

SOSYAL SERMAYE VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİ AÇISINDAN TÜRKİYE ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Zafer YILDIZ*
Hüseyin TOPUZ**

ÖZET

İnsanlar ve kurumlar arası ilişkiler, sosyal sermayenin temelini oluşturur ve sosyal sermayenin ülkelerin gelişme süreçlerini önemli ölçüde etkilediği kabul edilmektedir. Zira günümüzde ülkelerin gelişmişlik seviyesini sadece fiziki sermaye birikimiyle açıklamak mümkün değildir. Bu nedenle az gelişmiş ülkelerin, gelişmiş ülkelerle aralarındaki gelişmişlik farklılıklarını azaltabilmek için sosyal sermayelerini arttırmaları gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Kalkınma, Sosyal Sermaye

* Yrd. Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
E-posta: zaferyildiz@sdu.edu.tr

** Yrd. Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, Ayşe Sak Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu,
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, E-posta: huseyintopuz@akdeniz.edu.tr

ABSTRACT

A REVIEW ON TURKEY IN TERMS OF THE RELATION BETWEEN SOCAL CAPITAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The relations between human and institutions constitute the basis of social capital and it is accepted that social capital significantly affects the development process of the countries. Nowadays, it is not possible to explain the level of development of countries only with real-capital savings. Therefore, underdeveloped countries should increase social capital level in order to decrease the differences in development level with developed countries.

Key Words: Economic Development, Social Capital

GİRİŞ

Ekonomik kalkınma ile ekonomik büyümeyi birbirinden ayıran en temel özellik, ekonomik büyümenin nicel büyüklüklerle, ekonomik kalkınmanın ise nitel büyüklüklerle ilgili olmasıdır. Diğer bir ifadeyle, ekonomik büyüme, Gayri Safi Yurtiçi Hâsılasının rakamsal olarak büyümesi anlamına gelirken, ekonomik kalkınma, daha adil gelir dağılımı, daha yüksek okuma-yazma oranı, tamamlanmış altyapı hizmetleri, yüksek oranda hasta başına düşen doktor sayısı, düşük oranda cezaevi başına düşen mahkum sayısı, yüksek oranda kentleşme, yüksek oranda öğrenci başına öğretmen sayısı, yüksek oranda tiyatro ve sinema gibi kültürel ihtiyaçların karşılanma oranı gibi nitel bazı değişkenlerde ortaya çıkan gelişmeleri ifade eder. Bu oranlarda ortaya çıkan artışlar, gelirden ziyade yaşam kalitesi ve standardını arttıran unsurlardır. Ekonominin kalkınmanın sağlanabilmesi için büyüme yadsınamaz bir gereklilik iken, büyüme için kalkınma bir gereklilik değildir. Yani, büyüyen her ekonomi kalkınmış demek değildir, ancak kalkınan her ülke büyümeyi çok daha kolay başarabilir.

Örneğin, çoğu Arap ülkesi büyümesini gerçekleştirirken, kalkınması için aynı şeyi söylemek mümkün değildir. Oysa kalkınma dinamiklerini yakalamış bir ülkede hem beşeri sermaye yükselecek, hem de sosyal sermaye artacak ve bu sayede fiziki sermaye birikiminin verimliliği üzerinde ortaya çıkan olumlu etkiler ekonomik büyümenin sağlanma sürecini önemli ölçüde kısaltacaktır.

Bu çalışma, kalkınmanın en önemli unsuru olan insan faktörünün oluşturduğu toplumun, kendi iç dinamiklerinin ekonomik kalkınma ve büyüme konusunda ne denli önemli bir rol üstlendiğini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Ancak burada sözü geçen insan unsurundan kasıt, insanların toplumsal ve kültürel değer

yargılarının oluşturduğu büyük oranda bireyler ve kurumlar arası güven duygusuna dayalı olarak ortaya çıkan, ülkeden ülkeye, toplumdan topluma ve hatta aynı ülke içinde bölgeden bölgeye değişebilen sosyal sermaye faktörüdür.

Her bilim dalında olduğu gibi ekonomi biliminin de temel amacı toplumsal refahın artırılmasıdır. Üretim insan içindir ve insan tarafından yapılır. Aynı şekilde tüketim de insan içindir ve insan tarafından yapılır. Dolayısıyla insanın olmadığı yerde ne üretim ne de tüketim olmayacağı için ekonomi bilimi anlamını yitirecektir. Hal böyle olunca ekonomiyi yöneten insan aynı zamanda yönettiği ekonomiden olumlu ya da olumsuz şekilde etkilenmektedir. Her faaliyet insan için ve insan tarafından yapıldığına göre, üretimin ve istihdamın artırılabilmesi için her şeyden önce insanın ve insanların oluşturduğu toplumun etkisinin değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu çalışmayla temeli insanlar arası ilişkilere dayanan sosyal sermaye kavramı ve sosyal sermaye ile ekonomik gelişme arasındaki ilişki değerlendirilmeye çalışılacak, dünya ve Türkiye’de sosyal sermayenin durumu hakkında bilgi verilecektir.

1. SOSYAL SERMAYE KAVRAMI VE TARİHSEL SERÜVENİ

Sosyal sermaye kavramı, her geçen gün anlamını ve etkisini arttıran, sosyal bilimciler tarafından toplumun gelişiminde etkinliği tartışılmaz hale gelen sosyolojik bir kavramdır. Özellikle Adam Smith, Emile Durkheim, Thorstein Veblen ve Max Weber gibi teorisyenler tarafından sosyal sermayenin ekonomik kalkınma ve sosyal sorunların çözülmesinde önemi üzerinde durulmuştur (Karagül, Dündar, 2006: 63).

Aslına bakıldığında son derece açık bir kavram olan sosyal sermaye’nin ihtiva ettiği anlam, “ilişkiler önemlidir” şeklinde özetlenebilir. İnsan sosyal bir varlık olarak yaratılmış olmasının bir gereği olarak diğer bireylerle ilişki kurmakta ve bunun sonucunda tek başına başaramayacağı birçok işi, işbirliği yaparak başarabilmektedir. Bu işbirliğini sağlayan temel unsur ise, insanları birbirine bağlayan bir dizi iletişim ağı sayesinde ortak değerlerin bireyler arasında paylaşılmasıdır. Bu iletişim ağları bir kaynak oluşturmaları sebebiyle, bir nevi sermaye oluşumu gibi görülebilir. Diğer bir ifadeyle, ne kadar çok insan tanıyor ve onlarla ne kadar ortak bir hayat görüşü paylaşıyorsak, sosyal sermaye açısından o kadar zenginiz demektir (Field, 2006: 1).

Sosyal sermaye kavramının ortaya çıkışında belki de cevaplanmaya çalışılan “klasik iktisat öğretisinin emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimci olarak kabul edilen dört temel üretim faktörü ile çağdaş dünyanın ekonomik olguları ne kadar açıklanabilir?” sorusu etkili olmuştur. Zira sanayileşmiş toplumların gelişmişliğini sadece fiziki sermaye fazlalığıyla veya az gelişmiş toplumların geri kalmışlıklarını sadece fiziki sermaye yetersizliği ile açıklamak çoğu zaman mümkün

olamamaktadır. Bu nedenle yeni içsel büyüme teorilerinde ekonomik gelişmeye ve büyümeye doğrudan ve dolaylı olarak katkıda bulunan her çeşit maddi ve maddi olmayan politik, örgütsel, çevresel, entelektüel, kültürel, beşeri, bilimsel, teknolojik ve sosyal unsurlar da tıpkı fiziki sermaye gibi sermaye kabul edilmektedir (Berber, 2004: 139).

Sosyal sermaye kavramı her ne kadar ilk defa 1916 yılında Lyndia Hanifan tarafından Batı Virginia’daki okul sistemi değerlendirilirken kullanılmış olsa da, bu kavram günümüzdeki popüleritesine 1990’lı yılların ikinci yarısında ünlü sosyal bilimci Robert Putnam’ın 1993 yılında yayınladığı “Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy”, 1995 yılında Journal of Democracy’de yayınladığı “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital” ve 2000’de yayınladığı “Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community” adlı çalışmaları takiben kavuşmuştur.

Putnam tüm bu çalışmalarında tek bir soruya yanıt aramıştır; “Ülkelerin ekonomik ve siyasi performansı ile bireylerin sivil faaliyetleri arasında ne gibi bir ilişki bulunmaktadır? Neden bazı demokratik hükümetler başarılı ve diğerleri değildir?” Bu soru Putnam’ın “Making Democracy Work” isimli kitabının da giriş cümlesidir.

Putnam, 1976–1977 Yerel Yönetimler Reformu sırasında İtalyan yerel yönetimlerinin performansları arasındaki farklılıkları sorguladığı bu çalışmada, bu farklılığın nedeni olarak Kuzey İtalya kentlerinde sivil toplumun çok daha etkin olması ile açıklamıştır. Söz konusu farklılık sadece yerel yönetimlerin performanslarının değil, Kuzey İtalya’nın zenginliğinin de sebebi durumundadır. (http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf).

Putnam’a göre, ekonomik refahın olduğu bölgelerde vatandaşların sivil etkinlikleri; karşılıklı işbirliğinin, yaşamsal sosyal ağların, eşit siyasi ilişkilerin ve siyasi katılımın yaygın olduğu bir ortam oluşturmuştur. Putnam tasvir etmiş olduğu bu çerçeveye sosyolog Coleman’dan esinlenerek “sosyal sermaye” adını vermektedir. Robert Putnam yaptığı tanımda, sosyal sermayenin “topluluk verimliliğini arttıran güven, normlar ve ağlar gibi sosyal organizasyonun özellikleri” olduğunu vurgulamakta, ayrıca sosyal sermayeyi “bireyler arasındaki ilişkiler, sosyal ağlar ve bunlarda meydana gelen karşılıklık ve güvenilirlik normları” şeklinde ifade ederek sosyal sermayenin belirleyicilerinden olan bireyler arasındaki ilişkilere dikkat çekmektedir.

Putnam’a göre sosyal sermaye teorisinin ana fikri, sosyal iletişim ağlarının bir değeri olduğudur. Bu sosyal bağlar, birey ve grupların verimliliğini etkilemektedir. Yaptığı analizde Amerika’daki sosyal sermayenin giderek azaldığını, İtalya’nın kuzeyinin güneyinden daha hızlı kalkınmasının nedeninin ise bölgelerarası sosyal sermaye farklılığından kaynaklandığını savunmuştur (Putnam, 1995: 65).

Sosyal sermaye teorisyenlerinden James Coleman, sosyal sermayeyi “insanların ortak amaçlarını başarmak için gruplar ya da organizasyonlar halinde bir arada

çalışabilme yeteneğidir” şeklinde tanımlamaktadır (Coleman, 1988: 97). Coleman aynı zamanda dini bağların kuşaklar arasındaki yapısına da dikkat çekerek, dini kurumlar sayesinde aktarılan dini inanç bağlarının, gençler ve çocukları da kapsayan nadir bir sosyal sermaye çeşidi olduğunu da ifade etmektedir (Fukuyama, 2005: 26).

Sosyal sermaye, sosyal yapının bazı boyutlarından oluşmakta ve yapının içinde kişi ve şirket aktörlerinin belirli eylemlerini kolaylaştırmaktadır. Dolayısıyla diğer sermaye çeşitlerinde olduğu gibi sosyal sermaye de üretken bir yapı arz etmektedir. Sosyal sermaye, yokluğunda mümkün olmayan belli amaçları başarmayı mümkün kılan önemli bir unsurdur (Ören, 2007: 3). Bourdieu ise, sosyal sermayeyi “karşılıklı tanıma ve tanışıklığın az veya çok kurumsallaşmış ilişkilerin sürekli olması ile bağlantılı, hâlihazırdaki ve potansiyel kaynakların toplamı” olarak tanımlamaktadır. Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye, uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmaya bağlı gerçek ve potansiyel kaynakların bütününe temsil etmektedir (Field, 2006: 22-23).

Sosyal sermaye kavramı içinde güven üzerinde en çok duran teorisyen ise Francis Fukuyama’dır. Neredeyse, güven ile sosyal sermayeyi eş anlamlı olarak kullanan Fukuyama, sosyal sermaye tanımını “sosyal sermaye, bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hakim olması ile ortaya çıkan bir yeti” olarak yapmaktadır. (Fukuyama, 2005: 42).

Sosyal sermaye tanımlarının yaygın özellikleri hakkında üç görüş bulunmaktadır (KOSGEB, 2005: 6):

- İlk görüşe göre sosyal sermaye ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirir, sosyal ilişkilerin ekonomik sonuçlarını etkiler ve ekonominin de bunları etkilediğini savunur.
- İkinci görüşe göre sosyal sermaye, bir taraftan kalkınma sonuçları için gerekli potansiyeli yaratırken, diğer taraftan da negatif etkilerinin tehlikeleri üzerinde durur. Çıktılar, ilişkilerin doğasına (yatay ya da hiyerarşik olması) ve yasal ve politik koşullara bağlıdır.
- Son görüşe göre ise sosyal sermaye, ekonomi kurumları arasındaki ilişkilerle, yasal ve yasal olmayan organizasyonların ekonomik kalkınma üzerine etkilerinin nasıl arttırılabileceğini araştırır.

Görüldüğü gibi sosyal sermayenin birçok tanımı olmasına rağmen sosyal sermaye ile ilgili üç önemli nokta belirginleşmektedir: (1) sosyal sermaye herhangi bir grup üyeleri için pozitif dışsallık oluşturur; (2) bu dışsallıklara, karşılıklı güven, normlar, değerler ve bunların beklentiler ve davranışlar üzerindeki etkisi ile ulaşılabilir; (3) karşılıklı güven, normlar ve değerler resmi olmayan sosyal ağlar ve derneklere bağlı olan organizasyonlar yolu ile ortaya çıkar (Öksüzler, 2006: 111). Sonuçta, insanların birbirlerine güven duydukları ve bu güvenin temelinde bireyler arası ilişkileri düzenleyen sosyal bazı normların olduğu, bu normların ise yazılı olmayan

kurallardan ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Bu noktada, sosyal sermayenin ekonomik ve politik fonksiyonlarını açıklayan isim ise yine Fukuyama olmuştur.

Fukuyama’ya göre, sosyal sermaye, ekonomik anlamda işlem maliyetlerini azaltmakta, politik anlamda ise modern demokrasi ve yönetimin başarısı için gerekli olan ilişkileri geliştirmektedir. Sosyal sermaye, tekrarlanan mahkumlar çıkmazı oyunun sonucu olarak ortaya çıkarken aynı zamanda dinin, geleneğin, paylaşılan tarihsel deneyimin ve kültürel normların yan ürünüdür. Sosyal sermaye modern ekonomilerin verimli çalışması için önemlidir ve liberal demokrasinin gerekli koşuludur (Fukuyama, 2001: 7).

2. SOSYAL SERMAYE TÜRLERİ

Araştırmacılar sosyal sermayeyi bakış açılarına göre çeşitli sınıflandırmalara tabi tutmuşlardır. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz (Keskin, 2008: 15):

2.1. Bağlayıcı, Birleştirici ve Köprü Kuran Sosyal Sermaye:

Birinci sınıflandırmada sosyal sermaye bağlayıcı, birleştirici ve köprü kuran sosyal sermaye olarak üç gruba ayrılmıştır.

Putnam’a göre, bağlayıcı sosyal sermaye yakın arkadaşlara ve diğer akrabalara dayanır ve oldukça homojen gruplar arasındaki ilişkileri kapsamaktadır. Bu sınıflandırmadaki sosyal sermaye çeşidinde bireyler güçlü yakınlık bağları kurmakta ve topluluk bağına güçlü şekilde sahip çıkmaktadır.

Birleştirici sosyal sermaye, dar anlamda yatay işbirliğini kapsarken geniş anlamda yatay örgütlenme yanında dikey örgütlenmeleri de kapsamaktadır. Bu ilişki çeşidi organizasyonlar arası ilişkileri içermektedir. Bu sayede bireyler, kendi sosyal çevreleri dışında kalan bağlantılardan fikir ve bilgi edinirler.

Köprü kuran sosyal sermaye ise, daha uzak ilişkileri ifade etmede kullanılan bir sosyal sermaye türüdür. İnsanları kendilerinden çok farklı döngüde hareket eden daha uzaktaki tanıdıklarına bağlar (Field, 2006: 92).

2.2. Sivil Toplum ve Kamusal Sosyal Sermaye:

İkinci sınıflandırmada, sosyal sermaye sivil toplum ve kamusal sosyal sermaye olarak ikiye ayrılmıştır.

Sivil toplum kuruluşları sosyal sermayeyi besleyen başka bir unsurdur. Zira ülke insanların çeşitli hedeflere ulaşmak amacıyla oluşturdukları sosyal örgütler, kişilerin ortak amaçlar etrafında bir araya gelmelerini ve bu sayede işbirliği yapmalarına neden olmaktadır. Sivil toplum sosyal sermayesi, kendiliğinden

organize olan gruplardan meydana gelmiş kurumlara ilgilidir ki bunlar çeşitli örgütler, dernekler, topluluklar ve sivil toplum örgütleridir.

Kamu kesimi sosyal sermayesi ise, kaynağını kamu kesiminin siyasal ve sosyal yapısından alır. Güven ortamının oluşturulmasında, gelir dağılımı adaletinin sağlanması ve çalışanların emeklerinin karşılığını almada herhangi bir şüphesinin bulunmaması en önde gelen şartlardır (Karagül, Masca, 2005: 37-52).

2.3. Yapısal Sosyal Sermaye ve Kavramsal Sosyal Sermaye:

Üçüncü sınıflandırmada ise, sosyal sermaye, yapısal ve kavramsal sosyal sermaye ve güçlü bağlar ve zayıf bağlar olarak iki gruba ayrılmıştır.

Uphoff sosyal sermayeyi, yapısal ve kavramsal sosyal sermaye olarak ikiye ayırmaktadır. Yapısal sosyal sermaye, sosyal organizasyonların çeşitli biçimleriyle, özellikle işbirliğine katkıda bulunan ağların çeşitleri gibi roller, kurallar, adetler, prosedürler ile ilişkilidir.

Kavramsal sosyal sermaye ise, zihinsel süreçten ve fikirlerin sonucundan doğmakta, **kültür** ve ideolojiler ile özellikle ortak davranışa ve karşılıklı fayda sağlayan ortak faaliyetlere katkıda bulunan normlar, değerler, tutumlar ve inançlarla kuvvetlenmektedir. Yapısal sosyal sermaye görülebilir kurumları kapsamasına karşın, kavramsal sosyal sermaye bireyin içsel özellikleri ile ilgilenmektedir (Keskin, 2008: 17).

2.4. Güçlü Bağlar ve Zayıf Bağlar:

Nan Lin gibi araştırmacılar, insanlar ve kurumlar arasındaki bağların güçlü ve zayıf olmalarına göre sosyal sermayeyi bir sınıflandırmaya tabi tutmaktadır. Buna göre aile ve yakın arkadaşların belirgin olduğu gruplarda güçlü bağların olduğu sosyal sermaye, farklı sosyal ve kültürel geçmişlerden gelen insanlar arasında ise zayıf bağların olduğu sosyal sermayenin varlığın söz edilmektedir. Güçlü bağlar kuralcı ve kimlik temelli amaçları toplamak için benzer kaynaklara sahip insanları ve grupları bir araya getirirken, zayıf bağlar çoğunluk tarafından paylaşılan değerlere daha az bağlanıp yeni kaynak şekillerine ulaşımı sağladıklarından amaca daha etkili şekilde hizmet edebilirler (Field, 2006: 92-93).

Diğer taraftan, yapılan farklı bir sınıflandırmaya göre ise, sosyal sermaye içsel ve dışsal olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Buna göre içsel sosyal sermayenin kaynağı, topluluk içindeki sosyal ilişkileri biçimleyen değerler ve inançlardır ve burada "güven" kavramı ön plana çıkar. Güven, genel olarak, bir kişinin, diğer bir kişinin fırsat bulduğunda zayıf yanını kendi çıkarı doğrultusunda istismar etmeyeceğine dair inancı olarak tanımlanmaktadır.

Dışsal sosyal sermaye ise, her şeyden önce zaman içinde oluşmuş potansiyel ve soyut bir "kaynak"tır. Bu nedenle, sosyal sermayenin doğduğu sosyal ilişkiler

yapısı ya da aktörlerin bundan sağladığı performans faydaları ölçülebilir ancak aktörlerin bu sermayeyi oluşturmak üzere zaman içinde bilinçli ya da bilinçsiz gösterdiği çabaları ölçmek mümkün değildir (Özen, Aslan, 2006: 136-137).

3. SOSYAL SERMAYE'NİN GELİŞTİRİLME POTANSİYELİ

Araştırmacılar, bir milletin sağlıklı bir kalkınmayı gerçekleştirebilmesinin sadece paraya, bir takım yapısal ve hukuki düzenlemelere bağlı olmadığını tespit etmiştir. Özellikle Dünya Bankası'nın gelişmekte olan ülkelere kalkınmaları için yaptığı maddi destek ve önerdiği yapısal reformların çok işe yaramadığı görülmüştür. Yapılan araştırmalar, kalkınmada emek ve sermayenin etkileşim derecesinin çok yüksek olduğunu, bunun yanında sosyal sermayenin de kalkınma ve gelişmenin ilk ateşleyicisi ve destekleyicisi olduğunu ortaya koymuştur. Sadece gelişmekte olan ülkelerin değil ABD gibi gelişmiş ülkelerin de ciddi sorunlar yaşadığı yolsuzluk, rüşvet ve kartelleşme gibi sorunların çözümünde sosyal sermayenin geliştirilmesinin önerilebileceği vurgulanmaktadır.

Sosyal sermaye bu denli önemliyse ve her ülke bu sermayeye farklı derecelerde sahip ise, acaba sosyal sermayesi yetersiz olan ülkeler için bunu geliştirmenin ya da arttırmanın bir yolu var mıdır?

Bu noktada yapılan tartışmalardan biri de, sosyal sermayenin geliştirilip geliştirilemeyeceği konusudur. Çoğu düşünürü göre sosyal sermayenin geliştirilmesi, toplumda sosyal ilişkilerin geliştirilmesi ve güvenin tesisi ile mümkündür. Zira toplumların sosyal sermayelerinin gücü daha öncede belirtildiği gibi toplumun değer yargıları ve kültürleriyle ilgilidir. Ancak 1994 yılından beri neredeyse her yedi yılda bir yaşanan ekonomik krizler, eğitim altyapısındaki eksiklikler, gelir dağılımındaki uçurumlar, adalet mekanizmasının işleyişinde ortaya çıkan aksaklıklar, yolsuzluk ve usulsüzlükler toplumdaki sosyal bağları ciddi biçimde zayıflatan en önemli faktörlerdir.

Oysa birçok bilim adamı sosyal sermayeyi, ekonomik kalkınmada önemli bir dinamik olarak görmekte ve sosyal sermaye düzeyi yüksek ülkelerin kalkınma düzeylerinin de yüksek olduğunu öne sürmektedir. Bu nedenle sosyal sermayenin önemini kavramış olan ülkeler sosyal sermaye düzeylerini arttırmak için çalışmalar yapmaktadırlar.

Sonuçta, sosyal sermayenin geliştirilebileceği genel kabul görmüş bir görüş halini almıştır. Sosyal sermayenin geliştirilmesi sorunu, toplumsal değerler ile ilgili bir sorundur. Dolayısıyla toplumsal değerlerin korunması ve geliştirilmesi için kentlerin ekonomik olduğu kadar sosyal kalkınma planlarına da ihtiyaçları vardır.

Sosyal sermaye, toplum üyeleri arasında karşılıklı güvenin, işbirliğinin arttırılması, toplumsal kesimler arasında saygının tesisi demek olduğuna göre, birbirini tanımayan, birbirine güvenmeyen bireylerden oluşan bir toplumda, insanların

yaşamsal temel ihtiyaçlarının sosyal yardımlarla karşılanmış olması demek, o toplumda sosyal sermayenin gelişmesi demek değildir (Kaya, 2008: 21).

Callois ve Angeon'a göre kırsal toplumlarda bireyler kendi yerel toplumlarına öyle adapte olmuşlardır ki, şehirde yaşayan bireylere göre normlara ve sorumluluklara daha fazla saygı gösterirler. Kırsal alanlarda şehirlerin aksine herkes birbirinden haberdar olur, bireyler toplumun diğer üyelerini bilgilendirir ve bu bilgilerin paylaşılması gerektiğine inanır. Kırsal toplumlarda insanlar kendilerini aynı toplumun üyesi olarak hisseder, topluluk kimliğinin muhafaza edilmesi gerektiğine inanır ve daha fazla sosyal ilişki geliştirilmesini savunur fiziksel mesafe ne kadar az ise, bireylerin birbirleriyle etkileşimlerinin o derece fazla olacağı düşünülür. Bireyler ne kadar sık etkileşimde bulunurlarsa toplumsal bağların sağlamlığı da o kadar güçlenmektedir. Dolayısıyla sonuçta insanların etkileşimi sosyal sermayeyi arttırmaktadır. Buna bağlı olarak da kırsal bölgelerde bölgesel topluluk bağını ve yakınlığının güçlendirilmesi sonucu sosyal sermayenin geliştirilmesi bölgesel kalkınmayı pozitif etkileyen bir faktör olarak görülmektedir (Callois, Angeon: 2004).

KOSGEB, 2005'de yaptığı sosyal sermaye çalışmasında, sosyal sermayenin ortaya çıkmasında önemli olan hususların kişiler ve kurumlar arası ilişkiler ağı olduğu sonucuna varmıştır. İlişkiler devam ettiği sürece sosyal sermaye de artacak, ilişkiler bittiğinde ise sosyal sermaye de yok olacaktır. Bu nedenle sosyal sermayenin gelişmesi kişiler ve kurumlar arası karşılıklı güvene, diyaloga ve işbirliğine bağlı olmaktadır.

Fukuyama da sosyal sermayenin oluşturulabilmesi ve geliştirilmesi konusunda devletin öneminden söz etmekte ve devletin belki de sosyal sermayenin yaratılmasındaki en büyük sorumlu olduğu alanın eğitim olduğunu vurgulamaktadır. Bunun yanında devlet mülkiyet hakkı ve halkın güvenliğini sağlayarak da sosyal sermayenin geliştirilmesine dolaylı olarak da katkı sağlamaktadır. Devlet başta güvenlik gibi sorumluluklarını yerine getirme konusunda zafiyete düştüğü zaman, bireyler haklarını korumak adına mafya tipi örgütlere yönelecekler ve illegal eylemler ve buna bağlı olarak toplumda suç oranı artacaktır. Sonuç güvensiz bir ortamda güvensiz yaşam tarzıdır ki böyle bir ortamda gelişimi güven, işbirliği ve gönüllü faaliyetlere dayanan sosyal sermayenin artırılmasından söz etmek mümkün değildir (Fukuyama, 2005: 42).

Bütün bu açıklamalardan anlaşılmaktadır ki, sosyal sermayenin nüvesi insan ilişkileridir. Bu ilişkilerin sağlamlığı nispetinde insanlar birbirlerine güven duymakta, birlikte hareket etme kabiliyetleri gelişmekte ve bu da sosyal sermayenin artmasına ve toplumun sosyal ve ekonomik gelişimine katkıda bulunmaktadır.

4. SOSYAL SERMAYE'NİN EKONOMİK KALKINMA ETKİSİ

Sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya etkisi, doğrudan ve dolaylı olarak gerçekleşebilmektedir. Doğrudan etkiler, işlem maliyetlerinin azaltılması ve maliyetleri arttıran negatif dışsallıkların önlenmesiyle ortaya çıkmaktadır. İşlem maliyetlerinin azaltılması kapsamında güvenin ve gelişmiş iletişim imkanlarının hakim olduğu toplumlarda emek, sermaye ve zaman israfına neden olan birçok işlemden tasarruf sağlanabilmektedir. Öte yandan güven sorununun olmadığı toplumlarda üretim maliyetlerinin arttırıcı, çevre kirliliğine benzer birçok dışsallıklar asgari düzeylere kolaylıkla çekilebilmektedir. Bu bağlamda iç güvenliğe yapılan harcamaların azalması can ve mal güvenliğine yönelik harcamaların minimum seviyede kalmasına, dolayısıyla ülke kaynaklarının daha verimli alanlarda kullanılabilmesine imkan vermektedir. Zira güvenin egemen olduğu ülkelerde can ve mala yönelik suçlarda ciddi bir düşüş görülmesinin yanında ekonomik ve diğer amaçlı sözleşmelere bağlılık da artmaktadır (Karagül, Masca, 2005: 41).

Dolaylı etkiler ise, mevcut üretim faktörlerinin daha verimli ve rasyonel kullanılmasına imkan vermesiyle gerçekleşmektedir. Ayrıca yolsuzlukların ve bürokratik işlemlerin azalması, demokratikleşme, insan hakları ve politik istikrarın sağlanması üretkenliği arttırmaktadır. Öte yandan güvenin egemen olmadığı toplumlarda, ekonomik örgütler daha çok aile şirketi olarak kurulmaktadır. Bunun temel sebebi ise, insanların kurdukları şirketi profesyonel bir yöneticiye teslim edemeyecek kadar güvensizlik içinde bulunmalarıdır. Dolayısıyla dünya çapında belli bir gücü yakalama imkânı bulunmayan ve kurumsallıktan uzak olan bu tür şirketler çoğu zaman kısa ömürlü ve sığ bir yapıya sahip olmaktadır. Hem kısa ömürlü olması hem de ulusal ve uluslararası boyutta rekabet gücüne sahip olmayan bu tip şirketlerin varlığı, ekonomik kalkınma için gerekli kaynakların israf edilmesi anlamına gelmektedir (Karagül, Masca: 2005, 37–52).

OECD'ye göre ekonomik davranışlar sadece fiziksel teşvikler ya da girdiler tarafından değil, belirli bireysel ilişkiler ve ilişki ağlarının güven tesis etmesi, beklentiler oluşturması, karşılıklı müeyyideler ve davranış normları yaratması ile de yönlendirilebilmektedir (2001: 40).

Geleneksel ekonomi teorisinin ve politika uygulamalarının şimdiye kadar sosyal sermayenin bölgesel kalkınmadaki rolünü göz ardı ettiği ve yönetsel, kurumsal, kültürel ve siyasal boyutların da bölgesel kalkınma ile ilgili ekonomik teorilere entegre edilmesi gerektiği giderek daha fazla kabul görmektedir. Sosyal sermaye bu açıdan bakıldığında "ekonomik kalkınma için bilgiyi eyleme dönüştürebilmenin kolektif kabiliyeti" olarak tanımlanabilir. Diğer bir ifadeyle sosyal sermaye, bir toplumun kendini organize edebilme, bilgi edinebilme veya üretebilme ve bu bilgiyi ekonomik sürece katabilme yeteneğidir.

Putnam, Fukuyama ve Helliwell sosyal sermayenin, bölgesel değerlerinin ekonomik performansın çeşitli göstergeleriyle pozitif bir ilişki içinde olduğunu tespit etmişlerdir. Putnam'ın araştırmaları, sosyal sermayenin düşük olduğu alanların aynı zamanda düşük ekonomik performansına sahip olduğunu göstermiştir. Bu nedenle ekonomik kalkınmanın sağlanmasında sosyal sermaye mali sermaye kadar önemli görülmekte ve bölgesel rekabet gücü yerel sosyal sermayeye bağlı olmaktadır (<http://www.stratejikboyut.com/haber/ab-ve-turkiyede-bolgesel-kalkinma-28529.html>).

Ülkelerin ekonomik gelişmeleriyle pozitif etkileşim içinde olan sosyal sermaye, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik başarı için acil olarak yatırım yapılması zorunlu bir alandır. Çünkü az gelişmiş ülkelerin ekonomik gelişim süreçlerinde, sosyal problemler ekonomik zorluklar karşısında çoğunlukla görmezlikten gelinmektedir. Ancak gelinen nokta, ikinci plana itilen sosyal sorunların olumsuz etkilerinin, ülkelerin ekonomik alandaki başarısızlığında çok önemli rol aldığını göstermektedir (Parasız, 1997: 128-129).

Birçok gelişmiş ülke benzer doğal, fiziki ve insan sermayesi stokuna sahip olmasına rağmen, diğer ülkelerle aynı derecede gelişmişlik seviyesine sahip değildir. Hatta aynı ülkenin bölgeleri arasında bile gelişmişlik farklılıkları ortaya çıkabilmektedir. Bu durum gelişmiş ülkeler açısından da bir istisna değildir. Zira günümüzde gelişmiş bir ülkenin de kendi bölgeleri arasında gelişmişlik seviye farklılıkları ortaya çıkmaktadır. Bu durumun açıklanmasında bugüne kadar sebep olarak hep coğrafi koşulların, maden yataklarının, iklim yapısının, bitki örtüsünün ve ulaşımın homojen bir dağılım sergilememesi gösterilmiş, sosyal sermaye farklılıkları ise göz ardı edilmiştir. Ancak günümüzde sosyal sermaye farklılıklarının da bölgeler arası dengesizliklerin açıklanmasında ciddi rol oynadığı genel kabul gören bir gerçek haline almıştır.

Iyer, Kitson ve Toh 2000 yılında ABD'de yaptıkları öncü çalışmada, büyümeyi açıklamadaki eksik halkayı sosyal sermaye olarak görmekteyler. Onlara göre; ekonomistler geleneksel olarak ekonomik büyümenin belirleyicileri olarak doğal sermaye, fiziksel sermaye ve beşeri sermayeye odaklanmışlar ve büyüme ekonomisi alanındaki teorik ve deneysel çalışmaların çoğunluğu bu ilişkileri incelemiştir. Fakat sermayenin bu üç şekline odaklanma sonucu ekonomik aktörlerin nasıl etkileşimde bulduklarının açıklanmadığı ekonomik büyüme sürecinde kritik taraf görmezlikten gelinmektedir. Günümüzde bazı ekonomistler ve siyaset bilimciler tarafından hatırlatılan büyüme sürecindeki bu eksik halka sosyal sermayedir (Keskin, 2008: 28).

Zak ve Knack (2001) ise, 1970-1992 arası dönemi kapsayan 41 ülkede sosyal sermayenin en önemli faktörlerinden biri olan güven'in, yatırım ve büyümeyi etkileyip etkilemediğini araştırmışlardır. Çalışmalarında, güven ve büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişler, güven ve kurumsal faktörler anlamlı olarak ekonomik büyümeyi etkilediği sonucuna varmışlardır.

Kurdıkları modelde, tüketici ile aracı arasında asimetrik bilgiye dayalı bir ahlaki risk problemini ortaya çıktığını ve bu problemin toplumlar arası güven düzeyinin farklılaşmasına neden olduğunu. Bu farklılaşmanın da toplumların niçin birbirinden farklı büyüme seviyesinin açıklanmasında önemli bir gösterge olduğunu ortaya koymuşlardır.

Narayan ve Pritchett (1999) Tanzania üzerine yaptıkları bir çalışmada, sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı beş şekilde etkilediğini tespit etmişlerdir. Bu etkilerden ilki, toplumda sosyal sermayenin artmasıyla birlikte oluşan güçlü ilişkiler, yönetimin performansının izlenmesini kolaylaştırmakta ve bu sayede kamu yönetimi etkinleşmektedir. Etkilerden ikincisi, toplumda ortaya çıkan işbirliğine dayalı faaliyetler, ortak malların yönetim problemini çözmede yardımcı olmakta, böylece kaynak tahsis etkinliği, işbirliği yoluyla gerçekleşmektedir. Üçüncü etki, toplumda geniş bir işbirliğinin sağlanmasıyla yenilikçi fikirlerin yayılması kolaylaşmaktadır. Sosyal sermaye düzeyi yüksek olan toplumlar, yüksek riskli ekonomik faaliyetlere girilmesi ve yenilikleri kabullenip çabuk adapte olarak, yüksek getiriler elde etmede daha isteklidirler. Dördüncü etki, işbirliği ile oluşturulan faaliyetler eksik bilgiyi önleyerek daha düşük işlem maliyetlerini oluşturmaktadır. İşlem maliyetlerinin azalması ise, piyasa işlemlerinin artarak daha yüksek gelirin elde edilmesini sağlamaktadır. Son etki ise, sosyal sermayenin negatif dışsalıkları minimize etmede resmi olmayan bir sigorta gibi çalışmasıdır.

II. Dünya savaşından sonra iktisatçılar ve politikacılar, az gelişmiş ülkelerin en önemli sorunlarının üretim faktörlerindeki yetersizlikler olduğunu, yetersiz olan üretim faktörlerinin zengin ülkelere fakir ülkelere transfer edilmesi halinde fakir ülkelerin fakirlikten kurtulacaklarını savunmaktaydılar. Bu sayede tasarruflar zengin ülkelere fakir ülkelere aktarılacak ve fakir ülkelerin kalkınma sorunu çözülecekti. Fakat Amerika, Avrupa ve Latin Amerika ülkeleri için yapılan toplam üretim fonksiyonuyla ilgili deneysel çalışmalar, GSMH' deki büyümede sermayenin ve emeğin payının tahmin edilenden daha az olduğunu ortaya koydu. Bu araştırmaya göre, GSMH' deki büyümede "artık faktörü" önemli rol oynamaktaydı.

Solow'a göre ekonomik büyümeyi açıklamada en önemli rol oynayan artık faktörünün neler olabileceği sorusuna "sosyal sermaye" olarak cevap vermek mümkündür. Çünkü ekonomik büyüme ve kalkınma süreci, sadece yüksek tasarruflar ve bu tasarrufların fiziki sermaye yatırımlarında kullanılması daha fazla beşeri sermaye ve daha gelişmiş teknoloji anlamına gelmemekte, aynı zamanda bürokrasinin kalitesinin yükseltilmesi, hukukun üstünlüğünün sağlanması, yolsuzlukların azaltılması kısaca ekonomik aktörler arasında güvenin sağlanması ve güçlendirilmesi anlamına gelmektedir. Büyüme konusundaki çalışmaları tüm dünyada kabul gören Solow'a göre, hâsıladaki büyüme sermaye ve emekten çok artık faktör olarak gördüğü sosyal sermayeden kaynaklanmaktadır. Solow, büyüme sürecinin sadece klasik üretim faktörleri ile değil, bunun yanında ekonomik aktörler arasındaki güven düzeyinin yüksekliği ile de ilişkili olduğunu belirtmektedir (Tüylüoğlu, 2006: 25).

Sosyal sermaye üzerine araştırma yapan Putnam'ın iddiasına göre, güven ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği yerlerde bireyler, şirketler, komşu çevreler ve milletler zenginleşmektedir. Putnam, toplumsal katılım ve refah arasında uzun vadeli bir ilişki olduğunu bunun da güven normlarıyla ve işbirliği alışkanlıklarının gelişmesiyle alakalı olduğunu ileri sürmüştür (Field, 2006: 78-79).

Sosyal sermayenin ekonomik boyutunun tanımlanmasında ve kavramı sosyolojik sınırlardan çıkarma konusunda etkili olan araştırmacı Francis Fukuyama, 1995 yılında yayınladığı çalışmasında Putnam ve Coleman'ın aksine, sosyal sermayeyi ekonomik çerçeve içinde görerek konuyu ekonomik performansları farklı olan kültürler ve ülkeler bazında incelemiştir. Fukuyama'ya göre bireysellik Amerikan toplumunu tehdit etmektedir. İtalya ve Çin gibi ülkelerde ise toplumsal yapı güçlü aile ilişkilerine dayanmaktadır. Diğer yandan bu ülkelerde söz konusu bağlar güçlü hükümet kontrolleri nedeniyle tehdit altındadır. Japonya ve Almanya'nın ise, üretim sürecinde çeşitli ve kapsamlı organizasyonlar ile daha etkin çalışan ve verimliliğe yol açan sosyal sermayeye sahip olduklarını ileri sürmektedir (Altay, 2007: 337-338).

Fukuyama'ya göre, sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişki indirekt ve zayıftır. Ona göre, eğer tasarruf oranı birdenbire düşerse veya para arzı artarsa bunun faiz oranlarına veya enflasyona olan etkisinin sonuçlarını aylar sonra veya yılsonunda görmek mümkündür. Ancak sosyal sermaye, çok daha uzun bir dönem içerisinde hiç fark edilmeden yavaşça harcanabilmektedir. Örneğin, işbirliği alışkanlığına doğuştan sahip insanlar, güvenin temeli yok olmaya başlasa bile bu alışkanlıklarını hemen kaybetmezler. Düşük güvenli toplumlarda sosyal sermaye bir kez harcanıp tüketildiği zaman, tekrar üretimi yüzyıllar alabilmektedir. Ayrıca bu sermayenin tekrar üretilmesi de çok zordur (Fukuyama, 2005: 337).

Sosyal sermaye, ekonomik anlamda önemli çıktılar sağlayabilecek dışsallıkların kaynağı niteliğindedir. İlk olarak; sosyal sermaye, kollektif faaliyetleri güçlendirir, birlikte faaliyet gösterme arzusu ve gönüllülüğü verir. Böylece bireyler çok yönlü olarak birbirlerini destekleyecek şekilde faaliyet gösterebilirler. İkinci olarak; sosyal sermaye, beşeri ve entelektüel sermayenin yayılmasında bir katalizör görevi görür. Genel davranışlar ve işbirliği temeline dayalı farklı sosyal ağların oluşumu ve sürekliliği, bilgi ve yeniliklerin transferi ve yayılımında bir ön koşul niteliğindedir. Ayrıca sosyal sermaye, bilginin elde edilmesi ve yayılması konusunda ortaya çıkabilecek riskleri, maliyetleri ve belirsizlikleri azaltabilir. Üçüncü olarak; sosyal sermaye, sinerji ve işbirliğinin temelini oluşturur. Bu yaklaşımın temel amacı; bir toplumun sosyal ilişkileri, sosyal kurumları ve bunlar arasındaki karşılıklı etkileşimin yapısı ve boyutunu belirlemek; sosyal ilişkilere dayalı kurumsal stratejiler geliştirmektir. Özel sektör, kamu sektörü ve sosyal aktörler gibi toplumdaki tüm aktörler arasında işbirliğini sağlayarak sinerji elde edilmesi hedeflenir. Son olarak; sosyal sermaye sosyal ağların oluşması ve gelişmesini sağlayan önemli bir dinamiktir. İnsanlar, firmalar ve kurumlar kısacası

tüm ekonomik aktörler diğerleriyle etkileşim ve ilişki halindedir. Sosyal ağlar, iş fırsatları yarattığı ve iş mobilitesini kolaylaştırdığı gibi bilgi birikimi de sağlar (Çetin, 2006: 75). Sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi, olumlu etki ve olumsuz etki olmak üzere ikili bir sınıflandırmaya tabi tutarak incelemek mümkündür.

4.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Kalkınmaya Olumlu Etkisi

Sosyal sermaye üzerine araştırma yapan bilim adamlarının büyük bir kısmı, ekonomik kalkınma ile sosyal sermaye arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu kabul etmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde sosyal sermaye, ekonomik kalkınmanın sağlanmasında ve bu kalkınmanın sürdürülebilir hale getirilmesinde önemli bir rol üstlenmektedir. Özellikle sosyal sermayeyi birinci derecede güven ile ilişkilendiren Fukuyama'ya göre, ABD, Japonya ve Almanya'da çok miktarda büyük, modern, rasyonel olarak organize olmuş, profesyonelce yönetilen şirketlerin olması hiç de rastlantı değildir. Bu ülke kültürlerinin her biri, işletmelerin aile sınırları ötesine bir hayli hızlı kaymasına ve akrabalık çevresi ilişkilerine dayanmayan çeşitli yeni, gönüllü sosyal gruplar yaratılmasına izin veren belli karakteristiklere sahiptir. Bunun nedeni ise, bu toplumlarda birbiri ile münasebeti olmayan bireyler arasında yüksek düzeyde bir güven duygusunun ve dolayısıyla da sosyal sermaye için sağlam bir temel olmasıdır (Fukuyama, 2005: 72-73).

Eğer bir işletmede birlikte çalışma zorunluluğu olan insanlar ortak ahlaki kurallara uygun hareket ettiklerinde dolayı birbirlerine güveniyorlarsa, o işi yürütenin maliyeti daha az olacaktır. Böyle bir toplum, organizasyonel yenilikler getirmede diğerlerine göre daha başarılı olacaktır. Bunu tersine, birbirlerine güvenmeyen insanlardan oluşan bir toplumda, insanlar arasındaki etkileşimler, resmi kurallar ve düzenlemeler sistemi altında biraz da zorlayıcı şekilde olacak ve bireyler bu sistemin kurallarına uygun davranmak zorunda kalacaklardır. Bu zorunluluk, toplumdaki güvenin yerini alacak ve ekonomide işlem maliyeti olarak adlandırılan unsurun ortaya çıkmasına sebep olacaktır. Yani toplumdaki yaygın güvensizlik, ekonomik işlemlere bir tür vergi gibi eklenecek ve maliyetlerin yükselmesine neden olacaktır. Yüksek güven duygusunun hakim olduğu toplumlar ise, bu vergiden muaf olacak ve ekonomik kalkınmaya ait maliyetleri daha aşağı seviyeye çekebileceklerdir.

Fukuyama'ya göre sosyal sermaye ve kendiliğinden sosyalleşme eğilimi önemli ekonomik sonuçlara yola açar. Şöyle ki; Avrupa'da ve Kuzey Amerika'da Alman ve Amerikan özel sektör şirketleri, İtalya ve Fransa'dakilere nazaran ciddi şekilde daha büyüktürler. Asya'da ise, bir tarafta dev şirketlerin hakim olduğu Japonya ve Kore yer alırken, diğer tarafta daha küçük boyutta şirketlerin olduğu Hong Kong ve Tayvan gibi ülkeler yer almaktadır. İlk bakışta büyük ölçekli firmaları oluşturma yeteneği sadece uluslararası ekonomik güçlere bağımlı gibi görünse de, kayda

değer bir sosyal sermaye ve yüksek güven duygusuna sahip toplum olma ile dev boyutlu özel sektör şirketleri yaratma yeteneği arasında bir ilişki olduğu açıktır. Teknoloji ile pazar koşulları değiştikçe, sosyal sermayeye sahip toplumlar, bu sermayenin daha az olduğu toplumlara kıyasla daha istekli bir şekilde yeni organizasyon şekillerini benimseyeceklerdir (Fukuyama, 2005: 42-46).

Birbirini tanımayan insanlar arasındaki güven düzeyinin yüksek olması, şirket çalışanlarının ve yöneticilerinin akrabalık ve tanıdık ilişkilerine dayanmadan daha profesyonel bireylerden seçilmesine, şirketlerin ortaklık kurmasının kolaylaşmasına, yeni şirketlerin kurulmasına ve mevcut şirketlerin büyümesine yol açarak ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkiler yaratmaktadır. Sosyal ilişkiler, ortak hareket etmeyi, özellikle de gayri resmi sigorta mekanizmasını kolaylaştırmaktadır.

Yapılan birçok çalışma, özellikle az gelişmiş ülkelerde sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı olumlu yönde etkilediğini ispat etmeye devam etmektedir. Örneğin, Narayan ve Pritchett'in (1997) Tanzanya kırsalında yer alan çeşitli gruplar üzerinde yaptıkları çalışma, daha yüksek düzeyde sosyal sermayeye sahip olan köylerdeki hane halklarının daha yüksek kişi başına gelire sahip olduğunu göstermiştir. Aynı zamanda sosyal sermaye faktörü dışında yer alan diğer belirleyiciler sabit tutulduğunda, sosyal sermayenin köyün refahını önemli ölçüde etkilediği ortaya çıkmıştır. Yazarlara göre sosyal sermaye gelirin büyüme hızını değil gelirin düzeyini belirlemede etkili olmaktadır (Tüylüoğlu, 2006: 37).

4.2. Sosyal Sermayenin Ekonomik Kalkınmaya Olumsuz Etkisi

Sosyal sermaye üzerine yapılan çalışmaların büyük bir çoğunluğu sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya olumlu şekilde etki ettiğini savunmasına rağmen, sosyal sermayeyi birey ve grupların birçoğunun başkaları için doğrudan veya dolaylı olarak olumsuz sonuçlar içerebilecek çeşitli ortak hedeflere ulaşmasına yardımcı olabileceğini savunanlar da vardır.

Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma sürecine zarar verdiği negatif sosyal sermaye durumunun altını çizen Woolcock ve Narayan (2000), yolsuzluk, bürokratik gecikmeler, bastırılmış sivil özgürlükler, eşitsizlik, bölücü etnik gerilimler ve mülkiyet haklarının korunmasındaki başarısızlıkların, kalkınmayı engelleyeceği sonucuna varmışlardır. Özellikle de gruplar arasında kutuplaşmanın ve parçalanmanın olduğu durumlarda sosyal sermaye zayıflamaktadır. Sosyal sermaye nasıl topluluk üyeleri için karşılıklı işbirliğinin ortaya çıkmasına neden oluyorsa, bu işbirliği olumlu olabildiği gibi olumsuz da olabilmektedir. Bu durumda sonuçları da hem ekonomik hem de toplumsal anlamda olumsuz olacaktır. 11 Eylül 2001 saldırısından önce ABD'yi vuran terörist saldırıdan sorumlu olan Oklahoma City bombacısı üzerine yazan Putnam, saldırgan Timothy Mcveigh'in komplocu arkadaşıyla bowling oynarken bombalamada kullanacağı taktikler üzerinde

tartıştığını belirtmekte ve sosyal sermayenin diğer sermaye çeşitleri gibi kötü amaçlara yönlendirilebileceği sonucuna varmaktadır. Böylece Putnam "Bowling Alone" adlı çalışmasının bir bölümünü tamamen sosyal sermayenin karanlık yüzünü incelemeye ayırmıştır (Field, 2006: 104).

Bu örnekten de anlaşılacağı üzere sosyal sermaye faktörü kullanım amacına göre yön değiştirebilen önemli bir güçtür. Doğru maksatla kullanıldığında ekonomik kalkınmanın sağlanmasında önemli rol oynayabilen sosyal sermaye, yanlış amaçlarla kullanıldığında da hem ekonomiye hem de topluma ciddi zararlar verebilmektedir. Bu şekilde kötü amaçla kullanılan sosyal sermayenin ortaya çıkardığı sonuçlar, yine kendisini baltalamakta ve insanlar arası ilişkiler zayıflayarak toplumun ekonomik gelişimine dolaylı olarak önemli darbeler vurulmuş olmaktadır.

O halde toplumun ekonomik ve sosyal gelişimi yine toplumun kendi içinden çıkan insanların değer yargılarına bağlı olmaktadır. Zira büyük şirketleri kuran, bunları rasyonel şekilde yöneten ve ekonomik kriz dönemlerinde birbirleri ile fiziki sermaye paylaşımına giderek ekonomik kalkınmanın sürdürülebilir olmasına yardımcı olan unsur sosyal sermayedir. Bunun yanında, terörist saldırıları gerçekleştirmek için bir araya gelen insanların oluşturdukları topluluğun kendi içindeki iletişim bağlarının gücü ile ortaya çıkan da sosyal sermayedir. Aynı kaynaktan beslenmesine rağmen, değer yargılarındaki farklılıklar ve kabul ettikleri doğrular arasındaki farklılık sonuçların birbirine tam zıt şekilde ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Doğru kullanımı sonrası sosyal sermayenin, insanlar arasında güven ve işbirliği ortamını geliştirmesi ve buna bağlı olarak kendini beslemesi söz konusu iken, yanlış kullanılması durumunda insanların birbirine güvenlerini ve dolayısıyla işbirliği ortamını zedelemekte hatta insanları çeşitli sebeplerle birbirlerine düşman haline getirerek sosyal sermayenin gitgide zayıflamasına neden olmaktadır. Bunun sonucu ise, toplumun ekonomik ve sosyal gelişim potansiyelinin kendi eliyle yok edilmesinden başka bir şey değildir.

5. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE SOSYAL SERMAYE

Bir toplumda sosyal sermayenin ölçülmesinde, devlete ve onun kurumlarına duyulan saygının derecesi, halkın kendine ait kararlara katılım düzeyi, sivil toplum kuruluşlarının yaygınlık derecesi, bireylerin sivil toplum örgütlerinde ne ölçüde görev aldıkları, sivil toplum örgütlerinin faaliyetlerinde bireylerin gönüllü olarak ayda ortalama hizmet saatleri, firmaların ölçekleri ve yönetim şekilleri, birikimlerini değerlendirilme şekilleri, firmaların faaliyet alanlarının yaygınlığı v.b. göstergeler kullanılmaktadır. Yüksek güvenli toplumlarda işbirliği, dayanışma, ortak karar alma ve yatırım yapma, sözleşmelerde esneklik ve ilişkilerde kısa dönemden çok uzun dönemi tercih etme eğilimi ortaya çıkmaktadır (Gökalp,2003: 165).

Bu bakımdan sosyal sermayenin ölçümü oldukça zordur. Çünkü somut bir ifadesi mümkün değildir. Ancak bir toplumda sosyal sermayenin varlığına işaret eden bazı sosyal göstergeler bulunmaktadır. Bunlar; suç oranlarının, boşanmaların ve bürokratik işlemlerin az olması, hükümetlerin istikrarlı olması, ekonomik aktiflerin yerine getirilme oranının yüksek olması ile şirket yapılanmalarının genelde aile şirketi değil, anonim şirket şeklinde olması gibi sosyal ve ekonomik göstergelerdir (OECD, 2001: 43).

Ayrıca sosyal sermayenin varlığını ve boyutunu saptamanın bir başka kriteri de, belirli periyotlarla yapılan Dünya Değerler Anketinin (DDA) sonuçlarıdır. 1990–1991, 1996–1997 ve 1999–2001 yıllarında 80’in üzerinde ülkede gerçekleştirilen DDA’de kişilere “Genel olarak çoğu kişinin güvenilir olduğunu veya onlarla olan ilişkilerinde aşırı dikkate gerek olmadığını düşünüyor musunuz?” şeklinde bir soru sorulmakta ve bu sorulardan alınan cevaplar yüzde değer üzerinden sıralanmaktadır (Karagül, Dündar, 2006: 67-68). İlgili soruya “evet” cevabını verenlerin oranının yüksek olduğu ülkelerdeki sosyal sermaye birikimi yüksek kabul edilmekte, düşük olan ülkeler ise sosyal sermaye açısından fakir olarak değerlendirilmektedir. Söz konusu anketin sonuçları Tablo 1’de verilmiştir.

Paul Bullen ve Jenny Onyx ise, sosyal sermaye düzeyini tespit amacıyla 1996–97 yıllarında Avustralya’nın New South Wales şehrindeki 5 kırsal bölgede tesadüfi olarak seçilen 18–65 yaş arasındaki 1,211 kişiye uyguladığı ankette güven, tutumlar, karşılıklılık, yerel topluma katılım, farklılığa gösterilen saygı, iş yerindeki kişilerle ilişkiler, yöneticilere karşı tutum ve demografik özelliklerden oluşan sorular yöneltilmişlerdir. Elde edilen sonuçlar SPSS istatistikî paket programa göre değerlendirilmiş ve metot olarak da Faktör Analizi tekniği kullanılmıştır. Verilerin değerlendirmesi sonucunda sosyal sermaye düzeyinin ölçüm yapılan yerleşim yerlerinde farklı olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca yaş, cinsiyet gibi demografik özelliklerle sosyal sermaye arasında her zaman anlamlı bir ilişkinin olmayabileceği sonucuna varılmıştır (Bullen, Onyx, 1998: 25).

Jan Fidrmuc, Avrupa ülkelerindeki sosyal sermaye düzeyini ölçmek amacıyla 2004 yılında bir araştırma yapmış ve 15 AB üyesi ülkede ve aralarında Türkiye’nin de bulunduğu 13 aday ülkede anket uygulaması yöntemiyle veri toplamıştır. Anket uygulaması yüz yüze görüşme ile her ülkeden yaklaşık 1,000 kişiye yapılmıştır. Deneklere, sosyal sermayenin kentsel katılım, sosyal ağları kullanma ve fedakârlık gibi üç boyutlu sorular yöneltilmiştir. Ankette güven ile ilgili soru yer almamış ve Dünya Değerleri Anketindeki güven sonuçları kullanılmıştır. AB’nin eski üyesi olan ülkelerde yeni üye ülkelere göre sosyal sermaye seviyesinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Fidrmuc, Gêrxhani, 2005: 14).

Terence Casey, “Social Capital and Regional Economies in Britain” isimli çalışmasında, İngiltere’nin ekonomik refahı daha fazla olan güney bölgesi ile daha az olan kuzey bölgesi arasındaki gelişmişlik farklılıklarının oluşmasında sosyal sermayenin rolünün olup olmadığını test etmek amacıyla 1999 yılında yaptığı

araştırmada dört gösterge kullanmıştır. Bunlar; kentsel katılım (seçimlere katılım, gazete okuma oranı, kanunsuzluğu protesto, eylemlere katılma gibi.), sosyal ve politik güven, gönüllü aktivitelere ve organizasyonlara katılım ile mesleki derneklere ve ticaret odalarına üyeliktir. Ekonomik performans göstergeleri olarak ise, kişi başına gelir ve işsizlik göstergeleri kullanılmıştır.

Araştırmada, İngiltere 11 bölgeye ayrılmış ve her bölgeden nüfus yoğunluğuna göre 125 ile 600 arasında kişi ile görüşülmüştür. Yüz yüze yapılan ankette, Dünya Değerler Anketi ile İngiliz tutum anketi sorularından faydalanılmıştır. Araştırma sonucunda ekonomik performans ile güven arasında güçlü bir korelasyon tespit edilmiştir. Kentsel katılım ile ekonomik sonuçlar arasında ise ilişki bulunamamıştır. Kentsel katılımın tüm bölgelerde birbirine yakın olduğu görülmüştür. Güney bölgelerde daha fazla olan gönüllü aktivitelere ve organizasyonlara katılım ile ekonomi arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Buna karşın, mesleki dernekler ve ticaret odalarına üyelik arasında ise, beklenmedik şekilde negatif ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Bu göstergedeki oranların kuzey bölgelerde daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Toplam sermaye endeksi ile ekonomik performans arasında ise, mesleki birlikler ve ticaret odalarına üyelik çıkarılırsa güçlü bir korelasyon olduğu görülmüştür (Keskin, 2008: 50; <http://www3.interscience.wiley.com/cgi-bin/fulltext/118761461/HTMLSTART>).

Tablo 1 :
Bazı Ülkelere Ait Güven Düzeyleri (1995-96)

Ülke İsmi	Güven Düzeyi (%)	Ülke ismi	Güven Düzeyi (%)	Ülke ismi	Güven Düzeyi (%)
Danimarka*	66,53	İrlanda*	35,23	Fransa	22,24
İsviçre	66,31	Almanya	34,77	Macaristan	21,84
Norveç	65,30	Avusturya	33,87	Slovenya	21,69
Hollanda*	59,81	İtalya*	32,63	Meksika	21,35
Finlandiya	58,00	Belçika*	30,68	Polonya	18,85
Endonezya	51,64	İngiltere	29,75	Singapur	16,90
Y. Zelanda	49,05	Güney Kore	27,33	Venezüella	15,93
Japonya	43,06	Lüksemburg	25,95	Türkiye	6,5
İzlanda	41,08	Çek Cum*.	23,87	Slovakya	15,70
Hindistan	40,99	Yunanistan	23,73	Arjantin	15,39
İsveç	40,96	Rusya	23,73	G.Afrika	11,75
Avustralya*	39,92	İsrail	23,46	Kolombiya	10,81
Kanada	38,85	Estonya	22,83	Portekiz*	10,05
İspanya	36,23	Şile	22,78	Filipinler	8,38
ABD	35,84	Çin	22,78	Brezilya	2,83

Kaynak: (Knack, Keefer, 1997); (OECD, 2001: 44) / *1990-91 verileridir.

1995-1996'da gerçekleştirilen DDA sonuçları Türkiye'nin sosyal sermaye açısından oldukça geri bir konumda olduğunu göstermektedir. Türkiye'de "b" şikkına cevap verenlerin, yani insanlara güvenirim diyenlerin oranı sadece % 6,5'dir. Ülkemizde yaygın "Türk'ün Türk'ten başka dostu yoktur" özdeyişiyle pek de bağdaşmayan bu sonuç ile Türkiye, sosyal sermaye düzeyi yalnızca % 2,83 ile sınırlı olan Brezilya'nın önünde yer almaktadır. Sosyal sermayenin yüksek olduğu ülkelerin, esas olarak gelişmiş ülkeler olduğu da görülmektedir. Özellikle de İskandinav ülkeleri. Örnek vermek gerekirse, sosyal sermaye Norveç'te % 65,3, İsveç'te % 59,7, Kanada'da % 52,4 oranındadır. Gelişmiş ülkeler sadece beşeri, fiziki ve mali sermaye açısından değil aynı zamanda sosyal sermaye bakımından da ön plandadırlar (KİRMANOĞLU, http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/0207/5262).

Tablo 1'de durum bu iken, 2006 yılında yapılan araştırma sonuçlarının verildiği Tablo 2'de ise, 20 ülkeye ait güven düzeyleri ve Kişi Başına GSYİH verilmiştir. Ülkelerin güven düzeyleri, DDA'da sorulan "Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?" sorusuna katılımcılar tarafından verilen "İnsanların çoğuna güvenilebilir" cevabının toplam ankete katılanlara oranlanması ile oluşturulmuş bir endekstir.

Bu tabloya göre ise, 20 ülke içerisinde Türkiye güven düzeyi yine en düşük ülke konumundadır. İki tablo karşılaştırıldığında güven düzeyinin farklı olmasının, iki farklı dönemde yapılmış olan anketlerde iki farklı soruya verilen cevaplara göre hazırlanan indeksten kaynaklandığı düşünülebilir. Ancak sorulara bakıldığında, her iki sorunun da "güven" temelli sorular olduğu görülecektir. Diğer bir ifadeyle, her iki araştırma sonucuna göre Türkiye, sosyal sermaye bakımından yeterli düzeyde değildir. Kişi Başına GSYİH daha düşük olan Güney Afrika'da bile güven düzeyi %18,8 iken bu oran Türkiye için %4,9'dur. Türkiye gibi bir ülkede güven düzeyinin dolayısıyla sosyal sermayenin bu kadar düşük olmasının ardında yatan sebebin ne olduğu konusunun araştırılması ve soruna çözüm üretilmesi bir gerekliliktir. Zira şu ana kadar yapılan açıklamalar ve literatür araştırmaları, sosyal sermaye'nin bir ülkenin ekonomik kalkınmasında ciddi rol oynayan bir dinamik olduğunu şüpheye yer bırakmayacak şekilde ispatlamıştır. Hal böyle iken, Türkiye de eğer ekonomik olarak kalkınmasını daha ileri noktalara taşımak istiyorsa sahip olduğu sosyal sermayesini arttırmak zorundadır.

Tablo 2 :
Ülkelerin Güven Düzeyleri ve Kalkınma Göstergeleri (2006)

Ülke	Güven Düzeyi (%)	Kişi Başına GSYİH (ABD \$)	Beşeri Kalkınma Endeksi (HDI)
Arjantin	17.6	11.980	0,860
Brezilya	9.4	8.947	0,807
Kanada	42.8	36.761	0,967
Şili	12.6	12.992	0,874
Finlandiya	58.9	32.586	0,954
Fransa	18.8	31.988	0,955
Almanya	36.8	32.481	0,940
İtalya	29.2	29.356	0,945
Japonya	39.1	32.040	0,956
Meksika	15.6	13.445	0,842
Hollanda	45.0	36.733	0,958
Polonya	19.0	14.838	0,875
Rusya	26.2	13.200	0,806
Güney Afrika	18.8	9.130	0,670
İspanya	20.0	29.447	0,949
İsveç	68.0	34.444	0,958
İsviçre	53.9	38.372	0,955
Türkiye	4.9	12.075	0,798
İngiltere	30.5	33.663	0,942
A.B.D	39.3	43.959	0,950

Kaynak: (Kovacı v.d, 2010: 12)

Türkiye'de sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik çalışmaların sayısı henüz çok azdır. Sosyal sermaye konusunda sadece Türkiye'yi kapsayan önemli bir çalışma 2005 yılında "Infacto Research" çalışma grubunca yapılan araştırmadır. Bu araştırma 15 ilin kentsel ve kırsal bölgelerinde, 18 yaş üstü (18-24 yaş aralığındaki nüfus) 1,216 kişi ile yapılan bir örnekleme çalışmasıdır. Sonuçları 27 Şubat 2006 tarihinde kamuoyuna açıklanan araştırma bulgularına göre, Genelleştirilmiş Güven seviyesi ölçümü için sorulan "insanların çoğuna güvenilebilir" düşüncesini onaylayanların oranı % 12,6 iken, "insanlarla ilişkilerde çok dikkat olunmalı" düşüncesini destekleyenlerin oranı % 85,7 olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamlar, güvensizliğin ve buna bağlı olarak ortaya çıkan tedirginliğin açık bir göstergesi durumundadır. Araştırmada kullanılan göstergeler; kurumlara üyelik şeklindeki sivil katılım (spor kulüpleri, meslek kuruluşları, sendikalar, okul aile birlikleri vs.), boş vakit etkinlikleri şeklindeki enformel sivil katılım (evde misafir ağırlamak,

misafirliğe gitmek, sinemaya, maça, dışarıda yemeğe gitmek vs.), siyasal katılım (sorunlarla ilgili dilekçe yazmak, toplu yürüyüşe katılmak, bir siyasi partiye üye olmak, boykot eylemine katılmak vs.), genel güven, talimatlara uymak, itaat dereceleridir (anne babasına, yaşlılara, öğretmenlere, polise vs.). Bu göstergelerle ilgili sorular çeşitli yaş, yerleşim yeri ve cinsiyetteki kişilere sorularak göstergelerin yüzde oranları ve ortalamaları bulunmuştur. Bu araştırmanın sonucunu kısaca şu şekilde özetleyebiliriz (http://www.ari.org.tr/pdfs/06_02.pdf):

Türkiye’de sosyal sermaye ile ilgili diğer bir çalışma ise, Sosyolog Dr. Nalân YETİM tarafından 2002 yılında Mersin Esnaf ve Sanatkarlar Odası’na kayıtlı bulunan kadın üyelerden tesadüfi olarak seçilen 224 üye ile yüz yüze yapılan “sosyal sermaye olarak kadın girişimciler” konulu bir anket çalışmasıdır. Araştırmanın amacı, kadın girişimcilerin sosyal sermaye kaynağı olarak karakteristiklerini belirleyebilmedir. Mersin’deki kadın girişimcilerin, sosyo-demografik özellikleri, iş kurma nedenleri, iş kurma aşamasında kullandıkları sosyal destek mekanizmaları, kendilerini tanımladıkları karakteristikler ve örgütlenme eğilimleri gibi farklı özellikleri, girişimciliği biçimlendiren ve kadına özgü girişim anlayışını özelleştiren sosyal sermaye faktörleri olarak ele alınmıştır. Girişimciler kendilerini iyi iletişim kuran, problem çözen, yaratıcı, yenilikçi, risk alabilen özelliklere sahip kişiler olarak tanımlamışlardır. Bu yönleriyle sosyal sermayeyi harekete geçirici yetenek ve becerilere sahip oldukları değerlendirilmiştir (Yetim, 2002).

Sosyal sermayenin bir ülkenin ekonomik kalkınmasında etkin olduğu kabul edilmekle birlikte, tek başına kalkınma ve büyümeyi sağlayamayacağı da açıktır. Ekonomik yönden gelişmemiş, kaynaklarını etkin kullanamayan az gelişmiş bir ekonomide, sosyal sermayeye ağırlık verilerek sosyal ve ekonomik kalkınmanın beklenmesi doğru olmayacaktır. Diğer taraftan sosyal sermayenin, az gelişmişliğin hem nedeni hem de sonucu olarak ortaya çıktığı da unutulmamalıdır. Devletin bu anlamda görevi ise, yerelde de kamu hizmetlerini eksiksiz sağlayarak kolektif harekete duyulan güvenin oluşmasını sağlamak olmalıdır. Ayrıca sosyal sermayenin oluşumu ve gelişimini sağlamak da önem kazanmaktadır. Bunun için ulaşım ve coğrafi erişilebilirliğin, sosyal sermayenin gelişmesinde önemli rol oynadığı gerçeğinden hareket edilmelidir. Özellikle kurumlarla ilişkiler bağlamında ulaşım olanaklarının artırılması ilişkiyi arttıracak bir unsur olarak görülmelidir (Çekiç, Ökten, 2009: 211).

SONUÇ

Sosyal sermaye ile ekonomik performans arasında doğrusal bir ilişki vardır. Yukarıda bahsi geçen araştırma sonuçları da göstermektedir ki, sosyal sermaye ülkeden ülkeye değişebildiği gibi aynı ülkenin farklı bölgelerine göre de değişebilmektedir. Bu durum ise ekonomik gelişmişlik düzeyinin ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye niçin farklılık gösterdiğinin anlaşılmasında yeni bir kapı açmaktadır. Sosyal sermaye zengini toplumlar hem ekonomik olarak güçlenmekte hem yeniliğe çok daha açık olmakta ve hem de yeniliklere çok daha çabuk adapte olmaktadır. Bunun doğal bir sonucu olarak kurdukları özel sektör şirketleri çok büyük boyutlara ulaşmakta ve bunun avantajını uluslararası rekabet ortamında kullanmaktadırlar.

Ayrıca bu gibi şirketler sahip oldukları sosyal sermaye sayesinde ekonomik krizlere karşı daha dirençli olabilmektedirler. Böylece bu şirketleri bünyesinde bulunduran toplumlarda üretim ve istihdam seviyesinin düşmesi engellenmiş olmaktadır. Bu durum kaynak israfının önüne geçmekte ve ekonomik kalkınmanın sağlanmasında önemli bir rol üstlenmektedir. Kaynakların verimli alanlarda kullanılması, ülkenin veya bölgenin ekonomik performansını yükseltmektedir. Ayrıca unutulmamalıdır ki, sosyal sermayenin sağladığı refah artışı yeniden geri besleme yoluyla sosyal sermayenin daha da artmasına yardımcı olmaktadır.

Sosyal sermayenin ölçümüne yönelik yapılan çalışmalar Türkiye’nin sosyal sermaye bakımından yetersiz seviyede olduğu ortadadır. Bu yetersizliğin temel nedeni, yaşanan yolsuzluk, hortumculuk, rüşvet, siyasi çatışmalardan kaynaklanan siyasi ve ekonomik güvensizlik gibi sorunların, insanların gelecekle ilgili beklentilerini olumsuz etkilemesi böylece birbirlerine ve topluma karşı olan güvenlerini yitirmesine neden olmasındır. Bunca olumlu yönü anlatılan sosyal sermayenin artırılması ile sosyal ve ekonomik alanda ortaya çıkacak gelişmelerin bu durumu tersine çevirebileceği ve bu noktada Türkiye’deki sosyal sermaye yetersizliğinin ekonomik performansı olumsuz yönde etkiliyor olabileceği düşüncesi de gözden uzak tutulmamalıdır.

Siyasi alandaki istikrarsızlıklar, yatırım alanı seçiminde ortaya çıkan tutarsızlıklar gibi nedenlere bağlı olarak iç ve dış borcun tetiklediği kaynak israfı gibi problemler, ülkenin ekonomik performansına ciddi darbeler vurmasının yanında sosyal sermayenin gelişimini de tersine çevirme tehlikesini de doğurmaktadır. Yapılması gereken, sosyal sermayenin bir an önce artırılması konusunda ciddi adımların atılmasıdır. Bu noktada öncelikle toplumda gelir dağılımı adaletinin sağlanması gerekir. Böylece ülke vatandaşları ekonomik anlamda ötekileştirilmemiş olacak ve aidiyet duygusunun yaygınlaşması, birlikte hareket edebilme kabiliyetinin kazanılmasında etkili olacaktır.

Yine ülkede yolsuzluk ve rüşvetin önüne geçilmesi de sosyal sermayenin artırılmasına katkı sağlayacak faktörlerdendir. Vatandaş, ödediği verginin dolayısıyla yapmış olduğu maddi fedakârlığın siyasi savurganlığa kurban gittiğini gördükçe bireyden önce devlete olan güvenini yitirecektir. Bu durumun sonucu ise, vergi kaçırmayı ve devlet malını hakir görmeyi ve kullanmayı haklı sebeplere dayandıran birey profilinin ortaya çıkması olacaktır. Devletine güvenmeyen bir bireyden, diğer bireylere güvenmesini beklemek aşırı iyimserlik olacaktır.

Adaletin güçlüden yana değil haklıdan yana tecellisinin sağlanması gibi toplumsal barış, güven ve huzur ortamının gerçekleştirilmesine yönelik adımların atılması da yine sosyal sermayenin artırılması için vazgeçilmez unsurlarından biridir. Adaletle olan güvenin temeli, suçlu olanın yaptıklarının yanına kalmayacağını şüphesiz bir şekilde bilinmesinden geçer. Bu topluma yerleştiğinde toplumu oluşturan bireyler arasında huzur ve güven ortamının tesis edilmesi çok daha hızlı ve kolay olacaktır.

Sonuçta en azından ilk aşama olarak insanların birbirlerine olan bakış açısı değiştirilmeli, hiç kimsenin bir diğerini potansiyel tehlike olarak görmemesi sağlanmalıdır. Ancak hepsinden önemlisi, insanın bu değişime önce kendinden başlamasının gerekliliği topluma anlatılmalıdır. Bu sayede sosyal sermayenin artırılması ve buna bağlı olarak ekonomik kalkınmada avantaj elde edilmesi gerçekleştirilebilecektir.

KAYNAKLAR

- ALTAN Rifat, "AB ve Türkiye'de Bölgesel Kalkınma"
<http://www.stratejikboyut.com/haber/ab-ve-turkiyede-bolgesel-kalkinma--28529.html> (05.04.2011)
- ALTAY Asuman, (2007), "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", **Ege Akademik Bakış/Ege Academic Review**, 7(1), ss. 337-362.
- ARI Hareketi, (2006), http://www.ari.org.tr/pdfs/06_02.pdf (05.04.2011).
- BERBER M., (2004), **İktisadi Büyüme ve Kalkınma**, Derya Kitabevi, Trabzon.
- BULLEN Paul, ONYX Jenny, **Measuring Social Capital in Five Communities in NSW A Practitioner's Guide**, Management Alternatives, March 1998, <http://www.mapl.com.au/A2.htm> (01.04.2011)

- CALLOIS, J. M., ANGEON V., (2004), "On the Role of Social Capital on Local Economic Development: An Econometric Investigation on Rural Employment Areas in France", **AES Conference**, pp. 1-27.
- CASEY Terrence, "Social Capital and Regional Economies in Britain"
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9248.2004.00466.x/full> (05.04.2011)
- COLEMAN James S., (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", **The American Journal of Sociology**, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. 95-120.
- ÇEKİÇ Tuba İnal, ÖKTEN Ayşe Nur (2009), "Sosyal Sermaye Perspektifinden Kırsal Kalkınma Sorunsalına Yeniden Bakış", **Megaron Journal**, Vol: 4, No: 3, ss. 203-213. <http://www.megaronjournal.com/?page=published&ID=20> (05.04.2011)
- ÇETİN Murat, (2006), "Endüstriyel Bölgelerde Sosyal Sermaye ve Güven: Üçüncü İtalya Örneği", **Ege Akademik Bakış Dergisi**, Sayı: 6, Cilt: 1, ss. 74-86.
- ERDOĞAN Emre, "Sosyal Sermaye, Güven ve Türk Gençliği", ss. 3-39.
http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf (28.03.2011)
- FIELD Jhon, (2006), **Sosyal Sermaye**, Çev. Bahar Bilgen, Bayram Şen, İstanbul Bilgi Üniv. Yayınları.
- FİDRMUC Jan, GËRKHANİ Klarita, (2005), "Formation of Social Capital in Central and Eastern Europe: Understanding the Gap Vis-a-Vis Developed Countries", April. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=729324 (05.04.2011).
- FUKUYAMA Francis, (2001), "Social Capital, Civil Society and Development", **Third World Quarterly**, Vol. 22, No 1, pp. 7-20.
- FUKUYAMA Francis, (2005), **Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**, Çev. Ahmet Buğdaycı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- GÖKALP Nuri, (2003), "Ekonomide Güven Faktörü", **Celal Bayar Üniv. İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, Cilt: 10, Sayı: 2, ss. 163-174.

- KARAGÜL Mehmet, DÜNDAR Süleyman, (2006), “Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, **Akdeniz İİBF Dergisi**, Sayı: 12, ss. 61–78.
- KARAGÜL Mehmet, MASCA M., (2005), “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, Sayı: 1.
- KAYA Erol, (2008), “Sosyal Sermaye ve Kentler”, **Yerel Siyaset Dergisi**, Sayı: 25, Ocak, ss. 21–22.
- KESKİN M., (2008), “Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal sermaye ve Belirleyicilerinin Analizi”, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniv., Sos. Bil. Enst., Erzurum.
- KIRMANOĞLU Hasan, (2011), “Sosyal Sermaye ve Geleceği Şekillendirmek”, KOBİFİNANS, (http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/0207/5226 (02.04.2011)).
- KNACK, Stephen., KEEFER Philip, (1997), "Does social capital have an economic pay off?", **Quarterly Journal of Economics**, Vol: 112, No: 4. pp. 1251-1288.
- KOSGEB, (2005), “Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü”, Ankara, (<http://www.akerpatent.com/dokuman1/kosgeb%20dokumanlari/Ekonomik%20Kalkınmada%20Sosyal%20Sermayenin%20Rolu%20nedir.PDF> (03.04.2011)
- KOVACI Süreyya, BELKE Murat, KOÇ Ali, (2010), “İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü”, Süleyman Demirel üniversitesi, Uluslararası Davraz Kongresi, 24-29 Eylül 2009, <http://idc.sdu.edu.tr/tammetinler/kalkınma/kalkınma8.pdf> (03.04.2011)
- NARAYAN Deepa, PRITCHETT Lant, (1999), “Cent and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania”, **Economic Development and Cultural Change**, Vol. 47, No. 4, May, pp. 871-897.
- OECD, (2001), **The Well-being of Nations, the Role of Human and Social Capital**, OECD: Paris. <http://www.google.com/books?hl=tr&lr=&id=yHH1YgJla6wC&oi=fnd&pg=PA7&ots=i5cHLqozfz&sig=RjvR4mDmJtaFVocT-zVR4WhieKg#v=onepage&q&f=false> (06.04.2011)

- ÖKSÜZLER Oktay, (2006), “**Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi**”, **Akdeniz İİBF Dergisi**, Sayı: 12, ss. 108-129.
- ÖREN Kenan, (2007), “Sosyal Sermayede Güven Unsuru ve İşgücü Performansına Etkisi”, **Kamu-İş Dergisi**, Cilt: 9, Sayı: 1, ss. 71-90.
- ÖZEN Şükrü, ASLAN Zuhul, (2003), “ İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi Ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği”, **Akdeniz İİBF Dergisi**, Sayı: 12, ss. 130-161.
- PARASIZ İlker (1997), **Modern Büyüme Teorileri**, Ezgi Kitabevi.
- PUTNAM Robert D., (1995), “Bowling Alone: America's Declining Social Capital”, **Journal of Democracy**, 6: 1. pp. 65-78. <http://xroads.virginia.edu/~HYPER/DETOC/assoc/bowling.html> (05.04.2011)
- TÜYLÜOĞLU Şevket, (2006), “Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, **Akdeniz Üniv. İİBF Dergisi**, Sayı: 12, ss. 14–60.
- WOOLCOCK Michael, NARAYAN Deepa, (2000), “Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy”, **The World Bank Research Observer**, Vol. 15, No. 2, August, pp. 225–249.
- YETİM Nalan, (2002), “Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği”, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, Cilt: 2, Sayı: 2, ss. 79-92.
- ZAK Paul J., KNACK Stephen, (1998), “Trust and Growth”, July, Paper No: 219.