanır. Birincisi daha çok ilişkinin tarihi boyutunu içerirken, diğeri bir ağ niteliğini yansıtır. Bireysel davranışları inceleme ve kontrol etmede oldukça uygun ağ türleri söz konusudur. İlişkinin gücü ise ilişkinin derecesini yansıtır ve birlikte geçirilen zaman süresine bağlıdır (Cassi, 2003:8-9; Kenmore, 2001:1-2).

<sup>5</sup> Sosyal ağların analizinde bazı araştırmacılar kantitatif teknikleri tercih etmekte ve istatistikî yöntemleri kullanmaktadır (Bkz: Levin, 1999; Emirbayer, 1997). Bunun yanı sıra kalitatif yöntemlere de rastlanmaktadır (Bkz: Kim ve Roush, 1983; Lidl ve Pilz, 1998).

<sup>6</sup> Mark Granovetter'in çalışmaları sosyal ağlar olgusunu açıklamada merkezi role sahiptir. Granovetter'in incelediği işgücü piyasası analizi (1973; 1974) ve iç içe girmiş olma olgusu (1985) bu konuda önemli bilgiler sunmaktadır. Granovetter işgücü mobilitesi konuları üzerinde durmuş, bireylerin iş fırsatlarından nasıl haberdar olduğunu, iş mobilitesini kolaylaştıran enformasyonun nasıl bir işlev gördüğü ve yayıldığını incelemiştir. Bu çerçevede işgücü piyasasında arz-talep etkileşim sürecinde sosyal ağların etkinliğini tartışmıştır. Enformasyon aktarımında işgücü piyasası performansının farklı bireysel fırsatlara bağlı olduğunu gösteren bir mekanizmayı tanımlamaya çalışmıştır (Cassi, 2003:4-5). Granovetter (1973)'in işgücü piyasasına yönelik ampirik analizinden elde ettiği bulgular, iş bulmada bireysel bağlantıların ve informal metodların önemini göstermektedir. Ayrıca bu araştırma bireysel bağlantılardan elde edilen bilginin daha yüksek kalitede olduğunu, informal metodlarla kendi işini bulan işgücünün daha memnun olduğunu, daha çok kazandığını ve bu işlerini daha az terk etmek istediklerini ortaya koymaktadır. Güçlü ve zayıf bağlara değinen Granovetter neticede zayıf bağların enformasyonun yayılımında daha etkin olduğunu tespit etmiştir. Bunu "zayıf bağların gücü" olarak niteler (Cassi, 2003:5). Ayrıca Granovetter (1995), ekonomik kalkınmanın başlangıçta bireylere toplum üyeliğinin faydalarından istifade etmelerine imkan tanıyan, kendi toplumlarının sınırını aşan sosyal ağlara katılarak çeşitli yetenek ve kaynaklara daha kolay ulaşabilmelerini sağlayan bir mekanizma ile gerçekleştirebileceğini savunur (Woolcock ve Narayan, 2000:231-232).



*Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

sergilemiştir (Woolcock ve Narayan, 2000:231). Bu çalışmaların odak noktası, güçlü toplum içi bağlara ve çeşitli aktörler arasındaki sosyal ağlara gereksinim olduğunu ortaya çıkarmasıdır.

**Tablo 1:** Sosyal Sermaye Yaklaşımları ve Kalkınma

<i>Perspektif</i>	<i>Aktörler</i>	<i>Politika önerileri</i>
<i>Toplumcu yaklaşım</i>		
Yerel işbirlikleri	Toplum grupları Gönüllü organizasyonlar	Küçük, güzeldir Zayıf-fakir kesimin sosyal değerlerini tanımak
<i>Sosyal ağlar yaklaşımı</i>		
Destekleyici ve birleştirici grup bağları	Girişimciler İş/işletme grupları Enformasyon acenteleri	Adem-i merkezîyetçi yapı Girişimci alanları-bölgeler yaratmak Sosyal ayırımları gidermek
<i>Kurumsalci yaklaşım</i>		
Politik ve yasal kurumlar	Özel ve kamu kesimleri	Sivil ve politik özgürlükler vermek Şeffaflığı ve hesap verilebilirliği sağlamak
<i>Sinerji yaklaşımı</i>		
Topluluk ağları ve devlet-toplum ilişkileri	Toplum grupları, sivil toplum, firmalar ve yönetimler	Ortak üretim, tamamlayıcı katılım, bağlantılar Yerel organizasyonların kapasite ve ölçeğini genişletmek

Kaynak: Woolcock ve Narayan, 2000:239.

Ağlar yaklaşımı, son günlerde kalkınma araştırmalarında özellikle de bölgesel kalkınmada önemli bir etki yaratmıştır. Bölgesel kalkınma, aktörlerin sosyal sermaye düzeyi ile doğrudan ilintilidir. Aktörler arasındaki güvenilir ilişkiler, bir sosyal ağ içerisinde hareket etmeyi kolaylaştırır. Sosyal sermaye,

aktörler arasında kaynak ve bilgi akışını kolaylaştıran bir bağlantı köprüsü gibidir (Fürst vd., 2001:42). Diğer taraftan sosyal sermaye; bireyler, işletmeler, yönetimler, araştırma merkezleri gibi bölgede faaliyet gösteren anahtar konumdaki sosyo-ekonomik aktörlerin kolektif kapasitesi olarak değerlendirilebilir. Bu kapasite; bölgesel öğrenme sürecini gerçekleştirme ve hızlandırabilmek için ortak değerler sistemi, normlar ve kurumlar (güven ve karşılıklı münasebetler) temelinde ağlar ve diğer işbirliği türlerini oluşturma ve bunların etkin kullanımına yöneliktir. Yenilik politikaları kapsamında sosyal sermaye; bir bölgedeki ürünler, süreçler ve hizmetler gibi yeni yada gelişmiş ekonomik aktivitelerin oluşumunda bilginin üretimi, dağılımı ve ekonomik kullanımını kolaylaştıran etkin bölgesel yenilik sistemi yaratılmasını sağlar. Sosyal sermaye firmalar yada bölge için iki önemli pozitif sonuç doğurur. Birincisi; bilgi üretimi ve bilgi akış sürecini, yenilikleri geliştirir ve hızlandırır. Böylece sosyal sermaye bölgesel yenilik sistemlerinin önemli bir parçasıdır (Landabaso vd., 2003:1-2). İkinci olarak; sosyal sermaye araştırma ve enformasyon maliyetleri, pazarlık ve karar verme maliyetleri, iletişim ve kontrol maliyetleri gibi firma içi iş/işlem maliyetlerini azaltır. Bu nedenle sosyal sermaye, firmalar ve yöre/bölgelerin rekabet gücü kazanmalarında hayati faktörlerden birisi olarak görülebilir (Landabaso vd., 2003:2).

Kozel ve Parker (2000) Kuzey Hindista'nın kırsal kesimlerindeki fakir toplumları analiz eden raporunda fakir köylüler arasındaki sosyal grupların hayati derecede bir korumacı anlayışa sahip olduğunu, risk yönetimi ve dayanışma fonksiyonlarına önem verdiğini ortaya çıkarmıştır. Aksine fakir olmayan kesim ise oldukça yoğun ağlara sahiptir ki bu ağlar stratejik avantajlar ve fiziksel çıkarların geliştirilmesi için kullanılmaktadır. Barr (1998) Afrika'da iş/işletme ağlarının yapısı ve işletme performansı arasındaki ilişkiyi incelemiş ve benzer sonuçlara ulaşmıştır. Geleneksel endüstrilerde küçük yerel firmalarda faaliyet gösteren fakir-zayıf girişimciler üyelerinin davranışları ve amaçları hakkında bilgi edinebilmek için dayanışma ağları oluştururlar. Bu ağların birincil fonksiyonu riski ve belirsizliği azaltmaktır. Daha büyük bölgesel firmalar; kendi karlarını, piyasa paylarını ve verimliliklerini arttırabilmek için bilgi ve teknoloji paylaşımını kolaylaştıran yenilik ağlarıyla bütünleşmiş durumdadır. Ağlar yaklaşımı genel olarak bu grupların ekonomik kalkınmaya yardım edebileceği ve onu hızlandırabileceği görüşünü savunur (Woolcock ve Narayan, 2000:231-233). Diğer taraftan Trigilia (2001) sosyal sermayenin yerel/bölgesel kalkınma için gerekli ancak yeterli bir şart olmadığını vurgular. Ona göre sadece bireyler arasındaki ilişkiler ağı değil, organizasyonlar ve kolektif aktörler arasındaki ilişkiler de önemlidir, bölgesel kalkınma politikaları kamu ve özel kesim aktörleri ve diğer aktörler arasındaki yakın bir işbirliği ve

### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

ilişkiler ağı ile oluşturulduğu ve uygulandığında daha etkin sonuçlar verir (Evans ve Syrett, 2003:14).

Dünyanın pek çok bölgesinde olduğu gibi California'nın Silikon Vadisinin gelişmesinde de sosyal sermaye özellikle sosyal ağların önemli bir payı vardır. Bölgede ekonomik aktörler arasında oluşan sosyal ağlar yada ilişkiler ağı kalkınmanın motoru durumundadır.

#### **5. Silikon Vadisinde Sosyal Ağlar**

Silikon Vadisi<sup>7</sup> için sosyal sermaye özellikle de sosyal ağlar oldukça önemlidir. Buradaki üniversiteler, risk sermayesi sahipleri, hukukçular, mühendisler, endüstriyel ve sivil birlikler ve ticaret grupları gibi ekonomik aktörler arasındaki sosyal ağlar ve sosyal ilişkiler bölgenin ekonomik kalkınmasının temelinde yatmaktadır. Başka bir ifadeyle Silikon Vadisi; risk sermayesi firmaları, hukuk büroları, girişimciler, yatırım bankaları, üniversite ve araştırma merkezleri ağları gibi benzer aktiviteleri gerçekleştiren aktörler arasında güçlü yatay ağlardan oluşan bir yapıya sahiptir. Silikon Vadisi ayrıca üreticiler ve müşteriler arasında zengin dikey ağların geliştiği bir özellik sergiler. Bu nedenle Silikon Vadisi oldukça geniş bağlantıları olan bir “ağ yada ağlar sistemi” olarak düşünülebilir.

Silikon Vadisindeki sosyal ağlar, sosyal kurumlar ve ekonomik aktörlerden oluşan gruplar arasındaki etkin ve verimli karşılıklı etkileşim ve aktivitelere dayanır<sup>8</sup>. Ayrıca aktörler arasındaki yüksek güven bu aktivitelerin

---

<sup>7</sup> Silikon Vadisi; San Francisco'nun 35 mil güneyinden başlayan San Jose'ye doğru uzanan, 2.3 milyon nüfusu olan, 1.2 milyon iş/istihdam hacmine sahip, yaklaşık 1.500 millik bir alanı kapsar. Ancak vadi, hızlı bir şekilde büyüyerek bu sınırları günümüzde zorlamaktadır. Halkın dörtte biri yabancı kökenlidir. 1992'de 200.000, 1997'de ise 53.000 iş/istihdam alanı eklenmiştir. Yıllık ortalama ücret 46.000\$ düzeyindedir (ABD ortalaması ise 29.000\$). 1997 yılında buraya yönelen risk sermayesi, %21'i ulusal kaynaklı olmak üzere, yaklaşık 2.7 milyar dolara ulaşmıştır. Aynı yıl vadede yaklaşık 3.575 yeni firma oluşumu gözlenmiştir. Silikon Vadisi ekonomisine sürekli olarak yayılan yeni teknolojiler, hızlı gerçekleşen yenilikler ve ticari aktiviteler damgasını vurmaktadır. Mikro elektronik ve bilgisayar endüstrilerinin geliştiği bu vadi dünya haritasında yerini almıştır. Cisco, Netscape, Yahoo ve Broadvision gibi bilgisayar ağları son günlerde hızlı gelişme kaydetmiştir. Üçüncü temel teknoloji grubunu ise bio-teknoloji ve ilaç dağıtım sistemleri oluşturur. Bu temel endüstrilerin yanısıra risk sermayesi ve entellektüel menkul kıymetler hukuku önemli aktiviteler olarak sıralanabilir. Bu çerçevede Silikon Vadisi inanılmaz derecede gelişme kaydetmiş bir bölge olarak değerlendirilebilir (Cohen ve Fields, 1998:4).

<sup>8</sup> Silikon Vadisinde ekonomik aktörler risk almayı, yenilikleri ve büyümeyi kolaylaştıran daha geçirgen bir ekonomik çevre oluşturmaya çalışır. Bu ekonomik çevrede Silikon Vadisinin oluşumunda yenilik ağlarını geliştirme fonksiyonu gören bireyler, firmalar ve kurumlar arasındaki işbirliği aktiviteleri gerçekleşir (Cohen ve Fields, 1998:19).

gelişmesine yardımcı olur<sup>9</sup>. Bu ağları oluşturan temel aktörler arasında en önemlileri; kendi araştırma programlarının sonuçlarını yayma yada ticari boyuta taşıma amacıyla olan dışarıdaki firmalarla yakın ilişkileri destekleyen araştırma üniversiteleri ve araştırma merkezleri; Silikon Vadisindeki yenilikçi aktiviteleri destekleyen ve finansman sağlayan idari kurumlar; ileri teknoloji firmalarına hem finansman sağlama hem de onları değerlendirmede teknik ve yönetim uzmanı olarak hizmet gören risk sermayesi endüstrisi; işletmeler arasında işbirliği ve ortak faaliyetleri güçlendiren işletme ağları; risk sermayesi endüstrisinin ve girişimciliğin gelişmesinde önemli hizmetleri olan yatırım bankaları; cezalandırmaktan ziyade ödüllendirmeyi tercih eden, yüksek işgücü mobilitesine sahip böylece firma ağları arasında bilgi ve düşünce sirkülasyonuna yardımcı olan işgücü piyasası ve teknoloji üretiminin gerçekleştirildiği ve kendi spesifik özellikleri olan bir endüstriyel yapı gelir (Cohen ve Fields, 1999:111-112). Söz konusu aktörler arasındaki sosyal ağlar ve ilişkilere geçmeden önce buradaki sosyal ağların vadinin ekonomik kalkınmasında üç önemli fonksiyonu gördüğü söylenebilir. Yani sosyal ağlar; aşağıda değinileceği gibi fırsatlar ve erişim aracı, güç ve etki aracı, üretim ve yenilik aracı olarak işlev görmektedir (Castilla vd., 2000:220-223; Cohen ve Fields, 1998:25-26; Cassi, 2003:15-16);

- **Fırsatlar ve Erişim Aracı Olarak Ağlar:** Silikon Vadisinin en önemli yönlerinden birisi işgücü piyasasındaki gelişmelerdir. Yoğun işgücü mobilitesi firmaların ve kurumsal sınırların değişmesine ve geçirgen olmasına, teknik ve profesyonel nüfus arasında yoğun bireysel ağlara neden olmaktadır. Organizasyonel ve kurumsal sınırların değişmesi ve üyelerin hızlı mobilitesi, Silikon Vadisine kendisini yeniden yapılandırma yeteneği kazandırmakta, bu durum ekonominin en önemli unsurlarından birisini teşkil etmektedir. Bölgedeki mühendisler, birbirlerine olan bağlılığı ve teknolojiyi geliştirmektedir. Bu kültürün ve zayıf bağlardan oluşan geniş ağların bir sonucu olarak vadideki mühendisler daha hızlı bir şekilde bir projeden diğerine, bir firmadan diğerine hareket edebilmektedir. Bu yüksek mobilite buradaki yoğun ağları ve onların teknik ve piyasa bilgisini yayma fonksiyonlarını

---

<sup>9</sup> Ağ ilişkilerinin temelinde yatan en önemli unsurlardan biri güvenidir. Güven, belirsizlikleri azalttığı için ekonomik değişimin en sürükleyici unsurlarından biridir (Patton ve Kenney, 2003:10). Brown ve Duguid (2000:36)' e göre Silicon Vadisindeki güven türü, bir birine oldukça yakın karşılıklı ilişkilere dayalı, yoğun zaman periyotları ile hızlı gelişen ve hareket edebilen bir güven olarak nitelendirilir. Bireylerin güvenilebilir hareketleri, performansları ve uygulamaları grupların ve ağların oluşumuna yardımcı olur ve neticede güven daha da artar.

### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

güçlendirmekte, organizasyonel kültür ve güven yaygınlaşmakta ve firmalar arasında paylaşılmaktadır. Mühendisler sadece aynı endüstrideki firmalar arasında hareket etmez aynı zamanda bir endüstriden diğerine, bir kurumsal sektörden diğerine, teknik firmalardan risk sermayesi firmalarına, hatta üniversite araştırma merkezlerine yönelebilmektedir. Böylece vadide kurumlar arası bağların oluşması ve farklı kurumsal merkezlerin entegre olmasında önemli bir role sahiptir.

- ***Güç ve Etki Aracı Olarak Ağlar:*** İşgücü akımına aracılık etme fonksiyonunun yanısıra ağlar önemli bir etki ve güç aracı olarak görülebilir. Burada finansal kurumlardan endüstriyel işletmelere doğru bir etki mekanizması söz konusudur. İleride görüleceği gibi, Silicon Vadisinde risk sermayesi firmaları ve hukuk büroları geleneksel fonksiyonlarının da ilerisine giderek, kendi müşterisi olan firmaların yapısal ve geleceğe yönelik gelişmesine etki ederler. Avukatlar danışmanlık hizmetleri sunduğu gibi, anlaşmalar yapan bir uzman gibi de hizmet görmektedir. Örneğin; avukatlar risk sermayesi ile ilgili bağlantıların kurulmasına yardımcı olur, vadideki firmaların bölge ve yüksek teknoloji endüstriler hakkındaki bilgilere ulaşmasını sağlar, geleneksel iş/işletme danışmanları gibi hizmetlerde bulunurlar. Risk sermayesi sahipleri sadece firmaların kurulması yada faaliyete geçmesi için gerekli olan finansal desteği sağlamaz aynı zamanda bir broker, yönetim danışmanı yada üyesi gibi fonksiyon görür. Birikimlerinden elde ettiği yüksek teknoloji bilgiden yola çıkarak neyin yapılması yada yapılmaması gerektiği konusunda değerli tavsiyelerde bulunurlar. Risk sermayesi sahipleri yeni kurulan firmaların uzun dönemli hayatta kalma yeteneklerini geliştirebilmek için formal ve informal uzman ağına ulaşabilirler. Ayrıca bazen kendi müdürler kurulunu yeniden organize ederler ve kendi kurucularının rollerini düzenlerler.
- ***Üretim ve Yenilik Aracı Olarak Ağlar:*** Son olarak sosyal ağlar, aktör ve firmaların ahenkli bir sisteme girişini sağlayan bağımsız bir yönetim mekanizması yada sosyal bir birleştirici olarak hizmet görür. Örneğin; yüksek teknoloji endüstrilerde sosyal ağlar bilginin farklı firma ve bireyler arasında yayılımını sağladığı gibi, yeniliklerin de üretilmesine yardımcı olur. Silicon Vadisinde hızlı değişen çevresel koşullar altında doğru zamanda doğru ürünü elde etmek bir firmanın hayatta kalabilmesi ve gelişebilmesi için

*Murat Çetin*

oldukça önemlidir. Ağlar; insanlara sermayeyi harekete geçirme, hızlı ve güvenilir bilgi elde etme, uygun bir piyasa bulma gibi konularda yardımcı olarak bunu gerçekleştirme yeteneği kazandırır ve bu yeteneği geliştirir. Etkin sosyal ağlar bir firmanın hayatta kalma şansını artırdığı gibi, yenilikler de ileri teknoloji endüstrilerinde merkezi öneme sahiptir. Böyle bir ağ yönetim yapısı aslında endüstriyel bölgelerde gerçekleşen işbirliğine yönelik üretim gibi firmalar arası anlaşma yada ortak uygulamaları düzenlemenin tipik bir yoludur. Piore ve Sabel (1984), yığın üretime karşı ortaya çıkan ve esnek uzmanlaşma olarak tanımlanan yüksek kalite ve uzmanlaşmaya önem veren yeni bir üretim mantığını ortaya koymuştur. Böyle bir üretim yapısının değişen piyasa koşullarına anında cevap verebilen esnek-uzmanlaşmış üreticiler ile bağdaştığını söyler. Değişen piyasa talebini karşılayabilmek için firmalar yeni organizasyon modelleri uygulamaya başlamışlardır. Kuzey İtalya ve Güneybatı Almanya bölgelerinde KOBİ'ler arasında kompleks bir iş bölümü gelişmiş, yerel politik, finansal ve eğitim kurumlarının bunu desteklediği görülmüştür. Böylece firmaların oldukça geniş yelpazede endüstri ürünleri üretmesi mümkün olmuştur.

Silikon Vadisi birbirine bağlı ancak analitik olarak ayrılabilir iki temel ekonomiden oluşur. İlk organizasyon grubu; kurulu firmalardan, araştırma merkezleri ve üniversitelerden (ki bunlar endüstriyel kümeler yada bölgeler için yani bölgedeki yarı iletkenler endüstrisinin gelişimi için oldukça önemli ekonomi bileşenleridir) oluşur. Burada “üniversite-endüstri ağları” ile “üniversite-araştırma merkezi ağları” dikkati çekmektedir. Silikon Vadisi’nde bir diğer organizasyon türü, spesifik olarak yeni işletmelerin oluşumu ve girişimciliğin teşvik edilmesine dayanan bir ekonomiyi niteler. Yeni firmaların oluşumu bu ikinci ekonominin temel hedefi olduğundan burada “girişimcilik destek ağları” oldukça önemli bir fonksiyon görür (Patton ve Kenney, 2003:18). Üniversite-endüstri ağları ve üniversite-araştırma merkezi ağları aynı zamanda girişimciliği destekleyen ağlar olmakla birlikte, farklı yapısı ve özellikleri nedeniyle diğerlerinden ayrı olarak ele alınmıştır.

### **5.1. Üniversite-Endüstri ve Üniversite-Araştırma Merkezi Ağları**

Stanford, UC Berkeley ve UC San Francisco gibi bölgede yerleşmiş üniversiteler kendi araştırma ve araştırmacılarının uygulamalarını ticari boyuta taşıyan, dış aktörlerle sıkı ilişkiler kurmayı sağlayan yenilikçi ve yaratıcı bir

### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

yaklaşım sergilerler. Sadece yerel yada bölgesel değil, tüm dünya ülkelerinden fakülte personeline ve lisans öğrencisine sahiptirler (Cohen ve Fields, 1998:5). Üniversite-endüstri arasında sürekli olarak gelişen ileri-geri besleme hareketleri bu iki kesimin sınırlarını belirsizleştirdiği gibi, sosyal ağların oluşumu ve gelişimini sağlamakta, böylece akademik araştırmaların uygulamaya dönük problemler üzerinde yoğunlaşması ve modern bilimlere yönelik endüstriyel aktivitelere girilmesi kolaylaşmaktadır. Bu şekilde pek çok eğitim organizasyonu önem kazanırken burada eğitim sektörünün temel aktörü konumunda olan Stanford üniversitesi dikkate alınmıştır.

1950'lerde gerçekleşen iki kurumsal yenilik olan Üniversite İşbirliği Programı ve Stanford Endüstriyel Parkı, üniversite araştırmacıları ile yeni gelişen endüstrinin çeşitli sorunlarını buluşturmuştur. 1962'de endüstriyel parkta toplam 25 firma söz konusu iken günümüzde bu bölgede vadinin pek çok etkili işletmeleri faaliyet göstermektedir. Üniversite İşbirliği Programı ise 1953 yılında Frederick Terman tarafından oluşturulmuş, bu çerçevede yerel işletmelerin çoğu kendi mühendislerini ve bilim adamlarını part-time öğrenci olarak Stanford üniversitesine göndermiştir. Böylece firmalar ile üniversite arasındaki bağlar güçlendiği gibi, mühendislerin de günümüze uygun teknik bilgiler ile donatılması ve profesyonel ilişkiler kurması sağlanmıştır (Saxenian, 1994:23-24).

İlave olarak Stanford üniversitesi öğrencileri ve mühendislik fakültesi; bölgenin gelişmesinde hayati öneme sahip Hewlett-Packard, Sun Microsystems ve Yahoo başta olmak üzere pek çok yeni firmanın kuruluşuna öncülük etmiştir. Silikon Vadisi geliştiği için zamanla araştırma ve ticari ilgi artmış, iş dünyası yeniliklerin yaratılması, geliştirilmesi ve ticari boyuta taşınması üzerinde yoğunlaşmaya başlamıştır. Günümüzde Stanford üniversitesinde üretilen yenilikçi fikirler Stanford Teknoloji Lisans Ofisi ve çeşitli araştırma merkezleri vasıtasıyla endüstri alanına aktarılmaktadır. Silicon Vadisinin gelişimindeki hayati rolü ve bölgenin farklı sektörleriyle olan birikimli bağlantılarının yanısıra üniversite, dışarıdan gelenlerin Silicon Vadisi hakkında bilgi edinebilecekleri bir yer olması açısından da önemlidir. Üniversitenin yakın ilişkileri ve işbirliği programları sayesinde pek çok yüksek teknolojili firma vadiye girmeyi başarabilmiştir. Pek çok yabancı firma Silikon Vadisini incelemesi için kendi çalışanlarını nominal ücret karşılığında bölgeye göndermektedir (Castilla vd., 2000:230-231). Aslında üniversitenin günümüzdeki temel rolü, dünyanın her kesiminden insanları bölgeye çekebilmektir. Bu, kısmen bölgedeki firmaların başarısı ve geçmişe ait kazandıkları itibardan kısmen de üniversitenin mühendislik departmanlarının uluslar arası ününden kaynaklanmaktadır. Mühendislik Fakültesi, Amerika'nın neredeyse birinci sırasında yer almakla

birlikte sürekli olarak bölgeye yüksek nitelikli işgücü temin etmekte, Amerika ve dünyanın her yerinden en ünlü araştırmaları cezbetmektedir.

Üniversite ile Silikon Vadisi arasındaki hayati bağlantılardan birisi de yaklaşık 50 araştırma merkeziyle ilgilidir. Bu durum, üniversite ile iş dünyası için önemli bağlantıların kurulabileceği bir forum oluşturması açısından önemlidir. Bu merkezler, yabancı firmaların Silikon Vadisini öğrenmeleri ve vadinin öz kültürünü tanımalarına yardımcı olur. Araştırma merkezleri ve programları genelde sürpriz bir şekilde belli bir merkezde yoğunlaşmadığı gibi informal bir özellik sergiler. Her ne kadar üniversite yönetimi tarafından bunların onaylanması gerekiyorsa da üniversite bu karar verme sürecine ve onların günlük çalışmalarına direkt olarak katılmaz. Bu merkezler üniversiteden fazla finansal destek almaz, daha çok işletme üyelerinden fon temin ederler (Castilla vd., 2000:231). Firmaların bu merkezlere girmesi genelde profesörler, araştırmacılar ve işletmeciler arasındaki kurulu bireysel ağlar vasıtasıyla olur. Özellikle bir araştırma merkezi yöneticisinin rolü merkezin aktiviteleriyle ilgilenen firmaları belirlemek, üniversitenin fakülteleriyle işbirliği ve bağlantıları kurmaktır. Genelde bir yönetici, üniversite-endüstri işbirliği alanında yoğun tecrübe sahibidir.

Aslında araştırma merkezleri, Stanford'daki araştırma aktiviteleri ve bu konudaki bilgi birikiminin endüstriye akışını sağlayan önemli bir köprüdür. Araştırma merkezine üye olan pek çok firma yada işbirliği programları belirli fakülte üyeleriyle birlikte çalışır. İlave olarak, işletmeler kampüste düzenlenen konferanslara davet edilir ve gerektiğinde bireysel toplantılar gerçekleştirirler. Bu işbirliği programları kanalıyla gerçekleştirilen kurslar spesifik problemlerin çözümünde etkilidir. Araştırmacılar ve mühendislerin katkısıyla bu problemlere çözüm üretmek oldukça maliyet etkin bir yöntemdir. Bazı işbirliği programları firmaların kendi çalışanlarını programlara ve akademik bölümlere göndererek önemli fırsatlar sunar. Sonuç olarak; firmalar kendi sorunları üzerinde çalışan araştırmacılar ve öğrenciler hakkında pek çok şey öğrenme fırsatı yakaladığı gibi, bazı firmalar bu fırsatları kaynak temin etme aracı olarak görürler (Castilla vd., 2000:231-232).

Araştırma merkezleri ve programların bulguları, Stanford üniversitesi araştırmacıları için de önemli fırsatlar yaratır. Elde edilen bulgular fakülte öğrencilerine ve yönetim kademesindeki personele aktarılarak onların gelişimi sağlanmaktadır. Araştırma merkezleri üniversitedeki araştırmacıların kendi fikirlerini geliştirme ve bunu ticari boyuta taşıma anlamında önemli bir araç konumundadır. Burada araştırmacılar ve fakülteler meşru şekilde uygulamalı araştırmalar yapabilirler. Araştırma merkezleri ve işbirliği programlarının önde gelen amacı üniversite ile endüstri arasında bağlantı kurmak olduğu için bu tür



### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

uygulamalara hem izin verilir hem de desteklenir. Yıllık buluşma ve işbirliği günleri düzenlenerek bu programlara araştırma merkezleriyle ilişkisi olan bireyler davet edilir, hem üniversite hem de endüstri üniversite-endüstri işbirliği amacıyla olanlar ile direkt ilişkiye girer. Araştırma merkezleri ve işbirliği programlarının oluşturduğu ağlar kanalıyla staj durumundaki öğrencilere çeşitli fırsatlar sunulur. Öğretim üyeleri kendi sınıflarındaki öğrencilere endüstrinin sunduğu somut bilgileri, konuları ve materyalleri aktarırlar. Böylece öğrenciler yaparak öğrenme metodu sayesinde pek çok bilgi ve fayda temin ederler. Bu durum aslında üniversite bölümlerine yüksek ölçüde motivasyon sahibi öğrencileri çekmeye yardımcı olur (Castilla vd., 2000:231-232).

Özetlenecek olunursa bu araştırma merkezlerinin personeli endüstriyel sektörlerde hayati rol oynayan bir dizi organizasyonel aktör grubu oluşturmuştur. Bu merkezler bölgenin yüksek teknolojiye endüstrilerine dal budak salmış sosyal ağlar yaratır. Bu çerçevede Stanford üniversitesi, bilgi birikimi ve bilgi akışından istifade etmek isteyen akademik ve endüstriyel araştırmacılar için önemli bir merkez olmaya devam etmektedir.

#### **5.2. Girişimcilik Destek Ağları**

Burada daha çok yeni firmaların kuruluşuna yardımcı olan girişimcilik destek ağları<sup>10</sup> çerçevesinde faaliyet gösteren risk sermayesi firmaları, hukuk firmaları ve yatırım bankaları gibi aktörler ve aralarındaki ilişkiler dikkate alınmaktadır.

Girişimcilik destek ağında yer alan aktörlerin başında risk sermayesi firmalar grubu gelir. Bu firmalar; sermayenin yerel/bölgesel anlamda büyümesinin ve yüksek teknolojiye yatırımların kaynağı durumundadır. Firma gelişiminin kritik aşamalarında deneyimli idarecilerin ayarlanması, stratejik ve operasyonel tavsiyelerde ve bağlantılarda bulunma, potansiyel müşteri ve işbirliklerine ulaşma gibi bir firmanın kuruluş ve gelişiminde önemli hizmetler görürler (Cohen ve Fields, 1998:5).

---

<sup>10</sup> Sosyal ağlar analizi, son günlerde girişimciler arasındaki ilişkiler üzerinde önemle durmaktadır. Girişimciler sosyal ağlar kanalıyla bilgi, destek, kaynaklar ve dağıtım kanallarına daha kolay ulaşabilmekte, aralarındaki ve diğer ekonomik aktörlerle olan bağlantıları güçlendirebilmektedirler. Bu bağlantılar aslında onların sosyal sermayesini oluşturur ve girişimcilik ağlarının da anahtar unsurudur. Girişimcilik ağları diğer insanlarla olduğu kadar çeşitli organizasyonlar ve firma gruplarıyla olan ilişkileri düzenler ve geliştirir (Greve ve Salaff, 2003:4-5). Bu girişimcilik destek ağları; aktörler arasındaki iletişim kanallarını besler, enformasyonun yayılımını kolaylaştırır ve bilgi kullanım maliyetini azaltır (Patton ve Kenney, 2003:19).

Castilla ve arkadaşları (2000) Silikon Vadisinin batı kesimi ile ilgili olarak yaptığı araştırmada bu risk sermayesi endüstrisinde 2 temel kümelenmenin olduğunu, bu kümelerde toplam 129 firmanın yer aldığını, bu firmalar arasında da yaklaşık 232 bağlantının varlığını tespit etmiştir. 57 firmadan oluşan birinci endüstri kümesinde firmalar arasında yüksek ölçüde bağlantılar vardır. Bu endüstri kümesinde en eski ve hala merkezi fonksiyona sahip Kleiner Perkins, Crosspoint Venture Partners, Hambrecht & Quist Venture Capital, Institutional Venture Partners ve May.eld Fund. gibi kuruluşlar da bulunmaktadır. Bu firmalar gücünü sadece eski hakim pozisyonlarından değil aynı zamanda sürdürmeye devam ettikleri aralarındaki yoğun bağlantılar ağından almaktadır. Bu ağ, önemli kaynak ve bilgiler akışını sağlaması açısından önemlidir. Burada ayrıca 1980'li yıllarda doğan Melchor Venture Management ve Lamoreaux & Associates gibi firmalar da bulunur. Bu firmalar kısa zamanda gelişerek kendi güçlerini elde etmişlerdir. İkinci endüstri kümesi ise az sayıda bireysel firmadan yada aralarında ortak-kurucu bağlantıları olmayan firmalardan oluşur. Bazı firmalar arasında oldukça yoğun bağlantılar olmakla birlikte bazıları arasında ise çok az bağlantı vardır. Bu kümede yer alan Davis ve Rock, ve Sierra Capital gibi firmalar yine de etkileyici bir güce sahiptir (Castilla vd., 2000:238-239).

Risk sermayesi endüstrisi Silikon Vadisinin finansal motoru durumundadır. Deneyimli risk sermayedarları milyarlarca doları başarıyla yönetebilmektedir. Temeli 1958 yılında atılan bu endüstride faaliyet gösteren Amerika'daki risk sermayesi firmalarının yarısı Silikon Vadisinde dir. Risk sermayesi firmalarını cezbeden Silikon Vadisi dünyanın her tarafından girişimcileri de cezp etmektedir. 1998 yılında yaklaşık 19,400 yeni iş imkanı ile birlikte istihdam önemli derecede artmıştır. 1958-1983 döneminde bölgenin batı kesiminde yaklaşık 129 risk sermayesi organizasyonu söz konusudur. 1983 yılından sonra da risk sermayesi firmalarının sayısının artmaya devam ettiği söylenebilir (Castilla vd., 2000:238). Risk sermayesi endüstrisi diğer bölgelerden gelen hizmetler, teknik girişimciler, risk sermayedarları ve yetenekli yöneticiler ile beslenmektedir. 1980'li yılların başına gelindiğinde Silikon Vadisi risk sermayesine genelde finans sektöründen ziyade endüstriden gelmiş bireyler hakimdir. Bu nedenle buradaki risk sermayedarları Amerika ve dünyanın diğer bölgelerine göre Silicon Vadisinde daha aktif bir rol oynamışlardır.

### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

Girişimcilik destek ağının diğer aktör grubunu yatırım bankaları teşkil eder. Bu bankaların uzmanları, risk sermayedarları ve girişimcilerle olan bağlantıları oldukça önemlidir. Yatırım bankalarının tarihi oldukça ilginçtir. Silikon Vadisi'nin ilk yıllarında New York'da odaklanmış New York yatırım bankaları batı kıyılarında oldukça az varlık göstermekteydi. Daha sonraları küçük ölçekte az sayıda yatırım bankası San Fransisco'da ortaya çıktı. Bunlar özellikle Silikon Vadisi'nin doğması ve güçlü teknolojik uygulamaların geliştirilmesine yönelik hizmetlerde uzmanlaştılar (Patton ve Kenney, 2003:21). Bu bölgesel bankalar risk sermayedarlarının eğitim merkezleri yanı sıra onların bireysel ağlarının genişlemesinde önemli bir mekan olarak hizmet görmektedirler. Risk sermayedarlarının büyük çoğunluğu banka ile çalışarak risk finansmanı konusunda önemli bilgiler elde ettikten sonra kendi firmalarını kurmuş yada risk sermayesi fonlarına katılmıştır (Castilla vd., 2000:241). Bank of American Capital Corporation ve Citicorp Venture Capital Ltd. gibi pek çok yatırım bankası çok sayıda yeni firmanın kurulmasında etkilidir. Small Business Enterprises, Westven Management Company ve Fireman's Fund gibi risk sermayesi şirketlerine benzer şekilde endüstrinin gelişmesine önemli katkılar sağlamışlardır. Risk sermayesi fonları Silikon Vadisinde pek çok yeni yatırım fırsatlarının doğmasını sağlamıştır. Ayrıca risk sermayesinin günümüz yapısında önemi olan risk ortaklıkları pek çok firma arasında gerçekleştirilmiştir (Castilla vd., 2000:242).

Hukuk büroları ve avukatlar kilit konumdaki personelin yerleşimi ve finans bağlantılarının kurulmasında temel aktörlerden biridir. Silikon Vadisinde yüksek teknoloji hukuk büroları ve avukatlar, şirket birleşmeleri dökümanlarının hazırlanması gibi resmi hizmetlerin de ötesine giderek çok yönlü fonksiyon görmeye başlamıştır. Girişimcilere sık sık tavsiyelerde bulunmanın yanısıra risk sermayesi firmaları ve diğer iş hizmetleri için önemli ilişkiler gerçekleştirmişlerdir. Bunlar arasında en önemli resmi hukuk büroları; sermaye arttırımı, kilit insanlarla yapısal anlaşmalar ve önemli işverenlerle girişimcilik ilişkilerini sağlamlaştırma gibi alanlarda yüksek teknolojiyi içeren uygulamalar içine girmişlerdir (Patton ve Kenney, 2003:21). Vadinin önde gelen hukuk firmaları kurum ve vergisel konuların yanısıra entelektüel mülkiyet hakları, teknoloji lisansı gibi yüksek teknoloji firmalar için önem arz eden alanlarda uzmanlaşmaya başladılar. Avukatlar risk sermayedarlarını, deneyimli teknoloji uzmanları ve yöneticilerini tanımaktadır. Ki bu uzmanlar yeni kurulmuş yada gelişen firmaların karşı karşıya oldukları organizasyonel ve stratejik problemleri çözmeye ve fırsatları değerlendirmeye çalışırlar, yeni firmaların anahtar müşterisi yada ortağı konumundaki firmaların yönetiminde yer alırlar.

Risk sermayesi firmaları, hukuk büroları ve yatırım bankaları gibi bir firmanın girişimcilik destek ağında yer alan tüm aktörler yeni firma oluşumları önündeki engelleri azaltma yönünde hizmet etmiş, böylece Silikon Vadisi'nin yenilikçi kapasitesinin temel unsurları haline gelmişlerdir. Bu vadiyi ayağa kaldırma yani geliştirme konusunda söz konusu aktörlerin destekleri, yukarıda da ifade edildiği gibi, genelde onların ağ bağlantılarına dayanır. Bu arada sermayeye ulaşmayı kolaylaştırmada bunların önemli aracılık hizmetleri unutulmamalıdır. Böylece bir dereceye kadar sosyal sermaye Silikon Vadisi'ndeki yenilik süreci için kaçınılmaz olmuştur (Patton ve Kenney, 2003:21).

## **6. Sonuç**

Bu çalışmada Silikon Vadisinde çeşitli ağ yapıları analiz edilerek bölge ekonomisi için sosyal ağların önemi vurgulanmıştır. Silikon Vadisinde üniversiteler, araştırma merkezleri, endüstri firmaları, risk sermayesi firmaları, hukuk büroları ve yatırım bankaları gibi ekonomik aktörlerin hem kendi içinde hem de aralarındaki sosyal ilişkiler bölgenin ekonomik kalkınmasının temelini oluşturmaktadır. Eğitim sektörünün kilit unsuru olan Stanford üniversitesinin bölge endüstrisi olan ilişkileri çerçevesinde İşbirliği Programları ve Stanford Endüstriyel Parkı gibi önemli kurumsal yenilikler gerçekleşmektedir. Bu işbirliği programları çerçevesinde işletmeler mühendislerini ve bilim adamlarını Stanford üniversitesine göndererek firmalar ile üniversite arasındaki bağlar güçlendiği gibi, mühendislerin de günümüze uygun teknik bilgilere sahip olması ve profesyonel ilişkiler kurması mümkün olmuştur. Ayrıca bu programlar yüksek teknolojiye pek çok firmayı Vadiye çekmede önemli bir fonksiyon görmüştür. Günümüzde Stanford üniversitesinde üretilen yenilikçi fikirler Stanford Teknoloji Lisans Ofisi ve çeşitli araştırma merkezleri vasıtasıyla endüstri alanına aktarılmaktadır. Silikon Vadisinin gelişimindeki hayati rolü ve bölgenin farklı sektörleriyle olan birikimli bağlantılarının yanı sıra üniversite, dışarıdan gelenlerin Silikon Vadisi hakkında bilgi edinebilecekleri merkezi bir yerdir. Diğer taraftan bölgedeki araştırma merkezleri, Stanford'daki araştırma aktiviteleri ve bu konudaki bilgi birikiminin endüstriye akışını sağlayan önemli bir köprü gibidir. Böylece endüstri ile üniversite arasındaki bağlar güçlendiği gibi, aralarındaki yoğun ilişkiler yenilikçi ve yaratıcı bir ortam yarattığından sosyal ağların oluşumu ve gelişimi de desteklenmektedir.

Silikon Vadisinin finansal sürükleyici gücü olan risk sermayesi firmaları yeni iş imkanları ve istihdam yaratma kapasiteleri sayesinde bölgesel kalkınmaya ivme kazandırmaktadırlar. Ayrıca bölgedeki hukuk büroları normal

### *Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

kurumsal ve vergisel hizmetlerinin yanı sıra yüksek teknoloji firmaların ilgi alanına giren konularda da faaliyet göstermekte, risk sermayesi endüstrisi ve diğer işletmelerle sıra dışı finans bağlantıları ve girişimcilik ilişkilerine girmektedirler. Bölgenin girişimcilik destek ağının diğer bir önemli bileşeni olan yatırım bankaları da risk sermayedarları ve girişimcilerle önemli bağlantılar kurmaktadır. Böylece risk sermayesi firmaları, hukuk büroları ve yatırım bankaları gibi girişimcilik destek ağında yer alan tüm aktörler yeni firmaların kurulmasında önemli hizmetler gerçekleştirerek Silikon Vadisi'nin yenilikçi kapasitesinin temel unsurları haline gelmişlerdir.

Silikon Vadisinde ekonomik aktörler arasındaki yoğun sosyal ağlar ve açık işgücü piyasaları girişimciliği desteklediği gibi kaynakların mobilitesini de hızlandırır. İşletmeler yoğun şekilde rekabet ettikleri gibi, araştırma merkezleri ve üniversitelerle olan informal iletişim, işbirliği projeleri ve yaygın bağlantılar nedeniyle değişen piyasalar ve teknolojiler hakkında birlikte bilgi edinirler ve öğrenmeyi gerçekleştirirler. Yüksek iş mobilitesi teknoloji yayılımını sağladığı gibi, yetenekler ve sermayenin farklı kombinasyonlarını teşvik eder, böylece bölgenin kalkınmasına hizmet etmiş olur.

Bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi, Silikon Vadisinde sosyal sermaye; yenilikler ve rekabet gücü ile ilişkili ekonomik ve kurumsal aktör ağlarının desteklediği işbirliğine dayalı ilişkiler üzerine dayalıdır. Burada sosyal sermaye yenilik üretme amacıyla olan karşılıklı faaliyet içinde bulunan aktörlerin işbirliği ağlarıyla geliştiği gibi, bu gelişme de vadinin gelişmesine etki etmektedir. Silicon Vadisinde güven anahtar konumdaki aktörlerin güvenilirliği ve itibarına, ağ ilişkilerindeki gösterdikleri performansa bağlıdır. Bu nedenle bölgedeki sosyal ilişkilerin gelişmesinde güven unsurunun da büyük rolü vardır.

*Murat Çetin*

#### **ABSTRACT**

#### **THE ROLE OF SOCIAL NETWORKS IN THE REGIONAL DEVELOPMENT: THE CASE OF SILICON VALLEY**

Social capital has commonly been discussed in recent years from the perspective of sociology, economics and political science. Social capital defines the structure of social relations among economic actors in a region. Regional development depends directly on the level of actors' social capital. This study focuses on the importance of social networks, an important factor of social capital, in the economy of Silicon Valley. These networks improve many-sided and intensive social relations and collaborative activities within and among universities, research centers, venture capitalists, law firms, industrial firms and investment banks in the region. In Silicon Valley, social networks have special importance in the movement of labor, the gaining of influence and power, and the actual production of innovation. Thus, social networks can be evaluated as a driver of economic development.

**Keywords:** Social Capital, Social Networks, Regional Development, Silicon Valley.

#### **KAYNAKÇA**

- ADAM, F. ve B. RONCEVIC (2003), "Social Capital: Recent Debates and Research Trends", *Social Science Information, SAGE Publications*, 42(2), 155-183.
- ADLER, P. ve S. W. KWON (2000), *Social Capital: The good, the bad and the ugly*, in: *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, ed. by E.L. Lesser, 89-115, Boston, MA, Butterworth-Heinemann.
- BOISJOLY, J., G. J. DUNCAN ve S. HOFFERTH (1995), "Access to Social Capital", *Journal of Family Issues*, 16, 609-631.
- BOURDIEU, P. (1986), *The Forms of Capital*, in J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education* (241-258), New York: Greenwood Press.
- BROWN, J. S. ve P. DUGUID (2000), *Mysteries of the Region: Knowledge Dynamics in Silicon Valley*, In *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*, edited by Miller et. al., 16-39, Stanford: Stanford University Press.

*Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

- BURT, R. (1992), *Structural Holes versus Network Closure as Social Capital*.
- CALLOIS, J.M. ve V. ANGEON (2004), *On the Role of Social Capital on Local Economic Development: An Econometric Investigation on Rural Employment Areas in France*, AES Conference, 1-27.
- CASSI, Lorenzo (2003), *Information, Knowledge and Social Networks: Is a New Buzzword Coming up?*, Paper to be presented for the DRUID PhD Conference, Aalborg, Denmark, (January 16-18), 1-20.
- CASTILLA, Emilio J., Hokyu HWANG, Ellen GRANOVETTER ve Mark GRANOVETTER (2000), *Social Networks in Silicon Valley*, Standford University Press.
- COHEN, S. S. ve G. FIELDS (2000), *Social Capital and Capital Gains: An Examination of Social Capital in Silicon Valley*, in *Understanding Silicon Valley*, edited by Martin Kenney, 190-217, Stanford: Stanford University Press.
- COLEMAN, J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- EMIRBAYER, Mustafa (1997), “Manifesto for as Relational Sociology”, *American Journal of Sociology*, 103 (2), 281-317.
- EVANS, M. ve S. SYRETT (2003), “Community Regeneration and Social Inclusion Generating Social Capital? The Social Economy and Local Regeneration”, Institute of Social Science Research (ISSR), Middlesex University, United Kingdom, 1-33.
- FLAP, H. (1999), “Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program”, *The Tocqueville Review*, XX, 5-26.
- FLORA, J. L., J. SHARP ve C. FLORA (1997), “Entrepreneurial Social Infrastructure and Locally Initiated Economic Development in The Non-Metropolitan United States”, *The Sociological Quarterly*, 38 (4), 623-645.
- FUKUYAMA, F. (1995), *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*, NY: Free Press.
- FURST Dietrich, Herbert SCHUBERT, Ansgar RUDOLPH ve Holger SPIECKERMANN (2001), “Regional Actor Networks Between Social Capital and Regional Governance”, *Insna/Connections*, 24(1), 42-67.

- GREVE, Arent ve Janet W. SALAFF (2003), *Social Networks and Entrepreneurship*, Research Project, 1-49.
- GROOTAERT, C. ve T. BASTELAER (2002), *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, Cambridge University Press.
- KENMORE, R. (2001), *Human Networks, Social Capital and Innovation*, White Paper Abstract, University of Chicago, 1-4.
- KIM, K.H. ve F.W. ROUSH (1983), *Applied Abstract Algebra*, New York: John Wiley.
- KNACK, S. ve P. KEEFER (1997), “Does Social Capital Have an Economic Payoff?: A Cross-Country Investigation”, *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251-88.
- LANDABASO, M., B. MOUTON ve M. MIEDZINSKI (2003), “Regional Innovation Strategies: A Tool to Improve Social Capital and Institutional Efficiency? Lessons from the European Regional Development Fund Innovative Actions”, *Paper Presented at the Conference of the Regional Studies Association “Reinventing Regions in a Global Economy”*, 12-15 April, Pisa, 1-7.
- LEVINE, Joel H. (1999), *We Can Count, But What Do the Numbers Mean?*, in Janet L. Abu-Lughod (ed), *Sociology for the Twenty-First Century: Continuities and Cutting Edges*, Chicago: University of Chicago Press, 83-93.
- LIDL, Rudolf ve Günter PILZ (1998), *Applied Abstract Algebra*, 2 nd. ed., New York, Springer.
- LIN, N., K. COOK ve R. BURT (2001), *Social Capital: Theory and Research*, NY: Aldine DE Gruyter, Massey D. ve Espinosa, K. (1997) What’s Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis, *American Journal of Sociology*, 102(4), 939-999.
- NAHAPIET, J. ve S. GHOSHAL (1998), “Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage”, *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-267.
- OECD (2001), *The Well-being of Nations-the Role of Human and Social Capital*, OECD: Paris.
- PATTON, D. ve M. KENNEY (2003), “Innovation and Social Capital in Silicon Valley”, *BRIE Working Paper*, No: 155, July, 1-28.



*Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağlar*

- PAXTON, P. (1999), "Is Social Capital Declining in the United States?: A Multiple Indicator Assessment", *American Journal of Sociology*, 105, 88-127.
- PORTES, A. (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- PUTNAM, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- PUTNAM, R. (1995), "Tuning in, Tuning out: The Strange Disappearance of Social Capital in America", *Political Science and Politics*, 28(4), 664-683.
- PUTNAM, R. (2000), *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster.
- SAXENIAN, Anna Lee (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- WALL, E., G. FERRAZZI ve F. SCHRYER (1998), "Getting The Goods On Social Capital", *Rural Sociology*, 63 (2), 300-322.
- WHITELEY, P. (1998), "Economic Growth and Social Capital", *ECPR-News*, 9 (3), 16-18.
- WOOLCOCK, M. (1998), "Social Capital and Economic Development: Towards A Theoretical Syntheses and Policy Framework", *Theory and Society*, 27, 151-208.
- WOOLCOCK, M. ve D. NARAYAN (2000), "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", *The World Bank Research Observer*, 15 (2), 225-249.