T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI

DOKTORA TEZİ

SOSYAL SERMAYE VE BÖLGESEL GELİŞİM ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

GÖKHAN DÜZÜ
20710007

TEZ DANIŞMANI
DR. ÖĞR. ÜYESİ ÖZGE KAMA MASALA

2026

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI

DOKTORA TEZİ

SOSYAL SERMAYE VE BÖLGESEL GELİŞİM ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

GÖKHAN DÜZÜ
20710007
0000-0001-9246-9364

TEZ DANIŞMANI
DR. ÖĞR. ÜYESİ ÖZGE KAMA MASALA

MART 2026

Gökhan DÜZÜ tarafından hazırlanan "SOSYAL SERMAYE VE BÖLGESEL GELİŞİM ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ" başlıklı çalışma, **05/03/2026** tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliğiile başarılı bulunmuş ve jürimiz tarafından İktisat Ana Bilim Dalı İktisat (Türkçe) Programında **DOKTORA** tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman	**İmza**
Dr. Öğr. Üyesi Özge KAMA MASALA	……

Jüri Üyeleri	**İmza**
Dr. Öğr. Üyesi Özge KAMA MASALA	……
Prof. Dr. Feride GÖNEL	……
Prof. Dr. Özlem TAŞSEVEN	……
Doç. Dr. Seçkin Sunal	……
Dr. Öğr. Üyesi Türkan TURAN	……

ÖZET

SOSYAL SERMAYE VE BÖLGESEL GELİŞİM ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Bu tez, Türkiye'deki bölgesel ekonomik performansın İBBS-II düzeyindeki sosyal sermaye tarafından nasıl etkilendiğini analiz etmektedir. Ekonomik performans, kişi başına reel GSYİH ile ölçülürken, sosyal sermaye, bağ kurucu ve köprü kurucu ilişki temelli dernekler ile ölçülmektedir. Ekonomik performans ve sosyal sermaye ölçümlerine ek olarak, sosyal ağların etkinliğini şekillendirmede eğitimin rolünü hesaba katmak için beşeri sermaye de analize dahil edilmiştir.

Bu analizde, sosyal sermaye türleri arasındaki ilişkiyi incelemek için etkileşim terimlerini içeren Arellano-Bond ekonometrik modeli kullanılmıştır. Bağ kurucu sosyal sermaye katsayısı pozitif ancak anlamsız bulunmuştur. Buna karşılık, köprü kurucu sosyal sermayenin bölgesel gelir düzeylerini istatistiksel olarak pozitif anlamlı şekilde etkilediği bulunmuştur. Bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermaye arasında ve sosyal sermaye ile beşeri sermaye arasında da güçlü bir sinerji olduğu görülmüştür. Bireylerin eğitim düzeyinin daha yüksek olduğu bölgelerde hem bağ kurucu hem de köprü kurucu üyeliklerin bölgesel gelir düzeyleri üzerinde daha büyük etkileri vardır.

Araştırmanın sonuçları, sosyal sermayenin Türkiye'de bölgesel ekonomik büyüme için kendi başına bir motivasyon faktörü olmaktan çok dolaylı bir motivasyon faktörü olduğunu göstermektedir. Çalışma, bölgelerin ekonomik büyümesini iyileştirmek için uygun düzeyde beşeri sermaye ile birleştirilmiş dışa dönük kapsayıcı ağların önemini ortaya koymaktadır. Ayrıca, orta gelirli bir ekonomide sosyal sermayenin rolüne ilişkin bölgeye özgü kanıtlar sunarak, farklı bağlamlarda sosyal sermayenin rolü ve coğrafi bölgeye göre nasıl değiştiği ile ilgili bilgi birikimine katkıda bulunmaktadır

Anahtar Kelimeler: Köprü kurucu sosyal sermaye, bağ kurucu sosyal sermaye, bölgesel ekonomik performans.

ABSTRACT

EXAMINING THE RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL CAPITAL AND REGIONAL DEVELOPMENT THE CASE OF TURKEY

This thesis analyzes how regional economic performance within Turkey is influenced by social capital at NUTS-II level. Economic performance is measured by real GDP per capita while social capital is measured by bonding and bridging relationship-based associations. In addition to these measures of economic performance and social capital, human capital is incorporated to account for the role of education in shaping the effectiveness of social networks.

This analysis employed an Arellano-Bond econometric model that incorporated interaction terms to examine the relationship between the types of social capital. Bonding social capital was found to be positive but insignificant. Conversely, bridging social capital was found to positively affect regional income levels. There were also strong synergies between bonding and bridging social capital as well as between social capital and human capital. In regions where individuals have higher levels of education, both bonding and bridging membership have greater effects on regional income levels.

Results of the research imply that social capital is more of an indirect motivator for regional economic growth in Turkey than a motivator on its own. The study illustrates the importance of outward directed inclusive networks combined with appropriate levels of human capital for improving the economic growth of the regions. In addition, it adds to the body of knowledge related to social capital's role in different contexts and how it varies based on geographic region by providing region specific evidence of the role of social capital in a middle income economy.

Keywords: Bridging social capital, bonding social capital, regional economic performance.

ÖN SÖZ

Bu tez çalışmasının gerçekleşmesinde öncelikle danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Özge KAMA MASALA hocama içten teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca tez izleme komitemde yer alan ve tezimin şekillenmesinde çok değerli katkılar veren Prof. Dr. Feride GÖNEL hocam ve Dr. Öğr. Üyesi Türkan TURAN hocama da ayrı ayrı teşekkür ederim. Tezin son şeklini almasında ve savunma sınavında çok değerli değerlendirmeleriyle destek olan Prof. Dr. Özlem TAŞSEVEN ve Doç. Dr. Seçkin SUNAL hocama da ayrıyeten şükranlarımı sunarım.

Gökhan Düzü

Şubat, 2026; İstanbul

İÇİNDEKİLER

ÖZET iii
ABSTRACT iv
ÖN SÖZ v
İÇİNDEKİLER vi
TABLOLAR LİSTESİ viii
ŞEKİLLER LİSTESİ ix
KISALTMALAR LİSTESİ x
1. GİRİŞ 1
2. SOSYAL SERMAYE 3
2.1. Sosyal Sermayenin Tanımlanması 3
2.1.1. Pierre Bourdieu'nun Görüşleri 13
2.1.2. James Coleman'ın Görüşleri 16
2.1.3. Robert Putnam'ın Görüşleri 19
2.1.4. Üç Görüşün Karşılaştırılması ve Diğer Bazı Görüşler 22
2.2. Sosyal Sermayenin Sınıflandırılması 26
2.2.1. Boyutlarına Göre Sosyal Sermaye 27
2.2.1.1. Yapısal Sosyal Sermaye 27
2.2.1.2. Bilişsel Sosyal Sermaye 32
2.2.1.3. İlişkisel Sosyal Sermaye 35
2.2.2. Sosyal Sermaye Düzeyleri 39
2.2.2.1. Mikro Düzey 40
2.2.2.2. Mezo Düzey 42
2.2.2.3. Makro Düzey 43
2.2.3. Sosyal Sermaye Boyutları ve Düzeylerinin Etkileşimi 45
2.3. Bağlantılarına Göre Sosyal Sermaye 51
2.3.1. Bağ Kuran (Bağlayıcı) Sosyal Sermaye 53
2.3.2. Köprü Kurucu Sosyal Sermaye 56
2.3.3. Birleştirici Sosyal Sermaye 58
2.4. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi 62
3. EKONOMİK GELİŞME VE SOSYAL SERMAYE LİTERATÜRÜ 64
3.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişmeye Etki Mekanizması 64
3.2. Ekonomik Performans ve Sosyal Sermaye ile İlgili Ampirik Literatür 77
3.2.1. Ekonomik Performans ve Sosyal Sermayeye İlişkin Yapılmış Bölgesel Çalışmalar 86
3.2.2. Türkiye'de Ekonomik Performans ve Sosyal Sermaye İlişkisine Ait Literatür 93
4. SOSYAL SERMAYE ve BÖLGESEL GELİŞME ARASINDAKİ İLİŞKİNİN AMPİRİK ANALİZİ 101
4.1. Analizin Uygulanması 101
4.1.1. Değişkenler 102
4.1.2. Veri 105
4.1.3. Ekonometrik Model ve Yöntem 117

4.2. Model Tahmini ve Bulgular 120
SONUÇ 132
KAYNAKÇA 141

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. Sosyal Sermaye Tanımları 6
Tablo 2. Sosyal Sermayeye Yaklaşımlar 10
Tablo 3. Lin'in Sermaye Sınıflandırması 12
Tablo 4. Sosyal Sermaye Çağdaş Görüşlerinin Karşılaştırılması 23
Tablo 5. Sosyal Sermaye Görüşlerinin Güçlü ve Zayıf Yönleri 25
Tablo 6. Sosyal Sermayede Boyut ve Düzey Etkileşimi 45
Tablo 7. Sosyal sermaye ve Toplumsal Konuların İlgili Düzeylerdeki İlişkileri 49
Tablo 8. Yabancı Literatürde Kullanılan Bağ Kurucu ve Köprü Kurucu Sosyal Sermaye Terminolojisi 51
Tablo 9. Bağlarına Göre Sosyal Sermayenin Farklı Biçimlerine Örnekler 61
Tablo 10. Çalışmada Kullanılan Değişkenler 103
Tablo 11. Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması 106
Tablo 12. Bağ Kurucu ve Köprü Kurucu Grupların Sınıflandırılması 109
Tablo 13. Türkiye' deki Derneklerin Sosyal Sermaye Türlerine Göre Sınıflandırılması 110
Tablo 14. Tanımlayıcı İstatistikler 111
Tablo 15. İkili Korelasyon Tablosu 116
Tablo 16. Birim Kök Testi Bulguları 121
Tablo 17. LM ve Hausman Test Sonuçları 122
Tablo 18. Varsayım Testleri 123
Tablo 19. Modellere Ait Arellano–Bond Dinamik Panel-Data Tahmin Sonuçları 125

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. 1930-2022 Arası ScienceDirect Veritabanındaki “Sosyal Sermaye” ile İlgili Yayın Sayısı 3
Şekil 2. Sosyal Sermayenin Tarihsel Gelişim Aşamaları 4
Şekil 3. Sosyal Sermaye Tanımlarının Metin Analizi 9
Şekil 4. Bourdieu’da Sermaye Çeşitleri 14
Şekil 5. Burt’e Göre Sosyal sermaye Ağ Yapıları 30
Şekil 6. Sosyal Sermayenin Üç Perspektifi 40
Şekil 7. Bireyler Arasındaki Sosyal İlişkiler 41
Şekil 8. Sosyal Sermayenin Biçimleri ve Kapsamı 47
Şekil 9. Sosyal Sermaye’ nin Sınıflandırılması 53
Şekil 10. Bağ Kurucu, Köprü Kurucu ve Birleştirici Sosyal Sermaye 62
Şekil 11. Lin’ in Sosyal Sermaye Modeli Teorisi 66
Şekil 12. Sosyal Sermaye ve Çalışma Koşulları Arasındaki İlişki 72
Şekil 13. Sosyal Sermayenin Ekonomik Alandaki 'Varlık' İşlevi 74
Şekil 14. Sosyal Sermaye – Büyüme Aktarım Mekanizması 75
Şekil 15. Sosyal Sermayenin Kaynakları ve Çıktıları 77
Şekil 16. Bağ Kurucu Sosyal Sermaye, Köprü Kurucu Sosyal Sermaye ve Kalkınma 93
Şekil 17. Alt Bölgelere Göre Bağ Kurucu, Köprü Kurucu Derneklere Üyelik Oranları ve Kişi Başına Gelir (2012-2019) 111
Şekil 18. Türkiye İBBS-2 Sınıflandırması için Bağ Kurucu Sosyal Sermaye Haritası 117
Şekil 19. Türkiye İBBS-2 Sınıflandırması için Köprü Kurucu Sosyal Sermaye Haritası 117

KISALTMALAR LİSTESİ

İİBS	: İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması
GSYİH	: Gayrisafi yurt içi hasıla
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
WVS	: World Values Survey

1. GİRİŞ

Bölgeler arasındaki ekonomik eşitsizlikler, Türkiye dahil birçok orta gelirli ülke için önemli bir sorun teşkil etmektedir. Türkiye, son birkaç on yıldır sürekli ekonomik büyüme kaydetmiş olsa da ülkenin bölgeleri arasında gelir düzeyleri, verimlilik düzeyleri, beşeri sermaye düzeyleri ve kurumsal kapasiteler açısından hâlâ büyük farklılıklar bulunmaktadır. Bölgeler arasındaki farklılıklar, özellikle İBBS-II bölgesel düzeyinde belirgindir. Türkiye'de, batı ve metropol bölgeler, ortalama gelir düzeyleri açısından doğu ve çevre bölgeleri geride bırakmaktadır. Bu nedenle, etkili kalkınma politikaları geliştirmek ve dengeli ve kapsayıcı büyüme fırsatlarını teşvik etmek için ekonominin bölgesel performansının temel belirleyicilerini tespit etmek çok önemlidir.

Fiziksel sermaye, iş gücü ve beşerî sermaye gibi geleneksel alanların yanı sıra, son yıllarda ekonomilerdeki sonuçları şekillendirmede sosyal sermayenin etkisi üzerinde giderek daha fazla odaklanılmaktadır. Sosyal sermaye hem bireysel hem de kolektif çabaların birbiriyle iş birliği ve koordinasyon içinde olmasını sağlayan toplumlar içindeki çeşitli ağlar, normlar ve ilişkiler biçimlerini içerir. Birçok araştırmacı, sosyal sermayenin işlem maliyetlerini düşürdüğü, veri paylaşımını artırdığı, karşılıklı güveni güçlendirdiği ve kurumların etkinliğini artırdığı için ekonomik büyüme üzerinde nasıl olumlu etkileri olduğunu araştırmaya başlamıştır. Ayrıca, sosyal sermayenin tek bir varlık olmadığı ve nasıl oluştuğuna ve içinde bulunduğu kurumsal ve sosyoekonomik ortama bağlı olarak farklı türde ekonomik etkileri olduğu da unutulmamalıdır.

Bahsedilen farklılıkları incelemek, Türkiye için çarpıcı bir örnek sunacaktır. Türkiye'de, son derece güçlü aile ve toplum temelli ilişkiler bulunmakta olup, bölgelere göre sivil katılım, eğitim düzeyleri ve kurumların kalitesi açısından büyük farklılıklar bulunmaktadır. Türkiye'nin genel sosyal yapısı içinde önemli düzeyde bağ kurucu sosyal sermaye türleri mevcuttur, ancak bunun bölgesel ekonomik çıktıya göre önemi belirsizdir. Ayrıca, köprü kurucu sosyal sermayenin ekonomik çıktılarla nasıl ilişkili olduğu ve diğer sermaye türleriyle etkileşiminin ne olduğu konusunda bölgesel düzeyde ampirik araştırma eksikliği bulunmaktadır. İlgili eksikliğin önemi, Türkiye'nin merkezi olmayan kalkınma politikaları ve bölgesel hizmet sunum

kurumlarının oluşturulması yoluyla bölgesel eşitsizlikleri azaltmaya yönelik mevcut çabaları göz önüne alındığında özellikle belirgindir.

Bu tez çalışmasında, Türkiye'nin İBBS-II bölgelerindeki ekonomik performans ile farklı sosyal sermaye türleri arasındaki bağlantıları araştırmayı amaçlamaktadır. Ekonomik performans, kişi başına reel GSYİH ile ölçülürken, sosyal sermaye, bağ kuran/köprü kuran kuruluşlara üyelik ile ölçülecektir. Araştırma, dinamik ilişkiyi ve sosyal sermaye ve ilgili ekonomik sonuçları hesaba katmak için Arellano–Bond tahmincisi ile panel veri yaklaşımını kullanmaktadır.

Analizde, sosyal sermayenin ekonomiye nasıl etki ettiğini belirlemek için sosyal sermayenin diğer sermaye türleriyle etkileşim etkisi de değerlendirilmektedir. Bağ kurucu/köprü kurucu sosyal sermaye ile sosyal/insan sermayesinin bölgesel ekonomik performans ve eğitim verimliliği üzerindeki ikame edilebilirliği/tamamlayıcılığı değerlendirmek için ekonometrik çerçeveye etkileşim terimleri dahil edilmiştir.

Çalışmanın Türkiye'deki sosyal sermaye ve ekonomik büyüme literatürüne katkısı üç alanda ortaya çıkmaktadır. İlk olarak, sosyal ağların yeterince gelişmemiş, ekonomik açıdan daha az gelişmiş bir bölgede ekonomik fırsatlar yaratma aracı olarak oynadıkları rolün anlaşılmasına katkıda bulunmaktadır. İkinci olarak, sosyal sermayenin birçok türü olduğunu ve bir bölgedeki genel sosyal sermaye düzeyini ölçmeye çalışırken bu sermaye türlerinin birbirleriyle etkileşimde bulunduğu süreçlerin dikkate alınması gerektiğini göstermektedir. Son olarak, tez, sosyal sermayenin Türkiye'deki bölgesel kalkınma politikalarını daha iyi yönlendirmek ve Türkiye'deki bölgeler arasında eşit olmayan ekonomik kalkınma sorununu çözmeye yardımcı olmak için nasıl kullanılabileceğine dair içgörüler sunmaktadır.

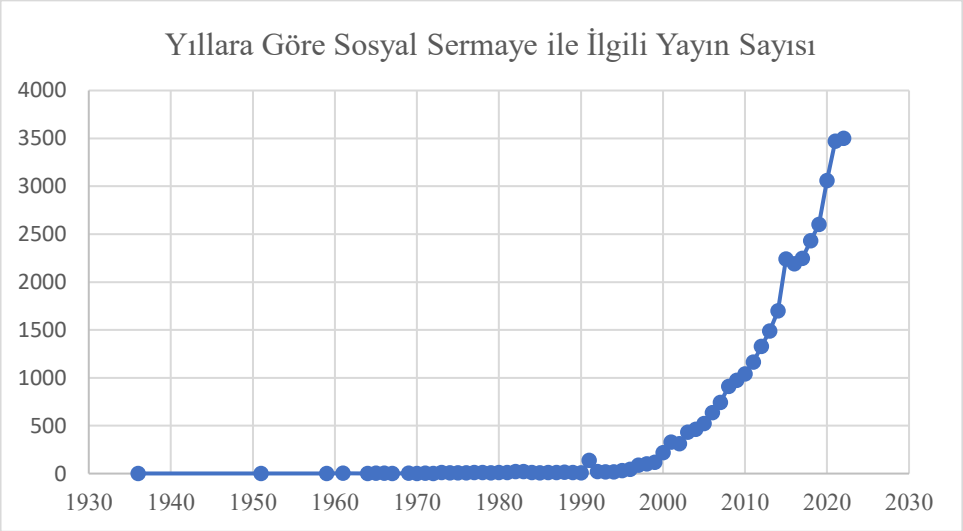
2. SOSYAL SERMAYE

2.1. Sosyal Sermayenin Tanımlanması

Sosyal sermaye, sosyal ağlar içinde gelişen normlar, güven ve sosyal normlar da dahil olmak üzere sosyal ilişkiler ve ağlardan kaynaklanan değeri ifade eder. Özünde sosyal sermaye, bireylerin ve grupların başkalarıyla olan bağlantıları aracılığıyla erişebildikleri kaynakların toplamıdır. Bu kavram sosyoloji, siyaset bilimi ve ekonomi de dahil olmak üzere çeşitli akademik disiplinlerde yaygın olarak incelenmekte ve kavramın; ekonomik kalkınma, siyasi katılım ve sağlık da dahil olmak üzere çok çeşitli sosyal olgular üzerinde önemli etkileri olduğu gösterilmektedir. Genel olarak sosyal sermaye, sosyal bağlantıların ve ağların yaşamlarımızı ve toplumları şekillendirmedeki önemini vurgular.

Sosyal sermaye kavramı çok boyutlu bir kavram olduğundan birçok akademisyen tarafından çok fazla sayıda tanımı yapılagelmiştir. Üstünde anlaşılmış genel geçer bir tanıma da sahip değildir. Özellikle ampirik çalışmalarda sosyal sermayenin tek boyuta indirgendiği birçok çalışma varken çok boyutlu bir konsept olarak da ele alındığı çalışmalar da bulunmaktadır.

Şekil 1. 1930-2022 Arası ScienceDirect Veritabanındaki "Sosyal Sermaye" ile İlgili Yayın Sayısı

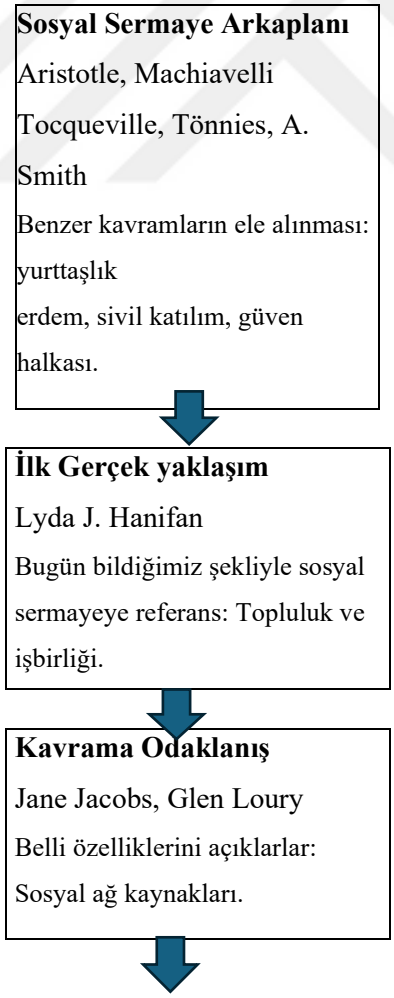


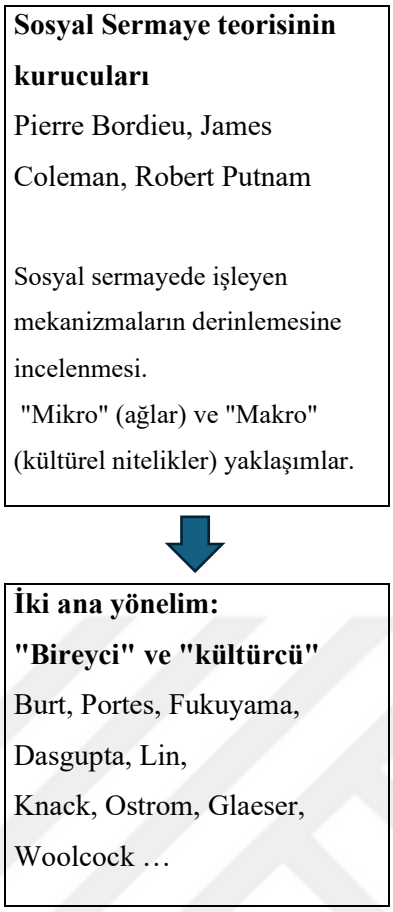
Not: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Sosyal sermaye kavramına özellikle 90'lı yıllar sonrası akademisyenlerce ilginin arttığı görülmektedir. Şekil 1'deki grafikte görüleceği üzere ScienceDirect akademik veri tabanında terimin İngilizce karşılığı "social capital" anahtar kelimesiyle arama yapıldığında bu ilgi açıkça gözlenmektedir. Google aramalarında ve Google Kitaplar aramalarında da benzer bir trend olduğu görülmektedir.

Ostrom ve Ahn (2009), sosyal sermaye literatüründeki hızlı artışı standart yaklaşımların kısıtlılığına bağlamaktadır. Standart yaklaşımlar sebebini güven ve karşılıklılık normları, ağlar ve sivil katılım biçimleri ve hem resmi hem de gayri resmi kurumlar gibi önemli faktörleri analizin dışında bırakmıştır. Field (2003) da bu ilginin sebeplerinden birini Reagan ve Thatcher yıllarında siyasetçilerin öne çıkardığı bireyselcilik politikalarına karşı oluşan tepkiler olarak belirtir. Portes (2000) de, "sosyal sermaye kavramı son yirmi yılda sosyolojiden diğer sosyal bilimlere ve kamusal söyleme tartışmasız en başarılı ihraçlardan biri" olduğunu belirtmektedir.

Şekil 2. Sosyal Sermayenin Tarihsel Gelişim Aşamaları





Kaynak: Membiela-Pollán ve Pena-López, 2017, s. 149

Literatürde çeşitli yazarlar tarafından tarihsel olarak başlangıcı terimin ilk modern kullanımı olan Hanifan (1916)'ya dayandırılsa da esasen terimin çok önceden çeşitli sosyal bilimciler tarafından kullanıldığı görülmüştür. Bu kullanımların sosyal sermayeye bazen örtük olarak bazen de kısmi olarak işaret etse de sosyal sermayenin kavramsal tarihi anlatılırken bunlara da değinilmiştir. Sosyal sermaye esasen tanımının içeriği gereği en başta İktisat disiplinin başlangıcına kadar yani Adam Smith, David Ricardo ve John Stuart Mill'e kadar dayandırılabilmektedir. Çünkü klasik politik iktisatçılar piyasa ve iş bölümünün ötesinde ya da bunların altında ekonomik yaşamı kolaylaştıran örgütleri ve birliktelikleri uzun zamandır araştırmaktaydı (Farr, 2004). Klasik politik iktisatın eleştiricisi olan Marx ve Engels işçi sınıfının bilincinin ortaya çıkışını ve sosyal sınıf araştırmalarıyla; Durkheim dayanışma biçimleri araştırmasıyla, Simmel yüz yüze iletişimdeki karşılıklılık normlarıyla; Weber güç ve hiyerarşi analizleriyle sosyal sermaye kavramına bir şekilde temas edegelmişlerdir (Portes ve Sensenbrenner, 1993). Bunların yanı sıra Putnam'a ilham kaynağı olan Alexis de Tocqueville (1835) ABD demokrasinin temel gördüğü örgütlenme ve dernekleri araştırmasıyla; günümüz literatüründe modern anlamda sosyal sermaye terimini

kullanan ilk düşünür kabul edilen Hanifan (1916) kırsal yaşamda okul başarısı ve sosyal sermaye ilişkisine değinmesiyle; Seely vd. (1956) banliyö topluluklarındaki kulüp üyeliklerini incelemesiyle; Homans (1961) sosyal etkileşimler teorileriyle beraber modern şehirlerdeki komşuluk ilişkilerini incelemeleriyle; Loury (1977) ırksal gelir eşitsizliği analizi ile sosyal sermaye kavramına katkıda bulunmuşlardır (Bhandari ve Yasunobu, 2009). Loury'den sonra Bourdieu (1986) ve Coleman (1988) ile birlikte modern manada sosyal sermaye literatürü gelişmiştir. Putnam (1993)'ın İtalya'da kuzey-güney bölgelerinin gelişim farklarını açıklayan "Demokrasiyi İşler Kılmak: Modern İtalya'da Sivil Gelenekler (Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy)" ve "Tek başına Bowling (2000, Bowling Alone)" çalışmalarıyla da popülerliğini katlanarak artırmıştır. Putnam'a ilaveten Francis Fukuyama (1995), Nan Lin (1999) ve uluslararası kuruluşlar OECD (2001) ve World Bank (2007) gibi kuruluşlar da sosyal sermaye kavramı üzerinde önemle durmuşlardır (Bhandari ve Yasunobu, 2009).

Sosyal sermaye kavramı çalışılırken yazar tarafından benimsenen belirli bir tanım; ilgili disipline ve araştırma düzeyine bağlı olacaktır (Robison vd., 2002). Claridge (2020), 2019 yılında yayınlanmış 100 farklı sosyal sermaye çalışmasında yapılan tanımların yaklaşık %70'sinin Robert Putnam, Pierre Bourdieu, Nan Lin, Janine Nahapiet & Sumantra Ghoshal ve Coleman'a ait tanımlar olduğunu belirtmiştir. Tablo 1'de çeşitli tanımlar detaylı bir şekilde belirtilmiştir:

Tablo 1. Sosyal Sermaye Tanımları

Alıntılanan Yazar	**Sosyal sermaye Tanımı**
(Adler & Kwon, 2002)	Bireylerin sosyal bağlantılarından ve sosyal yapılarından elde edebilecekleri, bilgiye erişim ve duygusal destek gibi faydalar bütünü.
(Anderson & Jack, 2002; Gedajlovic vd., 2013; Westlund & Bolton, 2003)	Ağların doğasında bulunan insani ve maddi olmayan bir varlık ve girişimciler için vazgeçilmez bir informel destek kaynağı.
(Bourdieu, 1984; Lin, 1999)	Bir sosyal ağa üyelikten elde edilen kaynaklar.
(Bourdieu, 1985)	Üyelerin kendi çıkarları doğrultusunda kullanabilecekleri 'az ya da çok kurumsallaşmış' ilişkiler ve sosyal yapılardan oluşan dayanıklı ağlardan elde edilen kaynakların toplu bir ölçüsü.
(Bourdieu, 1986)	Karşılıklı tanıma ve tanınmaya dayalı az çok kurumsallaşmış ilişkilerden oluşan kalıcı bir ağa sahip olmakla bağlantılı olan fiili veya potansiyel kaynakların toplamı.
(Coleman, 1988)	İnsanlar arasındaki ilişkilerde gerçek ve potansiyel kaynaklar.

(Coleman, 1990)	Aktörler arasındaki ilişkiler ve onları birbirine bağlayan bağlardan geçen kaynaklar.
(Dai et al., 2015)	Girişimcilerin iş performansı için gerekli olan maddi ve maddi olmayan varlıkları elde edebilecekleri sosyal bağlantılar.
(Ferlander, 2007)	Hem bireysel hem de toplumsal düzeyde sosyal ilişkileri ilgilendiren bir yapıdır. Sosyal ağlar, karşılıklılık normları veya sosyal destek ve sosyal güvenden oluşur.
(Glaeser et al., 2002)	Bireyin sahip olduğu beşeri sermayenin farklı bir boyutu olan belirli bir yatırım seçiminin sonucu olan bireysel bir özellik.
(Guiso et al., 2004)	Bir topluluk içindeki insanlar arasındaki özgecilik eğiliminin derecesi ve karşılıklı güven düzeyi.
(Healy, 2002)	Gruplar içinde ve gruplar arasında işbirliğini kolaylaştıran ortak normlar, değerler ve anlayışlarla birlikte ağlar.
(Huysman & Wulf, 2004)	İnsanların değer elde edebileceği iyi niyet, paylaşılan dil, paylaşılan normlar ve karşılıklı yükümlülük duygusundan oluşan ağ bağlantıları.
(Kawachi et al., 2000)	Sosyal gruplar içerisinde mevcut olan kişiler arası güven ve karşılıklılık normları gibi kaynaklar.
(Lin, 1999)	Beklenen getirileri olan sosyal ilişkilere yatırım.
(Lin, 2008)	Sosyal ağlarda gömülü olan ve sosyal bağlar aracılığıyla erişilebilen kaynaklar.
(Lin, 2010)	Kişinin sosyal ağlarında gömülü olan kaynaklar, ağlardaki bağlar aracılığıyla erişilebilen veya harekete geçirilebilen kaynaklar.
(Nahapiet & Ghoshal, 1998)	Bir birey veya sosyal birim tarafından sahip olunan ilişkiler ağına gömülü, bu ağ aracılığıyla elde edilebilen ve bu ağdan türetilen fiili ve potansiyel kaynakların toplamı.
(Porta, 2014)	Bireylerin bir ağ veya gruba üyelikleri sayesinde erişebilecekleri kaynaklar; bu kaynaklar hem doğrudan, bireysel bağlantılar yoluyla erişilebilen kaynakları hem de sadece gruba ait oldukları için tüm üyelerin kullanımına açık olan kaynakları içerir.
(Portes, 1998; Putnam et al., 1992)	Gruplar içinde veya gruplar arasında ilişkileri kolaylaştıran ortak normlara, değerlere ve anlayışa sahip ağlar.
(Putnam, 1993)	Bireylerin, sivil veya toplumsal katılım da dahil olmak üzere karşılıklı fayda için işbirliğini kolaylaştıran sosyal kuruluşlara dahil olma yolları.
(Putnam, 2000)	Karşılıklı fayda için koordinasyon ve işbirliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyon özellikleri.
(Stone, 2001)	Güven ve karşılıklılık normları ile karakterize edilen sosyal ilişki ağları.
(Throsby, 1999)	Bir sosyal ağdaki diğer insanlarla olan ilişkilerden elde edilen bir tür kaynak.

(Vyncke et al., 2013)	Social networks act as a potential resource for individuals and society as a whole.
(Westlund & Adam, 2010)	Aktör ağları ve bu ağlarda dağıtılan normlar ve değerler.
(Woolcock, 1998)	Bir sosyal ağın doğasında bulunan bilgi, güven ve karşılıklılık normları.
(Aragón Amonarriz et al., 2019)	Yerelleşmiş bir sosyoekonomik aktörler topluluğu genelinde paylaşılan değerler, normlar, rutinler ve uygulamalar.
(Saffer, 2019)	İletişimcilerin normlar oluşturan, güven inşa eden ve iletişimcileri bir ağın üyelerine ve/veya ağın kendisine değer sağlayabilecek kaynakların ve bilgilerin ağ içinde ve ağlar arasında değişimini ve karışımını kolaylaştıracak şekilde konumlandıran ilişkileri ve anlamları müzakere etmesiyle ortaya çıkabilen ilişkisel bir kaynak.
(Kyle Rudick et al., 2019)	Bir kişinin sosyal yaşamın bir alanında ilerlemek için kullanabileceği sosyal bağlantıları (örneğin, politikacı ile aile dostu olmak)
(Peck, 2020)	Sivil toplum çalışmalarını şekillendiren samimi sosyal ilişkiler bütünü.
(Shanmugam, Gheni, et al., 2019)	Hedeflere ulaşmak için işbirliği ve koordinasyon terimleriyle birleşen sosyal ilişkilerin değeridir.
(Story & Glanville, 2019)	Sosyal ilişkileri aracılığıyla bireylere ve gruplara sağlanan faydalar.
(Lu & Xiao, 2019)	Bir topluluğun sosyal bağlılığı.
(Neal & Neal, 2019)	Belirli davranışları kolaylaştıran kaynak.

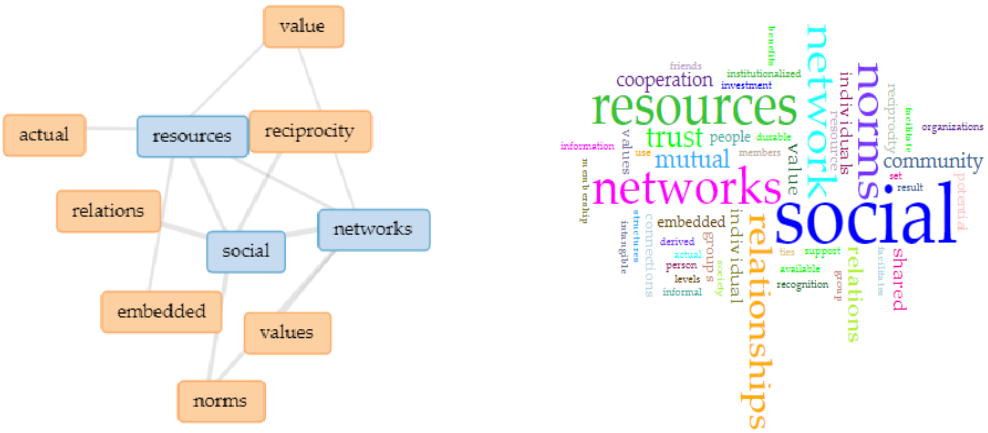
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 1'de belirtilen tanımlara bakıldığında bütüncül bir tanım olmasa da sosyal sermayenin ne ifade ettiğine dair; nelerle ilgili olduğuna dair çıkarımlar yapabilmek de mümkündür. Tanımların orijinal ifadeleriyle yapılan[1] metin analizinde bunu görmek mümkündür. Şekil 3' te tanımlara ait kelime bulutu ve bunların bağlantıları gösterilmektedir.

Şekilden de görülmektedir ki sosyal sermayenin öncelikle kendi tanımı gereği en çok sosyalliğine *(social)* vurgu yapılırken; bununla beraber ağlar (networks), kaynaklar (*resources*), ilişkiler (*relationships*), normlar (*norms*), bireyler (*individuals*) ve güven (*trust*) kavramları tanımlarda en çok öne çıkan kelimeler olmuştur. Yani buradan anlaşılmaktadır ki sosyal sermaye bir kaynak olarak toplumda ilişkiler ağından ve bu ilişki bağlarında tanımlanan normlarca ortaya çıkmaktadır.

[1] Hem kullanılan aracın Türkçe dil desteği vermemesi hem de çeviriden dolayı anlamda sapma olmaması için orijinal dil tercih edilmiştir.

Şekil 3. Sosyal Sermaye Tanımlarının Metin Analizi



Kaynak: Sinclair, S. & G. Rockwell. (2023). Voyant Tools. Retrieved March 23, 2023, from https://voyant-tools.org/?panels=topics%2Cembedder%2Ctrends%2Csummary%2Ccontexts&corpus=07d4d22829c3784cc86f3c4dcd76c59a

Svendsen ve Svendsen (2009), sosyal sermayenin beşerî bilimler içerisinde üç farklı sosyal bilimin ayaklarında yükselen bir troyka olduğunu belirtirler. Onlara göre sosyal sermaye temelinde iktisat işlem maliyetlerine; siyaset bilimi kurumlara ve sosyal çalışmalar da sosyal grupların davranışlarını düzenleyen normlara odaklanmaktadır. Ancak bu sınıflandırmalarının iktisat ve iktisat dışı olarak ele alınmaması gerektiğini ve bunların her birinin iç içe olduğunu da eklemektedirler.

Woolcock (2001b), sosyal sermayenin tanımı yapılırken sonuçlardan ziyade kaynaklara odaklanılması gerektiğini savunur. Nasıl kişinin sınav sonuçları onun beşeri sermayesinin kaynağı değil de sonucu ise ve hem bireyler hem de hükümetler beşeri sermaye kaynağı olarak eğitime yatırım yapıyorsa; örneğin literatürde çokça kullanılan güven de esasen sosyal sermayenin kendisi değildir. Sosyal sermayeye yapılan yatırım burada o güveni üretecek sosyal kurumlara ve ağlara yapılan yatırımdır; güvenin kendisine yapılan yatırım değildir (Woolcock, 2001b). Adler ve Kwon (2002), sosyal sermayeyi aktörlerin sosyal ilişkilerindeki konumlarının bir işlevi olarak kullanabilecekleri kaynak olarak tanımlar. Bu sosyal ilişkilerden birincisi piyasa ilişkileri (ürün ve hizmetlerin para karşılığında değiş tokuş edildiği veya takas edildiği), ikincisi hiyerarşik ilişkiler (otoriteye itaatin maddi ve manevi güvenlik karşılığında değiş tokuş edildiği) ve üçüncüsü de sosyal ilişkilerdir (iyilik yapma ve hediyelerin değiş tokuş edilmesi gibi) (Adler ve Kwon, 2002). Bunlara istinaden de sosyal sermayenin altında yatan sosyal yapı boyutunu oluşturan bu üçüncü ilişki türü olduğunu da belirtirler. Stolle (2003), sosyal sermayenin kaynağı ile ilgili iki görüş

olduğunu ve bunlardan tabandan yukarı doğru (bottom up) olan varsayımın esasen sivil toplum alanında yer aldığını, gönüllü dernek gruplarında yoğunlaştığını ve büyük ölçüde devlet ve siyasi kurumlardan kopuk olduğunu belirtirken; yukardan tabana (top down) yayılan bir şekilde olduğunu savunan görüşün ise sosyal sermayenin politik kurumların içine gömüldüğünde ve bu kurumlarla bağlantılı olduğunda geliştiğini savunmaktadır.

Scrivens ve Smith (2013) sosyal sermayenin her birinde iki farklı çıkarım olan iki boyut sonucu toplam dört adet yorumunun olduğunu belirtir. Tablo 2'de de görüleceği üzere kolektif ve bireysel boyutta incelenebilecek sosyal sermaye; farklı bir boyutta ise kategorik olarak ağların yapısına ve faaliyetlerine karşılık gelirken diğer yandan ağlar tarafından üretilen farklı kaynak ve sonuç türlerini belirtir.

Tablo 2. Sosyal Sermayeye Yaklaşımlar

	Ağ Yapıları ve Faaliyetleri	**Üretken Kaynaklar**
Bireysel	Kişisel İlişkiler	Sosyal ağ desteği
Kolektif	Sivil (toplumsal) Katılım	Güven ve İşbirlikçi Normlar

Kaynak: Scrivens, K., & Smith, C. (2013). Four interpretations of social capital: An agenda for measurement.

Daha sonraki kısımlarda belirtileceği üzere sosyal sermaye kavramına birçok eleştiri olsa da; Schuller (2001), sosyal sermayenin bir politika aracı olarak dört faydasını şu şekilde sıralamaktadır:

- Modern dünyadaki karmaşık ve karşılıklı ilişkiler ağlarında dar kalan araçlara bir alternatif oluşturmaktan daha ziyade onları destekleyici bir unsurdur. Teknolojik yenilik ve beşeri sermaye çok güçlü araçlar olsa da sosyal ilişkilere daha geniş bir odak gerekmektedir ki sosyal sermaye bunu doldurur.
- Herkesin beşeri sermayeye erişimi olmamasından dolayı bazı gruplar dezavantajlı konuma geçebilir ki bu, uzun vadede beşeri sermayeye ulaşıp kalifiye olanlara bile zararı dokunabilir. Sadece beşeri sermaye ekonomik gelişimi sağlamaz. Buna sosyal dinamikler de ilave edilmelidir.
- Sosyal sermaye hemen kazanılıp oluşturulamayacak bir varlık olmadığından uzun vadeli politika yapımı için bir teşvik görevi görür. Oldu bitti çözüm arayışlarına karşı bu vasıtayla bir denge görevi görür.

- Sosyal sermaye, bir makine gibi düşünülen, sadece teknik boyutlarıyla ele alınan ekonomideki politikalara ahlaki bir boyut kazandırmaktadır. Sosyal ilişkilerin kalitesi sürdürülebilirliği etkilediğinden ayrıca önemlidir.

Sosyal sermaye, ayrıca, ülkeler ve topluluklar arasındaki politik ve ekonomik performansı ölçmede güven ve karşılıklılık, ağlar ve sivil katılımın çeşitleri, formel ve informel kurumlar gibi ihmal edilen kavramları Neoklasik iktisat ve rasyonel seçim teorileri ile tutarlı bir şekilde analize dahil ederek ve bunlar arasındaki nedensellik ilişkisini zenginleştirerek yapar (Ostrom ve Ahn, 2009). Lin (1999), sosyal ağlardaki gömülü kaynakların bilgiyi düzene sokarak, aktörleri etkileyerek, sosyal kimlik bilgilerini doğrulayarak ve özdeşleşme ve tanınırlığı pekiştirerek eylemlerin sonuçlarını iyileştirebileceğini ve bu dört faktörün, sosyal sermayenin neden ekonomik sermaye veya insan sermayesi gibi diğer kişisel sermaye türleri tarafından dikkate alınmayan ifade edici ve araçsal faaliyetlerde bulunduğunu açıklamaktadır. Sosyal bağlantılar bir kişiye seçenekler ve fırsatlar hakkında bilgi sağlayabilir, bir kuruluşa ve temsilcilerine sosyal bağları olmasa aslında fark edilmeyecek bir kişinin mevcudiyeti ve ilgisi hakkında bilgi verebilir, temsilcileri etkileyebilir, sosyal kimlik bilgilerini doğrulayabilir (yani o kişinin değerli sosyal bağlara sahip olmasıyla değerli kaynaklara sahip olabileceği) ve özdeşleşme ve tanınmayı (kişinin bir birey ve benzer ilgi alanlarını ve kaynakları paylaşan bir sosyal grubun üyesi olması) güçlendirebilir (Lin, 1999).

Bir başka nokta ise sosyal sermayenin beşeri sermayenin karıştırılmaması gerektiğidir. Ostrom (2000), sosyal sermayenin toplumdaki faaliyetlerin bir yan ürünü olarak ortaya çıkabileceği ve bir stok olmasına rağmen kullanıldıkça azalmayan bir kaynak olduğunu ancak beşeri sermayenin ise kişisel amaçlarla ve dönüşsel çabalarla oluşan bir sermaye türü olduğunu belirtir (akt. Mohan ve Mohan, 2002). Bununla birlikte Coleman (1988)'da da belirtildiği gibi bir OECD raporunda da beşeri sermaye ile sosyal sermaye arasında birbirini karşılıklı olarak güçlü şekilde bir besleyen tamamlayıcı bir ilişkinin olduğu savunulmaktadır (OECD, 2001).

Son olarak sermaye çeşitleri ve bunların sınıflandırmasını Lin (1999) aşağıdaki tablodaki gibi yapmıştır.

Tablo 3. Lin'in Sermaye Sınıflandırması

	Klasik Teori	**Yeni Sermaye (Neokapital) Teorileri**			
		Beşeri Sermaye	**Kültürel Sermaye**	**Sosyal Sermaye**	
Teorisyen	Marx	Schultz, Becker	Bourdieu	Lin, Burt, Marsden, Flap Coleman	Bourdieu, Coleman, Putnam
Açıklama	Sosyal ilişkiler: Proletaryanın kapitalistler (burjuvalar) tarafından sömürülmesi.	İşçi tarafından artı değer birikimi	Baskın sembollerin ve anlamların (değerlerin) yeniden üretimi	Sosyal ağlara gömülü kaynaklara erişim ve bu kaynakların kullanımı.	Grubun dayanışması ve yeniden üretimi.
Sermaye	A. Artı değerin, metanın kullanım değeri (tüketim piyasasında) ile değişim değeri (üretim-emek piyasasında) arasındaki kısmı. B. Metaların üretimine ve dolaşımına yapılan yatırım.	Teknik beceri ve bilgiye yatırım.	Baskın değerlerin içselleştirilmesi veya yanlış tanınması.	Sosyal ağlara yatırım.	Karşılıklı tanıma ve kabullenmeye yatırım.
Analiz Seviyesi	Yapısal (sınıflar)	Bireysel	Bireysel/Sınıf	Bireysel	Grup/ bireysel

Kaynak: Lin, 1999, s. 300

Lin (1999)'e göre sosyal sermaye, klasik teoride temsil edildiği şekliyle sermayenin temel unsurlarını korumaktadır- hala beklenen getirileri ve artı değer yaratma potansiyeli olan bir yatırım olarak düşünülmektedir. Beşeri sermaye teorisinde olduğu gibi, sosyal sermaye de sadece beceri/eğitim yerine sosyal ağlar ve ilişkiler geliştirmeye yapılan yatırımı içerir. Bu yatırımın getirileri/faydaları olabilir. Kültürel sermaye teorisinde olduğu gibi, sosyal sermaye de elit olmayan grupların/sınıfların bir sermaye biçimine (sadece kültürel semboller/anlamlar yerine sosyal ilişkiler) yatırım yapma ve edinme potansiyelini kabul eder. Sosyal sermaye teorisi de dahil olmak üzere bu neo-kapital teoriler, emekçilerin/kitlelerin potansiyel olarak yatırım yapmalarına ve emekleri/katılımları yoluyla artı değeri ele geçirmelerine izin vererek kapitalistler/kapitalist olmayanlar arasındaki ayrımı bulanıklaştırmaktadır. Dolayısıyla sosyal sermaye teorisi, yatırım/artı değer olarak temel sermaye kavramını korumakla birlikte, elit olmayanların sosyal ağları ve ilişkileri aracılığıyla bir sermaye biçimine yatırım yapma ve ondan yararlanma potansiyelini kabul ederek klasik teoriyi

değiştirmektedir. Özetle, sosyal sermaye teorisi, sermayenin elitler tarafından sıkı bir şekilde kontrol edilmesinden ziyade, sosyal ağları/ilişkileri elit olmayanların yatırım yapabileceği ve getiri elde edebileceği bir sermaye biçimi olarak kavramsallaştırarak klasik sermaye teorisini hem korumakta hem de değiştirmektedir (Lin, 1999).

2.1.1. Pierre Bourdieu'nun Görüşleri

Pierre Bourdieu, sosyal sermaye kavramının modern manada gelişimine öncü olan önemli bir sosyologdur. Coleman ve Putnam ile baraber bu üç yazarın sosyal sermaye ile ilgili sonraki çalışmalara ufuk açan katkılarda bulunduğuna dair bir fikir bir görüş birliği vardır (Field 2003). Bununla birlikte kavram hem ekonomide hem de diğer sosyal disiplinlerde önemli bir yer tutarak interdisipliner bir kavram halini almıştır. Bazı yazarlara göre Bourdieu, sosyal sermaye kavramını modern anlamda analiz eden ilk araştırmacıdır (Portes, 1998).

Bourdieu'ye göre sosyal sermaye, bireylerin ve grupların sosyal ağları ve ilişkileri sonucunda sahip oldukları kaynakları ifade eder. Esasen Tablo 1'de ifade edilen Bourdieu'nun 1986 tanımından daha önce

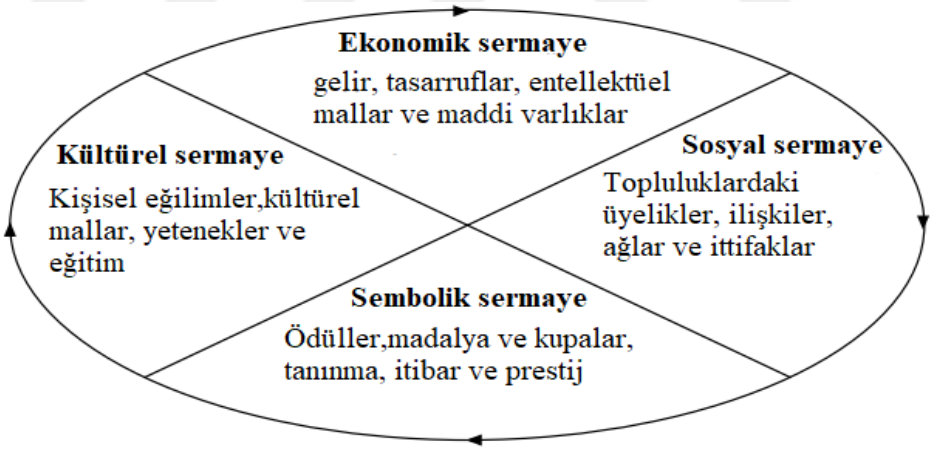
> *"Gerekli olduğunda faydalı destekler sağlayan toplumsal ilişkilerin sermayesi: Herhangi biri toplumsal açıdan önemli konumlara, örneğin siyasi bir kariyer gibi aynı zamanda para değeri de olan konumlara, sahip olan müşterilerinin ilgisini çekmek istediğinde çoğu zaman vazgeçilmez olan saygınlığın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

şeklinde Bourdieu'nun yine kendisi sosyal sermayeyi tanımlamıştır (Bourdieu, 1977; akt: Field, 2003). Bu kaynaklar ekonomik, kültürel ya da sosyal olabilir ve bireylere ve gruplara toplumda avantajlar ya da dezavantajlar sağlar. Bu bağlamda da Bourdieu'ya (1986) göre 3 çeşit sermaye tipi vardır: Birincisi bildiğimiz manada iktisadi sermaye (mal, para), ikincisi kültürel sermaye (bilgi, yetenek ve eğitim seviyesi gibi) ve son olarak da sosyal sermaye. (kişinin bağlantıları ve grup üyelikleri) Hem kültürel sermaye hem de sosyal sermaye varlık olarak ele alınmalı ve birikmiş emeğin ürünü olarak değerlendirilmelidir. Sosyal dünyayı, sermayenin yalnızca iktisat teorisi tarafından tanınan bir biçiminin değil, tüm biçimlerinin rolünü kabul etmeden anlamak mümkün değildir (Bourdieu, 1986). Bourdieu, bu sermaye çeşitleri ile alakalı ekonomik, kültürel ve sosyal sermayenin birbirinin yerine geçebileceğini savunan birbirine dönüştürülebilirlik ilkesini geliştirmiştir. Bourdieu'ye göre bu birbirine dönüştürülebilirlik ilkesi, sermaye aracılığıyla toplumlarda değerli kaynaklar ve

konumlar için bireyler arasında süregelen rekabetin daha iyi anlaşılmasını sağlar (Yüksek, 2018).

Şekil 4'te görülebileceği üzere sermaye çeşitleri birbiri arasında dönüştürülebilir. Örnek vermek gerekecek olursa sahip olunan ekonomik sermaye ile çok iyi bir okulda eğitim alabilir; alınan bu eğitimle birlikte sahip olunan beceri ile beraber bir tanınabilirlik ve prestiji de beraberinde getirir ve bu itibar çeşitli topluluklarla ilişki kurmayı çok daha kolay hale getirebilir. Ve bu ağ bağlantıları tekrar iktisadi sermayeye çevrilebilir. Daha da spesifik bir örnek verilecek olursa; zengin bir aile çocuğunu, oldukça iyi eğitimcilerin olduğu çok prestijli bir koleje gönderdiğinde çocuğun buradan almış olacağı eğitim ve kültürel sermayesi daha sonra çok iyi bir üniversiteye girmesine yardımcı olabilir. Daha sonra da alınan eğitimin kalitesi ve yerinin prestijine istinaden kurduğu ilişkiler ağı kişiye yeniden pozitif bir getiri sağlayacaktır. Müzisyenlik, sinema, spor gibi alanlarda ünlü olmuş kişilerin çocuğunun da bu alanlarda adının duyulması rastlantı değildir ve Bourdieu'nun toplumdaki eşitsizliği açıklamasında anlamlı bir araçtır.

Şekil 4. Bourdieu'da Sermaye Çeşitleri



Kaynak: Pret, T., Shaw, E., & Drakopoulou Dodd, S. (2016). Painting the full picture: The conversion of economic, cultural, social and symbolic capital. International Small Business Journal, 34(8), 1004-1027.

Bourdieu, sosyal sermaye birikiminde kültürel sermayenin rolünü de vurgulamıştır. Kültürel sermaye, bireylerin yetiştirilme tarzları ve eğitimleri yoluyla edindikleri bilgi, beceri ve kültürel tercihleri ifade eder. Bourdieu'ye göre, daha fazla kültürel sermayeye sahip bireylerin sosyal ağlara ve fırsatlara daha fazla erişimi vardır ve bu nedenle sosyal sermaye biriktirme olasılıkları daha yüksektir. Yine buna bağlı olarak belirli bir ajanın sahip olduğu sosyal sermayenin hacminin etkili bir şekilde harekete

geçirebileceği bağlantı ağının büyüklüğüne bağlı olduğunu aynı çalışmasında ifade etmiştir (Bourdieu, 1986). Yani bu tanımlamaya göre, Bourdieu'nün sosyal sermayesi iki unsura ayrıştırılabilir: Birincisi, bireyin kolektivitenin sahip olduğu kaynakları talep etmesini sağlayan sosyal ilişki ve ikincisi, bu kaynakların niceliği ve niteliği (Portes, 1998). Buna bağlı olarak da gruplara üyelik, bunlar içinde gelişen sosyal ağlara ve üyelikten doğan sosyal ilişkilere dahil olma, aktörlerin sosyal konumlarını iyileştirme çabalarında farklı alanlarda kullanılabilir (gönüllü dernekler, sendikalar, siyasi partiler, gizli cemiyetler sosyal sermayenin somutlaştığı modern örneklerdir) ve sosyal sermayenin kontrolündeki farklılıklar, aynı miktardaki ekonomik ve kültürel sermayenin neden farklı aktörlere farklı derecelerde kâr ve farklı etki güçleri sağlayabildiğini açıklayabilir (Siisiainen, 2003).

Bourdieu, sosyal sermayenin toplumda eşit bir şekilde dağılmadığını, bunun yerine kaynaklara ve bağlantılara en fazla erişimi olan ayrıcalıklı sınıflar arasında yoğunlaştığını savunmuştur. Sosyal sermayenin toplumsal yeniden üretim için bir araç olarak kullanılabileceğine, kaynaklara sahip olanların zaman içinde güçlerini ve etkilerini sürdürmelerini sağlayabileceğine inanmıştır. Bourdie'nun perspektifine göre, Bir bireyin sahip olduğu ve zaman içinde kazandığı veya kaybettiği sermayelerin miktarı ve türü, hem herhangi bir zamanda sosyal alan içindeki konumunu belirler (Gillies ve Edwards, 2006). Yani Bourdieu'nün temel kuramsal ilgi alanları, farklı alanlardaki çıkarlara ilişkin toplumsal çatışmaların ya da mücadelelerin; iktidar/şiddet biçimlerinin; tahakküm ve yoksunluk biçimlerinin incelenmesidir (Siisiainen, 2003).

Bourdieu'ye göre sosyal sermaye, hakim sınıf, güç ve statü ilişkilerinin yeniden üretimi için çok önemlidir (Smith ve Kulynych, 2002). Sosyal sermayeye konu olan sosyal ağlar toplumda sürekli olarak yenilenir ve üretilir ki Bourdieu'ya göre toplumsal eşitsizliğin oluşması ve bu eşitsizliğin süregelmesinde önemli rol oynar (Yarcı, 2011).

Bourdieu'nun sosyal sermaye anlayışına yönelik eleştiriler ise şu yönlerden yapılmıştır: (Tzanakis'in (2013)):

- İktisadi sermayeyi diğer sermayelerin nihai kaynağı olarak ayrıcalıklı kıldığı için indirgemeci olmasıyla (Jenkins, 1992),
- İnsan sermayesi ve rasyonel davranış teorisyenleri gibi tüm insan eylemlerinde çıkara bağlı, fayda odaklı bir yönelim atfetmesi yönüyle (Swartz, 1997),

- Bourdieu'nun sermaye tanımlarından sosyal, kültürel, iktisadi ve sembolik olanlar arasındaki göreceliliğin bir sonucu olarak aşırı derecede bir bağlama bağlı kalması dolayısıyla (Adam ve Roncevic, 2003; Savage, Warde ve Devine, 2005) eleştirilmiştir.

Yani özet olarak, Bourdieu, sosyal sermayeyi toplumsal eşitsizliği ve toplumdaki güç ve ayrıcalığın yeniden üretimini anlamada kritik bir faktör olarak görmüştür. Eşitsizliği azaltmaya yönelik çabaların sosyal sermayenin eşitsiz dağılımını ele alması ve tüm bireylerin kaynaklara ve bağlantılara erişmesi için daha eşit fırsatlar yaratmaya çalışması gerektiğini savunmuştur.

2.1.2. James Coleman'ın Görüşleri

James Coleman da Bourdieu gibi bir sosyologdur. Eğitim ve kamu politikaları konusunda çalışmıştır. Tablo 1'deki Coleman tanımlarına ilaveten literatürde çokca alıntılanan sosyal sermayenin bir başka tanımını şu şekilde belirtmiştir:

"*Sosyal sermaye işlevi ile tanımlanır. Tek bir varlık değil, iki ortak unsuru olan çeşitli farklı varlıklardır: Hepsi sosyal yapının bir yönünü oluşturur ve yapı içindeki aktörlerin -ister kişiler ister kurumsal aktörler olsun- için belirli eylemleri kolaylaştırır*" [2](Coleman, 1990).

Coleman yine aynı çalışmasında sosyal sermayeye dört farklı örnek vermektedir. Bunlardan bir tanesinde New York'taki toptan elmas piyasasındaki Yahudi topluluklarını örnek gösterir.:

> *"Satış pazarlığı sürecinde, bir tüccar başka bir tüccara, boş zamanlarında özel olarak incelemesi için bir torba elmas taş teslim eder ve tüccarın bu taşların yerine bir ya da daha fazla kalitesiz taş ya da yapıştırma kopya koymayacağına dair hiçbir resmi güvence vermez. Malın değeri binlerce ya da yüz binlerce dolar olabilir. İnceleme için taşların bu şekilde serbestçe el değiştirmesi bu piyasanın işleyişi için önemlidir. Bunun olmaması halinde, piyasa çok daha hantal ve çok daha az verimli bir şekilde işleyecektir. Toptan elmas piyasasının gözlemlenmesi sonucu aile, cemaat ve dini bağlar yoluyla bu yakın bağların piyasadaki işlemleri kolaylaştırmak için gerekli olan sigortayı sağladığı görülmektedir. Eğer bu topluluğun herhangi bir üyesi başka taşlarla yer değiştirerek ya da geçici olarak*

[2] Coleman (1988) ayrıca; diğer sermaye türlerinden farklı olarak sosyal sermayenin, aktörler arasındaki ve aktörler arasındaki ilişkilerin yapısına içkin olduğunu; aktörlerin kendilerinde ya da fiziksel üretim araçlarında bulunmadığını; amaçlı kuruluşlar da tıpkı kişiler gibi aktör ("kurumsal aktörler") olabildiğinden, kurumsal aktörler arasındaki ilişkiler onlar için de sosyal sermaye oluşturabildiğini (en bilinen örneğinin bir sektörde fiyat sabitlemeye olanak tanıyan bilgi paylaşımı olduğunu vererek) belirtmektedir.

sahip olduğu taşları çalarak iltica ederse, aile, dini ve topluluk bağlarını kaybedecektir. Bu bağların gücü, güvenilirliğin kabul edildiği ve ticaretin kolaylıkla gerçekleşebildiği işlemleri mümkün kılar. Bu bağların yokluğunda, ayrıntılı ve pahalı bağlama ve sigorta araçları gerekli olacaktır- ya da işlemler gerçekleştirilemeyecektir" (Coleman, 1988).

Coleman'a göre sosyal sermaye, bireyin yapılandırılmış bir bağlamda faaliyet göstermesini kolaylaştıran bir sosyal yapı biçimidir ve bununla birlikte, belirli bir sosyal yapının sosyal sermayeyi temsil edip etmediği, işlevinin belirli bir eylemde bulunan bireye hizmet edip etmediğine bağlıdır (Rogosic ve Baranović, 2016). Sosyal sermaye yalnızca onu üreten bireysel aktörün değil, aynı zamanda diğer bireylerin ve toplumun da bir özelliği ya da faydasıdır (Coleman, 1988).

Clardige'e göre (2020) Bourdieu gibi Coleman da sosyal sermayeyi esasen insanlar arasındaki ilişkilerin sosyal yapısında ikamet eden bir unsur olarak görmüş; ancak Bourdieu'nün güç ve statü ile sosyal sermayenin bireyler arasındaki eşitsiz dağılımıyla ilgilendiği yerde Coleman, sosyal sermayeyi bireylerin eylemlerinin bütüne fayda sağladığı bir kamu malı olarak görmüş ve bu nedenle Coleman sosyal sermayeyi grubun kolektif bir varlığı olarak kavramsallaştırmış ve güç ve statü farklılığından kaynaklanan eşitsizliğe çok az yer vermiştir. Coleman açısından bireyler, faydaları devam ettiği sürece sosyal etkileşimlere, ilişkilere ve ağlara dahil olurlar ki bu mantık, insan davranışını rasyonalite ile açıklamaya çalışan rasyonel seçim teorisinden kaynaklanmaktadır. Bu rasyonel eylemler, yalnızca bireylerin eylemlerini değil, aynı zamanda sosyal organizasyonun gelişimini de açıklayan belirli bir sosyal bağlamda belirlenir (Claridge, 2020).

Coleman'ın sosyal sermayenin ortaya çıkışında rasyonel birey kavramından hareket ettiği görülmektedir Leenders (2014). Bourdieu'ye göre, toplumsal süreçler temeldeki ekonomik örgütlenme tarafından kısıtlandığını; ona göre kâr potansiyelinin grubun varoluşunu mümkün kılan dayanışmanın tam sebebi olduğunu belirtirken; Coleman'a göre ise sosyal sermayenin sosyal sermayeyi inşa eden rasyonel, amaçlı bireyler tarafından yaratıldığını; bireysel fırsatlarını en üst düzeye çıkarmaya çalıştıklarında, bireyler kendi çıkarlarını ilerletmek için ağlar kurmayı özgürce seçtiğini belirtmektedir. Bu çıkarıma baktığımızda esasen iki yazarın da esasen sosyal sermayenin gelişimini farklı birimlerle (Bourdie'da birey, Coleman'da ise grup ya da sosyal organizasyon) açıkladıklarını ve buradan hareketle farklı şeyleri açıklama

amaçları (Bourdieu'da sosyal eşitsizlik, Coleman'da ise bireyle beraber grubun çıkarını maksimize etme) güttüğü görülmektedir.

Coleman, sosyal sermayenin 5 formu olduğunu belirtir. Bunlardan birincisi "Yükümlülükler ve beklentilerdir": A, B için bir şey yaptığında ve B'nin gelecekte karşılık vereceğine güvendiğinde, bu A'da bir beklenti ve B'de bir yükümlülük oluşturur. Bu sosyal sermaye biçimi için iki unsur kritik öneme sahiptir: Sosyal çevrenin güvenilirlik düzeyi ve sahip olunan yükümlülüklerin fiili kapsamı (Coleman 1990). Bunun için Coleman'ın verdiği örnek tıpkı Türkiye'de genelde ev hanımlarının tasarrufu yaptığı altın günlerinin benzeri Güney Asya'da yapılan tasarruf birliklerini göstermektedir. İkincisi " Bilgi potansiyeli ": Bilgi sosyal ilişkiler yoluyla elde edilebilir. Sosyal ilişkilerin olmaması durumunda bilgi elde edilemez, ancak daha yüksek bir maliyetle elde edilebilir. Bir örnek: Tarz sahibi olmaya ilgi duyan ancak modanın öncüsü olmayan bir kadın, modanın öncüsü olan bazı arkadaşlarını bilgi kaynağı olarak kullanabilir (Coleman 1990). Üçüncüsü "Normlar ve etkin yaptırımlar": Sosyal sermaye burada belirli bir norma uyulmasında ve dolayısıyla diğer insanların eylemlerinin öngörülebilmesinde mevcuttur. Yakın zamanda rasyonel olmasa bile kamu mallarına katkıda bulunulur. Bireyin irrasyonel karakterine rağmen norma itaat etmesinin nedeni, normun ihlal edilmesinin yol açacağı olası bir yaptırımdır (Coleman 1990). Örneğin insanlar toplu taşımada sıraya girer; aslında aceleleri olsa bile araya girmenin tepki ve ayıplama gibi yaptırımları olduğu için kurala uyarlar. Bu da sosyal sermaye sayesinde davranışların öngörülebilir olmasını sağlar. Dördüncüsü " otorite ilişkisi ": Eğer birkaç kişi belirli eylemlerin kontrol haklarını bir A kişisine devrederse, A geniş bir sosyal sermayeye sahip olur, ancak aynı zamanda hakları devreden grup da "bedavacı sorununun üstesinden gelerek" mevcut sosyal sermayeyi artırır (Coleman 1990). Beşincisi ise "tahsis edilebilir sosyal örgütler": Kuruluşun konusu olmayan hedeflere ulaşmak için sosyal sermaye sağlayan kuruluşlardır. Örneğin bir sitenin fiziki problemlerini yetkililere duyurmak için kurulan derneğin, daha sonra site sakinlerinin çocuk bakıcısı bulma vb diğer işlerinde de oldukça yardımcı olduğu görülmüştür (Coleman 1990).

Coleman, kamusal ve özel mallar arasındaki geleneksel ayrımı kullanarak, sosyal sermayenin kolektif eylem sorununu anlamamıza nasıl yardımcı olduğunu açıklamış ve ayrıca genellikle bireylerin sahip olduğu ve yararlandığı beşeri ve fiziksel sermayeden farklı olarak sermayeyi, yalnızca onu kullanmak isteyenler tarafından

yaratılan ve yararlanılan değil, yapının tüm bölümleri tarafından kullanılabilen eksiksiz bir kamu malı olarak tanımlamıştır (Coleman, 1988; Field, 2003/2008). Yani anlaşılmaktadır ki Coleman, sosyal sermayeye yapılan yatırımın bilinçli olmadığını; rasyonel davranan bireyi tamamen kendi amacına hizmet etmesi amacıyla böyle bir kaynağa yatırım yaptığını, ancak bu kaynağa olan yatırımdan bu ağa dahil olmayanların da yararlanabileceğini belirtmiştir. Bir önceki paragraftaki örneğe ek olarak; kusurlu bir mal ya da hizmet almış bir avukat ya da avukat grubunun durumu kendi lehlerine çevirmek ve haklarını araması için emek ve zaman vererek tüketici lehine bir karar çıkarması ve bu kararın sonucundan aynı durumdaki tüm tüketicilerin faydalanması bir başka güzel örnek teşkil edecektir.

James Coleman'ın sosyal sermaye yaklaşımına yönelik eleştiriler, kavramın tanımının yeterince net olmaması, önceden belirlenmiş bir bağlamdan ziyade daha çok sonuçları üzerinden gözlemlenebilmesi ve sosyal yapıdaki kaynakların kullanım değeri ile aktörlerin bu kaynaklara atfettiği değerin her zaman örtüşmemesi gibi noktalarda yoğunlaşır (Ponthieux, 2004). Adam ve Roncevic (2003) de ağ yaklaşımı öncülerinin Coleman'ın sosyal sermayeyi güven, normlar ve yaptırımlar gibi kavramları içeren müşterek bir mal olarak görmesini eleştirmişlerdir çünkü onlara göre nedensel bir faktör etkileri ile tanımlanamaz ve birbirinden bağımsız ayrı varlıklardır. Yani bir başka deyişle -yine ağ teorisyenlerince- sosyal sermaye tamamen faydacı bir kavram olarak görülmeli ve işlevsel olmayan ve ölçülmesi zor kısımlar çıkarılmalıdır (Adam ve Roncevic, 2003).

2.1.3. Robert Putnam'ın Görüşleri

Bourdieu ve Coleman'dan farklı olarak Putnam bir siyaset bilimcidir ve kronolojik olarak literatürde Bourdieu ve Coleman'dan sonra gelir. Literatürde de Putnam'a çok fazla vurgu yapıldığı gözlemlenmektedir. Putnam'ın sosyal sermaye tanımı daha önce Tablo 1'de belirtildiği gibi "karşılıklı fayda için eylem ve iş birliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve güven gibi sosyal organizasyonların özellikleri" şeklinde açıklanmıştır. Putnam'ın sosyal sermaye hakkındaki görüşlerini anlamak için onun en çok atıf yapılan iki eserine değinmek faydalı olacaktır.

Putnam'ın tanınmasına öncülük eden ilk eseri İtalya'nın kuzey ve güney bölgelerinde yer alan ve benzer kurumsal ortamlara sahip 12 yerel bölge yönetimlerinin performanslarını inceleyen *Demokrasiyi İşler Kılmak: Modern İtalya'da Sivil*

Gelenekler (Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy) isimli kitabıdır. Bu çalışmasında Putnam 1970'lerden bu yana bu iki bölgedeki yönetim performansı farklılıklarını anlamaya çalışmıştır. Kitapta tarihsel olarak, 1000'li yıllar civarında Kuzey ve Orta İtalya'da daha faal bir sivil toplum yaşantısı olduğunu ve vatandaşların siyasal ve toplumsal toplantılara katılımının olduğu; yönetimin daha yatay bir yapıda olduğu vurgulanırken; Güney İtalya'da ise tam tersine bir grup Norman paralı askerin bölgede hakimiyet kurarak dikey bir yönetim şekline sahip olduğu (en altta köylüler, onları koruyan şövalyeler ve onların da üstünde krallar) vurgulanmıştır. Robert D. Putnam'a göre, bu iki bölge arasındaki yönetsel performans farkı, aslında Orta Çağ'a kadar uzanan tarihsel farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Putnam'a göre daha aktif bir sivil toplum ve daha yatay bir yönetim daha zengin bir toplum olmayı doğuruyordu. Hatta İtalya'daki mafya örgütlerinin yapısını güneydeki bu feodal yapı ile de bağdaştırmaktadır (Putnam vd., 1993). Yani özet olarak Putnam, sivil katılımın ve karşılıklı güvenin yüksek olduğu yerlerde benzer ortamlara sahip olsalar da sosyal sermayenin yüksek olmasının daha ileri bir refaha ya da yönetimsel performansa sahip olduğunu ileri sürmektedir. Putnam ile beraber görülmektedir ki analiz düzeyi giderek daha makro bir perspektif hal almıştır. Bouerdiu ile toplumdaki birey seviyesindeki eşitsizlikleri açıklamayla gelişen kavram Coleman ile grup ve topluluklardaki kaynaklara; Putnam'da ise daha geniş olarak şehir, bölge ve ülkeler arasındaki refah farkını açıklama noktasına doğru gitmiştir.

Putnam (1993), İtalya'daki bu farklılıkları açıklarken aynı zamanda Doğu Asya'daki ekonomilerin hızla büyümelerini (sosyal ağların önemi ve ağ kapitalizmi), beyaz yakalıların ağ kurmadaki stratejilerini, silikon vadisi gibi esnek sanayi bölgelerinin kurulmasını, Rusya'daki yardım kuruluşları ve satranç kulüplerini buralardaki başarıyı sosyal sermayeyle ilişkilendirmiştir. Putnam, iktisadi refahın sebebini, tarihsel bağlara vurgu yaparak sosyal sermayeye bağlamıştır ancak sosyal sermayenin kaynağı belirsizdir ve bir kez geliştirildikten sonra gönüllü faaliyetler yoluyla sürdürülür (Johnston ve Percy- Smith, 2003). Gelderblom (2018) da Putnam'ın sadece yatay örgütlenmelerdeki sivil ilişkilerin sosyal sermaye üretebilecek yapıda olduğunu; ona göre bu kuruluşların toplumdaki güvenin önemli kaynağı olduğunu ve aktörlerin demokratik siyasi eylem ve ekonomik açıdan müreffeh bir toplum için gerekli olan işbirliği alışkanlıklarını burada öğrendiklerini belirttiğini söyler.

Yine İtalya'daki çalışmasıyla ilgili olarak Boix ve Posner (1996), Putnam'ın bölgeler arasındaki yönetim performansını açıklasa da sosyal sermayenin mikro işleyişine değinmediğini belirtirler. Onlara göre toplum derneklerine aktif katılım, vatandaşlara sivil meseleleri tartışma, siyasi meseleler hakkında farkındalıklarını artırma ve hükümetin refahlarını artırmak için yapması gereken her şeyi yapıp yapmadığını tartışma fırsatları sunarak bunu yapmaya yardımcı olacak; onları sofistike birer siyaset tüketicisi yapacak ve bu denli bilinçlenmiş seçmenler karşısında da yönetici kesimi bunun farkında olarak daha iyi bir yönetim gayreti içine gireceklerdir.

Putnam (2001), sosyal sermeyenin formel ve informel çeşitlerini şöyle açıklamıştır:

> *"Bazı sosyal sermaye biçimleri son derece resmidir, örneğin bir Okul Aile Birliği örgütü ya da herhangi bir tür ulusal örgüt. Veya örneğim bir işçi sendikası, bir başkan ve bir başkan ve üyelik aidatları vb. ile resmi olarak örgütlenmiştir. Her perşembe akşamı barda toplanan bir grup insan gibi bazı sosyal sermaye biçimleri ise son derece gayri resmidir. Yine de bunların her ikisi de kolayca karşılıklılığın gelişebileceği ve kazançların elde edilebileceği ağlar oluşturur. Her gün fabrikada birlikte çalışan, her pazar Katolik Kilisesi'ne giden ve cumartesi günü bowling oynamaya giden bir grup çelik işçisi gibi bazı sosyal sermaye biçimleri yoğun bir şekilde iç içe geçmiştir. Bu çok yoğun, birbiriyle bağlantılı, çok yönlü bir sosyal sermaye biçimidir. Bir de çok ince, neredeyse görünmez sosyal sermaye biçimleri, yani ağlar ve bunlarla ilişkili karşılıklılık normları vardır. Süpermarkette sıra beklerken ara sıra gördüğünüz kişiyle başınızı sallayarak kurduğunuz tanışıklık gibi."*

Putnam'ın aslında kendi şöhretini[3] de artıran en önemli eseri ise "Tek Başına Bowling" (*Bowling Alone)* isimli popüler kitabıdır. Bu kitapta Putnam, kitabı ilk yayınlamış olduğu 1995 yılına kadar olan yaklaşık son 30 yıllık sürede Amerikan toplumunun -kendisinin bahsedilen şekillerde tanımlamış olduğu- sosyal sermayesinde büyük düşüşler olduğunu dile getirmiştir. Bu tezine delil olarak ise bir çok farklı veri seti ve araştırmayı göstermiştir. Örneğin kan verme, oy verme, çeşitli toplumsal kuruluşlarına üyelik veya toplantılarına katılma (%58'lik düşüş), aileyle birlikte akşam yemeği yeme (%43'lük düşüş), arkadaşları evde ağırlama (%35'lik düşüş), kiliseye gitme sıklığı, tebrik kartı gönderme oranları ve bovling liglerine katılma oranları bu süre zarfında gitgide düşerken; akşamları evde geçirme ve agresif araç kullanma gibi tek başınalığı ifade eden davranışlar ise artma eğilimi göstermiştir. Putnam bu düşüşün sebepleri olarak ise %10'luk kısımdan kadınların işgücüne katılımının yükselmesi ile birlikte

[3] Öyle ki zamanın ABD başkanı Bill Clinton, kendisini davet etmiş ve konuşmalarında Putnam'a atıfta bulunmuştur. Buradan Putnam'ın görüşlerinin kamu politikalarına etki ettiği sonucu çıkarılabilir. https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1996/04/kicking-in-groups/376562/

para ve zaman baskısının artmasının; %10'lık kısmından kentsel yayılımın; %25'lik kısmından elektronikleşme ile birlikte eğlencenin bu yöne kayması (Putnam özellikle bu noktada televizyonu öne çıkarmaktadır) ve %50'lik kısmından ise kuşak değişimini (ki aslında elektronikleşme ile iç içedir) gösterir. Putnam ayrıca düşüşü önlemek için öneriler de sunmuştur (Putnam, 2000; 2001). Bunlara ilaveten aynı kitabında, topluluk örgütsel yaşamı, kamu işlerine katılım, toplum gönüllülüğü, informel sosyalleşme ve sosyal güven altında beş farklı kategoride 14 farklı göstergeden oluşturan bir indeks de geliştirmiş ve ABD'deki sosyal sermaye haritasını çıkarmaya çalışmıştır (Putnam, 2000).

Putnam'ın (1995) sosyal sermaye ile ilgili görüşlerinde Alexis de Tocqueville'den açıkça etkilendiği görülmektedir ki neo-Tocqueville-eğilimli Amerikalı sosyal bilimcilerin, vatandaş katılımı normlarının ve ağlarının kamusal yaşamın kalitesini ve sosyal kurumların işleyişini güçlü bir şekilde etkilediğine dair çok sayıda ampirik kanıt keşfettiklerini belirtir.

Putnam, bireylerin kişisel amaçlarına ulaşmaya yetecek kadar sosyal sermayeye yatırım yaptıklarından ve sosyal sermaye genellikle aktörler tarafından kişisel amaçlara ulaşmak için üstlenilen diğer sosyal faaliyetlerin bir yan ürünü olduğundan aldığı kamu malı niteliğinin; sosyal sermayenin üretimine ve sürdürülmesine yeterince yatırım yapılmamasına yol açtığını belirtmektedir (Hauberer, 2011). Hauberer (2011) ayrıca Putnam'ı temel alarak sosyal sermayenin güven ya da moral nitelikler gibi birçok formunun arzının kullanıldıkça çoğalan ama kullanılmadıkça da düşen (güvenin güveni doğurması ya da tam tersi); formel ve enformel şekillerde örgütlenebilen (daha önce örneği verilen sendika ya da bar toplantısı gibi); güçlü ve zayıf bağları olabilen (çok sıklıkla ilişki ve iletişimde bulunduğumuz akraba grupları ya da nadiren görüşülen kişiler) karakterlere sahip olduğunu da belirtir.

2.1.4. Üç Görüşün Karşılaştırılması ve Diğer Bazı Görüşler

Görüldüğü üzere, aslında üç ileri gelen yazar da sosyal sermayeyi -tamamen olmasa da- farklı bağlamlarda, farklı araçlar olarak kullanmışlardır. Sosyoloji disiplininden gelen Bourdieu sosyal eşitsizliği birey temelinde açıklamaya çalışırken; yine bir sosyolog olan Coleman ise eğitim sosyolojisiyle ilgilenmiş ve topluluk düzeyinde ebeveynlerin çocuğun okul başarısındaki rolünü sosyal sermaye aracılığıyla analiz etmiştir. Bir siyaset bilimci olan Putnam ise analiz düzeyini bir ileri taşıyarak bölgeler

arası gelişmişlik farkını bölgelerin sosyal sermaye stokundaki farklılıklar ile açıklamaya çalışmıştır.

Tablo 4. Sosyal Sermaye Çağdaş Görüşlerinin Karşılaştırılması

	Kabullenimler	Analiz Birimi	Faydayı elde edenler	Ana bileşenler
Bourdieu	Sosyal sermaye sosyal sınıfların yeniden üretimine katkıda bulunur.	-Bireyler -Aileler -sosyal sınıflar	-İmtiyazlılar (Baskın gruplar)	-Ağların büyüklüğü -Kaynakların hacmi
Coleman	Bireyler rasyonel tercih gerçekleştirirler.	-Bireyler -Aileler -Küçük topluluklar	-Rasyonel tercihte bulunan bireyler	- Yükümlülükler, beklentiler ve güvenilirlik - Bilgi kanalları -Normlar ve efektif yaptırımlar
Putnam	Sosyal sermaye sosyal yaşamdaki pozitif şeyleri açıklar.	-Bölgeler -Büyük topluluklar	-Topluluğun karşılıklı/kamusal faydaları	- Sosyal ağlar -Karşılıklılık normları - Güvenilirlik

Kaynak: Park, H. (2011). Foreign mothers' cultural and social capital and maternal involvement in their children's education: Case study of a community in South Korea (Doctoral dissertation, University of Pittsburgh). Ayrıca bir diğer karşılaştırma tablosu için Stolle (2007)'ye bakılabilir.

Tablo 4'te görüldüğü üzere üç ileri gelen düşünür farklı amaçlarla, farklı seviyelerde analiz birimleriyle sosyal sermaye kavramını incelemişlerdir. Ana bileşenlerde ise büyük oranda benzerlik bulunmaktadır.

Stolle (2003), Putnam'ın sosyal sermaye görüşünün esasen Coleman'ın çalışmasına dayandığını ancak daha dar bir yapıya odaklandığını belirtmektedir. Martikke (2017)'ye göre Putnam'ın sosyal sermayesi bir coğrafyadaki sivil topluluklar arasında yerleşik ve politika yapmaya atıfta bulunacak biçimde nicel özellik taşırken; Coleman'ın sosyal sermayesi somut olmaktan uzak ancak çok yönlü olması dolayısıyla sosyal ağ yapısı görülen her yerde görülebilirdir. Bourdieu ve Coleman, sosyal sermayeye rasyonel bireylerce yapılan yatırımın ekonomik kararlar olduğu konusunda hemfikirken; elde edilen yarar Coleman'a göre bir kamu yararı, Bourdieu'ya göre ise bireyin kendisine münhasırdır (Martikke, 2017). Bu ikisi arasında farkın her iki düşünürün de farklı fenomenleri açıklama amacından çıktığı söylenebilir. Ayrıca her ikisi de sosyal sermayeyi farklı kişi ve gruplar arasındaki ilişkilerin sosyal yapısında aramak gerektiğini ve bireysel hedeflere aracı uzun vadeli

bir kaynak olarak görürken; Coleman'da bu kaynak sosyal yapı içinde bütünleştirici iken Bourdieu'da ise toplumsal eşitsizliği biçimlendiren bir biçimdedir (Türk, 2015).

Siisiainen (2013), Bourdieu ve Putnam arasındaki ayrımın bir çeşit patika bağımlılığına bağlı olduğunu ve Putnam'da sosyal birlikteliği güçlendiren bağlara olarak bölgeler arası gelişmişlik farkının açıklanırken; Bourdieu'da ise esasen zıttı sayılabilecek sosyal çatışma ve eşitsizlik amaç güdülmüştür. Yani ikisi arasında amaç farklılığı olduğu çıkarılabilir. Putnam'ın yaklaşımında güven ve gönüllü topluluklar, özel çıkarlarının ve aralarındaki çatışmaların bertaraf edilmesi koşuluyla ekonomik refah yaratırken; Bourdieu'nün odaklandığı ise, gönüllü topluluklarda dahil olmak üzere topluluğun iç işleyişi ve burada oynanan oyunla ilgilenen aktörler tarafından yaratılan ve yeniden üretilen veya yok edilen güç ve şiddet yapılarıdır (Siisiainen, 2013).

Rogosic ve Baranovic (2016), Coleman'dan farklı olarak Bourdieu'da, aile içi ilişkilerin (örneğin, ebeveynlerin okulda çocuklarla ortak etkinliklere katılımı) kültürel sermaye olarak görüldüğünü ve bunları sosyal sermaye içine koymadığını belirtir. Bourdieu'ya göre sosyal sermaye, tüm üyelerin kolektif sermayeyi kullanmasını sağlayan, aile dışındaki gruplara ait olmaktan kaynaklanan kaynakların bütününü kapsar. Bourdieu ve Coleman arasındaki fark, Bourdieu'nun ebeveyn eğitimi düzeyini kültürel sermayenin bir yönü olarak bulması, Coleman'ın ise bunu ailenin beşeri sermayesinin bir ölçüsü olarak görmesidir. Ayrıca, Bourdieu aileden kültürel sermaye olarak bahsederken ailenin yapısını (her iki ebeveynin varlığı, kardeş sayısı vb.) dikkate almazken, bu Coleman'ın sosyal sermaye kavramına dahildir. Bunlara ilaveten; Bourdieu da sosyal sermayenin farklı sermaye biçimlerine dönüştürülebilen ve dolayısıyla sosyal fayda sağlayan bir sermaye biçimi olduğunu savunmuş ancak, Bourdieu'deki bu sosyal avantaj, sosyal sermaye ağlarında ayrıcalıklı üyelikleri olan daha dar gruplarla sınırlıdır. Bu nedenle, Coleman'ın iddia ettiği gibi tüm toplumun genel çıkarı değil, belirli ayrıcalıklı grupları ayırt etmeyi mümkün kılan toplumsal bir çıkardır (Rogosic ve Baranovic, 2016).

Tablo 5'te ileri gelen bu üç düşünürün görüşlerine ait güçlü ve zayıf yanlar belirtilmektedir.

Tablo 5. Sosyal Sermaye Görüşlerinin Güçlü ve Zayıf Yönleri

	Güçlü Yanlar	Zayıf Yanlar
Bourdieu	* Gönüllülük çalışmalarına doğrudan uygulanabilirlik ve sivil katılıma öncelik veren bir sosyal sermaye tanımı ile yerel topluluklara odaklanma	*Çok fazla istatistiklere dayanma; sosyal sermaye oluşumunun gerçekte nasıl gerçekleştiğine ve sivil katılımın nüanslı doğasına (yani üyelik ve kuruluşların tanımı) dikkat edilmemesi. *Sınıf, etnik köken, cinsiyet gibi yapısal faktörlerin yeterince dikkate alınmaması *Bir "meta" olarak sosyal sermaye
Coleman	*Yapı ve temsilcilik kombinasyonu *Rasyonel bireysel seçimlerin sosyal ağlarının yapısal özellikleri (=mekanizmalar?) tarafından nasıl belirlendiğini aydınlatır. *Uygun sosyal örgütlenme kavramı, gönüllü sektörün incelenmesi için faydalı olabilir *Sosyal sermayenin genel tanımı daha esnektir Bir süreç olarak sosyal sermaye Sosyal sermayenin maddi olmayan doğasını yakalama girişimi.	*Egoizme dayalı rasyonel eylemin bir yan ürünü olarak sosyal sermaye. Özgecilik (başkalarını düşünme, fedakarlık) bunun neresinde? Temelde ekonomik olan bir yorum, gönüllü sektörü incelemek için uygun mudur?
Putnam	*Sosyal sermaye ile diğer sermaye biçimleri/ toplumun sınıf yapısı arasındaki bağlantıları vurgular. *Bireylerin daha sonra fayda elde etmek için sosyal ağlara yaptıkları zaman içindeki yatırıma odaklanır (doğal ilişkileri gerekli ilişkilere dönüştürmek).	*Sosyal sermayeyi ilişkinin doğasında var olan bir şey olarak görmek yerine, sosyal sermayeden elde edilen bireysel faydaya çok fazla odaklanılmıştır.

Kaynak: Martikke, S. (2017). Social capital: an overview. Manchester: Greater Manchester Centre for Voluntary Organisation.

Sosyal sermaye literatüründe bu önemli üç sac ayağının yanında önemli akademisyenler ve uluslararası kuruluşların da katkıları bulunmaktadır. Bunlardan "Tarihin sonu" teziyle meşhur olan Francis Fukuyama, sosyal sermayeyi "iki veya daha fazla birey arasında iş birliğini teşvik eden somut gayri resmi bir norm" olarak tanımlar ve bununla birlikte bu tanıma göre sosyal sermaye ile ilişkilendirilen güven, ağlar, sivil toplum ve benzerlerinin sosyal sermayenin bir sonucu olarak ortaya

çıktığını ancak sosyal sermayenin kendisini oluşturmadığını da belirtir (Fukuyama, 2001). Fukuyama (2001), sosyal sermayenin sivil toplumu yaratan şey olduğunu savunmaktadır. İşlem maliyetlerini düşürerek ve üretkenliği artırarak ekonomik büyümeyi teşvik edebilir, ancak sivil dernekler özel çıkarların ayrıcalıklı muamele görmesine izin verirse demokrasiyi de baltalayabilir. Çok fazla sosyal sermayeye sahip olmak toplum için bir risk teşkil eder, ancak çok azına sahip olmak daha da kötüdür. Fukuyama'nın da tıpkı Putnam gibi Alexis de Tocquvile'e atıfta bulunarak ABD'deki örgütlenme eğilimine dikkat çektiği görülmektedir. Fukuyama, sosyal sermayenin küresel ekonomi üzerindeki etkisini tartışırken kapitalist ülkelerin endüstriyel yapısının, bir toplumun üyelerinin birbirlerine güvenmelerine ve yeni gruplar ve birlikler oluşturmada işbirliği yapmalarına olanak tanıyan sosyal sermayenin kültürel özelliklerinden etkilendiğini savunmaktadır ve ayrıca, güven inşa etmede ve ekonomik faaliyetlerde işlem maliyetlerini azaltmada ahlaki toplulukların ve akrabalık dışı bağların önemini vurgulamaktadır.

Bir başka önemli figür de sosyolog Nan Lin'dir. Lin'in tanımı daha önce Tablo 1'de de belirtildiği gibi "kişinin sosyal ağlarında gömülü olan, ağlardaki bağlar aracılığıyla erişilebilen veya harekete geçirilebilen kaynaklar" şeklindedir (Lin, 2008). Lin (1999), bireylerin kişisel ve sosyal kaynaklar olmak üzere iki çeşit erişim sağlayabileceği ve kullanabileceği kaynak olduğunu belirtirken; bireylere getirecek olan potansiyel fayda bağlamında sosyal kaynakların kişisel kaynaklardan daha ağır bastığını da vurgular. Lin (2010), sosyal sermayenin beşeri sermayeden daha önemli olduğunu da savunur. Ona göre beşeri sermayeyi biriktirmek sabit ve yavaş şekilde ilerlerken (örneğin eğitim görmek için yıllar süren şekilde okula devam etmelisiniz); doğru bağlantılar ve kaynaklar sayesinde ilişkilere yapılan yatırım sayesinde sosyal sermaye bir anda sıçrayarak artma kapasitesine sahiptir (Lin, 2010).

2.2. Sosyal Sermayenin Sınıflandırılması

Daha önce belirtildiği gibi sosyal sermaye çok boyutlu ve multidisipliner bir kavram olduğu için birçok yönden sınıflandırmalara tabi tutulmuştur. Yine tanımlardaki değişkenlik de göz önüne alındığında sosyal sermayenin bileşenleri -belli ölçülerde konsensus olsa da- farklı faktör ve göstergelerce tanımlanmıştır. Örneğin, literatürde en çok referans alınanlardan olan Putnam (1993)'ı takip eden Schuller (2001), Muthuri vd. (2009) ve Weaver (2018), güven, normlar ve ağları sosyal sermayenin

bileşenleri olarak görürken; Grootaert ve Bastelear (2002) yerel örgütler ve ağlara üyelik, normlara bağlılık / güven ve kolektif eylem; Halpern (2005) ağlar (kişileri birbirine bağlayan ilişkiler), normlar (sosyal etkileşimi yöneten kural, değer ve beklentiler) ve yaptırımları (normları tatbik ettiren ödül ve cezalandırmalar); Saukani ve Ismail (2019) maneviyat / kültür, sosyal ağlar, güven ve normları; Crowley ve Walsh (2021) güven (insanlar ve kurumlar), bağlar (formel ve formel olmayan bağlantılar) ve hoşgörüyü (açıklık ve farklılıkların kabulü) sosyal sermayenin unsurları olarak ele almışlardır. Bütün bu bileşenler sosyal sermaye literatüründe belli bir boyutun içinde analiz edilmektedir. Bu kısımda sosyal sermayenin bu bağlamda nasıl sınıflandırıldığı incelenecektir. Ayrıca, sosyal sermaye boyutlarıyla bu boyutların içindeki bileşenler de belirtilecektir.

2.2.1. Boyutlarına Göre Sosyal Sermaye

Literatür incelendiğinde, sosyal sermayenin boyutlarıyla ilgili ilk yapılan ve çokça atıf verilen çalışmalardan biri Nahapiet and Ghoshal (1998)' a aittir. Ancak bundan önce de sosyal sermayenin yapısal boyutlarına; yani sosyal ağların yapısal özelliklerine değinen çalışmalar da olmuştur (Bkz: Burt (1992)). Buna göre sosyal sermaye 3 boyuta göre sınıflandırılmıştır: Yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyut. Her ne kadar farklı boyutsal sınıflandırmalar olsa da (sadece yapısal ve bilişsel boyut [Chou, 2006] gibi) en çok gözlemlenen bu belirtilen üç boyut olmuştur.

2.2.1.1. Yapısal Sosyal Sermaye

Yapısal sosyal sermaye hakkında çeşitli yazarlar aşağıdaki şekillerde tanımlamada ya da açıklamada bulunmuşlardır:

- "*Yapısal boyut, sosyal sistemin ve bir bütün olarak ilişkiler ağının özellikleriyle ilgilidir… sosyal sermayenin yapısal boyutu kavramını, aktörler arasındaki bağlantıların genel örüntüsüne, yani kime ulaştığınıza ve onlara nasıl ulaştığınıza atıfta bulunmak için kullanıyoruz.*" (Nahapiet ve Ghoshal, 1998, s. 244).
- "*Yapısal boyut, taraflar arasındaki bağların varlığı veya yokluğu, bir ağın yapılandırılması (bir kuruluş içindeki hiyerarşi gibi) ve ilişkilerin yoğunluğu, ağlardaki yapısal boşluklar[4], farklı kişiler arasındaki ağ bağlarının varlığı veya*

[4] Bir kişinin ilişki ağında, kişiler arasındaki "boşluk" (İngilizce 'de delik anlamına gelen "hole") yapısal boşluk olarak adlandırılır. Bu, bu kişilerin birbirlerinden haberdar olmalarına rağmen yakın etkileşimde

yokluğu, resmi ve/veya gayri resmi (uygun ağlar gibi) ağ yapılandırması ve bir ağın yoğunluğu ve bağlanabilirliği gibi kavramlar gibi ağ bileşenlerini ve yönlerini kapsar." (Turner, 2011, s. 13).

- "*Yapısal boyut, girişimcinin sosyal ağının büyüklüğü ve yoğunluğu gibi yapısal özelliklerini ifade etmektedir."* (Jia vd., 2020, s.1846).
- "*Yapısal boyut, insanlar arasındaki bağlardan/bağlantılardan oluşur ve kimin kiminle bağlantılı olduğunu temsil eder."* (Srirama, Iyer ve Reddy, 2020, s.339).
- "*Sosyal sermayenin bu boyutu, aktörlerin ya da sosyal bağ birimlerinin sahip olduğu bağlantıyı, etkileşimi, ilişkiyi ya da kişisel olmayan yapılandırmayı tanımlamaktadır."* (Qadri ve Mamoon, 2016).
- "*Sosyal sermayenin ağlarla ilişkilendirilmesi, ağ yapılarının ve bu ağlar içindeki bireylerin performansını nasıl etkilediğini araştıran bütün bir sosyal ağ analizi literatürüne ilham vermiştir."* (Rutten, Westlund ve Boekema, 2010, s. 864).
- "*Yapısal boyut, bağlantıları kime ve nasıl ulaşılabileceğini tanımlayan sosyal ve ağ ilişkilerini içerir*." (Chow ve Chan, 2008).
- "*Sosyal sermayenin yapısal boyutları, hanehalkının ait olduğu ağlar ve örgütlerle ilgilidir."* (Grootaert ve Van Bastelaer, 2002).
- "*Yapısal kategori, çeşitli sosyal örgütlenme biçimleriyle, özellikle de roller, kurallar, emsaller ve işbirliğine ve özellikle de sosyal sermayeden kaynaklanan karşılıklı fayda sağlayan kolektif eyleme katkıda bulunan çok çeşitli ağlarla ilişkilidir*." (Uphoff, 2000).
- "*Yapısal sosyal sermaye, sosyal etkileşimi ve aktörlerin ağ ilişkileri içindeki ve arasındaki temas sıklığını ve bağlantı düzeylerini içerir."* (Lee, 2009).
- "*Yapısal sosyal sermaye, ilgili alıcıların arzu edilen bilgi veya entelektüel sermaye setlerine sahip aktörlere erişim yollarını ifade eder."* (Edelman vd., 2009).
- "*Sosyal sermayenin nesnel, yapısal boyutu, az ya da çok kurumsallaşmış olumlu ilişkilerden oluşan uzun süreli sosyal ağları en önemli bileşeni olarak kabul eder."* (Van Oorschot vd., 2006).
- "*Yapısal boyut, ... örgüt üyeleri arasındaki ilişkiler ağının yapılandırılması (yoğunluk, bağlanabilirlik, hiyerarşi ve uygunluk) ve bunların nasıl bağlantılı olduğu (veya olmadığı) ile ilgilidir*." (Davenport ve Daellenbach, 2011).

---

bulunmadıkları anlamına gelir. Yapısal boşluğun her iki tarafındaki aktörler için farklı bilgi akışları mevcuttur. (Labun ve Wittek, 2014)

- "*Yapısal sosyal sermaye, bir bireyin tanıdığı ve bilgi ya da yardım alabileceği kişilerden oluşan ağa dayanır*." (Taylor, 2007).

Bu tanımlamalardan anlaşılacağı üzere yapısal sosyal sermaye, ilişkiler ağının nasıl ele alındığı ile ilgilidir. Yani toplumsal ilişkiler ağının karakteristik özellikleri üstünde yoğunlaşır. Bu özellikler; bireylerin ya da grupların ne şekilde birbirlerine bağlandıkları, bu ilişkiler ağının yoğunluğu veya kuvveti ve bu etkileşimlerin genel yapısı gibi özelliklerdir. Diğer bir deyişle, sosyal sermayenin yapısal boyutu bir sosyal sistem içindeki ilişkilerin genel organizasyonuna ve örüntüsüne odaklanır. Bir ağın mimarisi bu bağlantıların kalitesi ile birlikte kimin kime bağlı olduğuna bakar. Bu karakteristik özellikler de toplum içerisindeki güven, destek ve bilginin dolaşımına ait formel ya da formel olmayan sosyal biçimleri anlamaya yardımcı olur.

Vallaejos vd. (2008, s.48) incelemesine göre; makalelerde ele alınan tüm boyutlar arasında en fazla ilgiyi yapısal boyut görmüştür. Bu boyutta tartışılan unsurlar öncelikle güçlü ve zayıf bağlar (tartışmaların %57,9'unu oluşturmaktadır) ve bunların ağlar üzerindeki çeşitli etkileridir. Tartışılan diğer unsurlar arasında ilişki yoğunluğu (%47,4), ağ bağlantısı (%15,8) ve ağ yapılandırması (%15,8) yer almıştır.

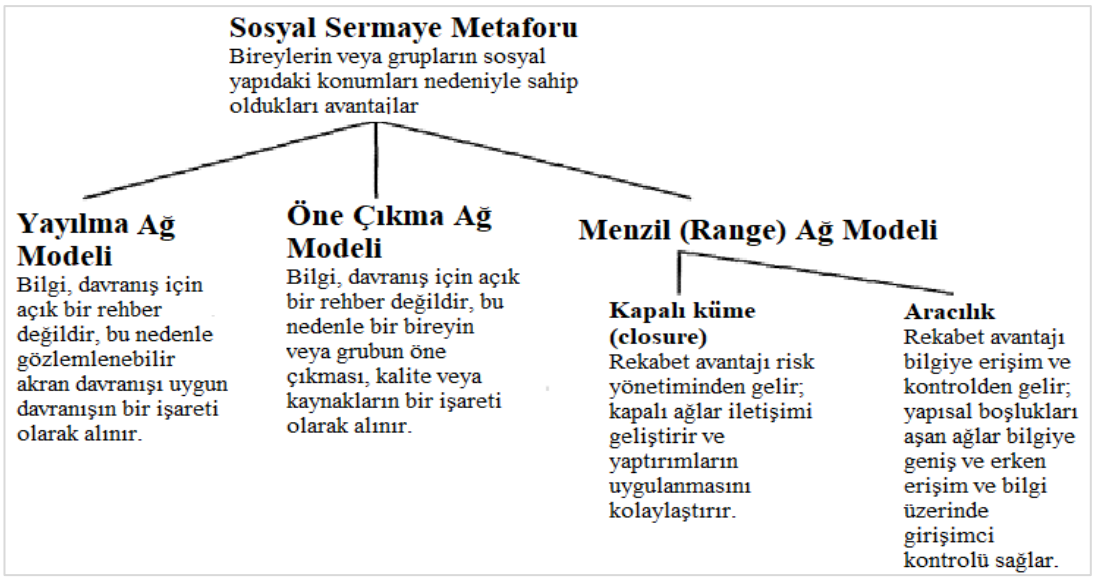
Sosyal sermayenin yapısal boyutuna ait bileşenlerini farklı yazarlar -büyük ölçüde benzer elemanlar olsa da- çeşitli şekillerde ifade etmişlerdir. Vallejos vd. (2008) bunları, bağlar (ties), süreklilik-kararlılık (stability), yoğunluk (density), biçimsellik (configuration) ve bağlanabilirlik (connectivity) olarak belirtmiştir. Chow ve Chan (2008) ise literatüre bağlı olarak sosyal bağ kurulumu, etkileşimlerin sıklığı, bilgi kanalları, ağ bağlantıları, ağ biçimleri, ağ kararlılığı, sosyal etkileşimler, zayıf bağlar gibi değişkenleri sıralamıştır. Claridge (2020) de sosyal ağlar (bağ kurucu, köprü kurucu ve birleştirici ağlar), ağ biçimleri, dernek üyeliği (bağlanabilirliğe benzer), roller, kurallar, kurum ağlarını mikro düzeyde ele alırken düzenleyici kurumları ve hukuk ve hukuki yaptırımları da makro seviyede yapısal sosyal sermayenin bileşenleri olarak görür. Yapısal sosyal sermaye varlıklarının dikkat çekici yönlerinden biri, dışsal ve gözlemlenebilir olmalarıdır (Uphoff, 2000).

Bu bileşenlerden sosyal ağ (social network) kavramı insanlar, gruplar ve kuruluşlar arasında var olan karmaşık bir sosyal bağlar ve birliktelikler sistemidir. Bu bağlantılar resmi bağlantılardan gündelik bağlantılara kadar çeşitlilik gösterebilir ve ailevi bağlantıları, kişisel arkadaşlıkları, kariyer ağlarını ve topluluk üyeliklerini içerebilir.

Putnam (1993) da bunu ister modern ister geleneksel; ister otoriter ister demokratik; ister feodal ister kapitalist olsun her toplumda karmaşık bir sosyal etkileşimler ve işlemler ağı olduğunu ve bunların yapılandırılmış ve resmi olandan gündelik ve gayri resmi olana kadar çeşitli biçimler alabildiği şeklinde belirtmiştir. Sosyal ağlar, sosyal sermaye bağlamında işbirliğini ve kolektif hedeflerin takip edilmesini teşvik eden ilişkileri ve sosyal uygulamaları ifade eder (Acevedo, 2007). İster yüz yüze ister sanal olsun, bu ilişkiler sosyal sermayeyi etkiler ve çevrimiçi sosyal ağlar sosyal sermaye oluşturmada ve sosyal izolasyon duygularını azaltmada değerli bir faktördür (Corvo ve De Cato, 2019). Bununla birlikte, White (2002), sosyal ağların sosyal sermaye hakkında ipuçları verebileceğini, ancak tek başına bir ölçüt olarak kabul edilmemesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Sosyal sermayenin ardındaki temel fikir, sosyal ağların değerli varlıklar olmasıdır. Sosyal ağlar, sosyal bağlantının temelini oluşturur çünkü sosyal bağlanma, kişinin başkalarıyla iş birliği yaparak karşılıklı yarar sağlamasına olanak tanır (Field, 2003). Kimi yazarlar sosyal sermayeyi insanlar arası ilişkiler veya ağlar tarafından yaratılan sermaye şeklinde tanımlayarak sosyal sermayeyi doğrudan ağların kendisiyle ilişkilendirmiştir (Dwyer ve Findeis, 2008). Kişilerin ağları, insanların hedeflerine ulaşmalarını sağlayan ve aynı zamanda toplumu birbirine bağlamaya hizmet eden daha geniş ilişkiler ve normlar kümesinin bir parçası olarak görülmelidir. (Field, 2003).

Şekil 5. Burt'e Göre Sosyal sermaye Ağ Yapıları



Kaynak: Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. Research in organizational behavior, 22, 345-423.

Burt (2000)' ün sosyal sermaye ile ilintili ağ yapılarında, yayılmanın ve öne çıkma ağlarının piyasadaki belirsizlikle ilgili olduğu görülmektedir. Piyasa bilgisi son derece belirsiz olduğunda, ağlar bilginin yerini tamamen alabilir. İnsanlar, mevcut bilgi belirsiz olduğunda veya net bir seçim sağlayamadığında, ağ yapısını ve ilişkileri birincil bilgi kaynağı olarak kullanır. Bu durum, ağ yayılma (bulaşma) ve öne çıkma mekanizmalarının temelini oluşturur. Piyasa bilgisinin belirsizliği, firmaların belirsizlikten dolayı ağlarındaki diğer firmaları taklit ettiği taklit davranışlarına yol açabilir. Ağlar, bilginin tek başına yetersiz olduğu durumlarda bulaşma etkileri yoluyla inançları ve uygulamaları yayar. Ağın belirginliği/statüsü (öne çıkması), doğrudan bilginin eksik olduğu durumlarda kalite hakkında doğru bilgi için bir sinyal veya ikame görevi görebilir. Yatırımcılar kaliteyi doğrudan değerlendiremedikleri durumlarda bir kuruluşun ağ konumunu kalite için bir vekil olarak kullanabilirler.

Kapalılık ve aracılık mekanizmaları, ağların bilgi akışını nasıl etkilediğini açıklar. Önceki ilişkiler kimin hangi bilgiyi bildiğini belirler. Bilgi, gruplar arasında dolaşmadan önce gruplar içinde yayılır. Kapalılık, hem zamanında ve kaliteli bilgiye erişimi iyileştirerek hem de yoğun bağlantılı ağ içinde -yaptırımları tehdidiyle- işbirlikçi davranışların teşvik edildiği ve uygulandığı bir ortam sağlayarak sosyal sermaye yarattığı savunulmaktadır. Bu da güveni artırır ve aktörler arasındaki güveni kolaylaştırır (Burt, 2000).

Sosyal sermaye ile ilgili bir başka bileşen de yoğunluktur. (*density, network density*) Yoğunluk, belirli bir ağ içindeki bağlantıların miktarı ile ilgilidir. Bunu belirlemek için, mevcut bağların sayısının ağdaki toplam olası bağ sayısına bölünmesi gerekir (Wasserman ve Faust 1994; Burt, 2000). Bu çalışmaya dayanarak toplam 10 üyeli bir ağ içerisinde eğer herkes birbiri ile bağlantılı olursa 10*(10-1)/2 = 45 adet oluşabilecek bağlantı vardır. İşte ağ yoğunluğu bu gerçekleşmesi muhtemel ağlardan ne kadarının yüzde olarak gerçekleştiği ile ilgilenir. Ağ yoğunluğu arttıkça her bir üyenin bağlantılarının gücü de artar ve bu da grubun eylemlerini senkronize etme becerisinde güçlü bir artışa neden olur. Başka bir deyişle, ağ ne kadar yoğun olursa, üyeleri arasında birlikte etkili bir şekilde çalışmak için sinerji de o kadar büyük olur (Reagans ve Zuckerman, 2001). Yani yoğunluk, bir sosyal ağda bireylerin ne kadar yakından bağlantılı olduğunu tanımlar. Yoğun bağlantılı bir ağda, bireyler arasında birleşik bir sosyal çerçeve oluşturan çok sayıda doğrudan veya dolaylı ilişki vardır. Daha yüksek bir yoğunluk, güveni, karşılıklı alıp vermeyi ve güçlü bir dayanışma duygusunu teşvik

edebilir. Bu yapı aynı zamanda üyeler arasında bilgi ve kaynakların hızlı ve etkili bir şekilde paylaşılmasını sağlayabilir.

Bahsedilen diğer bir bileşen olan *ağ merkeziliği* (network centrality) kavramı hem niceliği (bağ sayısı) hem de stratejik konumu (bağların konfigürasyonu) kapsar (Lee vd., 2010). Yani ağdaki birimlerin hangilerinin daha çok önem arz ettiğini belirlemeye yardımcı olur. Bazı bireyler ya da gruplar önemli etkiye sahip olabilir ya da ağın çeşitli kesimleri arasında kilit bağlayıcılar olarak rol oynayabilir.

Bağlanırlık ya da *bağlanabilirlik* (connectivity) ise erişilebilirlik ya da ağdaki tüm düğümlerin birbirlerine ne ölçüde erişilebilir olduğudur (Janssen vd., 2006).

Sosyal yapılardaki roller, kurallar ve prosedürler (*roles, rules and procedures)* ile bunlarla ilişkili tutum ve inançlar, sosyal sermayenin oluşturulduğu ve saklandığı, depolandığı, değiştirildiği, ifade edildiği ve devam ettirildiği mekanizmalardır (Uphoff, 2000). Ayrıca, açıkça tanımlanmış roller ve kurallar olmadan, karar alma ve kaynak hareketliliği için bir grup olarak birlikte çalışma yeteneği giderek zorlaşır ve sonuç olarak daha az olası hale gelir. Özetle, sosyal roller, kurallar kavramı, insanların sosyal bir çerçeve içinde sahip oldukları sorumluluklar ve rollerle ilgilidir. Bu roller liderler, bağlayıcılar veya aracılar olarak kategorize edilebilir ve her biri sosyal yapının düzgün işleyişinde önemli bir rol oynar. Liderler rehberlik eder; aracılar ise farklı gruplar arasında köprü oluşturur ve değerli kaynakların değiş tokuşunu kolaylaştırır.

2.2.1.2. Bilişsel Sosyal Sermaye

Bilişsel (cognitive) sosyal sermaye hakkında çeşitli yazarlar aşağıdaki şekillerde tanımlamada ya da açıklamada bulunmuşlardır:

- "*Sosyal sermayenin "bilişsel boyut" olarak adlandırdığımız .... boyutu, taraflar arasında ortak temsiller, yorumlar ve anlam sistemleri sağlayan kaynaklara atıfta bulunmaktadır."* (Nahapiet ve Ghoshal, 1998, s. 244)
- *"Bilişsel boyut, paylaşılan normlar, anlam sistemleri ve değerler kavramlarını kapsar ve bu nedenle bilişsel boyutun sosyal sermayenin gelişimini ve ilişkilerin gelişimini doğrudan etkilemesini bekleyebiliriz. Bilişsel boyut, ayrı ağların veya toplulukların kendilerine özgü terimler, kısaltmalar, sayı ve kavram yorumları geliştirdiği kavramını yansıtır."* (Turner, 2011, s.14)
- "*Bilişsel boyut, ağ üyelerinin karşılıklı anlayış, ortak dil, ortak vizyon vb. gibi noktalarda bilişsel yakınlaşmalarını ifade eder."* (Jia vd.,2020, s. 1846)

- "*Bilişsel boyutta, paylaşılan kodların, dillerin ve paylaşılan vizyonun nitelikleri dikkate alınır. Paylaşılan anlatılar, çevrenin yorumlanmasında ortak referans çerçevelerine atıfta bulunur. Paylaşılan anlatılar, topluluklarda doğru anlam kümelerinin yaratılması, paylaşılması ve korunması için güçlü araçlar sağlayabilen ortak mitler, hikayeler ve metaforlardır*." (Srirama, Iver ve Reddy, 2020, s.339)
- "*Bu tür bir paylaşımı* (Nahapiet ve Goassal (1998)'in işaret ettiği ortak anlam sistemleri) *teşvik eden en yaygın araçlar arasında ortak dil, kelime dağarcığı, normlar, semboller ve anlatılar yer alır. Ortak dilin paylaşılması bilginin anlaşılmasını ve süzülmesini kolaylaştırır ve aşırı bilgi yükünü sınırlar."* (Qadri ve Mamoon, 2016, s. 596)
- *"Bilişsel boyut, taraflar arasındaki anlayışı artıran kaynakları ifade eder."* (Chow ve Chan, 2008, s. 459)
- *""Bilişsel sosyal sermaye" olarak bilinen ikinci form, genel kabul görmüş tutumlar ve davranış normları, paylaşılan değerler, karşılıklılık ve güven gibi daha öznel ve soyut unsurlardan oluşur."* (Grootaert ve Van Bastelaer, 2002, s. 3)
- *"Bilişsel kategori, zihinsel süreçlerden ve bunun sonucunda ortaya çıkan kültür ve ideoloji tarafından pekiştirilen fikirlerden, özellikle de iş birliğine dayalı davranış ve karşılıklı fayda sağlayan kolektif eylemlere katkıda bulunan normlar, değerler, tutumlar ve inançlardan kaynaklanmaktadır."* (Uphoff, 2000, s. 218)
- *"Bilişsel sosyal sermaye, aktörler arasındaki iletişimin bağlamının anlamlı olmasını ifade eder ve anlayış oluşturmak için kullanılan ortak dili, kodları ve anlatıları içerir."* (Lee, 2009, s. 246)
- *"Bilişsel sosyal sermaye, belirli ve genellikle açıkça tanımlanmış bir grup içinde hikayeler ve sürekli diyaloglar yoluyla yaratılan ortak anlamları ifade eder."* Edelman vd., 2009, s. 154)
- *"Bilişsel boyut, paylaşılan bilgi (cognition ya da idrak) ile ilgilidir ve ortak kelime dağarcığı ve anlatılarda sergilenen temsiller, yorumlar ve anlam sistemlerini içerir."* (Davenport ve Daellenbach, 2011, s. 57)
- *"....* (bilişsel) *boyutun iki yönü, ağ üyeleri arasında paylaşılan hedefler ve paylaşılan kültürdür."* (Inkpen ve Tsang, 2005, s. 153)

Bilişsel sosyal sermayenin elemanlarına baktığımızda ortak anlatılar, ortak değerler, ortak dil, kültür, amaç, değer ve kodların öne çıktığı görülmektedir. Vallaejos vd.

(2008, s.48)'nin literatür incelemesine göre göre sosyal sermayenin en az incelenen boyutu bilişsel boyutu olmuştur. En çok ele alınan bileşenleri ise kültür ve değerler olmuştur.

Ortak anlatılar (*shared narratives*), çevreyi yorumlamak için tanıdık bir çerçeve sağlayan, paylaşılan bir kod gibidir. Bu anlatılar, topluluklarda kavramaya yönelik anlayışlar yaratmak, paylaşmak ve korumak için insanları bir araya getirme konusunda büyük potansiyele sahip olan ortak inançları, hikayeleri ve sembolleri kapsar. (Srirama vd., 2020, s.339). Anlatılar bize kendi eylemlerimizi ve başkalarının eylemlerini anlamamız için güçlü bir araç sağlar. Bu sayede tek tek olayları ve nesneler bir araya getirilebilir, onlara daha büyük bir amaç ve bağlantı duygusu verilebilir. Anlatının yardımıyla, eylemlerin uzun vadeli etkileri ve olayların gelişimi hakkında da fikir sahibi olunabilir. (Chase, 2007, s. 64)

Ortak dil ve kodlar (*shared language and codes*) ise yalnızca İngilizce, İspanyolca ve Japonca gibi yaygın olarak konuşulan dilleri kapsamakla kalmaz, aynı zamanda günlük etkileşimlerimize gömülü olan kısaltmaların, nüansların ve örtük varsayımların inceliklerini de araştırır. Ayrıca bu ortak bağlam, kolektif anekdotların veya kişisel hikayelerin paylaşımını da kapsayabilir ve bireylere mevcut çalışma ortamları ve bu ortamdaki kendine has rolleri hakkında daha derinlikli bir anlayış sağlar. (Lesser ve Storck, 2001, s.836) Bunlara ilaveten ortak dil:

- Sosyal ilişkileri ve kaynaklara erişimi kolaylaştırır
- Değerlendirme için ortak bir çerçeve sağlar
- Karşılıklı değişim yoluyla yeni fikirlerin geliştirilmesini sağlar
- Perspektif almayı ve bilgilerin birleştirilmesini destekler

Dolayısıyla, ortak bir dile sahip olmak etkileşim, değerlendirme, bilgi geliştirme ve birleştirme önündeki engelleri azaltır - bunların hepsi taraflar arasındaki değişim ve birleştirme fırsatları potansiyelini etkiler. Dildeki farklılıklar ise tam tersi etkilere sahiptir. (Nahapiet ve Gossal, 1998, s. 253-254)

Örneğin bu ortak dillere, profesyonel jargon (mühendislerin ya da avukatların kendi alanlarına has kullandığı dil), bir toplumdaki argo dil kullanımı (ki bu esasında bir alt topluluğa ya da grup aidiyetine işaret edebilir), işaret dili (engelli bireylerin iletişimini kuvvetlendirir) ve hatta teknik diller (örneğin bilgisayar yazılım dilleri) dahil edilebilir.

Srirama vd (2020, s.33) ortak hedeflerin (*shared goals*) ortak vizyon (*shared vision*) ile aynı manaya geldiğini ifade etmektedir. Chow ve Chan (2008, s.60) ise, bireylerin ulaşmak için çabaladıkları ve onları bir araya getiren ve ayrıca bilgilerini paylaşmalarını sağlayan birleştirici bağ olarak görülebileceğini söylemektedir. Ortak hedeflere sahip olmak, güçlü bir sosyal sermayenin oluşturulması ve sürdürülmesi için elzemdir. Güven, işbirliği ve birlik duygularını teşvik etmenin yanı sıra etkili iletişim ve karşılıklı desteği kolaylaştıran ortak hedefler, sosyal ağların geliştirilmesi ve güçlendirilmesinde çok önemli bir rol oynar. İster bireysel, ister grup ya da topluluk düzeyinde olsun, ortak hedeflerin geliştirilmesi, dirençli ve gelişen sosyal sermayenin teşvik edilmesinde önemli bir rol oynar.

2.2.1.3. İlişkisel Sosyal Sermaye

İlişkisel (*relational*) sosyal sermayenin literatürdeki belli başlı tanımları aşağıdaki gibidir:

- "*İlişkisel boyut, devam eden ilişkilerin iyi ya da kötü nitelikleriyle ilişkilidir. İlişkisel boyut, bireyler arasındaki bağlantının karakterini ve niteliklerini kapsar. Bu genellikle güven ve işbirliği ile belirli bir bireyin bir ilişkiler ağı içinde sahip olduğu kimlik ile karakterize edilir."* (Turner, 2011, s. 12)
- "*İlişkisel gömülülük kavramı, insanların etkileşim geçmişleri boyunca birbirleriyle geliştirdikleri kişisel ilişki türlerini tanımlamaktadır (Granovetter, 1992). Bu kavram, insanların davranışlarını etkileyen saygı ve arkadaşlık gibi belirli ilişkilere odaklanmaktadır. İnsanlar sosyallik, onaylanma ve prestij gibi sosyal güdüleri bu süregelen kişisel ilişkiler aracılığıyla yerine getirirler."* (Nahapiet ve Gossal, 1998, s.244)
- *"İlişkisel boyut, etkileşimler sırasında insanlar arasında gelişen güven düzeyini tanımlar: normlar, yükümlülükler, güven ve özdeşleşme, aktörlerin ortak hedeflerine yönelik farkındalıklarını artırır."* (Chow ve Chan, 2008, s. 459)
- *"Sosyal sermaye, kolektif eylem için elverişli bir ortam yaratan yüz yüze karşılaşmalar yoluyla inşa edilen ilişkisel kaynakları ifade eder.(s. 330)…. Sosyal sermaye ilişkisel bir kavramdır çünkü insanlar sosyal kaynaklara başkalarıyla olan ilişkileri aracılığıyla erişir ve bunları harekete geçirirler. (s. 337)"* (Shin, 2021)

- *"İlişkisel sosyal sermaye, aktörlerin ağ ilişkilerine rehberlik eden temel normatif güven, yükümlülük, beklenti ve kimlik koşullarını ifade eder."* (Lee, 2009, s. 247)
- "*İlişkisel sosyal sermaye, güven, normlar, özdeşleşme ve yükümlülükleri içeren bir etkileşim geçmişi yoluyla geliştirilen kişisel ilişkileri ifade eder."* (Mohammed ve Kamalanabhan, 2020, s. 767)
- "*İlişkisel boyut, bir kurumdaki bireyler arasındaki bağlantıların doğası ile ilgilenir. Bu boyutun temel unsurları güven, normlar, yükümlülükler, beklentiler ve özdeşleşmedir… İlişkisel sosyal sermaye, bilgi alışverişini kolaylaştıran bireyler arasındaki bağlantıların duygusal doğasıdır. "* (Chang ve Chuang, 2011, s. 10)
- "*Sosyal sermayenin ilişkisel boyutları, mübadelenin altında yatan normatif yapıya atıfta bulunur. İlişkisel sosyal sermaye, mübadele ilişkisini mümkün kılan güçlü normatif güçler yaratır; ancak aynı zamanda bireyleri beklenen davranışlardan sapmaktan caydırır."* (Edelman vd., 2009, s. 66)
- "*… boyut olan ilişkisel boyutlar, güven, norm ve yükümlülük düzeyleri açısından ilişkilerin kalitesine atıfta bulunmaktadır."* (Davenport ve Daellenbach, 2011, s. 58).
- "*İlişkisel sosyal sermaye, bir ilişkinin kalitesi, özellikle de ilişkinin içerdiği güven ve bağdaştırılabilirlik miktarı olarak kavramsallaştırılabilir*." (Taylor, 2007, s. 344)
- "*İlişkisel sermaye sayesinde aktörler stratejik bir ortaklığa girme ve uzun süreli ekonomik ve sosyal ilişkiler sürdürme eğilimindedir. Güven, örtük bilginin aktarılmasını mümkün kılar."* (Qadri ve Mamoon, 2016, s. 597)
- "*İlişkisel boyut, aktörler arasındaki doğrudan bağların rolüne ve etkileşimlerin yapısal sonuçlarının aksine ilişkisel sonuçlarına odaklanmaktadır. Bu boyutun güven, normlar ve özdeşleşme gibi yönleri arasında…"* (Inkpen ve Tsang, 2005, s. 153)

Vallaejos vd. (2008, s.48)'nin belirttiğine göre ilişkisel boyut dikkate alındığında, en çok tartışılan unsurlar güven, karşılıklılık normları ile yükümlülükler ve beklentiler (%21) olmuştur.

Norm kelimesinin Türkçe sözlükteki karşılığı "Yargılama ve değerlendirmenin kendisine göre yapıldığı ölçüt, uyulması gereken kural; düzgü" şeklindedir. (TDK, t.y.) Posner (1997, s. 101) ekonomik literatürde, kurallar ve standartlar üzerine yapılan araştırmaların ideal hukuki yapıya odaklanırken; sosyal normlar üzerine yapılan

araştırmaların hukukun dışındaki olguları incelediğini söyler. Coleman (1988, s. 104)'a göre bir norm varken ve geçerliyken, bazen kırılgan olsa da güçlü bir sosyal sermaye yaratılmış olur. Suç faaliyetlerini önleyen normlar, insanların geceleri güvenli bir şekilde hareket etmelerini sağlar ve yaşlılar için güvenlik sağlayarak korkmadan bağımsız bir şekilde yaşamalarını mümkün kılar. Sosyal sermaye bağlamında da bu tanım geçerlidir. Yine Coleamn (1990, s. 243)'ı takiben; sosyal normlar, bir grup veya toplum içinde kabul edilebilir ve kabul edilemez davranışları tanımlar. Davranış ve etkileşimler için rehberlik sağlayarak hangi eylemlerin uygun veya uygunsuz kabul edildiğini ana hatlarıyla belirtirler. Peter ve Spiekermann (2011, s.218) normların üç özelliğinden bahseder: a) Geleneklerden daha kuralcı olarak görülme eğilimindedirler., b) İnsanların bunlara uyacağına dair genel bir beklenti yaratır. Uymayanlar sonuçlarıyla yüzleşir, c) Bunlara uygun hareket etmenin çoğu zaman dar kişisel çıkarların gerektirdikleriyle çelişebilmesidir. Literatürde normla beraber karşılıklık normları kavramına da sıklıkla rastlanmaktadır. Axelrod (1984, s. 5) karşılıklık normunu bir iş arkadaşına yardım etme ve karşılığını aynı şekilde almayı içeren bir adet olarak görür. Sririma vd. (2020, s. 341)' e göre karşılıklılık normu, karşılıklı bilgi alışverişini ifade eder. Chiu vd. (2006, s. 1877) de benzer şekilde karşılıklı olan ve taraflarca adil olarak algılanan bilgi alışverişlerini ifade eder. Özetle, normlar, bir grup veya topluluk içinde nasıl davranılması gerektiğini söyleyen yazılı olmayan kurallar gibidir. Beklentiler ve toplumdaki değerleri şekillendirerek başkalarıyla olan etkileşimlere rehberlik ederler. Bu normlar güçlü ilişkiler ve aidiyet duygusu oluşturmak için önemlidir ve aynı zamanda birlikte etkili bir şekilde çalışmaya yardımcı olurlar. Daha önceki tanımlardan da görüleceği üzere norm kavramı bizzat sosyal sermayeyi tanımlamada en çok kullanılan kavramlardan bir tanesidir.

Sosyal yaptırımlar (sanctions), esasında normlardan ayrı düşünülemez. Normlarla arasında sebep sonuç ilişkisi vardır. Toplumsal normlara uyan/uymayan kişi bunun sonucunda yaptırımla karşılaşır. Bir toplumdaki bireyler veya gruplar tarafından normları, değerleri veya kuralları korumak için kullanılan yöntemler ve cezalardır. Yaptırımlar, normların etkinliği için gereklidir çünkü insanlar bir normu ihlal ettikleri için cezalandırılmazlarsa, bu norma uyma olasılıkları azalır. (Bendor ve Mookherjee, 1990) Bu yaptırımlar övgü veya ödül gibi olumlu ya da eleştiri veya ceza gibi olumsuz olabilir. Toplumsal beklentilere uyulmasını teşvik etmek için toplum tarafından

uygulanır. Bireyler, sosyal normları ihlal etmenin sonuçları olduğuna ve akranlarının çoğunun aynı davranışta bulunduğuna inanırlarsa, bu normlara uymaya daha meyilli olurlar. (Lapinski ve Rimal, 2005). Sosyal yaptırımlar, sosyal düzenin korunmasında, davranışların düzenlenmesinde ve normların pekiştirilmesinde hayati bir rol oynar.

Sosyal sermayenin en çok ele alınan bileşenlerinden olan güveni, Misztal (1996, s. 9-10), bir kişinin kasıtlı eylemlerinin sonuçlarının beklentilerle uyumlu olacağına inanmayı içeren ve öncelikle sosyal ilişkiler ve bunlarla birlikte gelen yükümlülüklerce üretilen bir olgu olarak tanımlamaktadır. Fukuyama (1996/1998, s. 37) da güveni, düzenli, dürüst ve işbirlikçi şekilde hareket eden ortak normlara sahip üyelerden müteşekkil bir toplumda çıkması beklenen olgu olduğunu ifade eder. Hatta Fukuyama (1996/1998, s. 37) sosyal sermayeyi toplumun güven seviyesinin yüksek olduğu yerde var olduğunu iddia ederek sosyal sermayeyi güvenle eş görmektedir. Gambetta (1988, s. 217) ise teknik bir ifadeyle "Güven (ya da simetrik olarak güvensizlik), bir ajanın başka bir ajan ya da ajan grubunun belirli bir eylemi gerçekleştireceğini, hem bu tür bir eylemi izleyebilmeden önce (ya da izleyebilme kapasitesinden bağımsız olarak) hem de kendi eylemini etkilediği bir bağlamda değerlendirdiği öznel olasılığın belirli bir düzeyidir" şeklinde açıklar. Williamson (1993, s. 463) daha basit bir ifadeyle kişinin kendisini bir başkası için riske atmasından beklenen kazancın sıfırdan büyük olmasını garanti eder. Sosyal sermayenin ilgi çekmeye başladığı son 30 yıllık periyottan daha önce Arrow (1972, s. 357) "Neredeyse her ticari işlem kendi içinde bir güven unsuru barındırır, özellikle de belirli bir süre boyunca yapılan her işlem. Dünyadaki ekonomik geri kalmışlığın büyük bir kısmının karşılıklı güven eksikliği ile açıklanabileceği makul bir şekilde ileri sürülebilir" diyerek güvenin iktisadi işlemlerdeki yerinin önemine değinmiştir. Özetle güven, bireylerin sosyal çevrelerindeki diğer kişilerin güvenilirliğine, dürüstlüğüne ve iyi niyetlerine dair hissettikleri kesinlik ve inanç duygusudur. Güven, sosyal sermayede çok önemli bir rol oynar ve bireylerin sosyal ağları içinde nasıl etkileşimde bulunduklarını, iş birliği yaptıklarını ve anlamlı bağlantılar kurduklarını etkiler. Güven, işbirliğini, katılımı teşvik ederek ve toplumun çeşitli düzeylerinde anlamlı ilişkiler ağları kurarak sosyal sermayeyi güçlendirir ve geliştirir. Güvenin sosyal sermaye yoluyla ekonomik gelişime nasıl katkı sağladığına daha sonraki bölümlerde değinilecektir.

Bir başka bileşen olarak yükümlülük ve beklentiler (*obligations and expectations*) ise bireylerin belirli eylemleri gerçekleştirmesini veya bunlardan kaçınmasını gerektiren görev veya sorumluluklardır. Gelecekte harekete geçmeyi veya belirli bir davranışı sergilemeyi gerektirirler. (Nahapiet ve Gossal, 1998, s. 1998) Yükümlülük ve beklentileri Coleman (1988, s. 102) şu şekilde açıklar:

> *"Eğer A, B için bir şey yapar ve B'nin gelecekte buna karşılık vereceğine güvenirse, bu A'da bir beklenti ve B'de bir yükümlülük yaratır. Bu yükümlülük, A'nın B tarafından yerine getirilmesi için elinde tuttuğu bir alacak senedi gibi düşünülebilir. A'nın ilişkide olduğu çok sayıda kişi için bu alacak senedi çok sayıda tutması halinde, finansal sermaye ile benzerlik doğrudan kurulur. Bu 'alacak senetleri', A'nın gerektiğinde başvurabileceği büyük bir kredi bütünü oluşturur - tabii ki güvenin yerleştirilmesi akıllıca olduysa ve bunlar geri ödenmeyecek kötü borçlar değilse."*

Yani burada, toplum (ağ) içindeki etkileşimlerin bireyler arasında bir beklenti ve yükümlülük oluşturma kanalıyla tıpkı finansal sermayeye benzer bir sosyal sermayenin kurulumu tasvir edilmektedir.

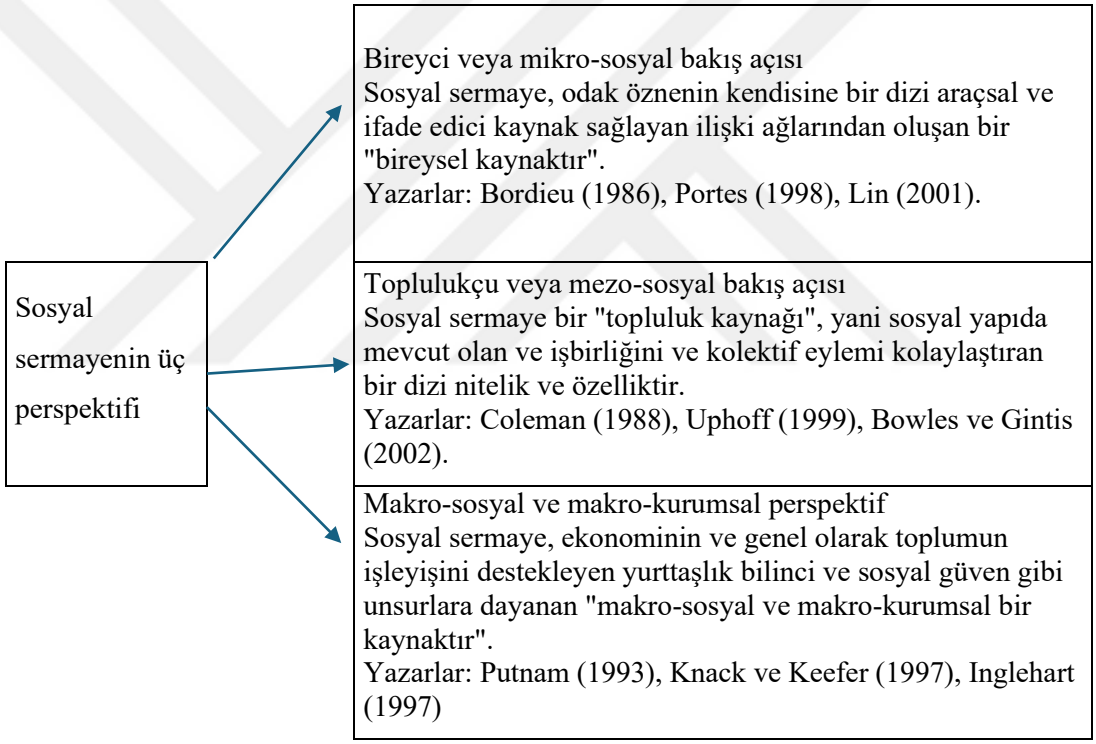
Son olarak kimlik ve aidiyet (*identity and belonging*) ise, yine Nahapiet ve Gossal (1998, s. 256) tarafından bireylerin kendilerini uyumlu olarak algıladıkları, başka biriyle veya bir grupla birlik ve aidiyet duygusu hissetme eylemi olarak tanımlanmıştır. Araştırmalar, belirli bir yere ait olma ile ortak kimlik duygusunun benzersiz bir grup kültürünü beslediğini göstermektedir ve bu kültür; topluluk içinde kabul gören davranışları (yani normları) etkiler ve devam edegelmesini sağlar (Holtkamp ve Weaver, 2019, s. 52).

2.2.2. Sosyal Sermaye Düzeyleri

Field (2003, s. 7)' a göre sosyal sermaye bağlantıları bir sermaye biçimi olarak tanımlamasıyla mikro, mezo ve makro düzeyleri birbirine bağlayabilecek açıklamaları içinde barındırır. Bu seviyeler, toplumsal etkileşimlerin gelgitlerini tasvir ederler ve her kademe sosyal sermayenin nasıl oluştuğuna dair biraz farklı bir örnek sunar. (Turner, 2000, s. 95) Sosyal sermaye gibi böylesine geniş bir kavramın gücü, mikro, mezo ve makro düzeylerini dahil etmekle beraber, bu üç düzey arasında önemli tamamlayıcılık ve ikame etkilerine izin vermesidir. (Grootaert ve Bastelaer, 2002, s. 4). Buna örnek olarak da ulusal kurumların yerel örgütleşmeye destek olacak uygun ortam oluşturmaları verilebilir. (s. 4) Ancak yine Grootaert ve Bastelaer (2002, s. 5)' 'in deyimiyle, araştırmalarda sosyal sermayenin her şeyi kapsayan bir tanım olarak

uygulamanın önemli bir sakıncası; tutumlar, eylemler veya yapılarla ilgili sonuçları saptamak için aşırı geniş olma olasılığıdır. Başka bir deyişle, bir şemsiye terim olarak hareket etme hırsıyla, sosyal sermaye hiçbir şeyi kapsamama riski de taşıyabilir. Ayrıca düzeyler arasında kesin bir ayrım olmadığına ve bazen birbirileriyle çakıştığına da dikkat edilmelidir. Bu düzeyler birbiriyle de etkileşim içindedir. Bireysel düzeyde meydana gelen değişimlerin makro yapıyı etkileyeceği, makro yapıdaki değişimlerin de mikro yapıyı etkileyebileceği hatırlanmalıdır. Membiela-Pollán ve Pena-López (2017, s. 152) de bu üç düzeyi sosyal sermayenin modern düşünürleri Bourdieu, Coleman ve Putnam ve diğer bazı önemli isimlerin yaklaşımlarıyla özdeşleştirmiştir. (Bkz. Şekil 6)

Şekil 6. Sosyal Sermayenin Üç Perspektifi



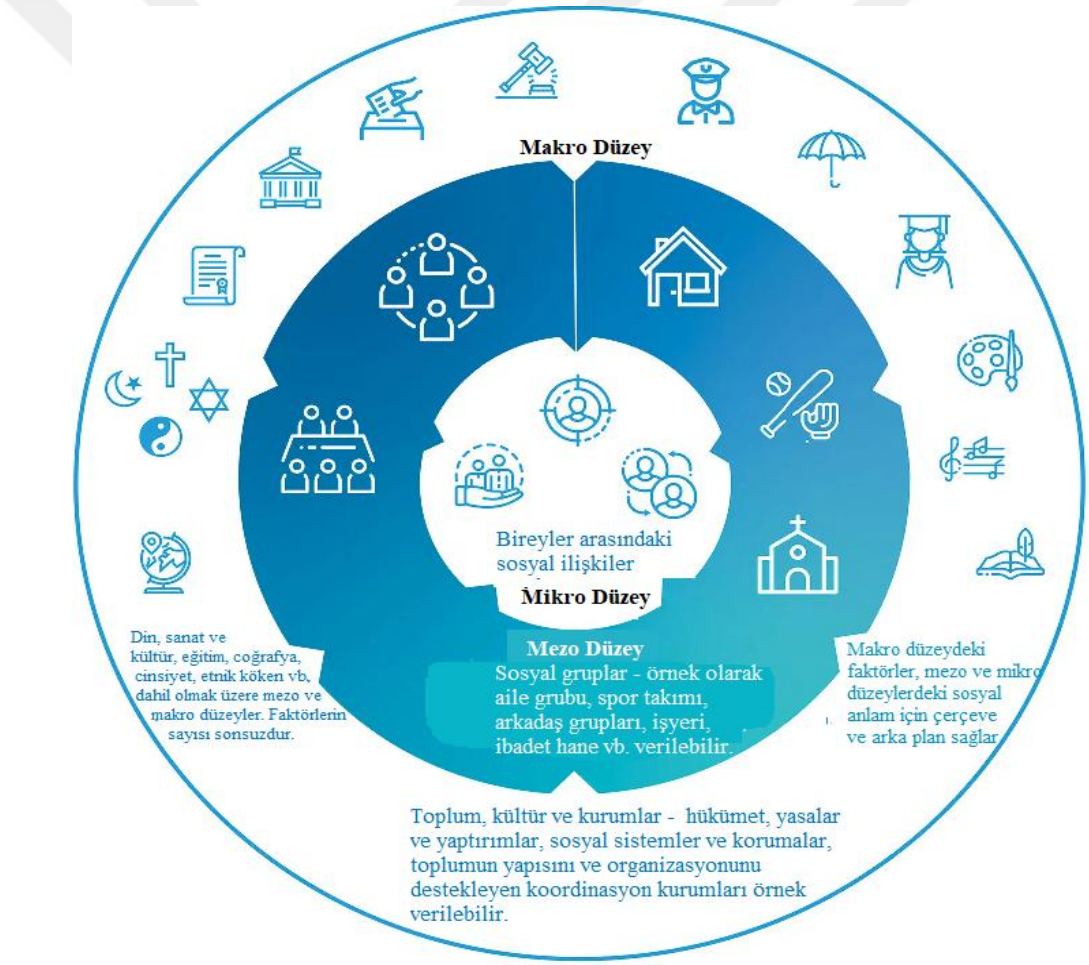
Kaynak: Membiela-Pollán ve Pena-López, 2017, s. 149

2.2.2.1. Mikro Düzey

Sosyal sermaye düzeylerinden bahsederken genellikle mikro (küçük), mezo (orta) ve makro (büyük) düzeyler kastedilmektedir. Genellikle mikro ölçek bireylerden, mezo düzey sosyal ilişkilerden ve makro düzey ise kolektif toplamlardan oluşmaktadır. (Tronca, 2011, s. 129) Chou (2006, s. 892) bireylere ilave olarak hane halklarını da ekler. Ancak literatürde bakıldığında düzeylerin yazarlarca ele alınışında çakışma ya da karşılıklı bağımlılık olduğu görülmektedir. Claridge (2020, s. 2) ise bazı yazarların

bu düzeyleri coğrafi ölçek bağlamında (mikro – bireyler, mezo – gruplar ya da firmalar, makro – bölgeler ya da milletler) ele aldığını; başka bir grubun da bu düzeyleri daha geniş bir toplumsal yapıda ele aldığını belirtmiştir. (mikro – sosyal ilişkilere bağlamında, mezo – sosyal gruplaşma bağlamında, makro – bir toplumun geneline uygulanabilir. Görüldüğü gibi Tronca sosyal ilişkileri mezo düzeye atfederken; Claridge ise bazı yazarların bunu mikro düzeyde ele aldığını söylemiştir. Lee (2009, s. 251-252) de Coleman ve Putnam'ın sosyal sermayeyi ağlar ve buna bağlı normların ve değerlerin mikro kombinasyonu olarak gördüğünü; Olstrom ve bazı diğer akademisyenlerin ise sosyal sermayeyi bir takım piyasa yapıcılar ve hükümet tarafından erişimine kolaylık ya da kısıtlanan bir fenomen olarak gördüklerini belirtir.

Şekil 7. Bireyler Arasındaki Sosyal İlişkiler



Kaynak: Claridge, T. (2020). Social capital at different levels and dimensions

Mikro ölçekte sosyal sermaye, insanlar arasındaki gerçek dünyadaki bağlantılarda kendini gösterir ve bu da onların pratik amaçlar için kaynaklara erişmelerini ve bunları kullanmalarını sağlar (Lin, 1999, s. 43). Turner (2000, s. 138)'a göre, mikro düzeydeki

kişilerarası süreçler sistematik olarak duygusal ruh halleri ve sosyal sermaye olarak işleyen bilgi birikimi stokları üretir. Serageldin ve Grootaert (2000, s. 45) iktisatçıların sosyal sermayeyi mikroekonomik bağlamda öncelikle piyasa işleyişini iyileştirme özelliği açısından ele aldıklarını belirtir. Mikro eylem düzeyinde sosyal sermaye, erişilen kaynakların bireyler tarafından belli eylemlerle bağlantılı olarak birbirinden farklı şekilde nasıl harekete geçirildiğini anlatır. (Lin vd., 2001, s. 58) Gaag (2005, s. 15) de mikro düzeyde işleyişi şu şekilde açıklar:

> *"... bireylerin sosyal ilişkilere belirli bir mantıkla yatırım yaptıkları görülmektedir: aktif olarak iyi bir yaşam üretmeye ve yaşam şanslarını artırmaya çalışırlar ve bunu yaparken ya kişisel kaynaklarını kullanarak ya da başkalarıyla ilişkilere yatırım yaparak kaynaklarını buna göre kullanırlar. Seçtikleri kaynaklar ve dolayısıyla ilişkilere yaptıkları yatırımlar beklenen getirilere bağlıdır: bu eylemlerin her birinin algılanan gelecekteki değeri."*

Ampirik bir örnek olarak Halpern (2005)'in sosyal sermaye ve suç oranları arasındaki ilişkiyi incelediği çalışması verilebilir. Mikro, mezo ve makro ölçekte sonuçlara ulaştığı çalışmasında mikro bağlamda sağlam ve güven verici ebeveynlikle düşük suç oranları arasında güçlü bir ilişki tespit etmiştir.

Özetle, sosyal sermayenin mikro düzeyi, bireyin dostlarıyla, ailesiyle ya da yakınlarıyla paylaştığı yakın sosyal ilişkilere odaklanmaktadır. Güven, karşılıklılık normları ve yükümlülükler gibi sosyal sermaye bileşenleri bu çerçevede inşa edilir. Yardım, bilgi ve birliktelik hissi için onlara güvenirsiniz. Çocuklara bakmak için komşularla nöbetleşe çalışmak, arkadaşlardan alet almak, kişinin moral destek için ailesine dayanması gibi hususlar mikro ölçekte sosyal sermaye açısından örnek verilebilir.

2.2.2.2. Mezo Düzey

Orta düzey olarak da adlandırılabilecek mezo düzey, daha önce ifade edildiği gibi topluluklar, bölgeler, iş dünyası ve kümeler düzeyinde (Scrivens ve Smith, 2013, s. 12) konu alınan sosyal sermaye düzeyidir. Sosyal sermaye kavramı, insanlar ve daha geniş sosyal sistemler arasındaki bağlantı unsurları olarak aile, mahalle grupları, gönüllülük hizmetleri ve kamu hizmetleri gibi mezo düzey sosyal kurumlara odaklanarak yeni bakış açıları sunmaktadır (Edward ve Foley, 1997, s. 677). Seki ve Karataş (2016, s.56)' a göre mezo düzey, mikro ve makro düzeyin birleşim noktasıdır ve burada bağlantıların oluşturulmasının sağlanması ve geliştirilmesi amaçlanır. Mezo düzey sosyal sermaye, gruplar arasındaki ilişkilere bakarak dikey ve yatay bağlantıları ve gibi

kuruluşların içindeki ve arasındaki etkileşimleri içerecek şekilde genişletir. Bağlayıcı (bonding) veya bütünleştirici (integrating) ilişkiler bir grup içinde gerçekleşir ve grup içindeki etkileşimi ve kolektif eylemi kolaylaştırırken, birleştirici (linking) ilişkiler grup ile diğer kuruluşlar arasındaki bağlantıları güçlendirir. (Chou, 2006, s. 892)

Turner (2000, s. 120) da kurumsal birimlerin nasıl örgütlendiğini, nüfus içindeki çeşitli kategorik birimlerin ve bunların arasındaki ilişkinin mezo düzey analize dahil olduğunu ifade etmektedir.[5] Yine Turner (2000)' a göre bu orta düzey bileşenler kendi gelişim yollarına ve dinamiklerine sahip olduklarından iktisadi kalkınmayı uyarmak isteyenler tarafından müdahalede bulunmada en nitelikli adaylar olarak kabul edilirler.

Ampirik olarak yine Halpern (2005)' in suç oranları ve sosyal sermaye ilişkisi çalışmasından gidilecek olursa, bu çalışmada mezo düzeyde yüksek sosyoekonomik seviyeye sahip topluluklar güçlü gayri resmi sosyal beklentilere ve açık topluluk kurallarına sahip olma eğilimindedir ve bu da suç faaliyetlerini etkili bir şekilde azaltır.

Özet olarak bu seviyede, spor takımları, dini gruplar ya da iş yerlerindeki gibi katılınan grup ve organizasyonlardaki sosyal sermayeyle ilgilenir. Bu gruplar içinde insanlar ortak amaçları, açık iletişimi, benzer inançları paylaşır ve ortak bir hedef doğrultusunda birlikte çalışırlar. Bu tür ortamlar güven ve ekip çalışmasını teşvik ederek ortak hedeflere ulaşılmasını sağlar. Örnek olarak iş yerin çalışma ekibi içinde sorunsuz bir şekilde işbirliği yapmak, bir derneğin ev sahipliği yaptığı topluluk etkinliklerine aktif olarak katkıda bulunmak ve anlamlı bir amaç için gönüllü olmaya zaman ayırmak.

2.2.2.3. Makro Düzey

Yapraklı (2005, s.87)'ya göre makro seviyede sosyal sermaye, devlet ve sivil toplum arasında meydana gelmektedir zira bu ilişki piyasa ve devlet arasındaki boşluğu

[5] Turner, kurumsal birimleri (corporate units) "*Kurumsal birimlerle ilgili olarak iki temel tür vardır: (a) amaç ve hedefleri takip etmek için bireyler arasında bir iş bölümü yaratan örgütsel birimler; ve (b) insanları ve örgütsel birimleri dağıtan mekansal birimler. Örgütsel birimlere örnek olarak firmalar, akraba grupları (klanlar, topluluklar), gönüllü birlikler, devlet kurumları ve amaçların gerçekleştirilmesi için bir işbölümü ortaya koyan diğer görece kalıcı yapılar; mekânsal birimlere örnek olarak ise şehir, ilçe, köy, il ve bölge verilebilir*." (2000, s.119) şeklinde; kategorik birimleri (categorical units) ise "*... bunların hepsi alt popülasyonların üyelerini bazı özellikler veya özellikler kümesi açısından ayırt etmeyi ve daha sonra bunları bu alt popülasyonun üyelerini ayırt edici olarak tanımlamak için kullanmayı ve bu tanımlara dayanarak onlara farklı davranmayı içerir. Yaş (ve alt yaş kategorileri olarak detaylandırılması) ve cinsiyet (ve bunun cinsiyet ayrımları olarak detaylandırılması) insanlık tarihi boyunca evrensel kategoriler olmuştur, ancak avcılık ve toplayıcılıktan sonraki toplumlarla birlikte toprak, din, etnik köken ve sosyal sınıfa dayalı ek kategorik ayrımlar ortaya çıkmıştır*." (2000, s. 120) şeklinde açıklamıştır.

doldurmaktadır. Yine Yapraklı (2005)'ya göre iktisatçılar bu sermaye çeşidiyle üretim faktörlerinde kurumlar, yasal çevre ve devlet rolünün ne ölçüde olduğu üstünde dururlar. Geniş bir toplumsal perspektiften bakıldığında, sosyal sermaye büyük ölçekli düzeyde var olan değerli bir kaynaktır. Paylaşılan toplum değerleri, güven ve insanlar arasında birlik duygusu gibi nitelikler üzerine inşa edilmiştir. Bu nitelikler, ekonominin ve bir bütün olarak toplumun işleyişi için olumlu bir ortama katkıda bulunur (Membiela-Pollán ve Pena-López, 2017, s. 147). Yine bu makro perspektif, kurumsal ilişkileri ve çerçeveleri kapsar ki bunlar arasında yönetim sistemi, yasal düzenlemeler, yargı organları ve ifade özgürlüğü ve siyasi katılım gibi temel haklar yer alır. (Chou, 2006, s. 893) Makro düzeyde sosyal sermaye çerçevesi, hem diğer sosyal sermaye türlerinin gelişimini teşvik edebilir hem de eylemleri koordine etmek için değerli bir kaynak olarak hizmet edebilir. İstikrarlı bir kurumsal çerçeve, toplumdaki bireyler arasında güvenin tesis edilmesi ve güçlendirilmesi için elzemdir. (Pantoja, 2002, s. 120) Yani en geniş manada sosyal sermaye makro düzeyde, tüm ekonomik ve sosyal faaliyetleri şekillendiren siyasi ve kurumsal manzarayı etkileyerek daha geniş bir ölçekte olarak görülebilir. Yönetişim çerçevelerinin etkinliği de sosyal sermayenin bu makro düzeydeki boyutunda önemli bir rol oynamaktadır. Bu bileşenler bağlamında da makro düzeyde sosyal sermaye, kurumların etkinliğinin (yasalar, mahkemeler, sözleşmelerin uygulanması) ekonomik büyümenin başarısında önemli bir rol oynadığını ifade eden Kurumsal İktisat' ın alanına girmektedir. (Grootaert ve van Bastelaer, 2002, s. 3)

Halpern (2005)' in suç oranları ve sosyal sermaye ilişkisi çalışmasında düşük gelir eşitsizliğinin ve düşük etnik çeşitliliğin, paydaş değerleri ve normları teşvik ederek bireylerin birbirlerine daha fazla güven duyduğu bir toplum yaratması aracılığıyla suç oranını azalttığını belirtmesi de araştırmanın makro sosyal sermaye düzeyinde elde edilen sonuçlarıdır. Buna bir başka örnek de Grootaert (1998, s. 82)' in Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra Doğu Avrupa ülkelerini örnek vermesidir. Grootaert (1998)'in anlatımına göre devletin bir anda ekonomik ve sosyal faaliyetlerden elini çekmesiyle beraber kurumlara olan güvenlerini kaybetmiş ve bunun yerine destek için yerel ağlara ve gayri resmi gruplara yönelmişlerdir. Bu değişim nedeniyle bireyler "resmi" ekonomiden uzaklaşmış ve ihtiyaçlarını karşılamak için kayıt dışı ekonomiye bağımlı hale gelmiştir. Bu gayri resmi faaliyetler gıda üretiminden ev onarımına kadar uzanmakta ve büyük ölçüde topluluklar arasındaki destek alışverişine dayanmaktadır.

İstikrarlı bir piyasa ekonomisinde bu tür faaliyetler hobi veya arkadaşlık ifadesi olarak görülebilirken, geçiş dönemlerinde bu "sosyal ekonomi" hayatta kalmak için bir gereklilik haline gelmiştir.

Özet olarak bu seviye daha geniş toplumsal unsurların sosyal sermayeyi ulusal ve hatta küresel ölçekte nasıl etkilediğine bakar. Paylaşılan kültür, dil ve değerler bir toplum içinde aidiyet ve güven duygusunu teşvik eder. Yasal çerçeveler ve kurumlar etkileşim ve işbirliği için istikrarlı bir ortam sağlar.

2.2.3. Sosyal Sermaye Boyutları ve Düzeylerinin Etkileşimi

Daha önce belirtildiği gibi çok boyutlu bir kavram olduğu için ve çok farklı yaklaşımlarla ele alındığı için belirtilen düzey ve boyutlarda bir fikir birliği bulunmamaktadır. Ancak bu kavramları ve yaklaşımları toparlama girişimleri de yok değildir. Bu boyutların ve düzeylerin anlaşılmasına için Claridge (2020, s. 2)'in sınıflandırması faydalı bir örnek olarak verilebilir.

Tablo 6. Sosyal Sermayede Boyut ve Düzey Etkileşimi

	Yapısal boyut Sosyal örgütlenme yapıları da dahil olmak üzere sosyal ilişkilerin yapılandırılması ve örüntüsü	**İlişkisel boyut** Sosyal ilişkilerin özellikleri ve nitelikleri.	**Bilişsel boyut** Anlam sistemleri sağlayan ortak anlayışlar
Mikro Belirli sosyal ilişkilerle ilgili veya bu ilişkilerin içine gömülü faktörler.	Sosyal ağlar Bağ kurucu ilişkiler Köprü kuran ilişkiler Birleştirici ilişkiler Ağ yapılandırması Dernek üyeliği	*Kalın güven* ve güvenilirlik Normlar ve yaptırımlar Yükümlülükler ve beklentiler Kimlik ve tanımlama (İtibar ve iyi niyete benzer)	Ortak dil, kodlar ve anlatılar Ortak değerler, tutumlar ve inançlar Ortak hedefler ve amaç
Meso Bir sosyal gruplaşma bağlamında geçerli olan faktörler.	Roller (resmi ve gayri resmi) Kurallar (resmi ve gayri resmi) Prosedürler ve emsaller Kurumsal ağlar	İlişkisel boyut, ilişkilerin özellikleriyle ilgili olduğu için genellikle mikro seviyenin üzerinde uygulanamaz. Daha yüksek seviyelerde faaliyet gösteren normlar ve kimlik gibi faktörler, belirli ilişkilere gömülü olması gerekmeyen ancak genel olarak anlaşılan ve bu nedenle bilişsel olan paylaşılan anlayışlardır. Kurum ağlarının ilişkisel özellikleri bir istisna olabilir.	Tüm bilişsel mikro düzey faktörler Zayıf/genelleştirilmiş güven Normlar ve yaptırımlar Kimlik ve aidiyet Grup veya kurum kültürüne benzer
Makro Bir topluluk veya toplum için genel olarak ilgili ve yaygın olarak uygulanabilir olan faktörler.	Koordinatör kurumlar. Kanun ve uygulama. Genelleştirilmiş kurumsal işbirliği modelleri. Sosyal tabakalaşmayı sürdüren yapılar ve sistemler.		Tüm bilişsel mikro düzey faktörler *İnce*/genelleştirilmiş güven Normlar ve yaptırımlar Kimlik ve aidiyet Sosyal tabakalaşmayı sürdüren ortak anlayışlar Kültür ve geleneklere benzer

Kaynak: Claridge, 2020, s. 3

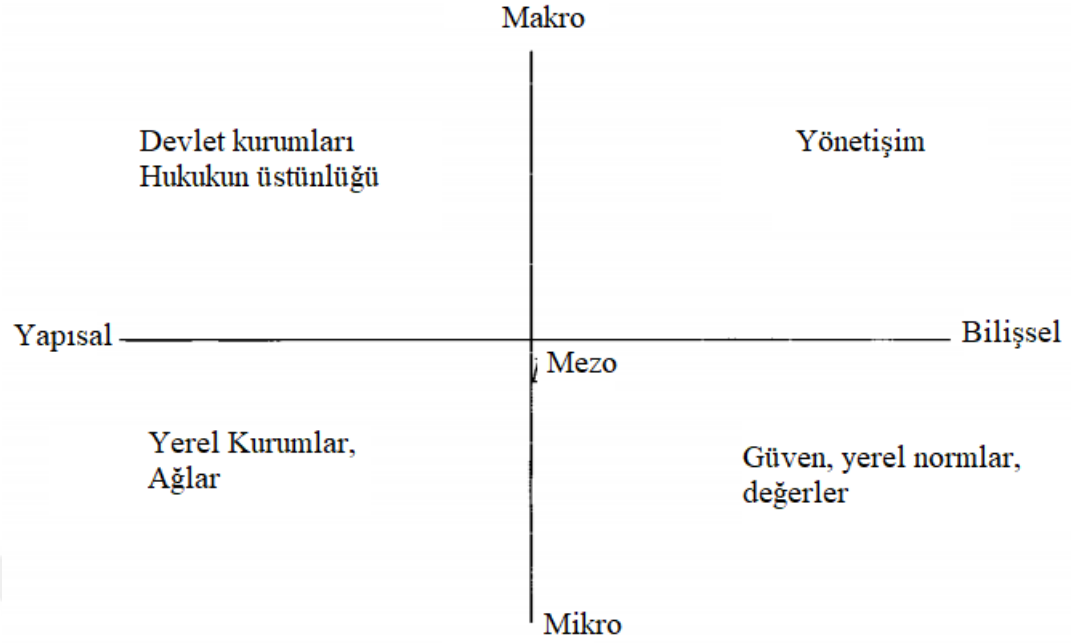
Tablo 6’ da daha önce bahsedilen düzeyler ve boyutlara denk gelen sosyal sermaye bileşenleri gösterilmektedir. Yine Claridge (2020, s. 3) ifade ettiği üzere, farklı sosyal sermaye düzeyleri arasındaki ayrım, birbirinden kesin çizgilerle ayrılmış kategoriler olarak yorumlanmamalıdır. Bunun yerine bu düzeyler, farklı ölçeklerde ortaya çıkan sosyal sermayenin çeşitli yönlerini anlamak ve değerlendirmek için genel bir çerçeve işlevi görmektedir. Tablodaki bileşenlere daha önce değinildiği için tekrar edilmeyecektir. Ancak güven kavramı kalın güven (Thick trust) ve ince güven (thin trust) şeklinde ayrılmıştır. Putnam (2000, s. 44)’a göre sık, düzenli temas ve daha geniş ağlar içindeki bağlantılarla karakterize edilen yakın kişisel ilişkiler, "kalın güven" olarak bilinen derin bir güven düzeyini belirtir. Buna karşılık, kısa süre önce bir kafede tanıştığınız bir kişi gibi yabancılara duyulan güven ise "ince güven" olarak kavramsallaştırılabilir.

Bu tabloya göre mikro düzeyde ilişkisel boyut; güven, kimlik ve itibar gibi doğrudan bireyler arasındaki ilişkilerle ilgili faktörleri içerir. Bunlar sosyal ilişkilerin içine gömülü özelliklerdir. Toplu olarak, bu mikro düzeydeki ilişkisel faktörler itibar ve iyi niyete benzer olarak düşünülebilir. Tüm seviyelerdeki bilişsel boyut, paylaşılan anlayışlar ve anlam sistemleri ile ilgilidir. Mikro düzeyde bunlar, mevcut ilişkilerde bireyler arasında paylaşılan anlayışlardır. Daha yüksek seviyelerde, anlayışlar sosyal gruplar içerisinde paylaşılır. Mezo düzey, sadece bireysel ilişkilerin özelliklerinden ziyade, bir sosyal grup bağlamında geçerli olan faktörleri içerir. Mezo düzeydeki sosyal güvenin mikro düzeydeki ilişkisel güvenin doğasını etkileyebileceğine dair kanıtlar vardır. Makro düzeydeki ilişkisel boyut, sosyal grupları oluşturan mikro düzeydeki ilişkilerin toplamı olarak düşünülebilir. İlişkilerin özellikleri mutlaka daha büyük grubun özelliklerine karşılık gelmeyebileceğinden, mikro-makro karşılaştırmalar yapılırken dikkatli olunmalıdır. Örneğin güven, bireysel bağların doğasından ziyade sosyal bağlama bağlıdır. (Claridge 2000, s. 2-8)

Bir başka boyut ve düzey yaklaşımı da Grootaert ve van Bastelaer (2002, s.4)’ in Woolcock ve Narayan (2000, s. 239)’ın sosyal sermayeye olan yaklaşımlarını düzey boyundan ele aldıkları yaklaşımdır.

Woolcock ve Narayan (2000) dört farklı bakış açısıyla sosyal sermayeye yaklaşmıştır. Bunlardan birinci komüniteryen (communutarian) görüştür. Komüniteryenler sosyal sermayenin her zaman faydalı olduğuna ve en iyi topluluk gruplarının miktarı ve yakınlığı ile ölçülebileceğine inanmaktadır.

Şekil 8. Sosyal Sermayenin Biçimleri ve Kapsamı



Kaynak: Grootaert ve van Bastelaer (2002, s.4)

Toplulukları, sosyal sermayenin pozitif (üretken) ve negatif (ters) biçimleri arasındaki farkı göz ardı ederek, tüm üyelere otomatik olarak fayda sağlayan uyumlu birimler olarak görürler. (Woolcock ve Narayan, 2000, s.229-230) Grootaert ve van Bastelaer (2002, s. 6) de bu yaklaşımın yerel örgütler ve gruplarda tanımlandığını ifade ederek Şekil 8'de sol alt bölüme karşılık geldiğini ifade etmektedir. Ayrıca bilişsel bileşenler olmadan ya da dış bağlantılar olmadan sayıları çok da olsa lokal örgütlerin kullanışsız olabileceklerini belirtmektedirler. Yani özet olarak, sosyal sermayenin Komüniteryen görüşte topluluklar merkezde yer alır. Uyumlu, destekleyici topluluklar oluşturmak için güçlü bağların, aktif katılımın ve kapsayıcı liderliğin teşvik edilmesini vurgularlar. Komüniteryanizm, bu unsurlara öncelik vererek, sakinlerinin büyüyebileceği ve refahlarına anlamlı bir şekilde katkıda bulunabileceği gelişen topluluklar yaratmayı amaçlar.

Diğer bir görüş ise ağ yaklaşımı ya da görüşüdür. Bu görüş hem insanlar arasındaki yatay ve dikey ilişkileri hem de topluluk grupları ve firmalar gibi kurumsal oluşumlar içindeki ve arasındaki ilişkilere odaklanır. Bu bakış açısı, sosyal sermayenin hem faydalarını hem de dezavantajlarını yakalamayı amaçlamaktadır (Woolcock ve Narayan, 2000). Bu, daha sonra da değinileceği üzere, literatürde en çok kullanılan bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermaye ikili kavramlarına işaret etmektedir. Grootaert ve van Bastelaer (2002), bağ kurucu ve köprü kurucu sermaye kavramlarıyla

beraber mezo düzeyin yapısal sosyal sermaye boyutuna eklendiğini söylerler. Ayrıca bu yaklaşımın bir topluluk içindeki sosyal bağlantıları güçlendirebileceğini kabul eder. Ancak, bu birliğin dışarıdakilerin zararına olabileceğini de kabul eder. (Yazarlar burada tarikatları örnek vermektedir) Sosyal sermayeye ağ yaklaşımı, kısaca, sosyal bağlantıların ve örgütsel yapıların sosyal sermayenin ağlar içinde ve arasında dağılımını, kullanılabilirliğini ve etkisini nasıl etkilediğini açıklar. Sosyal sermayenin farklı sosyal ortamlarda nasıl işlediğini ve değiştiğini anlamak için ağların özelliklerini ve davranışlarını inceler.

Üçüncü görüş ise kurumsal görüştür. Topluluk ağları ve sivil toplum kuruluşları büyük ölçüde içinde faaliyet gösterdikleri siyasi, yasal ve kurumsal bağlama bağlıdır. Cemaatçi ve ağ perspektiflerinin savunduğu gibi sosyal bağlantıları (sosyal sermaye) çeşitli olumlu ve olumsuz sonuçların nedeni olarak görmek yerine, kurumsal perspektif sosyal sermayenin dış faktörlerden etkilendiğini öne sürer. Yani sosyal sermayeyi bağımlı değil bağımsız değişken olarak görür. (Woolcock ve Narayan, 2000) Grootaert ve van Bastelaer (2002, s. 6)

> *"Bu yaklaşım, Olson (1982) ve North (1990) tarafından yapılan çalışmaların etkisini yansıtmakta olup, sosyal grupların kolektif çıkarları doğrultusunda hareket etme kabiliyetlerinin kapsayıcı resmî kurumların kalitesinden etkilendiğini öne sürmektedir. Devletin güvenilir, şeffaf ve öngörülebilir işleyişi, düşük yolsuzluk seviyeleri, bağımsız yargı ve güçlü bir şekilde uygulanan mülkiyet hakları, bireysel ve kolektif girişimlerin başarılı olabileceği toplumların özelliklerinden sadece birkaçıdır. "*

şeklinde kurumsal görüşü açıklamaktadır. Ayrıca şekil 8'de kurumsal görüşün denk geldiği kısım ise grafiğin üst yarı kısmı yani x ekseninin üstünde kalan kısımdır.

Son görüş ise sinerji görüşüdür. "Sinerji perspektifi" teori, araştırma ve politika yapımında yer alanlar için üç temel görevin ana hatlarını çizmektedir: Birincisi, bir toplumdaki sosyal bağlantıların ve resmi kuruluşların türlerinin ve kapsamlarının ve bunların nasıl etkileşim içinde olduklarının belirlenmesi. İkincisi, bu sosyal ilişkilere dayalı kurumsal politikalar oluşturmak, bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye düzeylerine odaklanmak. Bu bağlar, gruplar içindeki sıkı bağları (bonding) ve farklı grupları birbirine bağlayan bağları (bridging) temsil eder. Üçüncüsü ise iş birliği, güven ve iyi işleyen kurumlar gibi sosyal sermayenin olumlu yönlerinin bölünme, izolasyon ve yolsuzluk gibi olumsuz etkilere nasıl karşı koyabileceğini belirlemektir. (Woolcock ve Narayan, 2000, s. 236) Bu yaklaşım diğer bütün yaklaşımları her düzeyde kapsayan en geniş kapsamlı olan yaklaşımdır ve şekil 8'deki tüm bölgeleri

kapsamaktadır. (Grootaert ve van Bastelaer, 2002) Özetle, sosyal sermayenin sinerji görüşü, çeşitli sosyal sermaye türleri arasındaki bağlantılara ve bunların sosyal uyumu, iş birliğini ve topluluk refahını artırmak için nasıl etkileşime girdiğine odaklanır. Sosyal sermayenin farklı biçimleri bir araya geldiğinde ve birlikte çalıştığında, sosyal yapıları güçlendiren ve toplulukları daha kapsayıcı, uyumlu ve ahenkli hale getiren bir çarpan etkisi yaratırlar.

Aldridge, Halpern ve Fitzpatrick (2002, s. 28) sosyal sermaye ve bazı önemli politika sonuçları arasındaki ilişkilere mikro, mezo ve makro seviyede aşağıdaki tablodaki örnekleri vermişlerdir. Tabloda iktisadi büyüme, eğitim, sağlık ve suç gibi konularda mikro (bireysel) düzeyde daha az veya daha fazla sosyal sermayeye sahip olmanın etkileri verilirken; mezo (topluluk) düzeyde genellikle bireysel düzeydeki değişkenleri kontrol eden ve ardından topluluktan kaynaklanan ek etkileri hesaplayan çok düzeyli istatistiksel modellere dayanmaktadır.

Bütün tanımlardan ve yaklaşımlardan görülebileceği üzere sosyal sermayeye kavramsal yaklaşımlarda bütünlük bulunmamaktadır. Ele alınan düzeyler ve boyutlar, sınıflandırmalar ve yaklaşımlar birbirleriyle karşılıklı ilişkili ya da çakışan alanlara tekabül etmektedir. Rodrigues ve Child (2012, s. 25) da sosyal sermaye literatürünün düzgün kategoriler halinde sınıflandırılmayacağını ancak farklı yorumların konuyu anlamaya katkıda bulunduğunu ifade etmektedir.

Tablo 7. Sosyal sermaye ve Toplumsal Konuların İlgili Düzeylerdeki İlişkileri

	Bireysel ya da Mikro düzey	**Topluluk ya da Mezo düzey**	**Ulusal ya da Makro düzey**
GSYİH düzeyi ve büyüme oranı	İşlerin çoğu sosyal ağlar aracılığıyla elde edilmektedir. Daha kapsamlı ve yaygın ağlar daha az işsizlik, daha hızlı kariyer ilerlemesi ve daha yüksek ücret ile ilişkilidir. İşsizlikten çıkış yolları üzerine yapılan boylamsal çalışmalar nedensel ilişkiyi doğrulamaktadır.	Firmaların neden var olduğuna dair çalışma - işlem maliyetlerini azaltma vb (Coase, 1937). Birçok piyasanın başarısı sosyal sermayeye dayanır, örneğin New York elmas piyasası (Coleman, 1988). Göreceli başarı için firma içi ve firmalar arası ağ ve bilgi mimarisinin önemi. Kümelenme etkileri, örneğin Silikon Vadisi (Saxenian, 1994)	Ulusal büyüme oranları, modifiye neoklasik modelde sosyal güven tarafından güçlü bir şekilde tahmin edilmektedir - beşerî sermayeden daha önemlidir (Whiteley, 1997). Özellikle yoksul ülkelerde önemlidir (Knack ve Keefer, 1997). Ulusal ekonomilerin yapısı sosyal sermayeden etkilenir (Fukyama, 1995). Bölgesel ekonomik performans sosyal sermaye ile ilişkilidir (Casey, t.y.).
	Sonuç: Sosyal sermayenin ekonomik büyümenin biçimini ve düzeyini etkilediğine inanmak için güçlü teorik ve ampirik gerekçeler bulunmaktadır. Sosyal sermaye bilgi akışını kolaylaştırır ve özellikle güveni artırarak işlem maliyetlerini düşürür. Köprü kuran sosyal sermaye, çok genel düzeyde ortak bir normatif çerçeve oluşturması sebeiyle özellikle önemli görünmektedir.		

Suç	Sosyal kontrol' - ebeveyn kontrolü zayıflarken suç işleme, geçiş döneminde zirve yapar (Smith, 1995). Erken dönem ilişkiler ve bu ilişkini kuruluş şekli suç işleme için kilit öneme sahiptir (Sampson ve Laub, 1993). Hapishanenin ana akım ilişkilerle bağların kopması ve çetelere bağlanma yoluyla olumsuz etkisi. Sosyal izolasyon da mağduriyeti öngörmektedir.	Akran grubu etkileri - çocuk suçluluğunun 'bulaşıcılığı'. Komşuları tanımak ve suçun öncüllerine müdahale etmeye hazır olmak, 5 yıl önceki suç seviyesi kontrol edildiğinde bile daha düşük şiddet suçu seviyelerini öngörmektedir (Sampson ve diğerleri, 1997). Mahalle bekçiliği programlarının etkisi sınırlıdır, ancak yüzeysel nitelik taşıyabilir.	ABD eyaletleri arasında suç oranları, özellikle cinayet ve sosyal sermaye arasında güçlü bir ilişki vardır (Kawachi ve diğerleri, 2000). ICVS (Uluslararası Suç Mağdurları Araştırması) tarafından ölçülen suç oranlarındaki ulusal farklılıklar, çıkarcı tutumlarla güçlü bir şekilde birlikte değişmektedir (Halpern, 2001)
	Sonuç: Sosyal sermayenin her düzeyde suç ve özellikle şiddet suçları üzerindeki etkisine dair güçlü kanıtlar. Birden fazla kanal yol işlemektedir, ancak özellikle sosyal ağlar aracılığıyla değerlerin içselleştirilmesi yoluyla 'sosyal kontrol'. Eşitsizlik de sosyal dokuyu esneterek ve dezavantajlıların özgüvenini ve katılımını zayıflatarak suça karıştırmaktadır. Çeteler ve mafya gibi sosyal sermayenin ters etkileri de yaygın olarak belirtilmiştir.		
Sağlık	Boylamsal çalışmalarda, sosyal olarak izole olan bireylerin tüm nedenlerden ölme riski 2-5 kat daha fazladır (Berkman ve Glass, 2000). Ruh sağlığının bir tahmincisi olarak destekleyici kişisel ilişkilerin varlığı bulunmuştur. Laboratuvar çalışmaları, sosyal desteğin stres tepkisi ve bağışıklık sistemi üzerindeki güçlü etkisini göstermektedir. (Kiecolt-Glaser vd, 1994)	Pennsylvania'daki Roseto kasabasında miyokard enfarktüsünün son derece düşük olduğu ve bunun aile ve toplum desteğiyle bağlantılı olduğu görülmüştür. Grup yoğunluğunun ruh sağlığı üzerindeki etkileri - kümelenen grupların ruh sağlığı daha iyidir.	ABD eyaletlerinde yaşa göre düzeltilmiş ölüm oranı ile sosyal sermaye arasında güçlü bir ilişki vardır (Kawachi ve diğerleri, 1997). Bireysel düzeydeki faktörler kontrol edilmiş olsa bile,eyalet düzeyindeki sosyal sermayesi kişisel sağlığın bir tahmincisidir. Ancak, sağlıktaki ulusal farklılıklar henüz sosyal sermaye ile kesin olarak ilişkilendirilememiştir - (Lynch ve diğerleri, 2000)
	Sonuç: Sosyal sermaye, hem araçsal destek hem de stres tepkisi üzerindeki etki yoluyla bireysel düzeyde güçlü bir nedenselliğe sahiptir. Bağ kuran sosyal sermaye en önemlisi gibi görünmektedir. Mezzo ve makro düzeydeki etkiler için kanıtlar şu anda daha düzensizdir. Eşitsizlik ve sağlık literatürü ile örtüşmektedir.		
Eğitim	Hem yapı, örneğin her iki ebeveynin varlığı, hem de çocuk-ebeveyn ilişkisinin kalitesi çocuğun eğitim başarısının güçlü bir tahmincisidir. Ebeveynin sosyal sermayesi, örneğin ebeveyn-ebeveyn bağlantıları da çocuğun eğitim performansını öngörmektedir (Teachman vd, 1996). Mentorluk programları, müdahalenin eğitim sonuçlarını ve okulu bırakma oranlarını iyileştirebileceğini öne sürmektedir. (Johnson, 1997)	Sosyal sermaye değişkenleri, Katolik ve küçük okulların daha yüksek performansını açıklamaktadır (Teachman ve diğerleri, 1997) Çok düzeyli modellerde gösterilen net ekolojik etkiler - toplam konut hareketliliği, ebeveyn-ebeveyn ve ebeveyn-okul bağlantısı, bireysel düzeyde aynı değişkenler için kontrol edilse bile önemli etkilere sahiptir. (Sun, 1998)	Sosyal sermaye değişkenleri, ABD Eyaletleri arasında eğitim performansındaki farklılıkların büyük farkla en iyi tek belirleyicisidir (Putnam, 2000). Okuryazarlıktaki ulusal farklılıklar sosyal güven ile .81 korelasyon göstermektedir ve kişi başına düşen GSYİH kontrol edildiğinde bile anlamlı olmaya devam etmektedir.
	Sonuç: Sosyal sermaye, geleneksel olarak odaklanılan kaynaklardan çok daha büyük bir öneme sahip olarak, eğitim başarısını etkileyen en önemli tekil değişken olabilir, ancak makro düzeyde nedensel yönü belirlemek için daha fazla çalışma yapılması gerekmektedir.		

Kaynak: Aldridge, S., Halpern, D., & Fitzpatrick, S. (2002).

2.3. Bağlantılarına Göre Sosyal Sermaye

Literatürde sosyal sermayeyi sınıflandırırken en çok kullanılan sınıflandırma türlerinden birinin bağlantılarına göre yapılan sınıflandırma çeşidi olduğu görülmektedir. Bağlantılarına göre sosyal sermaye, genel olarak bağlayıcı (*bonding*) ve köprü kurucu (*bridging*) sosyal sermaye şeklinde ikiye ayrılırken, zaman zaman üçüncü bir sınıflandırma türü olarak birleştirici (*linking*) sosyal sermaye kavramına da rastlanmaktadır. Esasen bağlayıcı ve köprü kurucu ifadeleri yanında aynı manaya gelen birçok başka ifade de literatürde yer almıştır. Bunlar Tablo 8' de görülebilir.

Tablo 8. Yabancı Literatürde Kullanılan Bağ Kurucu ve Köprü Kurucu Sosyal Sermaye Terminolojisi

Bonding social capital (*Bağlayıcı sosyal sermaye*)	**Bridging social capital *(Köprü kurucu sosyal sermaye)***
(Within) İçinde	(Between) Arasında
(Intra) İç, içsel	(Inter) Arası, arasında
(Inclusive) Dahil, içeren	(Exclusive) Harici, dışsal
(Closed) Kapalı	(Open) Açık
(Inward looking) İçe dönük	(Outward looking) Dışa dönük
(Getting by) Geçinme	(Getting ahead) İlerleme)
(Horizontal) Yatay)	(Vertical) Dikey
(Integration) Entegrasyon	(Linkage) Bağlantı
(Strong ties) Güçlü bağlar	(Weak ties) Zayıf bağlar
(People who are alike) Benzer kişiler	(People who are different) Farklı kişiler
(Thick, particularised trust) Kalın ya da belirli güven	(Thin, generalised trust) İnce ya da genel güven
Network closure (kapalı ağ)	(Structural holes) Yapısal boşluk
Public-good model (kamu malı modeli)	(Private-good model) Özel mal modeli

Kaynak: Claridge, 2018, s. 1.

Birçok disiplinde görüldüğü gibi sosyal sermaye konusunda da Türkçe literatürde bir kavram birliği olmadığı görülmektedir. *Bonding social capital* için bağlayıcı (Yay, 2018; Aydemir ve Özşahin, 2014; Hopoğlu, 2017), bağlayan (Hablemitoğlu ve Yıldırım, 2012; Yıldırım, Öztaş ve Purutçuoğlu, 2018), dayanışmacı (Baykal ve Gürbüz, 2017; Başak ve Öztaş, 2010) ve topluluk içi sosyal sermaye (Keleş ve Dilmaç, 2017) kavramlarının kullanıldığı görülmektedir. *Bridging social capital* için köprü kuran (Hablemitoğlu ve Yıldırım, 2012), aracı (Baykal ve Gürbüz, 2017; Başak ve Öztaş, 2010), köprü kurucu (Yay, 2018), köprü oluşturan (Aydemir ve Özşahin, 2014) ve köprüleyici (Hopoğlu, 2017) sosyal sermaye tercih edilmiştir. *Linking social capital*

için ise birleştirici (Aydın, 2021; Yay, 2018), bağlantılı (Aydemir ve Yıldırım, 2015) ve zincir (Tekir, 2015) sosyal sermaye gibi kavramlar kulanılmıştır.[6]

Sosyal sermayenin etkinliği, türüne ve özel duruma göre değişir. Ayrıca, bireyler yaşamları boyunca farklı sosyal sermaye biçimlerine ihtiyaç duyarlar. (Aldridge, 2002, s. 12) Bağlayıcı, köprü kurucu ve bağlayıcı sosyal sermaye arasında bir ayrım yapmak, bireylerin diğerleriyle olan çoklu ve örtüşen ilişkileri göz önüne alındığında kolay değildir. (Healy, 2002, s. 4) Köprü kurma–bağlanma dikotomisine yönelik bir diğer eleştiri, bu iki kavramın birbirini tamamen dışlayan değil, aksine bir arada var olabilen yapılar olduğudur. Edwards (2004, s. 102)'a göre benzer bir geçmişten gelen gruplar her açıdan benzer değildir ve örneğin nesiller, cinsiyetler veya eğitim başarısı arasında köprü kurucu bağlantılar sağlayabilir. Öte yandan, farklı etnik kökenlerden gelen insanlar arasında bile benzer yaş, cinsiyet, eğitim deneyimleri ve ilgi alanlarına dayalı bağlantılar ortaya çıkabilir. Köprü kurma/bağlanma ayrımının kullanışlılığı, topluluk kavramının esnek ve değişken tanımı nedeniyle azalsa da çıkar grupları ve dışlanma mekanizmalarını incelemede faydalı olmuştur. (Grootaert ve van Bastelaer, 2002, s. 13) Agnilsch, Flora ve Ryan (2006, s. 39)' ın aktarımıyla, literatürde birçok yazar sosyal sermayenin negatif etkisinin çok fazla bağ kuran sermaye ve daha az köprü kuran sermayenin varlığıyla ilişkilendirmektedir. Ayrıca optimal sosyal sermaye her iki türünün de belli miktarlarda bulunduğu zaman gerçekleşeceğini belirtmektedirler. Son olarak, Patulny ve Svendsen (2007, s. 33-36) bağ kuran – köprü kuran şeklindeki ayrımın avantajlarını şöyle sıralamaktadır:

- *"Köprü kuran ve bağ kuran sosyal sermaye arasındaki ayrım değerlidir çünkü bu ayrımın farkına vararak, açık ve kapsayıcı bağlantıların daha kapalı ve dışlayıcı olanlarla bir arada var olduğu sivil toplumdaki karmaşık sosyal dinamikler takdir edilebilir.*
- *"Bu dikotominin başka bir avantajı, farklı akademik disiplinlerden gelen kavramları içeren sosyal ağların dağınık doğasını yakalamasıdır."*

[6] Bu çalışmada da literatürde en çok tercih edildiği gözlemlenen kavramlar kullanılacaktır. Her bir sosyal sermaye çeşidi için; bağ kuran ve bağlayıcı sosyal sermaye (birbirinin yerine geçecek şekilde), köprü kuran ya da köprü kurucu sosyal sermaye (birbirinin yerine geçecek şekilde) ve birleştirici sosyal sermaye ifadeleri tercih edilmiştir.

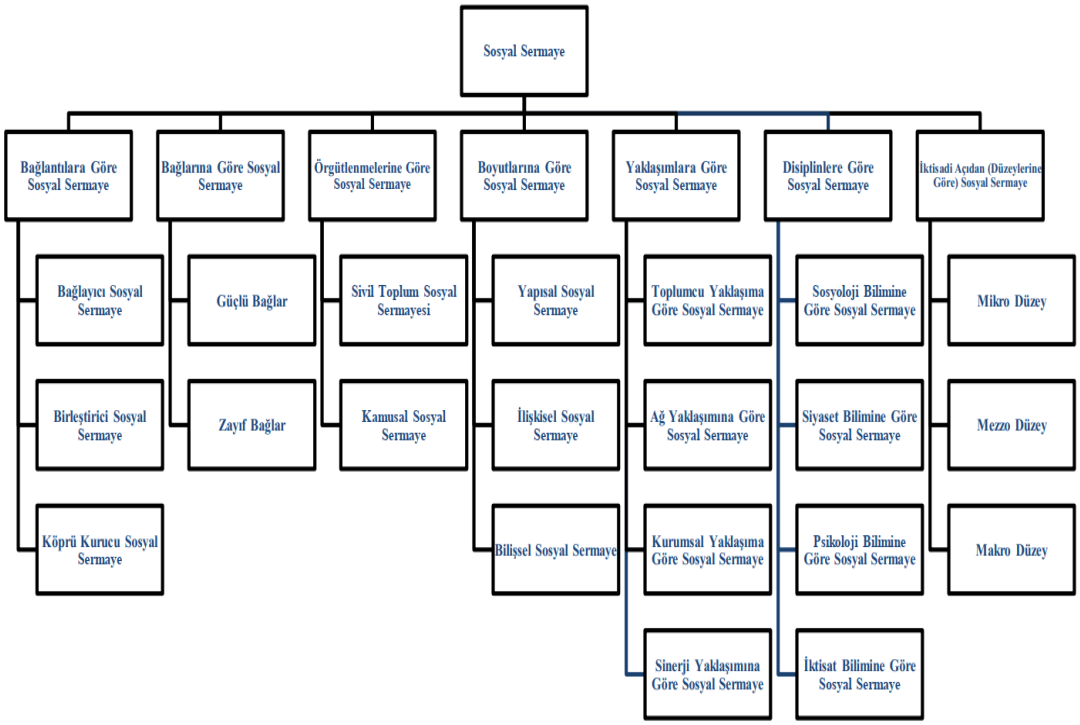
- *"Köprü kurma/bağlanma kavramsal çifti, sosyal sermayenin hem olumlu hem de olumsuz dışsallıklar içeren hem kolektif iyilik hem de kötülük yapabileceğini kabul eden teorik bir çerçeve sunar."*

Ek olarak belirtmek gerekir ki literatürde sosyal sermayenin birçok sınıflandırması ve çeşitlendirme kategorisi mevcuttur. Bu çalışmada literatürde en çok rastlanan ve bu çalışmada da kullanılacak olan bağlarına göre sosyal sermaye sınıflandırması araç olarak kullanılacaktır. Sosyal sermayenin değişik sınıflandırmaları için Şekil 9'a bakılabilir. (Yay, 2016, s. 116)

2.3.1. Bağ Kuran (Bağlayıcı) Sosyal Sermaye

Putnam (2000, s. 20), bağ kuran sosyal sermaye için tercihen veya zorunlu olarak belirli kimlikleri ve homojen grupları güçlendirme eğiliminde olan sosyal sermaye tanımını yapar. Örnek olarak da etnik dayanışma örgütleri, kilise okuma grupları ve golf kulüplerini vermektedir. Adler ve Kwon (2002, s. 19) da bağ kuran sosyal sermayeyi bütünlük içindeki içsel bağlanma olarak adlandırır. Lollo (2012, s. 32)

Şekil 9. Sosyal Sermaye Sınıflandırması



Kaynak: Yay, 2016, s.116

"Bağlayıcı sosyal sermayenin mükemmel örneği, rollerin tanımlandığı, bireylerin ortak bir kimliği paylaştıklarını hissettikleri ve sık sık bir araya geldikleri, böylece

aralarındaki beklenti ve yükümlülüklerin gücünü pekiştirdikleri aile ağlarında bulunur.” şeklinde örneklendirerek açıklar. Woolcock (2001, s. 13) da bu tür sosyal sermayeyi yakın arkadaşlar, komşular ve yakın aile bireyleri gibi benzer durumdaki insanlar arasındaki bağlar olarak tanımlar. Daha önce Tablo 8’de gösyerildiği gibi bağ kuran sosyal sermaye kavramı yerine yakın bağlar, güçlü bağlar, içe dönük grup, kalın güven ya da belirli güven kavramları da kullanılmıştır. Adler ve Kwon (2002, s. 22) ayrıca bağ kurucu sosyal sermayeyi kolektif (kulüp) malı olarak sınıflandırır. Çünkü bağ kuran sosyal sermaye tüketimde rekabetçi olmama ve dışlanabilir özelliklerine sahiptir. Woolcock (2001b, s. 71), literatürdeki bağ kuran köprü kuran ayrımının tarihsel olarak Granovetter’in 1973 güçlü ağlar zayıf ağlar ayrımına kadar gittiğini; Patulny (2009, s. 407) de bağ kurucu sermayenin teorik alt temelinin grup kapalılığı kavramı ile Bourdieu ve Olson ile birlikte 1980’ lerin başına kadar gittiğini belirtmektedir. Özelleşmiş (belirli) güven, kapalı grupların özel malların birikimi aracılığıyla kendi çıkarlarına öncelik verdiği "bağlayıcı sosyal sermaye" ile bağlantılı olabilir. Bu gruplar içerisinde, güç dinamikleri ve dışlayıcı davranışların anlaşılması genellikle zordur ve bunları tam olarak anlamak için nitel araştırma yöntemleri gerekir. (Patulny ve Svendsen, 2007, s. 35)

Robert D. Putnam (2000, s. 20)’ı takiben, bağ kuran sosyal sermaye, karşılıklılık ve dayanışmanın sağlam bir temele oturtulması ve sürdürülmesi açısından önemlidir.Buna örnek olarak da etnik olarak izole bölge insanları içerisinde başlangıç sermayesi oluşturmada ve toplumun zayıf bireylerine sosyal ve psikolojik destekte önemli rol oynamasını vermektedir. Healy (2002, s. 3) de bağ kuran sosyal sermayenin her zaman olmasa da çoğunlukla yoğun ve önemli ölçüde yüksek güvene bağlı olduğunu ve günlük yaşamdaki zorlukları aşamada faydalı olabileceğini belirtir. Bağ kurucu sermaye güven, iş birliği ve karşılıklı desteği geliştirirken aynı zamanda da ilgiyi bireyci anlayıştan kolektif eyleme kaydırır (Tahlyan vd., 2022, s. 2). Pahl ve Spencer (1997, s. 102) bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermayenin bir bireyin yaşamının farklı dönemlerinde farklı öneme sahip olacaklarını belirtir. Bağlayıcı sosyal sermaye, erken çocukluk ve ileri yaşlılık gibi yaşamın hassas dönemlerinde duygusal, fiziksel ve zihinsel destek sağlamada çok önemli bir rol oynar.

Farklı bağlamlarda sosyal sermaye türlerinin hem faydaları hem de zararları olsa da, daha kapalı ve katı bir ilişki yapısına sahip olduğu için olumsuz yönler genellikle bağ kuran sosyal sermaye ile ilişkilendirilmektedir (Svendsen ve Svendsen, 2009, s. 5).

Öztaş (2007, s. 89)'ın aktarımıyla kapalı ağlardan bulunan bireylerden oluşan topluluklarda ortak grup düşüncesinden ayrılamama ve bu durumun bireylerin aynılaşmasına yol açtığı belirtilmektedir. Bu durumun sonucu olarak yeniliğin üretilmesi ve girişimcilik giib farklılık gerektiren durumların az düzeyde gerçekleşmesi gibi bir problem ortaya çıkmaktadır. Ayrıca topluluk içindeki bağın çok kuvvetli olması (yani sadece grup üyelerine güven duyma ve işbirliği içinde olma) durumunda toplumun geri kalanıyla olan güven ve iş birliği seviyesi düşerek toplumsal bağlılık ve kişisel gelişime engel olabilir. (OECD, 2001, s. 42)

Özet olarak bağ kurucu sosyal sermaye, benzerlikleri paylaşan bir topluluk içinde var olan yakın bağlantıları ve ilişkileri tanımlar. Bu topluluk öncelikle etnik köken, dini inançlar veya sosyoekonomik durum gibi ortak özellikleri paylaşan gruplarda faaliyetlerde bulunur. Buna konu bağlantılar genellikle güçlüdür. Birbirine sıkı sıkıya bağlı topluluklarda güven, güçlü sosyal bağlar kurmak için çok önemli bir temel oluşturur. Bağ kuran sermayeye sahip gruplardaki insanlar genellikle ortak kurallara, ahlaki değerlere ve fikirlere sahiptir. Bu ortak noktalar kendilerini daha da yakın ve birleşik hissetmelerini sağlar. Bunun nedeni, grup üyelerinin sıklıkla benzer inançları paylaşması ve benzer olaylar yaşamış olmalarıdır; bu da güveni ve ekip çalışması eğilimini artırır.

Bağ kuran sosyal sermeyenin faydalarından bir tanesi sosyal destektir. Kapalı topluluklar içindeki bireyler, zorluklar ortaya çıktığında sıklıkla birbirlerine duygusal rahatlık, pratik yardım ve değerli bilgiler sunarlar. Bu karşılıklı destek, zorluklara dayanma kabiliyetlerini güçlendirir ve genel refahlarını destekler. Bir başka avantaj ise yüksek iş birliği seviyesidir. Grubun üyeleri arasındaki yakın bağlar ekip çalışmasını ve ortak eylemleri teşvik eder. Bu, grup üyelerinin ortak hedefler doğrultusunda sorunsuz bir şekilde iş birliği yapmasına veya ortak zorlukların üstesinden gelmesine olanak tanır. Ayrıca, gruplar içindeki sosyal bağlar, onları birleştiren ortak deneyimleri ve inançları vurgulayarak dil veya gelenekler gibi kültürel uygulamaların sürdürülmesine yardımcı olur. Son olarak -daha sonra detaylı olarak sosyal sermayenin büyümeye etki etme sürecinde anlatılacağı üzere - güven ve iş birliğinin hakim olduğu bu tip topluluklarda, resmi sözleşmelere ve maliyetli izleme sistemlerine duyulan ihtiyaç azalır. Bunun nedeni, grup üyelerinin resmi güvencelere ihtiyaç duymadan birbirlerine fayda sağlayan alışverişlerde bulunmaya daha meyilli

olmalarıdır. Bu gruplar içinde güven ve karşılıklılığın varlığı, bunlarla ilişkili işlem maliyetlerini etkili bir şekilde azaltır.

Bir önceki paragrafta belirtilen faydalar, kullanış durumlarına ve işleyişlerine göre zararlar da getirebilir. İnsanlar bir grup içinde çok güçlü ve güvene dayalı ilişkiler kurduklarında (bağlayıcı sosyal sermaye olarak bilinir), bu bir birlik duygusu yaratabilir. Ancak bu aynı zamanda insanların grup dışındaki bireylerle etkileşime girme olasılığını azaltarak farklı fikir ve bakış açılarına maruz kalmalarını sınırlayabilir. Bu içe kapanıklık da yenilikçiliği ve hoşgörünün gelişmesini engelleyebilir. Sonuçta, bu topluluklar, kriterlerine uymayan ya da marjinalleştirilmiş veya damgalanmış gruplara mensup bireyleri istemeden de olsa dışlayabilir. Bir başka olumsuz yanı da bağ kuran bu gruplardaki insanlar benzer kuralları ve inançları paylaştıklarında, değişmek veya yeni fikirleri kabul etmek konusunda isteksiz olabilecekleri olasılığıdır. Bu durum, sosyal sorunların ele alınmasını veya bu gruplar içinde yeniliğin teşvik edilmesini zorlaştırabilir. Bununla paralel şekilde, bu topluluklardaki bireyler birbirlerine çok sıkı bağlandıklarında grup düşüncesi içine girebilirler. Bu durumda farklı görüşlerin cesareti kırılır ve bağımsız düşünme engellenir. Sonuç olarak, grup hatalı kararlar alır veya monotonlaşır.

2.3.2. Köprü Kurucu Sosyal Sermaye

Köprü kurucu (ya da kuran) sosyal sermaye, bağ kuran sosyal sermayenin aksine homojen veya benzer arka plana sahip bireyler arasındaki bağa değil de farklı topluluklar arasındaki bağları tanımlar. Tablo 8'de daha önce ifade edildiği gibi, köprü kuran sosyal sermaye için dışa dönük, açık grup, ince güven ve zayıf bağlar gibi terimler de kullanılmıştır. Putnam (2000, s. 20)' ın ifade ettiği üzere bu kategorideki ağlar dışa dönüktür ve farklı sosyal bölümlerden insanları kapsar. Putnam yine devamında köprü kuran sosyal sermaye örnekleri arasında sivil haklar hareketi, birçok gençlik hizmet grubu ve ekümenik dini örgütleri vermektedir. Köprü kuran sosyal sermaye ırk, sınıf ya da din gibi toplum gruplar arasındaki ilişkileri ifade eder. Bu bağlantılar farklı topluluklar, gruplar ve kuruluşlar arasında köprüler oluşturur (Claridge, 2018, s. 3). Woolcock (2001, s. 72) da bu tür sosyal sermaye için, uzak (sıkı olmayan) arkadaşlıklar ve iş arkadaşları gibi kişilerin daha uzak bağlarını kapsadığını ifade eder.

Bağlılık, bağ kuran sermayenin; harekete geçme yeteneği ise büyük ölçüde köprü kurmanın bir işlevidir. (Agnilsch, Flora ve Ryan, 2006, s. 40) Genelleştirilmiş güven, farklı grupları ve kamu mallarını teşvik eden sivil örgütleri birbirine bağlayan sosyal sermaye ile ilişkilidir. Ulusal ve küresel ölçekte toplumsal normlar ve etkileşimlerden etkilenen bu kapsamlı sosyal katılım, tipik olarak nicel analiz içeren büyük ölçekli anket araştırmalarıyla ölçülür. (Patulny ve Svendsen, 2007, s. 35)

Köprü kuran sosyal sermayenin bir faydası ister bireyler ister kolektif aktörler olsun, başkalarıyla güçlü ilişkiler geliştirip sürdürerek sosyal sermayelerini artırabilmeleridir. Bu da daha fazla bilgiye erişmelerini, daha fazla güç kazanmalarını ve çevrelerindeki kişilerden daha fazla destek bulmalarını sağlar. (Adler ve Kwon, 2002, s. 21) Sosyal sermayenin toplumu ve ekonomiyi olumlu yönde etkileyebilmesi için, belirli gruplarla sınırlı kalmayıp herkes tarafından eşit şekilde kullanılabilir olması gerekir. Bunu başarmak için, insanları din, etnik köken veya sosyal statü gibi farklı sınırların ötesine bağlayan "köprü kurucu sosyal sermaye" inşa etmek gerekir. (Aldridge, Halpern ve Fitzpatrick, 2002, s. 33) Bu yapıdaki kuruluşlar farklı sosyal gruplardaki insanları birbirine bağlar ve üyelerin geniş bir yelpazedeki bireylerle etkileşime girmesini sağlayarak hoşgörüyü teşvik eder. Bunu yaparak, güvensizlik ve ayrışmaya yol açabilecek dışlayıcı ve kapalı toplulukların oluşmasını önlerler. (Paxton, 2002, s. 259) Farklı gruplar arasındaki sosyal bağlantılar ayrı ağlardaki kişilerin birbirlerinin ağlarında bulunan kaynaklara ve fırsatlara erişimini kolaylaştırır.

Özetle, köprü kuran sosyal sermaye, farklı geçmişlere, kimliklere ve bağlılıklara sahip çeşitli kişiler veya gruplar arasındaki bağlantıları ve bağları ifade eder. Benzer gruplar içindeki güçlü bağlara öncelik veren bağlayıcı sosyal sermayenin aksine, köprü kurucu sosyal sermaye zıt gruplar arasındaki bağlantıları geliştirmeyi amaçlar. Tanımda ifade edildiği üzere, köprü kuran sosyal sermayenin birinci özelliği farklı sosyal sınıflar, kültürler veya ekonomik statüler gibi çeşitli geçmişlerden gelen kişi ve gruplarla bağlantılar kuran bağlantıları içerir. Köprü kuran sosyal sermaye, bağ kuran sosyal sermayenin aksine, daha az yakın bağlantı ve daha az sıklıkta etkileşim içeren ilişkileri kapsar. Bu bağlantılar daha az derinliğe ve samimiyete sahip olabilir ve sınırlı bağlantıların yoğunluğundan ziyade çeşitli bağlantıların gücünü vurgular. Bunlar zayıf bağlar olarak nitelendirilir.

Bu köprü bağlar sayesinde birbiriyle bağlantısı olmayan gruplar arasında bilgi, destek ve fikir paylaşımı için bir platform oluşturur. Farklı sosyal gruplar arasında bağlantılar

kurmak insanların kültürlerini paylaşmaları, birbirlerinden öğrenmeleri ve farklı bakış açılarına değer vermeleri için fırsatlar yaratır. Bu da insanların bir araya gelmesine ve birbirlerini daha iyi anlamalarına yardımcı olabilir. Köprü kuran sosyal sermaye, farklı çıkarlara veya kimliklere sahip gruplar arasında diyalog, anlayış ve ekip çalışmasının geliştirilmesi yoluyla sosyal gerilimlerin ve anlaşmazlıkların azaltılmasına yardımcı olur.

Bu avantajlar aynı zamanda dezavantaj da oluşturabilir. Örneğin, köprü kurucu sermayenin karakteristik bir özelliği olan zayıf bağlar; güçlü ve yakın ilişkilerde görülen güven ve kişiler arası yükümlülük unsurları açısından daha az ortak noktaya sahip olabilir. Bu da etkili iş birliğini ve ortak çalışmayı zorlaştırabilir. Diğer yandan, ihtiyaç zamanlarında köprü kuran sosyal sermaye, bağ kuran sosyal sermayeye göre daha az acil sosyal destek sunabilir çünkü ilişkiler genellikle daha az samimidir ve güçlü duygusal bağlar gerektirmez. Köprü kurucu sosyal sermaye tarafından gruplar arası kurulan etkileşimler, karşılaştıkları sosyal mesafe ve kültür engelleri tarafından kısıtlanmaya devam edebilir ve bu nedenle farklı gruplar arasındaki anlayış düzeyinin yanı sıra iletişimlerinin de sınırlanmasına neden olabilir. Bu tür sosyal sermayeyle var olan zayıf bağlar, bağ kuran ilişkilerde tipik olarak bulunan derinlik ve özgünlükten yoksun, yüzeysel veya sadece belli işlemlere dayalı ilişkilere yol açabilir.

2.3.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

Literatüre bakıldığında genellikle bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye dikotomisine yer verildiği gözlenmektedir. Bununla birlikte, birleştirici sosyal sermayenin de literatürde yer aldığı görülmektedir. Aldridge, Halpern ve Fitzpatrick (2002, s. 12) birleştirici sosyal sermayenin, halk ile siyasi elitler ya da farklı sosyal sınıflardan bireyler arasındaki bağlantılar gibi farklı güç ya da sosyal statü düzeylerine sahip kişiler arasındaki bağlantılar ile karakterize edildiğini ifade ederler. Hem Aldridge vd (2002) hem de Field (2003, s. 65-66) bu kavramın Woolcock (2001b) tarafından ortaya konulduğunu vurgulamışlardır. Woolcock (2001b, s. 72) da birleştirici sosyal sermayeyi; topluluğun ötesindeki resmi kurumların kaynaklarından, fikirlerinden ve bilgilerinden yararlanma kapasitesi olarak açıklar. Dünya Bankası'nın Yoksullukla Mücadele raporunda birleştirici sosyal sermaye bu bağlamda ele alınmış ve "üçüncü bir boyut olan bağlayıcı sosyal sermaye, yoksul insanlar ile resmi kuruluşlarda etkili pozisyonlarda bulunan insanlar arasındaki dikey bağlardan

oluşmaktadır (bankalar, tarımsal genişleme ofisleri, polis)" şeklinde tanımlanmıştır. (World Bank, 2001, s. 128) Stone ve Hughes (2002, s. 4) da 'bireyin bazı kaynaklar veya başka bir şey üzerinde güç sağlamak için otorite pozisyonundaki kişilerle sosyal ağ bağlantılarını kullanmayı içermesi' olarak tarif etmektedir. Bağ kurucu ve köprü kurucu sermayenin aksine bu tanımların hepsine bakıldığında dikey yani hiyerarşik bir bağlantı olduğu görülmektedir.

Bazı yazarlar birleştirici sosyal sermayeyi bağlantılara göre sınıflandırmaya sokmamaktadır. Örneğin Patulny ve Svendsen (2007, s. 34), 'birleştirici sosyal sermaye' günlük sosyal etkileşimlerde yaygın olarak görülmediğinden, onu bağ kurucu ve köprü kurucu sermaye kavramlarıyla karşılaştırmanın tartışmalı olabileceğini ifade eder. Ayrıca, bu kavramın tanımının ve sınırlarının net olmaması kategorize edilmesini zorlaştırdığını ve bu noktada bunu sınıflandırmaya sokmak için çok erken olabileceğini eklerler. Patulny (2009, s. 407) de bu sosyal sermaye biçiminin, gerçek anlamda sosyal sermaye kategorisine girmeyebileceğinden sorunlu olarak değerlendirilebileceğini savunur. Çünkü ona göre bu tür, güven kavramının etrafında ancak belirsiz çizgilere sahiptir ve ayrıyeten yönetişim kavram ve ölçütleriyle totolojik örtüşme riski taşır.

Birleştirici sosyal sermayenin faydalarından birisi Woolcock (2001b, s. 80) belirttiği üzere ekonomik sıkıntı dönemlerinde (örn. işini kaybetmek, mahsul kıtlığına katlanmak, uzun süreli bir hastalığa yakalanmak) önemli bir risk yönetimi stratejisi olmasıdır. Field (2003, s. 131) da literatürden örnekle bu tür bir sosyal sermayenin, özellikle de politika küçük işletmeleri desteklemeyi amaçlıyorsa, kümelenmeler oluşturmak için çok önemli olduğunu belirtir. Bunun için küçük ölçekli firmaların bir araya gelerek odalar, dernekler ve federasyonlar oluşturup yönetici kesimle ilişki kurması, lobi faaliyetlerinde bulunması örnek gösterilebilir. Bu tür sosyal sermaye, kamu görevlileri ile görevlerini yerine getirmelerine yardımcı olacak uzmanlık ve yetenekleri sunan bireyler arasındaki bağlantıları kolaylaştırmak gibi çeşitli toplumsal avantajlar sağlamaktadır (Jordan, 2015). Dale (2005, s. 22) sürdürülebilir toplulukların herhangi bir sermaye oluşturmak için özellikle köprü ve bağlantı düzeylerinde ağların oluşturulması ve sürdürülmesine bağlı olduğunu ifade eder. Birleştirici sosyal sermayenin oluşturulması gereklidir ve dış destek genellikle bu sermayenin ortaya çıkmasında önemli olmuştur. Örneğin STK'lar ve dini kuruluşlardan gelen dış destek,

yoksul insanların sesini ve ekonomik fırsatlarını artıran sosyal sermayenin yaratılmasına yardımcı olabilir. (World Bank, 2001, s. 129-130)

Grootaert vd. (2002, s. 4) diğer düzenleme ve gözetim biçimlerinin yokluğunda, birleştirici sosyal sermayenin kolayca adam kayırmacılığa dönüşebileceğini veya içeriden bilgi ticareti ve siyasi kayırmacılık için istismar edilebileceğini belirtir. Her ne kadar yöneten ve yönetilen arasında bağın gücü ve sıklığı yönetişim adına olumlu olsa da, sadece belli grupların ya da kişilerin bu sermayeye daha fazla erişimi sadece kendi çıkarını toplum zararına da olsa öne çıkaran grupları öne çıkarabilir.

Yazarlar ayrıca bu üç sosyal sermaye türünden birinin öne çıkmasının zararlı olabileceğini; her üç sermaye türünün de dengeli biçimde bulunması gerektiğini belirtmektedirler. (Aldridge, Halpern ve Fitzpatrick, 2002, s. 12; Claridge, 2018, s. 4)

Birleştirici sosyal sermayeyi özetlemek gerekirse; bu tür sosyal sermaye, sosyal hiyerarşiler arasında yayılan ilişkileri vurgular. Bağlayıcı sosyal sermayedeki sıkı bağların ve köprü kurucu sosyal sermayedeki sosyal sınırların ötesindeki bağlantıların aksine, birleştirici sosyal sermaye farklı güç veya statü seviyelerine sahip bireyler veya gruplar arasındaki bağlantıları vurgular. Bireyleri, kişisel bağlantıları içinde bulamayacakları ya da erişemeyecekleri kurumsal destek, hizmet, bilgi ve fırsatlara erişim sağlar. Bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye esas olarak gayri resmi, bire bir ilişkileri içerirken, bağlayıcı sosyal sermaye daha çok yerleşik kurum veya kuruluşlarla olan resmi bağlarla ilgilidir. Birleştirici sosyal sermaye, insanların ortak hedefler doğrultusunda çalışmak ve toplumlarını geliştirmek için bir araya gelmelerine yardımcı olabilir. Bireylerin ve grupların daha büyük toplumsal sorunları ele almak ve ortak isteklere ulaşmak için gerekli kaynaklara ve yardıma erişmelerini sağlar.

Birleştirici sosyal sermayenin faydaları yukarıda belirtilenler ışığında ele alınabilir. Bunlardan birincisi, bireylerin veya grupların genelde hiyerarşik olarak farklı seviyede bulunan politika yapıcılarla etkileşime girerek toplumsal konular hakkındaki politikaları etkileme ve onlarda söz hakkına sahip olma fırsatı vermesidir. Bu da sosyal adalaet, eşitlik ve kapsayıcılığı pozitif etkileyen bir unsur olarak düşünülebilir. Yine bir başka faydası da eğitim, sağlık, adalet ve istihdam gibi hayati konularda devletçe sağlanan imkanlara daha iyi erişim sağlamasıdır. Bu tür bir sosyal sermaye kurumsal desteğe, kaynaklara ve uzmanlığa erişim sağlar. Bu sayede bireyler veya topluluklar sosyal zorlukların üstesinden gelebilir, bürokraside yollarını bulabilir ve haklarını

savunabilirler. Topluluklar ve kurumlar arasındaki ortaklıkları besler; kapasite geliştirmeyi, bilgi alışverişini ve topluluk ihtiyaçlarını ele alan ve sürdürülebilir kalkınmayı teşvik eden işbirlikçi girişimleri teşvik eder.

Birleştirici sosyal sermayenin en öne çıkan dezavantajlarından birisi hesap verilebilirlik konusudur. Kurumlar bazen marjinalleştirilmiş veya hassas grupların ihtiyaç ve çıkarlarına karşı hesap verebilir ve duyarlı olamamakta, bu da sosyal eşitsizlikleri daha da kötüleştirmekte ve kapsayıcı kalkınmaya yönelik çabaları engellemektedir. Bununla paralel olarak, bu sosyal sermayenin varlığında sadakat veya destek karşılığında yapılan eylemlerin ve varlıkların takas edildiği ikili veya daha çoklu iltimas - kayırmacılık sistemleriyle sonuçlanabilir. Başka bir problem de karmaşık kurallar ve düzenlemeler nedeniyle resmi kuruluşlarla çalışmanın zor olabilmesidir. Bu da insanların veya toplulukların yardıma veya kaynaklara erişimini zorlaştırır.

Daha önce ayrı ayrı her bir tür için verilen örnekler Tablo 9'da bütün olarak verilmiştir.[7]

Tablo 9. Bağlarına Göre Sosyal Sermayenin Farklı Biçimlerine Örnekler

Tür	**Kuvvetli bağlar**	**Zayıf Bağlar**
Bağ kurucu (yatay) bağlar	Sosyal sınıf veya din gibi benzer sosyal özelliklere sahip yakın arkadaşlar veya birinci dereceden aile üyeleri.	Gönüllü kuruluşlar içinde benzer ilgi alanlarına veya sosyal özelliklere sahip üyeler
Köprü kurucu (yatay) bağlar	Yaş, cinsiyet veya etnik köken gibi farklı sosyal özelliklere sahip yakın arkadaşlar veya birinci dereceden aile üyeleri.	Gönüllü derneklerde farklı sosyal özelliklere sahip tanıdıklar ve üyeler
Birleştirici (dikey) bağlar	Farklı hiyerarşik pozisyonlara sahip yakın çalışma arkadaşları	Farklı hiyerarşik konumlara sahip uzak meslektaşlar - vatandaşlar ve kamu görevlileri arasındaki bağlar

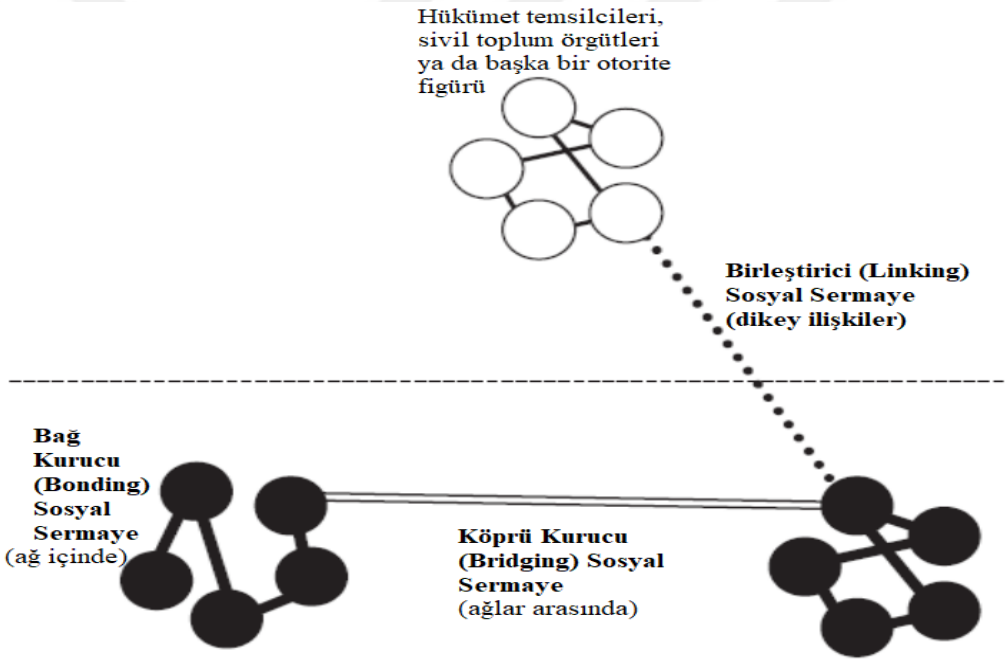
Kaynak: Ferlander, S. (2007). The importance of different forms of social capital for health. Acta sociologica, 50(2), 115-128.

Bu üç tür sosyal sermaye türünün de kendine has özellikleri ve faydaları vardır, ancak bunlar birbirinden ayrı olarak var olmazlar. Bunun tersine, birlikte çalışma eğilimindedirler. Köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye, birbirine sıkı sıkıya bağ kurucu ağla bağlı insanlar ve topluluklar için mevcut olan bağlantıları destekler ve

[7] Ferlander (2007) burada her tür sosyal sermaye için kuvvetli ve zayıf bağlar ayrımına gitmiş olmasına rağmen literatürde zayıf bağların köprü kurucu sermayeyle; kuvvetli bağların da bağ kurucu sermayeyle ilişkilendirildiği unutulmamalıdır.

geliştirir. Bir topluluk veya toplumda, üç tür sosyal sermaye çeşitli şekillerde etkileşime girebilir. Örneğin, yakın ilişkiler bir güvenlik hissi sağlayarak yeni bağlantılar kurulmasına yardımcı olabilir ve kişinin alışılagelmiş sosyal grubunun ötesindeki insanlarla tanışmasını teşvik edebilir. Bu üç sosyal sermaye türü de işlediğinde, toplumların gelişmesine yardımcı olan güçlü bir sosyal doku oluştururlar. Bu sosyal sermaye, bireylerin ve grupların başkalarıyla kolayca bağlantı kurmasına, gerektiğinde destek bulmasına ve engelleri aşmak için birlikte çalışmasına olanak tanır. Nihayetinde de hem kişisel hem de toplumsal düzeyde ilgili herkes için daha iyi sonuçlara yol açar. Bağ kurucu, köprü kurucu ve birleştirici sosyal sermaye Şekil 10'daki gibi görselleştirilebilir.

Şekil 10. Bağ Kurucu, Köprü Kurucu ve Birleştirici Sosyal Sermaye



Kaynak: Aldrich, 2012, s.34

2.4. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi

Daha önce de sık sık vurgulandığı gibi, çok boyutlu bir kavram olan sosyal sermaye kavramsal olarak üzerinde tam bir görüş birliği olmayan bir kavram olmadığı için ölçümü de o denli zorluklar içermektedir. Sosyal sermayenin ölçülmesi zordur çünkü sosyal etkileşimlerin doğasında var olan öznellik, ilişkilerin dinamik yapısı ve sosyal sermayenin etkisini diğer faktörlerden ayırmanın zorluğu nedeniyle ölçüm bir zorluk teşkil etmektedir. Sosyal sermayenin ölçülmesinde çeşitli yollar denenmiştir. Dernek üyelikleri veya gönüllülük oranları gibi vekil ölçümler sosyal sermayenin varlığını

dolaylı bir şekilde yansıtırken, güven ve karşılıklılık anketleri gibi ölçümler doğrudan bilgi sağlar.

Literatürde sosyal sermayenin ölçümü genel manada üç temel boyutta yapılır: yapısal, ilişkisel ve bilişsel. Bu üç boyut sosyal sermayenin farklı yönlerini ortaya koyar. Yapısal boyut, sosyal ağların varlığını, büyüklüğü ve yoğunluğunu ölçer. Bunun için çeşitli ölçüm yöntemleri vardır. Örneğin sosyal ağ analizinde düğümler (node- bireyler ve/ya kurumlar) ve bunların arasında ağ haritası çıkarılır. Burada kullanılan metrikler ağ büyüklüğü veya yoğunluğu, merkezilik ve kümelenme katsayısı olabilir. Bir başka yöntem ise üye sayılıkları ve katılım oranlarıdır. Burada sosyal bir gruba (dernek, kurs, grup, kooperatif, STK vb) üye sayılıkları baz alınır. Yapısal boyut için son bir ölçüm yöntemi de dijital ağ verileri olabilmektedir. Sosyal medya ağ ve gruplarının sayısı veya aktif üye sayısı gibi.

İlişkisel boyut ise ağ içindeki ilişkilerin niteliğini güven, karşılıklılık, normlar ve beklentileri ifade eder. Ölçme yöntemi genellikle anketlerdir. Bunun en bilinen örneği WVS anketindeki güven ile ilgili sorudur (Tanımadığınız birine ne kadar güvenirsiniz? Likert ölçeği ile cevap). Ya da karşılıklılığı ölçmek için "Bir komşum ihtiyacım olduğunda bana yardım eder mi?" ve bağlılık ve aidiyeti ölçmek için sorulabilecek "Kendimi bu grubun bir parçası olarak hissediyorum ifadesine ne kadar katılırsınız?" gibi sorular buna örnek verilebilir.

Bilişsel boyut ise paylaşılan değerler, normlar, tutumlar ve yazılı olmayan kurallarla ilgilidir. Bu boyut da yine ilişkisel boyut gibi nitel veya nicel anket sorularıyla ölçülebilmektedir. Anketlerde değer uyumu ölçeğine örnek bir soru: "Bu gruptaki insanlar çalışkanlık ve dürüstlük konusunda benimle aynı değerlere sahip."

Bir sonraki bölümde ele alınan boyutlar, bunların ölçülmesi ve kullanılan metrikler detaylı bir şekilde incelenecektir.

3. EKONOMİK GELİŞME VE SOSYAL SERMAYE LİTERATÜRÜ

Topluluklar içinde iş birliğini ve kolektif eylemi kolaylaştıran ağlar, normlar ve güven olarak tanımlanan sosyal sermaye, toplumsal dayanıklılık ve refahın kritik bir belirleyicisi olarak ortaya çıkmıştır. Sosyal sermayenin, önceki bölümde de ifade edildiği gibi, 90'lı yıllardan sonra popülerlik kazanması ve sonrasında, akademisyenler ve karar alıcılar kişisel mutluluktan finansal gelişime kadar toplumların farklı yönlerini etkilemedeki önemini araştırmaya başlamıştır. Bu konuya artan ilgiyle paralel olarak, araştırmacılar ve politika yapıcılar ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki karmaşık bağlantıyı anlamaya odaklanmışlardır. Bu bölümde, sosyal sermaye ile ekonomik büyüme ve kalkınma arasındaki karmaşık etkileşimin incelenmesi amaçlanmıştır. Sosyal sermayenin ekonomik sonuçları nasıl etkileyebileceğinin yanı sıra bu mekanizmanın işleyişi ve nasıl etkilediği araştırılacaktır. Diğer bir deyişle, teorik çerçeveyi ve ampirik kanıtları inceleyerek, sosyal sermaye ve ekonomik sonuçlar arasındaki karmaşık etkileşime ışık tutmayı ve çeşitli sosyoekonomik bağlamlarda ekonomik gelişmeye etki etmenin yollarına dair içgörüler sunmayı amaçlamaktadır. Bu kısımda hem teorik hem de ampirik çalışmalar incelenerek, sosyal sermayenin ekonomik gelişmeyi (hem büyüme hem kalkınma anlamında) nasıl etkilediği ortaya konularak elde edilen sonuçlar ifade dilecektir.

3.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişmeye Etki Mekanizması

Sosyal sermayenin ekonomik gelişime katkısını inceleyen birçok ampirik çalışma yapılagelmiştir. Bu çalışmalara değinmeden önce sosyal sermayenin ekonomik gelişmeye olan etki mekanizması incelenecektir.

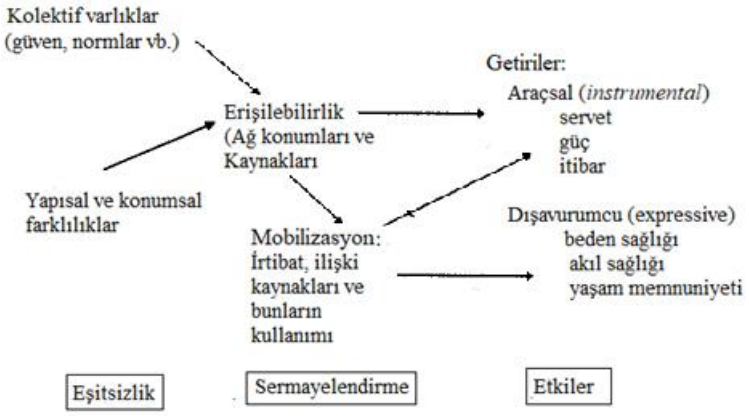
Ekonomik gelişmeye geçmeden önce teorik temelde sosyal sermayenin kaynakları harekete geçirme mekanizması Lin (1999)' e bakılarak anlaşılabilir. Lin (1999, s. 30)'e göre "sosyal sermayenin temel argümanı basit ve açıktır: sosyal ilişkilere olan yatırımın beklenen getirileri". Daha geniş şekilde Lin (1999, s. 31) sosyal ağlardaki gömülü kaynakların (yani sosyal sermayenin) eylemlerin sonuçlarını iyileştirmesinin ve fayda sağlamasının 4 temel nedeni şöyle açıklar:

- Birincisi, bilgi akışını kolaylaştırmasıdır. Stratejik konumlardaki veya hiyerarşik pozisyonlardaki sosyal bağlar, fırsatlar, talepler, kaynakların mevcudiyeti vb. hakkında başka türlü kolayca elde edilemeyecek faydalı bilgilere erişim sağlayabilir. Bu da bireyler ve kuruluşlar için işlem maliyetlerini azaltır.
- İkincisi etkidir: Bazı sosyal bağlar, stratejik konumları (örneğin yapısal boşluklar) veya yetki pozisyonları nedeniyle (işe alma yetkileri veya denetleme yetkisi gibi) daha değerli kaynaklar ve güç taşırlar. Birey için işe alma, terfi vb. konularda karar alıcılar üzerinde etki yaratabilirler.
- Üçüncüsü sosyal referanslardır: Bir bireyin sahip olduğu sosyal bağlar ve ilişkiler, sosyal sermayelerinin ve referanslarının belgelendirilmesi olarak işlev görebilir ve kurumlara bireyin kişisel sermayesinin ötesinde ek kaynaklar sağlayabileceği konusunda güven verebilir.
- Dördüncüsü ise kimliğin pekiştirilmesi ve tanınmadır: Sosyal ilişkiler kişinin kimliğini güçlendirir, duygusal destek sağlar ve değerli olmanın ve belirli kaynaklara hak kazanmanın kamuoyu tarafından kabul edilmesini sağlar. Bu, ruh sağlığı ve kaynakta hak iddia etme için gereklidir.

Yani Lin'e göre özetle, sosyal sermaye, değerli bilgilere erişim sağlar, karar alma süreçlerini etkiler, bireye kefil olan sosyal referanslar olarak hareket eder ve kimliği güçlendirir. Bu dört unsur - bilgi, etki, sosyal kimlik ve pekiştirme - sosyal sermayenin neden ekonomik sermaye veya insan sermayesi gibi kişisel sermaye biçimleri tarafından hesaba katılmayan araçsal ve ifade edici eylemlerde çalıştığını açıklayabilir.

Yukarıda bahsedilen dört unsur sosyal sermayenin nasıl işlediğini anlatmaktadır. Lin (1999, s. 41-42) ayrıca sosyal sermeyenin öncül ve ardıllarıyla bütün bir model olarak nasıl işlediğini anlatmaktadır. Bu model Şekil 11' de gösterilmektedir.

Şekil 11. Lin' in Sosyal Sermaye Modeli Teorisi



Kaynak: Lin, 1999, s. 41.

Lin (1999, s. 41-42)'e göre bu modelin açıklaması özet olarak şu şekildedir:

Model şeklen 3 bloktan oluşmaktadır. Soldaki ilk blok, sosyal sermayenin dağılımında eşitsizliğe yol açan süreci açıklamaktadır. Yapısal unsurların (kültürel çeşitlilik, eğitim düzeyi, ekonomik üretkenlik, fiziksel ve doğal kaynakların kapsamı gibi) ve konumsal unsurların (bireyin sosyal, siyasi ve ekonomik katmanlardaki konumu gibi) sosyal sermaye oluşturma ve sürdürme fırsatlarını nasıl etkilediğinin ana hatlarını çizer. Bu, sosyal kaynaklara farklı erişim modellerini tanımlar. (Burada eşitsizlik olarak tanımlanan şey aslında sosyal sermayenin bu üç bileşeninin belirleyicileridir.) Sosyal sermaye teorisinin bu kalıpları ve eşitsizliğin belirleyicilerini üç bileşenle açıklaması gerektiği belirtilmektedir: sosyal sermayenin kolektif varlıkları, erişilebilir sosyal kaynaklar ve harekete geçirilmiş sosyal kaynaklar. İlgilenilen iki temel güç, sosyal sermaye bileşenlerinin zenginliğini veya fakirliğini etkileyen yapısal farklılıklar (kültürdeki çeşitlilik, sanayileşme vb.) ve konumsal farklılıklardır (bireylerin tabakalardaki farklı konumları). Ortadaki ikinci blok, sosyal sermayeye erişim ile sosyal sermayenin kullanımı/harekete geçirilmesi arasında bağlantı kurmaktadır. Bu, kişinin erişilebilir sosyal sermayesini belirli eylemler için harekete geçirme sürecini temsil eder. Model, erişimdeki eşitsizliğe yapısal katkıları kabul ederken, sosyal sermayenin harekete geçirilmesinde (mobilizasyonunda) bireysel tercihi de vurgulamaktadır. Gömülü kaynaklara erişimi aynı seviyede olan kişilerden bazıları bu kaynakları mobilize etmede daha iyidir.[8] Bunun sebebi bu bireylerin ağdaki önemli

[8] Burada görülmektedir ki Lin, sosyal sermayeyi tıpkı diğer sermaye biçimleri ele almaktadır. Nasıl ki aynı ekonomik sermayeye sahip bireyler arasında bunu iktisadi üretime dönüştürmede beşeri sermaye ya da girişimcilik gibi başka sermaye faktörleri etkili oluyorsa bu bireylerin sahip oldukları sosyal

konumları ya da bu kaynaklara sahip olmanın avantajlarının bilişsel farkındalığı olabilir. Son olarak üçüncü blok ve ikinci blok arasındaki bağlantı da sosyal sermayenin olumlu getirilerine dair süreci ifade eder. Yani özetle bu model, yapısal ve konumsal unsurların sosyal sermaye dağılımında nasıl eşitsizlik yarattığını, varlık (asset), erişim (access), harekete geçirme (mobilization) kalıplarını açıklama ihtiyacını, bireysel eylem yoluyla erişilebilir sermayeyi harekete geçirme sürecini ve farklı mobilizasyon yeteneklerini etkileyen potansiyel faktörleri ana hatlarıyla ortaya koymaktadır.

Literatürde sosyal sermayeyle iktisadi gelişmişlik arasındaki ilişki genellikle işlem maliyetlerine dayanılarak anlatılmaktadır. İşlem maliyetleri, (ekonomik anlamda iktisadi alışveriş temelinde alıcı ve satıcı arasındaki) bir anlaşmanın hazırlanması, müzakere edilmesi ve korunmasına ilişkin ex ante maliyetler ve daha da önemlisi, boşluklar, hatalar, ihmaller ve beklenmedik rahatsızlıklar sonucunda sözleşmenin uygulanması yanlış ayarlandığında ortaya çıkan uyumsuzluk ve ayarlamanın ex post maliyetleri; ekonomik sistemi çalıştırmanın maliyetleridir. (Williamson, 1993, s. 103) Yani iktisadi sistem işleyen bir makine gibi düşünüldüğünde bu sistemde var olan sürtünmeler ve aşınmalar işlem maliyeti olarak düşünülebilir. İşlem maliyetleri ne kadar azalırsa iktisadi işlemler o kadar kolaylaşır. İşte bu bağlamda, sosyal sermaye firma, endüstri, piyasa ve devlet içinde güven ve iş birliğinin önemine odaklanarak ekonomik büyümeye katkıda bulunur. Dolayısıyla, sosyal sermaye ulusların sorunsuz bir şekilde ilerlemesini sağlayan çarkların yağlanması gibi düşünülebilir ve bu da ekonomik refah için temel oluşturur. (Dinda, 2008, s. 2022)

Sosyal sermayenin ekonomik performansla ilişkisi ilk olması açısından Putnam (1993)' ın meşhur Kuzey ve Güney İtalya'daki yerel yönetimlerin performans farklarını açıkladığı çalışması ile ilişkilendirilir. Çalışma sosyal sermayeyi doğrudan

---

sermaye (bağlantılar vb.) de fark oluşturacaktır. Lin (2010) çalışmasında beşeri sermayeyi buradaki gibi üstü kapalı değil açıkça zikretmektedir. Lin (2010, s. 14) getirileri ise şöyle örneklendirmektedir: "*Ve son olarak sosyal sermayeyi ne için kullanıyorsunuz? Bu, farkında olduğumuz ancak teorik olarak farklılaştırmamız gereken bir şey. Neden? İki sonuç görebiliriz. Birincisi benim araçsal getiriler dediğim şey. Bunlar ek kaynaklar elde etmek istediğim zaman ortaya çıkan getirilerdir. Örneğin, bir iş değiştirmek istiyorum. Bir terfiye ihtiyacım var. Bunlar enstrümantal. Daha iyisini yapmak istiyorum. Ancak aynı derecede önemli olan bir başka şey de ifade edici getirilerdir. Hem zihinsel hem de fiziksel olarak daha iyi hissetmek istiyorum. Görünen o ki, bağlarımı hangi kapasitede ve nasıl harekete geçirdiğim, refahımı arttırmak için çok faydalı olabileceği gibi, yardım için yanlış kişiye gittiysem zararlı da olabilir. Dolayısıyla, sosyal sermayeyi kullanma amacınıza bağlı olarak, farklı ağ türlerinin ve farklı kaynak türlerinin daha önemli ve faydalı hale geldiğini görebilirsiniz*."

ekonomik büyüme ile ilişkilendirmemiş, ancak kurumsal verimliliği sosyal sermayenin daha soyut biçimleriyle ilişkilendiren ampirik kanıtlar sunmuştur. Ayrıca eğer sosyal sermayenin, "patikaya bağımlı" ise ve uzun bir geçmişe ve kültüre kök salmışsa, devlet müdahalesinin derecelerine rağmen nasıl varlığını sürdürebileceğinin altını çizmiştir (Piazza-Georgi, 2002, s. 475). Yine Piazza ve Georgi (2002, s. 477) sosyal sermeyenin beşerî sermaye üstündeki etkisini, dolayısıyla buna bağlı ekonomik büyümeye katkısını şu iki önermeyle açıklar:

Birincisi, sosyal sermaye, işlem maliyetlerini doğrudan düşürerek etki etmesine ek olarak hem girişimcilik hem de beşerî sermaye ile ilgili yetkinliklere olan yatırımı teşvik ederek ve bu yatırım maliyetlerini düşürerek bunlara destek olur. İkincisi ise beşerî sermaye ve sosyal sermaye arasında büyük bir ikame etkisinin olabilmesidir. Yani temel olarak, beşeri sermaye birikimine verilen önceliğin artmasının, belirli sosyal sermaye biçimlerini, özellikle de yerel ağları ve bağları geliştirmek için zaman harcamaktan uzaklaşmaya yol açabileceğine dair bir hipotezi öne sürmektedir.

Putnam vd (1993) de sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olan sivil katılım ağlarının (*civic engagement networks*) bir toplumda bu tür ağlar ne kadar yoğunsa, vatandaşların karşılıklı fayda için iş birliği yapma olasılığının da o kadar yüksek olduğunu belirtir. Putnam vd. (1993, s. 190) sivil ağlara katılımın pozitif dışsallıklarını şu şekilde sıralarlar:

- Birincisi, sivil katılım ağlarının bir parçası olmanın bir kişinin dürüst davranmamasını veya başkalarına ihanet etmesini nasıl daha maliyetli hale getirebilir. Bir kişi dürüst olmayan davranışlarda bulunduğunda, mevcut ve gelecekteki etkileşimlerinden elde etmeyi beklediği faydaları kaybetme riskiyle karşı karşıya kalır. Sivil katılım ağlarının insanlar arasındaki etkileşim ve bağlantı sayısını artırarak bir kişinin sahtekârlıktan kurtulmasını zorlaştırdığını açıklamaktadır. Bu durum, bireyler arasındaki ilişki ve etkileşimlerin nasıl birbirine bağlı bir dizi oyun gibi olduğunu gösteren oyun teorisi terminolojisi kullanılarak açıklanmaktadır. Esasen, bir sivil katılım ağının parçası olmak, bir kişinin sonuçlarla karşılaşmadan dürüst olmayan bir şekilde hareket etmesini daha zor hale getirir.
- İkincisi, toplumsal katılım ve başkalarıyla etkileşim içinde olmanın kabul edilebilir davranış ve karşılıklı beklentilere ilişkin güçlü normların gelişmesine nasıl yol açabileceğini tartışmasıdır. İnsanlar çeşitli sosyal durumlarda başkalarıyla

etkileşime girdiklerinde, güçlü normlar oluşturmaları ve beklentilerini birbirlerine iletmeleri muhtemeldir. Bu normlar, verilen sözlerin tutulması ve yerel topluluk davranış standartlarına bağlı kalınması konusunda iyi bir itibarın sürdürülmesine dayanan ilişkiler ağı tarafından daha da güçlendirilir.

- Üçüncüsü, sivil katılım ağlarının insanların iletişim kurmasına ve bireylerin güvenilirliği hakkında bilgi paylaşmasına nasıl yardımcı olduğunu hakkındadır. Bu ağlar, aynı zamanda itibarın aktarılmasına ve geliştirilmesine de olanak sağlamaktadır. Güven ve iş birliği, insanların geçmiş davranışları ve mevcut çıkarları hakkında güvenilir bilgiye sahip olmaya dayanır ve belirsizlik insanların birlikte çalışmasını zorlaştırabilir. Ayrıca, bireyler arasında daha fazla iletişimin daha fazla güvene yol açtığını ve iş birliği yapmalarını kolaylaştırdığını öne sürülmektedir.
- Son olarak da sivil katılım ağlarının, gelecekteki iş birlikleri için bir model olarak kullanılabilecek başarılı bir iş birliği geçmişini temsil ettiğini vurgulamaktadır. Kültürel normların ve değerlerin, insanların sorunları çözmek için birlikte çalışma yöntemlerinde sürekliliğin sağlanmasında önemli bir rol oynadığını öne sürmektedir. Geçmişte sorunları ele almak için kullanılan gayri resmi yöntemler, günümüz çözümlerini etkilemeye devam etmekte ve uzun vadeli sosyal değişim için önemli olmaktadır. Daha basit bir ifadeyle, geçmişteki başarılı iş birliklerinin gelecekteki ortaklıklar üzerindeki etkisini ve kültürel etkilerin toplumsal zorlukların ele alınmasında tutarlılığın sürdürülmesindeki rolünü vurgulamaktadır.

Knack ve Keefer (1997, s. 1252-1255) sosyal sermayenin bileşenlerinden güven ve sivil normların (diğer ifadeleriyle yurttaşlık normları ya da toplumsal normlar) ekonomik performansa etkisini şöyle özetlemişlerdir:

- Güvene duyarlı işlemler, mal veya hizmetler için gelecekte yapılacak ödemeler, iş sözleşmeleri ve yatırımlar gibi güvene dayalı ekonomik alışverişler veya anlaşmalardır. Yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda, insanlar kendilerini işlemlerde istismar edilmekten korumak için daha az harcama yapar, yazılı sözleşmeler daha az gereklidir ve davalar daha az yaygındır. Ayrıca bu toplumlarda bireyler kendilerini mülkiyet haklarının yasadışı ihlallerinden korumak için daha az kaynak ayırırlar. Yani daha az işlem maliyeti gerektirir.
- Düşük güven inovasyonu engelleyebilir çünkü girişimcilerin ortakların, çalışanların ve tedarikçilerin dürüst olmayan davranışlarını izlemek için daha fazla zaman harcaması gerekir ve bu da onlara yeni ürünler yaratmaya veya süreçleri iyileştirmeye odaklanmak için daha az zaman bırakır.
- Yüksek güvene sahip toplumlar, anlaşmaları uygulamak için resmi kurumlara daha az bel bağlarlar. Yani güvenin tesisi için hiyerarşik bir gücün devreye

sokulması her zaman gerekmez. Bu tür toplumlarda, gayri resmi kredi piyasaları ve kişiler arası güçlü güven, iyi gelişmiş bir resmi finansal sistemin yokluğunda yatırıma yardımcı olabilir. Ayrıca, bireyler arasındaki güven, hükümetlerin bunları sağlayamadığı veya sağlamak istemediği durumlarda hükümet destekli mülkiyet haklarını veya sözleşme uygulamalarını bir şekilde telafi edebilir.

- Güvenin daha yüksek olduğu toplumlarda, hükümet yetkilileri daha güvenilir olarak görülür ve politikaları daha inandırıcı kabul edilir. Bu güven, yatırımların ve ekonomik faaliyetlerin artmasına yol açar. Merkez bankacıları, maliye bakanları tarafından verilen sözler ve vergi mevzuatıyla ilgili garantiler, güvenin daha yüksek olduğu toplumlarda daha inandırıcıdır. Sonuç olarak, bu toplumlardaki insanlar daha iyi yatırım kararları alır ve uzun vadeli üretim teknolojilerini seçerler.
- Güvenin daha fazla olduğu toplumlarda inovasyon ve sermaye birikimi için daha güçlü teşvikler vardır. Güven aynı zamanda yoksullar için krediye daha iyi erişim, ortaöğretime daha yüksek kayıt ve devlet kurumlarının daha iyi performans göstermesine yol açabilir. Güvenin düşük olduğu toplumlarda işe alım kararları eğitimden ziyade kişisel özelliklerden etkilenebilir ve bu da eğitimin değerini azaltır.
- İşbirliği normları insanları kamu mallarına katkıda bulunmaya teşvik edebilir ve suçluluk, utanç ya da dışlanma korkusu gibi duygular insanların işbirliği yapma ya da işbirliği yapmayarak daha fazla fayda sağlayabilecekleri durumlarda işbirliği yapmama kararlarını etkileyebilir.
- "Sivil normlar" olarak adlandırılan işbirlikçi normların, başkalarına zarar vermeden kolektif eylem sorunlarını nasıl çözebileceği de belirtilmiştir. Bu normların bir bütün olarak toplum için nasıl daha fazla fayda sağlayabileceğini göstermek için mahkûmun ikilemi oyunu örneğini kullanmaktadır. Ayrıca, sivil normlar etkili olduğunda, sözleşmeleri izleme ve uygulama maliyetlerini azaltabileceklerini, yatırımları ve ekonomik işlemleri daha karlı hale getirebileceklerini öne sürmektedir.
- Güven ve sivil normlar, siyasi katılımı ve hükümet performansını etkileyerek ekonomik sonuçları dolaylı olarak iyileştirebilir. Vatandaşlar bilgilendirildiklerinde ve siyasete dahil olduklarında, politikacıları ve bürokratları sorumlu tutabilir, bu da daha iyi ekonomik politikalar ve kamu hizmeti sunumuna yol açar. Güvenin ve sivil katılımın daha yüksek olduğu bölgeler, güvenin ve sivil katılımın daha düşük olduğu bölgelere kıyasla daha etkili kamu hizmetlerine ve daha geniş bölgesel meselelere odaklanan yetkililerle vatandaşların başlattığı temaslara sahip olma eğilimindedir."

Güvenin tesis edilemediği yerlerde olan zararları ise Fukuyama (1995, s. 27) şöyle örnekler vererek aktarmıştır: "İlk örnekte Edward Banfield'ın gözlemiyle, 1950'lerde İtalya'nın güneyindeki küçük bir kasabada, varlıklı vatandaşların, kasabanın çok ihtiyaç duyduğu bir okul veya hastane kurmak ya da sermaye ve işgücü bolluğuna rağmen bir fabrika inşa etmek için bir araya gelmeye isteksiz olduklarını, çünkü bu tür faaliyetleri üstlenmenin devletin yükümlülüğü olduğuna inandıklarını belirtmiştir. Yani burada topluma ve devlete güven eksikliği söz konusudur. İkinci örnek olarak, Fransız ustabaşılar, Paris'teki bir bakanlık tarafından hazırlanan ve ustabaşının

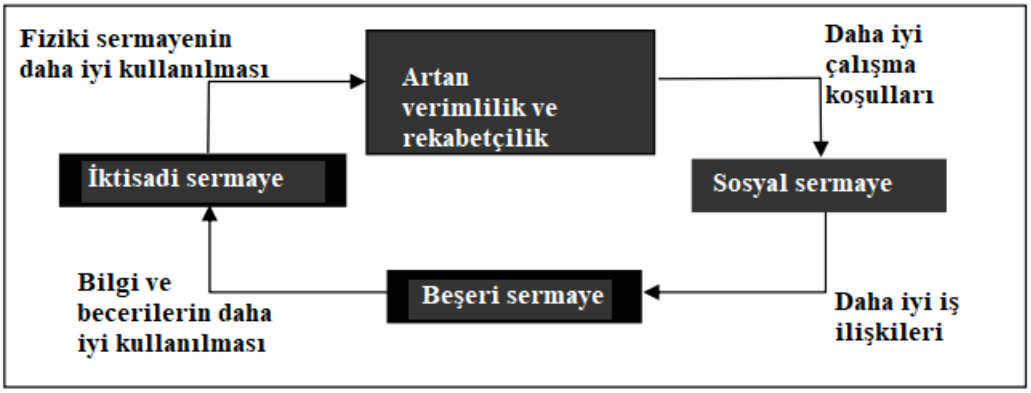
işçileriyle olan ilişkilerini belirleyen kurallara tabidir; ki bu da Alman uygulamasıyla tezat oluşturan bir düzenlemedir. Bu da Fransızlar'da, üstlere işçilerini dürüst bir kişisel değerlendirmeye tabi tutacak kadar güvenmeme eğiliminden sebebiyledir. Bu kurallara göre, ustabaşı astlarını bir bölümden diğerine transfer edemez; bu da iş yerinde herhangi bir grup bütünlüğü duygusunu engeller ve yeni bir fikrin ortaya çıkmasını zorlaştırır. Son olarak da günümüz Afro-Amerikan "alt sınıfı" arasında güçlü bir topluluk ve karşılıklı güvenin olmaması, Amerikan şehirlerindeki küçük işletmelerin nadiren Afro-Amerikalılara ait olmasının nedenlerinden biri olarak da gözlemlenmiştir. Bunlar genellikle geçen yüzyılda Yahudiler ve günümüzde Koreliler gibi diğer etnik gruplara aittirler. Koreli firmalar esas olarak istikrarlı aileler etrafında kurulur ve daha geniş etnik topluluktaki karşılıklı kredi birliklerinden yararlanır: bunun aksine, şehir merkezindeki Afro-Amerikan aileler karakteristik olarak kırılgandır ve karşılıklı kredi birlikleri neredeyse hiç yoktur."

Derneksel faaliyetlerin de ekonomik (ya da yönetişim) performansını artırdığı literatürde çeşitli şekillerde ele alınmıştır. Ancak burada ileride daha detaylı ele alınacağı üzere derneksel faaliyetler faaliyet çeşitleriyle bağlantılı olarak performansa etkisi tartışmalıdır. En başta Putnam (1993), Kuzey ve İtalya hakkındaki performans farkını anlatırken kuzeydeki zengin derneksel (*associational*) faaliyetlere atıfta bulunarak "üyelerine iş birliği, dayanışma ve kamu yararına çalışma alışkanlıkları aşıladıklarını" belirtir. Yani Putnam tarafından bu faaliyetlerin olumlu etkileri göz ön,ne alınmıştır. Knack ve Keffer (1997, s. 1271) ayrıca derneksel faaliyetlerin (farklı deyişlerle örgütsel ya da grup aktiviteleri) ters (bozundurucu) etkilerine tarihi üç referansla örnek vermektedir: Birincisi, Adam Smith' in aynı ticaretle uğraşan insan gruplarının eğlence için bir araya gelseler bile halka karşı fiyatları yükseltmek için komplo kurabileceğini belirtmesine yaptığı göndermedir. İkicncisi ise Marx'ın 19. yüzyıl Fransa'sı köylü/çiftçi sınıfının kapitalizmi yıkamamasını yoğun sosyal ağların yokluğuna bağlamasıdır. Son olarak da Olson'un yatay birliklerin ayrıcalıklı politikalar için baskı yapan özel çıkar grupları gibi davranmaları halinde, toplumun geri kalanına kaldırabileceklerinden daha fazla maliyet yükleme eğiliminde oldukları için büyümeyi engelleyebileceklerini belirttiği şeklindeki gözlemleridir.

Woolcock (2001b, s. 80)[9], sosyal sermayenin her derde deva bir ilaç olmadığını ancak güçlü sosyal bağlantılara sahip olmanın (yani güçlü sosyal sermayenin) ister zengin ister yoksul ülkelerde yaşıyor olunsun refahı önemli ölçüde etkileyebileceğini açıklamaktadır. Ayrıca, politik ekonomi literatüründen elde edilen son bulguların sosyal sermayenin önemi ile uyumlu olduğundan bahsetmektedir.

Sims (2006, s. 35-36) de sosyal sermayenin firma içinde yine işlem maliyetlerini azaltarak hem verimliliği (*İşçi ve amirler arasındaki güven işçilerin çalışma isteğinin artırır ve amirleriyle daha etkin iletişimde bulunurlar. Bu etkin iletişim verimliliğin artmasında as ve üst iş birliğini sağlar. Bu iş birliğini başarıyla gerçekleştirme gelecek güven seviyesini de artırır*) hem de mevcut beşerî sermayeyi artırır. Şekil 12'de sosyal sermayenin firma için verimliliği nasıl artırdığına ilişkin süreç verilmiştir.

Şekil 12. Sosyal Sermaye ve Çalışma Koşulları Arasındaki İlişki



Kaynak: Sims, 2006, s. 43

Pargal vd. (2002, s. 214) de toplumsal ağlar vasıtasıyla iktisadi aktörlerin tekrar edegelen etkileşimlerinin güven duyusunu güçlendireceğini, bunun da işlem maliyetlerini düşüreceğini, sonrasında da (bilgi asimetrilerini düşürerek) bilgi akışını geliştireceğini ve bunun sonucunda da iktisadi refahı artıracağını belirtir. Çalışkan ve Meçik (2011) de literatürden çıkarımlarla sosyal sermayenin iktisadi getirileri olarak şunlara değinmektedir: Asimetrik bilginin azalması ve buna bağlı olarak işlem maliyetlerinin azalması; yüksek güven neticesinde anlaşmalara olan ihtiyacın azalması, rüşvet ve hırsızlık gibi ekonomideki olumsuzlukların azaltılması, bilgi akışının kolaylaşması ve sonucunda fırsat ve seçeneklerin armtası; belirsizliğin azalması ve rekabetçiliğin artması ve son olarak da sosyal sermayenin beşeri sermaye

[9] Woolcock (2001) burada ayrıca sosyal sermaye geliştirilen eleştirilere karşıt bir argüman olarak; sosyal sermayenin daha fazla koro veya futbol kulüpleri çoğaltmak yoluyla değil birbirimizle nasıl ve hangi koşullarda ilişki kurduğumuzla değerlendirilmesi gerektiğini belirtir.

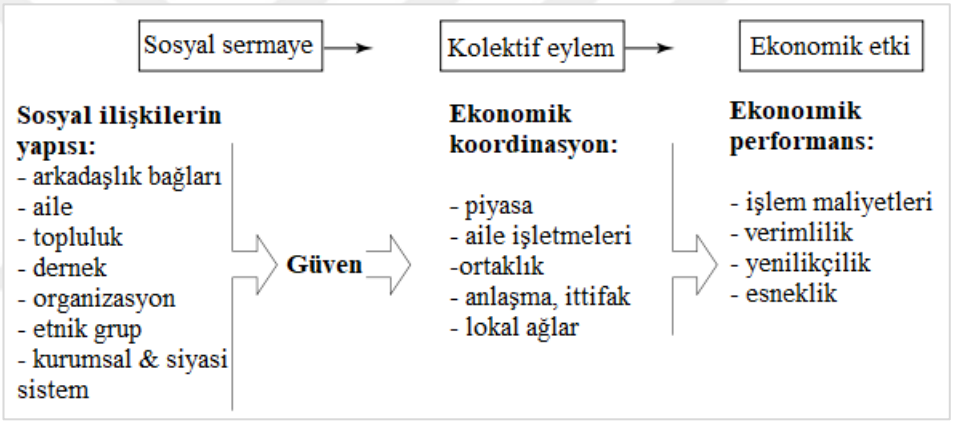
üstündeki olumlu etkisiyle birlikte bireysel iktisadi getirileri çoğaltması ve eğitime katılın artması gibi özelliklere değinmektedir. OECD (2001, s.57-60) raporunda da sosyal sermaye iktisadi refah üstündeki etkisini dört başlık altında toplamıştır:

- Firma ve örgütlerdeki verimlilik aracılığıyla güven, verimliliği artıcı rol oynar: İşletmeler, iş birliğine dayalı güveni teşvik eden ağlardan, koordinasyona yardımcı oldukları ve müzakerelerin ve uygulamaların maliyetlerini ve karmaşıklıklarını azalttıkları için avantaj elde edebilirler. Firmaların kurum kültüründe güven varsa; tedarikçiler ve alıcılar, güven ve ağ oluşturma yoluyla uzun vadeli ilişkiler kurabilirler. İşletmeler birlikte çalışarak kaynakları paylaşabilir, maliyetleri düşürebilir ve adil uygulamalar için birbirlerini sorumlu tutabilirler. Bu, özellikle bilgi paylaşımının ve müşteri ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde uyum sağlamanın ekonomik avantajlar sağlayabileceği yazılım geliştirme ve hazır giyim endüstrisi gibi niş pazarlarda faydalı olabilir. Güven, daha büyük ve etkin üretim birimleri oluşturur: Güvenin daha yüksek olduğu ve kötü davranışların daha az cezalandırıldığı toplumlarda büyük şirketlerin başarılı olma ihtimali daha yüksektir. Ancak, ilişkilerin aile veya etnik kökene dayandığı toplumlarda büyük şirketlerin gelişmesi daha zor olabilir. Güven, tarih ve kültürden etkilenen önemli bir faktör olarak görülmekte ve insanların birlikte çalışmasını ve hükümetlerin etkili bir şekilde işlemesini kolaylaştırabilmektedir.
- Bölge ve yörelerde verimlilik artışı ile bölgesel inovasyonda sosyal sermaye önemli rol oynayabilir: Firmalar arasında esnek ve dinamik bilgi akışına ve karşılıklı öğrenmeye olanak tanıyan yerel öğrenme ağlarına sahip bölgesel endüstriyel sistemlerin faydalarını vardır. Girişimcilerin ve üniversitelerin ileri teknoloji geliştirmek için iş birliği yaptığı Kaliforniya'daki Silikon Vadisi'nin başarısını, firmalar arası iş birliğinden yoksun olan ve bunun yerine daha geleneksel kurumsal hiyerarşi ve gizlilikle işleyen Boston yakınlarındaki Route 128 koridorunun daha az başarılı olmasıyla karşılaştırmaktadır.
- Sosyal sermaye, iş arayan insanlara yardımcıdır: Rapor, farklı sosyal bağlantı türlerinin iş bulma, hareketliliği teşvik etme, bilgi paylaşımı ve fırsatlara erişimdeki rolünü tartışmaktadır. Ayrıca sosyal ağların bilgi, nüfuz ve sosyal dayanışma gibi faydalarının da altını çizmektedir.
- Makro iktisadi faydaları: Güvenin iktisadi büyüme üstündeki etkisi hakkındaki bulgular çeşitlidir ve karmaşık sonuçlar elde edilmiştir. Örneğin güven ve grup

üyelikleriyle alakalı hem pozitif ilişki bulan hem de bulmayan sonuçlar mevcuttur. Ancak sosyal altyapının iktisadi büyümeye önemli etki ettiği sonucu da önemlidir. Burada sosyal altyapı ile kastedilen iktisadi çevreye etki eden kurumlar ve hükümet politikalarıdır. Raporda sonuç olarak birçok ülkede yapılan çok çeşitli ampirik çalışmalara dayanarak sosyal sermayenin olumlu ekonomik, sosyal ve kişisel faydaları olabileceğini gösterilmiştir. Ancak bu kanıtlara, vekil ölçümlerin kalitesi ve genişliğinden, faktörler arasındaki ilişkilerin karmaşıklığından ve çok farklı kültürel, kurumsal ve tarihi geleneklere sahip ülkeleri karşılaştırmanın zorluğundan dolayı dikkatle yaklaşılması gerekmektedir.

Boschma (2005, s. 13) da sosyal sermayenin ekonomik alandaki 'varlık' işlevini Şekil 13' deki gibi görselleştirmiştir.

Şekil 13. Sosyal Sermayenin Ekonomik Alandaki 'Varlık' İşlevi

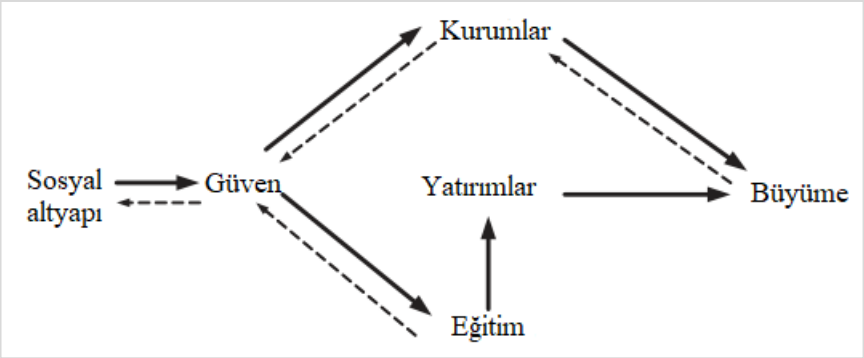


Kaynak: Boschma, 2005, s. 13

Bjørnskov (2007, s. 349) da aşağıda Şekil 14'teki gibi açıkladığı aktarım mekanizmasında nedenselliğin çift yönlü olabileceği (kalın oklar literatürde bulunan nedensellik yönünü; noktalı çizgiler potansiyel diğer yönü göstermek üzere) uyarısını da yaparak sosyal sermaye büyüme ilişkisini şu şekilde tarif eder:

> *"……. yolu da ekonomik büyümenin iki temel kanaldan kaynaklanabileceğini fark etmektir: faktör birikimi, yani mal üretiminde kullanılan girdilerin artması - işgücüne katılım, arazi ve diğer kaynakların kullanımı ve reel ve beşeri sermayeye yapılan yatırımlar - veya toplam faktör verimliliğindeki artışlar, yani kaynakların üretim süreçlerinde kullanılma verimliliğindeki artışlar. Dolayısıyla, bazı çalışmalar sosyal güvenin faktör birikimiyle - daha fazla eğitim, daha yüksek yatırım oranları - bağlantılı olduğunu tespit etse de, diğer çalışmalar bunun üretkenlikle ilişkili olduğunu tespit etmiştir."*

Şekil 14. Sosyal Sermaye – Büyüme Aktarım Mekanizması



Kaynak: Bjørnskov (2007, s. 349)

Özet olarak, literatürde, belirtilen bu açıklamalar ve öngörüler doğrultusunda sosyal sermayenin genel olarak ekonomik refah üstündeki belli bir etkisinin içselleştirildiği çıkarımı yapılabilir. Sosyal sermayenin ekonomik performansa etkisi daha çok işlem maliyetleri kavramı üstünden açıklanmıştır. İşlem maliyetleri, piyasada bir işlemi gerçekleştirebilmek için gerekli olan bilgiyi araştırmanın (hem emek hem zaman olarak) ve ayrıca sözleşmelerin uygulanmasının (hazırlanması, uygulanması ve yaptırımların uygulanması gibi) toplam maliyetidir. Bu maliyetlerin azalmasının, iktisadi sistemin, Williamson'ın da deyimiyle, dişli çarklarının daha kolay dönmesini sağlayan, yani ekonomide sürtünmeyi azaltan etkisi vardır.

Sosyal sermayenin bileşenleri olan güven, normlar ve ağların varlığı bunu sağlamaktadır. İlk bileşen olarak sosyal ağlar vasıtasıyla bilginin akışı hızlanır, paylaşımı çoğalır. İster mikro bağlamda ister makro bağlamda olsun bilgiye erişimin hızlanması iktisadi fırsatlar, piyasa eğilimi ve teknolojik gelişmeler hakkında daha çok ve hızlı bilgi manasına gelir. Spesifik örnek vermek gerekirse bir birey işsiz kaldığında çevresindeki ağ bağlantısı ne kadar geniş ve sıkıysa iş bulması o kadar hızlı olabilir. Ayrıca zor zamanlarında sosyal sermayesi az bir bireye göre çevresinden destek bularak ilgili zorluğu aşması daha kolay olabilir.

Bir başka bileşen olan güven de aynı mekanizmayı işletir. Güven de kişiler, firmalar ya da diğer organizasyonlar arasında ortak çalışmayı ve iş birliğini kolaylaştırır. Güven sayesinde sözleşmelerin maliyeti düşer. Eğer taraflar arasında güven seviyesi ne kadar yüksekse sözleşmeyi hazırlamak o kadar kolay olur. Çünkü güven ortamında sözleşmelerin yerine getirilme olasılığı yüksektir ve risk de azalmış olur.

Sosyal sermayeye bağlı olarak toplumsal tutum ve normlar oluşturulduğu için bireylerin girişimcilik ve risk alma ilgili algıları bundan etkilenir. Girişimciler,

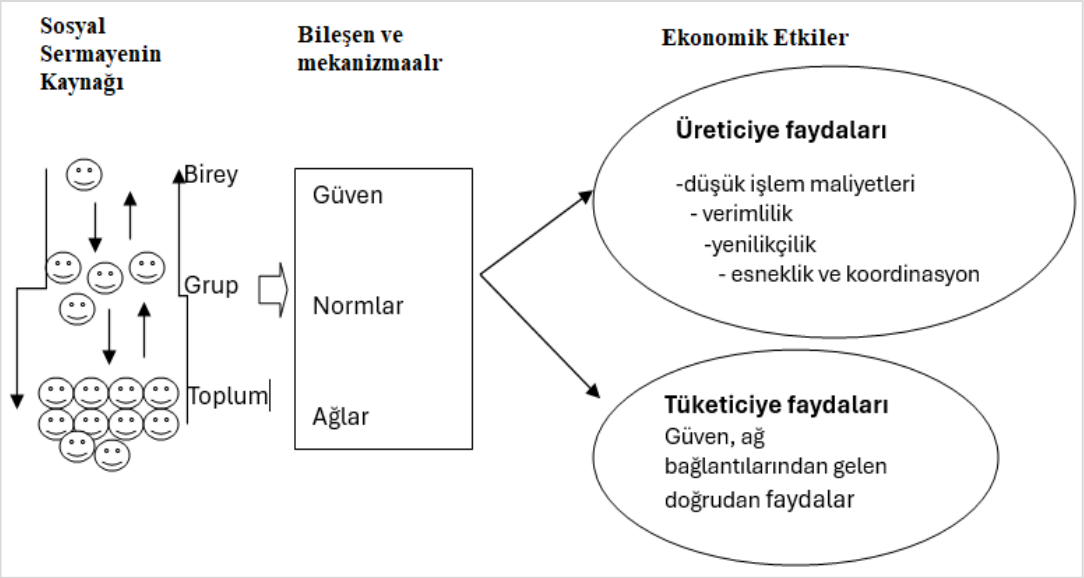
ekonomik ilerleme için iyi bir katalizör görevi gören destekleyici sosyal ağlarla etkileşime girdikten sonra ihtiyaç duydukları kaynakları, tavsiyeleri ve teşvikleri alabilirler.

Sosyal sermaye, bir ülkedeki kurumlarının oluşturulması, sürdürülmesi ve yapılandırılmasında rol oynar. Yasal sistemler, mülkiyet haklarının korunması ve düzenleyici çerçeveler gibi etkili kurumlar güçlü sosyal ağlar tarafından oluşturulur ve sürdürülür. Ekonomik kalkınmanın olabilmesi için iyi işleyen kurumların olması gerekir. İşlerini yapmak isteyen birey ve firmalar için aynı öngörülebilir atmosferin var olmasını sağlamaya yardımcı olurlar. Bu kurumların düzgün işlemesi sadece doğrudan değil yabancı yatırımı cezbetmesi gibi dolaylı yoldan da büyümeye katkısı vardır.

Sosyal sermayenin başka bir sermaye türü olan beşerî sermayeye katkısı itibarıyla dolaylı şekilden ekonomik sonuçları olduğu söylenebilir. Eğitim ve iş fırsatları gibi sosyal kaynaklara erişimi kolaylaştırması yoluyla sosyal sermaye, beşerî sermayenin daha iyi gelişmesine neden olabilir. Güçlü bağlantılara sahip bir bireyin sosyal ağındaki birçok kişiden değerli bilgiler alma olasılığı daha yüksektir ve bu da genellikle daha yüksek beceri ve üretkenlikle sonuçlanır.

Özet olarak sosyal sermaye toplumdaki aktörler arasındaki bulunan güven, normlar ve ağ bağlantılarında bulunmaktadır. Bu bileşenler ekonomik etki olarak bireylere doğrudan ya da üretime de verimlilik, işlem maliyetleri ve yenilikçilik gibi çıktılar vasıtasıyla olumlu destek verir. Aşağıda Şekil 15'te Hjerppe (2003)' den iktibasla bütün bu mekanizmalar genel olarak resmedilmiştir.

Şekil 15. Sosyal Sermayenin Kaynakları ve Çıktıları



Kaynak: Hjerppe (2011)'den iktibasla yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.2. Ekonomik Performans ve Sosyal Sermaye ile İlgili Ampirik Literatür

Sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişki pek çok bilimsel çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmalarda tekil coğrafya birimleri (ilçe, şehir, ülke) özelinde olabildiği gibi bölgeler arası karşılaştırma yapılan çalışmalara da sıkça rastlanmaktadır.

Sosyal sermayenin 1990'lı yıllarda popülerleşmesinin sebebi olan ilk çalışmalardan biri de Putnam (1993)' ın ünlü eseri "Demokrasiyi İşler Kılmak: Modern İtalya'da Sivil Gelenekler (Orj. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*)" kitabıdır. Putnam bu çalışmasında Kuzey ve Günay İtalya' daki yerel bölge yönetimlerinin iktisadi performanslarının ayrımını yapmıştır. Kuzey İtalya'nın gelişmiş olmasında bireylerin ortak hedefler doğrultusunda birlikte çalışmasına olanak tanıyan bağlar yani sivil katılımın yüksekliği, paylaşılan inançlar ve tutumlar ve güven olarak sosyal sermayenin popülerleşmesinde en önemli rollerden birinin oynamıştır. Narayan ve Pritchett (1999) sosyal sermaye fikrini ve bunun hem kişisel hem de toplumsal sonuçları nasıl etkilediğini incelemektedir. Bunun için Tanzanya kırsalındaki hane halkı anketlerinden (87 ayrı bölge kümesinde 1376 hane) elde edilen veriler ampirik kanıt olarak kullanılmakta ve devlet ve yabancı yardım kuruluşlarının stratejileri için sosyal sermayenin önemi kapsamlı bir şekilde tartışılmaktadır. Çalışma, sosyal sermayenin sonuçları etkilediği, kamu hizmetlerinin iyileştirilmesi, iş birliğinin artırılması, bilginin daha hızlı yayılması, daha iyi işleyen piyasalar ve gayri resmi

sigorta mekanizmaları gibi çeşitli kanallar tanımlamaktadır. Bu kanallar yoluyla, köyde *topluluk gruplarının sayısı* ve *güven düzeyi* ile ölçülen daha yüksek sosyal sermayenin artan hane harcamaları ile ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu bulgu, köy düzeyindeki sosyal sermayenin hane gelirinin belirlenmesinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Kalkınma müdahalelerinin başarısını belirleyen en önemli faktörler olarak toplum odaklı kalkınma, katılım ve yerel örgütsel kapasitenin önemi vurgulanmaktadır.

Putnam'dan sonra ekonomik gelişim ve sosyal sermaye ilişkisini inceleyen çalışmalardan literatürde en çok dikkat çalışmalardan birisi Knack ve Keefer (1997)'ın araştırmasıdır. Knack ve Keefer (1997), 29 ülke için Dünya Değerler Anketi (WVS)'nden elde ettiği (güven, normlar ve derneksel faaliyetler gibi) verilerden faydalanarak en küçük kareler yöntemiyle sosyal sermayenin ekonomi üstünde etkilerini ölçmüştür. Elde ettikleri sonuçlardan ilki, güven ve sivil iş birliğinin iktisadi faaliyet üstünde anlamlı pozitif etkiye sahip olduğudur. İkinci olarak, (dernek üyelikleri ile ölçülen) yatay örgütlenmelerin hem güven ve sivil iş birlikleriyle hem de ekonomik performans ile ilgisini tespit edememişlerdir. Yatay örgütlenmeleri de literatüre bağlı olarak büyümeye pozitif yönde etkileyeceği düşünülen köprü kurucu (Putnamgil dernekler) ve büyümeye negatif etki edeceği düşünülen bağ kurucu (Olsongil dernekler) olarak sınıflandırmışlardır. Son olarak ise güven ve sivil iş birliklerinin gelişmelerinin kaynağı olarak düşük sosyal kutuplaşma ve hükümeti keyfi davranmaktan alıkoyan resmi kurumsal kurallar olarak belirlemişlerdir.

Hjerppe (1998) de University of Michigan Konsorsiyum'undan aldığı güven ve katılım indeksi verilerini kullanarak sosyal sermaye ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi en küçük kareler yöntemiyle analiz etmiştir. Yaptığı analizde güven ve büyüme arasında anlamlı pozitif bir ilişki bulurken; katılım indeksi ile ilgili anlamlı bir ilişki tespit edememiştir.

Modifiye edilmiş bir neoklasik büyüme modeli üstünden sosyal sermayenin büyüme üstündeki etkisini inceleyen Whiteley (2000), 34 ülke için diğer büyüme denklemi değişkenleriyle beraber WVS'den elde edilen güven verisini[10] kullanarak regresyon analizi yapmıştır. Vardığı sonuca göre sosyal sermaye, büyümeyi açıklamada etkin bir

[10] Whiteley (2000) burada genel güven, aile üyelerine güven ve kendi vatandaşlarına olan güveni kullanarak iyi bir tekil güven ölçeği geliştirdiği belirtmiştir. Buna ilaveten güven içerisinde en yüksek yüke kendi vatandaşlarına güven bileşeni çıktığından buradan hareketle özelleşmiş (grup içi) ve genelleşmiş (grup dışı) güvenin birbiriyle yakından ilişkili olduğu anlamına geldiği çıkarımını yapar.

faktördür ve göz ardı edilemez. Ayrıca sosyal sermayenin büyümeyi etkilemesinin de ülkenin demokratik ya da piyasa mekanizmalarını iyi işleten ülkeler olmasından bağımsız olduğunu da sonuçları arasında belirtmektedir.

Doğrudan sosyal sermaye ile alakalı olmasa da, kendi deyimleriyle sosyal sermayenin ekonomik sonuçlarına ilişkin tamamlayıcı bir çalışma da Temple ve Johson (1998)'ın çalışmasıdır. Kalkınmanın çok çeşitli sosyal göstergelerinden oluşan (orta sınıfın önemi, demokratik kurumların gücü, sosyal örgütlenme karakteri vb.) Adelman-Morris indeksinin kendilerinin modifiye ettikleri formunu kullanan yazarlar, 1960'lardaki büyüme rakamlarını tahmin etmede toplumsal olanın anlamlı şekilde önemli etkilerinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Vardıkları bir başka sonuç da, özellikle alternatif kaynakların eksikliği göz önüne alındığında, gelişmekte olan ülkeler arasında sosyal sermayedeki farklılıkları değerlendirmek için muhtemelen en iyi yöntemin kitle iletişiminin değerlendirilmesinin olduğudur.

Zack ve Knack (2001), 41 ülke için iktisadi aktörler arasındaki güvenin yatırım ve büyümeyi nasıl etkilediğini gösteren bir genel denge büyüme modeli sunmuşlardır. Elde ettikleri OLS tahminlerine göre, güven ve ekonomik büyüme arasında güçlü bir pozitif ilişki vardır ve güvendeki bir artış kişi başına gelir artışında önemli bir artışla ilişkilidir. Yazarların tezlerine göre bu mekanizma yatırım yoluyla gerçekleşmektedir. Çalışma, geniş güvene sahip ülkelerin GSYH'lerine oranla daha yüksek yatırım oranına sahip olduğunu ortaya koymuştur. Daha yüksek yatırım daha hızlı ekonomik büyüme oranlarına yol açmaktadır. Bunlara ek olarak, resmi kurumlar ve toplumsal homojenliğin, bir güven temeli oluşturarak ekonomik dönüşümü teşvik edebileceği vurgulanmaktadır. Bu bağlamlarda, iktisadi kalkınmayı teşvik etmek için en güçlü politika araçlarından biri toplumda güveni artırmaktır. Bu, yasal ve sosyal çerçevelerin iyileştirilmesi, yolsuzlukla mücadele ve sosyal uçurumları daraltmayı amaçlayan kapsayıcı ekonomik stratejilerin uygulanması anlamına gelebilir.

Raiser vd. (2001) Doğu ve Orta Avrupa ülkeleri ile eski SSCB üyesi geçiş ülkelerinde güven, sivil katılım ve ekonomik büyüme ile ilgili analiz sonuçlarını tartışmaktadır. Bireyler arasındaki güven farklılıklarının bu ülkelerdeki ekonomik performans için iyi bir açıklama olmadığını ancak düşük güven seviyesinin uzun vadeli ekonomik büyümeyi engelleyebileceğini belirtmişlerdir. Sivil katılımın yanı sıra adalet sistemi ve polis gücüne olan güvenin de iktisadi büyümeyle ilişkili olduğu sonucuna varmışlardır. Bu çalışmada da grup üyelikleri için Olson-Putnam ayrımına gidilmiştir.

Her iki grup da iktisadi büyümeyle anlamlı pozitif ilişkidedir. Medya ve kilise, ekonomik performans için önemli bir rol oynamıyor gibi görünmektedir. Analizden, geçiş dönemlerinde Batı Avrupa'ya daha yakın olan ülkelerde sosyal sermaye oluşturma süreçlerinin çok daha az zorlukla karşılaştığı anlaşılmaktadır. Çalışmada OLS analizi kullanılmış ve veriler WVS ve New Democray Barometer'dan alınmıştır.

Killerby (2001) de çeşitli çalışmalarda kullanılan verileri kullanarak 107 ülke için sosyal sermaye ve ekonomik performans ilişkisini incelemiştir. Sosyal sermaye indeksi oluştururken okuma yazma oranı, 1000 kişi başına düşen radyo alıcısı oranı, 1000 kişiye düşen kamu ve özel telefon kurulumları oranı, nüfusa oranla asker oranı, hükümet etkinlik indeksi, hesap verilebilirlik indeksi, siyasi istikrar indeksi ve hukukun üstünlüğü indeksi göstergelerini kullanmışlardır. Bu göstergelere farklı ağırlıklar vererek sivil ve hükümet sosyal sermaye indeksi oluşturmuşlardır. OLS analizi tahminlerine göre sivil sosyal sermaye, yatırım üzerindeki etkisi aracılığıyla yoksulluğun azaltılmasına, ekonomik performansa ve insan refahına katkıda bulunur. Ayrıca eğitim, yoksulluğu önemli ölçüde azaltır ve insan refahını artırırken sivil sosyal sermayeyi de olumlu yönde etkiler. Son olarak da kentleşme, siyasi haklar ve açık ekonomi, sosyal sermaye ve yatırım üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir ve daha iyi ekonomik sonuçlara yol açar.

Knack (2001) yine ülkeler arası karşılaştırma yaparak bu sefer gelir dağılımı ve yoksulluk ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Bu çalışmada hükümet ve sivil sosyal sermaye ayrımına gidilmiştir. OLS analizinin kullanıldığı çalışmada hükümet sosyal sermayesini temsilen İş Çevresi Risk İstihbaratı – BERI ve uluslararası şeffaflık algı indeksi – ICRG kullanılmış olup sivil sosyal sermaye için Dünya Değerler Anketi güven verisi kullanılmıştır. Sonuçlara göre sosyal sermaye fakirlik oranlarını düşürmektedir ve gelir dağılımını iyileştirmektedir. Ancak yine çalışma sonuçlarına göre gelişmekte olan ülkelerde mülkiyet ve sözleşme haklarının güçlendirilmesine karşı çıkmak için verilere dayalı bir gerekçe bulunamamıştır.

Karagül ve Akçay (2002) da yine modifiye bir neoklasik modeli içinde sosyal sermaye ve ekonomik performans (kişi başına GSYİH'deki artış) ilişkisini OLS yöntemiyle analiz etmiştir. Sosyal sermaye değişkeni olarak Dünya Değerler Anketi'ndeki güven sorusuna cevabı kullanmışlardır. Beşeri sermaye, politik istikrarsızlık (orta ve lise düzeyi okullaşma oranı), ticari açıklık gibi farklı değişkenlerle beraber alındığında 1960-1995 arası ve 1980-1995 arası olmak üzere 2 dönemi analiz etmişlerdir. 1960-

1995 döneminde yatırımların, nüfus artışının ve siyasi istikrarsızlıkların ekonomik büyümede önemli faktörler olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca yakınsama teorisinin gerçekleştiğini ve sonuçların neoklasik büyüme modelinin öngörüleriyle örtüştüğünü göstermektedir. 1980-1995 arası içinse yatırımlar (+), nüfus artışı (-) ve sosyal sermayeyle (+) ekonomik büyüme arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Baliamoune-Lutz (2005) 1975-2000 dönemi panel verisini kullanmış ve 39 Afrika ülkesinde kurumların ve sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini incelemek için ticari açıklık ve insan sermayesi de dahil edilmiş modelleri tahmin etmiştir. Sosyal sermaye için genel güven seviyesi için sözleşmeye dayalı para verisini[11] kullanmıştır. Sonuçlar, sosyal sermayenin gelir üzerinde güçlü bir pozitif etkiye sahip olduğunu ve sosyal sermaye ile kurumsal kalite arasındaki etkileşimin ve sosyal sermayenin beşeri sermaye ile etkileşiminin de ekonomik kalkınma üzerinde pozitif etkilere sahip olduğunu göstermektedir. İlaveten, sosyal sermayenin, kurumların zayıf olduğu durumlarda kurumların yerine geçme işlevi görmesi, ancak kurumsal kalite arttıkça kurumların tamamlayıcısı haline gelmesi muhtemeldir.

Bjørnskov (2006), sosyal sermayenin bileşenleri olan güven, sosyal normlar ve ağların yönetişim ve yaşam memnuniyeti üzerindeki etkilerini ayrı ayrı incelemiştir. WVS'den alınan 83 ülke verisine dayalı yapılan OLS tahmin sonuçlarına göre; sosyal güvenin yönetişim ve yaşam memnuniyetini önemli ölçüde etkilediği, sosyal normlar ve ağların ise minimum etkiye sahip olduğunu gösterilmiştir. Yazara göre, bu bulgunun sosyal sermaye teorisi açısından önemli sonuçları vardır. Putnam'ın bu unsurları kategorize etmesi faydalı olmaya devam etse de, bunların tek ve tutarlı bir "sosyal sermaye" kavramı oluşturduğu varsayımının hatalı olabileceğini göstermektedir.

Jankauskas ve Šeputienė (2007), yönetişim kalitesi, sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin gücünü incelemeyi 23 Avrupa ülkesi özelinde amaçlamıştır. Çalışmada hem sosyal sermayenin hem de hükümet göstergelerinin ekonomik performansla korelasyonları incelenmiştir. Sosyal sermaye göstergeleri olarak WVS'nden ağlar, güven ve sivillik verileri alınmıştır. Vardıkları sonuçlara göre; sivilliğin işgücü verimliliği ve sanayi tarafından finanse edilen gayri safi yurtiçi Ar-Ge harcamalarının yüzdesi ile ilişkili olmadığını, diğer iki sosyal sermaye boyutunun ise

[11] Bu kavram, Clague, Keefer, Knack ve Olson (1999) tarafından ortaya atılmıştır. Yazarlar, sözleşmelerin yerine getirilme olasılığının daha yüksek olduğu ülkelerin, daha yüksek sözleşme yoğunluklu paraya sahip olma eğiliminde olduklarını ve bir ülkede kullanılan para miktarının bize o ülkelerdeki kurumların kalitesi hakkında bilgi verdiğini savunmuştur.

ilişkili olduğu; güven ve ağlar olmak üzere iki sosyal sermaye boyutunun ekonomik performans göstergeleri ve yönetişim göstergeleri ile pozitif korelasyon gösterdiğini, sivilleşme boyutlarının ise ne ekonomik performans ne de yönetişim göstergeleri ile korelasyon göstermediğini ortaya koymuştur.

Berggren vd. (2007) güven ve büyüme arasındaki ilişkiyi 1970–1992 ve 1990–2000 dönemleri için test etmişlerdir. OLS analizine ek olarak bu modellerin sağlamlıklarına da ayrıca odaklanmışlardır. Temel OLS analizlerinde güven ve büyüme arasındaki ilişkiyi anlamlı bulmalarına rağmen sağlamlık testinde aykırı değerlerin (Çin, İrlanda, Nikaragua ve Letonya) çıkarılmasıyla güven-büyüme ilişkisinin daha önce düşünüldüğü kadar sağlam olmadığını göstermişlerdir.

Dinda (2008), 63 ülke için neoklasik bir Cobb Douglas modelini kullandığı çalışmasında, sermayeyi fiziki, beşeri ve sosyal sermayenin bir toplamı olarak ele ele almıştır. Sosyal sermaye değişkeni olarak WVS'den güven verisini kullanmıştır. Modelin ampirik sonuçlarına göre; sosyal sermayeyi geliştirmek için eğitim yoluyla beşeri sermayeyi geliştirmenin önemini vurgulamakta ve bunun da ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğini belirtmektedir. Sosyal sermaye, beşeri sermaye oluşumundan etkilenen bir üretim faktörü olarak görülmektedir. Çalışma, tüketimin insani gelişime, üretkenliğe ve ekonomik büyümeye nasıl yol açtığını gösteren bir model ortaya koymaktadır. Çalışma, sosyal sermayenin özellikle az gelişmiş ekonomilerde ekonomik kalkınmada çok önemli bir rol oynadığı sonucuna varmaktadır.

Roth (2009), 3 ayrı ekonometrik model kullanarak güven ve ekonomik büyüme ilişkisini 41 ülke için analiz etmeye çalışmıştır. Literatürdeki birçok çalışmanın aksine, güven ve ekonomik büyüme arasında negatif bir korelasyon keşfetmiştir. Bu bulgu, özellikle Liberal Piyasa Ekonomileri (LME'ler) ve İskandinav ülkelerinden gelen güçlü göstergelerle birlikte, belirli gelişmiş ülkelere (özellikle Polonya, Yunanistan ve ABD) ve AB-15'e (özellikle İngiltere ve Finlandiya) uygulanabilirliğini vurgulayarak, kesitsel analizlerden elde edilen hakim ampirik kanıtlarla çelişmektedir. Buna karşılık, altı geçiş ekonomisi örneklemden çıkarıldığında, eğrisel bir ilişki ortaya çıkmaktadır: başlangıçta düşük güven seviyelerine sahip ülkelerde, artan güven ekonomik büyüme ile pozitif korelasyon göstermektedir (gelişmekte olan ve Latin Amerika ülkelerinde gözlemlenmiştir). Buna karşılık, başlangıçta yüksek güven düzeyine sahip ülkelerde (özellikle gelişmekte olan ülkeler ve İskandinav ülkelerinde), güven artışı ekonomik

büyüme ile negatif ilişkilidir. Bu eğrisel ilişki, Portekiz gibi OECD-23 ve AB-15'ten seçilen diğer örneklerde de doğrulanmıştır.

Neira vd. (2009), 1980-2000 yılları arasında ekonomik olarak gelişmiş 14 ülkenin panel verilerini kullanarak sosyal ve beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Sosyal sermaye değişkenleri için WVS'den güven ve sivil örgütlere katılım verisi alınmıştır. Dengesiz havuzlanmış panel analizi sonucunda, sosyal sermaye ile ekonomik kalkınma arasında pozitif bir korelasyon olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırma, sosyal ve beşeri sermaye arasındaki etkileşimi vurgulamakta ve her ikisinin de ekonomik kalkınmayı olumlu yönde etkilediğini ileri sürmektedir. Genellikle rasyoları kullanan önceki çalışmaların aksine, bu çalışmada beşeri sermaye stokları kullanılmış ve beşeri sermayenin sosyal sermayeye kıyasla büyüme üzerinde daha önemli bir etkiye sahip olduğuna dair bulgular pekiştirilmiştir. Sonuçlar, sosyal sermayenin geleneksel üretim fonksiyonuna entegre edilmesini savunmaktadır. Bazı ekonomistlerin sosyal sermayeyi meşru bir sermaye biçimi olarak kabul etme konusundaki isteksizliklerine rağmen bu çalışma, sosyal sermayenin tam özünü kısmen yakalayan güven ve grup ölçümleriyle bile önemini ortaya koymaktadır.

Christoforou (2010), 2. Dünya Savaşı sonrası Avrupa ülkelerinde sosyal sermaye ve insani kalkınma arasındaki ilişkiyi ampirik olarak araştırmıştır. Sivil normları, sosyal güveni ve grup üyeliğini ve bunların insani gelişme üzerindeki etkisini regresyon analizi ve vaka çalışmaları yoluyla incelemektedir. Bulgular, grup üyeliğinin insani gelişme ile pozitif ilişkili olduğunu, ancak sivil normlar ve sosyal güvenin de önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Metin, sosyal örgütlerin kalkınmaya doğrudan katkıda bulunduğunu ve devletle sinerji yarattığını savunmaktadır. Ayrıca İskandinav ve Kıta Avrupası ülkelerindeki sosyal sermayeyi Güney ve Orta Doğu Avrupa ülkeleriyle karşılaştırarak farklı sosyal örgütlenme türlerinin ekonomik, sosyal ve siyasi değişimlerden etkilendiğini öne sürmektedir. Çalışma, sosyal örgütlerin siyasi mübadeleye ve kamu mallarının sağlanmasına kitlesel katılım yoluyla kalkınmayı geliştirme potansiyelini vurgulamaktadır.

Bjørnskov (2012) bir başka çalışmasında ise bir dizi potansiyel aktarım mekanizması aracılığıyla, güvenin büyüme üzerindeki etkilerini doğrudan tahmin ederek sosyal güven literatürünün iki kolunu birbirine bağlamaktadır. Bunu, tam veri setinin mevcut olduğu 85 ülkeden oluşan bir örneklem üzerinde üç aşamalı en küçük kareler (3SLS) tahmincisi kullanarak ve bu süreci modelleyerek yapmaktadır. Çalışma, sosyal

güvenin ekonomik büyümeyi iki ana kanal üzerinden etkilediği sonucuna varmaktadır: okullaşma ve yönetişim. Bulgular, güvenin sadece bu iki kanal üzerinden tanımlanabilir etkileri olduğunu ve nedenselliğin sosyal güvenden okullaşma ve yönetişime doğru ilerlediğini, diğer yöne doğru ilerlemediğini göstermektedir.

Miniesy ve AbdelKarim (2021), Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkelerinde güven ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, askeri harcamalar, yatırım, ticari açıklık ve hukukun üstünlüğü gibi çeşitli faktörleri kontrol ederek incelemiştir. Neoklasik büyüme modeli temelinde ele alınan denklemde bağımlı değişken büyüme ve sosyal sermaye değişkeni WVS'den alınan güven verisidir. Çalışma, güvenin MENA ülkelerinin büyümesi üzerindeki etkisinin diğer ülke sınıflandırmalarına kıyasla en zayıf olduğunu ve genel negatif etkinin çok küçük olduğunu ve ihmal edilebilir olarak değerlendirilebileceğini ortaya koymaktadır.

Bjørnskov (2022), sosyal güvenin uzun dönem ekonomik büyümeyi nasıl etkilediğini, özellikle de faktör birikimini veya verimlilik artışlarını etkileyip etkilemediğini incelemiştir. Çalışma, OLS kullanarak büyüme muhasebesi denklemlerini kullanmıştır. (64 ülke, 1970-2017 5 yıllık dönem aralığıyla WVS verileri). Sonuçlar, sosyal güvenin üretkenliğin gelişimi üzerinde güçlü bir etkisi olduğunu, ancak işgücü arzı, fiziksel sermaye ve eğitim gibi faktörlerin birikimi üzerinde sadece zayıf bir etkisi olduğunu göstermektedir. Bulgular, daha yüksek sosyal güvene sahip ülkelerin daha fazla verimlilik artışı yaşadığını göstermektedir. Sonuçlar ayrıca Fransa ve Almanya arasındaki farka eşdeğer bir sosyal güven artışının üretkenlikte %20'lik bir artışla ilişkili olduğunu göstermektedir.

Ponzetto ve Troiano (2024) sosyal sermayenin eğitime yapılan kamu yatırımlarını artırarak ekonomik büyümeye nasıl önemli ölçüde katkıda bulunabileceğine dair ayrıntılı bir analiz sunmaktadır. Yazarlar, bu mekanizmayı resmileştirmek için dinamik bir stokastik genel denge modeli geliştirmiş ve seçilmiş hükümetlerin bütçe tercihlerinin ve kabiliyetlerinin hem uzun vadeli büyümeyi hem de kısa vadeli ekonomik dalgalanmaları belirlemedeki rolünü vurgulamışlardır. Yine sosyal sermayeyi temsilen uluslararası örneklem için WVS'den alınan; ABD eyaletleri için ulusal bazda yapılan anketlerden elde edilen güven verileri kullanılmıştır. Sosyal sermaye, hükümet teşviklerini iyileştirerek ve eğitim harcamalarını artırarak daha iyi siyasi sonuçlara katkıda bulunur. Kamu eğitimini yönetmek üzere seçilen politikacıların kalitesinin artmasına yol açarak ortalama hükümet verimliliğini

artırırken; bu verimlilik seviyelerindeki varyansı azaltır. Siyasal temsilde bu gelişmeler sayesinde sosyal sermaye uzun vadeli ekonomik büyümeyi teşvik eder ve kısa vadeli ekonomik dalgalanmayı azaltır. Modelin öngörüleri, daha fazla sosyal sermayeye sahip ülkelerin ve ABD eyaletlerinin çıktılarının daha büyük bir kısmını kamu eğitimine ayırdığını gösteren ampirik verilerle desteklenmektedir.

Özet olarak görülmektedir ki yapılan birçok çalışma farklı bağlam ve metotlarla gerçekleştirilmiştir. Buradan hareketle farklı sonuçların elde edilmesi doğal görünmektedir. Wetslund ve Adam (2010) da çalışmaların farklı sonuçlarının nedenlerini ve bunların sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerine ilişkin daha ileri araştırmalar için ne gibi olası sonuçları olacağını tartışmıştır. Meta-analiz kullanarak sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin analizi yapılan 65 çalışma göz önüne alınarak şu yargılara varmışlardır:

- Çalışmaların sonuçları karışıktır; firma düzeyinde sosyal sermaye ile performans arasında açık bir pozitif bağlantı varken, ulusal ve bölgesel düzeylerde çelişkili sonuçlar vardır
- Çalışma, güvenin toplumun üç sektöründeki (piyasa, yeniden dağıtım ve sivil toplum) farklı faaliyetlerle ilişkili olduğunu ve güvenin gökten zembille inmediğini, geçmişin ve aktörler arasındaki önceki etkileşimlerin bir sonucu olduğunu ortaya koymaktadır
- Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme literatürünün temel bulguları arasında güvenin büyüme üzerindeki olumlu etkisi yer almaktadır, ancak sosyal sermaye ölçümleri genellikle sınırlı ve aşırı basitleştirilmiş olup, arz tarafındaki önemli norm ve değerleri ihmal etmektedir.
- Sonuçlar, sosyal sermayenin bir firmanın performansı üzerinde güçlü bir etkisi olduğunu, ancak bireysel firmalardan çok sayıda anonim aktörün bulunduğu mekânsal birimlere geçildiğinde bulguların daha az netleştiğini göstermektedir.
- Yaratıcılık, hoşgörü, girişimcilik ve bilgi paylaşımıyla bağlantılı değerler, normlar ve tutumlara ilişkin ölçütler geliştirmek ve sosyal ağlar için daha iyi ölçütler bulmak, sosyal sermayenin ekonomik etkisine ilişkin gelecekte yapılacak araştırmaların önündeki başlıca zorluklardır.

3.2.1. Ekonomik Performans ve Sosyal Sermayeye İlişkin Yapılmış Bölgesel Çalışmalar

Bir önceki bölümde literatürde en çok ele alınan makro çalışmalar ele alınmıştır. Bu kısımda ise daha çok bölgesel olarak sınıflandırılmış ya da bu bağlamda kendisini tanımlayan çalışmalar ele alınacaktır. Literatürdeki çalışmalar detaylıca incelenmeden önce Westlund (2016)'un sosyal sermaye ve bölgesel gelişme arasındaki ilişkisi için yaptığı tespitleri ortaya koymak aydınlatıcı olacaktır:

Schneider vd. (2000), Putnam'ın bir bölgenin siyasi kültürünün, özellikle de sosyal sermayesinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğu yönündeki hipotezini AB için istatistiki bölge birimleri sınıflandırması düzey 2 temelinde test etmiştir. Çalışma neoklasik bir büyüme modeli geliştirmekte ve sosyal sermaye değişkenlerini bu çerçeveye dahil etmektedir. Eurobarometre 1995 anketinden elde edilen verilerle sosyal sermaye değişkenleri olarak güven (trust), siyasi tartışma (political discussion), materyalist değer ve kültürel değeri gösteren göstergeler kullanılmıştır. Çalışmada metot olarak yatay kesit EKK kullanılmıştır. Çalışma, siyasi kültürün sadece bir boyutunun, sosyal iletişimin yoğunluğunun, ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmada ayrıca "güvenin" bölgesel ekonomik performans üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu, post-materyalist değerlerin büyüme oranlarını düşürdüğü ve materyalist değerlerin ekonomik performansı artırdığı tespit edilmiştir.

Knudsen vd. (2000), sosyal sermayenin altında yatan farklı boyutları ve bunların bölgesel ekonomik büyüme ile ilişkilerini açıklayarak sosyal sermaye göstergelerinin (sosyal güven, arkadaşlık çeşitliliği, inanca dayalı katılım, kapsayıcı ve dışlayıcı gruplar, bağışçılık ve gönüllülük, seçim politikaları ve protesto politikaları) operasyonelleştirilmesini ve geçerliliğini geliştirmeyi amaçlamıştır. ABD özelindeki sosyal anketlerden elde edilen verilerle yapılan temel bileşenler analizi ve OLS tahminlerine göre, sosyal sermayenin bölgesel ekonomik büyümeyle ilişkili çok boyutlu bir yapı olduğu, köprü kurucu sosyal sermayenin daha yüksek büyüme, bağlayıcı sosyal sermayenin ise daha düşük büyüme ile ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Rupasingha vd. (2002), Amerika Birleşik Devletleri'nde yerel ekonomik kalkınmanın teşvik edilmesinde gelir eşitsizliği, etnik bölünmeler ve sosyal sermayenin rolünü

incelemiştir. Çalışma, sosyal sermayeyi 1990 yılında 10.000 kişi başına düşen çeşitli kuruluşların yoğunluğuyla, gelir eşitsizliğini ise bir ilçedeki ortalama hane halkı gelirinin medyan hane halkı gelirine oranıyla ölçmektedir. Etnik çeşitlilik, etnik bölünme endeksi kullanılarak ölçülmüştür. Yapılan yatay kesit OLS tahminlerine göre; etnik çeşitliliğin daha hızlı ekonomik büyüme oranlarıyla ilişkili olduğu, daha yüksek gelir eşitsizliği düzeylerinin daha düşük oranlarla ilişkili olduğu ve daha yüksek sosyal sermaye düzeylerinin ekonomik büyüme oranları üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu ortaya koyulmuştur.

Casey (2004) İtalya'daki kuzey-güney ekonomik ayrımına benzer şekilde İngiltere'nin farklı bölgelerindeki sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Britsih Attitudes Survey ve WVS tanımlayıcı veri (korelasyon, sıklık yüzdesi vb) ve grafiklerini yorumlayarak vardığı yarılardan ilki İtalya gibi Britanya da kuzey-güney ekonomik ayrımına sahip olduğudur. Ancak bu farklılıkların eşit olmayan sosyal sermaye stoklarından kaynaklandığı kuşkuludur. Çalışma, sosyal sermayenin bazı göstergeleri ile ekonomik performans arasında varsayılan ilişkiye sınırlı destek sağlamaktadır.

Iyer vd. (2005), ABD'yi 9 bölgeye ayırmışlardır ve bunlar arasındaki ekonomik performans ve sosyal sermaye ilişkisini Social Capital Community Benchmark Survey 2000 yılı mikro verisiyle analiz etmişlerdir. Sosyal sermayeyi 8 alt göstergeye ayırarak (Sosyal güven, Irksal güven, arkadaşlık ağlarının çeşitliliği, grup katılımı, inanç temelli sosyal sermaye, organize etkileşimler, Enformel sosyal etkileşimler) düşük, orta ve yüksek sosyal sermaye için gelir, yaş , yaşın karesi, gelirin karesi, eğitim gibi bağımsız değişkenlerle sıralı logit modellerini tahmin etmişlerdir. Vardıkları çıkarımlardan ilki, ağlar içindeki sosyal sermayenin ekonomik olgular için çok önemli olduğu ve komşuluk ve etnik köken üzerine tamamlayıcı araştırmalarla birlikte incelenmesi gerektiğidir. Bir diğer sonuç ise yerel örgütlere katılım için elverişli bir ortam sağlamak gibi, grup üyeleri arasında iş birliği yoluyla sosyal sermaye edinimini teşvik etmek için hükümet eylemlerine ihtiyaç vardır. Son olarak ise, eğitime yatırım, istihdam, toplumun uzun ömürlülüğü, ev sahipliği ve etnik çeşitliliğin ele alınması gibi faktörler sosyal sermayenin oluşumu ve etkisiyle bağlantılıdır.

Casey ve Christ (2005) çalışması, Robert Putnam'ın 14 ölçütlü (güven, Son bir yıl içinde bir komite veya yerel organizasyonda görev alma vb) sosyal sermaye endeksini ABD eyaletlerinde uzun bir zaman dilimi için yeniden yapılandırmakta (72-02') ve

fiziksel sermaye, beşeri sermaye ve devletin ekonomik performansıyla ilgili diğer faktörleri içeren yatay kesit regresyon modellerine entegre etmektedir. Sosyal sermaye ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmada, sosyal sermayenin toplam çıktı ve istihdamı önemli ölçüde etkilemediği, ancak ekonomik eşitlik ve istihdam istikrarını olumlu yönde etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Çalışma, sosyal sermayenin belirli bir cemaatçi ekonomik kalkınma biçimini güçlendirebileceğini ve refah için genel bir ön koşul olmadığını öne sürmektedir.

Beugelsdijk ve Schaik (2005), Putnam'ın hipotezini ve bölgesel ekonomik performansı açıklamadaki rolünü araştırarak, Avrupa bölgelerinde sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi test etmektedir. Çalışma, sosyal sermayeyi ölçmek için Avrupa Değerler Çalışmaları (1990) verilerini alarak 54 Batı Avrupa bölgesinin kesitsel bir analizini kullanmaktadır. Yazarlar, standart ampirik büyüme modellerini kullanarak sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi test etmektedir. Çalışma, ağırlıklı en küçük kareler ve kümelere göre düzeltilmiş standart hatalar kullanarak ülkeye özgü etkileri kontrol etmektedir. Sonuçlar, güvenin bölgesel ekonomik büyüme ile ilişkili olmadığını, dernek faaliyetlerinin, özellikle de aktif-ücretsiz-gönüllü çalışmanın büyüme ile pozitif ilişkili olduğunu göstermektedir. Çalışma, güven ve grup üyeliğinin Avrupa bölgeleri arasında önemli ölçüde farklılık gösterdiğini, bazı bölgelerin yüksek güven seviyelerine, bazılarının ise düşük güven seviyelerine sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Yazarlar ayrıca sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin karmaşık olduğunu ve çeşitli faktörlerden etkilendiğini tespit etmiştir.

Callois ve Aubert (2007), sosyal sermaye göstergeleri ile bunların yerel kalkınma politikaları üzerindeki etkileri arasındaki ilişkileri Fransa'nın 4 yerel bölgesi bazında incelemişlerdir. Çalışma, sosyal sermaye göstergelerinin anlamını daha iyi kavrayabilmek için vaka çalışmalarını ekonometrik analizle birleştirmektedir. Veriler iki kaynaktan toplanmıştır: yerel kurumlarla detaylı görüşmeler ve her bir çalışma alanında 50 kişiyle yapılan bir anket. Vaka çalışmalarında bulunan sosyal sermayenin çeşitli bileşenlerini ölçmek için en uygun göstergeler telefon rehberi göstergesi, hayırseverlik yardımları, ortalama çiftlik büyüklüğü, mali entegrasyon ve iş ağları olarak vurgulanmıştır. Ekonometrik analiz sonucunda sosyal sermayede bağ kuruculuğun ekonomik performans için önemli olduğunu, ancak çok fazla bağın olumsuz etkileri olabileceğini öne sürülmektedir. Bununla birlikte, ters nedensellik ve

sosyal sermaye göstergelerinin kurumsal performansı yansıtma olasılığı gibi nedensellikle ilgili sorunlar bulunmaktadır. Yerel kurumların işleyişi ve yerel liderlerin etkinliği sosyolojik geçmişten etkilenmektedir.

Beugelsdijk ve Smulders (2009) ekonomik büyüme ve iki tür sosyal sermaye (bağ kurucu ve köprü kurucu) için resmi bir model geliştirmekte ve Avrupa alt bölgelerinden oluşan bir örneklemde farklı sosyal sermaye türlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ampirik olarak test etmiştir. Avrupa Değerler Anketi'nden (EVS) alınan cevaplara bağlı olarak köprü kurucu sosyal sermaye değişkeni için grup üyelikleri kullanılmıştır. Bağ kurucu sosyal sermaye değişkeni ise yine aynı anketten aile, arkadaş ve tanıdıklarla olan ilişkiye atfettikleri önem faktör analiziyle tek boyuta indirgenmiştir. Yatırım, okullaşma, kümelenme ve başlangıç geliri gibi diğer değişkenler katılarak 2 aşamalı en küçük kareler yöntemi ile modeller tahmin edilmiştir. Çalışma, köprü kuran sosyal sermayenin bölgesel büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu, bağ kuran sosyal sermayenin ise büyüme ile negatif ilişkili olduğunu bulmuştur. Çalışmada ayrıca maddi mülkiyete daha fazla önem verilmesinin gönüllü kuruluşlara daha az katılımla ilişkili olduğu ve bunun da köprü kuran sosyal sermaye seviyelerinin düşmesi yoluyla daha düşük büyümeye yol açtığı bulunmuştur. Aile ve yakın arkadaşlarla daha fazla zaman geçirmek, çalışma ve öğrenme zamanından feragat etmek anlamına geldiğinden, daha yüksek bağlayıcı sosyal sermaye seviyelerinin daha düşük ekonomik büyüme oranlarıyla birlikte gitmesi muhtemeldir.

Pan ve He (2010)'nin çalışmasının amacı, Çin'de sosyal sermayedeki bölgesel farklılıkları ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmaktır. Çalışmada, 1978'deki kişi başına düşen GSYİH, tercihli politika ve konum faktörlerinin kontrol değişkenleri olarak kullanıldığı genel bir büyüme modeli kullanılmıştır. Sosyal sermaye; dernek yoğunluğu, hayır kurumu yoğunluğu ve kan bağışı oranları gibi çeşitli 10 gösterge (ve buna bağlı 10 model) kullanılarak ölçülmüştür. Sonuçlar, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir pozitif etkiye sahip olduğunu ve bu ilişkinin diğer değişkenler kontrol edildikten sonra bile devam ettiğini göstermektedir. Çalışma ayrıca, uzmanlaşmış dernekler ve birleşmiş dernekler tarafından ölçülen sosyal sermayenin bölgesel ekonomik büyüme ile anlamlı bir pozitif ilişkiye sahip olduğunu bulmuştur.

Forte vd. (2015), 1995-2008 yılları arasında 85 Avrupa bölgesinde (İBBS-1 sınıflandırmasıyla) ekonomik büyüme ile üç sosyal sermaye göstergesi (Güven, aktif katılım ve normlar) ilişkisini analiz etmek için Avrupa Değerle Anketi (EVS) verisini kullanmışlardır. Bayesyen çerçevede tahmin edilen büyüme modeline dayanarak, sosyal güven ve dernek faaliyetlerinin bölgesel büyüme üzerinde etkileri olabileceğini, sosyal normların ise büyüme için daha zayıf bir belirleyici olduğu ortaya koyulmaktadır. Çalışmada ayrıca, genişleyen Avrupa Birliği'nde ekonomik ve kültürel eşitsizliklerin siyasi sonuçlarını tartışmaktadır. Komünist geçmişleri nedeniyle daha düşük sosyal sermayeye sahip olabilecek Orta ve Doğu bölgelerinin entegrasyonuna ilişkin zorlukların ele alınmasının öneminden bahsedilmektedir. Bu bölgelerde bireysel çıkarların işbirliği ve kamu refahına üstün gelmesinden endişe duyulmaktadır.

McShane vd. (2016), sürdürülebilir tarımın kolaylaştırılmasında sosyal sermayenin rolünü ve bölgesel kalkınmaya katkısını araştırmıştır. Araştırma, Kuzey Queensland, Avustralya'daki paydaşların sosyal sermayeyi çiftçiliğin sürdürülebilirliği ve bölgesel kalkınma için nasıl önemli olarak algıladıklarını tartışmaktadır. Çalışmada, sosyal sermayenin bölgesel kalkınmadaki değerine ilişkin paydaşların bakış açılarını belirlemek için tarım sektöründeki bölgesel, eyalet ve ulusal paydaşlarla üç odak grubu kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, paydaşların bölgesel kalkınmada sosyal sermayenin önemini, bölgesel kalkınmaya dahil olan tüm paydaşlar arasında daha fazla bağlılık, işbirliği, iletişim ve koordinasyon ihtiyacı da dahil olmak üzere tespit ettiklerini ortaya koymuştur.

Xiong ve Pu (2016), Çin'de sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma arasındaki ilişkiyi tartışmaktadır. Çin'in değişen ekonomisinde sosyal sermayenin önemi giderek artarken, kalkınma üzerindeki olumlu etkilerini engelleyebilecek üç faktör olduğuna işaret etmektedir. Bu faktörler arasında ekonomik büyüme için maddi varlıklara bağımlılık, az gelişmiş sivil toplum ve Çin toplumunda güçlü bağların ve özel güvenin yaygınlığı yer almaktadır. Bölgesel kalkınma üzerine yapılan 37 ampirik çalışmayı inceleyen metin, bazı çalışmaların sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasında olumlu bir ilişki olduğunu ortaya koymasına rağmen, tüm bölgelerin bundan eşit şekilde faydalanmadığını ve bazı sosyal sermaye biçimlerinin olumsuz etkileri olabileceğini belirtmektedir. Çalışma, sosyal sermayenin ölçülmesinde Çin geleneklerinin ve kültürünün dikkate alınmasının önemini vurgulamakta ve ekonomik olmayan kalkınmaya ilişkin ampirik kanıtların sınırlı olduğunu belirtmektedir. Çin'de

sosyal ve ekonomik kalkınma için hem bağlayıcı hem de köprü kurucu sosyal sermayenin gerekli olduğunu savunmakta ve sosyal sermayeyi harekete geçirirken bencil davranışları önlemek için belirli kurumsal düzenlemelere ihtiyaç olduğunu öne sürmektedir.

Hoyman vd. (2016), Putnam ve Olson'un hipotezlerini test ederek, köprü kuran ve bağ kuran sosyal sermayenin ekonomik sonuçlar üzerindeki etkilerini araştırarak, ABD alt yönetim bölgelerinde (county) sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Ekonomik performansı ölçmek için 2006 yılı kişi başı gelir ve Gini katsayısını 2 ayrı bağımlı değişken ele almışlardır. Ayrıca örneklemi hem tüm bölgeler için hem de kırsal ve şehir şeklinde ikiye ayırıp OLS ile tahmin etmişlerdir. Sosyal sermaye değişkeni olarak on bin kişiye düşen köprü kurucu sivil örgüt sayısı, on bin kişiye düşen bağ kurucu sivil örgüt sayısı, on bin kişiye düşen Putnamcı grup sayısı, on bin kişiye düşen Olsoncu grup sayısı, on bin kişiye düşen dini topluluk sayısı ve bu topluluklar içinde köprü kurucu olanların yüzdesini almışlardır. Çalışma, sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin karmaşık olduğu ve kuruluş türü ile coğrafi bağlamın önemli olduğu sonucuna varmaktadır. Çalışma, Putnam ve Olson kuruluşları arasındaki ayrımın önemli olduğu, ancak literatürün önerdiği şekilde olmadığı sonucuna varmaktadır. Köprü kuran kuruluşlar ekonomik kalkınma üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir ve bağ kuran kuruluşların ekonomik sonuçlar üzerinde genel olarak nötr veya önemsiz bir etkisi vardır.

Antonietti ve Boschma (2021) çalışmasının amaçları, sosyal sermayenin İtalyan bölgelerine endüstrilerin girişi üzerindeki etkisini araştırmak, bölgelerdeki endüstrilerin çıkışında sosyal sermayenin rolünü incelemek ve 2008 krizi öncesinde ve sırasında sosyal sermayenin bölgesel çeşitlendirme üzerindeki etkisini değerlendirmektir. Çalışmada, İtalya İBBS-3 düzeyinde, çeşitli bölgesel özellikler ve sabit etkiler kontrol edilerek, sosyal sermaye ile endüstrilere giriş/çıkış arasındaki ilişkiyi tahmin etmek için doğrusal bir olasılık modeli kullanılmıştır. Köprü kurucu sermaye için Knack ve Keefer (1997)'dan hareketle Olson ve Putnamcı dernek üyelikleri alınmıştır. Sonuçlar, köprü kuran sosyal sermayenin, özellikle bir bölgedeki mevcut uzmanlıklarla ilgisi olmayan yeni endüstrilerin net girişine olumlu katkıda bulunduğunu, ancak ekonomik kriz sırasında bölgesel çeşitlendirme üzerindeki etkisini kaybettiğini göstermektedir. Öte yandan bağlayıcı sosyal sermaye, endüstrilerin bölgeden çıkma olasılığını azaltarak bölgeleri kriz dönemlerinde dirençli

hale getirmekte, ancak ekonomik gerileme sırasında bölgelere yeni endüstrilerin girişi üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olmaktadır.

Muringani vd. (2021), bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye hakkındaki mevcut bilgileri, aralarındaki etkileşimi inceleyerek ve etkilerinin bölgedeki beşeri sermaye düzeyine nasıl bağlı olduğunu analiz ederek genişletmiştir. 21 Avrupa ülkesindeki 190 İBBS-2 alt bölgesi için OLS analizi ile tahmin yapılmıştır. Köprü kurucu ve bağlayıcı sosyal sermaye için Avrupa Değerler Anketi (EVS)'den alınan dernek faaliyetlerine aktif katılım verisi kullanılmıştır. Beşeri sermaye olarak yükseköğretimden mezun olanlar alınmışken; bağımlı değişken için kişi başına düşen reel GSYİH kullanılmıştır. Bulgular, bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri arasındaki farklılıkları doğrulamaktadır. Köprü kuran sosyal sermaye, bağ kurmayı kontrol altına aldığında bölgesel ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahipken, bağ kuran sosyal sermaye bölgedeki köprü kurma düzeyini kontrol altına aldığında büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Beşerî sermaye, sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini ılımlı hale getirmektedir.

Storper (2005), sosyal sermaye ve ekonomik gelişme ile ilgili ekonomik kurumları ve kalkınmayı şekillendiren karmaşık bağlamları anlamada geleneksel ekonomi teorilerinin sınırlılıklarını tartışmaktadır. Ana akım görüşlerin ve ampirik çalışmaların kurumların kökenlerini göz ardı ettiğini ve kurumları şekillendirmede bağ kurma ve köprü kurma arasındaki etkileşimi dikkate almadığını ileri sürmektedir. Yazar, kurumlar üzerindeki çeşitli etkileri ve ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini hesaba katan daha kapsamlı bir teori önermekte, toplumsal güçleri karşılaştırmalı ekonomiye entegre etme ve kalkınmayı anlamak için daha gerçekçi bir çerçeve geliştirme ihtiyacını vurgulamaktadır. Bu bağlamda köprü kurucu, bağlayıcı sermaye ve ekonomik gelişme ile ilgili bağlantıları Şekil 16'da görselleştirmiştir.

Şekil 16. Bağ Kurucu Sosyal Sermaye, Köprü Kurucu Sosyal Sermaye ve Kalkınma

Uzun Vadeli Gelişimin Temelleri	**Her Dayanağın Başlıca Mikro-Ekonomik**	**Her Dayanağın Kurumsal ve Rutin Formları**	**Özerklik ve Kapasitelerin Oluşturulmasında Bağlayıcı Sosyal Sermayenin Rolü**	**Sorumlu Davranışı Uygulamada Köprü Kurucu Sermayenin**
Mikroekonomik: Güven ↓	• İşlem maliyetlerini azaltır • Ahlaki tehlikeleri azaltır • Beklentileri ve çabaları artırır ↓	• Schumpelerian girişimciyi teşvik eder • Şirketler arası işlemlerin koordinasyonunu iyileştirir • Yatırım seviyelerini yükseltir ↓→	• İtibar etkileri, paylaşılan kurallar, kimlikler: (grup oluşum sürecine bağlıdır) • Belirli bilgi sorunlarının düşük maliyetli bir şekilde üstesinden gelir. (ancak rant arayışını teşvik edebilir) →	• Kapsayıcı kurallar şeffaflığı teşvik eder ve rant arayışını sınırlandırır, pazarların tamamlanmasına yardımcı olur. ←
Sosyal Politika: Etkin ve kabul edilebilir dağılımsal ödünleşme ↓↓	• Emsaller şoklar karşısında süregelen "fedakarlıkları" teşvik eder • Katılım ve çaba gösterme konusundaki caydırıcılığın üstesinden gelir. ↓↓	• Becerilere yapılan yatırımları artırır • İstihdam ve girişimciliğe katılım oranını artırır. • Vergi ödeme istekliliğini (yatırım) artırır. ↓↓	• Söz hakkı ve sadakat • Aynı gemide olmak kabul edilebilirliği artırır • Üyelik, grup içi yeniden dağıtımın gerçek biçimlerini içerebilir →	• Kurumsal ve dağıtımsal engellemelere karşı koyar • Adalet ve verimlilik standartları grup taleplerini kısıtlar. • Gruplar arası hareketlilik (çıkış) grupları disipline eder. ←
Sorun Çözme: Devam eden çatışmaların çözümü.	• Grup katılımı artırılır. • Korporatizmden kaynaklanan rant arayışını en aza indirin.	• Girişimciliği ve işgücü piyasalarını düzenleyen kuralların daha iyi ayarlanması. • Akıllı fikirlerin kamu politikası olarak destek görme olasılığı daha yüksektir. • Koalisyon oluşabilir, bu da kaotik istikrarsızlığı önler.	• Güvenli gruplar koalisyon oluşumunu teşvik eder: Ses duyurmaya yardımcı olur. (Fakat ajan-vekil problemi riski de vardır) →	• Grup gücünün sınırlandırılması uzlaşmayı teşvik eder • Çıkış seçenekleri, taraf değişme, başka koalisyonları mümkün kılar, dolayısıyla ajan vekil sorunlarını dinamik olarak sınırlar ←

Not: →↓Kümülatif ve/veya tek yönlü etki, →←iki yönlü etki ve geri bildirimler

Kaynak: Storper, 2005, s. 17

3.2.2. Türkiye'de Ekonomik Performans ve Sosyal Sermaye İlişkisine Ait Literatür

Sosyal sermaye ve ekonomik performans ilişkisi yerli yazında da oldukça dikkat çekmiş ve bu bağlamda incelenmiştir. Bu kısım, Türkiye'de sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki bağa ilişkin mevcut araştırmaları incelemeyi ve bu ilişkiyi ~~anlamak~~ için kullanılan temel bulguları, teorik çerçeveleri ve metodolojik yaklaşımları vurgulamayı amaçlamaktadır. Çalışmaların bazıları uluslararası çapraz kesit ülke analizleri iken bazıları da Türkiye özelindeki bölgeler temellidir. Bu sayede, Türkiye'de ekonomik büyüme ve kalkınmanın artırılması için sosyal sermayeden nasıl yararlanılabileceğine dair daha geniş bir söyleme katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

Kara (2008), bölgesel rekabet edebilirlik ve bölgesel kalkınma ilişkisini incelemiştir. Bölgesel rekabet edebilirliğin ayaklarından biri olarak sosyal sermayeyi belirten çalışmada sosyal sermaye göstergesi olarak on bin kişiye düşen vakıf sayısı ve on bin

kişiye düşen dernek sayısı verilerini kullanmıştır. Sosyal sermaye endeks değeri en yüksek Ankara alt bölgesi çıkarken en düşük Şanlıurfa – Diyarbakır alt bölgesi çıkmıştır.

Özcan (2011), 46 ülke için sosyal sermayenin sosyal güven ile ölçüldüğü panel veri analizi kullanarak kalkınma ve sosyal sermaye ilişkisini test etmiştir. Ticari açıklık, kişi başına düşen yatırım miktarı gibi kontrol değişkenlerin yanında bağımlı değişken olarak kişi başı reel GSYİH kullanılmıştır. Tahmin sonuçlarına göre güven ve kalkınma arasında anlamlı pozitif ilişki tespit edilerek literatürdeki hakim hipotez teyit edilmiştir.

Tüysüz (2011), Türkiye İBBS-2 seviyesinde alt bölgeler için sosyal sermaye indeksi hesaplamış ve bunun ekonomik gelişmeyle olan ilişkisini incelemiştir. Seçimlere katılım oranı, on bin kişiye düşen dernek sayısı, intihar oranı, boşanma oranı, gazete ve dergi tirajı, vergi tahsilat-tahakkuk oranı, net göç hızı, elektrik kayıp-kaçak oranı ve eğitimli nüfus oranları temel bileşenler analizi ile sosyal sermaye indeksi oluşturmada kullanılmıştır. En yüksek sosyal sermaye düzeyi İzmir alt bölgesinde tespit edilirken; en düşük ise Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan alt bölgesinde tespit edilmiştir. Bu değerlerin, bölgelerin sosyoekonomik gelişmişlik seviyeleriyle büyük ölçüde uyumluluk gösterdiği görülmüştür.

Koç ve Ata (2012), 27 AB ülkesi ve Türkiye için toplam 28 ülkede sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini doğrudan ve dolaylı olarak incelemişlerdir. EKK yöntemiyle yapılan analizde sosyal sermaye değişkeni olarak WVS anketi güven verileri kullanılmıştır. Neoklasik büyüme denklemi üstünden yapılan tahminler sonucunda sosyal sermayenin ilgili ülke grupları için pozitif anlamlı etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Sosyal sermayenin diğer sermaye bileşenleri (fiziki, emek ve beşeri) üstündeki etkisi de başka bir modelle incelenmiş ve sosyal sermayenin beşeri sermaye ve enek üstünde de pozitif anlamlı bir etkiye sahip olduğu ortaya koyulmuştur.

Türkiye alt bölgelerinin sosyal sermayesini ve sivil toplum yapısını ölçmek için yapılan kapsamlı çalışmalardan birisi İnal Çekiç (2012)'in araştırma projesidir. İBBS-2 düzeyi 26 alt bölge için bilgisayar destekli anket çalışmasıyla yapılan araştırmada toplumsal katılımla ilgili 2350 kişiden saha verisi toplanmıştır. Sorulan sorulardan sosyal sermaye indeksi oluşturmak için genel güven, kurumsal güven ve toplumsallık

altında üç alt indeks kullanılmıştır. En yüksek sosyal sermaye indeks değerine sahip bölge Balıkesir – Çanakkale (TR22) olurken; en düşük değer ise Mardin, Batman, Şırnak, Siirt (TRC3) alt bölgesi olmuştur. Anketten ve ikinci başka kaynaklardan toplanan verilerle ayrıca bölgesel kalkınma indeksi de oluşturulmuştur. Daha sonra genel regresyon analiziyle bu ikisinin ilişkisi incelenmiştir. Ancak sosyal sermayenin bölgesel gelişmişlik farklarını ortaya koymada açıklayıcı gücünün düşük olduğu görülmüştür. Yazar buradan hareketle sosyal sermayenin gelişmişlik açısından bir sebep değil sonuç olduğu yargısını ortaya koymuştur.

Tatlı (2013), TRB1 alt bölgesi (Malatya, Elâzığ, Bingöl ve Tunceli) için yoksullukla sosyal sermaye ilişkisini incelemiştir. Dünya Bankası sosyal sermaye anketinden faydalanılarak öncelikle bu iller özelinde hane halkı reisi için sosyal sermaye verisi toplanmıştır. (Sosyal sermayenin grup ve ağlar, güven ve dayanışma, kolektif eylem vb alt boyutlarına ait sorular ve buna ait cevaplar kullanılmıştır). Logit modelleriyle yapılan analizler sonucu her dört il için de sosyal sermaye ve yoksulluk arasında negatif ilişki bulunmuştur. Yani sosyal sermayenin artışı yoksul olma olasılığını azaltmaktadır.

Erbaşı (2015), Konya ve Karaman alt bölgesi dahilinde bu iki ilin toplam 37 ilçesi için sosyal sermayeyi temel bileşenler analizi ile tespit etmiş ve daha sonra sosyoekonomik gelişmeyle ilişkisine bakmıştır. Sosyal sermaye için vergi tahsilat oranı, bin kişiye düşen gazete tirajı, elektrik kaçak oranı, intihar oranı, suç oranı, merkezi yönetim kadın temsil oranı, yerel yönetim kadın temsil oranı, kaba boşanma hızı, bin kişiye düşen dernek sayısı, bin kişiye düşen vakıf sayısı, net göç hızı ve genel seçimlere katılım oranları alınmıştır. En yüksek sosyal sermayeye Selçuk ilçesi en düşük ise Hadim ilçesidir. İlçelerin sosyoekonomik gelişmişlik indeksi değerleriyle karşılaştırıldığında da aralarında yüksek korelasyon bulunmuştur.

Üçler vd. (2016) Konya Bedesten çarşısı işletmelerini inceleyen çalışması dar bir mekânsal çerçevede yapılan bir bölgesel çalışmadır. 50 firma temsilcisine sosyal sermayeyle alakalı sorular yöneltilmiştir. Firmaların dış dünyaya (basın, hükümet, adalet gibi) olan güvenleri yüksek çıkarken kendi çevreleri içindeki güven düzeyi düşük çıkmıştır. Firma temsilcisi eğitim düzeyi ve güven arasında da negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

İl bazında yapılan sosyal sermaye çalışmalarına bir örnek Karataş ve Seki (2017) çalışmasıdır. Aksaray merkez il ve ilçelerde bin kişiyle yapılan çalışmada Dünya Bankası'nın hazırladığı sosyal sermaye anketi kullanılmıştır. Sosyal sermayenin güven, ağ ve karşılıklı iş birliği normlarını içeren 3 alt boyut için 43 soru sorulmuştur. Anketten elde edilen sonuçlara göre merkezde ve merkeze yakın olan yerlerde sosyal sermaye daha yüksek çıkmıştır. Ayrıca ilçelerin sosyoekonomik indeks değerleriyle karşılaştırıldığında yine sosyal sermayeyle sosyoekonomik gelişmişlik arasında pozitif korelasyon tespit edilmiştir.

Kartal vd. (2017), Türkiye geneli için 2000-2015 dönemi için ekonomik büyüme ve sosyal sermaye ilişkisini eşbütünleşme /nedensellik testiyle analiz etmiştir. Bulgular, kişi başına düşen milli gelirin uzun vadede karşılıksız çek, boşanmalar ve tutuklu/hükümlü sayılarından anlamlı olarak etkilendiğini göstermektedir. Analiz ayrıca, karşılıksız çek ve tutuklu/hükümlü sayısından milli gelire doğru nedensellik ilişkileri açısından kısa dönemli etkilerin mevcut olmadığını, ancak yine kısa dönem için boşanma sayısından milli gelire doğru böyle bir ilişkinin var olduğunu göstermektedir.

Öztopçu (2018), Türkiye 26 alt bölgesi için Temel Bileşenler Analizi yöntemiyle sosyal sermaye indeksi oluşturarak bunu bölgelerin sosyoekonomik gelişmişlik indeksi ve Gayrisafi Katma Değer (GSKD) endeksleri değerleriyle karşılaştırmıştır. TÜİK verileriyle sosyal sermaye değişkenleri olarak boşanma oranı, seçim katılım oranı, göç hızı oranı, yüksekokul/fakülte mezun oranı, intihar oranı ve tiyatro sayısıdır. Sosyal sermaye değeri en çok çıkan alt bölge Ankara alt bölgesi iken en düşük bölge ise Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan alt bölgesidir. Bölgelerin indeks değerleri sosyoekonomik gelişmişlik ve gayri safi katma değer verileriyle ayrı ayrı karşılaştırıldığında sosyal sermayenin her iki indeksle de yüksek korelasyona sahip olduğu görülmüştür. Yani anlamlı pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Türkseven ve Kutlar (2019), görünürde ilişkisiz regresyon (SUR) analiziyle TR 71 (Kırıkkale, Aksaray, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde) alt bölgesi özelinde sosyal sermaye ve bölgesel gelişmişlik ilişkisini incelemiştir. Sosyal sermayeyi temsilen faal dernek, kurs, girişim sayıları ile evlenme ve boşanma sayıları kullanılmıştır. Kalkınma göstergesi olarak kişi başına düşen GSMH alınmıştır. Regresyon tahmini sonuçlarına göre girişim sayısı ve dernek sayısı kişi başına GSMH üstünde pozitif anlamlı etkiye

sahipken evlilik sayısı ise negatitif etkiye sahiptir. Diğer değişkenler ise etkisi anlamsız çıkmıştır.

Türkseven (2020), Dünya Değerler Anketi verileri ve multinominal lojistik regresyon yöntemiyle Türkiye'de hem ulusal düzeyde hem de sosyal sermayenin kalkınmayı destekleyip desteklemediğini araştırmıştır. Bağımlı değişken ankette yer alan ülkenin en önemli hedefi ne olmalıdır sorusu iken bağımsız değişken olarak ankete verilen güvenle ilgili (sendikalara, polise, meclis gibi) diğer sorulara verilen cevaplardır. Analiz sonuçlarına göre ülke düzeyinde, genel güven ile kalkınma arasında pozitif ilişki bulunmaktadır. Ayrıca, ulusal istatistiklere göre, güven %12 gibi düşük bir oranda kalmaktadır. Bu da güvensizliğin kötüleştiği mevcut senaryoda kalkınma üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğu anlamına gelmektedir. Ancak, bölgesel düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmadığından, herhangi bir ilişki veya eğilimden bahsetmek mümkün değildir.

Yılmaz ve Gündüz (2021) de 129 ülke için Rekabet İndeksi, Dünya Bankası ve İnsani Gelişmişlik İndeksi'nden aldıkları verilerle ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye ilişkisini test etmişlerdir. Sosyal sermaye değişkenleri olarak "devlet politikalarının istikrarı, mülkiyet hakkı, fikri mülkiyet hakkı, personel eğitimin kapsamı, yolların kalitesi, yargı bağımsızlığını" almışlardır. Yapılan yapısal eşitlik modeli analizine göre ekonomik kalkınma ile sosyal sermaye arasında doğru orantılı bir ilişki bulunmuştur.

Vural (2021), 1988-2019 yılları arasında Türkiye'de sosyal, beşeri ve fiziki sermayenin yapılarını ve düzeylerini ve bunların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini analiz etmeyi amaçlamıştır. Bu yıllar için hükümlü & tutuklu sayısı, lisanslı sporcu sayısı, kültürel etkinliklere katılım sayısı, gazete ve dergi sayısı, cep telefonu kullanıcı sayısı, şehir nüfusu, yerli turist sayısı, vakıf sayısı, evlilik sayısı, boşanma sayısı, intihar eden kişi sayısı, işsiz kişi sayısı, üniversite okuyan kişi sayısı sosyal sermaye indeksi oluşturmak için kullanılmıştır. Yapılan ARDL analizi sonucunda sosyal sermaye ve ekonomik büyüme arasında negatif ilişki tespit edilmiştir. Yazar bu durumu Türkiye'de bağlayıcı sosyal sermayenin baskın olmasına bağlamaktadır.

Daha önceki bölümde ifade edildiği üzere sosyal sermayeyle ekonomik performans arasındaki ilişki zamana ve bağlama göre çeşitlilik göstermektedir. Şenkal (2008, s. 140) bu durumu şöyle ifade etmiştir:

> *"….. anlaşılacağı gibi, sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma arasındaki ilişki karmaşıktır ve zamanla değişir. Ayrıca bu ilişki iş birliğini destekleyen kentsel*

kültürün pozitif bir etkisine indirgenemez. Açıkçası, ağlar ve piyasa arasındaki ilişkileri düzenleyecek bir yönetim gereklidir. Bu çerçevede modern yapı ile geleneksel sosyal ilişkiler arasındaki dengenin ekonomik kalkınma için kilit rol oynaması son yıllardaki bölgesel kalkınma tecrübelerini anlamamızı kolaylaştırıyor. Sosyal faydacılık (aile, kan bağı, din, politika, etnik altkültürler), modernleşme teorisi kalkınma için kaynak olarak geniş bir alanda kullanıldı. Gerçekte, bu ilişkiler ekonomik kalkınma ile birlikte çok daha karışık görünüyor. Aralarındaki farklılık ise, bu fenomenler ile idarenin sivil toplumdan bağımsız olmasıdır. Bu anlayış, Avrupa ülkeleri ve İtalya üzerinde yapılan iyi bilinen bölgesel kalkınma çalışmalarının dikkatlice okunmasıyla elde edilebilir. Doğu ve Güney-Doğu üzerine yapılan kalkınma çalışmaları -özellikle Latin Amerika ile kıyaslandığında- aynı yönü gösteriyor. Bu bölgede geleneksel yapılarla ilişkili sosyal sermayenin verimli kullanılmaması, sosyal çıkarlardan özerk olmaması ve kamu yapılarının zayıf olması yönetimin başarısını engelleyen önemli etkenlerdir."

Pilatin (2022) ise sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen makaleleri meta analize tabi tutmuştur. Çeşitli veri tabanlarından örnekleme dahil ettiği literatürden 36 çalışma için etki büyüklüğü (effect size) analizi yapmıştır. Değişik sonuçlara varılan araştırmalar bir bütün olarak bu şekilde bir analize dahil edildiğinde sosyal sermayenin ekonomik büyümeye etkisi yoktur şeklindeki hipotez reddedilmiştir. Yani literatürde sosyal sermayenin ekonomik büyümeyi etkilediği sonucu için bir genelleştirme yapılabileceği sonucuna varmıştır.

Sosyal sermaye görülmektedir ki nasıl makro anlamda büyüme denklemlerine girmeye başlamışsa bu bağlamda bölgesel gelişmişlik göstergesi olarak da literatürde kendine yer edinmiştir. Bununla paralel olarak, kavramın politika yapıcılarca da bir araç olarak görüldüğü göze çarpmaktadır. Türkiye'nin ise 10. Kalkınma Planı'nda (2014-2018) "Bölgesel Gelişme ve Bölgesel Rekabet Edebilirlik" başlığının politikalar alt başlığı altında "*Düşük gelirli bölgelerde ekonomik faaliyet kolları çeşitlendirilecek, KOBİ ve mikro işletmeler geliştirilecek, tarımsal verimlilik artırılacak, kentsel ve kırsal alanda yaşam kalitesi iyileştirilecek, beşeri ve sosyal sermaye güçlendirilecektir…"* şeklinde bir politika hedefi çizilmiştir. (Kalkınma Bakanlığı, 2014, s.136) Yine aynı kalkınma programının "Ailenin ve Dinamik Nüfus Yapısının Korunması Programı" başlığı altında programın amacı olarak "… *Türkiye'nin ekonomik ve sosyal gelişmesini desteklemek üzere dinamik nüfus yapısının korunması, aile kurumunun güçlendirilmesi ve böylece sosyal refah ve sosyal sermayenin artırılması amaçlanmaktadır*." olarak açıklanmıştır. (s. 204) Kavramdan 11. Kalkınma Planı'nda (2019-2023) İstikrarlı ve Güçlü Ekonomi başlığı altında "*Kamu yatırımlarının tahsisinde ihtiyaç duyulan ve özel kesim yatırımlarını güdüleyici fiziki ve sosyal*

sermaye artırılacaktır" (T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019, s. 33) şeklinde ve son yayınlanan 12. Kalınma Planı'nda (2024-2028) ise Kırsal Gelişme başlığı altında " *Kırsalda nüfus kaybını önlemek ve tersine göçü sağlamak için beşeri ve sosyal sermaye geliştirilerek istihdam imkânları iyileştirilecek ve ekonominin çeşitlendirilmesi yoluyla kırsal alanların çekiciliği artırılacaktır*" şeklinde vurgulanmıştır. (T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2023, s. 219)

Bu literatür, aslında bölgesel gelişmenin ve bölgesel gelişmeye etki eden sosyal sermaye gibi kurumsal unsurların öneminin giderek artan şekilde yerleşikleştiği hakkında ipuçları vermektedir. Martin (2005, s. 3) bunu şu şekilde ifade etmiştir:

> *"... sadece coğrafyacılar arasında değil, birçok ekonomist ve iş analisti arasında da hızlanan ekonomik küreselleşme sürecinin bir parçası olarak, bölgelerin servet üretimi ve ekonomik yönetişimin temel arenaları olarak giderek daha önemli hale geldiği - hatta belki de ulus devletlerin yerini aldığı - konusunda büyük bir akademik mutabakat vardır (örneğin, Ohmae, 1995; Storper, 1997; Scott, 1998; Porter, 1998, 2001; Scott, 1998). Bölgesel (ulus-altı) ölçekte, firmaların ve işçilerin üretkenliğini arttıran artan getirilerin birçoğu yaratılmakta ve kendi kendini güçlendirmektedir. Sosyal sermaye, kurumsal kalınlık, kültürel tesisler ve benzerleri gibi ekonomik faaliyetlerin performansı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğuna giderek daha fazla inanılan 'yumuşak' faktörler de bu ölçekte yerleşme eğilimindedir ve politika desteğine en uygun olanlardır."*

İnal Çekiç ve Ökten (2009), kalkınma ve büyümenin sadece sosyal sermaye ile sağlanamayacağına dikkat çekmiştir. Ekonomik olarak daha az gelişmiş bir ekonomiden, kaynaklarını doğru kullanamayan sosyal sermayeye vurgu yaparak sosyal ve ekonomik büyüme beklemek yersizdir. Bu, entegre ve gelişmiş kentsel alanların aksine kırsal yerleşimlerin ortak özelliğidir. Buna karşın, sosyal sermayenin hem azgelişmişliğin bir aracı hem de sonucu olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Bu anlamda hükümet, yerel düzeyde gerekli tüm kamu hizmetlerinin sağlanması yoluyla kolektif eylemde güven oluşumunu teşvik etmelidir. Ayrıca, sosyal sermayenin geliştirilmesi bunun tesis edilmesini gerektirir. Bu nedenle coğrafya kadar ulaşım da sosyal sermayenin gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle kurumlarla ilişkiler bağlamında ulaşım olanaklarının artırılması, bu bağlantıları teşvik eden bir faktör olarak görülmelidir.

Son olarak bölgesel gelişim ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin geleceği için Westlund (2010, s. 21) bu konuda daha fazla çalışma ve geliştirme yapılması ihtiyacını tartışmaktadır. Bu konunun önündeki en büyük engellerden biri, sosyal sermayenin birçok temel unsuru için istatistiksel ölçümlerin bulunmamasıdır. Çoğu sosyal sermaye

araştırması, mevcut ölçümleri kullanmak yerine kendi verilerini toplamak zorunda kalmıştır. Westlund (2010), 'Büyük Veri'nin giderek daha fazla kullanılabilir hale gelmesinin yakında sosyal ağların, normların ve değerlerin ayrıntılı mekansal ölçümlerini sağlayabileceğini ve bunun da sosyal sermaye araştırmalarını büyük ölçüde geliştirebileceğini öne sürmektedir. Bölgesel araştırmalar daha detaylı analizlere doğru ilerlemektedir ve yazar, bölgesel sosyal sermaye araştırmalarının da benzer bir yol izlemesi gerektiğini savunmaktadır.

4. SOSYAL SERMAYE ve BÖLGESEL GELİŞME ARASINDAKİ İLİŞKİNİN AMPİRİK ANALİZİ

4.1. Analizin Uygulanması

Bu çalışmada köprü kurucu ve bağ kurucu sosyal sermayenin ekonomi üstündeki etkileri inceleneceğinden bu kavramların neleri atfedeceği önemlidir. Literatürde Olson – Putnam tartışması şeklinde olan hipotez de bu bağlamda test edilmiş olacaktır. López ve Santos (2007), dernekçilik (associationism) ile genel güven arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Dünya değerler anketi verileriyle yaptıkları çalışma sonuçları, genel güven ile açık sosyal kurumlara duyulan güven arasında oldukça anlamlı bir ilişki olduğunu, ancak belirli kapalı kurumlarla bu ilişkinin olmadığını göstermektedir. Yani, ampirik kanıtlardan elde edilen sonuçlar Putnam'ın tezini doğruluyor gibi görünse de Olson'ın kolektif eylem mantığına ilişkin tezini çürütmemektedir. Buna ek olarak, genel güven ile yatay bir organizasyona sahip sivil dernekçilik arasında doğrudan bir ilişki olduğu doğrulanmıştır. Yamamura (2012)'nın çalışmasında da farklı sosyal grup türlerinin bilgi ifşasını ve kamu politikası tercihlerini nasıl etkilediği analiz edilmiştir. Çalışma, Putnam grup türünün olumlu, Olson grubu türünün ise olumsuz bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Çalışma, toplumun genel yararı için açık ve kapsayıcı grupların önemini vurgulamakta, genelleştirilmiş güveni teşvik etme ve negatif sosyal sermayeyi azaltma ihtiyacını vurgulamaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye'nin alt coğrafi bölgelerinde (İBBS-2 seviyesinde) köprü kurucu sosyal sermaye, bağ kurucu sosyal sermaye ve beşerî sermayenin ekonomik performans[12] üzerindeki etkileri incelenecektir. Analizde, bu üç sermaye türü arasındaki etkileşimler de dikkate alınarak, Türkiye'nin çeşitli bölgelerindeki ekonomik performansın nasıl şekillendiği ortaya konulacaktır. Ayrıca, inovasyon faaliyetleri ve yol uzunluğu gibi ekonomik performansı etkileyen diğer değişkenler de

[12] Çalışmada ekonomik gelişmişlik ve performans kavramlarının kullanılma nedeni literatürde yerine göre büyüme yerine göre kalkınma kavramlarıyla sosyal sermaye ilişkisinin incelenmesidir. Bunlar her ne kadar farklı kavram olsalar da aynı paralellikte incelenmesi nedeniyle daha kapsayıcı olan performans ya da gelişmişlik kavramı tercih edilmiştir.

modele dahil edilecektir. Çalışmada, panel veri regresyon analizi yöntemi kullanılarak zaman içindeki değişimler ve bölgeler arasındaki farklılıklar dikkate alınacaktır.

Tüm bunlar ışığında, özetle, ampirik araştırmanın temel amacı, sosyal sermayenin ekonomik performans üzerindeki etkisini analiz etmek ve etkileşimlerin Türkiye'nin alt bölgelerindeki ekonomik performansa olan katkısını ortaya koymaktır. Çalışmanın bulguları, yerel ve ulusal düzeyde politika yapıcılar için önemli bilgiler sunabilecek, ekonomik kalkınma stratejilerinin şekillendirilmesine katkıda bulunabilecek nitelikte olması beklenmektedir.

4.1.1. Değişkenler

Çalışmada bağımlı değişken olarak kişi başına düşen reel gelir alınmış, açıklayıcı değişkenler olarak ise sosyal sermayeyi temsilen bağ kurucu derneklere üye olma oranı (%), köprü kurucu derneklere üye olma oranı (%) ve beşerî sermayeyi temsilen yükseköğretim mezunu oranı (%) kullanılmıştır. Bunun yanı sıra, modelin daha sağlıklı tahmin edilmesi ve değişkenler arasındaki olası dışsal etkilerin kontrol altına alınması amacıyla çeşitli kontrol değişkenleri modele dahil edilmiştir. Bu kapsamda, bölgesel yenilikçiliği ve altyapıyı temsil eden nüfus yoğunluğu, yol uzunluğu ve on bin kişi başına düşen patent tescil oranı kontrol değişkenleri olarak ele alınmıştır. Orijinal modelde yer alan imalat sanayiinde çalışan işgücü oranı ise istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç üretmemesi ve diğer değişkenlerin anlamlılığını bozarak modelde bozulmaya yol açması nedeniyle analiz dışında bırakılmıştır. Çalışma kapsamında kullanılan değişkenler, değişken tipi, kısaltmaları ve veri kaynağı Tablo 10’da sunulmuştur.

Tablo 10. Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Değişken	Değişken Türü	Kısaltma	Veri Kaynağı
Kişi başına düşen reel gelir	Bağımlı Değişken	RGDP	TÜİK (İlgili Dönem İçin İl Bazında Gayrisafi Yurt İçi Hasıla Bültenleri)[13]
Bağ kurucu derneklere üye olma oranı (%)	Bağımsız Değişken	BKS (bağ kurucu sosyal sermaye)	(İçişleri Bakanlığı Sivil Toplumla İlişkiler web sitesindeki DERBİS veri tabanı)[14]
Köprü kurucu derneklere üye olma oranı (%)	Bağımsız Değişken	KKS (köprü kurucu sosyal sermaye)	(İçişleri Bakanlığı Sivil Toplumla İlişkiler web sitesindeki DERBİS veri tabanı)[6]
Yükseköğretimden mezun olanların oranı (%)	Bağımsız Değişken	BS (beşeri sermaye)	(TÜİK Bölgesel İstatistikler veritabanı)[15]
Nüfus yoğunluğu	Kontrol Değişkeni	NY	(TÜİK Bölgesel İstatistikler veritabanı)[16]
Yol uzunluğu	Kontrol Değişkeni	YU	(TÜİK Bölgesel İstatistikler veritabanı)[17]
10 bin kişiye düşen patent tescil sayısı	Kontrol Değişkeni	PT	Türk Patent Kurumu resmî sitesi[18]

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Çalışmada kullanılan tüm değişkenler, güvenilir veri kaynaklarından temin edilmiş olup, bağımlı değişken olan kişi başına reel gayri safi yurtiçi gelir ve kontrol değişkenlerinden olan yol uzunluğu, nüfus yoğunluğu ve beşeri sermaye değişkeni olan yükseköğretimden mezun olma oranı verileri TÜİK'ten alınmıştır. Bunlar çalışmanın odak birimi olan İBBS-II seviyesinde belirtilen kaynakta bulunmaktadır. İlgili istatistiklere erişim adresi ayrıca Tablo 10'a ait dipnotlarda belirtilmiştir. Çalışmanın esas odağını oluşturan köprü kurucu sosyal sermaye ve bağ kurucu sosyal sermayeyi temsil eden bu tür derneklere üyelik oranı da İçişleri Bakanlığı'nın "Sivil Toplum Hizmetleri" sayfasından elde edilmiştir. Patent tescil sayıları da "Türk Patent

[13] https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Il-Bazinda-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-2019-33663

[14] https://www.siviltoplum.gov.tr/illere-ve-faaliyet-alanlarina-gore-dernekler Çalışmanın başlangıcında herkese açık olan bu veritabanındaki verilerin daha sonra yalnızca yetkili kişilere açıldığı görülmüştür. Zamanında açık olan sistemden indirilmiştir. Veriler istenirse yazara e-posta gönderilerek edinilebilir.

[15] https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/degiskenlerUzerindenSorgula.do?durum=acKapa&menuNo=210&altMenuGoster=1&secilenDegiskenListesi=

[16] https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/degiskenlerUzerindenSorgula.do?durum=acKapa&menuNo=249&altMenuGoster=1&secilenDegiskenListesi=

[17] https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/degiskenlerUzerindenSorgula.do?durum=acKapa&menuNo=108&altMenuGoster=1&secilenDegiskenListesi=

[18] https://www.turkpatent.gov.tr/patent-istatistik

ve Marka Kurumu" resmi websitesinden alınmıştır. Dernek ve patentle ilgili istatistikler ise il düzeyinde mevcut olup daha sonra bunlar ilgili alt bölgeler özelindeki illere göre yazarlar tarafından İBBS-II seviyesinde hesaplanmıştır.

Bölgesel ekonomik performansın temel göstergelerinden biri olarak kişi başına düşen reel gelir, birçok çalışmada ekonomik büyüme ve kalkınmanın ölçülmesinde kullanılmaktadır (Barro & Sala-i-Martin, 1995; Acemoglu, 2009). Bu değişken, sosyal sermaye ve beşerî sermayenin ekonomik gelişime etkisini incelemek için bağımlı değişken olarak seçilmiştir.

"Bağ kurucu sosyal sermaye" benzer sosyo-demografik özelliklere sahip bireyleri bir araya getiren derneklere üye olma oranı (%) değişkeni ile temsil edilmiştir. Bu tür dernekler arasında hemşehri dernekleri, dini cemaatler, geleneksel esnaf dayanışma ağları gibi homojen grupların oluşturduğu yapılar bulunmaktadır. Bununla birlikte "Köprü kurucu sosyal sermaye" ise farklı sosyal gruplardan bireyleri bir araya getiren derneklere üye olma oranı (%) değişkeni ile ölçülmüştür. Bu tür ağlara meslek odaları, iş dünyası dernekleri, sivil toplum kuruluşları, çevre ve insan hakları örgütleri gibi heterojen bireyleri bir araya getiren yapılar örnek olarak verilebilir.

Beşerî sermaye, bireylerin eğitim seviyeleriyle doğrudan ilişkili olup, işgücünün verimliliğini ve yenilik kapasitesini artırarak ekonomik büyümeyi desteklemektedir (Lucas, 1988; Barro, 1991). Özellikle yükseköğretim düzeyi, nitelikli işgücünü temsil ettiğinden, bölgesel ekonomik performansın temel belirleyicilerinden biri olarak değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda beşerî sermaye göstergesi olarak yükseköğretim mezunu oranı (%) kullanılmıştır.

Bunun yanı sıra, modelin daha sağlıklı tahmin edilmesi ve değişkenler arasındaki olası dışsal etkilerin kontrol altına alınması amacıyla çeşitli kontrol değişkenleri modele dahil edilmiştir. Bu kapsamda bölgesel kalkınma ve ekonomik performans açısından nüfus yoğunluğu, piyasa büyüklüğünü ve işgücü arzını etkileyen kritik bir faktördür (Glaeser vd., 1992). Yoğun nüfuslu bölgeler, bilgi yayılımını ve iş gücü hareketliliğini artırarak ekonomik verimliliği destekleyeceği söylenebilir. Bu doğrultuda Nüfus Yoğunluğu (Kişi/km²) değişkeni çalışmada kontrol değişkeni olarak yer almıştır.

Altyapı yatırımları, ekonomik büyümenin temel bileşenlerinden biridir (Aschauer, 1989). Ulaşım altyapısının gelişmiş olması, ticaret hacmini artırarak bölgeler arası ekonomik etkileşimi güçlendirebilir. Bu nedenle, modelde yol uzunluğu , altyapıyı

temsil eden bir kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Yol uzunluğu/yoğunluğunun pozitif iktisadi etkisiyle alakalı, bunlarla sınırlı olmamakla birlikte, Sharma vd. (2024), Shabani ve Safaie (2018) ve Wang ve Sun (2016)'a bakılabilir. Bu çalışmaların hepsinde yol uzunluğunun ekonomik performans üstünde pozitif etkisi bulunmuştur.

Yenilikçilik, uzun vadeli ekonomik büyümenin önemli belirleyicilerinden biridir (Romer, 1990). Bölgesel düzeyde patent tescil oranı, bölgedeki teknolojik gelişme kapasitesini ve bilgi üretimini yansıttığından (Furman, Porter & Stern, 2002), inovasyon faaliyetlerinin ekonomik performansa etkisini kontrol etmek amacıyla "10 Bin Kişiye Düşen Patent Tescil Sayısı" değişkeni modele dahil edilmiştir

Bağımlı değişken olan kişi başına düşen reel gelir (LNRGDP), logaritması alınarak modele dahil edilmiştir. Ekonomik değişkenlerin genellikle logaritmik dönüşüme tabi tutulması, oranlı değişimleri daha iyi yakalamak ve değişkenin dağılımını normale yaklaştırmak amacıyla tercih edilmektedir. Reel gelir verilerinin aşırı sağa çarpık olabileceği düşünüldüğünden, analizde logaritmik dönüşüm kullanılmıştır. Kontrol değişkenleri arasında nüfus yoğunluğu (lnNY) ve yol uzunluğu (lnYU) değişkenlerinin logaritmaları alınarak modele dahil edilmiştir. Bölgeler arasında nüfus yoğunluğu çok büyük farklılıklar gösterebilmektedir. Logaritmik dönüşüm, ölçekteki aşırı uç değerleri dengeleyerek daha sağlıklı bir regresyon analizi yapılmasını sağlamaktadır. Yol uzunluğu, büyük değişim aralıklarına sahip olması ve bölgesel farklılıkları temsil ederken ölçekteki aşırılıkları azaltmak amacıyla logaritmaya çevrilmiştir. Patent tescil oranı (PT) doğrudan modele dahil edilmiştir. Çalışma kapsamında bağ kurucu ve köprü kurucu sermaye etkileşim terimi (BKS*KKS), bağ kurucu ve beşeri sermaye etkileşim terimi (BKS*BS) ve köprü kurucu ve beşeri sermaye etkileşim terimi (KKS*BS) değişkenlerine ait istatistiksel değerlerde sunulmuştur.

4.1.2. Veri

Araştırmaya konu analiz birimi olarak İBBS-2 (İstatistiki bölge sınıflandırma sistemi-2) sınıflandırması kapsamında Türkiye'deki 26 alt bölge alınmıştır. Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) aşağıdaki tabloda görülebilir.

Tablo 11. Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması

Kod	Düzey 1 (12 bölge)	Kod	Düzey 2 (26 alt bölge)	Kod	Düzey 3 (81 il)
TR1	İstanbul	TR10	İstanbul alt bölgesi	TR100	İstanbul
TR2	Batı Marmara	TR21	Tekirdağ alt bölgesi	TR211	Tekirdağ
				TR212	Edirne
				TR213	Kırklareli
		TR22	Balıkesir alt bölgesi	TR221	Balıkesir
				TR222	Çanakkale
TR3	Ege	TR31	İzmir alt bölgesi	TR310	İzmir
		TR32	Aydın alt bölgesi	TR321	Aydın
				TR322	Denizli
				TR323	Muğla
		TR33	Manisa alt bölgesi	TR331	Manisa
				TR332	Afyonkarahisar
				TR333	Kütahya
				TR334	Uşak
TR4	Doğu Marmara	TR41	Bursa alt bölgesi	TR411	Bursa
				TR412	Eskişehir
				TR413	Bilecik
		TR42	Kocaeli alt bölgesi	TR421	Kocaeli
				TR422	Sakarya
				TR423	Düzce
				TR424	Bolu
				TR425	Yalova
TR5	Batı Anadolu	TR51	Ankara alt bölgesi	TR511	Ankara
		TR52	Konya alt bölgesi	TR521	Konya
				TR522	Karaman
TR6	Akdeniz	TR61	Antalya alt bölgesi	TR611	Antalya
				TR612	Isparta
				TR613	Burdur
		TR62	Adana alt bölgesi		
				TR621	Adana
				TR622	Mersin
		TR63	Hatay alt bölgesi	TR631	Hatay
				TR632	Kahramanmaraş
				TR633	Osmaniye

TR7	Orta Anadolu	TR71	Kırıkkale alt bölgesi	TR711	Kırıkkale
				TR712	Aksaray
				TR713	Niğde
				TR714	Nevşehir
				TR715	Kırşehir
		TR72	Kayseri alt bölgesi	TR721	Kayseri
				TR722	Sivas
				TR723	Yozgat
TR8	Batı Karadeniz	TR81	Zonguldak alt bölgesi	TR811	Zonguldak
				TR812	Karabük
				TR813	Bartın
		TR82	Kastamonu alt bölgesi	TR821	Kastamonu
				TR822	Çankırı
				TR823	Sinop
		TR83	Samsun alt bölgesi	TR831	Samsun
				TR832	Tokat
				TR833	Çorum
				TR834	Amasya
TR9	Doğu Karadeniz	TR90	Trabzon alt bölgesi	TR901	Trabzon
				TR902	Ordu
				TR903	Giresun
				TR904	Rize
				TR905	Artvin
				TR906	Gümüşhane
TRA	Kuzeydoğu Anadolu	TRA1	Erzurum alt bölgesi	TRA11	Erzurum
				TRA12	Erzincan
				TRA13	Bayburt
		TRA2	Ağrı alt bölgesi	TRA21	Ağrı
				TRA22	Kars
				TRA23	Iğdır
				TRA24	Ardahan

TRB	Ortadoğu Anadolu	TRB1	Malatya alt bölgesi	TRB11	Malatya
				TRB12	Elazığ
				TRB13	Bingöl
				TRB14	Tunceli
		TRB2	Van alt bölgesi	TRB21	Van
				TRB22	Muş
				TRB23	Bitlis
				TRB24	Hakkâri
TRC	Güneydoğu Anadolu	TRC1	Gaziantep alt bölgesi	TRC11	Gaziantep
				TRC12	Adıyaman
				TRC13	Kilis
		TRC2	Şanlıurfa alt bölgesi	TRC21	Şanlıurfa
				TRC22	Diyarbakır
		TRC3	Mardin alt bölgesi	TRC31	Mardin
				TRC32	Batman
				TRC33	Şırnak
				TRC34	Siirt

Kaynak: Resmi Gazete: https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2002/09/20020922.htm

Zaman aralığı içinse 2012-2019 aralığı alınmıştır. Bu yıldan başlanmasının sebebi sosyal sermaye değişkenleri için dernek üye sayıları verisinin mevcut olduğu 2012 yılından itibaren mevcuttur. Son olarak 2019 yılının katılma sebebi ise 2020 yılında başlayan ve tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 pandemisidir. Muhakkak ki her alanda etkisini gösteren bu olay çalışmanın en önemli bileşeni olan sosyal sermayeyi de etkileyecekti. Bu yapı bozan etkinin elimine edilmesi için 2020 ve sonraki yıllar çalışmaya dahil edilmemiştir. Yıllar geçtikçe pandeminin bu bağlamda etkisinin anlaşılması için gelecekte yapılacak çalışmalar daha iyi bir fikir verecektir.

Çalışmanın amaçlarından biri olan bölgesel ekonomik performansta bağ kurucu sosyal sermayenin ve köprü kurucu sosyal sermayenin etkisi ilgili bölgedeki derneklere olan sivil katılım ile belirtilecektir. Bu da derneklere olan üye sayısı ile ölçülecektir. Daha önce, literatürde dernek sayılarının alındığı bazı çalışmalar belirtilmişti. Ancak dernek

sayısından ziyade derneklerin sahip olduğu üye sayısı bunu ölçmede daha anlamlı olacaktır. Nitekim, tek derneğin binlerce üyesi olabileceği gibi birçok derneğin toplam üye sayısı da yüzleri bulmayabilir. Elbette bu derneklerdeki üyelerin ne kadar aktif olarak çalıştığı da başka bir irdelenmesi gereken konudur. Ancak model alt başlığında başında belirtildiği gibi zaten kısıtlı olan veri seti altında bu veriye ulaşmak mümkün değildir. Bu noktada Knack ve Keefer (1997, s. 1272)'den hareketle dernek üyeliklerinin de aktif faaliyetle korelasyonlu olduğu kabullenimi yapılacaktır.

Dernek üyelik sayılarıyla ilgili istatistikler İçişleri Bakanlığı Sivil Toplumla İlişkiler web sitesindeki DERBİS veri tabanından alınmıştır. (https://www.sivil toplum.gov.tr/illere-ve-faaliyet-alanlarina-gore-dernekler) Derneklerin bağ kurucu ve köprü kurucu türlerine göre ayrılmasında ise Hoyman vd. (2016) çalışmasından faydalanılmıştır. Bu çalışmadan alınmasının sebebi, yine bu çalışmada daha önceki çalışmalarda yapılan sınıflandırmalar göz önüne alınarak toplulaştırma yapılmıştır. Gelecek tabloda yaptıkları sınıflandırma görülebilir.

Tablo 12. Bağ Kurucu ve Köprü Kurucu Grupların Sınıflandırılması

Kuruluş türü	**Coffe & Geys'in sınıflandırması**	**Knudsen vd.'nin sınıflandırması**	**NCCS* sınıflandırması**	**Hoyman vd.'nin sınıflandırması**
Mahalle komiteleri	KÖP	—	BAĞ	BAĞ
Toplum hizmeti kulüpleri	—	—	BAĞ	BAĞ
Yerel topluluk/okul konseyi	KÖP/BAĞ	BAĞ	BAĞ	BAĞ
Gazi dernekleri	—	BAĞ	—	BAĞ
Çevre/doğa dernekleri	BAĞ	—	—	BAĞ
Hayran kulüpleri	BAĞ	—	—	BAĞ
Sosyal/eğlence kulüpleri	BAĞ	—	BAĞ	BAĞ
Aile kuruluşları	BAĞ	—	—	KÖP
Gençlik dernekleri	BAĞ	BAĞ	BAĞ	BAĞ
Kadın grupları	BAĞ	—	BAĞ	BAĞ
Dini cemaatler	—	BAĞ	BAĞ	BAĞ
Kardeşlik dernekleri	—	BAĞ	—	BAĞ
İşçi dernekleri	—	BAĞ	—	BAĞ
Meslek grupları	—	BAĞ	—	BAĞ
Belirli popülasyonları destekleyen gruplar	—	—	—	BAĞ
Bahçe kulüpleri	—	—	BAĞ	BAĞ
Uluslararası ilişkiler kuruluşları	BAĞ	—	—	BAĞ
Hobi kulüpleri	KÖP	KÖP	BAĞ	KÖP
İnsani yardım kuruluşları	KÖP	—	—	KÖP
Sanat grupları	KÖP	KÖP	BAĞ	KÖP
Spor dernekleri	KÖP	—	BAĞ	KÖP
Yaşlılara yardım eden kuruluşlar	KÖP	—	—	KÖP
Dezavantajlılara yardım eden kuruluşlar	KÖP	—	—	KÖP
Engellilere yardım eden kuruluşlar	KÖP	—	—	KÖP
Sosyal yardım kuruluşları	—	KÖP	—	KÖP
Dinlerarası koalisyonlar	—	KÖP	—	KÖP

Not: * National Center for Charitable Statistics. Hoyman vd. (2016), kendinden önceki üç çalışmaya bağlı olarak birçok kuruluşu bu şekilde sınıflandırmıştır.

Kaynak: Hoyman vd., 2016, s.347

Yukarıdaki sınıflandırmayı takiben Türkiye'deki derneklerin sosyal sermaye türlerine göre sınıflandırılması gelecek tabloda yapılmıştır. Resmi olarak 21 çeşit dernekten 9 tanesi bağ kurucu, 12 tanesi ise köprü kurucu olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 13. Türkiye' deki Derneklerin Sosyal Sermaye Türlerine Göre Sınıflandırılması

Türü	**Faaliyet Alanı**
BAĞ.	ÇEVRE DOĞAL HAYAT HAYVANLARI KORUMA DERNEKLERİ
BAĞ.	DIŞ TÜRKLER İLE DAYANIŞMA DERNEKLERİ
BAĞ.	DİNİ HİZMETLERİN GERÇEKLEŞTİRİLMESİNE YÖNELİK FAALİYET GÖSTEREN DERNEKLER
BAĞ.	GIDA, TARIM ve HAYVANCILIK ALANINDA FAALİYET GÖSTEREN DERNEKLER
BAĞ.	İMAR, ŞEHİRCİLİK VE KALKINDIRMA DERNEKLERİ
BAĞ.	KAMU KURUMLARI ve PERSONELİNİ DESTEKLEYEN DERNEKLER
BAĞ.	MESLEKİ ve DAYANIŞMA DERNEKLERİ
BAĞ.	ŞEHİT YAKINI VE GAZİ DERNEKLERİ
BAĞ.	ULUSLARARASI TEŞEKKÜLLER VE İŞ BİRLİĞİ DERNEKLERİ
KÖP.	BİREYSEL ÖĞRETİ VE TOPLUMSAL GELİŞİM DERNEKLERİ
KÖP.	ÇOCUK DERNEKLERİ
KÖP.	DÜŞÜNCE TEMELLİ DERNEKLER
KÖP.	EĞİTİM ARAŞTIRMA DERNEKLERİ
KÖP.	ENGELLİ DERNEKLERİ
KÖP.	HAK VE SAVUNUCULUK DERNEKLERİ
KÖP.	İNSANİ YARDIM DERNEKLERİ
KÖP.	KÜLTÜR, SANAT ve TURİZM DERNEKLERİ
KÖP.	SAĞLIK ALANINDA FAALİYET GÖSTEREN DERNEKLER
KÖP.	SPOR ve SPOR İLE İLGİLİ DERNEKLER
KÖP.	TOPLUMSAL DEĞERLERİ YAŞATMA DERNEKLERİ
KÖP.	YAŞLI ve ÇOCUKLARA YÖNELİK DERNEKLER

Not: *BAĞ: Bağ kurucu sosyal sermayeyi, KÖP ise Köprü Kurucu sosyal sermayeyi ifade etmektedir.*
Kaynak*: Yazar tarafından oluşturulmuştur.*

Dernek sayıları il bazında olduğundan 26 alt bölgenin her birindeki iller için toplam üyelik sayıları hesaplanmış; daha sonra ise bu sayı ilgili alt bölgenin toplam nüfusuna bölünerek o alt bölgedeki köprü kurucu dernek üye oranı ve de bağ kurucu dernek oranı bulunmuş; bu veriler de sosyal sermaye değişkeni olarak denklemlere girmiştir. Tanımlayıcı istatistikler Tablo 14'te görülebilir.

Bağ kurucu sosyal sermaye hakkında bir fikir elde etmek için alt bölgeler bazında Gelecek Şekil 17'de bağ kurucu derneklere üyelik oranı, köprü kurucu derneklere üyelik oranı ve kişi başına reel gelir grafikleri birlikte görülmektedir. Zonguldak, İstanbul ve Ankara alt bölgelerinin

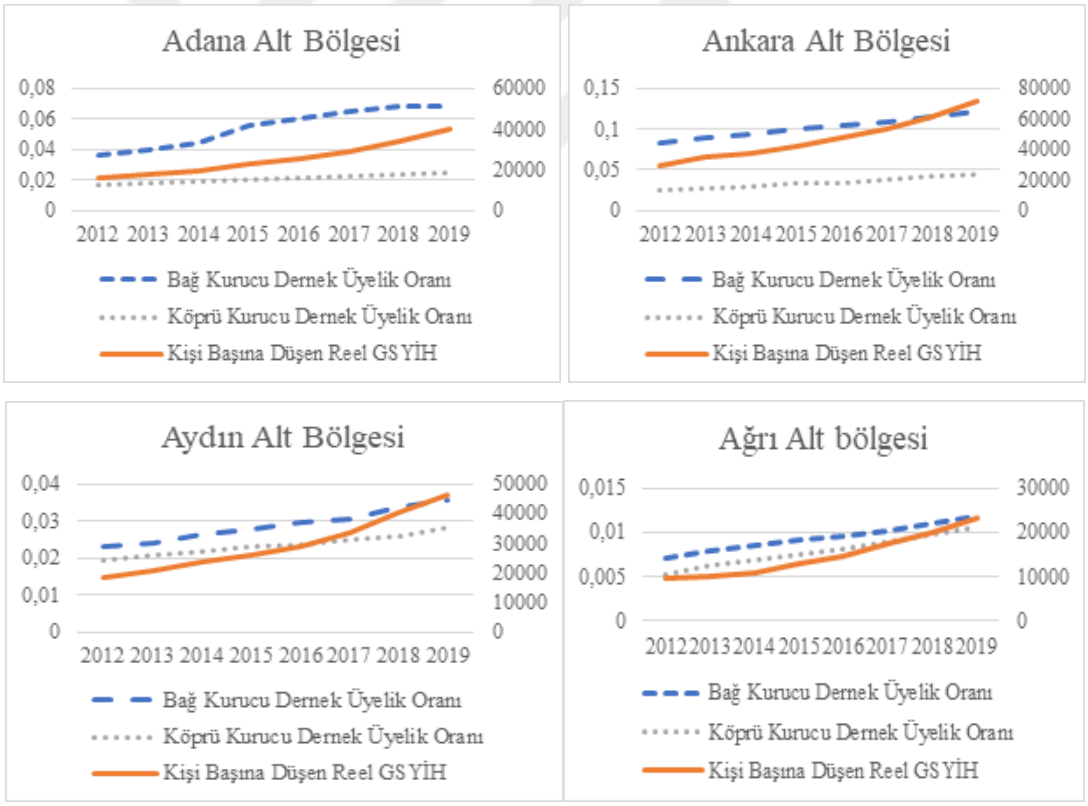
bağ kurucu dernek üyelik oranlarında diğer bölgelere göre daha yüksek değerlere sahip olduğu görülebilir. En düşük değerlere sahip bölgelerin ise Mardin, Ağrı ve Şanlıurfa bölgeleri olduğu söylenebilir.

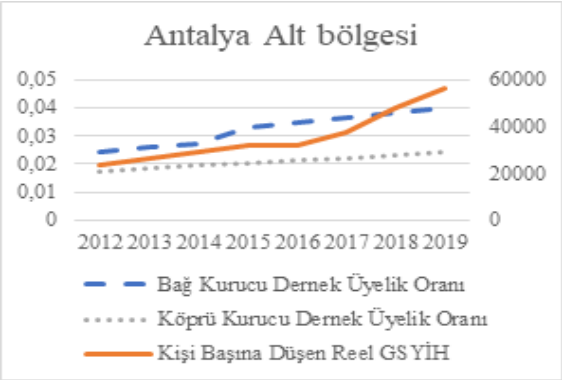
Tablo 14. Tanımlayıcı İstatistikler

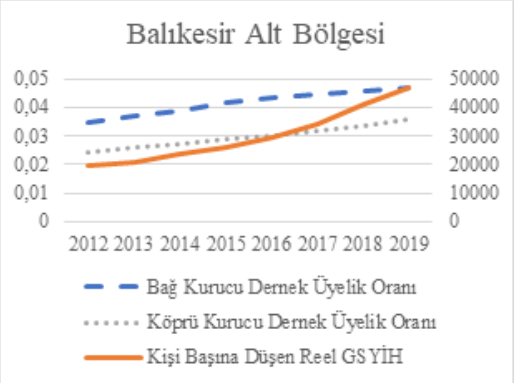
Değişken	Gösterge	Ortalama	Std. Sapma	Min	Maks
LNREALGDP	Kişi başına düşen GSYİH (log)	2,7000	0,3794	1,936	3,6055
BAGSS	Bağ kuran sosyal sermaye	0,0439	0,0272	0,005	0,1322
KOPSS	Köprü kurucu sosyal sermaye	0,0191	0,0080	0,004	0,0451
BESSER	Beşeri sermaye (Yükseköğretim mezun oranı)	0,2183	0,0343	0,140	0,2886
LNPOPDENS	Nüfus yoğunluğu (log)	4,5450	0,9178	3,258	8,0020
LNROAD	Yol uzunluğu (log) (Altyapı)	7,7234	0,4621	6,100	8,4667
PATENT	Patent tescil (İnovasyon)	0,1212	0,1580	0,000	.980904

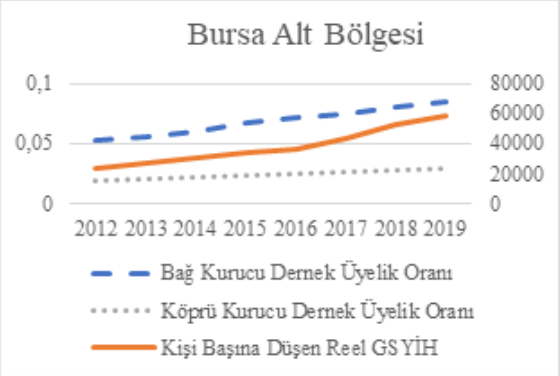
***Kaynak**: Yazar tarafından oluşturulmuştur*

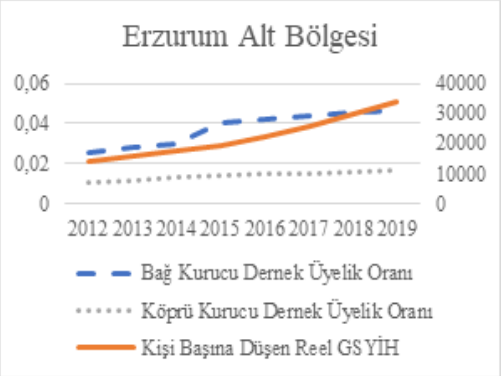
Şekil 17. Alt Bölgelere Göre Bağ Kurucu, Köprü Kurucu Derneklere Üyelik Oranları ve Kişi Başına Gelir (2012-2019)

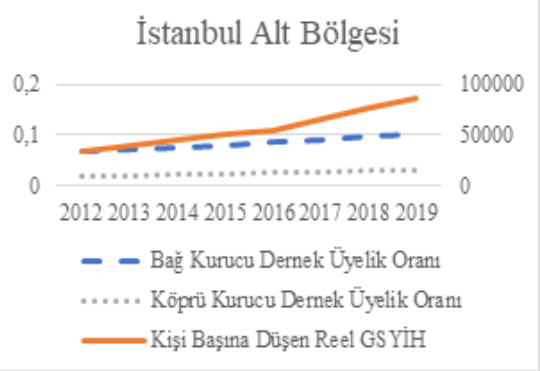


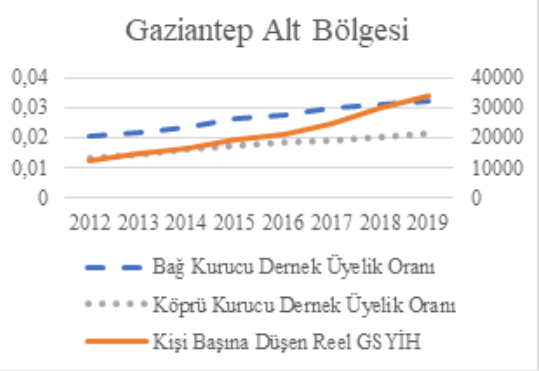

Antalya Alt bölgesi
0,05
0,04
0,03
0,02
0,01
0
60000
40000
20000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

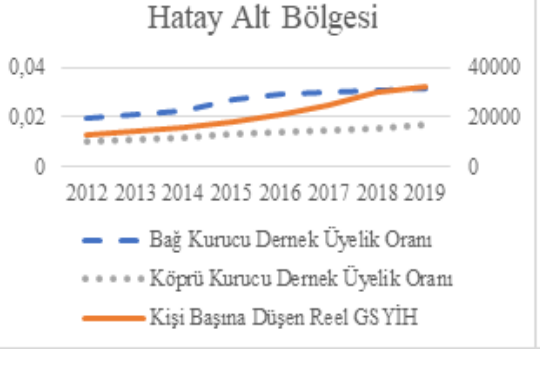

Balıkesir Alt Bölgesi
0,05
0,04
0,03
0,02
0,01
0
50000
40000
30000
20000
10000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH


Bursa Alt Bölgesi
0,1
0,05
0
80000
60000
40000
20000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

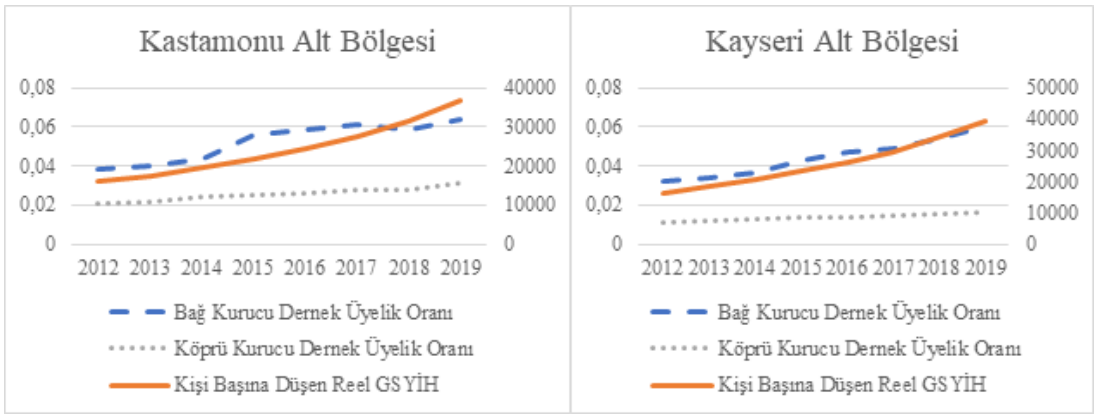

Erzurum Alt Bölgesi
0,06
0,04
0,02
0
40000
30000
20000
10000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH


İstanbul Alt Bölgesi
0,2
0,1
0
100000
50000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

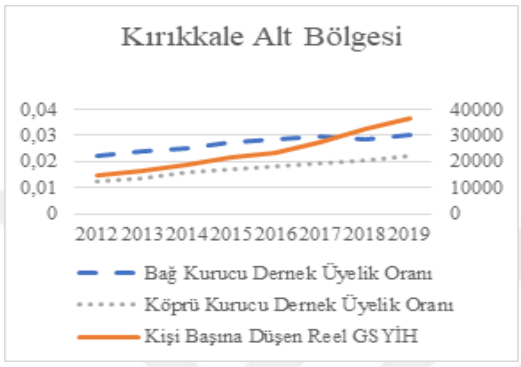

Gaziantep Alt Bölgesi
0,04
0,03
0,02
0,01
0
40000
30000
20000
10000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

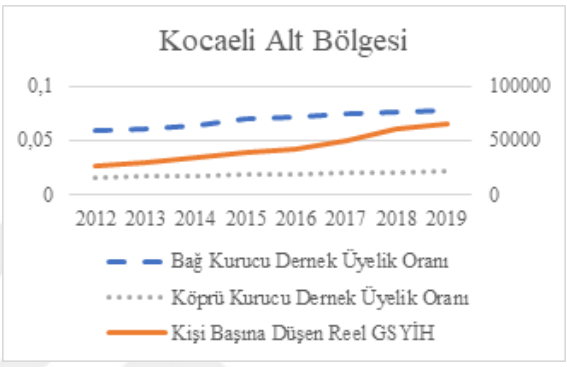

Hatay Alt Bölgesi
0,04
0,02
0
40000
20000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

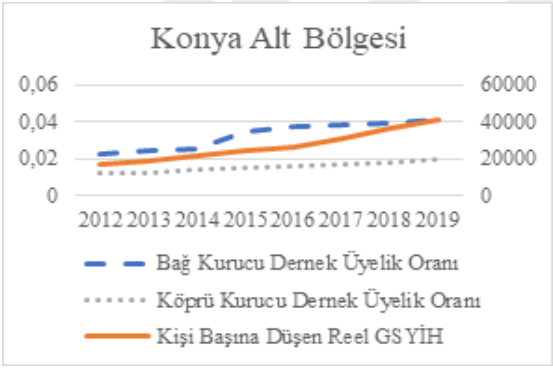

İzmir Alt Bölgesi
0,1
0,05
0
100000
50000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

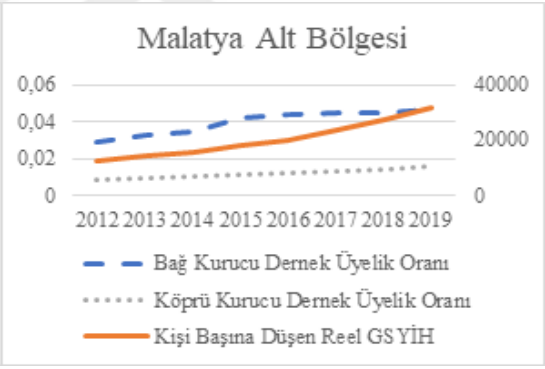

Kastamonu Alt Bölgesi
0,08
0,06
0,04
0,02
0
40000
30000
20000
10000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

Kayseri Alt Bölgesi
0,08
0,06
0,04
0,02
0
50000
40000
30000
20000
10000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH


Kırıkkale Alt Bölgesi
0,04
0,03
0,02
0,01
0
40000
30000
20000
10000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

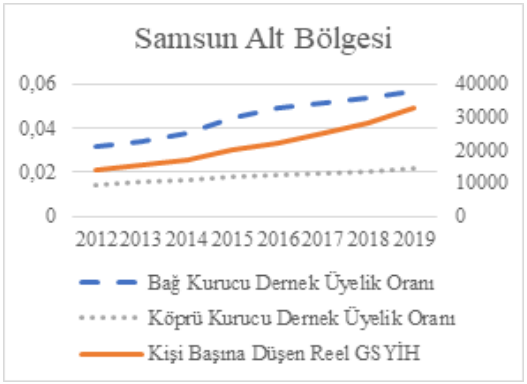

Kocaeli Alt Bölgesi
0,1
0,05
0
100000
50000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

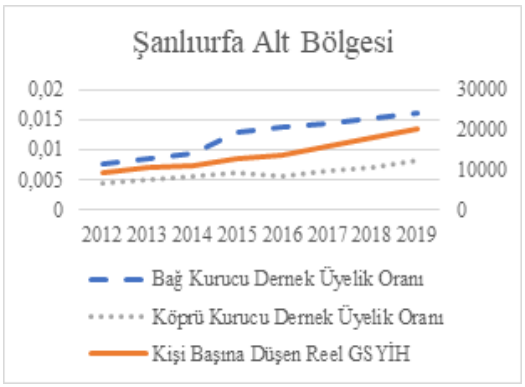

Konya Alt Bölgesi
0,06
0,04
0,02
0
60000
40000
20000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

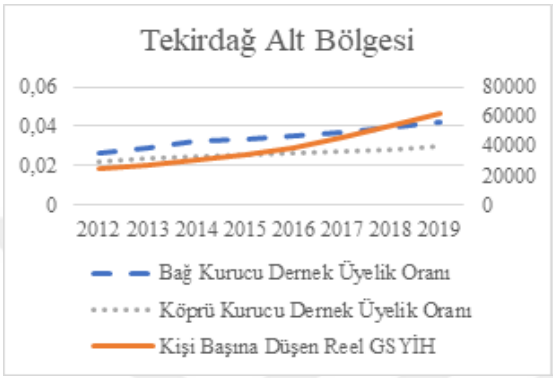

Malatya Alt Bölgesi
0,06
0,04
0,02
0
40000
20000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

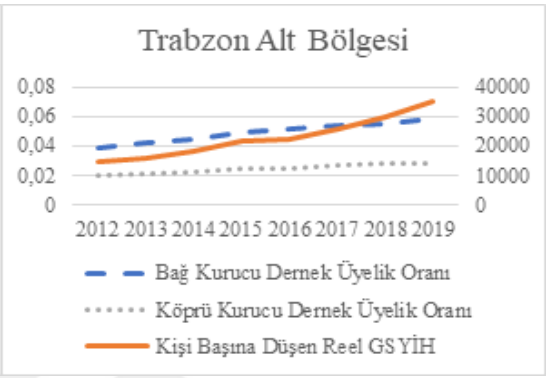

Manisa Alt Bölgesi
0,04
0,03
0,02
0,01
0
60000
40000
20000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

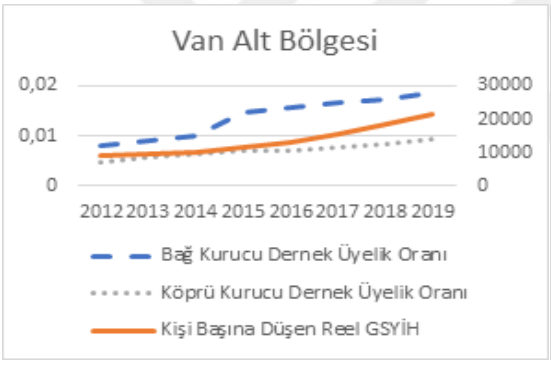

Mardin Alt Bölgesi
0,015
0,01
0,005
0
30000
20000
10000
0
2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
Bağ Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Köprü Kurucu Dernek Üyelik Oranı
Kişi Başına Düşen Reel GSYİH

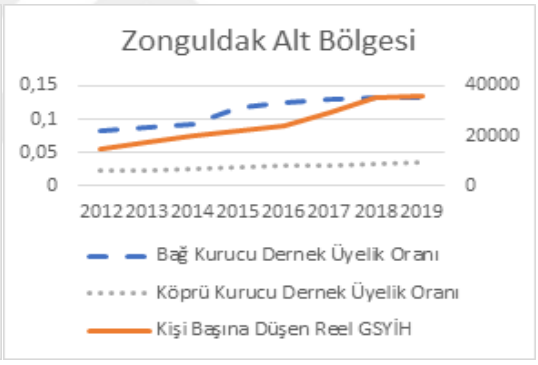












En yüksek bağ kurucu dernek üyeliği oranına 2019 yılı için yüz kişide 13,2 kişi ile Zonguldak alt bölgesinde rastlanırken; en düşük oran ise 2012 yılı için Mardin alt bölgesinde yüz kişide 0,5 ile gerçekleşmiştir. Her ne kadar tek başına önem atfetmese de sayı olarak bakıldığında 2019 yılında en çok bağ kurucu sermayeyi temsil eden dernek 15930 adet ile İstanbul'da bulunmaktadır. Yine bağ kuran sosyal sermaye açısından en az dernek 35 adet ile Tunceli'de bulunmaktadır. Dernek sayıları 1000 kişiye düşen dernek sayısı olarak değerlendirildiğinde, yine 2019 yılı için, Kastamonu alt bölgesi 1,17 ile ilk sıradadır. 1000 kişiye düşen dernek sayısı açısından ise aynı yıl için en düşük değer 0,25 ile Şanlıurfa alt bölgesine aittir. Köprü kuran sermaye açısından 1000 kişiye düşen dernek sayısı açısından en yüksek değer

0,67 ile Kastamonu alt bölgesine aitken; en düşük değer 0,28 ile Şanlıurfa alt bölgesine aittir.

Köprü kurucu sosyal sermaye oranlarının bağ kurucu derneklere olan üyeliklerden daha düşük olduğu görülmektedir.[19] En yüksek değerlere sahip olarak Ankara, Balıkesir ve Zonguldak alt bölgeleri göze çarpmaktadır. Diğer bölgelere göre düşük değerlere sahip bölgelerin ise Van, Mardin ve Şanlıurfa alt bölgelerinin olduğu gözlemlenebilir. Köprü kurucu dernek üyeliklerinde ise en yüksek sayı yüz kişide 4,5 ile Ankara'da ölçülürken; en düşük oran ise Şanlıurfa alt bölgesinde 2012 yılında yüzde 0,4 ile gözlenmiştir.

Kişi başına düşen gelir bakımından en yüksek kişi başına gelir 2019'da İstanbul alt bölgesinde (2009 fiyatlarıyla) 86723 TL'dir. Aynı yıl için en düşük kişi başı reel gelir 20390 TL ile Şanlıurfa alt bölgesindedir. 2012'de ise yine en düşük değer Şanlıurfa alt bölgesinde 9112 TL iken en yüksek değer İstanbul'da 34538 TL'dir. En düşük ve en yüksek gelire sahip alt bölgeler için 2012'de gelir farkı 4,25 kat iken 2019'da 3,8 kata düşmüştür.

*Beşerî sermaye*yi ölçmek için kullanılan yükseköğretimden mezun olma oranında en yüksek oran 2019'da Ankara ve %28,86'dır. 2019 için en düşük değer Şanlıurfa alt bölgesinde %18,93'tür. Veri setinde bu değişken için en düşük değer yine Şanlıurfa için %14,09'dur. Aynı yıl en yüksek değer ise %27,47 ile Ankara'ya aittir.

Nüfus yoğunluğu en yüksek bölge ise beklenildiği üzere İstanbul'dur. 2012-2019 yılları arasında kilometrekareye düşen insan sayısı 2666 ve 2987 arasında değişmektedir. En düşük nüfus yoğunluğu ise aynı zaman dönemi içinde kilometrekareye 27 kişi ile Erzurum alt bölgesindedir.

Patent tescili için on bin kişiye düşen tescil sayısında en yüksek değer 2018 yılı için İstanbul alt bölgesinde 0,98 olarak tespit edilmiştir. 2012-2019 yılları arası için 2016 ve 2017 hariç tüm değerler sıfırdır. Kahramanmaraş, Şanlıurfa, Van ve Zonguldak alt bölgelerinde de sıfır görülen yıllar vardır.

[19] Türkiye'de köprü kurucu sosyal sermayenin düşüklüğü, düşük genel güven seviyeleri ve kurumsal yetersizliklerden kaynaklanan "savunmacı dayanışma" eğilimiyle açıklanabilir. Liyakat esaslı mekanizmaların zayıflığı, bireyleri sosyal ve ekonomik risklere karşı aile, etnisite veya hemşehrilik gibi içsel güven ağlarına (bonding) yönlendirmesi beklenir. Mevcut toplumsal kutuplaşma ve dışlayıcı kimlik pratikleri ise heterojen gruplar arası etkileşimi (bridging) kısıtlayarak; sosyal sermayenin kolektif kalkınma ve inovasyon aracı olmaktan ziyade, kapalı gruplar içinde bir hayatta kalma stratejisine dönüşmesine yol açıyor olabilir.

*Yol uzunlukları*nda ise en uzun yol uzunluğu 4754 km ile Kayseri alt bölgesindeyken en düşük değer ise 446 km ile İstanbul'dadır.

Hem orijinal modele bağlı olarak hem de değişkenlerdeki ölçek farklılıklarını kaldırmak için kişi başına düşen reel GSYİH, nüfus yoğunluğu ve yol uzunlukları değişkenlerinin logaritmaları alınmıştır. Nüfus yoğunluğu, beşeri sermaye (yükseköğretim mezunu oranı), yol uzunluğu, kişi başına reel GSYİH verileri TÜİK'in bölgesel istatistikler veri tabanından alınmıştır. (https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/sorguGiris.do) Patent tescil sayıları ise Türk Patent Kurumu resmî sitesinden elde edilmiştir. (https://www.turkpatent.gov.tr/patent-istatistik) Grafiklerde de görüleceği üzere görsel olarak kişi başına reel gelir ile bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermaye arasında pozitif ilişki göze çarpmaktadır. Aşağıda gelen korelasyon tablosunda da bu durum doğrulanmıştır. Korelasyon tablosuna bakıldığında; hem köprü kurucu sosyal sermaye ve bağ kurucu sermaye arasında (0,759); hem de kişi başına gelir ve bağ kurucu sosyal sermaye (0,637) ile gelir ve köprü kurucu sosyal sermaye arasında (0,705) yüksek ve anlamlı korelasyon görünmektedir.

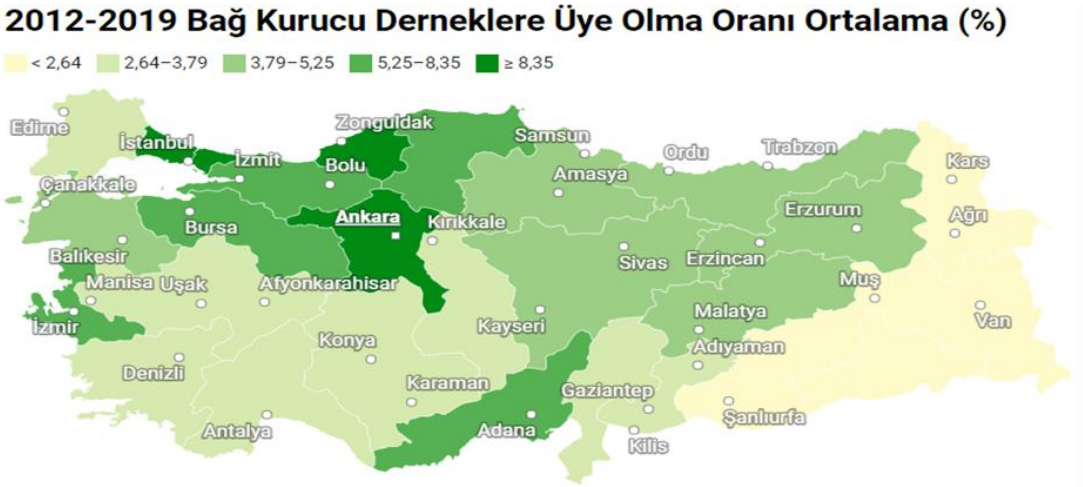
Tablo 15. İkili Korelasyon Tablosu

Değişkenler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) LNREALGDP	1.000						
(2) BAGSS	0.637*	1.000					
	(0.000)						
(3) KOPSS	0.705*	0.759*	1.000				
	(0.000)	(0.000)					
(4) PATENT	0.759*	0.541*	0.450*	1.000			
	(0.000)	(0.000)	(0.000)				
(5) ROAD	-0.315*	-0.368*	-0.276*	-0.351*	1.000		
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)			
(6) BESSER	0.749*	0.714*	0.710*	0.533*	-0.132	1.000	
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.058)		
(7) POPDENS	0.469*	0.344*	0.165*	0.654*	-0.478*	0.223*	1.000
	(0.000)	(0.000)	(0.017)	(0.000)	(0.000)	(0.001)	

**** p<0.1, ** p<0.05, * p<0.01*

Bağ kurucu ve köprü kurucu sermayenin Türkiye alt bölgeleri özelinde dağılımı ise gelecek şekilde gösterilmiştir. Bunun için her bölgeye ait bağ kurucu ve köprü kurucu dernek üyelik oranlarının 8 yıllık ortalaması alınmıştır. Harita incelendiğinde köprü kurucu sermaye açısından, genel itibarıyla doğudan batıya ve güneyden kuzeye güneye doğru gittikçe artış yaşandığı görülmektedir. Bağ kurucu sermayede ise kuzeybatı en yüksek, daha sonra kuzeydoğu, sonra güneybatı ve en son güneydoğu alt bölgeleri şeklinde sıralanabilir.

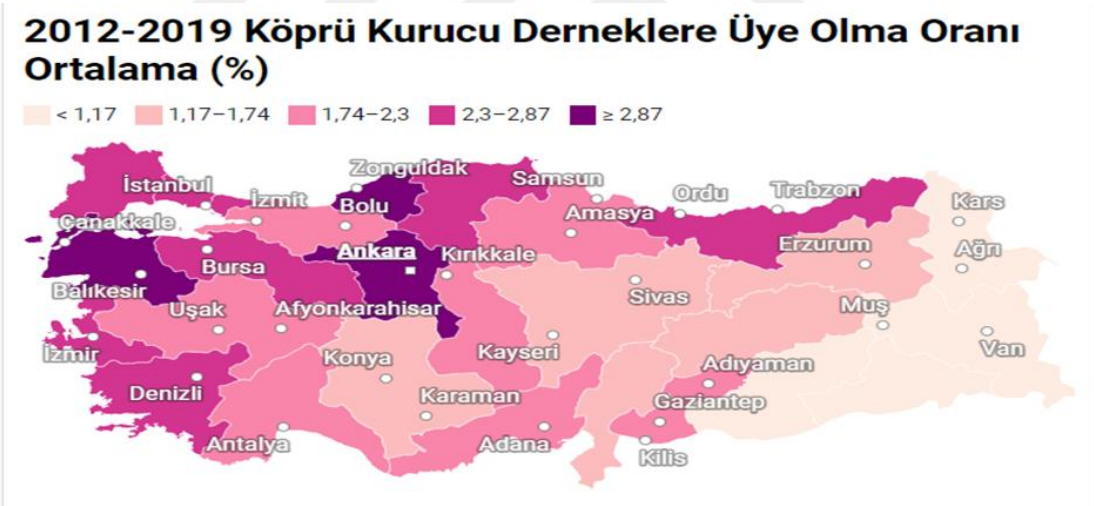
Şekil 18. Türkiye İBBS-2 Sınıflandırması için Bağ Kurucu Sosyal Sermaye Haritası



Not: Haritadaki sınırlar 26 alt bölge için çizilmiş sınırlardır.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

Şekil 19. Türkiye İBBS-2 Sınıflandırması için Köprü Kurucu Sosyal Sermaye Haritası



Not: Haritadaki sınırlar 26 alt bölge için çizilmiş sınırlardır.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

4.1.3. Ekonometrik Model ve Yöntem

Çalışmada panel veri analizi kullanılacaktır. Boylamsal veya kesitsel zaman serisi analizi olarak da bilinen panel veri analizi, belirli bir süre boyunca aynı bireyler, firmalar, ülkeler veya diğer gözlem birimleri hakkında veri noktalarının toplanmasını içeren istatistiksel bir yaklaşım olarak tanımlanabilir. Panel verinin temel tanımlayıcı özelliği hem yatay kesit veriyi hem de zaman serisi veriyi birleştirmesidir. Yani farklı

birimleri (kişi, firma ya da ülkeler) içeren bir yatay kesit ve aynı birimler için bir zaman periyodu içeren bir zaman boyutu barındırmaktadır. Örneğin AB ülkeleri için 2010-2020 arası büyüme oranları ele alındığında AB'ye üye ülke sayısı kadar (n) bir çapraz kesit birimi ve 2010 ve 2020 yılları içinde 11 adet zaman noktası (k) bulunmaktadır. Eğer her birim tüm zaman noktalarında gözlemlenebiliyorsa; yani her ayrı birim için tüm zaman noktalarında veri mevcut ise buna dengeli panel denir. Burada n x k kadar gözlem vardır. Eğer herhangi bir nedenle bazı zaman noktalarında eksik veri varsa bu tür panellere dengesiz panel denir. Baltagi (2008) panel verinin avantajlarını şu şekilde sıralar:

- *"Bireysel heterojenliğin modele katılabilmesi*
- *Panel veriler daha bilgilendirici veriler, daha fazla değişkenlik, değişkenler arasında daha az kolerasyon, daha fazla serbestlik derecesi ve daha fazla verimlilik sağlar.*
- *Panel verileri uyum dinamiklerini daha iyi inceleyebilmektedir. Nispeten istikrarlı görünen kesitsel dağılımlar çok sayıda değişikliği gizler.*
- *Panel verileri, saf kesit veri veya saf zaman serisi verilerinde tespit edilemeyen etkileri daha iyi tanımlayabilir ve ölçebilir.*
- *Panel veri modelleri, salt yatay kesit veya zaman serisi verilerine kıyasla daha karmaşık davranışsal modeller oluşturmamıza ve bunları test etmemize olanak sağlamaktadır.*
- *Bireyler, firmalar ve hane halkları üzerinde toplanan mikro panel verileri, makro düzeyde ölçülen benzer değişkenlerden daha doğru bir şekilde ölçülebilir. Firmalar veya bireyler üzerinden yapılan toplulaştırmadan kaynaklanan önyargılar azaltılabilir veya ortadan kaldırılabilir."*

Bunun yanında birtakım dezavantajları da vardır. Yine Baltagi'yi (2008) takiben bu dezavantajlar şunlardır:

- *"Tasarım ve veri toplama sorunları. Kapsam sorunları (ilgilenilen nüfusun tam olarak hesaba katılmaması), cevapsızlık (cevaplayıcının iş birliği yapmaması veya anketör hatası nedeniyle)*
- *Ölçüm hatalarından kaynaklanan bozulmalar. Ölçüm hataları, net olmayan sorulardan kaynaklanan hatalı yanıtlar, hafıza hataları, yanıtların kasıtlı olarak çarpıtılması nedeniyle ortaya çıkabilir.*
- *Özseçim, yanıtlamama ve örneklemden düşme gibi seçim problemleri*
- *Kısa zaman serisi boyutu*
- *Kesit bağımlılığı. Ülkeler arası bağımlılığı hesaba katmayan uzun zaman serilerine sahip ülkeler veya bölgeler üzerine makro paneller yanıltıcı çıkarımlara yol açabilir."*

Nihai anlamda Panel veri analizi, çalışmanın hipotezlerini test etmek için en uygun yöntem olarak belirlenmiştir. Bu yöntem, bölgesel heterojenliği kontrol edebilme, zaman içindeki değişimleri gözlemleyebilme, nedenselliği analiz edebilme ve

etkileşim değişkenlerini modele dahil edebilme gibi avantajlar sunmaktadır. Literatürde de sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen birçok çalışma benzer şekilde panel veri modellerinden yararlanmıştır (Knack ve Keefer, 1997; Guiso, Sapienza & Zingales, 2004). Bu bağlamda, çalışmada panel veri analizinin tercih edilmesi hem teorik hem de metodolojik açıdan sağlam bir zemin oluşturmaktadır.

Daha önce bahsedildiği gibi, sosyal sermayeye birçok konuda farklı şekillerde yaklaşılmış ve farklı yönlerden ele alınmıştır. Sosyal sermayenin ölçülmesi kendi içinde zorlu bir süreçken bölgesel çalışmalarda bu işlem daha da zorlaşmaktadır. Çünkü ulusal bazda toplanan her veri bölgesel bazda mevcut olmayabilmektedir. Ya da bazen sadece bir istatistiki bölge sınıflandırmasında bulunabilirken (sadece İBBS-1 veya İBBS-2 gibi) diğerinde bulunmayabilmektedir. Bu sebeple, model kurarken bu kısıt göz önünde bulundurulmuştur. Daha önceki bölümde de değinilen Muringani vd. (2021)' nin çalışması hem Türkiye alt bölgeleri için kullanılacak verilerin ulaşılabilirliği hem de diğer çalışmalardan daha güncel olması nedeniyle tercih edilmiştir. Muringani vd. (2021, s. 1418-1419)'den hareketle hipotezler test edilecektir.

Bağ kuran sosyal sermaye ve/veya köprü kurucu sosyal sermayenin ilişkisini test etmek için;

H_{1a}: Bağ kurucu sosyal sermaye ekonomik performans üstünde pozitif etkiye sahiptir.

H_{1b}: Köprü kurucu sosyal sermaye ekonomik performans üstünde pozitif etkiye sahiptir.

hipotezleri test edilmiştir. Bu doğrultuda

$$LNRGDP_{r,t} = \alpha + LNRGDP_{r,t-1} + \beta_1(BKS)_{r,t} + \beta_2(KKS)_{r,t} + \bar{\chi}_{r,t} + \mu_r + \varepsilon_{r,t}$$

modeli teşkil edilmiştir. Bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri arasındaki etkileşimi test etmek için ise;

"H_2: "Bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye arasındaki etkileşim ekonomik büyüme ile pozitif ilişkilidir." hipotezi test edilmiştir. Bu doğrultuda

$$LNRGDP_{r,t} = \alpha + LNRGDP_{r,t-1} + \beta_1(BKS)_{r,t} + \beta_2(KKS)_{r,t} + \beta_3(BKS)_{r,t} * (KKS)_{r,t} + \bar{\chi}_{r,t} + \mu_r + \varepsilon_{r,t}$$

modeli teşkil edilmiştir. Beşeri sermayenin bu iki sosyal sermaye türüyle ekonomik büyüme üstünde nasıl etkili olduğunu test etmek için ise;

H_{3a}: Beşeri sermayedeki artış, bağlayıcı sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki negatif ilişkiyi azaltmaktadır.

H_{3b}: Beşeri sermaye, köprü kuran sosyal sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkiyi güçlendirmektedir.

hipotezleri test edilmiştir. Bu doğrultuda

$$LNRGDP_{r,t} = \alpha + LNRGDP_{r,t-1} + \beta_1(BKS)_{r,t} + \beta_2(KKS)_{r,t} + \beta_3(\mathrm{BS})_{r,t} + \beta_4(BKS)_{r,t} * (\mathrm{BS})_{r,t} + \bar{\chi}_{r,t} + \mu_r + \varepsilon_{r,t}$$

$$LNRGDP_{r,t} = \alpha + LNRGDP_{r,t-1} + \beta_1(BKS)_{r,t} + \beta_2(KKS)_{r,t} + \beta_3(\mathrm{BS})_{r,t} + \beta_4(KKS)_{r,t} * (\mathrm{BS})_{r,t} + \bar{\chi}_{r,t} + \mu_r + \varepsilon_{r,t}$$

ve son olarak önceki modellerin birleştirilmesiyle elde edilen kombine model ise

$$\mathrm{LNRGDP}_{r,t} = \alpha + LNRGDP_{r,t-1} + \beta_1\,\mathrm{BKS}_{r,t} + \beta_2\,\mathrm{KKS}_{r,t} + \beta_3\,\mathrm{BS}_{r,t} + \beta_4\,\mathrm{BKS}_{r,t} * \mathrm{KKS}_{r,t} + \beta_5\,\mathrm{BKS}_{r,t} * \mathrm{BS}_{r,t} + \beta_6\,\mathrm{KKS}_{r,t} * \mathrm{BS}_{r,t} + \bar{\chi}_{r,t} + \mu_r + \varepsilon_{r,t}$$

modelleri teşkil edilmiştir.

4.2. Model Tahmini ve Bulgular

Panel veri setleri hem zaman serisi hem de yatay kesit verilerini içerdiğinden, serilerin durağan olup olmadığının test edilmesi gereklidir. Durağan olmayan değişkenler zaman içinde belirli bir ortalama ve varyansa sahip değildir, bu da modelde yanıltıcı regresyon (spurious regression) sorununa yol açmaktadır. Eğer değişkenler durağan değilse, tahmin edilen katsayılar sahte ilişkiler içerebilmekte ve istatistiksel olarak anlamlı olsa bile gerçekte ekonomik bir anlam taşımayabilmektedir (Phillips ve Moon, 2000). Bu doğrultuda serilerin durağanlıkları Levin, Lin ve Chu (2002) ve Im–Pesaran–Shin (IPS) birim kök testi ile belirlenmiştir. Birim kök test sonuçları Tablo 16'da sunulmuştur.

Tablo 16. Birim Kök Testi Bulguları

Değişken	LLC (Düzey)	IPS (Düzey)	LLC (I. Fark)	IPS (I. Fark)
LNRGDP	-7,4823 (0,000)	-,6740 (0,0471)		
BKS	-2,5544 (0,0053)	-4,4514 (0,000)		
KKS	3,5455 (0,9998)	10,1784 (1,000)	-3,4802 (0,0003)	-10,5092 (0,0305)
BS	12,5001 (1,000)	14,3062 (1,000)	-2,9093 (0,0018)	-2,1902 (0,0143)
lnNY	-13,5779 (0,000)	-4,0774 (0,0000)		
lnYU	-37,6883 (0,000)	-3,3831 (0,0003)		
PT	-4,1801 (0,000)	-3,3745 (0,0004)		

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

Elde edilen birim kök testi sonuçlarına göre, LNRGDP değişkeni, hem LLC testinde (-21,3376; p = 0,000) hem de IPS testinde (-11,5052; p = 0,000) durağan olarak tespit edilmiştir. Bu bulgu, söz konusu değişkenin düzeyde birim kök içermediğini göstermektedir. Benzer şekilde, BKS değişkeni de her iki testte (-30,9560; p = 0,000 ve -74,8457; p = 0,000) durağan olarak değerlendirilmiştir. Ancak, KKS ve BS değişkenleri düzeyde durağan değildir. LLC testinde 3,5455 (p = 1,000) ve 12,5001 (p = 1,000) değerleriyle birim kök içerdikleri belirlenmiştir. Bu durum, her iki değişkenin düzeyde kullanılamayacağını, fakat birinci farkları alındığında durağan hale geldiklerini göstermektedir (LLC testinde -4,69702 ve -5,51007; p = 0,000). Diğer yandan, lnNY, lnYU ve PT değişkenleri de düzeyde durağan olarak tespit edilmiştir. Bu değişkenler, LLC ve IPS testlerine göre (p = 0,000), birim kök içermediğini ve dolayısıyla modelde mevcut halleriyle kullanılabileceğini göstermektedir. Öte yandan durağan olmayan KKS ve BS değişkenlerinin birinci farklarının alınarak modele dahil edilmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Panel veri setinde analiz döneminin görece kısa olması nedeniyle yapısal kırılma testlerinin uygulanabilirliği sınırlıdır. Bu bağlamda, dönemselliğin kısa olması yapısal bir değişimin istatistiksel olarak anlamlı biçimde tespit edilmesini güçleştirmekte ve modelin güvenilirliğini azaltabileceğinden, yapısal kırılma analizine başvurulmamıştır.

OLS'nin kabullenimlerinden olan çoklu doğrusal bağlantı olup olmadığını tespit için varyans artış faktörü (VIF – Variance Inflation Factor) değerlendirilmiştir. Literatürde kabul gördüğü haliyle 5' ten küçük bir değer (VIF= 2,25 < 5) bulunduğundan çoklu doğrusal bağlantı tespit edilememiştir.

Çalışma kapsamında panel veri modelinde bireysel veya zamana bağlı rassal etkilerin varlığını belirlemek amacıyla Lagrange çarpanı (LM) testi kullanılmıştır. Bu test, havuzlanmış OLS modelinin mi yoksa rassal etkili modelin mi daha uygun olduğunu değerlendirmek için uygulanmaktadır. LM testi belli koşullar altında diğer testlere oranla daha üstündür (Ohtani, 1984). Öte yandan modellerin tahmininde sabit etkiler ya da tesadüfi etkiler modelinden hangisinin kullanılacağına karar vermek için Hausman testi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo X.'te sunulmuştur. Hausman testine göre dört model içinde sabit etkiler modeli tahmin için kullanılmıştır. LM testi sonuçlarına göre dört modelde de zaman etkisi tespit edilemezken; birim etkisi ise dört modelde de geçerlidir.

Tablo 17. LM ve Hausman Test Sonuçları

		Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
LM testi	Birim Etkisi[a]	0,000	0,000	0,000	0,000
	Zaman etkisi[b]	1,000	1,000	1,000	1,000
Hausman Testi[c]		0,0401	71,36 (0,000)	32,88 (0,000)	26,99 (0,000)

a) H_0: Birim etkisi yoktur. b) H_0: Zaman etkisi yoktur. c) H_0: Sabit etkiler tutarlı, tesadüfi etkiler etkindir.

Panel veri analizlerinde serilerin durağan olmaması, model tahminlerinin sapmalı ve tutarsız olmasına neden olabilmektedir. Bu durum özellikle zaman serisi boyutunun kısa olduğu panellerde daha belirgin hale gelmektedir. Bu tür veri yapılarında, birinci fark alma gibi durağanlaştırma yöntemleri tercih edilse de bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin modele dahil edilmesini gerektiren durumlarda dinamik panel veri modelleri daha uygun bir çerçeve sunmaktadır. Bu bağlamda, çalışmada bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin de modele dahil edilmesi ve endojenlik sorunlarının ortadan kaldırılması amacıyla Arellano-Bond (1991) doğrusal dinamik panel veri modeli tercih edilmiştir.

Arellano-Bond modeli, diferansiyel GMM (Generalized Method of Moments) yaklaşımı ile panel veri yapısında ortaya çıkan otokorelasyon, heteroskedastisite ve endojenlik sorunlarını gidermeye olanak sağlamaktadır (Arellano & Bond, 1991). Özellikle kısa zaman boyutuna (T küçük) ve geniş panel birim sayısına (N büyük)

sahip veri setlerinde etkili ve tutarlı tahminler sunması nedeniyle yaygın olarak tercih edilmektedir. Ayrıca, bu yöntem gecikmeli bağımlı değişkenlerin regresyona dahil edilmesiyle ortaya çıkan otomatik korelasyon sorununu, uygun araç değişkenler kullanarak çözmekte ve modelin dinamik yapısını koruyarak tahminlerin doğruluğunu artırmaktadır. Bu yönüyle Arellano-Bond yöntemi, hem yapısal durağanlık sorunlarının aşılmasına katkı sağlamakta hem de sosyal sermaye türlerinin ekonomik performans üzerindeki dinamik etkilerinin daha doğru biçimde analiz edilmesine olanak tanımaktadır.

Arellano-Bond Dinamik Panel Veri Modeli tahmin edilmeden önce, modelin güvenilirliğini ve geçerliliğini sağlayan temel varsayımlar çeşitli testlerle sınanmıştır. Her bir model için heteroskedastisite, otokorelasyon, aşırı tanımlılık (Sargan), yatay kesit bağımlılığı ve model spesifikasyonu ayrı ayrı incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 18'de özetlenmiştir.

Tablo 18. Varsayım Testleri

Varsayım Testleri		**Model 1**	**Model 2**	**Model 3**	**Model 4**	**Model 5**
Heteroskedastisite (Wald Test/ Chi2		1421,15 (0,0000)	988,05 0,0000	1133,7 (0,0000)	5293,45 (0,000)	332,21 (0,000)
Arellano-Bond Otokorelasyon Testi	AR(1)	-4,14 (0,000)	-3,88 (0,000)	-3,15 (0,002)	-3,19 (0,001)	-3,12 (0,002)
	AR(2)	3,69 (0,372)	-1,63 (0,103)	-1,70 (0,11)	-0,78 (0,74)	-0,72 (0,85)
Sargan testi		11,25 (0,34)	7,56 (0,62)	9,45 (0,35)	8,84 (0,31)	8,42 (0,30)
Sargan Fark Testi		6,77 (0,23)	5,51 (0,357)	0,83 (0,97)	1,62 (0,89)	15,88 (0,39)
Yatay Kesit Bağımlılığı (Pesaran)		11,584 (0,0000)	10,560 (0,000)	10,762 (0,000)	16,508 (0,000)	11,151 (0,000)
Spesifikasyon Testi[d] (Debenedictis Giles Reset Test)	L1	0,0848	0,1079	0,1034	0,5519	0,7921
	L2	0,2772	0,3118	0,3180	0,0928	0,1798
	L3	0,4400	0,4312	0,4083	0,0015	0,1290

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

İlk olarak, heteroskedastisite test sonuçları değerlendirildiğinde, tüm modellerde Wald testi istatistikleri yüksek düzeyde anlamlı bulunmuştur (Model 1: $p < 0,001$; Model 2: $p < 0,001$; Model 3: $p < 0,001$; Model 4: $p < 0,001$; Model 5: $p < 0,001$). Bu sonuçlar, panel veri setinde hata terimlerinin sabit varyansa sahip olmadığını ve modelde heteroskedastisitenin var olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, tahminlerin

güvenilirliği açısından heteroskedastisitenin dikkate alınması ve uygun tahmin yöntemlerinin tercih edilmesi gerekmektedir.

Otokorelasyon açısından değerlendirildiğinde, tüm modellerde Arellano-Bond AR(1) test sonuçları anlamlıdır ve bu durum beklenen bir sonuçtur; zira modelde birinci fark alınarak tahmin yapıldığında birinci dereceden otokorelasyonun ortaya çıkması doğaldır. Ancak modelin geçerliliği açısından kritik olan ikinci dereceden otokorelasyonun varlığıdır. Bu çerçevede, AR(2) test sonuçları anlamlı değildir (Model 1: $p = 0,372$; Model 2: $p = 0,103$; Model 3: $p = 0,11$; Model 4: $p = 0,74$; Model 5: $p = 0,85$), bu da modelin otokorelasyon varsayımını sağladığını ve Arellano-Bond GMM tahminlerinin geçerli sonuçlar ortaya koyacağını göstermektedir.

Enstrümanların geçerliliği ve dışsallığı Sargan testi ve Sargan Fark testi ile değerlendirilmiştir. Sargan test sonuçları tüm modellerde anlamlılık düzeyinin altında kalmakta (Model 1: $p = 0,34$; Model 2: $p = 0,62$; Model 3: $p = 0,35$; Model 4: $p = 0,31$; Model 5: $p = 0,30$), bu da kullanılan araç değişkenlerin modelle tutarlı ve geçerli olduğunu göstermektedir. Ayrıca Sargan Fark testi sonuçları da genel olarak anlamlı değildir, bu da enstrüman alt gruplarının dışsal olduğunu ve modelin endojenlik sorununu etkili şekilde kontrol ettiğini desteklemektedir.

Ancak, yatay kesit bağımlılığına ilişkin bulgular dikkat çekicidir. Tüm modellerde Pesaran testi istatistiksel olarak anlamlıdır ($p < 0,001$), bu da panel birimleri arasında ilişki bulunduğunu ve hata terimlerinin bağımsız olmadığını göstermektedir. Bu durum panel veri analizlerinde sık karşılaşılan bir sorundur ve modelin yorumlanmasında dikkate alınmalıdır. Her ne kadar GMM yönteminin bazı düzeylerde bu sorunu absorbe etme kapasitesi bulunsa da ileri analizlerde bu bağımlılığın etkilerini sınayacak ek yöntemlerin uygulanması önerilebilir. Son olarak, modelin fonksiyonel yapısının doğruluğu Debenedictis-Giles RESET testi ile sınanmıştır. Test sonuçları incelendiğinde tüm modellerde anlamlı bir spesifikasyon hatasına rastlanmadığı ortaya konulmuştur.

Pesaran testi bulguları, panel birimleri arasında anlamlı düzeyde yatay kesit bağımlılığı bulunduğunu ortaya koymaktadır. Her ne kadar Arellano-Bond GMM yaklaşımı bu tür bağımlılıkların etkilerini belirli ölçüde absorbe etse de, gelecekte yapılacak çalışmalarda Driscoll-Kraay sağlam standart hataları veya ortak faktörlü

modeller gibi alternatif yöntemlerle bulguların karşılaştırılması, sonuçların güvenilirliğini daha da artıracaktır.

Elde edilen sonuçlar doğrultusunda modellerin heteroskedastisiteye duyarlı bir yapıda olması nedeniyle tahminler robust standart hatalarla elde edilmiş ve heteroskedastisitenin etkisi minimize edilmiştir. Bu kapsamda elde edilen Arellano–Bond tahmin sonuçları Tablo 19'da sunulmuştur.

Tablo 19. Modellere Ait Arellano–Bond Dinamik Panel-Data Tahmin Sonuçları

Değişken & Modeller	**Model 1**	**Model 2**	**Model 3**	**Model 4**	**Model 5**
L1.LNRGDP	1,05*** (0,000)	**1,06*** (0,000)**	**1,08*** (0,000)**	**1,06*** (0,000)**	**1,08*** (0,000)**
d_BS (beşeri sermaye değişkeni)	1,74*** (0,006)	0,42** (0,013)	0,91** (0,015)	0,37** (0,017)	7,64*** (0,000)
d_KKS (köprü kurucu sosyal sermaye değişkeni)	6,43** (0,043)	1,70*** (0,008)	3,71* (0,066)	0,63 (0,929)	149,28*** (0,000)
PT (inovasyon)	0,28*** (0,002)	0,02** (0,049)	0,49*** (0,000)	0,02** (0,049)	0,19*** (0,000)
BKS (bağ kurucu sosyal sermaye değişkeni)	0,33 (0,745)	0,25 (0,485)	4,15** (0,022)	0,10 (0,481)	8,96 (0,114)
lnNY (nüfus yoğunluğu)	0,02 (0,951)	0,01* (0,072)	0,06** (0,010)	0,01* (0,072)	1,35*** (0,000)
lnYU (altyapı, yol uzunluğu)	0,261*** (0,005)	0,015** (0,028)	0,035* (0,084)	0,01** (0,028)	0,34** (0,012)
KKS*BS (köprü kurucu ve beşeri sermaye etkileşimi)				7,02** (0,042)	297,59** (0,013)
BKS*BS (bağ kurucu ve beşeri sermaye etkileşimi)			21,29** (0,013)		80,23*** (0,001)
BONDBRID (bağ kurucu ve köprü kurucu sermaye etk.)		5,93** (0,044)			350,61*** (0,000)
cons (sabit)	-2,57 (0,234)	-2,93* (0,061)	0,15 (0,727)	-0,39* (0,081)	-1,98* (0,096)
Bölge Sayısı	26	26	26	26	26
Gözlem sayısı	156	182	182	182	208
Wald chi2(7)	9495,29 (0,000)	0,9678	958297,24 (0,000)	3,60E+07 (0,000)	0,9716

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

Model 1 tahmin sonuçlarına göre modelin genel anlamlılığı, Wald χ^2 test sonucu (χ^2=9495,29; p<0,01) ile güçlü biçimde teyit edilmiştir. Modelde yer alan açıklayıcı değişkenlerin birlikte anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Bu bağlamda tahmin katsayıları doğrultusunda bir önceki döneme ait kişi başına düşen reel gelir değişkeni (L1.LNRGDP) istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif ve oldukça yüksek bir katsayıya sahiptir (1,05; p<0,01). Bu durum, ekonomik büyümenin dinamik doğasını yansıtmakta olup, geçmiş gelir düzeylerinin mevcut gelir düzeyleri üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, ekonomik büyüme süreçlerinde gelir devamlılığı (income persistence) oldukça belirgindir

Beşeri sermaye göstergesi olarak modele dahil edilen yükseköğretimden mezun oranındaki değişim (d_BS), pozitif ve %1 düzeyinde anlamlı bir etkiye sahiptir (1,74; p<0,01). Bu sonuç, beşeri sermayedeki kısa dönemli değişimlerin bölgesel gelir düzeyi üzerinde beklendiği gibi kısa vadede pozitif etki yaratabileceğini göstermektedir. Bu durum, eğitim düzeyinde hızlı artışların iş gücü piyasasına yeterince entegre olması, sektörel uyum ile ilişkili olduğu söylenebilir. Öte yandan Barro ve Lee (2013), beşeri sermaye birikiminin kişi başına düşen gelir artışını olumlu etkilediğini ortaya koymuştur. Benzer şekilde, Hanushek ve Woessmann (2008) da nitelikli eğitim çıktılarının ekonomik büyüme üzerindeki uzun vadeli pozitif etkisine dikkat çekmektedir. Bu doğrultuda elde edilen sonuç literatürle benzerlik göstermektedir.

Köprü kurucu sosyal sermayedeki değişimi yansıtan (d_KKS) değişkeninin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı (p<0,05) bulunmuştur. Elde edilen bu bulgu literatürü destekler niteliktedir. Nitekim Knack ve Keefer (1997), güven ve iş birliğine dayalı sosyal yapının ekonomik performansa katkı sağladığını vurgulamış, Sabatini (2008) ise köprü kurucu sosyal sermayenin, özellikle bölgesel düzeyde bilgi akışı ve ekonomik fırsatların paylaşımı açısından önemli olduğunu ortaya koymuştur. Bu bulgu, sosyal sermayedeki kısa vadeli dalgalanmaların ekonomik çıktılar üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu veya zaman içinde daha gecikmeli bir etkide bulunduğunu da düşündürmektedir. Sosyal sermaye, doğası gereği daha yavaş dönüşen ve uzun vadede etki yaratan bir kavram olduğundan, bu değişkenin birinci farkının anlamlı sonuçlar vermesi olağan bir sonuçtur.

İnovasyon kapasitesini temsilen kullanılan patent tescil sayısı değişkeni anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir (0,28; p<0,01). Bu, yenilikçilik faaliyetlerinin bölgesel gelir düzeylerini artırıcı yönde etkide bulunduğunu göstermekte ve literatürde sıkça vurgulanan teknolojik gelişme-büyüme ilişkisini desteklemektedir. Patent tescil sayısının ekonomik büyüme üzerindeki pozitif ve anlamlı etkisi, literatürdeki inovasyon temelli büyüme modelleriyle büyük ölçüde tutarlıdır. Griliches (1998), patent verilerinin inovasyon faaliyetlerinin ekonomik çıktılar üzerindeki etkilerini ölçmede önemli bir gösterge olduğunu belirtmiştir. Aghion vd. (1992) ise inovasyona dayalı büyüme modelinde teknolojik gelişmelerin üretkenliği artırarak büyümeyi tetiklediğini ortaya koymuştur.

Bağ kurucu sosyal sermaye (BKS) değişkeni pozitif işaretli ancak anlamlı değildir. Bu, bölgesel düzeyde bağ kurucu ağların gelir üzerinde doğrudan belirleyici bir rol

oynamadığını göstermektedir. Nitekim Putnam (2000), bağ kurucu sosyal ağların bireysel düzeyde fayda sağlayabileceğini ancak ekonomik büyümeye etkisinin dolaylı olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Rupasingha, Goetz ve Freshwater (2006), bağ kurucu sosyal sermayenin etkisinin yerel koşullara göre değişkenlik gösterebileceğini ve ekonomik büyümeye doğrudan katkısının her zaman belirgin olmayabileceğini ifade etmiştir.

Nüfus yoğunluğu (lnNY) değişkeni ile sabit terim (cons) ise anlamlı değildir. Bu sonuç, nüfus yoğunluğunun kısa vadede ekonomik performansa anlamlı bir katkı sunmadığını ve modelde diğer belirleyicilerin daha baskın olduğunu göstermektedir. Bu durum, literatürde de karışık sonuçlar veren bir değişkendir. Örneğin Ciccone ve Hall (1996), yoğun nüfuslu bölgelerin verimlilik avantajları sağlayabileceğini belirtse de Glaeser ve Mare (2001) gibi çalışmalar, bu ilişkinin bağlama göre değişebileceğini ve doğrudan büyümeye katkısının sınırlı kalabileceğini öne sürmektedir.

Altyapı göstergesi olarak kullanılan yol uzunluğu değişkeni (LNYU) anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir (0,261; $p<0,01$). Bu durum, bölgesel ekonomik büyüme açısından fiziksel altyapının önemli bir unsur olduğunu ortaya koymaktadır. Yol uzunluğunun ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi, Aschauer (1989) ve Calderón & Servén (2010) gibi altyapının büyüme üzerindeki etkisini ele alan ampirik çalışmalarda da görülmektedir. Bu çalışmalar, altyapı yatırımlarının üretkenliği artırarak ekonomik büyümeyi desteklediğini göstermiştir.

Model 1 tahmin sonuçlarına göre köprü kurucu sosyal sermayedeki değişimi yansıtan (d_KKS) değişkeni pozitif işaretli olup istatistiksel olarak anlamlıdır ($p = 0,043$). Ayrıca bağ kurucu sosyal sermaye seviyesi (BKS) da pozitif işaretli ve istatistiksel olarak anlamlı değildir ($p = 0,745$). Bu doğrultuda, "H1a: Bağ kurucu sosyal sermaye ile ekonomik gelişme arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır." hipotezi kabul edilirken, "H1b: Köprü kurucu sosyal sermaye ile ekonomik gelişme arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır" hipotezi reddedilmiştir.

Model 2'de bağımlı değişkenin gecikmeli değeri (L1.LNRGDP) anlamlı ve pozitif olup, ekonomik performansın dinamik yapısını doğrulamaktadır (1,06; $p < 0,01$). Bu sonuç, geçmiş dönem ekonomik performansın mevcut dönem üzerinde güçlü bir etkisi olduğunu göstermektedir. Modelde yer alan beşeri sermaye göstergesi olan yükseköğretim mezun oranındaki değişim (d_BS) pozitif ve %5 düzeyinde anlamlıdır

(0,42; p<0,05). Köprü kurucu sosyal sermaye değişkeni (d_KKS) pozitif ve %1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur (1,70; p<0,01). Bu bulgu, köprü kurucu sosyal ağların ekonomik performans üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. İnovasyon kapasitesine ilişkin patent tescil sayısı (PT), ekonomik performans üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir (0,02; p<0,05). Bağ kurucu sosyal sermaye değişkeni (BKS) pozitif işaret taşımakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı değildir (p>0,10). Bu durum, bireyler arası sıkı bağların ekonomik çıktılar üzerindeki doğrudan etkisinin sınırlı olabileceğini göstermektedir.

Nüfus yoğunluğu (lnNY) değişkeni, düşük düzeyde de olsa pozitif ve %10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır (0,01; p<0,10). Altyapı göstergesi olarak kullanılan yol uzunluğu değişkeni (LNYU) pozitif ve %5 düzeyinde anlamlıdır (0,015; p<0,05). Son olarak modelde yer verilen etkileşim değişkeni (BONDBRID), yani bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermayenin birlikte etkisi de pozitif ve anlamlıdır (5,93; p<0,05). Bu sonuç, iki farklı sosyal sermaye biçiminin birbirini tamamlayarak ekonomik çıktılar üzerinde sinerjik bir etki yarattığını göstermektedir. Bu bulgu, sosyal sermaye bileşenlerinin birlikte var olmasının, tekil etkilerinden daha güçlü bir büyüme etkisi yaratabileceğine işaret etmektedir. Bu doğrultuda H2 hipotezi ("Bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermayenin etkileşimi ekonomik büyüme ile pozitif bir ilişkiye sahiptir") etkileşim katsayısı anlamlı ve pozitif olması nedeniyle H2 hipotezi kabul edilmiştir.

Model 3'te gecikmeli bağımlı değişken (L1.LNRGDP) pozitif ve %1 düzeyinde anlamlıdır (1,08; p<0,01). Bu sonuç, ekonomik büyümenin kendi geçmiş performansına bağlı olduğunu ve bölgeler arası ekonomik yapıların süreklilik gösterdiğini teyit etmektedir. Bu durum, dinamik panel veri modellerinde sıkça karşılaşılan patika-bağımlılık (path-dependence) özelliğini yansıtmaktadır.

Beşeri sermaye göstergesi olan yükseköğretimden mezun oranındaki değişim (d_BS), pozitif yönde ve %5 düzeyinde anlamlıdır (0,91; p<0,05). Köprü kurucu sosyal sermaye değişkeni (d_KKS) pozitif işaretli olup %10 anlamlılık düzeyine yaklaşan bir etki sergilemektedir (3,71; p=0,066). Modelde yer alan inovasyon göstergesi olan patent tescil sayısı (PT) anlamlı ve oldukça güçlü bir pozitif etki ortaya koymaktadır (0,49; p<0,01). Nüfus yoğunluğu (lnNY) değişkeni, pozitif ve %5 düzeyinde anlamlıdır (0,06; p<0,05). Yol uzunluğu (LNYU) değişkeni, pozitif ve %10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır (0,035; p=0,084). Bu durum, bölgesel düzeyde ulaşım

altyapısının büyümeyi desteklediğini, ancak bu etkinin görece zayıf düzeyde kaldığını göstermektedir.

Önceki modellerde anlamlı olmayan bağ kurucu sosyal sermaye (BKS) değişkeni bu modelde pozitif ve %5 düzeyinde anlamlıdır (4,15; p<0,05). Bununla birlikte modelde yer alan etkileşim değişkeni olan BKS*BS (bağ kurucu sosyal sermaye ile beşeri sermaye etkileşimi) pozitif ve %5 düzeyinde anlamlıdır (21,29; p<0,05). Bu önemli bulgu, bağ kurucu sosyal ağların etkisinin, yüksek düzeyde beşeri sermaye ile birlikte daha belirgin hale geldiğini göstermektedir. Akçomak vd. (2011) tarafından Avrupa bölgeleri üzerinde yapılan çalışmada, sosyal sermayenin büyüme üzerindeki etkisinin eğitim seviyesiyle birlikte ölçüldüğünde daha anlamlı hale geldiği ve bu iki değişkenin etkileşim içerisinde bölgesel inovasyon kapasitesini güçlendirdiği rapor edilmiştir. Bu doğrultuda benzer bir sonuç elde edildiği söylenebilir. Bu bağlamda H3a hipotezi desteklenmektedir. Yani beşeri sermaye, bağ kurucu sermayenin önemini artırmakta ve pozitif etki etmektedir.

Model 4'te beşeri sermaye göstergesi olarak yer alan yükseköğretim mezun oranındaki değişim (d_BS) pozitif ve %5 düzeyinde anlamlıdır (β=0,37; p=0,017). Köprü kurucu sosyal sermaye değişkeni (d_KKS) pozitif işaretli olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı değildir. İnovasyon kapasitesini temsilen kullanılan patent tescil sayısı (PT) değişkeni %5 düzeyinde anlamlı ve pozitif etki göstermektedir (β=0,02; p=0,049). Bağ kurucu sosyal sermaye (BKS) değişkeninin katsayısı pozitif olmasına rağmen anlamlı değildir. Bu durum, bağ kurucu ağların ekonomik performansa etkisinin sınırlı olabileceğini ya da daha dolaylı mekanizmalarla çalıştığını düşündürmektedir. Nüfus yoğunluğu (lnNY) ve altyapı göstergesi olan yol uzunluğu (lnYU) değişkenleri sırasıyla %10 ve %5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Modelin özgün katkılarından biri olan beşeri sermaye ile köprü kurucu sosyal sermaye etkileşimini yansıtan KKS*BS değişkeni, pozitif ve %5 düzeyinde anlamlıdır (β=7,02; p=0,042). Bu sonuç, köprü kurucu sosyal ağların ekonomik değere dönüştürülmesinde beşeri sermayenin katalizör bir rol oynadığını göstermektedir. Yani, sosyal ağların ekonomik çıktılara pozitif katkısının ancak yeterli düzeyde eğitimli insan sermayesiyle mümkün olabileceği yönündeki teorik yaklaşımlar bu model tarafından da ampirik olarak desteklenmektedir. Bu bulgu Dinda (2008)'in ifade ettiği gibi sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin, tek başına değil, yüksek beşeri sermaye ile birlikte daha etkin bir şekilde ortaya çıktığını ifade etmiştir. Benzer

şekilde, Klasen ve Lamanna (2009), beşeri sermaye birikiminin sosyal ağlarla etkileşimi sayesinde kadın iş gücü katılımı ve büyüme arasında sinerjik etkiler oluştuğunu göstermiştir. Yani H3b hipotezi de desteklenmetedir.

Tüm bunları aynı anda kapsayan kombine edilmiş beşinci modelde de gecikmeli bağımlı değişken (L1.LNRGDP) pozitif ve %1 düzeyinde anlamlıdır (1,08; p<0,01). Yine nüfus yoğunluğu (β=1,35; p=0,00), inovasyon değişkeni (β=0,19; p=0,00), bağ kurucu ve beşeri sermaye etkileşim değişkeni (β=80,23; p=0,001), köprü kurucu ve beşeri sermaye etkileşim değişkeni (β=297,59; p=0,013), bağ kurucu ve köprü kurucu sermaye etkileşim değişkeni (β=350,61; p=0,00) ve köprü kurucu sermayedeki değişim değişkenleri (β=149,28; p=0,00) %5 seviyesinde anlamlı bulunmuştur.

Bazı katsayı değerlerinin görece yüksek olduğu (örneğin Model 5'te köprü kurucu sosyal sermaye katsayısının 149) görülmektedir. Bu durum, katsayıların değişkenlerin ölçüm birimlerinden etkilenmesiyle açıklanabilir. Nitekim köprü kurucu sosyal sermaye değişkeni, toplam nüfusa oranla oldukça küçük değerler alan üyelik oranlarını temsil etmektedir. Bu nedenle katsayıların mutlak büyüklüğü tek başına iktisadi anlam ifade etmez; önemli olan katsayı işaretinin ve istatistiksel anlamlılığın tutarlılığıdır. Buradan çıkarılacak iktisadi yorum, köprü kurucu ağların genişlemesinin bölgesel gelir üzerinde güçlü ve pozitif bir etki yarattığı yönündedir.

Bu araştırmada köprü kurucu sosyal sermayenin ekonomik sonuçlar üzerinde gözlemlenen bu olumlu ve istatistiksel olarak anlamlı etkisi, kesişen sosyal ağlara ekonomik faydalar atfeden geniş bir literatürle uyumludur. Köprü kuran sosyal sermaye, özünde, farklı sosyal gruplar arasındaki ağları içerir ve bu da artan bilgi akışı, yaratıcılık ve ekonomik kalkınma ile ilişkilendirilmiştir. Örneğin, Muringani vd (2021)'ne göre, köprü kurucu sosyal sermaye, özellikle beşeri sermayenin az olduğu bölgelerde, Avrupa bölgesindeki ekonomik büyüme seviyeleri için önemlidir. Zhang vd. (2011), çeşitli gönüllü kuruluşlara bireysel katılımın (köprü kurucu sermaye için bir vekil) kişisel gelir ve ekonomik refah üzerinde küçük ama anlamlı bir olumlu etki yarattığını fark ederek aynı fikirde olmuştur. Buna karşılık, bağlayıcı sosyal sermayenin, yani aileler veya yakın arkadaş grupları gibi homojen gruplar içindeki bağların, ekonomik sonuçlar üzerinde olumlu ancak önemsiz bir etkiye sahip olduğu yönündeki tersi sonuç, başka çalışmalar tarafından da bulunmuştur. Bağlayıcı sermaye topluluk düzeyinde önemli destek ve güven sağlayabilirken, daha geniş ekonomik düzeye bir şekilde fazla yansımamaktadır. Örneğin, Lancee (2010) Hollanda'daki

göçmenler arasında bağ kurucu ağların, her ikisiyle de pozitif bir ilişki gösteren köprü kurucu ağların aksine, istihdam veya gelir düzeyini önemli ölçüde etkilemediğini bulmuştur. Dahası, bazı çalışmalar bağlayıcı sermayenin ekonomik kalkınmaya yardımcı olduğu fikrini reddetmekte, bunun yerine bağlayıcı sermayenin içe kapanıklığı ve yeni bilgilere karşı direnci teşvik ettiğini, dolayısıyla yenilik ve adaptasyon fırsatlarını kısıtladığını öne sürmektedir (Baycan ve Öner, 2023). Bütün bu bulgular ışığında yine Knudsen vd. (2000), Beugelsdijk & Smulders (2009) ve Yamamura (2012) benzer sonuçlar taşırken; Widmalm (2005), Beugelsdijk & Van Schaik (2005) ve Weaver vd (2013)'de ise bu sonuçlara kısmen ya da tamamen karşıt sonuçlar bulunmuştur.

SONUÇ

Bu tez çalışmasında Türkiye'nin İBBS-II alt bölgeleri temel alınarak sosyal sermaye ile ekonomik performans ilişkisi incelenmiştir. Daha spesifik olarak belirtmek gerekirse, sosyal sermayenin türlerinden olan bağ kurucu sosyal sermayenin ve köprü kurucu sermayenin ekonomik performans üstündeki etkisi analiz edilmiştir. Ayrıca bu sosyal sermaye türlerinin kendi aralarındaki etkileşiminin ve beşeri sermayeyle bağ kurucu sosyal sermayenin ve de köprü kurucu sosyal sermayenin beşeri sermayeyle etkileşiminin de ekonomik performans üstündeki etkisi de incelenmiştir.

İBBS-II bölgeleri, alt ulusal toplumsal ve ekonomik dinamikleri yakalamak için uygun mekânsal ölçek birim seçilmiştir. Eğer daha büyük bir ölçek seçilmiş olsaydı (İBBS-I) hem daha az gözlem birimi olmuş olacak; hem de büyük coğrafi bölgelerdeki farklılıklar tam anlamıyla anlaşılmamış kalacaktır. Örneğin Marmara bölgesinde İstanbul gibi tek başına çok büyük ölçekli bir etki oluşturup aykırı değer oluşturma tehlikesi olacaktı. Örneğin Karadeniz bölgesi gibi geniş bir coğrafyada Batı Karadeniz ve Doğu Karadeniz gibi birçok farklılığa sahip alt bölgeler aynı birime dahil edilmiş olacaktı. Daha küçük bir sınıflandırma ölçeğinde ise (İBBS-III) il bazında verilere ulaşma sorunu ile karşılaşılacaktır. Bu sebeple İBBS-II ölçeği seçilerek veri mevcudiyeti ile yeterli bölgesel farklılaşmayı dengeleyerek anlamlı bir analitik çerçeve sunar ve yerel sosyoekonomik koşullara duyarlı kalarak bölgeler arasında sistematik karşılaştırma yapılmasına olanak tanımıştır. Böylelikle hem akademik araştırma hem de politika planlamasında bölgesel yaklaşımların gerekliliğini vurgulamakta ve analizi Türkiye'nin kendine özgü bölgesel yapısı içinde ele alarak kalkınma süreçlerine ilişkin daha incelikli bir bilgi birikimi sunmaktadır.

Çalışmanın ampirik sonuçlarına göre sosyal sermaye, temelde, Türkiye'de bölgesel ekonomik performans üstünde farklılaşmış olsa da önemli bir rol oynadığına dair tutarlı kanıtlar sunmaktadır. Tüm modeller özelinde iktisadi performansı ölçmede kişi başına reel GSYİH kullanılmıştır. Bu sayede çeşitli sosyal sermaye türlerinin ve bunların etkileşimlerinin bölgesel gelir düzeylerini nasıl etkilediğinin mantıklı bir değerlendirmesini mümkün kılmıştır. Bulgulara göre sosyal sermayenin temel türleri

olan köprü kurucu ve bağ kurucu sosyal sermayenin aynı etkiyi göstermediğini ve bunların ekonomik öneminin, türlerine ve birbirlerini tamamlayıcılıklarına bağlı olarak büyük ölçüde değiştiğini göstermektedir.

İlk modelde, birbirine yakın, homojen, genelde kapalı ve içe dönük sosyal bağlar olarak ifade edilen bağ kurucu sosyal sermaye, bölgesel seviyede kişi başına düşen reel GSYİH ile pozitif ancak anlamlı olmayan bir ilişki göstermektedir. Yani aile içi ilişkiler, komşuluk bağları, hemşeri ilişkileri ya da kültürel olarak homojen dernek vb oluşumlar gibi toplumsal dayanışma ve gayri resmi destek mekanizmaların etkin olduğu Türkiye'nin sosyoekonomik bağlamında dikkat çekicidir. Literatür kısmında Putnam-Olson dikotomisinde ifade edildiği gibi sosyal sermayenin bağ kurucu sosyal sermaye bileşeni büyümeyi sınırlayıcı etki gösterebilmektedir. Çünkü bağ kurucu sosyal sermaye dernekleri dar bir sosyal çerçevede faaliyette bulunur. Buna bağlı olarak yeni pazarlara, kurumlara ve yenilikçiliğe olan erişimi kısıtlıdır. Hatta bu ağlar bazen inovasyonu azaltıcı etkiler göstermektedir. En nihayetinde bağ kuran derneklerin sosyal uyuma ve risk paylaşımına katkıları bulunsa da bölgesel ekonomik performansa doğrudan katkıları sınırlı görünmektedir. Bağ kurucu sermayenin özellikle küçük ve gelişmemiş kurumların bulunduğu ortamda büyümeyi uyarıcı etkisi daha büyükken görece iyi kurumlara sahip ekonomilerde bu etki bazen sınırlı görülürken bazen hiç görülememektedir. Türkiye örneğinde de ekonomik performansı olan katkısı bu doğrultuda sınırlı görünmektedir. Tüm bunların ışığında, Türkiye özelinde bağ kurucu sosyal sermaye özellikle kırsal kesimde temel yaşam standartlarını karşılamada belli bir destek oluştursa da birkaç ili kapsayacak daha büyük bölgeler özelinde büyümeyi tetikleyecek kadar kuvvetli etkisinin olmadığı görülmektedir. Bunlara ilaveten, kentleşmemiş bölgelerde formel derneklerin oluşturulmamış olması da bunda etkili olmuş olabilir.

Bağ kurucu sosyal sermayenin aksine, daha heterojen, dışa dönük ve kesişen sosyal ağları temsil eden köprü kurucu sosyal sermaye ise kişi başına reel GSYİH ile pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki göstermektedir. ekonomik fırsatların kullanımı ve kamu kaynaklarına erişimin genellikle sosyal ağlar aracılığıyla sağlandığı Türkiye'de, köprü kuran derneklerin bilgi akışını kolaylaştırma ve aile ve akrabalık bağlarının ötesinde güveni yayma rolünün de önemi küçümsenmemelidir. Bu tür derneklerin girişimcilik faaliyetlerini, işgücü piyasası eşleşmesini ve daha geniş ekonomik sistemlerle bölgesel entegrasyonu destekleme olasılığı daha yüksektir.

Çalışmadan elde edilen bir başka sonuç ise sosyal sermayeyle türleri arasındaki etkileşimlerdir. Yani bağlayıcı ve köprü kurucu sermaye çeşitlerinin birbirlerini nasıl etkiledikleridir. Yapılan analizlerde bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermayenin birbirinin ikamesi değil tamamlayıcısı oldukları görülmüştür. Bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermaye arasındaki etkileşimin istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı katsayısı; grup içi, homojen güçlü iç birliğin geniş dış bağlantılarla birleştiğinde ekonomik performansa daha iyi katkı verir durumda olduğunu göstermektedir. Diğer bir deyişle, Türkiye'nin bölgesel bağlamında bağ kurucu derneklerde yer alan yerel dayanışmanın, izole değil, köprü kurucu dernekler aracılığıyla daha geniş sosyal ve ekonomik ağlarla bağlantılı olduğu durumlarda ekonomik sonuçları iyileştirebileceği anlamına gelmektedir. Güçlü yerel kimliklerle karakterize edilen bölgeler, bu kimlikler kapsayıcı ve dışa dönük dernek yapılarıyla güçlendirildiğinde daha yüksek ekonomik performans elde edebilirler.

Elde edilen sonuçlardan bir diğeri sosyal sermaye türleriyle beşeri sermaye arasındaki etkileşimdir. Beşeri sermayeyle bağ kurucu sosyal sermaye arasındaki anlamlı etkileşim, eğitimin ve becerilerin yakın bağ (içe dönük) grupların verimliliğini artırdığını göstermektedir. Bunu da kapalı grup içerisindeki bilgi paylaşımı, koordinasyon ve daha efektif bir iş birliği sayesinde gerçekleştirmektedir. Benzer şekilde, insan sermayesi ile köprü kuran dernek üyeliği arasındaki önemli etkileşim, insan sermayesi daha fazla olan bölgelerin çeşitliliğin ekonomik faydalarından daha iyi yararlanabileceğini göstermektedir. Bölgeler arasındaki eğitim farkının hala önemli olduğu Türkiye bağlamında, bulgular, dernek faaliyetlerinin ekonomik faydalarının beşeri sermaye stoğu gelişmiş bölgeler için daha fazla olduğunu vurgulamaktadır.

Tüm bunlar birlikte değerlendirildiğinde dernek üyeliği ile ölçülen sosyal sermayenin Türkiye'deki bölgesel ekonomik performans üzerinde öncelikle köprü kurucu mekanizmalar ve tamamlayıcılık yoluyla katkıda bulunduğu görülmektedir. Bağ kurucu sosyal sermayenin ise ekonometrik analizdeki pozitif katsayısına rağmen anlamlı iktisadi katkıyı yapamadığı gözlemlenmektedir. Bu, bölgesel ekonomik performansın, daha kapsayıcı, gruplar arası ve kurumsal olarak bağlantılı dernek yaşamından ve yeterli düzeyde insan sermayesi ile tamamlanmasından en fazla fayda sağlayacağı anlamına gelmektedir. Bu daha karmaşık ilişki, tek boyutlu bir sosyal sermaye kavramından uzaklaşıp, insan sermayesine yapılan yatırımların yanı sıra

kapsayıcı dernekleri teşvik eden bölgeye özgü kalkınma stratejilerine yönelme ihtiyacını da ortaya koymaktadır.

Bu çalışmanı sonuçları, belli ölçüde bölgesel eşitsizliklere sahip orta gelirli bir ülkeden bölge düzeyinde veriler sunarak, sosyal sermaye ve ekonomik performans üzerine literatüre katkıda bulunmaktadır. Sosyal sermayenin ekonomik rolüne ilişkin araştırmaların çoğu gelişmiş ülkelerde veya ülkeler arasında yapılmış olsa da bu araştırma sosyal sermayenin ekonomik rolünün büyük ölçüde bağlama bağlı olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin İBSS-II bölgelerinden elde edilen verileri kullanarak, bu araştırma sosyal sermayenin ekonomik rolüne ilişkin mevcut bilgi birikimini, gayri resmi ağların, kurumsal gelişimin ve eşitsizliklerin ekonomik performansı şekillendirmede kritik öneme sahip olduğu bir bağlama genişletmektedir.

Sağlanan ampirik kanıtlar, köprü kuran sosyal sermayenin, bağ kuran sosyal sermayeye kıyasla ekonomik performans üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olduğu teorik iddiasını desteklemektedir. Putnam ve diğer kurumsal iktisatçılar tarafından ortaya atılan teorilerle uyumlu olarak, köprü kurucu derneklerin önemi, güvenin inşasını ve bilgiye ve ekonomik fırsatlara erişimi teşvik eden faktörler olarak derneklerin açıklığı ve çeşitliliğinin gerekliliğini vurgulamaktadır. Öte yandan, bağ kurucu ilişkilerin tek başına bir faktör olarak önemsizliği, her tür sosyal bağın büyümeye olumlu katkı sağlamadığı fikrini vurgulamaktadır. Bağ kurucu ilişkilerin geleneksel olarak güçlü olduğu Türkiye ekonomisi örneğinde, bu durum bu tür ilişkilerin ekonomik büyüme üzerindeki sınırlılığını vurgulamaktadır.

Çalışmanın literatüre olan bir başka katkısı sosyal sermaye türlerinin bireysel etkilerinden ziyade ortak etkilerini daha karmaşık bir şekilde anlamayı sağlayan etkileşim etkilerinde görülebilir. Bağ kurucu ve köprü kurucu dernek üyeliği arasındaki olumlu etkileşim etkisi, sosyal sermayenin boyutları arasındaki tamamlayıcı ilişkiyi açıkça göstermektedir. Bu özel sonuç, bağ kurucu sosyal sermayenin köprü kurucu bir sosyal yapı içinde yer alması durumunda ekonomik performans için bir katalizör olabileceğini ve böylece bağ kurucu sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu veya olumsuz bir etkisi olduğunu öne süren literatürdeki Putnam-Olson tartışmasına alternatif bir cevap olarak görülebilir.

Ayrıca, beşeri sermaye ile bağ kurucu ve köprü kurucu sosyal sermaye arasındaki önemli etkileşim etkileri, sosyal ağların koşullu rolüne de işaret ederek literatüre bu

yönde katkı vermektedir. Bulgulara göre, sosyal sermayenin insan sermayesinin yerine geçmediğini, aksine onu tamamladığını savunan görüşle tutarlıdır. Beşeri sermayenin daha fazla olduğu yerlerde, sosyal sermayenin olumlu ekonomik sonuçlar doğurma olasılığı daha yüksektir. Çünkü bireyler (bu çalışmada sosyal bir bağa üyelikle ifade edilen) sosyal sermayeyi inovasyon, girişimcilik ve kurumsal katılım için kullanmak için gerekli beşeri sermayeye sahiptir. Bu, gelişmekte olan ülkeler için özellikle önemlidir çünkü eğitim harcamaları mevcut sosyal kurumlar için daha büyük ekonomik getiriler sağlayabilir.

Bu tez çalışmasının bulgularına dayanarak genel olarak bölgesel kalkınma için ve özelde de ekonomik refahı artırmak ve bölgesel gelişmiş farklılıklarını azaltmada bazı politika çıkarımlarında bulunulabilir. Analizin sonuçlarına göre, öncelikle, sosyal sermayenin izole olan bağ kurucu bileşeninden ziyade köprü kurucu bileşeni ekonomik gelişmişliğe katkıda bulunan komponenttir. Bunlara ilaveten bu her iki tür sosyal sermaye bileşeninin beşerî sermaye ile olan etkileşimi de refah için önem taşımaktadır. Yani eğitim süresiyle tanımlanan beşerî sermaye hem tek başına olumlu bir faktör olarak hem de sosyal sermayeyi uyarıcı etki taşıması itibarıyla oldukça önemlidir. Tüm bunlara dayanarak bölgesel kalkınma politikalarının sadece fiziksel altyapının sınırlı bir yönünü ele almakla kalmayıp, kapsayıcı ve dışa dönük sosyal ağların ekonomik değerini anlayan daha kapsamlı bir yaklaşım benimsemesi tavsiye edilebilir.

İfade edilenlere göre politika yapıcıların sosyal, mesleki ve kurumsal sınırları aşan, insanlar arasında köprü kuran dernekler oluşturmaya ve bunları desteklemeye odaklanmaları önemlidir. Türkiye'de bu, sivil toplumda faaliyet gösteren kuruluşları, mesleki ağları, farklı gelir düzeylerine sahip gruplar arasında etkileşim fırsatları yaratan çeşitli sosyoekonomik kategorilerdeki kooperatifleri ile dernekleri desteklemek ve teşvik etmek, ayrıca yerel aktörleri ulusal ve uluslararası pazarlara bağlamak anlamına gelir. Burada şu da ayrıca vurgulanmalıdır ki politika yapıcılar siyasi veya bürokratik güçlerini koruma adına içe kapalı gruplara değil tüm toplumu bağlayıcı ağların gelişimine katkı verecek projeler üretmelidirler. Sonuçlardan hareketle Türkiye özelinde nepotizm ve liyakat konularında yapılan eleştirilerin araştırmanın sonuçlarıyla uyumlu olduğu ifade edilebilir.

Politika çıkarımlarıyla alakalı bir başka husus ise bağ kuran derneklerin durumudur. Bulgular ışığında, bağ kuran dernekler göz ardı edilmemeli ve daha geniş kalkınma

çerçevelerine stratejik bir şekilde dahil edilmelidir. Büyük ekonomik faydalar yaratacak olan sadece bağ kuran sosyal sermaye değil, aynı zamanda köprü kuran sosyal sermaye ile etkileşimidir. Burada güçlü bir yerel uyum, kapsayıcı ağlara dahil edildiğinde kalkınmayı güçlendirir. Bu nedenle, politika yapıcılar mahalle örgütleri, üretici grupları ve topluluklara dayalı kooperatifler gibi yerel düzeyde yer alan dernekleri daha geniş bölgesel ve ulusal ağlara bağlamalıdır. Bu, tipik sosyal yapıları izolasyon kaynaklarından ekonomik katılım kanallarına dönüştürmeye yardımcı olabilir.

Politika çıkarımlarıyla ilgili son bir husus da bölgesel kalkınma politikalarının uygulanmasında bağlamın farkında olunması ve bölgelere göre çeşitlilik göstermesi gerektiğidir. Türkiye'nin oldukça heterojen bir coğrafya olduğu göz önüne alındığında, tek tip bir politika yaklaşımı büyük olasılıkla etkisiz kalacaktır. Aksine, politika tasarımı farklı bölgelerdeki farklı düzeylerdeki dernek yoğunluğu, eğitim düzeyi ve kurumsal kapasiteye dayandırılmalıdır. Bölgesel Kalkınma Ajansları, mevcut sosyal ağları güçlendirecek ve yeni ağlar oluşturacak şekilde eylemlerini özelleştirmek için bölgesel düzeydeki sosyal sermayeye başvurabilirler. Böyle bir yöntem, sosyal sermayeyi tek tip bir çözüm olarak değil, tamamlayıcı bir varlık olarak kullanarak bölgesel kalkınmayı daha kapsayıcı ve sürdürülebilir hale getirmeye yardımcı olacaktır. Özetle, bu çalışmanın politika açısından önemi, sosyal sermayenin ancak kapsayıcı, dışa dönük, ileriye bakan ve yeterli insan sermayesi ile desteklenen bir yapıya sahip olması durumunda Türkiye bölgesel ekonomisine canlılık katma potansiyeline sahip olmasıdır. Sosyal sermayeden en iyi şekilde yararlanmak için, güçlü bir bölgesel kalkınma stratejisi, sosyal bağlantıları güçlendirme, yerel ağları daha geniş ekonomik sistemlere bağlama yoluyla Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde sosyal sermayenin tam ekonomik potansiyelini ortaya çıkarmak için eğitime yatırım yapmaya odaklanılmalıdır.

Tüm sayılan katkılarıyla beraber elbette her akademik çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da sınırlılıklar bulunmaktadır. Öncelikle, sosyal sermaye düzeyini belirlemek ve ölçmek oldukça zorlu bir iştir. Bu çalışma, sosyal sermayeyi İBBS-II bölgeleri içinde iki farklı tür derneğin (bağ kuran dernekler ve köprü kuran dernekler) varlığı veya yokluğuna göre tanımlamaktadır. Her iki tür derneğin üyesi olmak, sosyal sermayenin bir göstergesi olarak çalışmalarda sıklıkla kullanılmıştır ve güçlü bir teorik desteğe sahiptir. Bununla birlikte, bu yaklaşım, güven, karşılıklılık normları veya

bireylerin sosyal olarak etkileşim kurma derecesi gibi sosyal sermayenin diğer önemli yönlerini tam olarak ele almamaktadır. Bu nedenle, dernek sayısını sosyal sermayenin bir ölçüsü olarak kullanmak, sosyal sermayenin çok boyutlu karakterinin olduğundan az veya fazla tahmin edilmesine yol açabilir.

İkinci bir sınırlılık ise bölgesel verilerin kullanılmasından dolayı veri toplulaştırma yanılgısına[20] yol açabilmesidir. Sosyal sermaye hem bireysel hem de toplumsal düzeyleri etkilediğinden, bölgesel ortalamanın büyük bir kısmı, o bölge içinde var olan heterojenliğin büyük bir kısmını gizleyebilir. Örneğin, Türkiye'deki büyük, ekonomik ve sosyal açıdan çeşitlilik gösteren bölgeler (İBBS-2), kentsel ve kırsal alanlar arasında, farklı sosyoekonomik gruplar arasında ve yerel kurumsal bağlamdaki farklılıklar nedeniyle var olan varyansı etkili bir şekilde karakterize etmeyi mümkün kılmaz. Bu nedenle, elde edilen sonuçlar, sosyal sermaye ve bireysel davranış arasındaki mikro nedensel ilişkileri yansıtan şekilde değil, genel bölgesel eğilimleri temsil eden şekilde yorumlanmalıdır.

Diğer yandan, etkileşim terimlerinin kullanılması araştırmacının hem sosyal sermaye hem de beşeri sermayenin tamamlayıcı etkisini incelemesine olanak sağlasa da analizin yine de içsellik sorunlarına maruz kalabileceği unutulmamalıdır. Bu durum, ekonomik performansın dernek üyeliği üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olması halinde, ters nedensellik olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, bölgenin kurumlarının kalitesi veya tarihsel bağlamı gibi başka değişkenler de hem sosyal sermayeyi hem de bölgesel gelir seviyelerini birlikte etkileyebilir.

Çalışmanın sınırlılıklarıyla son bir kısıt da veri mevcudiyeti ve tutarlılığı konularına da uzanmaktadır. Analiz, Türkiye'nin İBBS-II idari bölümünde sosyal ve insan sermayesi verilerinin mevcut zamansal ve mekansal temsilinden dolayı kısıtlamalarla karşı karşıyadır. Bulgular, tam bir dinamik değerlendirmeden ziyade, sosyal sermaye ve ekonomik performans arasındaki bağlantıya bir bakış sunmaktadır. Daha fazla zamansal ve mekânsal veri setinin ilişkilere daha geniş bir perspektif sunacağı açıktır.

[20] Veri analizinin, analiz biriminden daha yüksek bir seviyede toplulaştırılması sonucu bilgi kaybı ve potansiyel yanlılıkların ortaya çıkması durumunda daha geniş seviyelerdeki verilerin incelenmesi sonucu, daha ayrıntılı analiz birimi üzerinden yapılan tahminlerin yanıltıcı olmasına yol açması; örneğin, öğrencilerin sosyoekonomik durumunun ders başarısına etkisini incelerken, öğrenci yerine sınıf veya mahalle düzeyindeki veriler kullanıldığında, öğrencinin bireysel performansını etkileyen faktörler yanlış bir şekilde tahmin edilebilir. (TÜBA, 2026, Akademik Bilim Terimleri Sözlüğü)

Bu sınırlamalar, sonuçların nasıl değerlendirilmesi konusunda dikkatli bir analitik düşünmeyi gerektirse de bu çalışmanın temel katkısını azaltmamaktadır. Aksine, bu bulgular sosyal sermayenin değerlendirilmesinin karmaşık doğasını göstermekte ve sonraki bilimsel araştırmalarda tamamlayıcı yöntemlere duyulan ihtiyacı vurgulamaktadır.

Bu çalışmanın sonuçları, çeşitli şekillerde gelecekteki araştırmalara katkı sağlayacaktır. İlk olarak, mikro düzeydeki verilerin daha fazla kullanılmasıdır. Buna dayanarak, mikro düzey verileri kullanan araştırmacılar, sosyal sermayenin ekonomik sonuçları etkileme biçimlerini inceleyebilirler. Gelecekteki araştırmalarda hane halkı veya firma düzeyinde anketlerin kullanılması, bireylerin derneklere katılımı, güven ve ağların yoğunluğu hakkında ayrıntılı bilgi sağlayarak, toplama önyargısını ortadan kaldıracak ve bir bölgedeki sosyal sermayenin işleyişini daha iyi anlamayı sağlayacaktır. Bu veri kaynağı türünü kullanan araştırmalar, Türkiye'nin İBBS-II bölgeleri içindeki sosyoekonomik durumdaki heterojenlik nedeniyle Türkiye için özellikle yararlı olacaktır.

Gelecek araştırmalarla ilgili bir başka boyut ise boylamsal ve dinamik analizlerin yapılması sosyal sermaye ile ekonomik performans arasındaki nedensel ilişkilerin daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır. Daha uzun zaman dilimlerini kapsayan panel verilerini kullanılarak, bölgesel gelirdeki iyileşmelerin dernek üyeliklerinin artışına mı atfedilebileceğini yoksa bölgesel gelirdeki iyileşmelerin sivil toplum kuruluşlarına daha fazla katılımı teşvik eden bir ortam yaratıp yaratmadığı belirlenebilecektir. Son olarak, nedensel çıkarımlarda bulunmayı artırmak için, araçsal değişkenler ve yarı deneysel tasarımlar kullanarak içselliği ele alan ekonometrik teknikler kullanılabilir.

Üçüncü bir öneri ise gelecek araştırmalarda daha geniş bir sosyal sermaye tanımı ve ölçümünün kullanılmasıdır. Bu tez, bağ kuran ve köprü kuran derneklere odaklanmaktadır. Genel güven, kurumsal güven ve sosyal normlar gibi diğer sosyal sermaye göstergeleri, sosyal sermayenin daha kapsamlı bir göstergesi olabilir. Nicel göstergeler ile seçilmiş bölgelerden nitel veya karma yöntemlere dayalı vaka çalışmalarının birleştirilmesi, Türkiye'deki sosyal sermayenin kurumsal ve kültürel yönlerinin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olabilir. Ancak daha önce ifade edildiği gibi bu geniş çerçevenin değerlendirilebilmesi için veri mevcudiyeti önemlidir.

Son olarak, karşılaştırmalı araştırma için ortaya çıkan potansiyel önemli bir fırsattır. Ülkeler arası veya bölgeler arası metodolojiler kullanılarak, Türkiye'yi Avrupa Birliği ülkeleriyle veya Türkiye ile aynı düzeyde ekonomik olarak gelişmiş ülkelerle, örneğin Latin Amerika, Asya veya dünyanın diğer coğrafyalarındaki orta gelirli ekonomilerle karşılaştırma fırsatları bulunmaktadır. Bu tür karşılaştırmalar yapılarak, sosyal sermaye ile beşeri sermaye arasındaki ilişkinin sadece Türkiye için mi geçerli olduğu, yoksa bu tür ilişkilerin farklı bağlamlarda da geçerli olup olmadığı tespit edilebilecektir. Ayrıca, bu tür karşılaştırmalı araştırmalar, Türkiye'nin sermaye gelişimi deneyimini uluslararası bir bakış açısıyla ele alacaktır.

Sonuç olarak, araştırma Türkiye'de sosyal sermayenin iki temel faktör aracılığıyla bölgesel ekonomik performansa katkıda bulunduğunu göstermektedir: sosyal sermayenin köprü kurma yeteneği ve bağ kuran sosyal sermaye ile beşeri sermayenin birbirinin nasıl tamamladığı. Araştırma ayrıca, kapsayıcı ve dışa dönük (ve eğitim düzeyini destekleyen) dernek ağlarına sahip bölgelerin, sosyal uyumu kullanarak ekonomik sonuçlar yaratma kapasitelerinin daha yüksek olduğunu göstermektedir. Araştırma, sosyal sermayenin çok boyutlu ve yerel niteliğine dair kanıtlar sunarak, Türkiye genelinde bölgelerin daha dengeli ve sürdürülebilir bir şekilde gelişmesini sağlamak için hem sosyal hem de beşeri sermayeyi entegre eden, bölgeye özel kalkınma stratejilerinin gerekliliğini bir kez daha vurgulamaktadır.

KAYNAKÇA

Acemoglu, D. (2009). Fundamental determinants of differences in economic performance. *Introduction to modern economic growth. Princetown University Press, New Jersey*, 109-143.

Acevedo, M. (2007). Network capital: An expression of social capital in the network society. *The Journal of Community Informatics*, *3*(2).

Acquaah, M., Amoako-Gyampah, K., & Nyathi, N. Q. (2014). *Measuring and valuing social capital: A systematic review*. Network for Business Sustainability South Africa.

Adam, F., & Rončević B. (2003). Social capital: recent debates and research trends. *Social Science Information*, *42*(2), 155-183.

Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, *27*(1), 17-40.

Aghion, P. & Howitt, P. (1992) 'A Model of Growth through Creative Destruction', *Econometrica*, *vol. 60 (March*), pp. 323–51

Agnitsch, K., Flora, J., & Ryan, V. (2006). Bonding and bridging social capital: The interactive effects on community action. *Community Development*, *37*(1), 36-51.

Akçomak, I. S., Borghans, L., & Ter Weel, B. (2011). Measuring and interpreting trends in the division of labour in the Netherlands. *De Economist*, *159*(4), 435-482.

Aldrich, D. P. (2012) *Building resilience: Social capital in post-disaster recovery*. Chicago: University of Chicago Press.

Aldridge, S., Halpern, D., & Fitzpatrick, S. (2002). Social capital: A discussion paper. *London, England: Performance and Innovation Unit*, 1-81.

Anderson, A. R., & Jack, S. L. (2002). The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant?. *Entrepreneurship & Regional Development*, *14*(3), 193-210.

Antonietti, R., & Boschma, R. (2021). Social capital, resilience, and regional diversification in Italy. *Industrial and Corporate Change*, *30*(3), 762-777.

Aragón-Amonarriz, C., Arredondo, A. M., & Iturrioz-Landart, C. (2019). How can responsible family ownership be sustained across generations? A family social capital approach. *Journal of Business Ethics*, *159*(1), 161-185.

Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. The review of economic studies, 58(2), 277-297.

Arrow, K. J. (1972). Gifts and exchanges. *Philosophy & Public Affairs*, 343-362.

Arrow, K. J. (1999) Observations on social capital. P. Dasgupta & I. Serageldin (Ed.), *Social capital: A multifaceted perspective* (s. 3-5). World Bank.

Aschauer, D. A. (1989). Public investment and productivity growth in the Group of Seven. *Economic Perspectives*, *13*(5), 17-25.

Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. Basic Books.

Aydemir, M., & Özşahin, M. C. (2014). Türk demokrasisinde kayıp halkayı keşfetmek: Türkiye örneği üzerinden sosyal sermaye-demokrasi bağlantısını yeniden düşünmek. *Akademik İncelemeler Dergisi*, *6*(1), 41-87.

Aydın, C. (2021). Sosyal sermaye ile geleceğini güvence altına almak: Türkiye'de Sivil Toplum Kuruluşlarında (STK) çalışan Suriyeli mülteci kadınlar örneği. *Fe Dergi*, *13*(2), 75-86.

Baliamoune-Lutz, M. (2005). Institutions, social capital, and economic development in Africa: an empirical study. *International Centre for Economic Research Working Paper Series*, *18*, 2007-05.

Baltagi, B. H. (2008). *Econometric Analysis of Panel Data* (C. 3). John Wiley & Sons.

Banerjee, R. (2018). On the interpretation of World Values Survey trust question-global expectations vs. local beliefs. *European Journal of Political Economy*, *55*, 491-510.

Barro, R. J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *The quarterly journal of Economics*, *106*(2), 407-443.

Barro, R. J., & Lee, J. W. (2013). A new data set of educational attainment in the world, 1950–2010. *Journal of Development Economics*, *104*, 184-198.

Barro, R. J. & Sala-i-Martin, X. X., (1995). Technological diffusion, convergence, and growth (No. 735). Center discussion paper.

Başak, S., & Öztaş, N. (2010). Güven ağbağları, sosyal sermaye ve toplumsal cinsiyet. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *12*(1), 27-56.

Baycan, T., & Öner, Ö. (2023). The dark side of social capital: a contextual perspective. *The Annals of Regional Science*, *70*(3), 779-798.

Baykal, Ş., & Gurbuz, S. (2017). Sosyal Sermaye ve bireyler arası güven ilişkisinin sosyal ağ analizi ile incelenmesi (Investigation of the Social Capital and Interpersonal Trust with Social Network Analysis). *İş ve İnsan Dergisi | The Journal of Human and Work*, *3*(2), 2016.

Bendor, J., & Mookherjee, D. (1990). Norms, third-party sanctions, and cooperation. *Journal of Law, Economics, & Organization*, *6*(1), 33–63

Bergeron, S. (2003). The post-Washington consensus and economic representations of women in development at the World Bank. *International Feminist Journal of Politics*, *5*(3), 397-419.

Beugelsdijk, S., & Van Schaik, T. (2005). Social capital and growth in European regions: an empirical test. *European Journal of Political Economy*, *21*(2), 301-324.

Beugelsdijk, S. & Smulders, S. A. (2009). Bonding and bridging social capital and economic growth. *CentER Discussion Paper Series* No. 2009-27.

Berggren, N., Elinder, M., & Jordahl, H. (2008). Trust and growth: A shaky relationship. *Empirical Economics*, *35*, 251-274.

Bhandari, H., & Yasunobu, K. (2009). What is social capital? A comprehensive review of the concept. *Asian Journal of Social Science*, *37*(3), 480-510.

Bjørnskov, C. (2007). Economic growth: A social capital survey. G. Svendsen & G. Svendsen (Ed.), *Handbook of social capital* (s. 337-354). Edward Elgar.

Bjørnskov, C. (2012). How does social trust affect economic growth?. *Southern Economic Journal*, *78*(4), 1346-1368.

Bjørnskov, C. (2022). Social trust and patterns of growth. *Southern Economic Journal*, *89*(1), 216-237.

Boix, C., & Posner, D. N. (1996). Making social capital work: A review of Robert Putnam's making democracy work, civic traditions in modern Italy. Harvard University Paper No. 96-4.

Boschma, R. A. (2005). Social capital and regional development: An empirical analysis of the Third Italy. R.A. Boschma & R. C. Kloosterman (Eds.) *Learning from Clusters: A Critical Assessment from an Economic-Geographical Perspective* (s. 139-168) içinde. Dordrecht: Springer Netherlands.

Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Harvard: Routledge and Kagan Paul Ltd

Bourdieu, P. (1985). The social space and the genesis of groups. *Social Science Information*, *24*(2), 195–220

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. J. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258) içinde. New York: Greenwood

Bowles, S., & Gintis, H. (2002). Social capital and community governance. *The economic journal*, *112*(483), F419-F436.

Burt, R. (1992). Structural holes: The social structure of competition. C. Calhaun vd. (Ed). *Contemporary Sociological Theory* (s. 204-220) içinde. John Wiley & Sons.

Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behavior,* 22, 345-423.

Calderón, C., & Servén, L. (2010). Infrastructure and economic development in Sub-Saharan Africa. *Journal of African Economies*, *19*(suppl_1), i13-i87.

Callois, J. M., & Aubert, F. (2007). Towards indicators of social capital for regional development issues: the case of French rural areas. *Regional Studies*, *41*(6), 809-821.

Casey, T. (2004). Social capital and regional economies in Britain. *Political Studies*, *52*(1), 96-117.

Casey, T., & Christ, K. (2005). Social capital and economic performance in the American states. *Social Science Quarterly*, *86*(4), 826-845.

Cavaye, J. (2004). *Social capital: A commentary on issues, understanding, and measurement*. Observatory PASCAL. https://pascalobservatory.org/content/social-capital-commentary-issues-understanding-and-measurement-aus

Chang, H. H., & Chuang, S. S. (2011). Social capital and individual motivations on knowledge sharing: Participant involvement as a moderator. *Information & management*, *48*(1), 9-18.

Chase, S. E. (2007). Multiple lenses, approaches, voices. N. K. Denzin (Ed.), *Collecting and interpreting qualitative materials* (s. 651-679) içinde. Sage Publications.

Ciccone, A., & Hall, R. E. (1993). *Productivity and the density of economic activity.* NBER Working Paper No:4313. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w4313/w4313.pdf

Chiu, C. M., Hsu, M. H., & Wang, E. T. (2006). Understanding knowledge sharing in virtual communities: An integration of social capital and social cognitive theories. *Decision Suupport Systems*, *42*(3), 1872-1888.

Chou, Y. K. (2006). Three simple models of social capital and economic growth. *The Journal of Socio-Economics*, *35*(5), 889-912.

Chow, W. S., & Chan, L. S. (2008). Social network, social trust and shared goals in organizational knowledge sharing. *Information & management*, *45*(7), 458-465.

Christoforou, A. (2010). Social capital and human development: an empirical investigation across European countries. *Journal of Institutional Economics*, *6*(2), 191-214.

Claridge, T. (2018). *Functions of social capital–bonding, bridging, linking*. Social Capital Research. https://www.socialcapitalresearch.com/wp-content/uploads/2018/11/Functions-of-Social-Capital.pdf

Claridge, T. (2020). *Social capital at different levels and dimensions: a typology of social capital.* Social Capital Research. https://www.socialcapitalresearch.com/social-capital-at-different-levels-and-dimensions/

Clague, C., Keefer, P., Knack, S., & Olson, M. (1999). Contract-intensive money: contract enforcement, property rights, and economic performance. *Journal of Economic Growth*, *4*, 185-211.

Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, *94*, S95-S120.

Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Harvard University Press.

Conrad, D. (2008). Defining social capital. Gupta, E. K., & Maiti (Ed.), *Social capital* içinde (s. 53-60). Atlantic Publishers.

Corvo, E., & De Caro, W. (2019). Social capital and social networks. *European Journal of Public Health*, *29*(4), ckz186-093.

Crowley, F., & Walsh, E. (2021). Tolerance, social capital, and life satisfaction: a multilevel model from transition countries in the European Union. *Review of Social Economy*, 1-28.

Dai, W. D., Mao, Z. E., Zhao, X. R., & Mattila, A. S. (2015). How does social capital influence the hospitality firm's financial performance? The moderating role of entrepreneurial activities. *International Journal of Hospitality Management*, *51*, 42-55.

Dale, A. (2005). Social capital and sustainable community development: Is there a relationship. A. Dale, & J. Onyx (Ed.) *A dynamic balance: Social capital and sustainable community development* (s. 13-30).

Davenport, S., & Daellenbach, U. (2011). Belonging'to a virtual research centre: exploring the influence of social capital formation processes on member identification in a virtual organization. *British Journal of Management*, *22*(1), 54-76.

De Souza Briggs, X. (1997). Social capital and the cities: Advice to change agents. *National Civic Review.*, *86*, 111.

DeFilippis, J. (2001). The myth of social capital in community development. *Housing Policy Debate*, *12*(4), 781-806.

Dinda, S. (2008). Social capital in the creation of human capital and economic growth: A productive consumption approach. *The Journal of Socio-Economics*, *37*(5), 2020-2033.

Dudwick, N., Kuehnast, K., Jones, V. N., & Woolcock, M. (2006). Analyzing social capital in context. *A guide to using qualitative methods and data*. World Bank Institute.

Durlauf, S. N. (1999). The case "against" social capital. *Focus*, 20(3), 1–5.

Durlauf, S. N. (2002). Symposium on social capital: introduction. *The Economic Journal*, *112*(483), F417-F418.

Dwyer, J., & Findeis, J. (2008). Human and social capital in rural development–EU and US perspectives. *EuroChoices*, *7*(1), 38-45.

Edelman, L. F., Bresnen, M., Newell, S., Scarbrough, H., Swan, J., & Bettis, R. A. (2009). *The paradox of social capital: structural, cognitive and relational dimensions* (Cilt 153). John Wiley & Sons.

Edwards, B., & Foley, M. W. (1997). Social capital and the political economy of our discontent. *American Behavioral Scientist*, *40*(5), 669-678.

Edwards, R. W. (2004). *Measuring social capital: An Australian framework and indicators*. Australian Bureau of Statistics. https://www.ausstats.abs.gov.au/ausstats/free.nsf/0/13C0688F6B98DD45CA256E360077D526/$File/13780_2004.pdf

Erbaşı, A. (2015). İlçeler düzeyinde sosyal sermaye analizi: Konya ve Karaman örneği. *Sosyoekonomi, 23*(25), 47-78

Falk, I., & Harrison, L. (1998). *Indicators of social capital: Social capital as the product of local interactive learning processes*. CRLRA Discussion Paper Series. https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED444774.pdf

Farr, J. (2004). Social capital: A conceptual history. *Political Theory*, *32*(1), 6-33.

Ferlander, S. (2007). The importance of different forms of social capital for health. *Acta Sociologica*, *50*(2), 115-128.

Field, J. (2003). *Social capital*. Routledge.

Fine, B. (1999). The developmental state is dead—long live social capital? *Development and Change*, *30*(1), 1-19.

Fine, B. (2002). They f** k you up those social capitalists. *Antipode*, *34*(4).

Fischer, C. S. (2005). Bowling alone: What's the score? *Soc. Networks*, *27*(2), 155-167.

Forbes, G. B., & Gromoll, H. F. (1971). The lost letter technique as a measure of social variables: Some exploratory findings. *Social Forces*, *50*(1), 113-115.

Forsman, M. (2005). *Development of research networks: the case of social capital*. Abo Akademi Pres.

Forte, A., Peiró-Palomino, J., & Tortosa-Ausina, E. (2015). Does social capital matter for European regional growth? *European Economic Review*, *77*, 47-64.

Foster, Mary K., Meinhard, Agnes G., & Berger, I. (2003). The role of social capital: bridging, bonding or both? Toronto Metropolitan University. *Journal Contribution*. https://doi.org/10.32920/ryerson.14638890.v1

Fukuyama, F. (1995). Social capital and the global economy. *Foreign Aff.*, *74*, 89.

Fukuyama, F. (1996). *Güven, sosyal erdemler ve refahın yaratılması* (A. Buğdaycı, Çev.). Türkiye İş Bankası Yayınları.

Fukuyama, F. (1998). *Güven, sosyal erdemler ve refahın yaratılması* (A. Buğdaycı, Çev.). Türkiye İş Bankası Yayınları. (Eserin orijinal yayım tarihi, 1996)

Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third world quarterly*, *22*(1), 7-20.

Fukuyama, F. (2002). Social capital and development: The coming agenda. *SAIS Review*, *22*(1), 23-37.

Furman, J. L., Porter, M. E., & Stern, S. (2002). The determinants of national innovative capacity. *Research Policy*, 31(6), 899-933.

Gaag, M. P. J. V. D. (2005). *Measurement of individual social capital* [Yayımlanmamış doktora tezi]. University of Groningen.

Gambetta, D. (1988). Can we trust trust. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, *13*(2000), 213-237.

Gedajlovic, E., Honig, B., Moore, C. B., Payne, G. T., & Wright, M. (2013). Social capital and entrepreneurship: A schema and research agenda. *Entrepreneurship theory and practice*, *37*(3), 455-478.

Gelderblom, D. (2018). The limits to bridging social capital: Power, social context and the theory of Robert Putnam. *The Sociological Review*, *66*(6), 1309-1324.

Gillies, V., & Edwards, R. (2006). A qualitative analysis of parenting and social capital: comparing the work of Coleman and Bourdieu. *Qualitative Sociology Review*, *2*(2), 42-60.

Glaeser, E. L., Kallal, H. D., Scheinkman, J. A., & Shleifer, A. (1992). Growth in cities. *Journal of Political Economy*, *100*(6), 1126-1152.

Glaeser, E. L. EL, Laibson, D., & Sacerdote, B. (2002). An economic approach to social capital. *The Economic Journal*, *112*(483), 437–458.

Glaeser, E. L., & Maré, D. C. (2001). Cities and skills. *Journal of Labor Economics,* 19(2), 316-342.

Griliches, Z. (1998). Patent statistics as economic indicators: A survey. *R&D and productivity: The econometric evidence* (s. 287-343)içinde. University of Chicago Press.

Grootaert, C. (1998). *Social capital: The missing link*? Social Capital Initiative Working Paper No. 3. https://documents1.worldbank.org/curated/en/902971468764409654/pdf/multi0page.pdf

Grootaert, C., Bastelaer, T. V., & Serageldın, I. (2000). Defining social capital: an integrating view. *Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington DC: The World Bank*, 40-58.

Grootaert, C., & Van Bastelaer, T. (Ed.). (2002a). *Understanding and measuring social capital: A multidisciplinary tool for practitioners* (Cilt. 1). World Bank Publications.

Grootaert, C., & Van Bastelaer, T. (Ed.). (2002b). *The role of social capital in development: An empirical assessment*. Cambridge University Press.

Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, *94*(3), 526-556.

Gujarati, D. N. (2004). *Basic econometrics*. McGraw-Hill.

Hablemitoğlu, Ş. & Yıldırım, F. (2012). Gençlerin gözünden sanal bir sosyal kapital olarak "Facebook". *Ankara Sağlık Bilimleri Dergisi*, *1*(1), 1-20.

Halpern, D. (2005) *Social capital*, Polity Press.

Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67(1), 130-138.

Häuberer, J. (2011). *Social capital theory*. Springer Fachmedien.

Hanushek, E. A., & Woessmann, L. (2015). The economic impact of educational quality. *Handbook of international development and education* (s. 6-19) içinde. Edward Elgar Publishing.

Haynes, P. (2009). *Before going any further with social capital: Eight key criticisms to address*. INGENIO (CSIC-UPV) Working Paper Series. https://www2.ingenio.upv.es/sites/default/files/working-paper/before_going_any_further_with_social_capital__eight_key_criticisms_to_address.pdf

Healy, T. (2002). *The measurement of social capital at international level*. OECD. https://search.oecd.org/education/innovation-education/2380281.pdf

Hjerppe, R. (2003). *Social Capital and economic growth revisited*. Discussion Papers 307, VATT Institute for Economic Research.

Holtkamp, C., & Weaver, R. (2019). Place identity and social capital in an Appalachian town. *Journal of Appalachian Studies*, *25*(1), 49-71.

Hopoğlu, S. (2017). Yıkıcı sosyal sermaye ve darbeler: Teorik bir değerlendirme. 3. *Uluslararası Yeşilyurt Sempozyumu Siyasal ve Ekonomik Yönleriyle Darbeler* (s. 77-89).

Hoyman, M., McCall, J., Paarlberg, L., & Brennan, J. (2016). Considering the role of social capital for economic development outcomes in US counties. *Economic Development Quarterly*, *30*(4), 342-357.

Huber, F. (2009). Social capital of economic clusters: Towards a network-based conception of social resources. *Tijdschrift Voor Economische en Sociale Geografie*, *100*(2), 160-170.

Huysman, M. H., & Wulf, V. (2004). Social Capital and IT, current debate and research. M. H. Huysman & V. Wulf (Eds.), *Social Capital and Information Technology* (s 1–17) içinde. Cambridge, MA, MA: MIT Press

Iacobucci, D., Wasserman, S., & Faust, K. (1994). Graphs and matrices. *Social network analysis: Methods and applications* içinde (s. 92–166). Cambridge University Press.

Inkpen, A. C., & Tsang, E. W. (2005). Social capital, networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, *30*(1), 146-165.

Iyer, S., Kitson, M., & Toh, B. (2005). Social capital, economic growth and regional development. *Regional Studies*, *39*(8), 1015-1040.

İnal Çekiç, T., & Ökten, A. N. (2009). Sosyal sermaye perspektifinden kırsal kalkınma sorunsalına. *Megaron*, *4*(3), 203-213

İnal Çekiç, T. (2012). Türkiye'de bölgeler arası gelişmişlik farklarının güven ve sosyal sermaye perspektifinden analizi. *TÜCAUM VII. Coğrafya Sempozyumu* (s. 181-190).

Jankauskas, V., & Šeputienė, J. (2007). The relation between social capital, governance and economic performance in Europe. *Business: Theory and practice*, *8*(3), 131-138.

Janssen, M. A., Bodin, Ö., Anderies, J. M., Elmqvist, T., Ernstson, H., McAllister, R. R., & Ryan, P. (2006). Toward a network perspective of the study of resilience in social-ecological systems. *Ecology and Society*, *11*(1).

Jia, H., Zhang, H., Yu, Y., Xu, D., & Wang, H. (2020). The Influencing Mechanism of Social Capital on the Identification of Entrepreneurial Opportunities for New Farmers. *American Journal of Industrial and Business Management*, *10*(12), 1839.

Jenkins, R. (1992). *The work of Pierre Bourdieu*. Routledge.

Johnson, N. D., & Mislin, A. (2012). How much should we trust the World Values Survey trust question? *Economics Letters*, *116*(2), 210-212.

Johnston, G., & Percy-Smith, J. (2003). In search of social capital. *Policy & Politics*, *31*(3), 321-334.

Jordan, J. B. (2015). *A study in how linking social capital functions in community development* [Yayımlanmamış doktora tezi]. The University of Southern Mississippi.

Kalkınma Bakanlığı (2014). *Onuncu kalkınma planı (2014-2018).* https://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/

Kara, M. (2008). *Bölgesel rekabet edebilirlik ve bölgesel kalkınma politikalarına yansımaları* [Uzmanlık tezi]. Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı.

Karagül, M., & Akçay, S. (2002). Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye: Ampirik bir kanıt. *İktisat İşletme ve Finans*, *17*(198), 82-90.

Karataş, İ., & Seki, İ. (2017). Sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma ilişkisi: Aksaray örneği. *Ege Academic Review*, *17*(1).

Kartal, Z., Acaroğlu, H., & Dura, Y. C. (2017). Türkiye'de sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi: iktisadi kalkınma perspektifinden parçalı ve bütünsel bir analiz. *Türk İdare Dergisi*, (484), 203-248.

Kawachi, I., & Berkman, L. (2000). Social cohesion, social capital, and health. *Social Epidemiology*, *174*(7), 290-319.

Keleş, Ş., & Dilmaç, M. (2017). Kırsal alanda sosyal sermayenin sosyal girişimcilik üzerine etkisi: Erzurum kırsalı örneği. *The International New Issues in Social Sciences*, *4*(4), 43-64.

Killerby, P. (2001) *Social capital and economic performance: A latent variables approach* [Bildiri sunumu]. New Zealand Association of Economists (NZAE) Conference.

Klasen, S., & Lamanna, F. (2009). The impact of gender inequality in education and employment on economic growth: new evidence for a panel of countries. *Feminist Economics*, *15*(3), 91-132.

Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, *112*(4), 1251-1288.

Knack, S. (2002). Social capital, growth and poverty: A survey of cross-country evidence. *The role of social capital in development: An empirical assessment* içinde (s. 42-82).

Knack, S. (2003). Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the Olson and Putnam hypotheses. *Public Choice*, *117*(3), 341-355.

Knudsen, B., Florida, R., & Rousseau, D. (2000). *Bridging and bonding: A multi-dimensional approach to regional social capital.* Martin Prosperity Institute.

Koç, A., & Yılmaz Ata, A. (2012). Sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisi: AB ülkeleri ve Türkiye üzerine ampirik bir inceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *17*(1), 199-218.

Krishna, A. & Shrader, E. (2002). The social capital assessment tool: Design and implementation. Grootaert, C., & Van Bastelaer, T. (Ed.). *Understanding and measuring social capital: A multidisciplinary tool for practitioners* içinde (s. 17-40). The World Bank.

Kyle Rudick, C., Quiñones Valdivia, F. I., Hudachek, L., Specker, J., & Goodboy, A. K. (2019). A communication and instruction approach to embodied cultural and social capital at a public, 4-year university. *Communication Education*, *68*(4), 438-459.

Labun, A., & Wittek, R. (2014). Structural holes. *Encyclopedia of social network analysis and mining* içinde (s. 2075-2083). Springer.

Lancee, B. (2010). The economic returns of immigrants' bonding and bridging social capital: the case of the Netherlands 1. *International Migration Review*, *44*(1), 202-226.

Lapinski, M. K., & Rimal, R. N. (2005). An explication of social norms. *Communication Theory*, *15*(2), 127

Lee, R. (2009). Social capital and business and management: Setting a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, *11*(3), 247-273.

Leenders, R.A.J. (2014) Social capital, *Encyclopedia of social network analysis and mining* içinde (s.1759-1770). Springer

Leitão, J., & Canestrini, P. (2023). Social capital, measurement of. *Encyclopedia of sustainable management* içinde (s. 2972-2976). Springer.

Lesser, E. L., & Storck, J. (2001). Communities of practice and organizational performance. *IBM Systems Journal*, *40*(4), 831-841.

Lin, N. (2008) A network theory of social capital. D. Castiglione, J. Van Deth & G. Wolleb (Ed.), *Handbook on social capital* içinde (s. 50-70). Oxford University Press.

Lin, N. (1999) Building a network theory of social capital. *Connections*, *22*, 28-51.

Lin, N. (2010). Social capital: Theory and research. *The Senshu Social Capital Review*, *1,* 67-73.

Lin, N., Fu, Y. C., & Hsung, R. M. (2001). The position generator: Measurement techniques for investigations of social capital. *Social capital* içinde (s. 57-81). Routledge.

Lollo, E. (2012). *Toward a theory of social capital definition: Its dimensions and resulting social capital types*. https://socialeconomics.org/Papers/Lollo1C.pdf

Lu, W., & Xiao, Y. (2019). Adverse childhood experiences and adolescent mental disorders: Protective mechanisms of family functioning, social capital, and civic engagement. *Health Behavior Research*, *2*(1), 3.

Lucas Jr, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, *22*(1), 3-42.

Martikke, S. (2017). *Social capital: An overview*. Greater Manchester Centre for Voluntary Organisation.

Martin, R. (2005). *Thinking about regional competitiveness - critical issues*. A policy paper prepared for EMDA.

McShane, C. J., Turnour, J., Thompson, M., Dale, A., Prideaux, B., & Atkinson, M. (2016). Connections: the contribution of social capital to regional development. *Rural Society*, *25*(2), 154-169.

Membiela-Pollán, M., & Pena-López, J. A. (2017). Clarifying the concept of social capital through its three perspectives: individualistic, communitarian and macrosocial. *European Journal of Government and Economics (EJGE)*, *6*(2), 146-170.

Miniesy, R. S., & AbdelKarim, M. (2021). Generalized trust and economic growth: The nexus in MENA countries. *Economies*, *9*(1), 39.

Misztal, B. (1996). *Trust in modern societies: The search for the bases of social order*. John Wiley & Sons.

Mohammed, N., & Kamalanabhan, T. J. (2020). Tacit knowledge seeking from teammates: unravelling the role of social capital. *International Journal of Organizational Analysis*, *28*(3), 765-790.

Mohan, G., & Mohan, J. (2002). Placing social capital. *Progress in Human Geography*, *26*(2), 191-210.

Muringani, J., Fitjar, R. D., & Rodríguez-Pose, A. (2021). Social capital and economic growth in the regions of Europe. *Environment and Planning A: Economy and Space*, *53*(6), 1412-1434.

Muthuri, J. N., Matten, D., & Moon, J. (2009). Employee volunteering and social capital: Contributions to corporate social responsibility. *British Journal of Management*, *20*(1), 75-89.

Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, *23*(2), 242-266.

Naim, M. (2000). Fads and fashion in economic reforms: Washington Consensus or Washington Confusion? *Third World Quarterly*, *21*(3), 505-528.

Narayan, D., & Cassidy, M. F. (2001). A dimensional approach to measuring social capital: development and validation of a social capital inventory. *Current Sociology*, *49*(2), 59-102.

Narayan, D., & Pritchett, L. (1999). Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzania. *Economic Development and Cultural Change*, *47*(4), 871-897.

Narayan, D., & Pritchett, L. (1999). Social capital: Evidence and implications. *Social capital: A multifaceted perspective* içinde (s. 269-295). The World Bank.

Neira, I., Vázquez, E., & Portela, M. (2009). An empirical analysis of social capital and economic growth in Europe (1980–2000). *Social Indicators Research*, *92*, 111-129.

Neal, J. W., & Neal, Z. P. (2019). Implementation capital: merging frameworks of implementation outcomes and social capital to support the use of evidence-based practices. *Implementation Science*, *14*(1), 16

OECD. (2001). *The well-being of nations: The role of human and social capital*. OECD Publishing.

Ostrom, E. (2000). Social capital: A fad or a fundamental concept. *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, *172*(173), 172-215.

Ostrom, E., & Ahn, T. K. (2009). The meaning of social capital and its link to collective action. *Handbook of social capital: The troika of sociology, political science and economics* içinde (s. 17-35).

Özcan, B. (2011). *Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma* [Yayımlanmamıiş doktora tezi]. İstanbul Üniversitesi.

Öztaş, N. (2007). Sosyal sermayenin ağbağ kuram(lar)ı: Dayanışmacı ve aracı sosyal sermaye. *Amme İdaresi Dergisi*, *40*(3), 79-98.

Pahl, R., & Spencer, L. (1997). The politics of friendship. *Renewal*, *5*(34), 100-107.

Pan, F., & He, C. (2010). Regional difference in social capital and its impact on regional economic growth in China. *Chinese Geographical Science*, *20*, 442-449.

Pantoja, E. (2002). Qualitative analysis of social capital: The case of community development in coal mining areas in Orissa, India. *Understanding and*

measuring social capital: A multidisciplinary tool for practitioners içinde (s. 108-151).

Pargal, S., Gilligan, D. O., & Huq, M. (2002). Does social capital increase participation in voluntary solid waste management? Evidence from Dhaka, Bangladesh. C. Grootaert & T. van Bastelaer (Ed.), *The role of social capital in development: An empirical assessment* içinde (s. 188-212).

Park, H. (2011). *Foreign mothers' cultural and social capital and maternal involvement in their children's education: Case study of a community in South Korea* [Yayımlanmamıış doktora tezi]. University of Pittsburgh.

Patulny, R. (2009). The sociability of nations: international comparisons in bonding, bridging and linking social capital. *Handbook of social capital* içinde (s. 402-427).

Patulny, R. V., & Lind Haase Svendsen, G. (2007). Exploring the social capital grid: bonding, bridging, qualitative, quantitative. *International Journal of Sociology and Social Policy*, *27*(1/2), 32-51.

Paxton, P. (2002). Social capital and democracy: An interdependent relationship. *American Sociological Review*, *67*(2), 254-277.

Peck, S. (2020). Transnational social capital: the socio-spatialities of civil society. *Global Networks*, *20*(1), 126-149.

Pena-López, A., & Sánchez Santos, J. M. (2007). The Olson-Putnam controversy: some empirical evidence. *Economics Bulletin*, *26*(4), 1-10.

Peter, F., & Spiekermann, K. (2011). Rules, norms and commitments. *The SAGE handbook of the philosophy of social sciences* içinde (s. 217-239). SAGE.

Piazza-Georgi, B. (2002). The role of human and social capital in growth: Extending our understanding. *Cambridge Journal of Economics*, *26*(4), 461-479.

Pilatin, A. (2022). Impact of social capital on economic growth: a meta-analysis [Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Bir meta-analiz]. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, *6*(2), 216-235.

Ponthieux, S. (2004, Ocak). The concept of social capital: A critical review. *10th ACN Conference* içinde (s. 21-23).

Ponzetto, G. A. M., & Troiano, U. A. (2024). Social capital, government expenditures, and growth. *Journal of the European Economic Association*. https://doi.org/10.1093/jeea/jvae043

Porta, M. (2014). *A dictionary of epidemiology*. Oxford University Press.

Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, *24*(1), 1-24.

Portes, A. (2000). The two meanings of social capital. *Sociological Forum*, *15*(1), 1-12.

Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). extend access to *American Journal of Sociology*. *American Journal of Sociology*, *98*(6), 1320-1350.

Posner, E. A. (1997). Standards, rules, and social norms. *Harvard Journal of Law & Public Policy, 21*(1), 101-118.

Pret, T., Shaw, E., & Drakopoulou Dodd, S. (2016). Painting the full picture: The conversion of economic, cultural, social and symbolic capital. *International Small Business Journal*, *34*(8), 1004-1027.

Proudhon, P. J. (1876). *What is property?: An inquiry into the principle of right and of government* (Cilt 1). BR Tucker.

Putnam, R. (1993). The prosperous community: Social capital and public life. K. Blair, R. M. Murphy & J. Almjeld (Ed.), *Cross currents: Cultures, communities, technologies* içinde. Cengage Learning.

Putnam, Robert D. (1995) Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy, 6(1*), 64-78

Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster.

Putnam, R. (2001). Social capital: Measurement and consequences. *Canadian Journal of Policy Research*, *2*(1), 41-51.

Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press.

Qadri, M. M., & Mamoon, D. (2016). Understanding 'shared valued'and social capital link to pave the path of next generation of innovation. *Journal of Economics Library*, *3*(4), 587-602.

Öztopcu, A. (2018). Bölgesel sosyal sermaye ve bölgesel gelişmişlik düzeyinin kalkınma üzerindeki etkileri. *Verimlilik Dergisi*, (3), 89-113.

Raiser, M., Haerpfer, C., Nowotny, T., & Wallace, C. (2002). Social capital in transition: a first look at the evidence. *Sociologický časopis/Czech Sociological Review*, 693-720.

Reagans, R., & Zuckerman, E. W. (2001). Networks, diversity, and productivity: The social capital of corporate R&D teams. *Organization Science*, *12*(4), 502-517.

Robison, L. J., Schmid, A. A., & Siles, M. E. (2002). Is social capital really capital? *Review of Social Economy*, *60*(1), 1-21.

Rodrigues, S. B., & Child, J. (2012). Building social capital for internationalization. *Revista de Administração Contemporânea*, *16*, 23-38.

Rogošić, S., & Baranović, B. (2016). Social capital and educational achievements: Coleman vs. Bourdieu. *Center for Educational Policy Studies Journal*, *6*(2), 81-100.

Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy, 98*(5, Part 2), S71-S102.

Roth, F. (2009). Does too much trust hamper economic growth? *Kyklos*, *62*(1), 103-128.

Rupasingha, A., Goetz, S. J., & Freshwater, D. (2006). Social and institutional factors as determinants of economic growth: Evidence from the United States counties. *Papers in Regional Science*, *81*(2), 139-155.

Rutten, R., Westlund, H., & Boekema, F. (2010). The spatial dimension of social capital. *European Planning Studies*, *18*(6), 863-871.

Sabatini, F. (2008). Social capital and the quality of economic development. *Kyklos*, *61*(3), 466-499.

Saffer, A. J. (2019). Fostering social capital in an international multi-stakeholder issue network. *Public Relations Review*, *45*(2), 282-296.

Saukani, N., & Ismail, N. A. (2019). Identifying the components of social capital by categorical principal component analysis (CATPCA). *Social Indicators Research*, *141*, 631-655.

Savage, M., Warde, A., & Devine, F. (2005). Capitals, assets, and resources: some critical issues. *The British Journal of Sociology*, *56*(1), 31-47.

Schneider, G., Plümper, T., & Baumann, S. (2000). Bringing Putnam to the European regions: On the relevance of social capital for economic growth. *European Urban and Regional Studies*, *7*(4), 307-317.

Schuller, T. (2001). The complementary roles of human and social capital. *Canadian Journal of Policy Research*, *2*(1), 18-24.

Scrivens, K. and C. Smith (2013). Four interpretations of social capital: An agenda for measurement. OECD Statistics Working Papers, 2013/06, OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/5jzbcx010wmt-en

Shabani, Z. D., & Safaie, S. (2018). Do transport infrastructure spillovers matter for economic growth? Evidence on road and railway transport infrastructure in Iranian provinces. *Regional Science Policy & Practice*, *10*(1), 49-64.

Shanmugam, M., Gheni, A. Y., Bin Yusof, A. F., & Karunakaran, V. (2019). The impact of social commerce determinants on social capital for energy sectors. *Journal of Information Technology Management*, *11*(1), 60-75.

Sharma, K. K., Bhandary, N. P., Subedi, M., & Pradhananga, R. (2024). Unraveling the Nexus between Road Transport Infrastructures and Economic Growth: Empirical Insights from Nepal's Case. *Economies*, *12*(8), 221

Shin, B. (2021). Exploring network measures of social capital: Toward more relational measurement. *Journal of Planning Literature*, *36*(3), 328-344.

Seki, İ., & Karataş, İ. (2016). *Kalkınma zincirinin kayıp halkası: Sosyal sermaye.* Dora Yayıncılık.

Siisiainen, M. (2003). Two concepts of social capital: Bourdieu vs. Putnam. *International Journal of Contemporary Sociology, 40*(2), 183-204.

Sims, E. (2006). Social capital in firms, alliances & clusters: why it is important for productivity & competitiveness; And how to build it. T. Wee-Liang (Ed.). *Social capital in Asia: An exploratory study* içinde (s. 39-81). Asian Productivity Organization.

Sinclair, S. & Rockwell, G. (2023). *Voyant tools*. https://voyant-tools.org/?panels=topics%2Cembedder%2Ctrends%2Csummary%2Ccontexts&corpus=07d4d22829c3784cc86f3c4dcd76c59a

Sivil Toplumla İlişkiler Genel Müdürlüğü (2019). İllere ve Faaliyet Alanlarına Göre Dernekler. Erişim adresi: https://www.siviltoplum.gov.tr/illere-ve-faaliyet-alanlarina-gore-dernekler

Smith, S. S., & Kulynych, J. (2002). It may be social, but why is it capital? The social construction of social capital and the politics of language. *Politics & Society*, *30*(1), 149-186.

Solow, R. M. (1999). Notes on social capital and economic performance. P. Dasgupta, & I. Serageldin (Ed.), *Social capital: A multifaceted perspective* içinde (s. 6-10). World Bank.

Srirama, M. V., Iyer, P. P., & Reddy, H. (2020). Dimensions of social capital and learning culture: A case of an IT organization. *The Learning Organization*, *27*(4), 337-349.

Stolle, D. (2003). The sources of social capital. R. J. Dalton & H. D. Klingemann (Ed.), *The Oxford handbook of political behavior* içinde (s. 19-42). Palgrave Macmillan US.

Stone, W. (2001). *Measuring social capital: Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life* (Research Paper No. 24). Australian Institute of Family Studies.

Storper, M. (2005). Society, community, and economic development. *Studies in Comparative International Development*, *39*, 30-57.

Stone, W., & Hughes, J. (2002). *Social capital: Empirical meaning and measurement validity.* Australian Institute of Family Studies. https://apo.org.au/node/5682

Story, W. T., & Glanville, J. L. (2019). Comparing the association between social capital and self-rated health in poor and affluent nations. *SSM-Population Health*, *9*, 100508.

Svendsen, G. T., & Svendsen, G. L. H. (2009). The troika of sociology, political science and economics. *Handbook of social capital: The troika of sociology, political science and economics* içinde (s. 1-13).

Swartz, D. (1997). *Power and culture: The sociology of Pierre Bourdieu*. University of Chicago Press.

Şan, M. K., & Şimşek, R. (2011). Sosyal sermaye kavramının tarihsel-sosyolojik arkaplanı. *Akademik İncelemeler Dergisi*, *6*(1), 88-110.

Şenkal, A. (2008). Sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma ilişkisi (Max Weber'in perspektifinden bir değerlendirme). *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, *10*(1), 118-143.

T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2019). *11. Kalkınma planı*. https://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/

T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2023). *12. Kalkınma planı*. https://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/

Tahlyan, D., Stathopoulos, A., & Maness, M. (2022). Disentangling social capital–Understanding the effect of bonding and bridging on urban activity participation. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*, *15*, 100629.

Tatlı, H. (2013). *Yoksulluk ve sosyal sermaye: TRB1 Bölgesi'nde (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli) bir araştırma* [Yayımlanmamış doktora tezi]. Atatürk Üniversitesi.

Taylor, S. (2007). Creating social capital in MNCs: The international human resource management challenge. *Human Resource Management Journal*, *17*(4), 336-354.

TDK (t.y.). *Güncel Türkçe sözlük*. https://sozluk.gov.tr/

Temple, J., & Johnson, P. A. (1998). Social capability and economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, *113*(3), 965-990.

Throsby, D. (1999). Cultural Capital. *Journal of Cultural Economics*, *23*(1/2), 3–12.

Tronca, L. (2011). How to define and measure social capital: The power of the network approach. *Revista de Cercetare şi Intervenţie Socială*, (35), 128-148.

Turner, J. H. (2000). The formation of social capital. *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, 94-146.

Turner, J. (2011). *Social capital: Measurement, dimensional interactions, and performance implications* [Yayımlanmamış doktora tezi]. Clemson University.

TÜİK (2019). İl Bazında Gayrisafi Yurt İçi Hasıla. Erişim adresi: https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Il-Bazinda-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-2019-33663

TÜİK (2020). Bölgesel İstatistikler. Erişim adresi: https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/degiskenlerUzerindenSorgula.do?

Türk Patent ve Marka Kurumu (2020). Patent Yıllık İstatistikler. Erişim adresi: https://www.turkpatent.gov.tr/patent-istatistik

Türk, E. (2015). Sosyolojik düşüncede sosyal sermaye tartışmaları: Pierre Bourdieu ve James Samuel Coleman bağlamında karşılaştırmalı bir analiz. *Sosyal ve Kültürel Araştırmalar Dergisi (SKAD)*, *1*(2), 127-149.

Tüysüz, N. (2011). *Sosyal sermayenin ekonomik gelişme açısından önemi ve sosyal sermaye endeksinin hesaplanması* [Uzmanlık tezi]. T.C. Kalkınma Bakanlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Müdürlüğü.

Türkseven, D. N. (2020). *Sosyal sermaye ile kalkınma ilişkisi: Ulusal ve bölgesel düzeyde mukayeseli analiz* [Yayımlanmamış doktora tezi]. Sakarya Üniversitesi.

Türkseven, D. N., & Kutlar, A. (2019). TR71 bölgesinin bölgesel geliri ve sosyal sermayesi arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, *1*(2), 12-21.

Tzanakis, M. (2013). Social capital in Bourdieu's, Coleman's and Putnam's theory: empirical evidence and emergent measurement issues. *Educate~*, *13*(2), 2-23.

Uphoff, N. (2000). Understanding social capital: Learning from the analysis and experience of participation. *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, *6*(2), 215-249.

Üçler, Y. T., Koraş, M., & Güçlü, Y. (2016). Bölgesel kalkınmada sosyal sermayenin rolü: Konya Bedesten örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (35), 285-299.

Vallejos, R. V., Macke, J., Olea, P. M., & Toss, E. (2008). Pervasive collaborative networks. In L. M. Camarinha-Matos & W. Picard (Ed.), *IFIP International Federation for Information Processing* içinde (Cilt. 283, s. 43–52). Springer.

Van Oorschot, W., Arts, W., & Gelissen, J. (2006). Social capital in Europe: Measurement and social and regional distribution of a multifaceted phenomenon. *Acta Sociologica*, *49*(2), 149-167.

Vural, E. (2021). *Türkiye'de sosyal sermaye ve ekonomik büyüme ilişkisinin ARDL yöntemi ile analizi* [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi]. Pamukkale Üniversitesi.

Vyncke, V., De Clercq, B., Stevens, V., Costongs, C., Barbareschi, G., Jónsson, S. H., … Maes, L. (2013). Does neighbourhood social capital aid in levelling the social gradient in the health and well-being of children and adolescents? A literature review. *BMC Public Health*, *13*(1), 65.

Walker, P., Lewis, J., Lingayah, S., & Sommer, F. (2000). *Prove it. Measuring the effect of neighbourhood renewal on local people*. The New Economics Foundation and Barclays PLC.

Wang, Z., & Sun, S. (2016). Transportation infrastructure and rural development in China. *China Agricultural Economic Review*, *8*(3), 516-525.

Weaver, R. (2018). Exploring the elements of social capital: Leverage points and creative measurement strategies for community building and program evaluation. *National Civic Review*, *107*(1), 16-30.

Weaver, R. D., McMurphy, S. M., & Habibov, N. N. (2013). Analyzing the impact of bonding and bridging social capital on economic well-being: Results from Canada's general social survey. *Sociological Spectrum*, *33*(6), 566-583.

Westlund, H., & Adam, F. (2010). Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies. *European Planning Studies*, *18*(6), 893-919.

Westlund, H., & Bolton, R. (2003). Local social capital and entrepreneurship. *Small business Economics*, *21*(2), 77-113.

Westlund, H., & Larsson, J. P. (2016). Social capital and regional development: An introduction. *Handbook of social capital and regional development* içinde (s. 1-23). Edward Elgar Publishing.

White, L. (2002). Connection matters: Exploring the implications of social capital and social networks for social policy. *Systems Research and Behavioral Science*, *19*(3), 255-269.

Whiteley, P. F. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, *48*(3), 443-466.

Widmalm, S. (2005). The utility of bonding social capital. *Journal of Civil Society*, *1*(1), 75-95.

Williamson, O. E. (1993). Calculativeness, trust, and economic organization. *The Journal of Law & Economics*, *36*(1), 453–486.

Williamson, O. E. (1993). Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and Corporate Change*, *2*(2), 107-156.

Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, *27*(2), 151-208.

Woolcock, M. (2001a). Microenterprise and social capital: A framework for theory, research, and policy. *The Journal of Socio-Economics*, *30*(2), 193-198.

Woolcock, M. (2001b). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *Canadian Journal of Policy Research*, *2*(1), 11-17.

Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The World Bank research Observer*, *15*(2), 225-249.

World Bank. (2001). *World development report: Attacking poverty*. https://documents1.worldbank.org/curated/en/230351468332946759/pdf/World-development-report-2000-2001-attacking-poverty.pdf

Xiong, A. & Pu, Y. (2016). Research on social capital and regional development in China: What has been done so far and what should be done in future. H. Westlund & J.P. Larsson (Ed.), *Handbook of social capital and regional development* içinde (s. 416–442). Edward Elgar Publishing.

Yamamura, E. (2012). Groups and information disclosure: Evidence on the Olson and Putnam hypotheses in Japan. *International Journal of Social Economics*, *39*(6), 423-439.

Yapraklı, S. (2005). Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Ekonometrik bir analiz. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14*(2), 83-98.

Yarcı, S. (2011). Pierre Bourdieu'da sosyal sermaye kavramı. *Akademik İncelemeler Dergisi*, *6*(1), 125-135.

Yay, S. (2018). Kurumsal iktisat perspektifinden mali kurumlara güven ve sosyal sermaye ilişkisi: Teori ve uygulama [Yayımlanmamış doktora tezi]. Süleyman Demirel Üniversitesi.

Yıldırım, F., Öztaş, D., & Purutçuoğlu, E. (2018). Toplumsal cinsiyet temelli şiddet ve sosyal sermaye ilişkisi. *Journal of International Social Research*, *11*(55).

Yılmaz, G., & Gündüz, M. (2021). Ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin yapısal eşitlik modellemesi yöntemi ile analizi. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *14*(1), 239-261.

Yüksek, A. D. (2018). Evaluating the importance of social capital for the conversion of the forms of capital: A critical approach to the bourdieusian model. *Gaziantep University Journal of Social Sciences, 17*(3), 1090-1106.

Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal, 111*(470), 295-321.

Zhang, S., Anderson, S. G., & Zhan, M. (2011). The differentiated impact of bridging and bonding social capital on economic well-being: An individual level perspective. *J. Soc. & Soc. Welfare*, *38*, 119.