

---

# ENDÜSTRİYEL BÖLGELERDE SOSYAL SERMAYE VE GÜVEN: ÜÇÜNCÜ İTALYA ÖRNEĞİ

Yrd. Doç. Dr. Murat ÇETİN

Erciyes Üniversitesi, Yozgat İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü  
mceren2000@hotmail.com

---

## ÖZET

1970'li yılların ortalarından itibaren endüstriyel bölgelerin gelişmesinde sosyo-kültürel yapının etkileri tartışılmaktadır. Bu bağlamda, sosyal sermaye ve güven arasındaki ilişkiler önem kazanmıştır. Güven ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiler, oldukça etkili ve çok yönlüdür. Bu çalışma, bu ilişkilerin "Üçüncü İtalya" daki endüstriyel bölgelerin kalkınma sürecinde oynadığı rolleri üzerinde durur. Çalışmadan çıkan temel sonuç, Birinci ve Üçüncü İtalya'nın İkinci İtalya'ya göre daha yüksek sosyal sermaye ve güven düzeyine sahip olmasıdır. Buna bağlı olarak, ekonomik gelişmenin bu bölgelerde daha güçlü olduğu söylenebilir.

## ABSTRACT

The effects of socio-cultural structure on the development of industrial districts have been discussed since the middle of 1970s. In this context, the interactions between social capital and trust have become an important issue. The interactions between social capital and trust are very effective and multi-dimensional. This study dwells upon the roles of those interactions in the development process of industrial districts in "Third Italy". It can be primarily deduced from this study that First and Third Italy are on higher levels than Second Italy from the perspective of social capital and trust. Thus, it can be well said that economic development is relatively stronger in those regions.

## GİRİŞ

Günümüzde dünyanın pek çok yerinde çok sayıda endüstriyel bölge tanımlanmakta, bu konuda önemli çalışmalar kendisini hissettirmektedir. Örneğin; Saba (2004) İtalyan endüstriyel bölgelerinde globalleşme ve esneklik olgularını, Stocchiero

(2001) İtalya'nın Veneto bölgesinde göç akımı ile KOBİ'ler arasındaki ilişkiyi, Ganugi vd., (2004) endüstriyel bölgelerde firma ölçek büyüklüğü ile büyüme süreci arasındaki ilişkiyi, Hassink (2004) Alman endüstriyel bölgeleri için "öğrenen bölgeler yaklaşımını", Cainelli vd., (2005) ise sosyal sermaye ve ar-ge faaliyetlerinin endüstriyel bölgelerin kalkınmasına etkisini değerlendirmiştir. Endüstriyel bölgelerde sosyal sermaye ve güven olgularının kalkınmaya etkileri üzerinde fazla durulmayan bir konudur, genelde ekonomi coğrafyası ve ekonomi sosyolojisinin ilgi alanına girmektedir. Bu çalışma, bu alandaki önemli çalışmalarını değerlendirmesi açısından önem kazanmaktadır.

Pek çok yazar sosyal sermayenin ekonomik dinamizm ve bölgesel kalkınma, kolektif faaliyet ve demokratik yönetimlerle pozitif yönde ilişki içinde olduğunu tartışmıştır. Ancak sosyal sermaye, bir toplumdaki bu olguların hepsini tek başına açıklayamaz. Güven unsuru, sosyal sermaye literatüründe kesinlikle ihmal edilmemelidir. Diğer taraftan, sosyal sermaye ile güven arasındaki ilişkilerde tam bir netlik söz konusu değildir. Özellikle de güvenin sosyal sermayenin bir ön şartı ya da onun bir sonucu olup olmadığı konusunda bu durum kendisini hissettirmektedir. Bu çalışma, sosyal sermaye teorisinin temeline inerek güven ile ilişkisini açıklamaya çalışır.

Bu çalışmanın temel amacı; sosyal sermaye, güven ve bölgesel kalkınma arasındaki ilişkileri ortaya koymaktır. Öncelikle, sosyal sermaye ve güven olguları tanımlanarak, ekonomik kalkınma ile ilişkisi farklı boyutlardan incelenmektedir. Sosyal sermaye ve güven arasındaki ilişkilerin endüstriyel bölgelerde özellikle Üçüncü İtalya'daki rolü, çalışmanın bir diğer odak noktasını oluşturmaktadır. Genel bir değerlendirme ile çalışma son bulmaktadır.

## EKONOMİK KALKINMA ARACI OLARAK SOSYAL SERMAYE VE GÜVEN

Sosyal sermaye; ekonomik, beşeri, finansal ve çevresel sermaye gibi diğer sermaye türlerinin etkinliğini artıran, ancak çeşitli yönlerden onlardan ayrılan bir sermaye şeklidir<sup>2</sup>. Sosyal sermaye, sosyal bilimler alanında oldukça uzun entellektüel geçmişe sahiptir. Lyda Hanifan<sup>3</sup>'ın 1916 yılındaki yazısından itibaren yaklaşık 90 yıldır bu olgu ele alınmaktadır. Sosyologlar, ekonomistler ve politika bilimcileri tarafından irdelenen sosyal sermaye olgusuna en büyük katkının Coleman, Putnam ve Bourdieu tarafından yapıldığı konusunda fikir birliği vardır (Edwards ve Foley, 1999:142). Fransız sosyolog Bourdieu (1986)'nun sosyal sermaye ile ilgili üzerinde durduğu temel husus, insanların hiyerarşik sosyal yapı içerisinde kendi pozisyonlarını korumak için sürekli rekabet içinde olmalarıdır. Sosyal sermayenin bir bileşeni olan yükümlülükler ve ağlar, karşılıklı ilişkilerde güçlü ve sürekli yapısal unsurlardır. Bu çerçevede sosyal sermaye, bireylerin ekonomik ve kültürel sermayelerini harekete geçirmelerini sağlayan temel bir faktör olarak görülebilir (Bourdieu, 1986:49). Bourdieu (1986), farklı sosyal sınıflara mensup çocukların eğitim performansını incelemiş, dengesizliklerin temelinde sosyal ve kültürel sermayenin yattığını ileri sürerek bu konuya ilginin oluşmasını sağlamıştır.

Benzer şekilde Coleman (1988), eğitimde öğrenci performansını değerlendiren çalışmasında sosyal sermaye ile ilgili görüşleri geliştirmiştir. Bu yazara göre, genelde ilişkilerin yapılanmasında gizli olan sosyal sermaye; yükümlülükler ve beklentiler seti, enformasyon kanalları, formal ve informal normlar seti, etkin davranış grubunu teşkil eder. Fiziksel sermaye, sosyal sermaye ve beşeri sermaye arasındaki farkları da ortaya koyan Coleman (1988), fiziksel sermaye ve beşeri sermayenin aksine, sosyal sermayenin aktörler arasındaki ilişkiler sistemini içerdiğini belirtmiştir (Coleman, 1988:393). Diğer taraftan Putnam (1993), İtalya'da duyarlı ve etkin örnek kamu kurumlarının oluşmasında gerekli şartları inceleyerek sosyal sermayenin rolüne değinmiştir. Bu yazara göre sosyal sermaye; güvenilir ilişkileri, iş birliğine dayalı bir yaşamı, bilgilendirilmiş bir halkı ve sivil sorumluluğu içerir. Bunların yanı sıra, sosyal sermaye teorisine katkı sağlayan pek çok yazar söz konusudur<sup>4</sup>.

Sosyal sermaye, ekonomik anlamda önemli çıktılar sağlayabilecek dışsallıkların kaynağı niteliğindedir. İlk olarak; sosyal sermaye, kolektif faaliyetleri güçlendirir, birlikte faaliyet gösterme arzusu ve gönüllülüğü verir. Böylece bireyler çok yönlü

olarak birbirlerini destekleyecek şekilde faaliyet gösterebilirler. Sosyal faktörlerin bu bileşik etkileri neticesinde sosyal sermaye birikimi kurumlara farklı amaçları gerçekleştirme yeteneği kazandırır. İkinci olarak; sosyal sermaye, beşeri ve entellektüel sermayenin yayılmasında bir katalizör görevi görür. Beşeri sermaye birikiminin etkin ve başarılı şekilde uygulanabilmesi için bilgi ve yeniliklerin akademik çevreden endüstriyel çevreye ya da politika çevresine transferi gerekir. 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 (Adam ve Roncevic, 2003:175-176). Üçüncü olarak; sosyal sermaye, sinerji ve işbirliğinin temelini oluşturur<sup>5</sup>. 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 (Woolcock ve Narayan, 2000:238). 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 işbirliği aktivitelerinin oluşumu, koordine edilmesi ve yürütülmesinde önemli paya sahiptir. Bir aktörün sosyal bir ağa katılması; ortak bir değer ya da fayda nedeniyle olabilir, yani arkadaşlığı geliştirmek, bir esnaf ya da birliğe dahil olmak ya da firma birleşmelerini sağlamak amacı güdebilir. Sosyal ağlar, iş fırsatları yarattığı ve iş mobilitesini kolaylaştırdığı gibi bilgi birikimi de sağlar (Dasgupta, 2005:13-14).

Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini açıklamada üzerinde durulan olgulardan birisi güvendir. Sosyal araştırmacılar, farklı sosyal ve politik çevrede örnekleri görülen çeşitli düzeydeki işbirliği faaliyetlerini değerlendirirken güven olgusunu oldukça sık kullanırlar. Sosyal sermaye ile güven arasındaki ilişkiler çok yönlü ve karşılıklıdır, iki olgu da birbirini destekleyici bir özellik sergiler.

Güven<sup>6</sup>, sosyal sermaye literatüründe oldukça kritik bir role sahiptir. Putnam (1993), Bourdieu (1986), Coleman (1988), Fukuyama (1995) ve Francois (2003) gibi yazarlar güveni bir sosyal sermaye unsuru, sağlıklı bir sosyal sermayenin ön koşulu olarak kabul eder. Fukuyama (1995:26)'ya göre güven; kolektif değerler, sosyal ağlar ve kültürel gelenekler gibi sosyal sermaye türlerinin oluşumu için bir ön koşul, onları etkileyen önemli bir unsurdur. Ayrıca güven; ortak normlara dayalı,

düzenli, dürüst ve işbirliğine yönelik davranışların gerçekleştiği bir grup ya da toplum içinde oluşan beklentileri niteler. Fukuyama (1995:27), aynı zamanda insanların organizasyonlara katılım ya da işbirliği yapma gönüllülüğü üzerinde durarak, düşük ve yüksek seviyeli güvene sahip ülkeleri birbirinden ayırd etmiştir. Amerika ve Japonya gibi ülkeler gönüllü organizasyonlara katılım eğilimi çerçevesinde yüksek güven düzeyine sahip ülkeler iken, Çin gibi sosyalist ülkelerin ise düşük güven seviyesine sahip olduğu tespit edilmiştir. Putnam (1993:167), normlar ve sosyal ağlarla birlikte güven unsurunu ele almıştır. Bu yazara göre, bu üç unsur koordineli aktiviteleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini arttıran önemli dinamiklerdir.

Güven olgusundan açık biçimde söz etmemiş olmakla birlikte, Bourdieu (1986:250)'ya göre insanlar, kendi faydalı bağlantılarını genişletebilmek için kendi vaatlerini güven üzerine dayandırmalıdır. Coleman (1988) ve Putnam (1993), güveni sosyal sermayenin anahtar bir unsuru olarak kabul eder. Benzer şekilde Francois (2003), güvenilirliğin bir toplumun kültürünün ekonomik olarak uygun bir parçası olduğunu, böylece onun sosyal sermayesini içerdiğini söyler.

Bazı araştırmacılar, güven olgusunun sosyal sermayenin bileşik bir unsuru olarak değerlendirilmesine şüpheyle bakmışlardır. Bu yazarlara göre, güvenin kendisi kompleks ve farklı bir olgudur. Bu araştırmacılar için sosyal güven, ağlar ve normların entegrasyonu sosyal sermayeyi oldukça kompleks bir yapıya dönüştürür (Sztompka, 1999:196). Cohen ve Fields (1999), Silikon Vadisi'nde ortaya çıkan güvenin oldukça gelişmiş bir güven türü olabileceğini, farklı görüşlere sahip, farklı mekanlardan ve kültürlerden olan insanlarla yayılabileceğini tartışmıştır. Bu yazarlara göre, Putnam'ın sosyal sermaye görüşü sosyal sermayenin spesifik yapısına ilişkin belirsizlikler içermektedir (Cohen ve Fields, 1999:109). Farrel ve Night (2002)'e göre, Putnam ve Coleman'ın sosyal sermaye tanımları, sosyal sermayenin kaynakları ile siyasi ve ekonomik performansa olan katkıları arasında nedensellik ilişkisini spesifik olarak açıklayamaz (Farrel ve Night, 2002:338). Güven, davranış normları, dürüstlük ve işbirliği belirli sosyal ilişki türleriyle ortaya çıkan faydalar olarak düşünülebilir ve etkin kurumsal performansın geliştirilmesinde yadsınmaz bir öneme sahiptir (Woolcock, 1998: 185). Güven, sosyal sermayenin bileşik bir unsurundan ziyade onun en iyi sonuçlarından biridir (Woolcock, 2001:13). Benzer şekilde Field (2003), pek çok ilişkinin minimum güven seviyesinde mükemmel şekilde işlemesi nedeniyle güvenin bir değişkenin parçası olarak ele alınamayacağını

söyler. Bu yazara göre güven, en iyi şekilde bir bağımsız değişken olarak değerlendirilebilir, genelde sosyal sermayenin bir bileşeninden ziyade onun doğal bir sonucudur (Field, 2003:62).

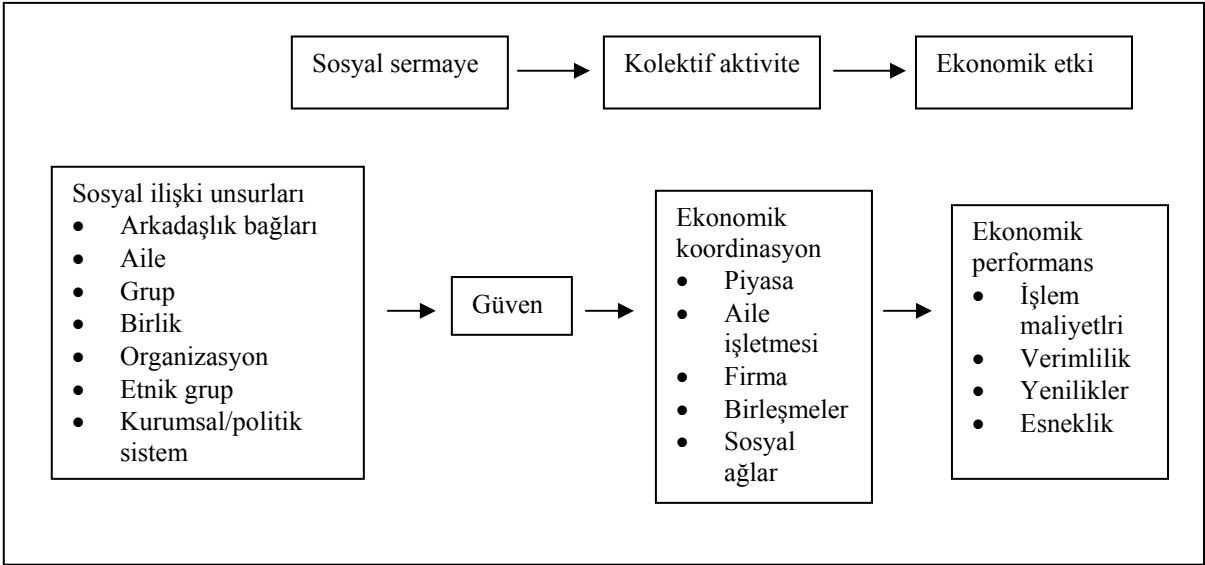
Sosyal sermaye-güven ilişkisini özetlemesi açısından Şekil 1 önemlidir. Burada ekonomik anlamda sosyal sermayenin değer fonksiyonu görülmektedir. Anlaşılacağı gibi, ortak değer ve normları paylaşan insanlar arasında birbirine bağlı sosyal ilişkiler yapısını ifade eden sosyal sermaye; arkadaşlık, aile, grup, organizasyon, toplum ve ülke düzeyinde gerçekleşebilir. Diğerlerinin aksine sosyal sermaye; sosyal bağlar, kültürel düzenlemeler ve politik yapıya dayalı gruplar içinde gizlidir. Sosyal ilişkilerin yapısı, insanların diğerlerine güven beslemesine ya da güvenmemesine neden olur. Burada güven, bireylere karşılıklı fayda sağlayan aktiviteleri koordine etme imkanı sunduğu gibi, belirsizlik nedeniyle ortaya çıkan piyasa başarısızlıklarının üstesinden gelen bir mekanizma olarak düşünülebilir. Kollektif aktivitelerden doğan sorunların güvene dayalı olarak çözülmesi ekonomik refah, iyi bir yönetim ve emniyetin sağlanması gibi bir dizi avantaj sağlayabilir. Güven ayrıca sosyal ağların gelişmesini sağlar (Boschma, 2005:13). Belirli bir sosyal sermaye stoğu, firma içinde ya da firmalar arasında güvene dayalı ilişkiler gerçekleştirebilmek için zaman ve kaynak tasarrufu sağlar.

Netice olarak; sosyal sermaye istenilen ekonomik hedeflere ulaşmak için koordineli aktiviteleri kolaylaştırır, organizasyonel bağlantıları güçlendirir, ürün yeniliklerinde pozitif etkiler yaratır. Yine de, bu faydaların hiçbirisi çalışan personel, personelle yöneticiler, işletmeler ya da ekonomik aktörler arasında kaydadeğer bir güven seviyesi oluşmadan gerçekleşemez. Güven olmadan sosyal sermaye gelişemez, hayati bağlantılar kurulamaz. Bu nedenle güven, sağlıklı bir sosyal sermayenin ön koşuludur. Diğer taraftan, sosyal sermayeyi oluşturan güven odaklı bağlantılar insanların birlikte çalışmaları ve iş yapmaları sonucu güvenin gelişmesine neden olur.

Sosyal sermaye ve güven, aralarındaki ilişkiler endüstriyel bölgelerin gelişimini etkileyen önemli dinamikler olarak kabul edilmektedir. Günümüzde buna verilebilecek en iyi örneklerden biri Üçüncü İtalya'dır. Üçüncü İtalya'nın endüstriyel yükselişi endojen kalkınma süreci7 olarak nitelenebilir. Bu gelişimde yerel ekonomik, coğrafi, kültürel, sosyal ve politik özelliklere dayalı endüstriyel bölgelerdeki karşılıklı etkileşim, ilişkiler ve işbirliğinin payı büyüktür.

## Şekil 1: Ekonomik Anlamda Sosyal Sermayenin Değer Fonksiyonu

Kaynak: Boschma, 2005:13.



## MARSHALLCI ENDÜSTRİYEL BÖLGE YAKLAŞIMI

Endüstriyel bölgeler analizinin teorik geçmişi, Alfred Marshall'ın 1922 yılında yayınlanan "Ekonominin Prensipleri" adlı çalışmasına kadar gider. Marshall, bu eserde endüstriyel bölgelerin doğuşu, özellikleri ve gelişimi konularının yanı sıra, belirli yörelerde endüstrilerin uzmanlaşması ve yoğunlaşması olgularını da tartışmıştır. Marshall, sadece yerel bir çevrede gerçekleşen iş/işletme ilişkilerini değil, ayrıntılı olmasa da bu ilişkilerin sosyo-kültürel yönlerini incelemenin önemine değinmiştir (Alberti, 2001:2). Bu nedenle günümüzde ekonomiden, coğrafya ve sosyolojiye kadar pek çok disiplin tarafından endüstriyel bölgeler olgusu hem spesifik hem de genel çerçevede incelenmektedir.

Marshall, ilginin birey ve firmalar gibi ekonominin klasik temel analiz birimlerinden endüstriyel bölge ve yerel üretim sistemleri gibi ekonominin ara birimlerine kaymasında önemli rol oynamıştır (Vertova, 1998:2). Marshallcı endüstriyel bölgeler analiz edildiğinde genelde şu özellikleri bünyesinde topladığı görülür (Vertova, 1998:2; Tappi, 2000:4):

- Küçük, yüksek derecede uzmanlaşma gösteren firmalardan oluşur, yerel bazda kendine has niteliklere sahiptir.
- Üretici ve alıcılar arasında oldukça güçlü bir alış verişi söz konusudur.
- Bölgedeki firmalar arasında yüksek derecede işbirliği vardır.

- Bölge içindeki ve dışındaki firmalar arasında önemsenmeyecek derecede ekonomik ilişkiler mevcuttur.
- Bölgedeki tüm firmalar kendi aralarında finansal kaynakları, teknik uzmanlık ve iş hizmetlerini paylaşır.
- Yüksek derecede esnek bir işgücü piyasasına sahiptir.
- Yerel toplum tarafından alınan kararlar üzerinde endüstriyel faaliyetler etkilidir, ekonomik ilişkiler de sosyal yapı olarak ifade edilen "endüstriyel atmosfer" tarafından etkilenir.

Bu yaklaşım çerçevesinde üretim artışına bağlı olarak ortalama maliyetlerin düşmesine neden olan ve ölçek ekonomileri olarak nitelendirilen tüm faktörler içsel ve dışsal olmak üzere iki kısımda değerlendirilmiştir. Marshallcı teori içerisinde endüstriyel bölgelerin ekonomik performansını açıklamada dışsal ölçek ekonomilerine özel bir ilgi atfedilmiştir<sup>8</sup>.

Marshall, ekonomik ve sosyal sistemler arasındaki karşılıklı etkiyi değerlendirmiş, ancak konunun sosyal temelleri üzerine ayrıntılı biçimde eğilmemiştir. 1980'lerin ortalarından itibaren yüksek performans göstermeleri nedeniyle endüstriyel bölgeler olgusu tekrar ön plana çıkmıştır. 1970 ve 1980'li yıllarda dünya ekonomisi bir resesyon yaşarken çok az bölge esneklik gösterebilmiş, hatta büyüme eğilimi sergilemiştir (Alberti, 2001:1). Bu bölgeler, geleneksel işgücü yoğun endüstriler kadar, gelişmiş endüstrilere sahip dünyanın farklı yerlerindeki bölgeleri kapsar<sup>9</sup>.

## **YENİ (NEO-MARSHALLCI) ENDÜSTRİYEL BÖLGE YAKLAŞIMI ÇERÇEVESİNDE SOSYAL SERMAYE VE GÜVEN**

1980'li yıllarla birlikte Piore ve Sabel (1984), Saxenian (1994), Bellandi (1989), Becattini (1990), Brusco (1990), Alberti (1996; 2001), Vertova (1998), Ferri ve White (1999) gibi yazarlar yeni endüstriyel bölgeler üzerinde, özellikle Üçüncü İtalya bölgesinde yoğunlaşarak bu konuda yeni bir yaklaşımın ortaya çıkması ve gelişmesinde önemli rol oynamışlardır<sup>10</sup>.

Kalıcı yenilikleri endüstriyel bölgelerin hayati bir özelliği ve bölgesel büyümenin ön şartı olarak kabul eden Piore ve Sabel (1984), Marshall'ın görüşlerine ayrı bir boyut kazandırmıştır. Bu yazarlara göre, üretim aktivitesinin yayılması yenilikler ve yeni teknolojilerin uyumu kadar, işbirliği ve rekabet arasındaki denge oluşumuna bağlıdır. Burada asıl üzerinde durulan nokta, endüstriyel bölgenin sosyal ve ekonomik bir bütün olarak değerlendirilmesidir (Piore ve Sabel, 1984:275-276). Yani, endüstriyel bölgenin başarısı dar çerçevede ekonomik faktörler, geniş çerçevede sosyal ve kurumsal faktörlere özellikle de güven unsuruna bağlı olarak açıklanmaktadır.

Sabel (1993)'e göre güven, çok yönlü ve karşılıklı ilişkilere dayanır. Sabel, güvenin gelişmesi için zamana ihtiyaç duyduğunu, güven geliştikçe rekabet için önemli olası bir işbirliği çevresi yaratıldığını belirtir. Bu, bireyler ve firmalar için çok yönlü faydaların temel kaynağını teşkil ettiği gibi, bölgesel ekonomilerin kendi gelişimini sağlayabilmesi için böyle bir güven oluşumunu nasıl destekledikleri sorusuna da yanıt vermektedir. Sabel'e göre belirli mekanlarda güven oluşumu, aslında bir öğrenme sürecidir, karşılıklı ilişkilerin ve rekabet halinde olan ekonomik aktörler arasında nasıl konsensüs oluşturulacağıının belirlenmesidir. Bu öğrenme sürecinden çok yönlü ve karşılıklı güvene dayalı işbirlikleri ve ilişkiler doğar. Sabel için güven olgusunun bir öğrenme sürecini nitelediği gerçeği, politikacılara ekonomik canlılığın sağlanmasında güven unsurunun desteklenmesi gerektiği yönünde önemli bir iyimserlik getirmiştir (Cohen ve Fields, 1998:13).

Diğer taraftan Saxenian (1994), bölgesel rekabet gücünü geliştirmek amacıyla Marshall'ın görüşleriyle bağlantılı olarak Putnam (1993)'ün sosyal sermaye ve ekonomik hayat konusundaki tezinin çeşitli yönlerini paylaşmıştır. Bu yazara

göre, güven başta olmak üzere sosyal sermayeyi niteleyen pek çok unsur endüstriyel sistemlerin esnekliğini ve farklı yönlerini açıklamada yardımcı olabilir. Saxenian'ın çalışması sosyal sermaye ile ekonomik refah arasında kesin bir bağlantı kurmamakla birlikte, sosyal ağların rekabet gücü için dikkate alınan kurumlar ve endüstriyel yapıların oluşumunu nasıl desteklediği üzerinde durur (Cohen ve Fields, 1998:15).

Endüstriyel bölgede yerel toplum ile küçük işletmeler arasındaki karşılıklı etkileşim ve ilişkiler oldukça önemlidir. Yeni endüstriyel bölgelerde ekonomik ve sosyal sistem arasında karşılıklı ilişkilerin varlığı nedeniyle Becattini (1990), bu üretim sistemlerinin tanımında özellikle sosyal unsurlar üzerinde durmuştur. Bu bağlamda, yerel sosyal sistem ile yerel üretim sistemi endüstriyel bölgelerin temel bileşenleridir. Bu yazara göre endüstriyel bölge; sosyal ve alansal bir varlık olarak görülür, doğal ve tarihsel olarak sınırları belli bir bölgedeki aktif firmalar ve insan topluluğunu niteler. Belli bir bölgeye yerleşen firmaların zamanla orada kökleştiğini ve bölgenin tarihi gelişiminin ayrılmaz bir parçası olduğunu belirtir (Becattini, 1990:38-40). Söz konusu yazar ayrıca, karşılıklı güven ilişkileri ve firmalar arası anlaşmalar harici bağlantıların kurulmasında hayati önem arz ettiğinden, güven oluşumunun endüstriyel bölgeye yeni teknoloji girişini teşvik edeceğini söyler (Becattini, 1990:47). Diğer taraftan Alberti (1996:2), endüstriyel bölgeleri güven ve işbirliğinin şekillendirdiği bir organizasyon türü olarak kabul eder. Whittaker vd., (2003:2)'e göre endüstriyel bölge; yüksek derecede firmalar arası ağ oluşumları ve dinamizmini niteler. Bir endüstriyel bölge, endüstriyel kümelerin<sup>11</sup> büyüme süreci ve bunun sürdürülmesinden doğar. Bir endüstriyel bölge; kendi üyeleri arasında yenilikleri, öğrenmeyi ve bilgi transferini geliştirmek için yeterli davranışlara sahip bir endüstriyel kümenin gelişmiş şeklidir. Endüstriyel bölge, etkin bilgi akışına imkan veren sosyal olarak iç içe girmiş karşılıklı ilişki ve bağlantılardan oluşur. Bu bağlantılar küme üyeleri arasındaki diyalogun kalitesini geliştirir, güven ve işbirliğini tesis eder.

## **İTALYAN ENDÜSTRİYEL BÖLGELERİ: ÜÇÜNCÜ İTALYA ÖRNEĞİ**

İtalya'da endüstriyel bölgelerin büyük bir kısmı, Üçüncü İtalya adı verilen bölgede bulunur. Üçüncü İtalya'da endüstriyel gelişme örnekleri, ülkenin kuzey-batı bölgelerinden farklılık arz eder. Kuzey-batı bölgelerinde genelde ülke ortalamasının da üzerinde sayılabilecek büyüklükte firmalar bulunur ve bu firmalar ar-ge yoluyla yeni teknolojiler

üretim gücüne sahiptir. Üçüncü İtalya bölgeleri ise var olan üretim süreçlerinin geliştirilmesi yoluyla yenilik üretebilen ve genelde geleneksel sektörlerde faaliyet gösteren küçük işletmeleri kapsar<sup>12</sup>. Ayrıca bu bölgenin özelliği, İtalya'daki diğer endüstriyel bölgeler ile karşılaştırıldığında, küçük ölçekli işletmelerin kendi aralarındaki, bu işletmeler ile yerel toplum arasındaki karmaşık ve ileri düzeydeki ilişkilere dayanmasıdır. Bölgede ekonomik işbirliğinin yanısıra kurumsal ve politik işbirliğinin varlığı dikkati çekmektedir. Her alanda görülen işbirliği kültürü bu bölgeyi İtalya'nın diğer bölgelerinden ayırır ve bölgenin sosyal sermayesi (sosyal gelenekleri) içerisinde gizlidir.

1970'lerin başlarında üretimin adem-i merkeziyetçi bir yapıya dönüşmesi eğilimleri baş gösterdiğinde büyük ölçekli-yığın üretim modeline yöneltilen eleştiriler artmaya başlamıştır. Bu bağlamda Üçüncü İtalya, pek çok girişimci ve işgücü tarafından bu bölgedeki küçük ölçekli üreticiler arasında gelişme kaydeden işbirliği ilişkileri ve esnek uygulamalar nedeniyle tercih edilir olmuştur. Yerel üretim sistemleri, bu nedenle Üçüncü İtalya'daki bölgesel kalkınma modelinin odak noktasını oluşturur. Yerel üretim sistemleri genelde bölgesel kaynaklara dayanarak sadece bir ürün üzerinde odaklanır ve bir bölgedeki insanların tarihi ve değerlerini dikkate alan belli bir iş/işletme grubunu niteler. Endüstriyel bölgenin sınırını genelde sosyal sistemin nisbi homojenliği ve firmalar arasındaki bağlantılar belirler (Ferri ve White, 1999:99).

Üçüncü İtalya'da politik alt kültürün<sup>13</sup> varlığı, bölgesel kalkınmayı destekleyen önemli bir unsurdur. Problemlerin çözümünde işbirliği yöntemleri geliştiren ve yerel yönetimleri destekleyen bu bölgedeki sosyalist gelenek, firmaların etkin şekilde faaliyet göstermelerinde önemli paya sahiptir. Çalışma gruplarına yönelik sosyalist eğitim merkezlerine sahip Bologna üniversitesi, işgücünün eğitimine destek verdiği gibi, teknoloji problemlerinin çözümüne de yardımcı olmaktadır. Yüksek kalitede zanaat üretiminin güçlü geleneğine sahip girişimcilerin varlığı yenilikçi, maceraperest ve yüksek kalitede ürün üreten çok sayıda küçük işletmenin gelişimini desteklemektedir. Toplumda yeni fikirlerin yayılmasında öncü olan teknik okulların gelişmesi, teknolojik bilginin gelişmesine yardımcı olur (Vertova, 1998:5-6). Politik alt kültür, bir taraftan potansiyel sosyal ihtilafları giderdiği için işgücü piyasasının esnekliğini artırır (Boschma, 2005:18). Diğer taraftan da üretimin adem-i merkeziyetçi bir özellik kazanmasında oldukça belirleyicidir. Bölgesel yönetimlerdeki siyasi partiler arasındaki ilişkiler tıpkı bölgedeki firmalar arasındaki ilişkiler gibi genelde yatay yapılar üzerine oturur. Alansal

yoğunlaşma nedeniyle firmalar birlikte çalışmaya yönelir, işbirliğine önem verir ve genelde taşeron ağları oluştururlar. Belli bir süre sonra bölgede başarılı bölgesel politik kurumların yaratılmasında etkili olan bu işbirliği kültürü, diğer taraftan da ekonomik büyüme üzerinde belirleyici olan endüstriyel organizasyonun oluşumunda belirleyicidir (Ferri ve White, 1999:100).

Bu bölgedeki bölgesel yönetim, bölgesel ekonomik kalkınma kurumları ve organizasyonları aracılığıyla işbirliğine dayalı küçük ölçekli üretim arasındaki ağları destekler. 1970'lerden itibaren gelişme gösteren bölgesel kalkınma kurumları, bölgenin endüstri politikasının temel enstrümanlarıdır. Bu kurumların temel amacı, yerel endüstriyi desteklemek ve geliştirmek, bölgesel ekonomideki gelişmeleri araştırmaktır. Çeşitli finansal kaynaklara ulaşabilmek için geniş çaplı bir sosyal destek tabanı oluşturur, özel sektörün de katılımıyla faaliyetlerini sürdürür. Bölgesel yönetimin işletme ağlarını geliştirmeye yönelik politikaları desteklemesinin bir diğer yolu ise hizmet merkezleri oluşturmaktır. Hizmet merkezleri; işletmeler, yerel yönetimler, çeşitli birlikler ve dernekler tarafından yönetilen yarı kamusal organizasyonlardır. Bu hizmet merkezlerinin dört fonksiyonu vardır: yeniliklerin dağılımı, firma ilişkilerinin geliştirilmesi, firmaların içsel fonksiyonlarının güçlendirilmesi ve etkinliğin artırılması. Firmalar ve ticari birlikler, bu hizmet merkezlerinin ürettiği hizmetlerin dağılımında rol oynar. Hizmet merkezlerinin temel fonksiyonu, hem endüstri hem de yönetimin rolünü destekleyecek şekilde genel bir konsensüs oluşumuna katkı sağlamaktır. Bu nedenle işbirliği ve konsensüs oluşumu, bölgenin hem ekonomik hem de politik sektörlerinde anahtar unsur konumundadır (Ferri ve White, 1999:103).

Politik yaşamı şekillendiren işbirliği ve rekabet ilişkileri ekonomik yaşamı da şekillendirmekte, ekonomik sistemi beslemektedir. Firmalar arasındaki rekabet, işbirliği imkanlarını zedeleyecek kadar yoğun olmamakla birlikte üretim ve teknolojik yenilikleri destekleyerek yüksek kalitede üretimin gerçekleşmesine yardımcı olur. Bölge içindeki firmalar arasında yüksek düzeyde esnekliği ve verimliliği teşvik eden yoğun iş bölümü söz konusudur. Bölgedeki firmalar üretim sürecinin bir aşamasında uzmanlaştıkları için genelde kendi taşeron ağlarını kurmuşlardır (Berger ve Locke, 2000:6). Bu çerçevede, bölgede kompleks bir taşeron sisteminin varlığı, ekonomik işbirliğini güçlendirmekte ve güvence altına almaktadır. Bölge firmaları büyük ölçüde bireyselleşme eğilimi sergileyen talebe cevap verebilmek için taşeron faaliyetlere katılırlar. Firmaların büyük çoğunluğu küçük ölçekli olduğu

için büyük firmalar ve uluslar arası piyasaların rekabetinden korunarak hayatta kalmanın tek yolu birlikte çalışmaktır. Pek çok küçük firma, diğer firmalarla hammadde ve diğer araçları birlikte paylaşır, ayrıca bir firmanın diğer firmanın özel bir sipariş alabilmesi için ona yardım sağlayabilecek yolları araştırması şaşırtıcı değildir. Kompleks bir taşeron sisteminin olması, risk ve maliyetin çok sayıda firma arasında bölüştürülmesine imkan sağlar. Ayrıca, piyasa değişimlerine hızlı şekilde uyulanabilme özelliği sergileyen kısa dönemli anlaşmalara dayalı olarak üretimin gerçekleşmesine yardımcı olur. Böylece, etkin yönetim imkanı sağlayan aynı işbirliği prensipleri piyasanın etkin çalışmasına yardımcı olan ekonomik organizasyon için de geçerlidir (Ferri ve White, 1999:101). Bölgedeki girişimcilik kültürüne sosyalist alt kültürün tamamen hakim olduğunu söylemek mümkün olmamakla birlikte, bölgedeki sosyalist düşüncenin ekonomik başarısı tarihi değerlere ve sosyal gerçeklere yönelik olarak politika üretilmesi ve uygulamalarına dayanır.

Bölge ekonomisinde işbirliğine dayalı bir yaşamı simgeleyen bir diğer örnek, küçük işletmeler arasındaki işbirliği faaliyetlerine dayalı ortaklık oluşumlarıdır. Güvene dayalı yerel ilişkiler küçük firmaların rekabet gücünü belirlemede hayati fonksiyona sahip işbirliği mekanizmalarını destekler. Genel olarak söylenecek olunursa, küçük firmalar ihracat piyasalarında başarılı olabilecek çeşitli kaynaklardan yoksundur, ayrıca kendi araştırmalarını yürütebilme ve büyük bankalardan kredi temin etmede sıkıntı yaşarlar. Güvene dayalı ilişkilerin önemi, bu firmaların ihtiyaçlarını sağlayabilecek çeşitli mekanizmalar sağlar (Boschma, 2005:17). Kredi ya da ihracat ortaklıkları bunlar arasında sayılabilir. Bu ortaklıklar, hizmet merkezleri, bölgesel ekonomik kalkınma kurumları ve taşeron faaliyetleri bölgenin toplumcu yani sosyalist politika anlayışına paralel olarak ekonomik işbirliği sürecinin örnekleridir. Bu ekonomik kurumlar ve politikalar, bölgedeki küçük işletme ekonomisinin gelişmesine yardımcı olduğu gibi, bölge ekonomisinin İtalya'nın en gelişmiş ve refah sahibi bölgesi haline getirmiştir (Ferri ve White, 1999:104).

Aslında Üçüncü İtalya'daki endüstriyel bölgelerin en temel sosyo-kültürel özelliği; iş, aile, girişimcilik, ticaret ve karşılıklı ilişki etiğini içine alan homojen bir değerler sisteminin paylaşılmasıdır. Bu tür değerler yeterli ölçüde sınırlı bir coğrafi bölge ile doğrudan ilintilidir, böyle bir mekanda bölge kültürü uygulanır ve diğer bölgelerden ayıran temel bir unsur teşkil eder. Davranış kuralları kültürün bir parçasıdır ve öğrenme sürecinin sonucu olarak öğrenilir. Sosyal ilişkiler çok yoğun olduğu için endüstriyel

bölgelerde özel enformasyon alanı oldukça sınırlıdır ve bireysel girişimcilerin belli bir bilgiyi gizli tutması oldukça zordur. Endüstriyel bölgedeki aktörler sadece değerler sistemini ya da yerel kültürü paylaşmaz, aynı zamanda değerler ve kurallar sistemini faaliyete geçirir, korur ve gelecek nesillere emanet bırakırlar. Ayrıca kurumlar bölge kültürünün içine işlemiştir, bölgenin ayrılmaz parçasıdır (Mistri ve Solari, 2000:5).

Bölgede hakim olan sosyal özellikler çerçevesinde yeni firmaların doğuşu, değerler sisteminin paylaşılmasını ve yayılmasını güçlendirir. Bu nedenle yeni firmaların oluşum şekli güven ve sadakate dayalı davranış kurallarının güçlenmesiyle uyumludur. Yeni firmaların doğuşu genelde aile işletmesinin parçalara bölünmesi ya da ana firmanın ilk çalışanları tarafından yeni bir firmanın kurulmasıyla gerçekleşir. Bu zamanla yaygınlaşır. Ayrıca, küçük işletme çalışanları genelde üretim tekniklerinden, tüm organizasyondan, ticari bağlantılardan ve firmanın spesifik tüm özelliklerinden haberdardır. Firma yaşamının tüm gizli yönleri çalışanları tarafından bilinir. Küçük firmalar ile ilgili bu tür özel bilgiler girişimciler, çalışanlar ve taşeron firmaların piyasa hakkındaki bilgiye kolayca ulaşabileceğini göstermesi açısından önemlidir. Böylece, endüstriyel bölgede gizli ya da özel bilgi sınırlıdır ve genel olarak bilgi paylaşılmaktadır (Mistri ve Solari, 2000:5-6). Hiç kuşkusuz ki, yerel aktörler arasında güven oluşumu alansal düzeyde bilgi değişimi ve dönüşümünü kolaylaştıran en önemli etkidir. Bu, küçük firmaların öğrenme ve yenilik yapma yetenekleri için hayati öneme sahiptir. Firmalar karşılıklı güvene başvurduklarında iletişim daha kolay ve pürüzsüz bir şekilde yürür. Böylece büyük ölçüdeki sosyal sermaye stoku karşılıklı öğrenme ve yenilikleri teşvik eder. Böylece bölgedeki düşük teknoloji firmaların Üçüncü İtalya gibi yüksek maliyetli alanlarda hayatta kalma ve gelişme imkanı doğmuş olur (Boschma, 2005:17-18).

Üçüncü İtalya'daki endüstriyel bölgelerin temelini oluşturan küçük işletmeler genelde banka sisteminin güvenilir olarak niteleyebileceği bir profesyonel itibar düzeyine sahip değildir. Yerel bankalar bu küçük girişimcilerin ihtiyaç duyduğu krediyi sağlama açısından önemli fonksiyona sahiptir. Endüstriyel bölgedeki yerel aktörler arasındaki bağlantı özellikle de yerel bankalar ve girişimciler arasındaki ilişkiler bilgi düzeyinin artmasına ve belirsizliğin ortadan kalkmasına yardımcı olur. Banka ve müşterileri arasındaki sıkı ilişkiler ve bilgi akışı, bankanın müşterilerini tanıması ve onların yetenek ve bilgi düzeyine kolaylıkla ulaşması anlamında önemlidir. Bireysel bilgiye kolay ulaşma ve sıkı ilişkiler, profesyonel itibar kadar güven oluşumunda da etkilidir (Tappi,

2000:10). Çoğu durumda bu bankalar işbirliği aktivitelerine kredi temin ederler. Bu bağlamda, banka girişimcilerin sadece profesyonel itibarı değil sosyal itibarı üzerinde de durur, yani sosyal ilişkilerini analiz ederek güvenilir davranışlar sergileyip sergilemediğine bakar. Sosyal ilişkilerin gelişmesi ya da sosyal itibar kaybı, ekonomik etkileşimlerde davranışları düzenleyici bir rol oynayabilir. Netice olarak, burada sosyal itibar profesyonel itibar rolü görebilmektedir (Tappi, 2000:11).

Üçüncü İtalya'nın gelişmesinde güven ve sosyal sermayenin önemine değinen Putnam 1993 yılında "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy" isimli çalışmasıyla gündeme gelmiştir. Bu çalışmada sosyal sermaye ekonomik kalkınmayla çok yakından ilişkilendirilmiş, hatta onun bir ön şartı olarak değerlendirilmiştir. Putnam, Güney İtalya ile karşılaştırıldığında Kuzey İtalya'da ekonomik hareketliliği söz konusu bölgedeki sivil bağlılık, güven, erdem ve uyum olgularına bağlı olarak açıklamıştır. Ona göre bir toplumun kendi içinde var olan sivil bağımlılık, uyum ve güven sosyal bağlar ve aile bağları ile sürdürülebilir. Bir toplumda iş ilişkileri söz konusu olduğu için bu ilişkilerin temelini oluşturan güven unsuru sosyal ve ailevi müeyyideler ile korunabilir ya da sürdürülebilir (Patton ve Kenney, 2003:3). Putnam Kuzey İtalya'nın belirli bölgelerindeki toplumların ekonomik kalkınma ve bölgesel idareleri güçlendirmede sosyal sermaye birikimini sağlayabildiğini, sosyal sermayeyi koruyabildiğini ve kullanabildiğini ortaya çıkarmıştır. Bunun aksine, Güney İtalya'nın fakir bölgelerinde sosyal sermaye ekonomik ve politik kalkınmayı engelleyen patron-müşteri ilişkileriyle bağlı kalmıştır. Putnam'ın temel düşüncesi, normlar çerçevesinde farklılığın anlaşılabilmesi ve bu normların sosyal sermayenin önemli bir parçasını teşkil ettiğidir. Bunlar arasında en önemlisi geliştirilmiş karşılıklı ilişkilerdir. Bu bağlamda insanların sivil sorumluluklar ve toplumsal yükümlülüklerden kaçtıkları görülmektedir. Putnam analizinde Güney İtalya'daki bölgeler sosyal güven, davranış normları, işbirliği ağları ve sivil bağların pek güçlü olmadığı çeşitli kültürel geleneklerin baskısı altında kalmıştır (Wall vd., 1998:312). İtalya'da sosyal sermayenin bölgesel düzeylerini ve farklılıklarını inceleyen Putnam, İkinci İtalya'da idari ilişkilere dayalı dikey sosyal yapıların olduğunu, Birinci ve Üçüncü İtalya'da ise güven ve ortak değerlere dayalı yatay sosyal ilişkilerin ağırlık kazandığını ortaya çıkarmıştır. Leonardi, ise İkinci İtalya'yı inceleyerek bireysel aktörlerin işbirliğine yönelik anlaşmalara katılmadıklarını, karşılıklı güvene dayalı sosyal normların unutulmaya yüz tuttuğunu, buna bağlı olarak buradaki aktörlerin

bireysel düzeyde faaliyet gösterdiklerini tespit etmiştir (Boschma, 2003:13).

Üçüncü İtalya'nın endüstrileşmesinde güven ve sosyal sermayenin rolünü daha iyi değerlendirebilmek için sosyal sermayeyi ölçebilecek değişkenlere ihtiyaç vardır<sup>14</sup>. Boschma (2005), Üçüncü İtalya'da sosyal sermayenin rolünü değerlendirirken üç değişkeni dikkate almıştır<sup>15</sup>. Boschma (2005), 1951-1991 döneminde bu değişkenler dikkate alındığında İkinci İtalya'nın en düşük sosyal sermaye düzeyine, Birinci İtalya'nın orta düzeyde bir sosyal sermayeye, Üçüncü İtalya'nın ise diğerlerine oranla daha gelişmiş bir sosyal sermaye düzeyine sahip olduğunu ortaya koymuştur (Boschma, 2005:20-24).

Sonuç olarak; Üçüncü İtalya üzerinde yoğunlaşan bu yeni literatür değerlendirildiğinde, yeni endüstriyel bölgelere ilişkin ekonomik ve sosyo-kültürel şu özellikler kendisini hissettirmektedir:

- Fordist yığın üretim modelinin aksine esnek bir üretim sistemi geçerlidir. Bu tür bir üretim sistemi firmalara talep değişmelerine anında cevap verebilecek şekilde üretimi organize etme imkanı sağlar.
- Üretim sürecinin bir ya da birkaç aşamasında uzmanlaşmış genelde geleneksel sektörlerde, bunun yanısıra modern üretim dallarında faaliyet gösteren küçük işletmeler söz konusudur. Bu işletmeler arasında yoğun ve sıkı ekonomik ve sosyal ilişkiler mevcuttur.
- Oldukça esnek üretim modeli ve işgücü piyasası nedeniyle yüksek sosyal mobilite söz konusudur. Bu, iş pozisyonlarının sürdürülmesine yardımcı olduğu gibi, evde çalışma ve part time çalışma alternatiflerini de gündeme getirir.
- Yeni istihdam imkanlarının yaratılmasına yardımcı olan, küçük işletmelerin profesyonel itibarının yanısıra sosyal itibarını da dikkate alan güçlü yerel bankalar söz konusudur.
- Homojen değerler sistemini ve belli bir davranış kalıbını paylaşan yerel bir toplum söz konusudur.
- Yerel toplum ve üretim süreci arasındaki etkileşim sebebiyle bireysel ilişkiler ve güven oldukça önem kazanmaktadır.
- Bölgedeki küçük işletmelere rekabet gücü kazandıran temel faktörler yerel sistemde tanımlı davranış kurallarının oluşturduğu güven unsuru gibi sosyal sermayeyi oluşturan faktörlerdir.



- Yüz yüze ilişkiler yoluyla bilgi yayılımının sağlandığı endüstriyel bir atmosfer oluşur.
- Politik alt kültürle dayalı politik bir homojen yapı ve uyum söz konusudur. Ekonomik anlamda görülen işbirliği politik anlamda da kendisini güçlü şekilde hissettirmektedir.
- Bölgeyi niteleyen sosyolojik özellikler zamanla yerel topluma aidiyet hissi yaratır.

## SONUÇ

Konunun sosyo-kültürel temelleri üzerinde durmayan Alfred Marshall tarafından ilk kez literatüre giren endüstriyel bölgeler olgusu, 1980'li yıllar ile birlikte yeniden ilgi odağı olmuştur. Sosyal sermaye ve güven olgularının ön plana çıktığı Üçüncü İtalya'daki endüstriyel bölgeler, "yeni endüstriyel bölge" ya da "Neo-Marshallcı endüstriyel bölge" olarak adlandırılmaktadır. Bu yeni literatür, endüstriyel bölgelere ilişkin oldukça açık ve güçlü örnekler sergilediği için Üçüncü İtalyan deneyimi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Uluslar arası piyasalarda büyük performans sergileyen Üçüncü İtalya endüstriyel bölgelerinin ihracatta ülke ortalamasının üzerine çıkması dikkati çeken önemli bir noktadır. Bölgenin ekonomik başarısının temelinde sosyal, ekonomik ve politik işbirliği kendisini hissettirmektedir. Bu bölgeyi diğer İtalyan endüstriyel bölgelerinden ayıran en önemli özellik olan bu işbirliği ruhu, bölgenin sosyal sermayesi içerisinde saklıdır.

Bu endüstriyel bölgelerde görülen üretim şekli, KOBİ'ler arasında yüksek derecede işbirliği ve uzmanlaşma gerektiren, üretimin tek bir merkezde toplanmadığı, adem-i merkeziyetçi bir yapıya sahiptir. Bu özellik, firmaları daha rekabetçi ve esnek hale getirmektedir. Bu bağlamda; nihai firmalar ile taşeron firmalar arasında zamanla oluşan güven, işbirliği ilişkilerinde fırsatçılığın ortadan kalkmasına neden olur. Küçük firmalara dayalı işbirliği sistemi, ekonomik sistemin esnekliğini sağlar ve buradaki bölgesel gelişmede oldukça belirleyicidir.

Bölge ekonomisinin gelişmesinde genel nitelikli mal ve hizmetlerin belirlenmesi ve geliştirilmesinde politik alt kültürün de rolü küçümsenmemelidir. Burada aslında bir planlama, üretim ve satış kültürü oluşmuştur. Bu durum, küçük işletmelerde yatay olarak organize olmuş çok sayıda birey arasında işbirliğini gerekli kılar. Bireylerin işbirliğinde bulunma arzusu, ekonomik başarının temel unsurları arasındadır. Böylece, bu bölgenin ekonomik kalkınmasında politik ve sosyal faktörler hayati öneme sahiptir. Bu aslında güçlü bir sosyalist

(politik) alt kültürün hakimiyeti altında gerçekleşmiştir.

Bölgede homojen değerler sistemini paylaşan yerel bir toplumun varlığı, yerel toplum, sosyal çevre ve üretim süreci arasındaki yoğun etkileşim nedeniyle bireysel ilişkiler, aile bağları ve güvenin önem kazanması, yüzyüze ilişkiler yoluyla bilgi yayılımının sağlandığı endüstriyel bir atmosferin oluşması Üçüncü İtalya'daki endüstriyel bölgeleri niteleyen diğer özelliklerdir.

Bu gelişmeler, Üçüncü İtalya'da endojen kalkınmada sosyal sermaye ve güven unsurlarının belirleyici olduğunu göstermesi açısından önemlidir. Ancak, sosyal sermaye literatürünün gün geçtikçe genişlemesi, yani sosyal sermaye olgusunun kapsamının sürekli gelişme göstermesi sosyal sermaye, güven ve bölgesel kalkınma arasındaki ilişkileri oldukça kompleks bir yapıya dönüştürmektedir.

## NOTLAR

<sup>1</sup> İtalya bölgesel açıdan Birinci İtalya, İkinci İtalya ve Üçüncü İtalya olmak üzere üç kısma ayrılır. Birinci İtalya; İtalya'nın kuzey batı kesiminde bulunan Liguria, Piedmonte, Valle D'aosta ve Lombardy bölgelerini kapsar. İkinci İtalya; güney kesiminde yer alan Sardunya, Lazio, Abruzzi, Molise, Puglia, Calabria, Sicilya, Basilicata ve Campania bölgelerinden oluşur. Üçüncü İtalya ise; İtalya'nın merkezi ve kuzey doğusunda yer alan Toskana, Umbria, Trentino, Alto-Adige, Friuli-Venezia-Giulia, Veneto, Emilia-Romagna ve Marche bölgelerini içerir (Boschma, 2005:6).

<sup>2</sup> Field (2003)'e göre ekonomik sermaye, gelecekte kar getirmesi ümidiyle yatırıma dönüştürülebilen paranın birikimsel değerini ifade eder (Field, 2003:12). Bourdieu (1986), üç temel sermaye türü üzerinde durmuştur. Bunlardan ekonomik sermaye; paraya direkt olarak dönüştürülebilme ve mülkiyet haklarının oluşumunda kurumsallaştırılabilme özelliği taşıyan sermayedir. Kültürel sermaye; ekonomik sermayeye dönüştürülebilme ve eğitim kalitesinin oluşumunda kurumsallaştırılabilme özelliği sergileyen sermayedir. Son olarak sosyal sermaye; ekonomik sermayeye dönüştürülebilme ve temel yeteneklerin oluşumunda kurumsallaştırılabilme özelliği sergileyen sosyal yükümlülükleri ve bağlantıları içerir (Bourdieu, 1986:243). Beşeri sermaye ise, eğitim ve yetenekler gibi bireylerin sahip olduğu nitelikleri simgeler (Pretty, 2003:13). Diğer sermaye türleri gibi sosyal sermaye de üretkendir, belirli hedeflere ulaşma imkanı sağlar. Bu sermaye türleri birbirini etkilemekte ve birbirine dönüştürülebilmektedir. Finansal, fiziksel ve beşeri sermaye genelde özel bir

mal niteliğinde iken, sosyal sermaye bir kamu malı niteliğindedir. Fiziksel sermayenin aksine, sosyal sermayenin birikimi, kullanılması neticesinde gerçekleşir (Grootaert ve Van Bastelaer, 2002:7).

<sup>3</sup> Okul performansının geliştirilmesinde sosyal katılımın önemine değinen Hanifan, sosyal sermaye ile ilgili şu görüşlere sahiptir: “insanların günlük yaşamlarında çoğu için önem arz eden unsurlar arasında bireyleri ve aileleri sosyal bir birim haline getiren iyi bir irade, arkadaşlık, sempati ve sosyal ilişkiler gelir. Bireylerin kendi komşularıyla iletişim ve ilişki kurmaları neticesinde sosyal sermaye birikimi olur. Neticede, insanların istekleri gerçekleşir, bu sosyal unsurlar bir bütün olarak toplumun yaşam standartlarının gelişmesinde yeterli bir sosyal potansiyele sahiptir” (Farr, 2003:6).

<sup>4</sup> Fukuyama (1999); güven, sosyal sermaye ve ulusal ekonominin başarısı arasındaki ilişkileri analiz etmiş, sosyal sermaye kavramını daha da genişleterek bir grubun üyeleri arasında paylaşılan ve işbirliğine imkan sağlayan normlar ya da informal değerler seti olarak tanımlamıştır (Fukuyama, 1999:16). Woolcock ve Narayan (2000:226)'a göre sosyal sermaye, insanlara kolektif faaliyetleri gerçekleştirme imkanı sağlayan normlar ve sosyal ağları içerir. Son olarak Narayan ve Pritchett (1999:872), sosyal sermayenin işbirliğine dayalı bir hayatı ve onunla bağlantılı sosyal normları nitelediğini belirtir.

<sup>5</sup> Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz: Evans (1996).

<sup>6</sup> Güven; karşılaştırmalı olarak değerlendirilebilen, etkin kolektif faaliyetlerin bir özelliği ve sosyal bir realite olarak görülebilir. Diğer insanlarla ilgili belirsizliğin olduğu durumlarda güven unsuru devreye girer. Güven, sosyal ilişkiler ve etkileşimlerde riskleri minimize eden bir mekanizma gibidir (Seligman, 2000:17).

<sup>7</sup> Endojen kalkınma; alan, bilgi ve değerler gibi yerel/bölgesel kaynaklara dayalı bir kalkınma anlayışıdır. Bu kalkınma yaklaşımı, yerel kaynaklardan optimal şekilde yararlanmaya, böylece sürdürülebilir ekonomik büyümeyi, ekolojik istikrarı ve kültürel çeşitliliği sağlamaya çalışır. Endojen kalkınma; kalkınma sürecinin yerel belirleyicileri üzerinde durur, kalkınma sürecinde yerel kontrolü sağlar, kalkınmanın faydalarını belli bir yöre/bölgede tutmaya çalışır. Kalkınmanın başlangıç noktası olarak yerel kaynaklar, yerel değerler, yerel fırsatlar ve yerel uygulamaları dikkate alır (Haverkort, 2001:1-2).

<sup>8</sup> Marshall, dışsal ekonomileri üç grupta toplamıştır. Bunlar: belirli bir bölgede iş bölümünün neden olduğu uzmanlaşmadan kaynaklanan etkiler; altyapı, enformasyon, iletişim ve ar-ge aktivitelerinden doğan etkiler; yüksek ölçüde uzmanlaşmış uygun işgücünün varlığından kaynaklanan etkiler olarak sıralanabilir (Tappi, 2000:4).

<sup>9</sup> Amerika'nın Hollywood bölgesi, Silikon Vadisi; İngiltere'de Londra ve Bristol arasında kalan bölge; Fransa'da Grenoble, Montpellier ve Sophia-Antipolis; İsveç'in Gnosjö; Almanya'nın Baden-Württemberg; Japonya'nın Ishikawa ve İtalya'nın Üçüncü İtalya bölgesi bu tür endüstriyel bölgelere örnek olarak verilebilir (Alberti, 2001:1).

<sup>10</sup> İtalyan literatüründe endüstriyel bölgelerin doğuşu ve gelişimini analiz etmede iki farklı perspektif kendisini gösterir. İlk literatür; yüksek işgücü bölüşümü, firmaların ileri düzeyde üretim uzmanlaşması, yeniliklerin yaratılması ve dağılımı gibi Marshallcı endüstriyel bölgenin klasik ekonomik özelliklerinin gelişmesi ve yayılması üzerinde yoğunlaşırken, ikinci literatür ise endüstriyel bölgenin sosyo-ekonomik yönüne değinerek disiplinler arası çalışmalara özel bir yol açmıştır. Bu perspektif, endüstriyel bölgelerin oluşumu ve gelişiminin sadece ekonomik faktörlerle açıklanamayacağını savunur. Piore ve Sabel, Bellandi, Becattini, Brusco, Alberti, Tapi, Vertova, Ferri ve White bu yazarlara örnek olarak verilebilir (Tappi, 2000:2-3).

<sup>11</sup> Endüstriyel kümeler, ülke ya da endüstrilerin rekabet gücüyle yakından ilişkilidir. Kümeler, belirli bir konuda birbiriyle bağlantılı firma ve kurumların coğrafi olarak birbirine yakın olduğu grubu niteler. Kümeler; bir dizi ilişkili endüstrileri ve üniversiteler, think tank kuruluşları, gönüllü eğitim kurumları, ticaret birlikleri gibi rekabet için önemli olan diğer varlıkları içerir. Endüstriyel küme dinamikleri, girişimciler arasında işbirliği ve rekabetin bir kombinasyonunu gerektirir (Enrico ve Grandi, 2005:4).

<sup>12</sup> Bölgenin %50'si geleneksel ürünler, %35'i mekanik ve elektronik ürünleri, %15'i de ileri teknoloji ürünleri üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu yapı, yüksek ölçüde endüstriyel esnekliğin olduğunu gösterir (Ferri ve White, 1999:100).

<sup>13</sup> Yöre/bölgeler, politik organizasyonu ve karar verme sürecini şekillendirebilecek hakim normlara, değer ve geleneklere sahiptir. Bu unsurlar, hepsi birlikte bir yöre ya da bölgenin politik kültürünü oluşturur. Bir bölgenin ekonomik, sosyal ve politik faktörlerinin şekillendirdiği politik kültür; genelde bölge davranışlarının açıklanması ile ilişkili olsa da günümüzde organizasyonlar ve kolektif karar verme süreci üzerinde etkili olduğu gibi, yöre, şehir ya da bölge gibi ulus altı birimlerin ekonomik performansında da belirleyici konumdadır. Üçüncü İtalya'nın Emilia-Romagna bölgesinde bölgesel yönetimin ekonomik başarısı politik kültürün ulus altı birimlerin ekonomik kalkınmasında kritik bir role sahip olduğunu göstermektedir (Ferri ve White, 1999:90). Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz: Coale, Malaith ve Postlewaite (1992); Fershtman ve Weiss (1993) ve Inglehart (1995).

<sup>14</sup> Bu çerçevede Putnam ve Helliwel, bölgesel düzeyde bir sosyal sermaye ölçütü olarak bir sivil

toplum indeksi oluşturmuşlardır. Bu indeksin üç yönü vardır. Birincisi, sivil katılım yönüdür. Burada gazete/makale okuyuculuğu ve referanduma katılım dikkate alınmıştır. İkincisi, yatay işbirliğini ve grup üyeliğini niteler, sportif ve kültürel işbirliğine dikkat çekilmiştir. Üçüncüsü, ulusal seçimlerde oy kullanma oranı ve mükerrer oy kullanma üzerinde durur (Boschma, 2005:20).

<sup>15</sup> Bunlar; işbirlikleri, birlikler ve politik alt kültürdür. Bu unsurlar, sosyal ilişkilerin yapısını birlikte değerlendirme fırsatı verir. İlk gösterge, hem üretici hem de tüketici odaklı ekonomik işbirliği sayısını gösterir. Bu tür organizasyonlar, organize olmuş gönüllü sosyal dayanışmanın bir şeklini yansıtır. İşbirliği aktivitelerinin yoğunluğu, karşılıklı güven kültürünü yansıtır. İkinci gösterge; dini organizasyonlar, kültürel aktiviteler ve spor klüpleri gibi çeşitli birliklerin yoğunluğudur. Bunlar, sivil sosyalleşmenin bir göstergesi niteliğindedir ve grup üyeleri arasında güven ve işbirliği alışkanlığını sağlayan sosyal ilişki düzeyini verir. Üçüncüsü ise, politik alt kültürlerin varlığıdır (Boschma, 2005:20).

## KAYNAKÇA

ADAM, F. ve RONCEVIC, B. (2003): "Social Capital: Recent Debates, and Research Trends", Social Science Information, SAGE Publications, Cilt 42, Sayı 2, ss.155-183.

ALBERTI, F. (1996): The Concept of Industrial District: Main Contributions, ss.1-12.

ALBERTI, F. (2001): "The Governance of Industrial Districts: A Theoretical Footin Proposal", Liuc Papers, Sayı 82, ss.1-31.

BECATTINI, G. (1990): *The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion.*, In F.Pyke, G.Becattini and W. Sengenberger (ed.s) Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy, ILO Geneva.

BELLANDI, M. (1989): *The Industrial District in Marshall*, In. Goodman, E. (eds), Small Firms and Industrial Districts in Italy, London, Routledge.

BERGER, Suzanne ve LOCKE, Richard M. (2000): "II Caso Italiano and Globalization", Massachusetts Institute of Technology Working Paper, Sayı 11, ss.1-28.

BRUSCO, S. (1990): *The Idea of the Industrial District: Its Genesis*. In F. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger (eds.) Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy, ILO Geneva.

BOSCHMA, Ron A. (2005): Social Capital and Regional Development: An Empirical Analysis of the Third Italy, In: Boschma, R.A., Kloosterman, R.C (eds.), Learning from Clusters. A Critical Assessment from An Economic-Geographical Perspective, Springer Verlag, Dordrecht.

BOURDIEU, P. (1986): *The Forms of Capital*, in John G. Richardson (ed.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, New York, Greenwood Press, ss.241-258.

CAINELLI, G. MANCINELLI, S. ve MAZZANTI, M. (2005): "Social Capital, R&D and Industrial Districts", Paper presented at the European Public Choice Society Annual Conference, Durham, England, (31/3-3/4 2005), ss.1-39.

COALE, H., MALAITH, G. ve POSTLEWAITE, A. (1992): "Social Norms, Savings Behavior, and Growth", Journal of Political Economy, Cilt 100, Sayı 6, ss.1092-1125.

COHEN, S. S. ve FIELDS, G. (2000): *Social Capital and Capital Gains: An Examination of Social Capital in Silicon Valley*. In Understanding Silicon Valley, edited by Martin Kenney, ss.190-217, Stanford: Stanford University Press.

COLEMAN, J. S. (1988): "Social Capital and the Creation of Human Capital", American Journal of Sociology, Sayı 94, Supplement, ss.95-120.

DASGUPTA, Partha (2005): "The Economics of Social Capital", January, ss.1-36.

EDWARDS, B. ve FOLEY, M. (1999): "Is it Time to Disinvest in Social Capital?", Journal of Public Policy, Sayı 19, ss.141-173.

ENRICO, Callegati ve GRANDI, Silvia (2005): "Cluster Dynamics and Innovation in SMEs: The Role of Culture", International Centre for Research on the Economics of Culture, Institutions, and Creativity (EBLA), Working Paper, No: 3, University of Torino, ss.1-12.

EVANS, P. (1996): "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy", World Development, Cilt 24, Sayı 6, ss.1119-1132.

FARELL, Henry ve KNIGHT, Jack (2002): "Trust, Institutions and Institutional Change: Industrial Districts and the Social Capital Hypothesis", ss.1-49.

FARR, J. (2003): "Social Capital: A Conceptual History", Political Theory, Cilt 31 (X), ss.1-28.

- FERRI, M. ve WHITE, T. J. (1999): "Regionalism, Cooperation and Economic Prosperity: Effective Autonomy in Emilia-Romagna", *Mediterranean Quarterly*, ss.89-106.
- FERSHTMAN, C. ve WEISS, N. (1993): "Social Status, Culture and Economic Performance", *Economic Journal*, Sayı 103, ss.946-959.
- FIELD, J. (2003): *Social Capital*, NY: Routledge.
- FRANCOIS, P. (2003): *Social Capital and Economic Development*, London: Routledge.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*, NY: Free Press.
- FUKUYAMA, F. (1999): "Social Capital and Civil Society", IMF Conference on Second Generation Reforms, ss.1-12.
- GANUGI, P., CROSATO, L. ve CIPOLLINI, F. (2004): Firm Size Distribution with Shrinkage in a Mature Italian Industrial District, ss.1-19.
- GROOTAERT, C. ve BASTELAER, T. (2002): *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, Cambridge University Press.
- HASSINK, R. (2004): "Learning Region: A Policy Concept to Unlock Regional Economies from Path Dependency?", Paper prepared for the Conference Regionalization of Innovation Policy-Options and Experiences, June 4th-5th, 2004, Berlin, ss.1-21.
- HAVERKORT, B. (2001): "Enhancing Endogenous Development: Experiences of Compas", *Clarion The Newsletter of Asian Compas Partners*, (April-July), Cilt 1, Sayı 1-2, ss.1-2.
- INGLEHART, R. (1995): "Changing Values, Economic Development, and Political Change", *International Social Science Journal*, 145, ss.379-404.
- MISTRI, M. ve SOLARI, S. (2000): "Behavioural Rules in Industrial Districts: Loyalty, Trust and Reputation", Department of Economic, University of Padua, Italy, ss.1-28.
- NARAYAN, D. ve PRITCHETT, L. (1999): "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania", *Economic Development and Cultural Change*, Cilt 47, Sayı 4, ss.871-897.
- PATTON, D. ve KENNEY, M. (2003): "Innovation and Social Capital in Silicon Valley", BRIE Working Paper, No: 155, July, ss.1-28.
- PIORE, M. ve SABEL, C. F. (1984): *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books.
- PRETTY, Jules (2003): Social Capital and Connectedness: Issues and Implications for Agriculture, Rural Development and Natural Resource Management in ACP Countries, CTA Working Document, No: 8032, (December), ss.1-49.
- PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- SABA, A. (2004): *Globalization and Flexibility: The Experience of Italian Industrial Districts*, Roma, ss.1-24.
- SAXENIAN, A. L. (1994): *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- SELIGMAN, I. Amanda (2000): *History of the American City*, Wisconsin, USA.
- STOCCHIERO, A. (2001): Migration Flows and Small and Medium Sized Enterprise Internationalisation Between Romania and the Italian Veneto Region, ss.1-11.
- SZTOMPKA, P. (1999): *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge University Press.
- TAPPI, D. (2000): *The Neo-Marshallian Industrial District: A Study on Italian Contributions to Theory and Evidence*, Max-Planck-Institute for Research into Economic Systems Evolutionary Economic Unit, Jena, ss.1-21.
- VERTOVA, G. (1998): "Industrial Districts in Italy: The Case of Sassuolo", WEB CS4, University of Bergamo, ss.1-10.
- WALL, E., FERRAZZI, G. ve SCHRYER, F. (1998): "Getting The Goods On Social Capital", *Rural Sociology*, Cilt 63, Sayı 2, ss.300-322.
- WHITTAKER Jay, BURNS Michelle ve BEVEREN, John Van (2003): "Understanding and Measuring the Effect of Social Capital on Knowledge Transfer within Clusters of Small-Medium Enterprises", A Paper for the Small Enterprise Association of Australia and New

Zealand 16th Annual Conference, Ballarat, (28 Sept-1 Oct), ss.1-11.

WOOLCOCK, M. (1998): "Social Capital and Economic Development: Towards A Theoretical Syntheses and Policy Framework", Theory and Society, Sayı 27, ss.151-208.

WOOLCOCK, M. (2001): "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes", in ISUMA, Canadian Journal of Policy Research, Cilt 2, Sayı 1, ss.11-17.

WOOLCOCK, M. ve NARAYAN, D. (2000): "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", The World Bank Research Observer, Cilt 15, Sayı 2, ss.225-249.