

İktisadi Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü; Çorum İline Yönelik Bir Analiz

Kübra Yüksel

İktisadi Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü; Çorum İline Yönelik Bir Analiz

Kübra Yüksel



Published by

Özgür Yayın-Dağıtım Co. Ltd.

Certificate Number: 45503

📍 15 Temmuz Mah. 148136. Sk. No: 9 Şhitkamil/Gaziantep

☎ +90.850 260 09 97

📞 +90.532 289 82 15

🌐 www.ozgurayinlari.com

✉ info@ozgurayinlari.com

İktisadi Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü;

Çorum İline Yönelik Bir Analiz

Kübra Yüksel

Language: Turkish

Publication Date: 2025

Cover design by Mehmet Çakır

Cover design and image licensed under CC BY-NC 4.0

Print and digital versions typeset by Çizgi Medya Co. Ltd.

ISBN (PDF): 978-625-5646-84-2

DOI: <https://doi.org/10.58830/ozgur.pub921>



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0). To view a copy of this license, visit <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. This license allows for copying any part of the work for personal use, not commercial use, providing author attribution is clearly stated.

Suggested citation:

Yüksel, K. (2025). *İktisadi Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü; Çorum İline Yönelik Bir Analiz*.

Özgür Publications. DOI: <https://doi.org/10.58830/ozgur.pub921>. License: CC-BY-NC 4.0

The full text of this book has been peer-reviewed to ensure high academic standards. For full review policies, see <https://www.ozgurayinlari.com/>



Önsöz

Bütün zorluklarına rağmen hocalığın en güzel yanı, yıllar sonra bir dönem emek verdiğiniz öğrenciniz nezdinde emeğinizin karşılığının olduğunu görmektir. Bu açıdan Kübra'ya çok teşekkür ederim.

Bu kitabın yazarı Kübra, yıllar önce Çorum Hitit Üniversitesinde görevliyken genç ve azimli bir öğrenci olarak dikkatimi çekmişti. Orada görev yaptığım sıralarda Kübra Lisans programını tamamladı. Ardından Yüksek Lisansa başladı. Lisanstayken benden aldığı bir derste benim özellikle üzerinde durduğum “Sosyal Sermaye” konusu ilgisini çekmiş. Bu nedenle benimle bu konuda tez yazmak istedi. Hazırladığı “İktisadi Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü: Çorum İli Örneği” başlıklı tez ile 2015 yılında başarıyla yüksek lisans programını tamamladı. Şimdilerde başarının devam etmesi ve bu tezi kitaba dönüştürme çabasından dolayı kendisini kutluyorum.

Sosyal sermaye sadece ülkenin kalkınması için değil, ülkenin varoluşu ve devamlılığı açısından da çok önemli ve kritik bir konudur. Bu nedenle bu konunun ele alınması, kitaplaştırılması ve okuyucuya ulaştırılması önemli bir hizmettir. Bir ülkenin üretim faktörleri; emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimci potansiyelleri yüksek olabilir. Ancak buna rağmen bu potansiyelleri değerlendiremiyor olabilir. Toplumlar potansiyel kaynaklarını kullanma becerisinde kendi aralarında farklılıklar gösterebilir. Buradaki farklılığın nedeni de işte tam da aradığımız beşinci potansiyelimiz diyebileceğimiz “sosyal sermayenin” o toplumdaki gelişmişlik düzeyidir. Toplumlar kalkınma yolunda işe öncelikle beşeri sermayeyi; eğitim, sağlık, kültür, bilgi donanımı, bilimsel sorgulama ve teknoloji bilgi ve becerisini artırma ile başlayabilir. Ancak bu toplumların gelişmesi ve kalkınması için tek başına yeterli olmayacaktır. Bu ancak üretim faktörlerinin başta emek ve girişimci olmak üzere potansiyelini artırmak yolunda işe yarayacaktır. Bu aşamadan sonra gelişme yolağına girebilmek için önemli olan beşinci faktör de diyebileceğimiz Sosyal sermayeyi geliştirmektir. Öyleyse sosyal

sermayeyi nasıl tanımlayabiliriz? Soyut birikimleri içerdüğinden aslında tanımlanması da güç bir kavramdır. Bu kısa “önsöz” yazısının sınırlarını zorlamadan tanımlayacak olursak: Sosyal sermaye, bir toplumun birlikte güven ve coşkuyla iş yapma, üretme kapasitesidir. Yani var olan ve geliştirilen potansiyeller vardır ve önemli olan bu potansiyellerin birlikte bir araya gelmesi ve bir kartopu gibi toplumda ekonomik ve toplumsal gelişmeyi yaratmasıdır. Bunu yapabilmek için de ; toplumu oluşturan bireylerin birbirlerine olan güven duygusunun yarananmamış olması gerekir. Ayrıca birey olarak da özgüven duygusunun yüksek olacağı bir ülke ortamı yaratmak gerekir. Toplumdaki bireylerin ülkesindeki güven, huzur, adalet ve hak arayışlarının karşılık bulacağına olan inançlarının tam olması gerekir. Bütün bunlara ek olarak; ticari deneyim ve ticari gelenek, teknolojik birikim, pozitif etki yönüyle gelenek, görenek ve yüksek etik değerlere sahip olma gibi bütün soyut/pozitif toplumsal birikimlerin hepsini bu kavram içerir.

Ülkemizden örnek verecek olursak: Yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk yıllarında ortak idealler peşinde toplumda tüm yokluklara rağmen birlikte iş yapabilme yetisi ve güven duygusu, geleceğe umutla bakabilme duygusu üst düzeydedir. Yani ilk yıllardaki sosyal sermaye açısından pozitif yüksek potansiyel 30’lu yılların yüksek büyümesinde, kalkınmasında ve toplumsal gelişmesinde en önemli faktördür. Bu tek örnek bile bu konunun önemini açıkça ortaya koymaktadır.

Yukarıda kısaca değindiğimiz örnek dikkate alınacak olursa bu konuyu detayıyla ele alan bu kitabın okuyucuya ufuk açacağı açıktır. Okuyucuya keyifli okumalar, Kübra’ya da başarılarının devamını dilerim. Saygılarımla...

Prof. Dr. Gülen ELMAS ARSLAN

İçindekiler

Önsöz	iii
Kısaltmalar	vii
Giriş	1
1 Genel Olarak Sosyal Sermaye'ye İlişkin Kavramsal ve Kuramsal Çerçeve	5
Sosyal Sermaye'ye İlişkin Kavramsal Çerçeve	5
Sosyal Sermaye'ye İlişkin Kuramsal Çerçeve	25
2 İktisadi Kalkınma ve Sosyal Sermaye	35
İktisadi Kalkınma	36
3 Çorum'un Sanayi Yapısı ve Sosyal Sermayenin Rolü	55
Çorum İlinin Genel Yapısı ve Değerlendirmesi	55
Çalışmanın Yöntemi	57
Çorum Organize Sanayi Bölgesi Sosyal Sermaye Ölçümüne Yönelik Yüz Yüze Görüşme Uygulamasının Analizi	62
Sonuç	93
Kaynakça	97

Kısaltmalar

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Ar-Ge	: Araştırma-Geliştirme
ÇOSB	: Çorum Organize Sanayi Bölgesi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
ECLAC	: Latin Amerika ve Karayipler Ekonomik Komisyonu
FAO	: Gıda ve Tarım Örgütü
İİBF	: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
NATO	: Kuzey Atlantik Antlaşması Teşkilatı
OECD	: Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
OSTİM	: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu

Giriş

Dünya üzerindeki bazı ülkeler birbirine benzer fiziki, beşeri ve doğal kaynaklara sahip olmalarına rağmen, bu anlamda türdeşlik gösteren bu ülkelerin kalkınmışlık düzeyleri bakımından birbirlerinden farklı oldukları gözlenmektedir. Sanayi devriminin de etkisiyle hızla gelişen teknoloji ve yenilikler ile birlikte bu farklılık daha da belirginleşmektedir. Günümüzde sadece fiziksel ve finansal sermaye ile büyüme hızı ve kalkınmışlık düzeyini açıklamak mümkün olmamaktadır. Kalkınma problemi sadece az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin problemi olarak sayılmamalıdır. Gelişmiş ülkelerde de bölgelerarası kalkınmışlık düzeyleri arasında farklar bulunmaktadır. Bölgesel dengesizliklerinin nedenleri hali hazırda iktisat çevrelerinde öncelikle dikkati çeken konular arasındadır.

Klasik iktisat anlayışına göre üretim faktörleri; emek, sermaye, doğal kaynaklar ve müteşebbistir. Fakat bu faktörlerle gelişmişlik düzeyi tam anlamıyla açıklanamamakta, ülkelerarası kalkınmışlık düzeyleri arasındaki farkın nedeni ise tam olarak anlamlandırılmamaktadır. Buradan hareketle ülkelerin kalkınmışlık düzeyini ölçme ve değerlendirmede sadece fiziki sermaye birikimine bakmak yanıltıcı ve yetersiz olacağı sonucuna ulaşılmaktadır.

1960'lı yıllarda kalkınma düzeylerinde oluşan farklılığın fiziksel ve finansal sermaye varlığı ile açıklanamaması üzerine, beşeri sermaye konusuna yoğunlaşmıştır. Bu yoğunlaşmada içsel büyüme modellerinin katkısı büyüktür. Çünkü bu modeller ile birlikte kalkınmanın gerçekleşmesinde beşeri sermayenin üzerinde daha da fazla durulmuş ve incelenmiştir. İçsel büyüme modellerinde; beşeri sermayenin, teknolojinin ve Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge)'nin kalkınmanın gerçekleşme sürecine etkisi üzerinde daha fazla dikkat çekilmiştir.

Beşeri sermaye bireylerin sahip olduğu bilgi, beceri, tecrübeleri ile üretime ve sosyal hayata sağladığı katkı düzeyini göstermektedir. Beşeri

sermaye stokunu yükseltmek için eğitim, sağlık gibi alanlarda iyileştirmeye gidilmesi gerekmektedir. Eğitime yapılacak olan katkı ile birlikte bireyler daha iyi bilgi donanımına sahip olacaktır. Sağlık ve beslenme ile birlikte ise bireylerin çalışma yaşamına ve sosyal yaşama katkısı artmaktadır. Böylelikle üretime daha fazla katkı sağlanmaktadır.

Kalkınmada beşeri sermayenin etkisi araştırıldıkça aslında kayıp bir halkanın daha olduğu anlaşılmıştır. Zira finansal, fiziksel ve beşeri sermayenin dışında bir başka potansiyelin kalkınma için mutlak anlamda gerekliliği fark edilmiştir. Araştırmaların sonucunda ise 1980'li yıllarda, sosyal sermaye kavramı ile kalkınma arasındaki ilişki tekrar yoğun olarak incelenmeye başlanmıştır. Artık temel amaç, kalkınmadaki kayıp halkayı bulmaya çalışmak olmuştur.

İktisadi kalkınmada üretimin gerçekleşmesi sürecinde sermaye türleri birbirleri ile etkileşim içerisinde. Etkileşim içerisinde olan sermaye türleri içinde sosyal sermayenin rolü kritik bir öneme sahiptir. Sosyal sermaye diğer sermaye türlerini harekete geçirici bir etkinliğe sahiptir. Bu şekilde üretime katkı sağlamaktadır. Bu özelliği ile sosyal sermayenin kalkınma sürecine katkısı teknoloji ile benzeşmektedir.

Kalkınmada sosyal sermayenin rolüne ilişkin temel sorgumuzdan hareketle bu tez çalışmasında; iktisadi kalkınma ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi öncelikle irdelemek, daha sonrasında sosyal sermayenin diğer sermaye türlerini harekete geçirecek adeta bir motor özelliği olduğu bilimsel temelde vurgulanmaya çalışılacak ve Çorum ilindeki sanayi yapısının sadece fiziki, beşeri ve finansal sermaye ile oluşmadığını, sosyal sermayenin de bu yapıda ne kadar etkili olduğu tespit edilmeye çalışılacaktır. Çorum'un gelişme düzeyinde sosyal sermayenin rolü, gelişmişlik düzeyi ve yapısı hakkında tespitler veriler ile konu detaylandırılacaktır.

Sosyal sermayenin ne olduğu ve nasıl ölçülebileceği konusunda çoğu zaman fikir birliği yoktur. Bu nedenle birçok literatür çalışmasında ortak öğeler tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu öğeler; sosyal ağlar, güven, toplumsal hayatta işbirliği, örgütlenme düzeyi, derneklere üyelik vb. gibi konulardır. Bu konulardaki gelişme düzeyi ile de sosyal sermaye ölçülebilmektedir. Toplumda oluşan yüksek güven düzeyi ile güçlenen sosyal ağların sonucunda yeni bilgi ve teknolojiye ulaşımın kolay olması ise, maliyetlerde düşüşe sebep olmakta ve sosyal sermayenin etki alanı ve gücünü artırmaktadır. Günümüzde iletişim teknolojilerinin (sosyal paylaşım siteleri gibi) gelişmesiyle birlikte toplumdaki çeşitli kesimler birbirleri ile daha kolay ve daha maliyetsiz iletişim kurmaktadır. Bu da toplumun çeşitli

kesimleri arasında iletişim ve işbirliğini kolaylaştırmakta, hatta pazara ulaşım olanaklarını ve bilgi alışverişini artırmaktadır.

Sosyal sermaye kavramı günümüzde daha sistematik olarak tanımlanmaya çalışılmaktadır. Değişen dünya düzeyinin, şartları ve gelişen teknoloji ile birlikte sosyal sermayenin tanımlanması ise farklılaşmaktadır. Bu farklılaşmadan kalkınma da etkilenmektedir. Sosyal sermayenin kalkınmadaki rolü üzerine ve Çorum'un kalkınma düzeyinde sosyal sermayenin katkısının ne olduğu, şirketler arasındaki ilişkilerin ne düzeyde olduğu bu araştırmada, alan araştırmasından elde edilen bulgular ile birlikte sorgulanmaktadır.

Tezin ilk bölümü sosyal sermaye ve kalkınma terimlerinin teorik olarak alt yapısının verilmesi ve aralarındaki ilişkinin incelenmesi oluşturmaktadır. Bu incelemenin sonunda ise Çorum ilinin kalkınmasında sosyal sermayenin ne kadar etkili olduğu irdelenmeye çalışılacaktır.

Bu tez çalışmasında irdelemeyi düşündüğümüz sorğu çerçevesinde tezin planı şu şekilde oluşturulmuştur:

Birinci bölüm genel olarak sosyal sermayeye ilişkin kavramsal ve kuramsal çerçeveye dayanmaktadır. Bu bölümde sosyal sermayenin literatürde nasıl tanımlandığı açıklanacaktır.

Sosyal sermayenin genel olarak olumlu etkisinden söz edilmektedir fakat sosyal sermayenin olumlu etkisi bulunduğu kadar olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Bunun nedeni ise sosyal birliklerin dışında kalanların dışlanma olasılığının olmasıdır. Sosyal sermayeyi daha somut bir düzleme yerleştirmeye çalışan Taylorizm, Fordizm ve Endüstriyel Grup Teorisiyle arasındaki ilişki ile konu incelenmeye çalışılmaktadır. Sosyal sermayenin ölçülmesi ise, kavramın çok çeşitli disiplinler arasında tanımlandığı için biraz güç gözükmektedir. Sosyal sermayenin ölçülmesi durumunda çeşitli göstergeler kullanılmaktadır. Bunlar; yatay birlikler, sivil ve siyasi toplum kuruluşları, yasal ve yönetim ilişkileri yönleri ile dört ana başlık içerisinde inceleyebiliriz. Çalışmamızda birinci bölümün sonunda Türkiye'de sosyal sermaye düzeyi üzerine incelemeler değerlendirilecektir.

İkinci bölümde sosyal sermaye ve kalkınma konusu ve aralarındaki girift ilişki incelenecektir. Büyüme ve kalkınma arasındaki farklılıklarla ve genel olarak kalkınma modelleri hakkında bilgilere yer verilecektir. Kalkınma araştırmalarında açığa çıkan boşluğun diğer sermaye türleri ile açıklanamaması üzerine bu alanlarda sosyal sermayenin etkisi üzerinde durulmuştur. Literatürde gerçekleştirilen araştırmaların birçoğunda kalkınma ve sosyal sermaye arasında pozitif bir etkileşim olduğu sonucu çıkmaktadır. Bunun nedeni toplumdaki bireylerin birbirlerine olan güveninin olması,

dayanışmanın olması, birlikte iş yapma uyumu nedenleriyle birbirleriyle aralarındaki işlemlerde sözleşme yapmamaları, işlerinin hızlanması ve sonucunda ise işlem maliyetlerinin azaltılmasıdır. Sosyal sermayenin kalkınmaya bir etkisi ise, birlikte iş yapabilme yetisinin gelişmesini sağlamasıdır. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte bilgiye ulaşmak için oluşan maliyetlerin azalmasıdır. Son olarak kalkınma planların da sosyal sermayeden nasıl söz edilmiş olduğu ve etkilerinin nasıl ele alındığı incelenecektir.

Üçüncü bölüm olan uygulama kısmı Çorum ilindeki otuz şirketten oluşan örneklem ile sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki bağlantı sorgulanmaya çalışılacaktır. Uygulama kısmının amacı ilk olarak literatürde verilen temel savların sınanması olacaktır. Öncelikle Çorum ili hakkında genel bilgi verilmeye çalışılacaktır. Daha önce yapılmış olan çalışmalardan hareketle ilin avantajları, dezavantajları nelerdir? Bunlar açıklanmaya çalışılacaktır. Bu genel bilgilerin ardından Çorum ili sanayisi üzerine yoğunlaşılacaktır. İlin sanayi yapısı değerlendirildikten sonra yüz yüze görüşme yöntemiyle yapılan uygulamanın sonuçları değerlendirilecektir. Yüz yüze görüşme uygulamasında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB) şirket ölçeklendirme sistemi kullanılacaktır. Ayrıca KOSGEB'in tanımlamasına ek olarak büyük ölçekli firmalarla (çalışan sayısı 250 ve üstü) yapılan görüşmelerde analiz kısmına dâhil edilecektir. Bu görüşmelerde şirketlere Çorum sanayisinin durumu, yapısı sorgulanacak ve sanayideki birleşmelerde, ilişkilerde, aralarındaki ekonomik ve sosyal alış veriş işlemlerinde nasıl bir yol izledikleriyle ve son olarak teknolojik faaliyetlerden yararlanma dereceleri ile sosyal sermayenin bunlardan nasıl etkilendiği anlaşılmaya çalışılacaktır.

Son olarak yapılan araştırmanın bulguları ve uygulama çalışmasının sonucunda ulaşılan bulgular yorumlanarak, sonuç bölümünde önermelerin ve savın analizi yapılacaktır.

Genel Olarak Sosyal Sermaye'ye İlişkin Kavramsal ve Kuramsal Çerçeve

1.1. SOSYAL SERMAYE'YE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Günümüzde sermaye tanımlarına ilişkin artık çok çeşitli ve farklı kavramlarla karşılaşmaktadır. Bu sermaye kavramının çok çeşitlendiğini, literatüre yeni kavramların girdiğini göstermektedir. Bu yeni kavramlardan biri de sosyal sermayedir. Sosyal sermaye kavramının dikkat çekmesinin nedeni ülkeler, hatta bölgeler arası kalkınmışlık düzeyindeki farklılıkların giderek artmış olmasıdır. Yani bir ülkenin veya bölgenin bütün potansiyellere sahip olmasına rağmen kalkınamaması yeni bir sorgu alanı olan sosyal sermaye konusunu gündeme getirmiştir. Dünya Bankası'nın ifadesi ile "*kayıp halka*"nın" diğer sermaye türleri ile açıklanamaması sosyal sermayeye olan ilgiyi daha da artırmıştır. Araştırma konuları arasında çok fazla dikkati çeken ve ilgi odağı olan bir konudur sosyal sermaye konusu. Bunun temel nedeni ise kalkınma için klasik anlamda, klasik iktisatta tanımlanan fiziki ve beşeri sermayelerin yeterli olmadığına dünyada örneklerinin gözlenmesidir. Yani beşeri ve fiziki sermayenin görece olarak daha fazla olduğu ülkelerin kalkınmalarında arzulanan gelişme gerçekleşmezken, hiç beklenmeyen ülkelerin kalkınma sürecinin başladığı zaman zaman gözlenmektedir. Bunun nedenleri üzerinde durulurken aslında daha farklı sermaye ve daha farklı toplumsal birikimler üzerinde durulması gerektiği anlaşıldığı için sosyal sermayenin tanımlanması ve gündeme gelmesi söz konusu olmuştur. Fiziki sermaye, beşeri sermaye gibi sermaye türleri kalkınma üzerinde etkili olmaktadır, fakat yukarıda da belirtildiği gibi farklı birikimlere sahip

ülkeler arasındaki beklenmedik kalkınma farklarının oluşması karşısında araştırmacılar farklı sermaye türlerini araştırmaya yönelmişlerdir. Bu nedenle bu çalışmada ilk olarak sermaye türleri kavramsal düzeyde tanımlanacaktır.

Üretime nicelik ve nitelik olarak pozitif katkı sağlayan her türlü girdiye sermaye denmektedir. İnsanların yapacağı işlemleri kolaylaştıran birikim olarak da bilinmektedir. Sermayenin türleri; finansal sermaye, fiziksel sermaye, doğa sermayesi, kültür sermayesi, entelektüel sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermaye olarak artık çok yönlü olarak ele alınmaktadır (Karagül, 2012: 61).

Finansal Sermaye: Yatırımlar için kullanılan nakit birikimlerdir.

Fiziki Sermaye: Üretimde kullanılan her türlü makine teçhizat, gayrimenkul, donanım ve üretimin alt yapısıdır.

Kültürel Sermaye: Bu sermaye türünden ilk olarak Pierre Bourdieu 1979 yılında bahsetmiştir. Kültür sermayesi eğitim yoluyla kazanılan ve daha sonrasında ise kullanılan ve somut bir çıktıya dönüştürülen sermaye türüdür.

Entelektüel Sermaye: Çeşitli gelişmeleri dikkate alarak bilgiyi en doğru ve verim alınabilecek şekilde kullanabilme birikimi olarak tanımlanmaktadır. Entelektüel sermayenin ekonomik bir şekilde ifade edilebilmesi için diğer sermaye türlerinin fayda ve zarar analizinin doğru yapılması ve değerlendirilmesi önemlidir. Bu nedenle karar verici konumunda olan bireyin tecrübe ve bilgi donanımına sahip olması gerekmektedir.

Doğa Sermayesi: Doğa sermayesi ise ileri zamanlara yönelik ekosistem ürünlerini sağlayacak ekosistem birikimi olarak tanımlanmaktadır (Yavuz, 2012: 68). Yani kısaca doğal çevrede bulunan kaynakların doğru bir şekilde işletilerek sermayeye çevrilmesi de denilebilir.

Beşeri Sermaye: İktisadi kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli sermaye türlerinden biri de beşeri sermayedir. Beşeri sermaye, insanlar tarafından üretilen tüm bilgi ve becerileri kapsamaktadır. Beşeri sermayenin güçlendirilmesi insana yönelik yapılacak yatırımın artırılmasına bağlıdır. İnsanların daha yüksek eğitim seviyesine sahip olması, daha sağlıklı bir yaşam sürmesi onların verimli üretim yapabilmelerini sağlamaktadır. Kalkınmada sadece fiziki sermaye stokuna yapılacak yatırım yeterli değildir. Beşeri sermayeye yapılacak yatırımlar da önemlidir. Çünkü kalkınmada önemli olan beyin gücü birikiminin sağlanmış olmasıdır. Beyin gücüne olan yatırımların geliştirilmesi ve güçlendirilmesi ile birlikte fiziki yatırımların artırılmasında önemli olan kapasite sağlanmış olunacaktır (Kaynak, 2009: 319).

Sosyal Sermaye: Çağımızda sosyal sermayeden kastedilen, klasik anlamda insanların sadece iç içe girdiği ve yüz yüze gelerek duygu, sinerji yaratma süreci değildir. Yani gelişen iletişim teknolojileri ve iletişim ağları (sosyal paylaşım siteleri facebook, twitter vb. siteler örnek olarak gösterilebilir) modern yöntemler ile birlikte sosyal sermaye kavramı başka bir platforma taşınmıştır. Geçmişteki sosyal sermayenin algısı ve yaratılma süreçlerinde değişimler olmuştur. Sosyal sermaye kavramına tarihsel süreç içerisinde farklı kesimler tarafından farklı tanımlamalar yapılmıştır. Bu tanımlar kısaca aşağıda belirtilmektedir.

Sosyal sermaye kavramından başlangıçta Max Weber tarafından 1905 yılında “Protestanlık Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu” eserinde doğrudan olmasa da dolaylı olarak bahsedilmiştir (Tüysüz, 2011: 9). Max Weber’den sonra sosyal sermaye kavramı geniş bir şekilde sosyolog Lydia Hanifan tarafından ele alınmıştır. Hanifan 1916 tarihinde Batı Virginia’daki okul sisteminin değerlendirilmesinde bu kavramı kullanmış, Hanifan’ın tanımlamasına göre sosyal sermaye iyi niyet, dostluk, arkadaşlık, yani kişiler arası ilişkiler olarak tanımlanmıştır. 1990’larda sosyal sermaye kavramı sosyal bilimlerde daha da dikkat çekmiş ve bu konuyla daha fazla ilgilenilmeye başlanılmıştır.

Hanifa’nın sosyal sermaye tanımlamasından sonra kavram bir süre kullanılmamıştır. Sosyal sermaye kavramına ilişkin ilk sistematik analiz Bourdieu’ya aittir. Bourdieu sosyal sınıfların sürekliliği ve eşitsizliği ile ilgilenen Avrupa sosyoloğudur. Yani bu ekonomi sosyolojisinin kesişme noktasıdır. Bourdieu’ya göre bireylerin ailelerinin geçmişte tanıdığı olduğu kişiler, bireylerin kendi tanıdık çevreleri ne kadar genişler ve ne kadar güçlü ve yaygın olursa sosyal sermayeleri de o kadar güçlü ve yaygın olmaktadır. Yani bireyin tanıdığı kişilerle olan iletişimi ve aralarındaki iletişimin boyutu, hayatındaki ekonomik kazançları açısından önemlidir. Bourdieu sermayenin yalnızca ekonomik boyutunu ve etkisini değil, tüm etkilerini kabul etmenin gerekli olduğunu, böylece dünyanın daha iyi anlaşılabilir olacağını belirtir. Bourdieu sosyal sermaye kavramının sadece elitlere ait olan ve onların konumlarını korumak için geliştirdikleri bir nitelik olarak değerlendirmektedir. Bourdieu’ya göre sermaye türleri üç tanedir. Bunlardan ekonomik sermaye, direkt olarak paraya çevrilebilen sermayedir. Kültürel sermaye, insanların bazı değerleri ve yaşamları boyunca eğitimsel olarak bilgi ve belgelere sahip olması sonucunda da ekonomik sermaye çevrilmesidir. Bu ayrımı yapmasının nedeni ise sınıflar arası rekabet içerisinde değerlendirme yapabilmektir (Özcan, 2011: 14). Sosyal sermaye ise; bireylerin birbirleriyle olan ilişkileridir. Bourdieu’nun bu tanımlamaları Tablo 1’de özetlenmiştir.

Tablo 1: Bourdieu'ya Göre Sermaye Türleri

SERMAYE TÜRLERİ	TEMEL FARKLILIKLARI	BELİRLEYİCİLERİ	HİYERARŞİ DÜZEYİ	GÖSTERGE- LERİ
EKONOMİK	Mali yönden başarı veya başarısızlık	Para	Güçlü	Ekonomik statü
KÜLTÜREL	Tanınmışlık veya sıradanlık	Prestij	Güçlü	Ün ve eğitim
SOSYAL	Üye olma veya olmama	Sosyal ilişkiler ve bağlantılar	Zayıf	Üyelikler

Kaynak: Eşki, 2009: 10.

Bourdieu'nun sermaye türlerini Tablo 1'deki incelemesinden hareketle sosyal sermayenin sosyal ilişkilerle gelişeceği sonucuna ulaşılmaktadır. Çünkü kişiler arasındaki yakınlık seviyesi birlikte iş yapabilmelerini de sağlayacaktır.

Harvard Üniversitesi Ekonomi ve Yönetim Bölümü'nün başkanı olan Porter ise sosyal sermaye türlerinin bireyin yaşamındaki yerini anlatmak için çeşitli benzetmelerden yararlanmıştır. Porter'ın sermaye türlerini örneklemesine göre, ekonomik sermaye insanların banka hesaplarındadır, beşeri sermaye kafalarındadır, sosyal sermaye ise ilişkilerindedir (Portes, 1998: 7). İnsanların sahip olduğu ekonomik sermayeleri onların ne kadar paraya ve mala sahip olduğudur. Beşeri sermayeleri ise ne kadar deneyime, tecrübeye ve eğitime sahip olduğu ve bunu üretimde nasıl kullanıp çıktıyla dönüştürebildiğidir. Sosyal sermayeleri ise, bireylerin ne kadar kişi tanıdıkları ve onlarla olan bağlarını nasıl kullandıkları ile ilgilidir.

James Coleman ise eğitim üzerine yaptığı çalışmalarıyla dikkat çeken Amerikalı sosyologlardan biridir. Amerika'nın eğitim düzeyi ile ilgili yapılan çalışmada sosyal sermayenin Bourdieu'nun söylediği gibi sadece elit-güçlü kesimin yararına olmadığını diğer maddi durumu iyi olmayan insanlara da yararı olacağını belirtmektedir (Field, 2008: 28). Coleman çalışmasında gençlerin okuldan ayrılma problemleri üzerinde durmuştur. Okuldan ayrılma nedenlerini incelerken finansal sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermayeye göre üçlü bir ayırım yapmıştır. Finansal sermaye çocuğun eğitimi için giderleri, beşeri sermaye ailenin eğitim düzeyine etkisini, sosyal sermaye ise ailenin ve çevrenin bunlar arasındaki uyumunu ve bağlantısını göstermektedir. Coleman'a göre finansal ve beşeri sermayenin yanında sosyal sermaye de okuldan ayrılma eylemini olumlu ya da olumsuz etkilemektedir (KOSGEB, 2005: 2).

Sosyal sermaye kavramının ne anlama geldiğini araştıranlardan biri de Robert D. Putnam'dır. Robert D. Putnam 1993 yılında "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy" sonrasında 1995 yılında yayımladığı "Bowling Alone: American's Declining Social Capital" ve 2000 de yayımladığı "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community" çalışmalarında sosyal sermaye kavramını kullanmıştır. 2000 yılında yayımladığı çalışmasıyla Putnam dikkatleri fazlasıyla üzerine çekmiş ve birçok gazete ve dergiye röportaj vermiştir. Sosyal sermayenin adeta savunucularından olan Robert Putnam'ın bütün bu çalışmalarında araştırdığı şey ülkelerin ve siyasi performanslarıyla bireylerin sivil faaliyetleri arasında ne gibi bir ilişki olduğudur.

Sosyal sermaye sadece iktisadi ve birtakım sosyo-ekonomik verilerle ilgili yaptığımız analizlerde karşılık bulan bir kavram değildir. Aynı zamanda toplumun çeşitli kesimlerinde, çeşitli aktivitelerde de karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan biri de siyasi alandır. Bu konuda Putnam "Democracy Work" adlı çalışmasında bu konu üzerinde durmuştur. Putnam'ın Democracy work kitabının giriş cümlesinde "Neden demokratik hükümetler başarılıdır, diğerleri ise başarısızlığa uğrar?" sorusunu sormuştur (Putnam, 1993: 1). Putnam "Bowling Alone: American's Declining Social Capital" çalışmasında ise Amerika'nın mevcut asırda sosyal sermaye stoklarını büyük çoğunluğunu tüketmiş olduğunu kastetmektedir. Sosyal sermaye kavramının teorik çerçevede soyut bir kavram olduğu bilinmektedir. Kanaatimizce sosyal sermaye stoklarının tüketilmesinden, toplumun çürümesi, bitmesi, tükenmesi yani bireyselliğin artması, bireysel pragmatizmin yükselmesi, toplumun bir erozyona uğraması ve birlikte iş yapabilme yetisinin kaybolması kastedilmektedir. Putnam'ın "Bowling Alone: American's Declining Social Capital" çalışmasına göre toplumunda oluşan erozyonun nedeni insanların çok fazla televizyon ve bilgisayar karşısında vakit geçirmeleri ve birbirleriyle iletişimlerinin azalmasıdır. Bunların sonucunda ise, bireylerin sosyal aktivitelere katılımının azalması, gönüllü birliklere katılımın azalması, seçimlere katılımın azalması, skandallar nedeniyle hükümete olan güvenin azalması ve bu nedenle yapılan araştırmalarda hükümete olan güvenin çok az olduğu sonucunun çıkması derneklere katılımın azalması, okul aile birliğine katılımın azalması, sivil örgütlere katılımın azalması, kiliseye gidenlerin sayısının azalması ve işçi sendikalarına katılımın azalmasıdır. Putnam Amerika'da bowling oynayan kişilerin sayısının azalmadığını fakat grup olarak oynanması yerine tek başına oynanmasının tercih edildiği üzerine durmuştur. Bunun ekonomik yönden zararını ise kişilerin grup olarak geldiğinde pizza ve bira tüketimlerinin fazla olduğu, tek geldiklerinde ise

elde edilen kazancın az olduğu ve kâr sağlanamadığı üzerinde durmuştur (OECD, 2001: 4).

Putnam sosyal sermayeyi, daha anlaşılır bir nitelik kazanması için iki türe ayırmıştır. Bunlardan ilki bağlayıcı sosyal sermaye¹ diğeri ise köprü kuran sosyal sermayedir. Bağlayıcı sosyal sermaye seçkin kimlikleri desteklemek ve homojenliği sürdürme eğilimindedir. Köprü kuran sosyal sermaye ise birçok sosyal grubun bir araya getirme şeklidir (Field, 2008: 45).

Francis Fukuyama sosyal sermayenin ekonomik ve politik yönünü açıklamaktadır. Fukuyama'ya göre sosyal sermaye ekonomi alanında işlem maliyetlerini azaltıcı etki yapmaktadır. Politik alanda ise modern demokrasi ve yönetimin başarısı için gerekli olan ilişkileri geliştirmektedir (Putnam, 2001: 7). Fukuyama'ya göre bireysellik Amerikan toplumunu tehdit etmektedir. Japonya ve Almanya ise, modern üretimlerinde büyük ve kapsamlı organizasyonlar düzenlemede gerekli olan ve bağlılığı güçlendiren sosyal sermayeye sahiptirler (Field, 2008: 41).

Sosyal sermayenin tanımı, verileri, önemi ve faydalarına kısaca yukarıda değinmiştik. Bu tanımlamalardan yola çıkılarak Tablo 2'de bunları daha ayrıntılı bir şekilde gösterilebilir (Milani, 2003: 16).

1 Bağlayıcı sosyal sermaye ve köprü kuran sosyal sermaye kavramının ileriki bölümde açıklaması yapılacaktır. Kısaca Bağlayıcı sosyal sermaye; aile ve yakın çevre ile olan ilişkileri kapsar. Köprü kuran sosyal sermaye ise daha uzaktakiler ile olan ilişkileri kapsar.

Tablo 2: Sosyal Sermayenin Sentezi

YAZAR	TANIMLAMA	VERİLERİ	ÖNEMİ	FAYDALARI
Pierre Bourdieu	Tanışma ile gerçek ve potansiyel kaynakların karşılıklı olarak kullanılmasıdır.	Karşılıklı ilişkilerin varlığı ve dayanıklılığıdır.	Farklı sermaye türleri vardır bunlar; tarihsel, kültürel, beşeri, fiziki gibi sosyal sermaye bunları harekete geçirir.	Bireylerin hem kendi yararı hem de ait olduğu topluma yararı vardır.
JAMES COLEMAN	Sosyal sermaye kendi işlevleri ile tanımlanır. Sosyal sermaye tek bir varlık olarak düşünülemez. Özellikleri ise sosyal sermaye sosyal yapının bir şeklidir, toplum içerisindeki bireylerin eylemlerini kolaylaştırıcı niteliktedir.	Aile içindeki ilişkileri daha çok destekler. Dikey ve yatay ilişkileri incelemiştir. USA'daki okul sistemini incelemiştir.	Rasyonel tercih kuramının ardından Coleman, sosyal değişimin bireylerin eylemlerinin toplamı olduğuna inanıyordu.	Sonucunda insanların birbirleriyle olan ilişkileri gelişmiştir.
ROBERT PUTNAM	Sosyal kuruluşların, ağların, normların, güvenin, karşılıklı kordinasyonun ve işbirliğinin kolaylaştırmasını ifade eder.	Yoğunluk içerisinde kaç kişinin sivil örgütlere spor kulüplerine katılım ve gazete okuma oranı.	Putnam hem siyasi hem de ekonomik boyuttan sosyal sermayeyi açıklamaya çalışmaktadır.	Bireysel ve toplumsal faydaları vardır.

MARK GRANOVETTER	Sosyal ağlarla çıkacak çıkarılığın önlenmesi ile sosyal sermaye potansiyelini ve ekonomik işlevleri artmıştır.	İlişkilerin devamlılığıdır. Duygusal hassasiyet ve karşılıklı hizmetlerin kalitesini sağlar.	Granovetter'in analizinde ekonomik olarak iki düşünce vardır. İlki neoklasik bakış açısı diğeri ise Marksist bakış açısıdır.	Sosyal sermaye sadece bireye ait değil topluma da aittir.
JOHN DURSTON	Sosyal sermaye; sosyal ilişkiler, karşılıklı güven ve işbirliği anlamına gelmektedir. Sosyal sermaye, bu sermayeye görece daha fazla sahibi olanlara büyük fayda sağlar.	Güven, karşılıklılık ve işbirliği.	Sosyal sermaye; soyut değerleri, davranışları, normları ve kültürel değerleri içerir. Sosyal sermaye tipolojisi: bireysel, grup, topluluk, köprü ve son olarak da tüm olarak toplumdur.	Toplumsal ve kişisel fayda
DAVİD ROBİNSON	Sosyal sermaye bireyler ve gruplar için karşılıklı tanışıklık ve gruplar arası erişilebilirliktir. Sosyal sermayenin ortak faydalar üretmek koordinasyon ve işbirliğini geliştirmeye yönelik faydaları da vardır.	Güven ve ilişkilerdir. Görüşmelerde karşılıklı etkileşime sahiptir. Karşılıklı yükümlülükler vardır. Bilgilere kolay erişim imkânı vardır.	Sosyal sermaye birikimli ve uygun olarak artırılabilir. Yasal çevre, bağlılık kuralları ve etkileşim süreçlerini içerir.	Ortak fayda.

Kaynak: Milani, 2003: 16.

Sosyal sermaye bir toplumun sosyal etkileşimlerinin nitelik ve niceliğini Şekillendiren kurumlar arası ilişkiler ve normlar anlamına gelmektedir. Sosyal normlar ve ağlar ise, toplumsal verimliliği artırmaktadır. Bu ağlar iş yapma maliyetlerini azaltarak verimliliği artırabilir, koordinasyonu ve işbirliğini kolaylaştırabilmektedir (World Bank, 1998: 1). Sosyal sermayenin avantajları olduğu kadar dezavantajları da vardır. Toplumun kolektif çıkarlarını farklı amaçla kullanan topluluklar, gruplar veya ağlar ekonomik ve sosyal gelişmeyi engellemektedir. Bu sosyal sermayenin karanlık yönünü oluşturmaktadır. İleriki bölümde bu konu ayrıntılarıyla incelenecektir.

Dünya Bankası'na göre ise, sosyal sermaye; toplumsal ilişkilerin kalitesini ve büyüklüğünü şekillendiren sosyal ilişkiler, ağlar ve normlardır. Dünya Bankası sosyal sermayeyi gelişmiş deneysel dört gruba ayırmıştır (KOSGEB, 2005: 21). Bu dört grup:

- *Yatay kuruluşlar,
- *Sivil ve siyasi toplumlar arasındaki ilişkiler,
- *Sosyal bütünleşme,
- *Yasaya uygunluk ve yönetsel konulardır.

Sosyal, kültürel, kurumsal ve ekonomik faktörleri bütünleştiren yeni bir kalkınma projesi kapsamına yönelik Dünya Bankası sosyal sermayeyi de bu projeye dâhil etmiş ve bununla ilgili beş tespitte bulunmuştur (World Bank, 1998: 5):

- Mevcut olan kurumların doğasını anlamak, sosyal ve ekonomik kalkınma için yeni araçlar kullanmak, var olan sosyal sermayenin zayıflamasını önlemeye yöneltmek,
- Mümkün olan yerlerde mevcut olan sosyal sermaye projelerinin tasarım ve teslimatı için çalışmak. Bu proje ile amaç maliyetleri azaltmak, sürdürülebilirliği artırmak, organizasyonları geliştirerek sivil kuruluşlara yardım etmek ve onların gelişmesini sağlamak,
- Bir ülke içerisinde bulunan sosyal sermayenin güçlenmesini sağlayan çevrelere destek olmaktır. Bu şekilde devlet ve sivil toplum arasında etkileşim daha fazla olacak, sivil özgürlükler gelişecek, hükümetin şeffaflığını sağlayan mekanizmaları işleten daha güçlü sözleşmeler ve ekonomik kurumlar arasında daha fazla teşvik içermek,
- Yerel kuruluşların inşası, deneyimi veya doğrudan mali destek ile sosyal sermayeye doğrudan yatırım yapmak,
- Sosyal sermayeyi güçlendirmek üzere sivil toplum örgütleri ile çalışma yapabilmek için daha fazla stratejik araştırma yapmaktır.

Tablo 3: Uluslararası Organizasyonlar ve Sosyal Sermaye

ORGANİZASYONLAR VE PROGRAMLAR	SOSYAL SERMAYE HAKKINDA AÇIKLAMA	AMAÇ ve YÖNTEM	YAYINLAR ve REFERANSLAR
World Bank: Sosyal Sermaye Girişimi (1998 yılında Sosyal Kalkınma Dünya Bankası tarafından başlatılmıştır.)	Bir toplumda sosyal etkileşimleri, kurumları ve bunların arasındaki ilişkileri ifade eder. Bir toplumu oluşturan sadece o toplumun içerisindeki kurumların toplamı değildir. Sosyal sermaye onları bir arada tutan adeta bir yapıştırıcı görevindedir.	Sosyal sermayede iki ana nesne vardır: sosyal sermayenin kaynakları (aile, topluluk, kamu) ve sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki ilişki (suç ve şiddet, ekonomi, iş ve göç, eğitim, çevre ve finans gibi). Sosyal sermaye ekonomik ve sosyal kalkınmanın ölçümü için önemlidir.	Dünya Bankası web sitesi
FAO: Kurumsal Gelişim Programı (Sürdürülebilir Kalkınma Departmanı, 1998)	Sosyal davranış, sosyal uyum, ortak kimlik, toplum olarak bir şeylerin beraber yapılması anlamına gelmektedir.	Kurumsal gelişim ve katılımcı mekanizmalar ile çalışır. Karar verme süreçlerine katılım ve sosyal ağlara teşvikin özellikle kırsal alanlarda güçlendirilmesi gerekmektedir. Proje değerlendirme ve yönetim metodolojisiyle çalışır.	Kavram FAO'nun çalışmasının merkezidir. Referans Douglas North'tur.

OECD: Eğitimde Araştırma ve Yenilik Merkezi (Sosyal Sermaye Göstergeleri Uluslararası Konferans, 2002)	Ortak değerler ve inancın bulunduğu sosyal gruplar arasında işbirliği ve koordinasyonu kolaylaştırır.	OECD sosyal sermayeyi ölçmek için kamu karar vericileri ile seminerler ve projeler hazırlamıştır. Ölçümlerin karşılaştırılabilirliği OECD için çok önemlidir.	Beşeri Sermaye ve Sosyal Sermayenin Rolüdür. Temel referans Coleman, Putnam Fukuyama'nın çalışmalarıdır.
ECLAC: Sosyal Kalkınma Bölümü	Kişilerin etkili yeteneklerini, birbirleriyle olan iletişimlerini destekler.	Sosyal sermayenin başlıca odak noktası kentsel yoksulluk, kamu ile ilişkiler ve kırsal sürdürülebilirliktir.	

Kaynak: Milani, 2003: 23.

Aslında sosyal sermayenin tanımına ilişkin literatürde bir uyum olmamakla birlikte çok sayıda fazla tanımla karşılaşmaktadır. Epistemolojik olarak çok ciddi sıkıntılar vardır. Bunun nedeni ise, disiplinler arası araştırılan bir konu olmasından kaynaklıdır. Sosyal sermaye kavramı sosyal bilimlere ait olan “sosyal” ve ekonomiye ait olan “sermaye” kavramlarının birleşmesi ile oluşmuştur. Sosyal sermayenin anlam belirsizliğine rağmen genel anlamda bireysel mülkiyetten çok gruba ait olan ilişkiler içeriği olarak anlaşılmaktadır. Sosyal sermaye toplumun tümüne mâl edilmelidir. Yani bir kişi ya da gurubun elinde değildir. Sosyal sermaye diğer sermaye türlerini tamamlayıcı nitelikte de olabilir. Ayrıca diğer sermaye türlerinde olduğu gibi gruplar arası rekabeti içermez ve kullanım ile azalmaz. Daha önce vurguladığımız gibi sosyal sermaye bir ilişkiler zinciridir ve olumlu sinerji yaratıyorsa sonucunda da bir şeyler üretilmektedir (KOSGEB, 2005: 11).

Sosyal sermaye ekonomik kalkınma ve büyüme anlamında sadece ulusal düzeyde değil bölgesel, kentsel ve kırsal düzeyde de açıklayıcı bir gösterge olarak başvurulabilecek bir kaynaktır (KOSGEB, 2005: 3).

Sosyal sermayenin farklı tanımlarından biri de toplumun üretkenliğini ve sağlıklı olmasını etkileyen normlar, sosyal ağlar ve insanlar arası itibar, güven ve inanılabilirlik olarak da tanımlanmaktadır (KOSGEB, 2005: 7).

Son yarım asırdır uzun süreli yüksek ekonomik performans gösteren, siyasal ve sosyal alanda eşitliklere sahip olma özelliği ile ayırt edilen ülkeler konumunda olan Japonya, Avusturya, İtalya, Finlandiya, Norveç ve Almanya sosyal sermaye açısından daha zengin oldukları düşünüldüğü için daha hızlı bir kalkınma trendi ve ivmesi kazandıkları iddia edilmektedir.

Sosyal sermayenin çeşitli özellikleri bulunmaktadır. Bunlar, büyük bir zenginlik kaynağıdır, kalkınma ve gelişmenin tetikleyicisidir, bireyler arası iletişimi sağlar, ekonomik açıdan işlem maliyetlerini azaltır, özele değil topluma aittir, yaşam kalitesini artırıcı etkiye sahiptir, sürdürülebilir kalkınmayı artırır ve rekabeti içermediği iddia edilmektedir. Bu özelliklerinin olması ile birlikte sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile benzerlikleri ve farklılıkları da bulunmaktadır. Neira, 2009 yılında yayınlanan “1980-2000 yılları arasında Avrupa da Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme” üzerine ampirik çalışmasında sosyal sermaye ve diğer sermaye türleri arasındaki benzerlikler ve farklılıkları Tablo 4’de özetlemiştir.

Tablo 4: Sosyal Sermayenin Diğer Sermaye Türleri İle Karşılaştırılması

BENZERLİKLER		FARKLILIKLAR
*Gelecekte fayda elde edilmesi için gerekli olan bir kaynaktır. *Sermayenin diğer türleri için tamamlayıcı özelliğindedir. *Yıpranabilir. *Uyarlanabilir. *Sermayenin diğer türlerine dönüştürülebilir. *İlişkileri ifade eder.		*Diğer sermaye türlerine göre ölçümü ve algılanması güçtür. *Dış yatırım yardımı ile inşa edilmesi güçtür.

Kaynak: Neira vd, 2009: 116.

Tablo 4’den hareketle sosyal sermayenin, diğer sermaye türlerinin özelliklerinin birçoğunu yansıtmakta olduğunu yani diğer sermaye türlerini tamamlayıcı özelliğine sahip olduğunu, diğer sermaye türlerinden ise farklı yanlarının da az olduğu görülmektedir.

Beşeri sermaye ve sosyal sermaye birbirlerine en çok karıştırılan kavramlardır. Yukarıda beşeri sermaye ve sosyal sermaye tanımlarına yer verilmiştir. Bu kargaşanın daha aydınlığa kavuşması için Tablo 5’de ayrıntılar bir şablon halinde verilmiştir.

Tablo 5: Beşeri Sermaye ve Sosyal Sermaye

	BEŞERİ SERMAYE	SOSYAL SERMAYE
ODAK NOKTASI	Bireysel etkenler	İlişkiler ve ağlar
ÖLÇÜMÜ	Eğitim süresi nitelikleri	Tutumlar- Değerler Üyelik- Katılım Güven seviyesi
SONUÇLARI	Doğrudan etki: Verimlilik- Gelir Dolaylı etki: Sağlık- Sivil Etkinlik	Sosyal uyum Ekonomik başarı Refah

Kaynak: Schuller, 2002: 10.

Son olarak sermaye türlerinin açıklanmasına ek olarak sermayenin değişim süreci de Tablo 6’da özetlenmiştir. Tablo 6’ya göre sermaye türlerinin zaman içerisinde değişimin net olarak gösterdiği şey sadece fiziki sermayeye sahip olmanın yeterli olmadığı ve zaman içerisinde değişim geçirdiğidir.

Tablo 6: Sermaye Türleri Değişimi

Geleneksel Ekonomik Sermaye	Beşeri Sermaye	Sosyal Sermaye
Neye sahipsin?	Ne biliyorsun?	Kimi tanıyorsun?
*Para *Maddi varlıklar (Fabrika, makineler, patent ve veri)	*Tecrübe *Eğitim *Yetenek *Bilgi *Fikir	*İşbirliği *İlişkiler *Bağlantılar *Arkadaşlık *Güven *Dayanışma

Kaynak: Luthans, 2004: 46.

1.1.1. Sosyal Sermayenin Muğlak Yönü

Daha önce de vurguladığımız gibi sosyal sermaye bir toplumun sosyal etkileşimlerinin nitelik ve niceliğini şekillendiren kurumlar arası ilişkiler ve normlar anlamına gelmektedir. Ayrıca sosyal normlar ve ağlar toplumsal verimliliği de artırmaktadır. Bu ağlar iş yapma maliyetlerini azaltarak verimliliği artırarak, koordinasyonu ve işbirliğini kolaylaştırmaktadır (World Bank, 1998: 3). Sosyal sermayenin avantajları olduğu kadar dezavantajları da vardır. Toplumun kolektif çıkarlarını farklı amaçla kullanan topluluklar, gruplar veya ağlar ekonomik ve sosyal gelişmeyi engellemektedir.

Sosyal sermayenin daha çok pozitif yönü ve olumlu etkisi üzerine durulması olumsuz yönünün olmadığı anlamına gelmemektedir. Sosyal sermayenin negatif yönü ve etkisi de bulunmaktadır. Bourdieu, Putnam, Porter, Fukuyama ve Coleman sosyal sermayenin karanlık yönünün de olduğuna dikkat çekmektedir. Fakat negatif etkisinden daha çok pozitif etki yarattığı konusunda da fikir birliğindedirler.

Sosyal sermayenin yalnızca olumlu etkisinin olmayacağını, olumsuz etkileşim süreçlerinin de açığa çıkacağını ortaya atan Bourdieu'ya göre sosyal sermayeyi sadece olumlu yönlerinin değil olumsuz yönlerinin de olduğunu ve bunları bu şekilde ayırmanın doğru olmadığını savunmaktadır (Field, 2008: 20-27). Putnam'a göre ise, sosyal sermayenin suç çeteleri yönünde negatif etkisi vardır, fakat daha çok topluma fayda sağlayacağını düşünmektir (Field, 2008: 101). Sosyal sermayenin kişiler arası iletişimi sağladığını ve dayanışmayı geliştirdiğini daha öncesinde de vurgulamıştık. Bundan hareketle bir grubun oluşturduğu yarar sadece o grup içerisindeki bireylere fayda sağlıyor ve topluma zararlı bir etkisi oluyorsa bu sosyal sermayenin negatif etkilerinin de olacağını bize göstermektedir. Örneğin yasa dışı grupların içinde liderin,

ya da mensubunun o grup içerisinde saygı görmesi, adeta kahraman olarak nitelendirilmesi fakat grup dışındakilere zarar vermesi burada oluşan sosyal sermayenin bileşeni olan grup içi dayanışma, grup içinde pozitif grubun dışındakiler için negatif etki yaratır.

1.1.2. Sosyal Sermayenin Türleri

Sosyal sermayenin farklı unsurları bulunmaktadır. Sosyal sermaye kavramını daha net bir şekilde anlayabilmek için ayırım yaparsak bunları; yatay-dikey bağlar, resmi-gayri resmi bağlantılar, zayıf-güçlü bağlar, bağlayıcı, birleştirici, köprü kuran, içsel ve dışsal sosyal sermaye olarak ayırabiliriz (Ferlander, 2007: 117).

Yatay bağların önemi uzun süre literatürde tartışılmış ve üzerinde çok fazla durulmuştur. Putnam bu konuda “eş değer bir statü ve güç” getirilmesi ile birlikte işbirliği oluşturulmasının, gönüllü derneklere katılımın olmasının sosyal sermaye yaratılmasını kolaylaştırdığını savunmuştur. Ek olarak Putnam dikey bağları ise organize suç hiyerarşisi ve onlara bağımlılık gibi asimetrik ilişkiler olarak göstermiştir. Putnam’ın Kuzey ve Güney İtalya’da yapmış olduğu araştırmada Kuzey İtalya’da yatay bağların bulunduğunu bu şekilde o bölgenin daha demokratik olduğunu, Güney İtalya’da ise dikey bağların bulunduğunu ve Kuzey İtalya’ya göre daha az demokratik olduğunu göstermiştir. Resmi ve gayri resmi bağlantılar bireylerin gönüllü derneklere katılımını, aile, iş arkadaşları ve komşuları ile aralarındaki bağlantıları içermektedir (Ferlander, 2007: 119).

Tablo 7: Yatay-Dikey Formel - İnformel Bağlar

Bağlantıların yönü ve Formalite Seviyesi	Formal Bağlar	İnformal Bağlar
Yatay Bağlar	Gönüllü Birliktelikler	Aile, akrabalar, iş arkadaşları, komşular ve sosyal çevredeki arkadaşlar
Dikey Bağlar	Vatandaşlar ve memurlar arasındaki iş hiyerarşileri ve bağları	Sokak çeteleri, suç ağları ve soy ilişkileri

Kaynak: Ferlander, 2007: 117.

Sosyal bağlantılar bireyin hayatında önemli bir yere sahiptir. Bireylerin yarattıkları bağların seviyesi etkinliğine göre karşılıklı ekonomik ve sosyal açıdan bilgi alışverişini sağlayacaktır. Arada sağlanacak olan bilgi alışverişinin güvenilir olması ve hız kazanması ile birlikte bireyler sosyal ve ekonomik

olarak hayatta kazançlı konumda olacaktır. Bu bağlantılardan biri de güçlü ve zayıf bağlardır.

Güçlü bağların belirli bir grubun içerisindeki bireylere kazancı olduğu gibi o topluluğun dışında kalan bireylere ise zararı olabilmektedir. Bunu nedeni ise bireylerin kendi içinde bulunduğu grubun faydasını gözetmesi ve sadece o toplumdaki bireylerin çıkarlarına göre hareket etmesidir. Birbirleri ile bağlantılı olan kişilerin verdiği sözden dönmemelerini ve gruba karşı onlara aykırı gelecek şeyleri yapmamaları ve yaptıkları durumda ise cezalandırılacağı düşüncesi bulunmaktadır. Bu düşünceden dolayı kişiler birbirlerinden ayrı hareket edememekte ve tek başlarına karar verememektedirler (Granovetter, 1973: 1360-1380).

- a) **Bağlayıcı (Bonding) Sosyal Sermaye:** Daha homojen bağları ve kapalı ilişkileri içermektedir. Ortak bir geçmişe sahip olan aile, yakın arkadaşlar, iş arkadaşları gibi toplulukları ifade eder. Yakın çevre ve aile ile oluşturulan ilişkileri, bağları kapsamaktadır. Topluluk içi olarak da adlandırılan bağlayıcı sosyal sermayede karşılıklı güvene dayalı olarak ilişkiler kurulmaktadır. Daha çok aile içi ve yakın çevre arasındaki ilişkiler olarak değerlendirildiğinden dolayı birlikte iş yapılması durumunda grup içerisindekiler için olumsuz etkileşim oluşmamaktadır. Siyasi düzensizliğin ve kargaşanın bulunduğu durumlarda bağlayıcı sosyal sermaye durumu düzeltici etkide bulunabilir (Kangal, 2013: 40).

Sosyal sermayenin bu türünün negatif etkisi grup içi üyeliklerinin grup dışında olanlar ile paylaşımının az olmasıdır. Kendi yararlarına olabilecek bir durumu savunup, karşıt bir durum da ise olumsuz tepki verilmesi bu sosyal sermaye türüne getirilen bir eleştiridir.

Avrupa Yaşam ve Çalışma Vakfı tarafından Türkiye'deki yaşam kalitesinin ölçümü için yapılan çalışmada Türkiye'de aile yapısının güçlü olduğu ve bu nedenle sosyal ortamın genellikle aile olduğu, bir sıkıntı olduğunda bunları aileyle paylaşımın olduğu ve borçlu durumda olduğunda bu borcunu ödeyememesi durumunda ailesinden yardım aldığı sonucuna ulaşmışlardır (Kangal, 2013: 40).

- b) **Birleştirici (Binding) Sosyal Sermaye:** Birleştirici sosyal sermaye ilk kez Woolcock tarafından ileri sürülmüştür. Sosyal sermayenin bu türünde sosyal sınıfların aslında bir birleşimi vardır. Bağlayıcı sosyal sermaye gibi sadece aile içerisindeki ilişkiler yoktur. Aile dışındaki arkadaşlıklar, aynı meslekten olan arkadaşlıklar gibi uzak ilişkileri içerir. Dikey bağlardan meydana gelmektedir. Benzer topluluklar arasında hiyerarşik yapılar ile ilgilenilmektedir (Özcan, 2011: 29).

Birleştirici sosyal sermayenin tanımlanması doğrultusunda anlaşılan daha çok homojen olmayan ilişkileri içerdigidir. Burada bireyler aile içindeki veya yakın çevresine değil daha zayıf bağları olan “*dışarıdaki*” insanlara güvenmekte ve onlar ile ilişki kurmaktadır. Bu şekilde ortaya çıkan ilişkilerde bireylerin hangi aileye veya çevreye bağlı olduğu çok da önem arz etmemektedir.

Burada önemli olan grup ve üyeler arasındaki hiyerarşik yani dikey bağlantıdır. Bu bağlantılar, yöneten ve yönetilen arasındaki ilişkileri de kapsar. Buna işçi-patron arasındaki ilişki de örnek verilebilmektedir (Tüysüz, 2011: 21).

- c) **Köprü Kuran (Bridging) Sosyal Sermaye:** Daha uzak ilişkilerle bağlantıyı içermektedir. Yani bir kişinin kendi bulunduğu çevreden daha uzak bir yerdeki insan veya gruplar ile ilişkilerini kapsamaktadır. Bu şekilde kişi veya kişiler bölge dışı ağlarını geliştirecek, yeni fırsatlara ve bilgilere ulaşabileceklerdir (Field, 2008: 45).

Köprü kuran sosyal sermayenin diğer bir adlandırılması ise topluluk dışı sermayedir. Yatay gruplar arasındaki iletişimi bağı kuvvetlendirmektedir (Özcan, 2011: 30). Bu sermaye türünde yeni fırsatların araştırılması ve bulunması durumu çok yüksektir. Bu nedenle ekonomiye katkısı fazladır.

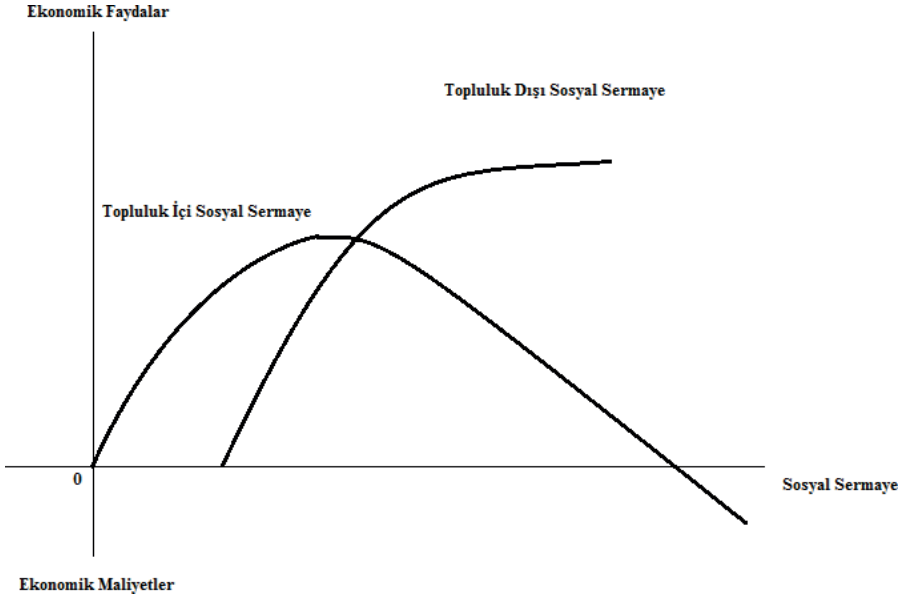
Bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermaye değerlendirmeleri incelenirken bağlayıcı sosyal sermayeden daha çok köprü kuran sosyal sermayenin ekonomik göstergeler üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun nedeni ise köprü kuran sosyal sermayenin zayıf olarak nitelendirildiği bağların daha heterojen olması bireyler, toplumlar ve gruplar arasında adeta köprü görevi görmektedir (Özcan, 2011: 30). Fakat buradan bağlayıcı sosyal sermaye ilişkileri zararlı onun yerine köprü kuran sosyal sermaye oluşturulmalı şeklinde bir anlayış oluşmamalıdır. Aslında ikisi birbirinin ikamesi değil birbirinin tamamlayıcısıdır. Kalkınmanın gerçekleşmesinde sermaye türlerinin her birine ihtiyaç duyulmaktadır. Tablo 8’de bağlayıcı ve köprü sosyal sermaye net ayrımlarıyla verilmeye çalışılmıştır.

Tablo 8: Bağlayıcı ve Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Bağlayıcı Sosyal Sermaye	Köprü Kuran Sosyal Sermaye
• Homojen elemanlardan meydana gelir. • Elemanlar arasındaki ilişkilerin gücü yüksektir. • Kendisini oluşturan elemanlar ona hizmet eder. • Diğer ağlar arasında iletişim kurma isteği fazla yoktur. • Kimliğin tümüne sahip olma meyli mevcuttur. • Topluluk dışında kalanları dışlama özelliğine sahiptir. • Örnek olarak; marjinal gruplar ve etnik dayanışmacı örgütler söylenebilir.	• Heterojen elemanlardan meydana gelir. • Elemanlar arasındaki ilişkilerin gücü düşüktür. • Kendisini oluşturan elemanlara hizmet eder. • Diğer ağlar ile iletişim kurma isteğine sahiptir. • Kimliği oluşturan parçalardan biri olabilir. • Topluluğun dışında kalanları dışlayıcı olma özelliği yoktur. • Örnek olarak; spor kulüpleri ve korolar söylenebilir.

Kaynak: Çalışkan, 2010: 21.

Bağlayıcı ve köprü kuran sosyal sermayenin birbirleri arasındaki farklılıkları Tablo 8’de özetlenmeye çalışılmıştır. Bunun ekonomiye etkisi ise birbirinden farklıdır. Çünkü bağlayıcı sosyal sermaye, aile gibi topluluk içerisindeki yakın ilişkiler ile ekonomik faaliyetlerde bulunurken, köprü kuran sosyal sermaye ise topluluğun dışına çıkmaktadır ve ekonomik faaliyetlere pozitif etkisi bulunmaktadır. Bu konu Şekil 1’de ayrıntılı şekilde incelenmeye çalışılacaktır.



Şekil 1: Sosyal Sermaye ve Ekonomi

Kaynak: Özcan, 2011: 31.

Şekil 1’de görüldüğü gibi topluluk içi sosyal sermaye diğer adıyla bağlayıcı sosyal sermaye daha yakın ilişkileri içerdiği için bir süre sonra ekonomiyi zarara uğratacaktır. Zira topluluk içi sosyal sermayeyi gösteren eğri belli bir yükseliş trendinden sonra pik yapmakta ve azalma eğilimine girerek negatif hâl almaktadır. Topluluk dışı sosyal sermaye diğer adıyla köprü kuran sosyal sermaye daha uzak ilişkileri içermektedir ve daha heterojen bir yapıya sahiptir. Bundan dolayı topluluk içi sosyal sermayenin bir süre sonra verdiği gibi bir zarar vermemekte aksine topluluk dışı sosyal sermaye ekonomik fayda sağlamaktadır. Zira şekilde de görüldüğü gibi topluluk dışı sosyal sermayeyi gösteren eğri belli bir yükseliş trendine girmiş ve bu yükseliş pik noktasından sonra da belli ölçüde devam etmiştir.

- d) **İçsel (Internal) Sosyal Sermaye:** Bağlantıların, ilişkilerin, durumların, normların, gelenekler ile doldurulması; şirket ruhu, dayanışma havası, bilgilerin kodlanması, üretimin artırılması, anlaşmazlıkların çözümüne yönelik metodlar geliştirilmesidir (Westlund and Nilsson, 2003: 4).
- e) **Dışsal (External) Sosyal Sermaye:** Dışsal sosyal sermaye üç şekilde incelenmektedir. Bunlar; üretim bağlantılı, ortam bağlantılı ve pazar bağlantılı dışsal sosyal sermayedir (Westlund, 2003: 4).

İçsel ve dışsal sosyal sermaye arasındaki farklılıklar Tablo 9’da ayrıntılı bir şekilde verilmiştir.

Tablo 9: İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Arasındaki Farklılıklar

Farklılık Boyutları	İçsel	Dışsal
Öncüleri	Putnam (1995), Coleman (1990) ve Fukuyama (1995)	Burt (1992), Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant (1992)
Tanımlardaki vurgu	Bir topluluğun işbirliği içinde ortak amaçlara ulaşılabilmesini sağlayan sosyal yapı özellikleri	Bir aktörün sosyal ilişkilerinden doğan ve ona çeşitli avantajlar sağlayan kaynaklar, fırsatlar bütünü
Sosyal sermayenin sahipliği	Topluluğun ortak malı	Aktörün özel malı
Sosyal sermayenin oluştuğu yer	Topluluğun içinde	Sosyal aktörün diğer sosyal aktörlerle arasındaki yapısal boşluklarda
Sosyal ağ anlayışı	Topluluk içinde yer alan diğer aktörlerle biçimsel olmayan ilişkiler	Aktörün, topluluğun içinde ve dışındakilerle farklı nitelik ve konfigürasyonlardaki bağlar
Sosyal sermayenin kaynağı	Topluluktaki sosyal ilişkileri biçimleyen egemen değerler, inançlar, normlar	Sosyal ilişkilerin yapısı (doğrudan, dolaylı, frekans, yoğunluk vb)
Sosyal sermayenin oluşumu	Verili bir varlık	Sonradan edinilebilir, geliştirilebilir
Güven kavramının statüsü	Güven, sosyal sermayenin kendisi ya da bir türü	Güven, sosyal sermayenin oluşmasını sağlayan etmen

Kaynak: Özen ve Aslan, 2006: 134.

1.1.3. Sosyal Sermaye’ye Yöneltilen Eleştiriler

Neira ve diğerleri sosyal sermayeyi bir sermaye türü olarak kabul etmiştir ve bu sermaye türüne yöneltilen eleştirilere ise şu şekilde karşılık vermiştir (Neira vd, 2009: 117);

*ARROW: Sosyal sermaye gelecekteki oluşacak faydası için şu anda bir maliyeti içermez.

-Beşeri sermaye de geleneksel sermayenin belirli şekillerine sahip değildir.

Fakat bir sermaye türü olarak kabul edilmektedir.

*SOLOW: Sosyal sermaye kötü bir benzetmedir. Sosyal sermayenin bir stoku yoktur. Bu şekilde nasıl ölçülebilir?

-Sosyal sermayenin stoku vardır ve göstergelerle ölçülebilir.

*WOOLCOCK: Sosyal sermaye modası geçmiş bir kavrama dayanmaktadır.

Stili değişmekte fakat içeriği aynı kalmaktadır.

-Kavram iyi kurulmuştur. Aynı zamanda sosyal ilişkilerin önemine dikkat çekmiş ve kalkınmayı nasıl etkilediğine hizmet etmiştir.

1.2. SOSYAL SERMAYE'YE İLİŞKİN KURAMSAL ÇERÇEVE

Sosyal sermayenin farklı disiplinlerde çok çeşitli tanımlamalarının olması anlam kargaşasına neden olabilmektedir. Bu anlam karışıklığının giderilmesi amacı ile bu bölümde sosyal sermayenin hem sosyal, hem de ekonomik yönden etkileri üzerinde ayrıntılı şekilde durulmaya çalışılacaktır. Ayrıca Taylorizm, Fordizm ve Kümelene gibi kavramlar ile sosyal sermaye arasındaki ilişkinin incelenmesi ve yorumlanmasının konunun daha net bir şekilde anlaşılacağı düşünülmektedir.

1.2.1. Sosyal Sermayenin Ekonomik Etkileri

Sosyal sermaye toplum içerisinde veya toplumun bazı bölümlerinde güven duygusunun hâkim olmasıdır. Sosyal sermaye bireysel değerlerden daha çok sosyal değerlerin hâkim olmasıdır (Fukuyama, 2005: 43).

Sosyal sermayenin endüstriyel ekonominin üzerine etkisi vardır. Bu etkiler: Bir işletme içerisinde beraber çalışan bireyler ortak ahlâki kurallara uymaları ve ona göre hareket etmeleri o iş yerindeki için gerçekleştirilmesindeki maliyetin azaltılmasına neden olacaktır. Bunun tam tersinin olması ekonomik aktivitelerin gerçekleştirilmesi üzerine olumsuz etki yaratacaktır (Fukuyama, 2005: 43). Sosyal sermayenin ekonomik işlevi; sözleşme, hiyerarşi, bürokratik kurallar vb. yasal koordinasyon mekanizmaları ile bağlantılı, işlem maliyetlerini azaltmasıdır.

Philip Cooke ve Nick Clifton'ın yapmış oldukları çalışmada; hükümet programlarının yenilik yaratma düzeyinin artırılması amacıyla, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) sosyal sermayeyi geliştirilerek artırma yoluyla işbirliğini yükseltme oranını incelemiştir. Philip Cooke ve Nick Clifton sosyal sermayeyi tek bir cümle ile "Sosyal sermaye ekonomi dünyasında iş yapmaya girişte bir tür bilettir" şeklinde tanımlamaktadırlar (KOSGEB, 2005: 18).

Makro düzeyde sosyal sermayede yerelleşme, yasal çerçeve, hukukun üstünlüğü, rejim tipi, politik karar alma sürecine katılım düzeyi bulunmaktadır. Bu ülkeler arası yapılan çalışmalarda kullanılmaktadır. Mikro düzey sosyal sermaye ise yapısal ve bilişsel olarak ikiye ayrılmaktadır. Yapısal düzey sosyal sermayede yatay yapı, şeffaf karar alma süreci, liderlerin hesap verebilirliği ve beraber hareket etme vardır. Bilişsel düzey sosyal sermayede değerler, güven, dayanışma, karşılıklılık sorumluluğu, sosyal normlar, davranışlar yer almaktadır. Orta düzey sosyal sermayede ise aile, eğitim, din, hukuk, şirket ağları, sivil toplum kuruluşlarından oluşmaktadır (Kangal, 2013: 38).

Sosyal sermaye bileşenlerini iletişim ağları, normlar ve yaptırımlar olarak üçe ayırabiliriz. Burada önemli olan kişilerin birbirine güvenmesidir. Tablo 11'de de görüleceği üzere NewYork Elmas Piyasası'nda insanların birbirine güvenmesiyle birlikte ticaretin daha canlı hale gelmesi sağlanmıştır. Aynı durum Türkiye'nin en büyük, dünyada ise sayılı küçük ve orta ölçekli sanayi üretim merkezlerinden biri olan Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi'nde (OSTİM) 5000 işletme ve 50.000'den fazla çalışan bulunmaktadır. OSTİM ile NewYork Elmas Piyasası'nın benzer özellikleri vardır. İki yerdeki ortak özellikler birbirleri arasında sözleşme yapmanın saygısızlık sayılacağı, güvensizlik olarak algılanılacağı ve eğer aralarındaki güvene dayalı olarak kurdukları iş ilişkilerinde sadık kalınmadığı takdirde dışlanma durumlarının olacağıdır.

Tablo 11: Sosyal Sermayenin Üç Bileşeni

	İLETİŞİM AĞLARI	NORMLAR	YAPTIRIMLAR
FONKSİYON	Ağ üyeleri - Bilgilere ulaşım, faydalanma ve destekleme	Kurallar ve Şartlar - Karşılıklılık, işbirliği beklentisi, güven ve davranış uyumu	Ödüllendirme - cezalandırma
ÖRNEKLER			
Geleneksel Topluluklar	Komşuluk, Ödünç alma, koruma ve önemseme	Karşılıklılık ve yabancılara karşı komşunun mülkiyetini koruma	Tanıma ve saygı - dedikodu ve sosyal dışlanma
NewYork Elmas Piyasası	Elmas tüccarları	Elmasların incelenmesi için bir torba işlenmemiş elmasın verilmesi	Kabullenilme, Kabullenilmeme ve dışlanma
Otoban Kanunu	Diğer otoban sürücülere - daha hızlı seyahat ve bilgi	İşaret ve işbirliği dili	Yabancıların öfkesi, teşekkür edilmesi, polise yakalanma

1.2.3. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi

Sosyal bilimlerde herhangi bir konuda bir ölçüm yapabilmek diğer alanlara göre daha zordur. Sosyal sermaye soyut bir kavramdır ve soyut ilişkileri temsil etmektedir. Bu nedenle ölçülmesi kolay değildir.

Sosyal sermaye kavramının ölçümünün kolay olmamasının diğer bir nedeni ise kavrama yönelik birden fazla tanımın bulunmasıdır. Ölçümün kolay hâle getirilmesi için çeşitli göstergeler bulunmaktadır. Göstergelerin doğru olarak kullanılması mevcut olan durumun değerlendirilebilmesi için önemlidir. Göstergelerin bazı özelliklere sahip olması gerekmektedir. Bu özellikler; belirli bir yapı üzerinde anlaşılmış olması, tanımlamaların açık ve kolay anlaşılır olması ve ülkenin istatistiksel kapasitesi dâhilinde mevcut verileri sınırlı maliyetle toplanabilmesi gerekmektedir. Bu mevcut özelliklere sahip olan göstergeler ile yapılan çalışma sonucunda büyümenin ve eşitliğin sağlanmış ve yoksulluğun azaltılmış olması beklenmektedir.

Tablo 12: Sosyal Sermaye Göstergeleri

Yatay Birlikler	
*Yerel kurumların türleri veya dernek sayıları	*Hükümete güven düzeyi
*Üyelik düzeyi	*Sendikalara güven düzeyi
*Katılımcıların karar alma düzeyi	*Toplumsal örgütlenme algı düzeyi
*Dernekler için akrabalık düzeyi	*Yardım ağlarına güven
*Dernek içindeki gelir ve mesleğin homojenlik düzeyi	*Hediye ve transferler için hane halkı harcamalarının gelirdeki yüzdesi
*Köy halkı ve hane halkı güven düzeyi	*Yaşlılık bağımlılık oranı
Sivil ve Siyasi Toplum	
*Sivil özgürlükler endeksi (Gastil, Freedom House)	*Hükümetin verimsizlik endeksi
*Siyasi ayrımcılıkla yüz yüze olanların yüzdesi	*Demokratik kurumların gücü
*Siyasi ayrımcılığın yoğunluğunun endeksi	*İnsan özgürlüğü ölçüsü
*Ekonomik ayrımcılığa maruz kalanların yüzdesi	*Siyasi istikrar ölçüsü
*Gastil'in siyasi doğrular endeksi	*Âdem-i merkezîyetçiliğin derecesi
*Siyasal özgürlükler endeksi	*Katılımcı sayısı
*Demokrasi endeksi	*Siyasi istikrar
*Yolsuzluk endeksi	*Anayasa hükümet değişikliği
	*Darbeler
Sosyal Uyum	
*Sosyal hareketlilik göstergesi	*Diğer suç oranları
*Toplumsal gerginliğin ölçüsü	*100.000 kişi başına Mahkûm sayısı
*Etnik parçalanma	*Gayri meşru oranları
*Ayaklanmalar ve protesto gösterileri	*Tek ebeveynli aile yüzdesi
*Grev	*Boşanma oranı
*Cinayet oranları	*Genç nüfusta işsizlik oranı
*İntihar oranları	

Yasal ve Yönetişim Yönleri	
*Bürokrasinin kalitesi *Mahkeme sisteminin bağımsızlığı *Kamulaştırma ve devletleştirme riski	*Hükümet tarafından sözleşmelerin tanınmaması *Sözleşme uygulanabilirliği *Sözleşme-yoğun para

Kaynak: Grootaert, 1998: 15.

Sosyal sermaye daha çok toplumun sivil, siyasi, yasal ve yönetim yönleriyle bağlantılıdır. Göstergeleri ise Tablo 12’de açıklanmıştır. Tablo 12’deki göstergeler çeşitli ülkelerde uygulandıktan sonra sosyal sermayenin olumlu etkisinin olduğu tahmini olarak kanıtlanmıştır. Örneğin Tablo 12’deki sivil ve siyasi özgürlüklerle büyüme arasında pozitif bir korelasyon bulunmuştur. Nedeni ise siyasi istikrarsızlığın ve baskıcı rejimin bulunduğu bir ülkenin büyüme rakamları ne kadar yükseği gösterse de kalkınmayı sağlayamayacaktır.

Sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik yapılan çalışmalar ve göstergeleri (Tüysüz, 2011: 81):

*1990- 1995 yılları arasında Dünya Değerler Anketi Kurum’u tarafından dünya değerler anketi yapılmıştır. Bu çalışmada anket yöntemi kullanılmış ve değişken olarak da güven, gönüllü organizasyonlara olan üyelik, siyasi parti ve ticaret kuruluşlarına olan üyelik ve gönüllü organizasyonlara olan aktif pasif katılımıdır.

*1995 yılında Robert Putnam tarafından Sosyal Katılım Endeksi çalışması yapılmıştır. Bu çalışmada anket yöntemi ve regresyon analizi kullanılmıştır. Değişkenleri ise son bir yılda yerel organizasyonların aktivitelerine olan katılım, son bir yılda örgüt ya da kulüplerin yönetimde görev alan kişi sayısı, kişi başı kentsel ve sosyal örgüt sayısı, son bir yılda kulüp toplantılarına olan ortalama katılım sayısı, kamusal toplantılara katılım oranı, seçimlere katılım oranı, güvenin ve dürüstüğün ölçümüdür.

*2001-2002 yılları arasında Andrew Woodhouse tarafından yapılan “Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma” çalışmasıdır. Çalışmada “Temel Bileşenler Yöntemi” kullanılmıştır. Değişkenleri ise yüksek nitelikli nüfus oranı, okul bırakmanın toplam nüfustaki payı, kamu konutlarında oturan aile sayısı, ev sahibi olan kişi sayısı ve iki veya ikiden daha fazla motorlu taşıta sahip olanların sayısıdır.

*2002 yılında Dünya Bankası tarafından “Sosyal Sermaye Değerlendirme Aracı” adlı çalışma yapılmıştır. Çalışmada “Anket Yöntemi, Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz Yöntemi” kullanılmıştır. Bu çalışmadaki değişkenler,

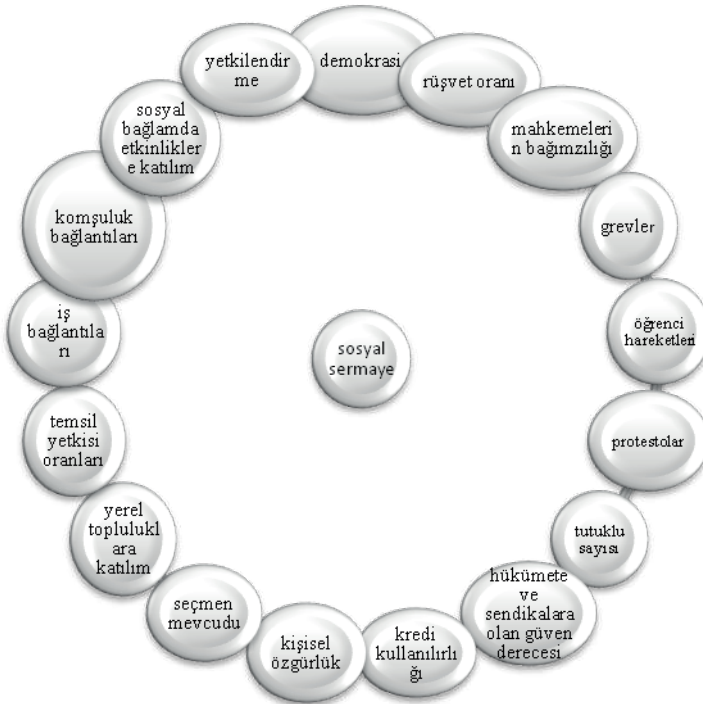
demokrasi, rüşvet oranı, mahkemelerin bağımsızlığı, grevler, öğrenci hareketleri, protestolar,

100.000 kişiye düşen tutuklu sayısı, hükümete ve sendikalara olan güvenin derecesi, kredi kullanılabilirliği, kişisel özgürlük, seçmen mevcudu, yerel topluluklara katılım, sosyal bağlamda etkinliklere katılım, aile ve arkadaşlık bağlantıları, iş bağlantıları ve çeşitliliğe tolerans göstermedir.

*2008 yılında Alpay Filiz Tekin tarafından “Türkiye İçin Bir Rekabet Endeksi” adlı çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada “Temel Bileşenler Yöntemi” kullanılmıştır. Değişkenleri ise hane halkı büyüklüğü, 100.000 kişi başına düşen doktor sayısı, 100.000 kişi başına düşen sinema sayısı, 1000 kişi başına düşen gazete tirajı, kız okullaşma oranı, kişi başına konut elektrik tüketimi, net göç oranı ve okuma yazma oranıdır.

Dünya bankası sosyal sermaye ölçülmesi için şu göstergeleri sıralamıştır.

Tablo 13: Sosyal Sermaye Bileşenleri



Kaynak: KOSGEB, 2005: 8.

1.2.4. Fordizm'in Sosyal Sermaye Üzerine Etkisi

20. yüzyılın ilk yarısında Henry Ford tarafından benimsenen ve geliştirilen sistem, soğuk savaşın bitmesiyle birlikte Amerika ve Avrupa'da endüstriyel üretimin modeli hâline gelmiştir. Fordist üretim bir bant boyunca yapılan kitlesel üretimdir. Bu üretim tarzı bireysellik olgusunu birlikte iş yapabilme kabiliyetine çevirmiş ve bu da sosyal sermayeyi pozitif yönlü etkilemiştir.

1.2.5. Taylorizm'in Sosyal Sermaye Üzerine Etkisi

Frederick Winslow Taylor tarafından geliştirilmiştir. İşçi emeğinden en yüksek şekilde yararlanma amaçlanmıştır. Bu sistem kapitalist üretimde büyük önem kazanmıştır. Taylor bu amaçla yürüttüğü incelemelerinde ve geliştirdiği projelerde, üretim sürecini ve işçinin bu süreç içindeki davranışlarını en ince ayrıntılarına kadar belirlemiş, üretimde kullanılan aletlerin standardizasyonunu yapmıştır. Üretim süreci içinde her işçiye belli bir görev yükleyerek, o işte uzmanlaşmasını ve böylece çalışma hızının da olağanüstü artmasını hedeflemiştir. Taylorizm'i eleştirenler, bu yöntemin üretimi artırmasına karşın işçiyi makinenin bir parçası hâline getirdiğini, insan olmaktan çıkardığını, kişiliğini ve yaratıcılığını yok ettiğini ve giderek bu sisteme göre çalışan işyerlerindeki işçilerin çeşitli ruhsal bunalımlarla karşı karşıya kalmasının kaçınılmaz olduğunu ileri sürmüşlerdir. Ruhsal bunalımların olması işçi işveren arasındaki iletişimin zayıflığına yol açacak ve sonrasında arada oluşan güven eksikliği ise üretim sürecini olumsuz etkileyecektir. Bireyi âdeta bir makine olarak gören bu sistem sosyal sermayeyi negatif yönde etkilemiştir.

1.2.6. Endüstriyel Grup Teorisi ve Sosyal Sermaye

Endüstriyel grup birbirleriyle bağlantılı olan şirketlerin, firmaların belirli bir coğrafi bölgede bir araya gelerek üretimde bulunmasıdır. Endüstriyel grup teorisinde amaç kalkınmayı ve istihdamı en ekonomik ve efektif bir şekilde sağlamaktır. Endüstriyel grup ile birlikte birbirlerine yakın olan firmaların bilgi alışverişi kolay olmuş, aralarındaki güven unsuru ile birlikte sözleşme maliyetleri azaltılmıştır. Türkiye'de yaşanan son kriz ile birlikte işsizlik daha da artmış bununla birlikte kümelenmenin önemi artmış, şirketler belirli kriterler uygun ise bir araya gelmişlerdir. Bu şekilde hem üretim artırılması hedeflenmiş hem de kalkınma hızlandırılmaya çalışılmıştır.

Endüstriyel grup (Kümelenme) kavramını ilk ortaya çıkaran bilim adamı Porter'dır. Porter kümelenme tanımını şu şekilde yapmıştır:

“...Kümelenme birbiriyle bağlantılı olan işletmelerin ve kurumların belirli yerlerde coğrafi olarak yoğunlaşmalarıdır. Kümelenmeler, rekabet açısından

önemli olan birbiriyle bağlantılı endüstrileri ve diğer kurumları içine alır. Bunların bileşeni, makine ve hizmet sağlayan ihtisaslaşmış tedarikçileri ve ihtisaslaşmış altyapı sağlayıcıları kapsar. Kümelenmeler genelde dikey olarak tedarik kanallarını ve müşterileri, yatay olarak tamamlayıcı ürünler üretenleri ve yetenekleri, teknoloji veya ortak girdi kullanımı yönünden ilgili olan sanayilerdeki işletmeleri kapsayacak şekilde genişler. Son olarak, kümelenmeler kamu kurumlarını ve üniversiteleri, standart belirleyici ajansları ve danışmanları, mesleki eğitim kurumlarını ve sendikalar gibi ihtisaslaşmış eğitim, öğretim, araştırma, bilgi ve teknik destek sağlayan diğer kurumları kapsar...” (Porter, 1998: 78).

Kümelenme ile ilgili yazarların çeşitli tanımları vardır. Bunlar:

Crouch’a göre kümelenme genel olarak benzer faaliyette bulunan firmaların bir arada bulunmasıdır.

Rosenfeld’e göre kümelenme en basit anlamıyla benzer ölçekteki firmaların istihdam düzeylerinin yüksek olması ve yoğunlaşma olarak tanımlanabilir.

Feser’e göre ekonomik kümeler sadece birbiri ile ilgili ve birbirlerini destekleyen kuruluşlar değildir, rekabetçi konumdaki kuruluşlar da birbirine destek olan kuruluşlardır.

Swann and Prevezer’e göre kümeler aynı coğrafi bölgede bulunan sektörlerdir.

Simmie and Sennet’e göre tedarik zinciri aracılığı ile yüksek derecede iş birliği içerisinde olan aynı piyasa şartları altında çalışan birçok bağlantılı sınai ve/veya hizmet şirketleri olarak tanımlanmaktadır.

Enright’e göre bölgesel kümeler birbirine yakın olan sanayi kümeleridir (Lublinski, 2002: 24).

1.2.7. Türkiye’de Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye hemen hemen her ülkede, politik katılım, sağlık alanı, eğitim alanına ve kamu hizmetlerine kadar her alanda incelenmeye çalışılmıştır. İncelemeler sonucunda Türkiye’nin sosyal sermaye düzeyinin diğer ülkeler oranla düşük çıktığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu düzeyin ölçülmesinde Dünya Değerler Anketi kullanılmış ve bu anketin sonuçlarına göre birçok ülkenin sosyal sermayesi yüksek iken, Türkiye bu sıralamada çok geride kalmıştır. Bunun nedeni ise; ülke içerisinde aile şirketlerinin çokluğu ve insanların birbirine olan güven düzeyinin düşük olması vb. gibi dezavantajlı durumlardır.

Öte yandan Türkiye’de sosyal sermaye kavramına ilişkin günümüzde çalışmalarda artmıştır. Bu araştırmalardan bazıları:

Emre Erdoğan’ın, “Sosyal Sermaye, Güven ve Türk Gençliği” isimli çalışmasıdır. Bu çalışmada Türk gençlerinin sivil, sosyal katılımı ile sosyal sermaye arasındaki ilişki incelenmiştir ve sonuç olarak sadece katılım güven eksikliği ile sosyal sermayeyi ölçmenin yanlış bir değerlendirme olacağı sonucuna ulaşılmıştır (Uğuz vd., 2011: 11).

Burcu Özcan tarafından “Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma” adlı çalışmasında 46 Avrupa ülkesinin sosyal sermaye ve ekonomik kalkınması arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sonucunda ise sosyal sermayenin kalkınmayı olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır.

Cihat Erbil tarafından “Sosyal Sermayeye Örgütsel Yaklaşım: Bir Model Önerisi” sosyal sermayenin örgütsel boyutu incelenmiştir. Çalışmadaki amacı örgütler ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi incelemektir. Sonucunda Türkiye’de güven düzeyinin düşük olması ve bunun artırılmasında örgütlerin sosyal sermayelerini geliştirmeleri gerekmektedir.

Nurettin Tüysüz “Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması” adlı çalışmasında Türkiye’deki bölgelerin gelişmişlik farkını açıklamaya çalışmıştır. Doğal sermaye ve beşeri sermayeleri aynı olmasına rağmen bölgelerin birbirleri arasındaki gelişmişlik farkının olması çalışmanın temel sorusu olmaktadır. Genel olarak çalışmada araştırılan sosyal sermayenin geliştirilmesi, bölgeler arası gelişmişlik farkının azaltılması ulusal kalkınmayı da etkilemektedir. Çalışmada sosyal sermayenin geliştirilmesi için sosyal destek programlarına yoğunluk verilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bölgeler arası oluşan noksanlara karşı ise bunlara yönelik sosyal destek programları uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Musa Keskin tarafından yazılan “Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi” yüksek lisans tezinde sosyal sermayenin bölgesel kalkınmaya olan etkisinin nasıl olduğunu incelemeye çalışılmıştır. Çalışmada sosyal sermayenin önemli faktörlerden biri olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Erzurum ili üzerinde gerçekleştirilen çalışmada Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası’na üye olanların sosyal sermaye seviyelerinin yeteri kadar iyi olmadığı, güven, yardımlaşma, resmi ve resmi olmayan ağlara katılımının düşük olduğu sonucuna yazar tarafından ulaşılmıştır. Bunun sonucunda ise Erzurum Sanayi ve Ticaret Odası’nın sosyal sermayeyi geliştirecek ve bölgesel kalkınmayı sağlayacak politikalar belirlemesi önerilmektedir.

Türkiye’de aile tipi şirketlerin fazlalığı da (köprü kuran) sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğunu göstermektedir. Aile dışında kişilere güvenin az olması ve gönüllü birleşmelerin fazla olmaması bunun hem etkisi, hem de nedenidir.

İktisadi Kalkınma ve Sosyal Sermaye

Kalkınma terimi İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dikkat çekmesine rağmen daha öncesinde Adam Smith tarafından “ilerleme terimi” ve John Stuart Mill tarafından “ekonomik ilerleme terimi” kalkınma terimi yerine kullanılmıştır (Mıhçı, 1996: 65).

Kalkınma problemi sadece az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin problemi değildir, gelişmiş ülkelerin de problemi olmaktadır. Çünkü az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yaşanan problemlerden dolayı o ülkelere gelişmiş ülkelere doğru bir nüfus aktarımı yaşanacaktır. Bu şekilde nüfus aktarımı ise gelişmiş ülkeye ekonomik, siyasal ve toplumsal yönden rahatsızlık yaratacaktır.

İktisadi kalkınmanın ayrıntılı tanımlamasını yapmadan önce az gelişmiş ülkelerin özelliklerine bakılmalıdır. Az gelişmiş ülkeler ekonomik ve sosyo-kültürel alanda çeşitli özelliklere sahiptir (Erbay ve Özden, 2013: 3):

- Kişi başına düşen milli gelirin düşük olması,
- Tarımda istihdam edilen nüfusun yüksekliği,
- Ekonomilerinin dışa bağımlı olması,
- Yüksek işsizlik oranı,
- Tarım sektörünün diğer sektör paylarına göre daha fazla olması ve tarımsal üretimin mevsimsel koşullara bağlı olması,
- Gelir dağılımındaki adaletsizlik,
- Teknoloji ve yeniliklere sahipliliklerinin az olması, teknoloji üretememek

- Sermaye birikiminin yetersizliği ve tasarruf oranlarının düşüklüğü,
- Eğitim seviyesinin düşük olması,
- Nüfus artış hızının fazla olması,
- Kırsal alandan kent alanlarına göçün yaşanması,
- Toplum içerisinde kadın erkek arasındaki eşitsizliğin bulunması,
- Yetersiz sağlık hizmetlerinin bulunması ve ortalama yaşam süresinin düşüklüğü,
- Kayıt dışılığın ve enformel sektörün fazlalığı,
- Demokrasi ve insan hakları konusunda zafiyetlerin fazlalığı,
- Temiz içme suyuna erişilebilir nüfusun azlığı,
- Şehirlerde kişi başına düşen yeşil alan ölçüğünün azlığı,
- Konut standardının düşüklüğü,
- Ulaşım ağının ve yol kalitesinin düşüklüğü,
- Şehirlerde toplu taşımanın yetersizliğidir.

Bu bölümde az gelişmiş ülke özellikleri, iktisadi kalkınmanın ne olduğu, kalkınma türlerinden, iktisadi kalkınmanın iktisadi büyümeden farkının ne olduğu, kalkınma planlarının ne olduğu, kalkınma teorilerinin ne olduğu ve sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki bağlantı incelenmeye çalışılacaktır.

2.1. İKTİSADİ KALKINMA

“Ekonomik kalkınma, Türkiye’nin özgür, bağımsız, daima daha kuvvetli, daima daha güvençli Türkiye ülküsünün belkemiğidir”.

Mustafa Kemal ATATÜRK

Kalkınma, toplumsal gelişmeyi, gelir dağılımında adaleti sağlamayı, beşeri sermayenin geliştirilmesini sağlamayı da amaçlamaktadır. Kalkınma konusuna İkinci Dünya Savaşı’na kadar önem verilmemesinin nedenlerinden biri klasik iktisatçıların kalkınmanın kendiliğinden gerçekleşeceği düşüncesi (Adam Smith’in görünmez el prensibi) ile kalkınma konusunu ihmal etmesidir (Seyidoğlu, 2006: 827). İktisadi kalkınmanın iktisatçılar tarafından incelenmesi ise İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra başlamıştır. Bunun nedeni İkinci Dünya Savaşı sonrasında dünyanın çeşitli yerlerindeki sömürgelerin bağımsızlıklarına kavuşmasıyla az gelişmiş ülke sayısının artmasıdır. Bu artış ile birlikte az gelişmiş ülkeler kalkınmayı sağlamaya çalışmışlardır.

Çünkü bilindiği üzere sadece sermaye birikimlerinin olması ülkelerin refah seviyesine ulaşmayı sağlamaya yetmemektedir.

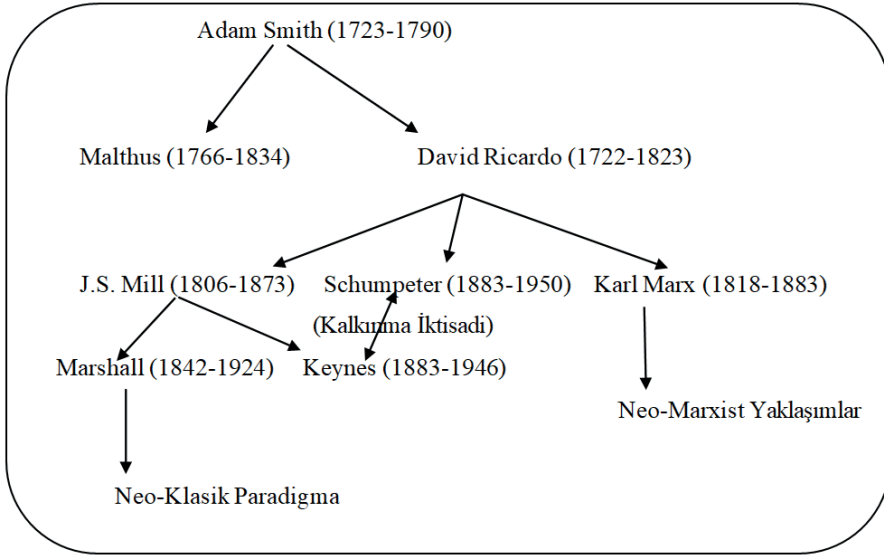
Ekonomik büyüme ve kalkınma kavramları birbirlerinden farklı anlamlar içermektedir. Büyüme sayısal değerlerdeki ve üretimdeki artış olarak tanımlanırken, kalkınma ise sadece sermaye birikimi yani milli gelirdeki artış değildir. Gelişmiş ülkeler açısından en önemli konu ekonomik büyüme yani reel gayri safi yurt içi hasılasındaki artış oranı iken, az gelişmiş ülkeler için ise ekonomik gelişme önemlidir. Fakat tek başına yeterli değildir. Bunun sebebi ise az gelişmiş ülkelerin sosyal, siyasal ve kurumsal boyutlarında birçok eksikliğin bulunmasıdır (Seyidoğlu, 2006: 829).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarını sağlanmasının önünde en önemli problemlerinden olan gelir dağılımındaki adaletsizliğin giderek artması iktisadi kalkınmanın önemini daha da artırmıştır. İktisadi kalkınmanın bir ülke içerisinde o ülkenin refahını artırmayı sağlamak için üretim yapısının maksimum kâr sağlayacak şekilde ürünler üretebilmesi ve gelir dağılımındaki adaletin sağlanması amaçlanmaktadır (Kaynak, 2009: 55). Kaynak'a göre kalkınma, "...İktisadi, siyasî, sosyal ve uluslararası ilişkiler yönünden insanlığın özgürlük mücadelesidir..." (Kaynak, 2009: 65). Yine Kaynak'a göre, "...Kalkınma çabalarının altı boyutu vardır; üretim ve teknoloji boyutu, insani boyut, istihdam boyutu, çevre boyutu, hâkimiyet boyutu ve özgürlük boyutudur..." (Kaynak, 2009: 63). Burada dikkati çekecek husus kalkınma kavramının tek bir nedene yani sermaye birikimine dayanmadığıdır. Gelir dağılımındaki adaletsizliğin sermaye birikimiyle çözülemeyeceğidir.

Kalkınma kavramının sadece nicel değişkenlere dayanmaması nedeniyle kalkınmanın nitel değişkenleri yani siyasal, sosyal sorunların çözümünü ortaya çıkaran gelişmeleri de ifade ettiği unutulmamalıdır (Yıldız ve Topuz, 2011: 202). Bu sebeple kalkınma için insan faktörü çok önemlidir. Çünkü üretim ve tüketimi sağlayacak olan insandır.

Kalkınma akımlarını Kaynak (2009) sosyolojik ve siyasal olarak incelemiştir:

Şekil 2: İktisadi Kalkınmanın Kökenleri



Kaynak: Kaynak, 2009: 41.

Kaynak (2009)'a göre kalkınma iktisadının kökenlerini Adam Smith'in “görünmez el” ile başlamıştır. Daha sonrasında David Ricardo'ya göre iktisadi büyümenin gerçekleşmesi yenilik ve uluslararası ticarettir. Marx'a göre sosyal sınıfların yönlendirmesi vardır. Marx'a göre dünyada en genel olan üretim biçimi kapitalizmdir ve bu da büyümeyi sağlayamaya zorlayacaktır. Schumpeter'e göre iktisadi kalkınmanın olabilmesi için yeni teknolojilerin, yeni ürünlerin üretilmesi gerekmektedir. Aşağıdaki şekil 2'de daha ayrıntılı şekilde bu gelişme gösterilmektedir (Kaynak, 2009: 41).

2.1.1. İktisadi Kalkınma ve İktisadi Büyüme Arasındaki Farklılıklar

İktisadi kalkınma ile iktisadi büyüme anlam bakımından birbirlerine çok karıştırılan iki kavramdır. İki kavram aynı anlama gelmemekle birlikte birbirlerini tamamlayıcı niteliğe sahiptirler. İktisadi büyüme bir ekonominin büyüklüğünde sayısal bir artış iken, iktisadi kalkınma ağırlıkla az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için kullanılan bir kavramdır.

İktisadi büyüme kişi başına geliri, üretim miktarlarındaki artışı, yani ekonomideki nicel değişkenleri içermektedir. İkinci Dünya Savaşı ardından

iktisadi büyüme dünya ölçeğinde giderek hızlanmaya başlamıştır. Bu hızlanmanın çevreye etkisi ve iklimde geri dönülmez bir değişimin olması durumu ileriki yıllarda muhakkak ki etkisini gösterecektir.

İktisadi büyüme ya da tek başına üretimin artırılması durumu iktisadi büyümenin sürdürülebilirliği konusunda tereddütlere neden olmaktadır.

İktisadi kalkınma ise, ülke içerisindeki ekonomik ve sosyal tüm yapıları içermektedir. Yani büyümeden farklı olarak kalkınma içerisinde nitel değişkenleri de almaktadır. İktisadi kalkınmanın farklı olan unsurları; sürdürülebilir büyüme, teknolojiye ilerlemeler, sosyal, siyasal ve örgütsel olarak değişim, üretim ve tüketimde meydana gelen değişim, bireylerin hayat standartlarında gelişmedir (Sarıhan, 2011: 9).

2.1.2. İktisadi Kalkınmanın Tanımsal Ayrımları

İktisadi kalkınma tanımı ve tarihçesine yukarıda değinilmişti. Kalkınma iktisadının farklı sınıflandırılmasına göre üçe ayrılmaktadır.

- a) **Dengeli Kalkınma:** Dengeli kalkınma üretim yapısı içerisindeki sektörlerin hepsinin aynı zamanda ve aynı şekilde büyümesi demektir. Bu model ilk kez Frederich List tarafından incelenmeye başlanmıştır. Bunu Allen Young, Rosenteir- Rodan, Nurkse ve Lewis gibi iktisatçılar da takip etmiş ve bu modelin gelişmesine katkıda bulunmuşlardır. Dengeli kalkınma modeline göre görece olarak ekonomik kesimin birinde kısmi bir gelişme sağlanamaz. Geri kalmış ülkelerin kalkınmasının gerçekleştirilebilmesi için tüm sektörlerde aynı zamanda bir faaliyet gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Sarıhan, 2011: 5).

Dengeli kalkınma modelini üç temel grupta toplamak mümkündür (Vurucu, 2013: 13).

- Yatırımların ekonomi içerisindeki tüm sektörler eşit dağıtılması ve gerçekleştirilmesi gerekmektedir.
- Tüm sektörler aynı oranda büyümeyebilir ama tüm sektörlerde aynı zamanda gelişme göstermesi beklenir.
- Tüm yatırımların yönlendirilerek artırılan toplam arz, artan gelirler tarafından yok edecek biçimde dağıtılması öngörülür.

Yukarıda savunulan görüşlere göre dengeli kalkınma, kalkınmanın sağlanmasında faydalıdır. Fakat bu bir yönden de eleştirilmektedir. Eleştirilen yönü ise mevcut olan tüm kaynakların ekonomideki sektörlerin tümüne eş olarak dağıtılması, ekonomi içerisindeki gelişmiş

sektörün payını azaltacak ve o sektör eskisi gibi kalkınmaya önemli etki sağlayamayacaktır. Bu anlamda; kaynak israfına yol açılması gibi önemli bir eleştiri vardır dengeli kalkınmaya.

b) Dengesiz Kalkınma: Dengeli kalkınma modellerinin gerçeğe uygun olmadığı gerekçesiyle dengesiz kalkınma modeli ön plana çıkartılmıştır. F. Perroux yaptığı araştırmalar sonucunda dengesizliğin ve eşitsizliğin olmasından faydalanılabileceği sonucunu da çıkarmıştır (Sarihan, 2011: 6).

Hirschman genel olarak Rosenstein-Rodan ve Nurkse'nin görüşlerini kabul etmesine rağmen ilk olarak uygulanacak strateji olarak endüstrileşmeyi öngörmüştür. Endüstrileşmenin hızlı bir şekilde gerçekleşebilmesini birkaç endüstri ve sektördeki sermaye birikimine bağlamaktadır.

Hirschman'a göre az gelişmiş ülkelerin kalkınmaları için "big push" gereklidir. Fakat bu sınırlı endüstri etrafında olmalıdır. Önemli olan kilit sektörlerle yapılacak olan kaynak aktarımıdır. Yani Hirschman ekonomide gelişmenin başlarında dengesizlik durumunu savunmaktadır. Bunun nedenini ise aşağıdaki temellere dayandırmaktadır.

Hirschman bu yaklaşımını iki temele dayandırmaktadır:

- Sınırlı kaynağa sahip olan az gelişmiş ülkelerde bazı endüstrilere öncelik sağlanmalıdır. Diğer modellerde savunulduğu gibi big push'un tüm sektörlerde ileriye hamle yapması olanaklı değildir.
- Ekonomide gerçekleşecek dengesizlikte bazı sektörler bazı alanlarda aşırı kapasiteye sebep olurken diğer sektörlerde kıtlığa sebep olacaktır. Bu da müteşebbisler için kâr yaratma durumlarını artıracak ve kalkınmayı hızlandırıcı etki yaratacaktır (Parasız, 2005: 20).
- Bir ekonomide düşük gelir dilimindeki bireylerin marjinal tasarruf eğilimleri düşüktür. Üst gelir grubundakiler daha fazla tasarrufta bulunacaklarından gelir dağılımının bozulması da sermaye birikim sürecini hızlandıracaktır.

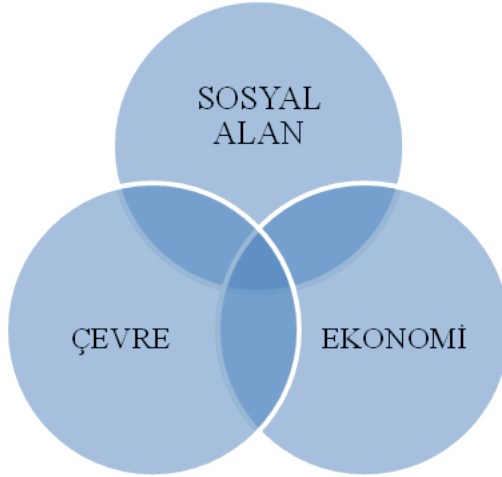
c) Sürdürülebilir Kalkınma: Kalkınmanın amaçlarından biri de çevreyi de içine alarak gelişmeyi sağlamaktır. Bundan ilk olarak 1972'de Stockholm Çevre Konferansı'nda "çevreyi dışlamayan kalkınma" terimi olarak bahsedilmiştir. Kalkınmanın bu terimle kastedilen doğal kaynakların ve doğal çevrenin tahrip edilmeden toplumsal gelişmenin ekonomik gelişmenin sağlanmasıdır. Yani ekonomi ve doğal çevrenin gelişmesi arasında doğru orantı olmasıdır (Keleş vd., 2009: 242).

Sürdürülebilir kalkınma kavramı ilk olarak 1987 yılında Birleşmiş Milletler Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından gerçekleştirilen “Ortak Geleceğimiz” adlı raporda kullanılmıştır (Kaynak, 2009: 49). Bu kavram sadece tek bir ülkeyi değil dünya üzerindeki tüm ülkeleri ilgilendirmelidir. Çünkü doğal kaynakların yok olması sadece içinde bulunduğu toplumu etkilememekte tüm dünyayı etkilemektedir.

Kaynak’a göre sürdürülebilir kalkınma “...iktisadi büyümenin tek başına yeterli ve arzulanır olamayacağı, yaratılan zenginliklerin ülkeler, bölgeler ve gelir grupları arasında adaletli bir şekilde dağıtılması ve bu arada çevresel değerlerin de korunmaları gerektiğidir ve bu değerleri bozan iktisadi büyüme ve kalkınma sürdürülemez bir süreçtir...” (Kaynak, 2009: 47). İktisadi büyüme ve kalkınmada kısa dönemde fiziki sermayenin artırılması için doğal çevrenin harap edilmesi, uzun dönemde kalkınmanın sağlanamayacağı ve kalkınmanın sürdürülemeyeceği anlamına gelmektedir.

Sürdürülebilir kalkınma modeli çevreye önem vererek kalkınma sağlayan bir kalkınma modelidir. Çevresel gelişme ve kalkınmayı birlikte ele alır. Çünkü çevre, sosyal ve ekonomik alanları arasındaki ilişkiler iyi şekilde oluşturulmamış ise, gelecek kuşağın ihtiyaçları karşılanamayacaktır. Sürdürülebilir kalkınmanın temel amacı, gelecek nesillerinde faydalanabileceği bir çevre, sosyal alan ve ekonomidir. Şekil 3’te sürdürülebilir kalkınmanın tanımlanması net bir şekilde gösterilmeye çalışılmıştır.

Şekil 3: Sürdürülebilir Kalkınma



Kaynak: Tablo Halil Seyidoğlu’nun tanımlamalarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Şekil 3'ten hareket ile sürdürülebilir kalkınmanın hayatın tüm alanlarını içerdiği ve etkilediği anlaşılmaktadır. Herhangi birinde meydana gelecek değişim gelecek kuşakların ihtiyaçlarını karşılamak için oluşturulmuş olan yatırımların azalması anlamına gelmektedir.

2.1.3. İktisadi Kalkınma Teorileri

Büyüme sadece bir ekonominin rakamsal büyümesidir ve literatür de sadece milli gelirin büyümesi olarak ölçüle gelmektedir. İktisadi büyüme modelleri daha çok niceliksel açılardan incelenir. Büyüme gelişmiş ülkelerin ne kadar zenginleşmesi gerektiğini ve bu zenginleşme için yatırım ve tasarrufların ne kadar yapılması gerektiğinin hesaplanması için temel sağlamıştır. Kalkınma ise, ekonomik gelişmeyi içine alan ama sosyal alanları da içeren daha geniş bir kavramdır. İçine eğitim, sağlık ve hatta yaşam kalitesi, demokrasi ve insan hakları gibi alanları da içerir.

Az gelişmiş ülkelerde kalkınma problemine karşılık öneriler sunan bazı teoriler geliştirilmiştir. Bu teorilerin en bilinenleri;

- a) **Rostow'un Gelişme Aşamaları Teorisi:** Rostow'a göre az gelişmiş ülke olmaktan gelişmiş ülke seviyesine geçiş sürecinin aşamaları vardır ve her ülke bu safhalardan geçmek durumundadır. O safhalar şöyledir: Geleneksel Toplum, Geçiş Safhası, Kalkış (take-off), Olgunluk ve Yüksek Kitleli Tüketim aşamasıdır. Bu aşamalardan sırasıyla tüm ülkeler geçmektedir. Rostow'a göre ekonominin tamamında kalkışın gerçekleşmesi ilk aşamada önder sektördeki gelişmeye bağlıdır. Rostow bir sektörün önder sektör olmasını dört koşula bağlamıştır. Bu aşamalarda Kalkış aşaması ise kalkınmanın başlangıcını temsil etmektedir (Seyidoğlu, 2006: 846). Bu aşamalara daha ayrıntılı olarak irdelenecek olursak (Erbay ve Özden, 2013: 15):

Geleneksel Toplum; olarak nitelendirilen aslında bilimden önceki toplumdur. Bilimsel bilginin sağlanması için sistematik bir düzen yoktur. Geniş toprak sahiplerinin egemen olduğu tarım toplumundan oluşmaktadır. Temel özellikleri kişi başına elde edilen gelir seviyesinde bir tavanın bulunmasıdır. Geleneksel toplumlarda kadercilik zihniyet, toplum içerisinde aile ve soy ilişkileri mevcuttur ve siyasi iktidar geniş toprak sahibi olan kişiye aittir (Parasız, 2005: 24).

Geçiş Safhası; take off yani kalkış aşamasına hazırlıktır. Bu aşamada geleneksel toplum yıkılacak ve bu da dış güçlerin yardımıyla gerçekleşecektir. Kalkış aşamasına geçişin temel noktası alt yapı yatırımların gerçekleştirilmesi ve tarımdan sanayiye geçişin sağlanmasıdır (Kaynak, 2009: 168). Geçiş

aşamasında sadece ekonomik ve sosyal değişimler yaşanmayacaktır bunun yanı sıra siyasi yapıda da değişimler olacaktır.

Kalkış Safhası (Take off); kalkınma önündeki tüm engellerin yıkıldığı aşamadır. Rostow'a göre kalkış aşamasının gerçekleşmesi üç koşula bağlıdır (Yıldırım ve Örnek, 2012: 3):

- Yatırımların ve tasarrufların milli gelir içerisindeki payının %5'ten %10'a çıkarılması,
- Yüksek bir hızla gelişme potansiyeline sahip, ekonominin gelişmesine önderlik edecek bir ya da birkaç önder sektör kurulması,
- Modern sektörde gelişmeyi teşvik edecek ve kalkış aşaması için buna ayak uyduracak siyasi ve sosyal ortamın oluşmasıdır.

Olgunluk Safhası; kişi başına gelir belirli şekilde artmaktadır. Ekonomide değişimler olmakta ve teknolojik gelişmeler daha yüksek bir düzeye ulaşmaktadır.

Bireyler bu aşamada belirli şeyler üretmeye başlamıştır fakat beklendiği ölçüde her şeyin üretimi sağlanamamıştır. Olgunluk aşamasında milli gelirin %10 ile %20'si yatırımlara sürekli şekilde temin edilmektedir. Böylelikle üretim alanı daha da genişlemektedir. Bu aşamada ithal edilen ürünler artık yurt içinde üretilmesiyle dış ticaret hacminde değişimler meydana gelecektir (Parasız, 2005: 26).

Yüksek Kitlesele Tüketim Safhası; olgunluk aşaması gerçekleştiğinde artık toplum üretmeye değil tüketmeye yönelecektir. Şehirdeki kişi sayısı toplam nüfus sayısında önemli bir yer teşkil edecektir. Olgunluk çağının geçilmesiyle birlikte toplumun karşısına üç hedef çıkacaktır. Bunlar:

- Dış politikaya daha fazla kaynak transferi,
- Refah devlet sistemini gerçekleştirmek,
- Tüketim seviyesini, temel gereksinim olan gıda, barınma ve giyim maddeleri tüketimini açacak şekilde fazlalaştırmaktır (Orhan ve Erdoğan, 2010: 323).

b) Harrod-Domar Modeli: İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Keynesyen modelin geliştirilip daha aktif hale gelmesi ve uzun dönemde ekonomide istikrarın sağlanmasına yönelik Harrod ve Domar tarafından yatırımın üretim seviyesini yükseltmek ve sonrasında gelir oluşmasını göstermek için bu model geliştirilmiştir (Vurucu, 2013: 10). 1950'li yıllarda iktisadi kalkınmanın etkilendiği bu modele göre bir ülkenin ne kadar büyüyeceği o ülkenin sermaye yatırım oranları ile

hâsıla katsayısının tersinin çarpımına eşit olacaktır. Bu model tasarruf açığını kapatmak için ülkenin ne kadar dış kaynağa gerek duyduğunu gösterir (Seyidoğlu, 2006: 848).

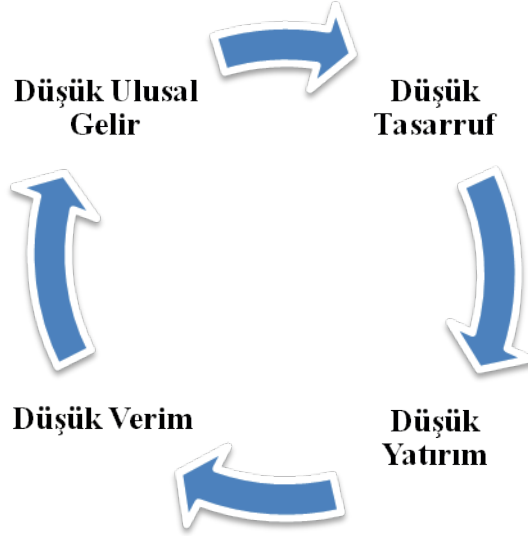
Harrod-Domar modelinde vurgulanan net yatırımın ikili etkisi vardır (Vurucu, 2013: 10). İlk olarak net yatırım üretim için talebi sağlarken, diğer taraftan da çıktıyı oluşturmak için ekonominin kapasitesini genişletecektir. Bunun sonucunda net tasarruflar net yatırımlara eşit olursa, planlanan yatırımlarda planlanan tasarruflara eşit olacaktır.

c) P.Rosenstein Rodan'ın Büyük İtiş Teorisi: 1943 yılında Rodan'ın yayınladığı “Doğu ve Güney Doğu Avrupa’nın Sanayileşme Sorunları” çalışması iktisadi kalkınma ile ilgili çalışmaların öncüsü olarak kabul edilmiştir. Rodan tarafından ileri sürülen bu kalkınma modelinde az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için gelişmenin başlangıcı olarak sanayileşme ile birlikte olacağı öngörülmektedir (Orhan ve Erdoğan, 2010: 320). Yani kalkınmada öncü olan sanayileşmedir. Bu görüşe göre sanayileşme başladıktan sonra kalkınma sağlanacaktır. Sanayileşmeye yatırımların dağılımı ise dengeli bir şekilde olacaktır. Sanayileşme ise iki şekilde sağlanacaktır. Bunlardan ilki dışa kapalı sanayi modelidir. Yani ülke ne kadar kendi içinde gelişir ve dışa açılmaz ise dışarının tehlikelerinden ve olumsuzluklarından da o kadar az etkilenecektir. İkincisi ise dışa açık sanayi modelidir. Bu modelde ülke eğer gelişemiyor, yani yatırımlarını iç tasarruflarıyla karşılayamıyor ise dış yardım almalıdır. Böylelikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkeler seviyesini yakalayabileceklerdir.

Ülkelerin kalkınmasında yukarıda belirtilenler doğrultusunda büyük itiş zorunludur. Yani sermayenin yoğun olmasıyla birlikte ülkede yatırımların sağlanması gerekmektedir. Ülkede yatırımların sağlanmasıyla da ülke gelişimini sağlayacak böylece dengeli bir kalkınma profili oluşacaktır.

d) Ragnar Nurkse'nin Kapalı Çember Teorisi: 1953 yılında yayımlanan “Az Gelişmiş Ülkelerde Sermaye Birikimi Sorunları” adlı çalışmada Nurkse “Yoksulluk Çember” ini açıklamaktadır. Az gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen milli gelirin az olması ve tasarrufların düşük olması yatırımların düşük düzeyde gerçekleşmesine neden olmaktadır. Bu şekilde gerçekleşen yatırımların ise düşük düzeyde olması sermaye stokunun düşük olmasına neden olacaktır. Sermaye stokunun düşük olması verimliliğin düşük olmasına neden olacaktır. Verimliliğin düşük olması ise düşük düzeyde gelire neden olacaktır ve başlangıç noktasına tekrar dönülecektir (Kaynak, 2009: 130).

Şekil 4: Kapalı Çember Teorisi



Kaynak: Tablo Muhteşem Kaynak'ın tanımlamalarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Nurkse için az gelişmişlik problemi çok kolay bir şekilde üstesinden gelinecek bir problem değildir (Orhan ve Erdoğan, 2010: 322). Çünkü az gelişmiş ülkelerin, kişi başına reel gelirin düşük olması, nüfusun büyüme oranının fazla olması, işsizliğin fazla olması, girişimci sayısındaki yetersizlik, ekonomideki sektörler içerisinde en büyük payın tarım sektöründe olması ve gelir dağılımındaki eşitsizliklerin bulunması gibi özelliklerinin olması ve bu sorunların kısa zamanda halledilebilecek sorunlar olmamasıdır. Nurkse az gelişmiş ülkenin yine az gelişmiş ülke olduğunu bu kısır döngüden ancak arz yanlı bir genişleme yani üretim seviyesinin artırılması buna ek olarak sermaye yetersizliği sorununun çözülmesi, gelir seviyesinin yükseltilmesi, tasarrufların artırılması ve verimliliğin artırılması ile kısır döngünün kırılacağını vurgulamaktadır.

- e) **Lewis'in Sınırsız Emek Arzıyla Kalkınma Teorisi:** Sınırsız emek arzı modelin temelini oluşturmaktadır. Bu modelde gelirin nasıl bölüşüldüğü, sermaye birikimi ve iktisadi kalkınma arasındaki ilişkiler araştırılıp çözümlenmeye çalışılmıştır (Kaynak, 2009: 191).

Lewis "Sınırsız Emek Arzı ve İktisadi Kalkınma" çalışmasında kalkınmadan bahsetmektedir. Az gelişmiş ülkelerdeki aşırı emek yoğunluğu ile kalkınma aşamasını açıklamaktadır. Az gelişmiş ülkenin sahip olduğu iki sektör; tarım sektörü ve sanayi sektörüdür. Kalkınma tarım sektöründen

sanayi sektörüne geçişle sağlanmaktadır. Lewis modeli şöyle açıklamaktadır; müteşebbis sahip olduğu sermayeyi sanayi yani modern kesime aktaracaktır ve oraya yatırım yapacaktır, bu şekilde bir yatırım sonucunda tarım kesimin sanayi kesimine emek aktarımı oluşacaktır. Bu şekilde tarımdaki gizli işsizlik problemi çözülmüş olacaktır.

Kalkınma ile ilgili yapılan çalışmaların sonucunda sanayi sektörüne geçişin sağlanmasıyla kalkınmanın aslında bir aşamasını gerçekleştirebildiği anlaşılmaktadır. Son olarak açıklanan Lewis'in teorisinde de görüldüğü gibi tarımdaki görünmeyen işsizlik problemi çözülecektir.

2.1.4. Türkiye’de Kalkınma Politikası Aşamaları

Türkiye’de Cumhuriyetin ilanından günümüze çeşitli kalkınma politikaları uygulanmıştır. Bunlar:

1923-1950 Devletçilik Dönemi, 1950-1960 Liberal Dönem ve 1960’dan günümüze uygulanan Planlı Dönem’dir. Cumhuriyetin ilanı ile birlikte sanayileşme çabaları hız kazanmıştır. İlk olarak sanayileşme özel sektörün girişimine bırakılmıştır. Özel sektörün gerekli tecrübe ve ekipmanlara sahip olamaması dolayısıyla özel sektörden beklenen girişim başarısızlığa uğramıştır. Özel sektörün başarısızlığının ardından devlet sanayileşme çabasını kendi üstlenmiştir. Bu şekilde Devletçilik politikası başlamıştır. Artık özel sektörü geliştiren devlet olmuştur. Devlet sanayi sektöründeki gelişmeyi sağlayabilmek için kendisine bağlı çeşitli kurumlar kurmuştur (Etibank, Sümerbank ve İktisadi Devlet Teşekkülleri gibi). 1931 yılında sanayileşme hamlesinin daha da güçlendirilmesi için Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı uygulamaya konulmuş ve başarılı sonuçlar vermiştir. Fakat daha sonrasında oluşturulan İkinci Sanayi Planı ise İkinci Dünya Savaşı’nın olumsuz etkilerinden dolayı uygulamaya konulamamıştır (Seyidoğlu, 2006: 860).

1950-1960 dönemi Liberal dönemdir. Bu dönemde yatırımların özel sektör tarafından yapılmasının özendirilmesi hedeflenmiştir. Liberal dönemde kalkınma modelinin temel özelliğine dokunulmamıştır. Tarım alanlarına bir önceki döneme göre daha fazla yatırımlarda bulunulmuştur. Üretim yapısında ise tarımdan kaynak yaratarak sanayi mallarına yöneltilmiştir ve ithal ikameci modeline dayandırılmıştır. İthal ikameci sanayi stratejinin temel amaçları; ithalatı azaltmak, ithal edilen ürünleri yurt içerisinde üretebilecek kapasiteye gelmektir. Bu dönemde 1947 yılında Marshall Planı ile Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) arasındaki ilişkiler gelişmiştir. Daha sonrasında Kuzey Atlantik Antlaşması Teşkilatı (NATO) üyeliği ile Türkiye’nin dışa açık politikalarının gelişimine yol açmıştır. Türkiye ekonomisinin çoğunluğu

tarıma dayalıyken ve sanayi de tam gelişmemişken dışa açılması adeta ihracatı cezalandırıcı ithalatı ödüllendirici bir etki yaratmıştır (Seyidoğlu, 2006: 860).

1980'li yıllar ihracata yönelik gelişme dışa açılma dönemidir. Bu dönem dış ticaret duvarlarının tamamen açılması demektir. Yerli sanayinin küresel boyutlardaki sanayilere göre daha geride teknolojisinin olması rekabet gücünün azalması anlamına gelmiştir.

1960'lı yıllarda Planlı Döneme geçiş sağlanmıştır. Planlı Dönem ile birlikte kalkınma planları hazırlanmıştır. 2014 yılı itibari ile toplam on tane kalkınma planı bulunmaktadır. Kalkınma planlarının amaçlarına ise aşağıda kısaca değinilecektir.

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967): Milli tasarrufları artırmak, yatırımların toplumun faydasını sağlayacak şekilde oluşmasını sağlamak ve sosyal, ekonomik ve kültürel kalkınmayı sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Kalkınma planının hazırlandığında bunun nasıl ve ne şekilde uyulacağına dair “Plan Hedefleri ve Stratejiler” oluşturulmuştur. Bu planlar toplumun yapısı göz önüne alarak oluşturulmuştur. Planın genel ekonomik hedefi yıllık milli gelirde yüzde yedi artış sağlamaktır (DPT, 1963: 3).

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972): Temel hedef gayri safi milli hasılayı bu dönem içerisinde yüzde 40,3 artırmaktır. Ekonominin yılda ortalama yüzde 7 oranında gelişmesini öngörürken, bu gelişmenin sağlanabilmesi ve devam ettirilmesi için köklü bir yapısal değişimin meydana getirilmesi hedeflenmiştir. Toplumun hayat standartlarını yükseltmeyi amaçlamaktadır. Artan nüfusa çözüm aramayı hedeflemiştir. Türk toplumunun uzun vadeli amacı ekonominin hedef olarak alınan kalkınma hızını dış yardımlara başvurmadan kendi kaynakları ile devam ettirilebilir bir yapıya kavuşturulmasıdır (DPT, 1968: 2).

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977): Bölgelerarasındaki dengeyi sağlamayı amaçlamıştır. Yatırımların toplumun faydasını sağlanmasını ve sosyal eşitliğin sağlanması amaçlanmıştır. Dış ticaret açığının azaltılması amaçlanmıştır. Dış kaynaklara bağıllığın azaltılması amacını gerçekleştirilmeye çalışılmıştır.

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983): Kamu yönetiminde ve kamu işletmelerinde demokrasiyi güçlendirici, verimi ve etkinliği artırıcı düzenlemelerin yapılması, halk girişimciliğinin ve kooperatifçiliğin desteklenip yaygınlaştırılması ve etkinleştirilmesi, işsizliğin azaltılmasına yönelik projelerin hazırlanması, iç pazarlama düzeninin üretici ve tüketiciyi koruyacak ve üretim hızını artışını hızlandıracak şekilde değiştirilmesi, sağlıklı

beslenme, sağlıklı tüketim ve sağlıklı kentleşmenin birlikte gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır (DPT, 1979: 4).

Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1985-1989): Türk milletinin refahının artırılması, verimlilik ve ihracat artışını teşvik eden, mevcut birikimi değerlendiren ve geliştiren, tarımsal gelişme potansiyelini ve milli savunma gereklerini gözetten bir yapı içerisinde sanayi üretim payının artırılması amaçlanmıştır. Genç işsizliğin azaltılması, gelir dağılımının düşük gelirli gruplar lehine değiştirilmesi, kalkınmada öncelikli yörelerde gelişmenin hızlandırılması ve ekonomik sosyal alt yapının geliştirilmesi de hedeflenmiştir (DPT, 1985: 2).

Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994): Türk milletinin refah seviyesini açık toplum ve rekabete açık ekonomi ilke ve esasları doğrultusunda hür ve güvenli bir ortamda yükseltmek, hızlı, dengeli ve istikrarlı kalkınma sürecinde gelir dağılımını düzeltmek, işsizliği azaltmak, bölgesel gelişmişlik farklarını azaltmak temel amaçlarındandır (DPT, 1990: 1).

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000): Türkiye'nin küreselleşmenin avantajlarından yararlanarak çağı yakalamayı ve ülkemizin gelişmiş ülkelerin seviyelerini yakalaması amaçlanmıştır. Sürdürülebilir büyüme, gelir dağılımında eşitlik, sanayileşme hızlandırılmaya çalışılmış ve teknolojik gelişmelerde atılım yapılması amaçlanmıştır (DPT, 1996: 19).

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005): Atatürk'ün gösterdiği çağdaş uygarlık seviyesini aşma hedefi doğrultusunda, Türkiye'nin 21 inci yüzyılda kültür ve uygarlığın en ileri aşamasına ulaşarak dünya standardından üreten ve gelirini paylaşan, insanların hakkını ve sorumluluklarını güvence altına alan, hukukun üstünlüğünü, katılımcı demokrasiyi, laikliği, din ve vicdan özgürlüğünü en yüksek seviyede gerçekleştirmeye çalışan küresel düzeyde dünya devleti olma amacıdır (DPT, 2001: 21).

Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013): Rekabet gücünün artırılması, istihdamın artırılması, beşeri gelişme ve sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi, bölgesel gelişmenin sağlanması ve kamu hizmetlerinde kalite ve etkinliğin artırılması amaçlanmıştır (DPT, 2007: 4).

Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018): Yüksek, istikrarlı ve kapsayıcı ekonomik büyümenin yanı sıra hukukun üstünlüğü, bilgi toplumu, uluslararası rekabet gücü, insani gelişmişlik, çevrenin korunması ve kaynakların sürdürülebilir şekilde kullanımını sağlanmayı amaçlanmıştır. Bu planda topyekûn bir kalkınma ve insan odaklı kalkınma hedeflenmiştir (DPT, 2014: 1).

2.1.5. Kalkınma ve Sanayileşme Stratejileri

Sanayileşme, sanayi devriminden sonra hız kazanmış, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında ekonomik dengenin belirlenmesinde kilit nokta olmuştur. Böylelikle farklı farklı toplumsal sınıfların ortaya çıkmasına sebep olunmuştur. Sanayi Devrimi ile birlikte teknoloji de gelişmiştir. Bunun nedeni sanayileşmeye sahip olan toplumların bununla birlikte sosyal, ekonomik sorunlara da sahip olması ve bunun ancak daha gelişmiş bir teknoloji ile aşacak olmalarıdır. Sanayileşme teknolojik gelişmeyle iç içe olduğu gibi kalkınma ile de yakından ilişkilidir. Sanayileşme ve kalkınma ile ilgili iki önemli model mevcuttur. Bu modellere içe dönük sanayileşme ve dışa açık sanayileşme de denilebilir.

İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi: Bu sanayileşme modeli genel olarak az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarını sağlayabilmeleri için ilk olarak uygulamayı tercih ettikleri modeldir. Modelde yurt dışından alınan malların çoğunun yurt içinde ülkenin kendi kaynakları ile üretmesi anlamına gelmektedir. İthal ikameci model sadece belirli endüstrilerin gelişmesi değil aynı zamanda tüm endüstrilerin gelişmesini destekler niteliktedir. Ülke kendi pazarına rakip olarak gelecek ürünlere karşı pazarının korunması, iç talebi güçlendirici politikaların izlenmesi, sanayiye yapılacak olan yatırımların sağlanması ve kur politikasının aşırı değerli olması, modelin genel olarak politikalarını oluşturmaktadır (Kepenek ve Yentürk, 2010: 317). Tüm çabalara rağmen ithal ikameci model başarılı olamamıştır. Çünkü modelin aksak olan yönleri yani üretilen malların maliyetlerinin fazla olması buna karşın kalitelerinin de iyi olmaması ihracatı engellemiştir. Bu da ülkenin dışa bağımlılığını artırmıştır.

İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi: İthalata yönelik kalkınma modelinin karşıtı olarak ihracata yönelik sanayileşme modelinde ihracata özendirilme geliştirilmeye çalışılmıştır. İthal ikameci modelin aksine ihracata yönelik sanayileşme modelinde tüm sektörlerle değil bazı sektörler desteklenmeye çalışılmıştır. Yani görece olarak ekonomide üstün olan sektöründe uzmanlaşmak ve bu yönde ihracatı geliştirme durumudur. Bu şekilde uzmanlaşarak öncü sektörün dünyadaki firmalarla rekabet edecek duruma getirilmesi temel alınmıştır. Türkiye bu modele 24 Ocak 1980 kararları ile geçmiştir.

2.1.6. Kalkınma Planlarında Sosyal Sermaye'ye Bakış

Sovyetler Birliği'nde planlı kalkınma ve sanayileşme adımı 1920'lerde gerçekleştirilmiştir. Böylelikle "Beş Yıllık Kalkınma Planı" ilk olarak dünya da Stalin döneminde uygulamaya girmiştir (TMMOB, 2007: 5).

Türkiye’de kalkınma planlarına geçiş ile birlikte sosyal sermayeye yönelik uygulamalar başlamıştır. Bu kalkınma planlarında sosyal sermaye kavramına aşağıdaki şekilde yer verilmiştir.

Birinci kalkınma planında (1963-1967) sosyal sermaye kavramı, vasıflı iş gücü ve bazı temel hizmetlerin yurt dışından ithal edilememesine karşılık oluşan düzensizliklerin giderilmesinde, fiziki yatırımların dağılımının adaletli oluşunda etkili olduğu üzerinde durulmuştur (DPT, 1963: 45).

Dokuzuncu kalkınma planına (2007-2013) kadar ise sosyal sermaye kavramının yerine sosyal adalet, eşitlik, sosyal gelişme, sosyal hizmetler, beşeri sermaye gibi kavramların üzerinde durulmuştur. Dokuzuncu kalkınma planında ise özellikle az gelişmiş bölgelerin gelişmesi, beşeri ve sosyal gelişmenin artırılması ve iş gücü eğitim programları üzerinde durulmuştur (DPT, 2006: 92).

Onuncu kalkınma planında (2014-2018) ise gelir seviyesi düşük olan bölgelerin ekonomilerindeki faaliyet kollarının artırılması, insanların yaşam seviyelerinin yükseltilmesi, sosyal ve beşeri sermayenin yükseltilmesinden bahsedilmiştir (DPT, 2013: 142).

2.1.7. Kalkınma ve Sosyal Sermaye İlişkisi

Dünya Bankası tarafından “kayıp halka” olarak tanımlanan sosyal sermayenin iktisadi kalkınmaya olan etkisi uzun süredir araştırılmaktadır. Sosyal sermaye kavramı Pierre Bourdie’nun toplumsal çatışmalar üzerine yazdığı yazılarla genişletilmiş ve James Coleman tarafından yazılan “Foundations of Social Theory” adlı kitapta ise sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki ilişkisi ilk defa irdelenmiştir. Daha sonrasında bu kavram çoğu sosyolog, iktisatçı ve akademisyenlerin ilgi odağı olmaya başlamıştır.

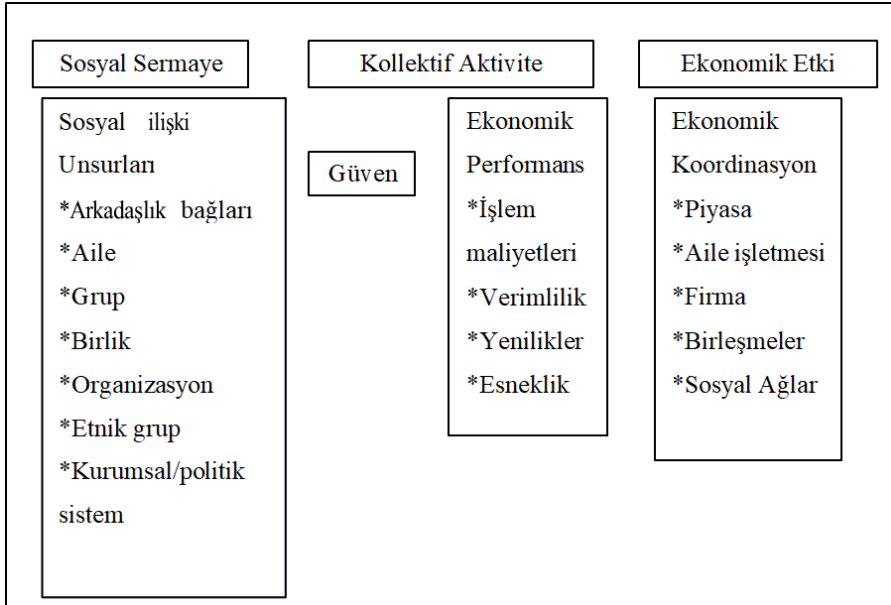
Sriya Iyer, Micheal Kitzon ve Bernard Toh’un 2005 yılında yayımladığı “Social Capital, Economic Growth and Regional Development” isimli çalışmasında sosyal sermaye ve büyüme arasındaki ilişkiyi şöyle açıklamışlardır: Ekonomistler genel olarak doğal sermaye, beşeri sermaye ve fiziki sermayeye odaklanmışlardır. Ekonomik büyümeyi tanımlamada genelde bunlar arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Fakat bu odaklanılan üç tür ekonomik aktörlerin nasıl etkileşimde bulunduğunu açıklayamamaktadır. Açıklanamayan bu noktada kayıp halka olan sosyal sermaye olduğunu düşünmüşlerdir (Iyer etc., 2005: 1016).

Akademik çevrenin dikkatlerinin yanı sıra sosyal sermaye siyaset yapıcılarının da dikkatini çekmeye başlamıştır. Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Bankası’na göre sosyal davranışlar, paylaşma gibi sosyal

sermaye normları bölgesel kalkınma için önemlidir. Avrupa Birliği'nde (AB) sosyal sermaye ve bölgesel ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemek için yapısal fonlar tahsil edilmektedir. Sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisin de ampirik kanıtlar bulmak çok önem arz etmektedir (Beugelsdijk and Ton, 2003: 4).

Dünya da yaşanan siyasal ve sosyal çatışmaların önemli nedenleri yoksulluk, adil olmayan gelir dağılımıdır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yoksullukla mücadelede dikkate aldıkları şey fiziki ve finansal sermayedeki bozuklukları, aksaklıkları düzeltme şeklindedir. Sermaye kavramının bu kadar sınırlı bir çerçevede ele alınması bu problemleri giderememektedir. Çünkü sermaye üretime pozitif katkıda bulunan maddi ve maddi olmayan her şeydir. Fiziki sermaye ve finansal sermayenin yanı sıra beşeri sermaye, sosyal sermaye, kültür sermayesi, entelektüel sermaye, doğa sermayesi de sermaye türleri içerisinde yer almaktadır ve üretime pozitif katkı sağlayabilmektedir. Sermaye türleri içerisinde en çok dikkat çeken sermaye türlerinden biri ise sosyal sermayedir.

Şekil 5: Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermaye Fonksiyonu



Kaynak: Şavkar, 2011: 59.

Diğer sermaye türleri ile kalkınmışlık seviyesinin açıklanamaması sosyal sermaye olan ilgiyi daha da artırmıştır. Örneğim; Doğu Asya'da ekonominin

çok iyi olması ve kalkınmışlık seviyelerinin sadece fiziki, beşeri ve teknolojiye yapılan yatırımlarla değil hükümet ve sanayi arasındaki işbirliğini artıran gelişmelerin olması ile açıklanmaktadır. Putnam'ın İtalya'da yapmış olduğu çalışmada insanlar arası etkileşim ve gönüllü kuruluşların Kuzey İtalya'da çokluğu onun ekonomik yönden Güney İtalya'dan ileri olmasını açıklamaktadır. 1991 yılından Somali de hükümetin düşmesi ile oluşan kargaşadan dolayı ekonomik göstergeler kötüye gitmiştir. Fakat bir kişinin çevresindeki topluluğun desteğini alması ile birlikte oluşturduğu kentte huzur sağlanmış ve ticaret gelişerek ekonomi canlanmıştı. Hindistan'da ise ormanların tahrip edilmesine karşı halkın ayaklanması ile birlikte ekonomi kötüye gitmiştir. Hükümet ve halk arasında uzlaşının gönüllü birliklerle sağlanmasıyla birlikte bu sorun çözümlenmiş ve ekonomi iyiye gitme başlamıştır (Grooteart, 2010: 223). Örneklerde görüldüğü gibi sosyal sermayenin hem ekonominin gelişmesinin hem de sosyal düzenin sağlanmasında olumlu etkisi bulunmaktadır. Sosyal sermaye kavramının kalkınma ile arasındaki ilişkiyi gösteren bir araştırmada 34 ülkede yapılan Dünya Değerler Anketi'dir. Bu ankette kalkınmada klasik üretim faktörlerinin yanı sıra büyümede ve kalkınma da sosyal sermayenin de en az diğer üretim faktörleri kadar etkisi olduğu açıklanmaya çalışılmıştır. Bu çalışmadan da anlaşılabacağı gibi sosyal sermaye kalkınma konusundan azımsanmayacak kadar önemli bir kavramdır. Hatta Dünya Bankası ve Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) gibi farklı uluslararası kuruluşlar tarafından çeşitli çalışmalar yapılmış ve Dünya Bankası sosyal sermaye olmaksızın iktisadi kalkınmanın ve insan refahının sağlanamayacağını öngörmüştür (Keskin, 2008: 28).

Çeşitli sendikaların, sivil toplum örgütlerinin yaygınlaşması ile birlikte toplumda değişimler başlamıştır. Kitle iletişim araçları değişmiştir ve sosyal sermaye kavramının önemi daha da artmıştır. Sosyal sermayenin toplum içerisinde dayanışmayı güçlendirmesi, karşılıklı güven bağı ile bireylerin birbirine güven duyarak huzurlu bir ortam sağlanmaktadır. Maddi olmayan çıktıların yanı sıra sosyal sermayenin toplumun ekonomik kalkınmasını da etkilediği bilinmektedir. Sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda karşılıklı sözleşmelerde oluşacak maliyetlerin azalması, güvenlik için harcanan giderlerin azaltılması, bireylerin refah seviyelerinin artması ve bununda üretime yansması sosyal sermayenin iktisadi kalkınmaya olumlu etkisini açıklamaktadır. Bu açıklamalar neticesinde sosyal sermayenin hem ekonomik yaşama hem de kalkınmaya olan etkisini maddeler halinde yazacak olursak (Çalışkan, 2010: 26).

- Alıcı ve satıcı arasında oluşacak alım satım işlemlerinde karşılıklı güven ile birlikte söz ile yapılan anlaşmalarda işlem maliyetlerinin azalmasına neden olur.
- Yoksulluk ile mücadele ve buna karşı duyarlı olunur.
- Bilgi paylaşımı ile üretim artışı sağlanacak ve böylelikle maliyetlerde azalma meydana gelecektir. Örnek olarak sosyal sermayenin belirsizlik ve risk gibi bilgiye ulaşmadaki olumsuz engelleri önleyeceği için işlem maliyetlerini azaltacaktır.
- Toplum içerisinde oluşan güven sayesinde herhangi bir sorun karşısında toplum olarak hızlı bir şekilde sorunlar çözülecektir.
- Ekonomik politikaların oluşan güven sayesinde daha etkin bir şekilde uygulanması sağlanacaktır.
- Toplum içerisindeki sosyal duyarlılığın geliştirilmesi ve siyasal katılım ile yönetişimin geliştirilmesi sağlanacaktır.
- Oluşabilecek kriz ortamlarından daha hızlı bir şekilde üstesinden gelinecektir.

Sosyal sermayenin olumlu etkileri kalkınmayı sağlayacağından ülke ekonomisi de gelişecektir. Fakat bu gelişme bir anda gerçekleşmemektedir. Toplumun belirli süreçlerden geçmesi gerekmektedir. Bireylerin aralarındaki iletişimin gelişmesi, birbirlerine olan güvenin artması bu sürecin temelini oluşturmaktadır. Refah içinde yaşayan bir toplumda kalkınmanın da sağlanması kaçınılmazdır. Çünkü bireylerin aralarındaki anlaşmazlıkların ortadan kalkması beraberinde güvenlik harcamalarının azalması, gönüllü birliklerle birlikte dayanışmanın gelişmesi sağlıklı toplumu oluşturacaktır. Böylelikle refah sağlanmış ve kalkınma gerçekleşmiş olacaktır.

Çorumun Sanayi Yapısı ve Sosyal Sermayenin Rolü

Çorum ili gerek ekonomik, gerekse sosyal yapısı bakımından içinde bulunduğu TR83 bölgesinden bazı farklılıklar arz etmektedir. Tarımsal faaliyetlerin olması, tuğla sektörünün gelişmiş olması ve makine sanayinin buna bağlı olarak gelişmesi yönünden Çorum sanayisi diğer TR83 illerine göre görece olarak daha pozitif bir trend göstermektedir.

3.1. ÇORUM İLİNİN GENEL YAPISI VE DEĞERLENDİRMESİ

1960'lı yıllarda Çorum Sanayisi çok ortaklı şirketlerin kurulması ile gelişme göstermeye başlamıştır. Taş ve toprağa dayalı sektörde girişimlerin yoğunlaşması ile bu sektörde grup endüstrisi özelliği gözlenmektedir. Bunun nedeni ise Çorum'daki kişilerin kış aylarında leblebicilik ve saraçlık gibi işleri yapmaları, yazın ise kışın olduğu gibi yoğun çalışmalarının olmamasıdır. Mevsimsel olarak çalışma temposunu yakalamak adına bu sektörde yatırımlar başlangıçta lime tuğla ile başlayıp, daha sonra tuğla ve kiremit ile devam etmiştir. 1990'lı yılların sonunda ise Çorum Türkiye'nin kiremit ihtiyacının %40'ını tek başına karşılar duruma gelmiştir. Kiremit ve tuğla sektörünün gelişmesinin yanı sıra aynı dönemlerde Çorum'da un üretimi de gelişmeye başlamıştır. Bu sektörlerin gelişimi de makine sanayinde yatırımı özendirmiş ve tetiklemiştir. Bu süreç giderek Çorum'da yatırımların çeşitlenmesine yol açmıştır. Bu ise Çorum'da grup endüstrisinden nispeten giderek uzaklaşmaya neden olmuştur (İzmen, 2012: 5).

1960'lı yıllarda kalkınma planları ile birlikte sanayi yatırımlarına öncelik verilmiş ve özel sektörün hamleleri desteklenmeye başlanmıştır. Çorum

ilinde un, kiremit ve tuğlada gösterilen gelişmeden dolayı bu alanlara yatırımlar artmıştır. 1970 yılı sanayi faaliyetlerinin gelişimi Çorum için bir dönüm noktası olmuştur. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın uygulamada olduğu bu dönemde sanayisi hızla gelişen Çorum kalkınmadaki öncelikli iller arasında yer almıştır. Bu yıllarda 19 tane sanayi kuruluşu üretime başlamıştır. 24 Ocak kararları ile özellikle ihracata dayalı sanayi üretiminin teşviki ile Çorum'da da önemli girişim ve yatırımlar olmuştur. 1985 yılı sonrasında ise Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulmasıyla birlikte Çorum da 30 yeni sanayi kuruluşu kurulmuştur ve bu dönemde sanayide sıçrama yaşanmıştır.

Çorum ilinde çok sayıda ülke çapında kalkınmayı etkileyen firma bulunmaktadır. Bu firmalar ülkenin ihracatında da önemli bir yer tutmaktadır. Çorum ili dâhil olduğu TR83 bölgesi içerisinde tek dış ticaret fazlası veren il olma özelliği göstermektedir.

Çorum ilinin genel değerlendirilmesi yapılmadan önce daha önce yapılan çalışmalardan hareketle ilin güçlü ve zayıf yönlerine, fırsat ve tehditlerine bakılması değerlendirmenin daha net anlaşılmasına neden olacağı düşünülmektedir.

Çorum ilinin güçlü yönleri (İzmen, 2012: 13):

- Hitit Uygarlığının merkezi olmasından dolayı sahip olduğu tarihi ve kültürel önem,
- Coğrafi konumu itibari ile İç Anadolu ve Karadeniz de önemli yerlere yakın olması,
- İlçelerde de meslek yüksekokulu bulunan Hitit Üniversitesi'nin varlığı,
- Üretim ve ihracat yapan güçlü firmaların bulunması,
- Markalaşmış ürünlerin bulunması,
- Türkiye genelinde suç işleme oranı en düşük il olması,
- Pazar payı açısından ülke çapında söz sahibi olunacak derecede büyük işletmelere sahip olunması,
- Makine imalatı sektöründe yüksek derecede birikimin bulunmasıdır. Çorum ilinin fırsatları (İzmen, 2012: 13):
- Üniversite sanayi işbirliğinin giderek artan seviyeye gelmesi,
- Kalkınma Ajansı, KOSGEB, Avrupa Birliği (AB) kaynaklı hibe ve teşvik imkânları,
- Teknokentin yapım sürecinin başlatılmış olması,

- Samsun'dan Rusya pazarına geçişin kolay olmasıdır.

Çorum ilinin zayıf yönleri (İzmen, 2012: 14):

- İl dışına göçün devam etmesi,
- Eğitim alanında ülke ortalamasının altında bulunması,
- Sanayide nitelikli eleman yetersizliği,
- Demiryolu bağlantısının eksikliği,
- Şirketlerde kurumsallaşmanın olmayışı,
- Çorum'daki girişimciler arasında beraber iş yapma yetisinin zayıf olmasıdır. Çorum ilinin tehdit unsurları (İzmen, 2012: 14):
- Tarımın neden olduğu iç göç,
- Net nüfus kaybının olması,
- Hızlı sanayileşmenin neden olduğu hava kirliliği ve çevresel kirliliktir.

Çorum iline ilişkin bu genel bilgilendirme ve SWOT analizinin değerlendirilmesinden sonra bizim uygulamış olduğumuz alan araştırmasının yöntemi ve değerlendirilmesi devam eden bölümlerde yer alacaktır. Yöntemini aşağıda belirtmiş olduğumuz bu alan araştırmamızda ağırlıklı olarak yüz yüze görüşme yöntemini uygulamayı tercih ettik.

3.2. ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ

Organize Sanayi Bölgeleri'nin bir ülkenin kalkınmasında önemli derecede etkisi olduğu bilinmektedir. Organize Sanayi Bölgesi'nin 19.yüzyılın sonlarında ilk kurulduğu ülke İngiltere'dir. İngiltere'den sonra Amerika Birleşik Devletleri ve devamında gelişmiş birçok ülkede Organize Sanayi Bölgesi kurulmaya başlanmıştır. Türkiye'de ise ilk kurulan Organize Sanayi Bölgesi 1962 yılında Bursa²dadır.

15.04.2000 tarihli 4562 sayılı Kanun ve 24021 Resmi Gazete de yayımlanan kanun ile Organize Sanayi Bölgeleri ile ilgili mevzuat oluşturulmuştur. Bu kanun ile Organize Sanayi Bölgesinin kuruluş amacı, tanımı ve kapsamı belirtilmiştir. Kanunda Organize Sanayi Bölgeleri "Sanayinin uygun görülen alanlarda yapılmasını sağlamak, kentleşmeye yönlendirmek, çevre sorunlarını önlemek, bilgi ve bilişim teknolojilerinden yararlanmak, imalat sanayi türlerinin belirli bir alan dâhilinde yerleştirilmeleri ve geliştirilmeleri amacıyla, sınırları tasdikli arazi parçalarının gerekli alt yapı hizmetleriyle ve ihtiyaca göre tayin edilecek sosyal tesisler ve teknoparklar

2 http://www.bosb.org.tr/?sayfa=bilgi_bosbkurulus.asp

ile donatılıp planlı bir şekilde ve belirli sistemler dâhilinde sanayi için tahsis edilmesiyle oluşturulan ve bu kanun hükümlerine göre işletilen mal ve hizmet üretim bölgeleri” olarak tanımlanmaktadır (Resmi Gazete, 2000).

Organize Sanayi Bölgeleri kamu yararına olacağı düşüncesiyle kamulaştırılan özel hukuk tüzel kişiliğidir. Organize Sanayi Bölgeleri; sanayinin belli alanlarda oluşturulup düzenli olmasını, bölge içerisindeki firmaların üretimde verimliliğinin, kalitesinin sağlanmasını, zamandan tasarruf sağlanmasını, taşıma maliyetlerinin düşürülmesini, şehirleşme yapısının korunmasını, çevre düzenlemeleri ile kirliliğin önlenmesini ve az gelişmiş bölgelerde sanayinin gelişimini sağlamayı amaçlamıştır.

Bu çalışma Çorum Organize Sanayi Bölgesi’ni (ÇOSB) kapsamaktadır. Çalışmamızın evreni olan Çorum Organize Sanayi Bölgesinde, Çorum Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü verilerine göre 2014 yılı Ocak ayı itibari ile işletme de olan toplam 83 firma, İnşaat ve proje safhasında olan 38 firma ve faaliyetine ara veren 12 firma bulunmaktadır. Araştırmanın evreninden örneklem seçiminde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı’nın (KOSGEB)³ ölçeklendirilmesi temel alınmış bu doğrultuda otuz tane firma seçilmiştir. Bunlardan üç tane mikro ölçekli ve yedi tane küçük ölçekli toplam on tane firma, orta ölçekli on

3 Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının giderilmesinde küçük ve orta düzeyde işletmelerin payının ve etkinliğinin artırılması, rekabet gücü ve seviyesini yükseltmek, sanayi ile entegrasyonunu güçlendirmek amacıyla Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur. Bu kuruluşun kısa adı ise KOSGEB’dir. KOSGEB’in Bakanlar Kurulu tarafından 19.10.2005 tarihli ve 2005/9617 numaralı kararı ile 18.11.2005 tarihli Resmi Gazete de yayımlanarak yürürlüğe giren Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmeliğe göre KOBİ’ler şu şekilde ölçeklendirilmiştir. 10 kişiden az yıllık çalışanı bulunan ve yıllık geliri 1 milyonu aşmayan işletmeleri mikro ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır. 50 kişiden daha az yıllık çalışanı bulunan ve yıllık geliri 8 milyonu aşmayan işletmeler küçük ölçekli işletme olarak tanımlanmaktadır. 250 kişiden az yıllık çalışanı bulunan ve yıllık geliri 40 milyonu aşmayan işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak tanımlanmaktadır.

Çalışmada KOSGEB’in sınıflandırması kullanılacaktır. KOSGEB’in dışında çeşitli kurum ve kuruluşlar da ölçek sınıflandırması yapmıştır. Halk Bankası’na göre; ayrıntılı bir sınıflandırılma ve sektör ayrımı olmaksızın 1-250 arasında işçi çalıştıran firmalar KOBİ olarak değerlendirilmektedir. Hazine Müsteşarlığı’nın tanımına göre; imalat sanayinde faaliyet gösteren, yasal kayıtlarda ise arsa ve bina hariç net sabit yatırım tutarı 950.000 TL’yi geçmeyen, 1-9 kişi çalıştıran çok küçük ölçekli, 10-49 arası kişi çalıştıran küçük ölçekli, 50-250 arası kişi çalıştıran orta ölçekli firma kapsamına girmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu’nun KOBİ tanımına göre; 1-9 kişi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 kişi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli ve 50-200 kişi çalıştıran işçiler ise orta ölçekli işletmelerdir. Dış Ticaret Müsteşarlığı’na göre imalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 kişi çalıştıran, yasal olarak defter tutan arsa ve bina hariç sabit sermaye toplamı 2 milyon USD karşılığı TL’yi aşamayan işletmeler KOBİ’dir. Avrupa Birliği Komisyonu’nun KOBİ tanımı ise; elli kişiden çok 250 kişiden az kişi çalışan işletmeler, yıl içerisindeki iş hacmi 50 Avro’yu geçmiyorsa ya da yıllık gelirlerinin toplamı 43 milyon Avro’yu geçmiyorsa orta ölçekli işletme olarak tanımlanmaktadır. 50 kişiden az çalışanı olan ve yıl içerisindeki iş hacmi 10 milyon Avro’yu veya yıllık gelirlerinin toplamı 7 milyon Avro’yu geçmeyen işletmeler ise küçük ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

tane firma ve on tanede büyük ölçekli firma tesadüfı belırleme yöntemiyle araştırmamızın kapsamına alınmıştır.

Örnekleme oluşturan firmaların yetkilisi/yöneticisi ile nicel ve nitel yöntem kullanılarak görüşme sağlanmıştır. Firmalar zorunluluk halleri dışında çoğunlukla Çorum Organize Sanayi Bölgesi'nden seçilmiştir. Bu bölgeden seçilmelerinin nedeni ise firmaların tümüne kolay erişilebilir olunması ve üretim süreçlerinde kendilerinin de birbirleri için erişilebilir olmalarıdır. Fakat Çorum Organize Sanayi Bölgesi'ndeki şirketlerle görüşme talebinin reddedilmesi ihtimaline karşı yine KOSGEB'in ölçeklendirmesine göre yedek olarak her birinden 10 firmanın daha bilgilerine ulaşılacak ve aksi durumda onlarla olan görüşmelerinden de faydalanılması B planı olarak benimsenmiştir.

Sosyal sermayenin genel tanımı itibariyle birlikte dayanışma ile gelişen ilişkilerin ekonomik olarak yansımalarından Çorum'unda etkilenip etkilenmediği araştırılmaktadır. Bu temel savdan hareketle hazırlanan anket uygulaması gerçekleştirilerek ve bu birliktelikten açığa çıkan pozitif etkiler araştırılmaya çalışılmaktadır.

Yoğun literatür araştırması sonucunda bireyler, firmalar arası işbirliğinin sosyal sermayeyi olumlu etkilediği ve bunun doğrultusunda da ekonomik kalkınmayı pozitif yönde etkileyeceği düşünölmektedir. Literatür araştırmasında elde edilen sosyal sermayenin firmalar arasındaki ilişkiyle güçleneceği savı araştırmada sınanmaya çalışılacaktır. Çalışma alan araştırması ile Çorum Organize Sanayi Bölgesi ve diğer seçilen firma yapılarının hangi tür birleşmeye sahip olduğunu, bu birleşmeler aile şeklinde birleşme mi, yoksa aile dışı birleşmelerle mi iş faaliyetlerini yürüttüklerini, karar verme süreçlerinde hangi yollara başvurulduğu, iş yaptığı kişilere karşı güvenin olup olmadığı, iş yaşamı dışında ilişkilerinin nasıl olduğu sorgularından oluşmaktadır. Daha sonrasında ise; sosyal sermayenin günümüz teknolojilerinin gelişmesiyle farklı tanımlanması durumundan hareket ile firmaların gelişen teknolojilerden ne kadarından faydalanabildiği, sosyal ağları kullanıp kullanmadıkları, kullanılıyor ise bunun iş hayatına yansımaları ve ilişkilerinde teknolojiden faydalanıp faydalanmadıkları sorularına cevap bulunmaya çalışılacaktır.

Tablo 14: Firmaların Genel Bilgileri

Firma Sayısı	Firmanın Ölçeği	Faaliyet Firmanın Alanı	Bulunduğu Yer
1	Mikro Ölçekli	Kâğıt Sanayi	ÇOSB
1	Mikro Ölçekli	Mühendislik	ÇOSB Dışında
1	Mikro Ölçekli	Makine Sanayi	ÇOSB Dışında
2	Küçük Ölçekli	Makine Sanayi	ÇOSB
1	Küçük Ölçekli	Sıkıştırılmış Doğal Gaz	ÇOSB
1	Küçük Ölçekli	Kâğıt Sanayi	ÇOSB
1	Küçük Ölçekli	Mermer Sektörü	ÇOSB
2	Küçük Ölçekli	Gıda Sektörü	ÇOSB
3	Orta Ölçekli	Makine Sanayi	ÇOSB Dışında
1	Orta Ölçekli	Oto Radyatör	ÇOSB
1	Orta Ölçekli	Gıda Sektörü	ÇOSB
1	Orta Ölçekli	Metal Kimya	ÇOSB
1	Orta Ölçekli	Tekstil	ÇOSB
1	Orta Ölçekli	Yalıtım	ÇOSB
1	Orta Ölçekli	Kuyumculuk	ÇOSB Dışında
1	Orta Ölçekli	Banyo Dolap İmalatı	ÇOSB
2	Büyük Ölçekli	Makine Sanayi	ÇOSB
2	Büyük Ölçekli	Kâğıt Sektörü	ÇOSB Dışında
1	Büyük Ölçekli	Seramik Sanayi	ÇOSB
1	Büyük Ölçekli	Kuyumculuk Sektörü	ÇOSB Dışında
3	Büyük Ölçekli	Tekstil Sektörü	ÇOSB
1	Büyük Ölçekli	Makine Sanayi	ÇOSB Dışında

Tablo 14’te çalışmamızın alan araştırması bölümünün kapsamına alınmış firmaların genel olarak özellikleri verilmiştir. Bu tabloda izleneceği üzere firmaların ölçekleri, kuruluş yerleri ve faaliyette bulundukları sektörler okuyucuya sunulmuştur.

Araştırmada elde edilen sonuçlar ile sonuçların analizi sonuç kısmında değerlendirilmesi yapılacaktır. Değerlendirmelerden önce çalışmada hangi yöntemler kullanıldığı ve nasıl bir yol izlendiği ilk olarak ayrı başlıklar altında aşağıda özetlenecektir.

3.2.1. Yüz Yüze Görüşme Yöntemi

Tezimizdeki sorgumuz ekseninde önceden hazırlanan sorularımız karşılıklı konuşma şeklinde uygulanmış ve gerektiğinde yanıtlar kayıt altına alınmış ve bilgiler bilgisayar ortamında işlenerek analizimiz geliştirilmiştir. Bu yöntemin sağladığı avantajlar görüşülen kişi ile konu hakkında görüş alışverişinde bulunulmasını ve anlaşılamayan soruların görüşmeci tarafından açık şekilde ifade edilmesidir (Gökçe, 2007: 87).

Çalışmada yüz yüze görüşme yöntemini tercihimizin nedeni konumuzun özelliğinden kaynaklanmaktadır. Bu şekilde sorulara hem daha net cevaplar alınmış olup, hem de kalitatif niteliği nedeni ile sosyal sermaye etkisinin ölçümünün izlenim ve kanaatin de oluşmasını gerektirmesinden kaynaklıdır.

3.2.2. Örneklem Alanı

Çalışmanın evreni Çorum, örnekleme ise ÇOSB'dir. ÇOSB'de toplam 133 firma bulunmaktadır. Örneklem olarak ÇOSB'nin seçilmiş olmasının nedeni firmalara ulaşılmasının kolay olması ve her sektör ve ölçekte firmanın bir arada bulunması ve sosyal sermaye konusu açısından bunlar arasındaki ilişkilerin uygulama aşamasında gözlenebiliyor olmasından kaynaklıdır. Örneklem seçmenin; zamandan, maliyetten ve insan gücünden tasarruf sağlaması avantajı da gözetilmiştir. Çalışmada ilk olarak ÇOSB'deki firmaların listesi ÇOSB müdürlüğünden alınmıştır. Sonrasında firmalar KOSGEB'in ölçeklendirme kriterine ve faaliyet alanlarına göre tasniflendirilmiştir. Ölçeklendirmedeki ÇOSB'deki tüm firmalar arasından otuz tane firma tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilmiştir. Seçilen örneklem de üç tane mikro, yedi tane küçük, on tane orta ve on tane büyük ölçekli firma bulunmaktadır. Bu firmaların tümüne anket uygulanmıştır. Anket formumuzda hem veri toplamaya elverişli sorular, hem de ucu açık sorular bulunmaktadır. Anketimizin bu iki niteliği birlikte taşıması bize hem kalitatif hem de kantitatif verileri toplama şansı vermiştir.

3.2.3. Analiz ve Tahmin Yöntemi

Yüz yüze görüşme yöntemiyle elde edilen veriler Microsoft Office programı Excel'de her soru KOSGEB'in ölçeklendirmesine göre tasnif edilmiştir. Sorular Excel'de tasnif edildikten sonra veriler soru bazında grafiklendirilmiştir ve analiz edilmiştir.

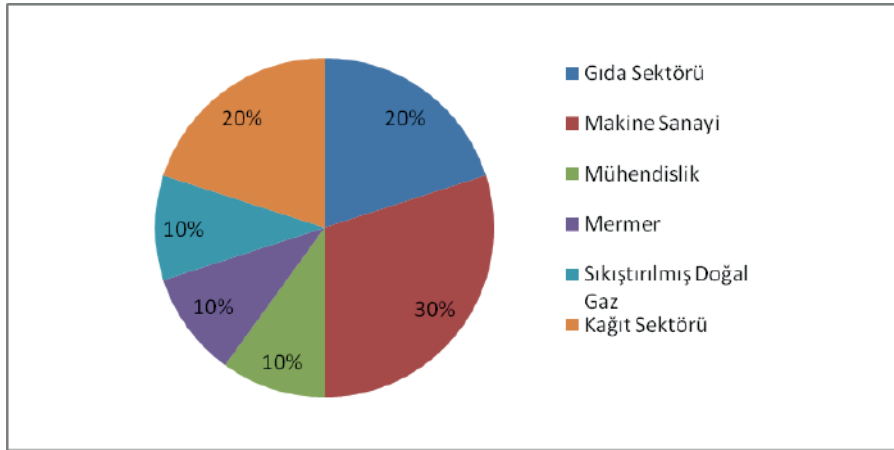
3.3. ÇORUM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SOSYAL SERMAYE ÖLÇÜMÜNE YÖNELİK YÜZ YÜZE GÖRÜŞME UYGULAMASININ ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümünde ÇOSB’de yapılan saha araştırmasının sonuçları analiz edilecektir. Analizde küçük ölçekli ve mikro ölçekli firmalar (1-49 kişi çalıştıran firmalar) aynı kategoride değerlendirilecek olup, bu neden ile analiz yapılırken ayrı olarak mikro ölçekli firmalar kelimesine yer verilmeyecektir.

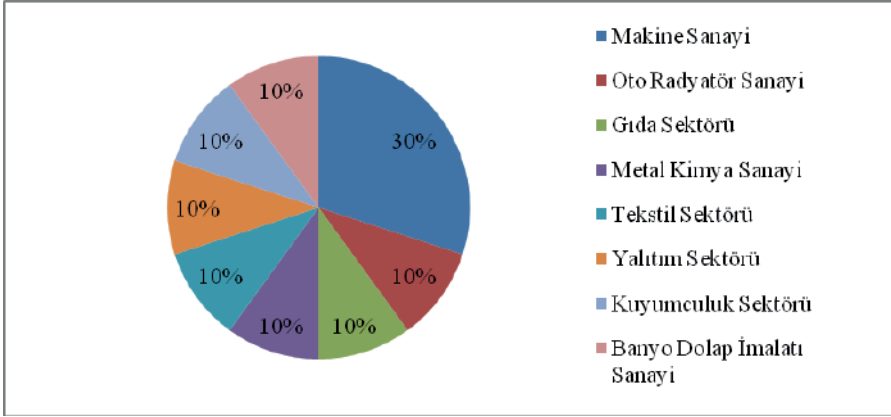
3.3.1. Firmaların Sektörel Dağılımı

Küçük ölçekli olarak seçilen 10 firmanın sektörel dağılımı Şekil 6’da gösterildiği gibi %20’si kâğıt sanayi, %20’si gıda sanayi, %30’u makine sanayi, %10’u sıkıştırılmış doğal gaz, %10’u mühendislik, %10’u mermer sektörünü oluşturmaktadır. Sektörlerden en fazla paya sahip olan makine sanayi ve sonrasında kâğıt ve gıda sanayi olduğu gözlemlenmektedir.

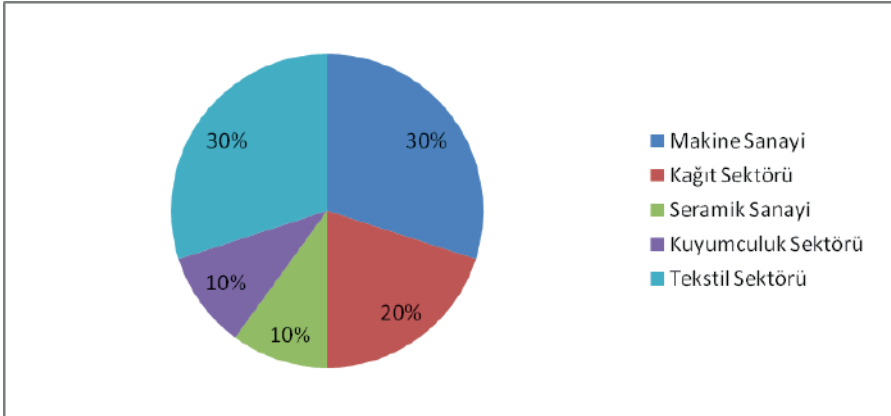
Şekil 6: Küçük Ölçekli Firmalarda Sektörel Dağılım



Orta ölçekli olarak seçilen 10 firmanın sektörel dağılımı Şekil 7’de gösterilmiştir. Sektörlerden %30’u makine sanayi, %10 oto radyatör sanayi, %10’u gıda sektörü, %10’u metal kimya sanayi, %10’u tekstil sektörü, %10’u yalıtım sektörü, %10’u kuyumculuk sektörü ve %10’u banyo dolap imalatı sanayisidir.

Şekil 7: Orta Ölçekli Firmalarda Sektörel Dağılım

Seçilen örneklemdeki büyük ölçekli 10 firmanın sektörel dağılımı Şekilde 8'de gösterilmiştir. Dağılım olarak %30'u makine sanayi, %30'u tekstil sektörü, %20'si kâğıt sanayi, %10'u seramik sanayi, %10 kuyumculuk sektörü oluşturmaktadır. Çorum sanayisinde şekilde görüldüğü gibi makine sanayi ve tekstil sektöründe yoğunluklu olduğu gözlemlenmektedir.

Şekil 8: Büyük Ölçekli Firmalarda Sektörel

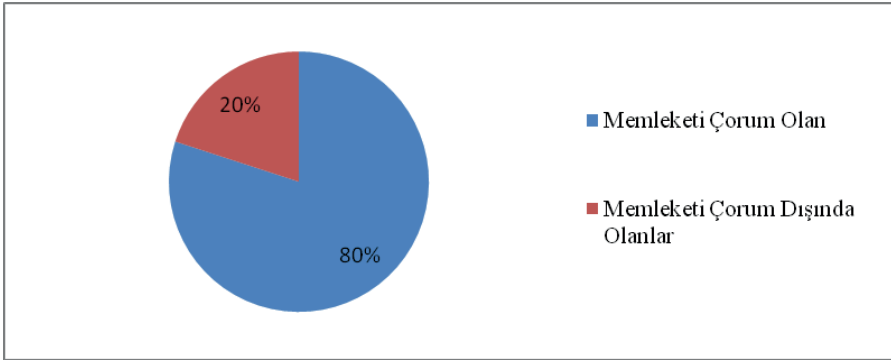
Genel olarak örneklem alanımızdaki firmaların sektörel dağılımına bakıldığında makine sanayinin diğer alanlara göre payının daha fazla olduğu görülmektedir. Makine sanayi sadece yurt içi piyasaya yönelik olmayıp yurt dışı piyasaya da yönelmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) il bazındaki 2013 yılı ihracat rakamları incelendiğinde Çorum ili için toplam ihracat rakamı 364.553.571 TL iken makine sanayinin toplam ihracat rakamı içerisindeki payı %38 ile en büyük paya sahiptir. Küçük, orta ve büyük ölçekteki firmaların genel durumu bu şekildedir. Fakat büyük ölçekteki firmalarda istisnai olarak tekstil sektörünün payı da fazladır. Bunun ilk nedeni

kalkınmada öncelikli yöreler kapsamında firmaların Çorum’a gelmiş olmaları ve diğer nedeni ise Çorum’da işçi potansiyelinin yüksek görülmesidir.

3.3.2. Firma Sahiplerinin Çorumlu Olup Olmama Durumu

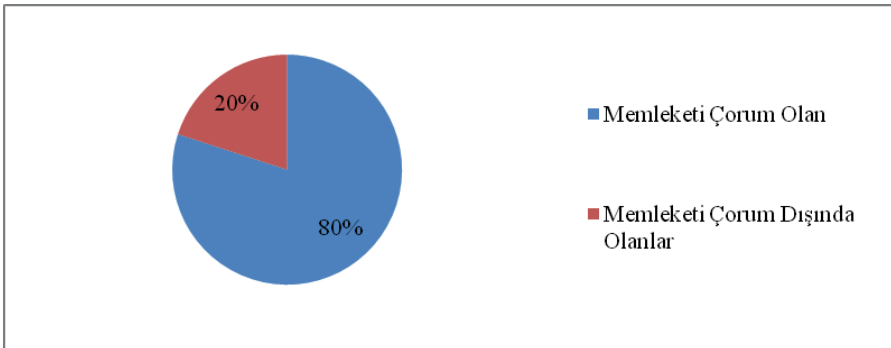
Bu bölümde Çorum’da faaliyet gösteren firma sahiplerinin Çorumlu olup olmama durumuna ilişkin bir soru yöneltilmiş olup, ölçekler ekseninde firmalardan aşağıdaki cevaplara ulaşılmıştır. Şekil 9 ile 11 arasında firma sahiplerinin Çorumlu olup, olmama durumu gösterilmiştir.

Şekil 9: Küçük Ölçekli Firma Sahiplerinin Çorumlu Olup, Olmama Durumu



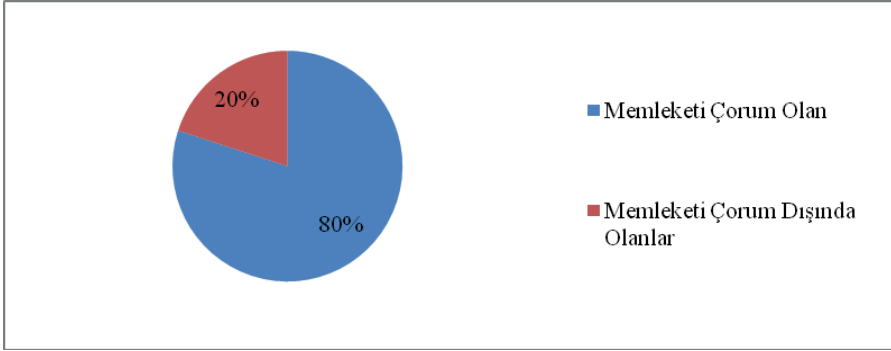
Seçilen küçük ölçekli firmaların %80’inin memleketi Çorum’dur. %20’sinin ise memleketi Çorum değildir.

Şekil 10: Orta Ölçekli Firma Sahiplerinin Çorumlu Olup, Olmama Durumu



Orta ölçekli seçilen firmaların Çorumlu olup, olmama durumu Şekil 10’da gösterilmiştir. Firma sahiplerinin %80’i Çorumlu %20’si ise memleketi Çorum dışıdır.

Şekil 11: Büyük Ölçekli Firma Sahiplerinin Çorumlu Olup, Olmama Durumu

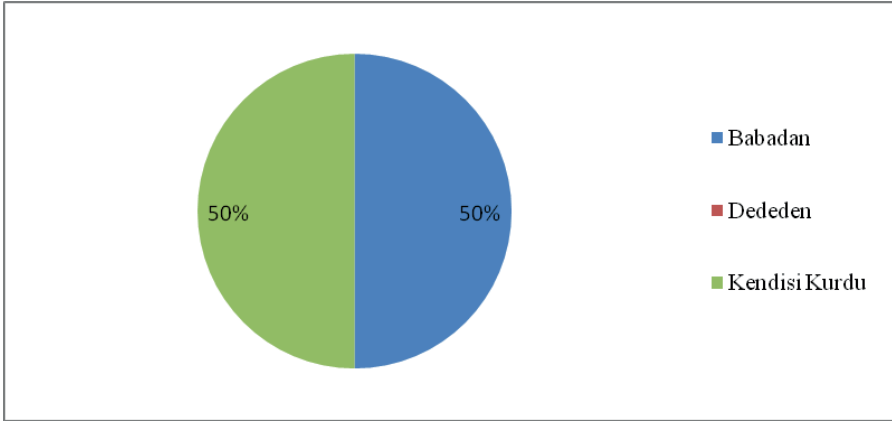


Şekil 11’de görüldüğü gibi büyük ölçekli firma sahiplerinin %80’i Çorumlu, %20’si ise Çorumlu değildir. Çorumlu olmayıp da Çorum’da firmalarını bulunduran firma sahiplerinin nedenleri ise Kalkınmada Öncelikli Yörelere kapsamında gelmiş bulunmaları ve diğer bir kısmının ise ilk olarak Çorumlu biri tarafından şirketin kurulup sonrasında yurt dışında olan bir firmaya satılmış olmasından kaynaklanmaktadır.

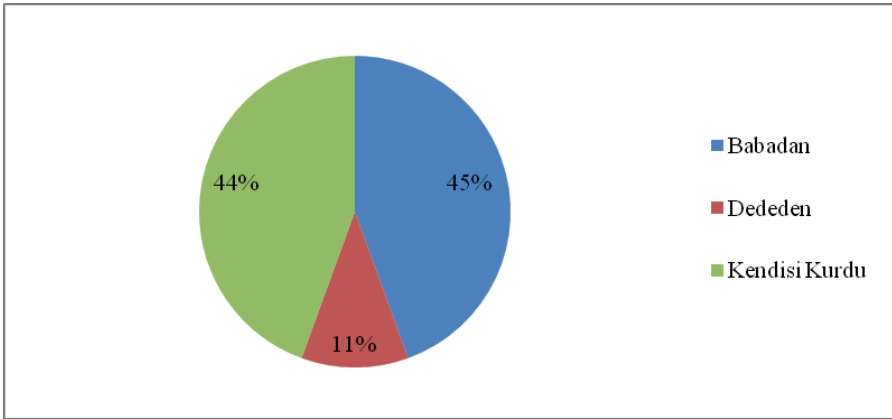
Küçük ölçekli firmaların sahiplerinin memleketi Çorum olmamasına rağmen firmalarının Çorum’da olmasının nedeni ise geçmişte toprak sanayinin Çorum’da gelişmiş olması şu anda olmalarının nedeni ise teknolojik gelişmelerden kaynaklanmaktadır. Orta ölçekli firmalarda firma sahiplerinin farklı illerden olmalarına rağmen Çorum’da firmalarının olmalarının nedeni işçi potansiyelinin Çorum’da yüksek olduğunun düşünülmesi ve baba mesleğinin devam ettirilecek alanı Çorum’da bulmuş olmalarıdır. Genel olarak firma sahiplerinin %80’i Çorumlu olmaktadır. Bu durum Çorumlu firma sahiplerinin memleketlerini iş/iş yeri kurmada öncelik olarak seçtiklerini göstermektedir.

3.3.3. Firmaların Mülkiyet Durumu

ÇOSB’deki firmaların mülkiyet durumu Şekil 12 ile 14 arasında gösterilmiştir. İlk olarak Şekil 12’de küçük ölçekli firmalar değerlendirilmiştir. ÇOSB’de kurulan küçük ölçekli firmaların %50’si babadan kalmış, %50’sini ise kendisi kurmuştur.

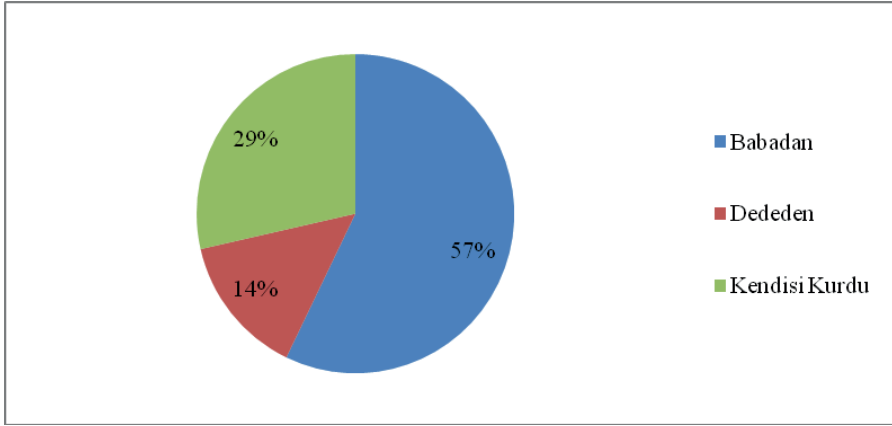
Şekil 12: Küçük Ölçekli Firmaların Mülkiyet Yapısı

Şekil 13'te orta ölçekli firmaların mülkiyet yapısı gösterilmiştir. Orta ölçekli firmaların %45'i babadan kalmış, %44'ü kendisi kurmuştur ve %11'i ise dededen kalmıştır.

Şekil 13: Orta Ölçekli Firmaların Mülkiyet Yapısı

Şekil 14'te büyük ölçekli firmaların mülkiyet yapısı gösterilmiştir. Bu firmaların %29'u kendisi kurmuş, %57'si babadan, %14'ü ise dededen kalmıştır.

Şekil 14: Büyük Ölçekli Firmaların Mülkiyet Yapısı

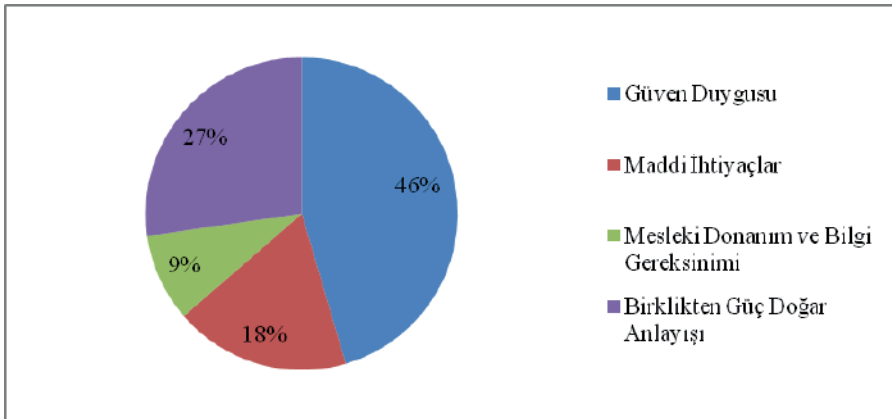


Mülkiyet yapısının firmalarda çoğunlukla babadan gelmiş olması ÇOSB'deki firmaların kökenlerinin aslında çok da geriye gitmediğini göstermektedir.

3.3.4. Firmaların Ortak Seçmedeki Öncelikleri

ÇOSB'deki firma sahiplerinin ortak seçmedeki öncelikleri şekil 15 ile 17 arasında gösterilmiştir. Şekil 15'te küçük ölçekli firmaların ortak seçmedeki öncelikleri verilmiştir. Firmaların %46'sı güven duygusu, %27'si birlikten güç doğar anlayışı, %18'i maddi ihtiyaçlar ve %9'u ise mesleki bilgi donanımı ve bilgi gereksinimidir.

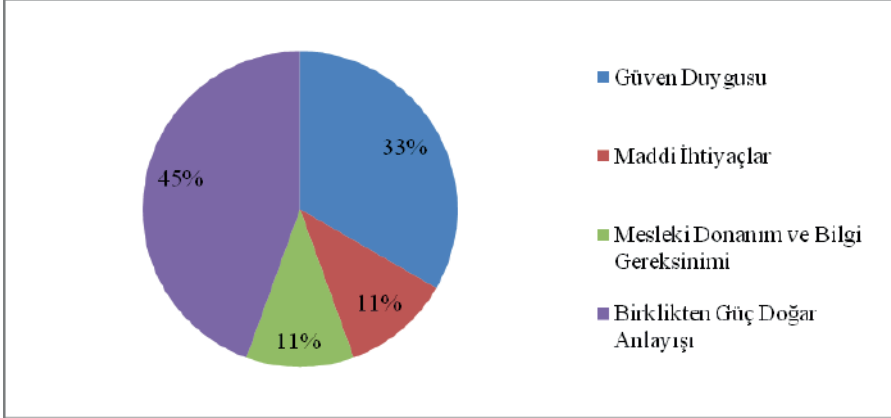
Şekil 15: Küçük Ölçekli Firmaların Ortak Seçmedeki Öncelikleri



Şekil 16'da orta ölçekli firmaların ortak seçmedeki öncelikleri gösterilmiştir.

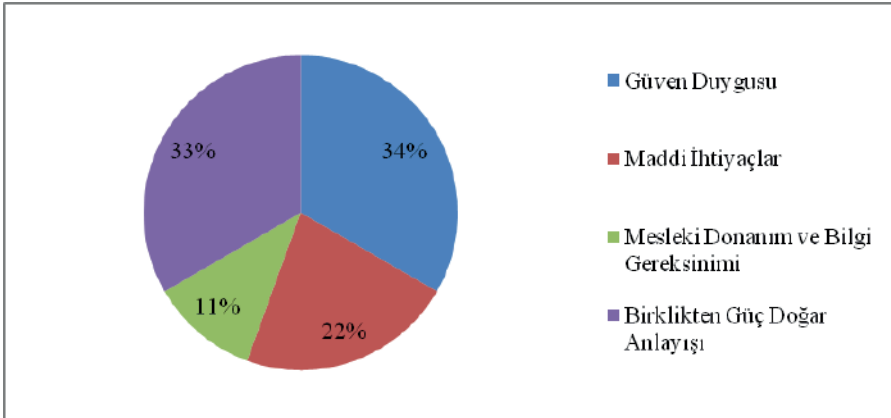
%45'inde birlikten güç doğar anlayışı, %33'ünde güven duygusu, %11'inde mesleki donanım ve bilgi gereksinimi ve %11'inde ise maddi ihtiyaçlar ön planda olmaktadır.

Şekil 16: Orta Ölçekli Firmaların Ortak Seçmedeki Öncelikleri



Şekil 17'de büyük ölçekli firmaların ortak seçmedeki öncelikleri verilmiştir. Firmaların % 34'ü güven duygusu, % 33'ü birlikten güç doğar anlayışı, % 22'si maddi ihtiyaçlar ve %11'i ise mesleki donanım ve bilgi gereksinimlerinden kaynaklanmaktadır.

Şekil 17: Büyük Ölçekli Firmaların Ortak Seçmedeki Öncelikleri



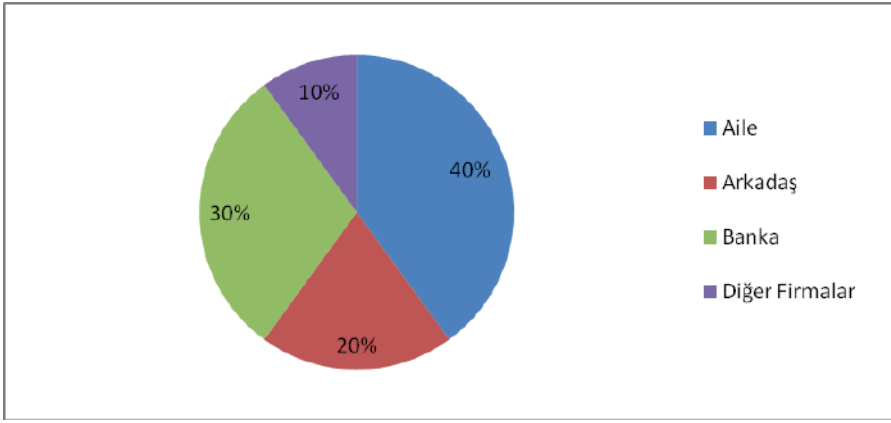
Orta ölçekli firmaların çoğunun aile şirketlerinden oluşması birlikten güç doğar anlayışını ve hemen ardından da güven duygusunu ön plana çıkarmaktadır. Günümüzde gittikçe kaybolan güven duygusu ÇOSB'deki firmaların ortak seçmedeki durumları ile aynı değildir. Firma sahipleri, ülkede her ne kadar güvensizlik durumu hâkim olsa da birbirlerine olan güven ile firmalarının devamlılığını sağlayacaklarına inanmaktadırlar.

ÇOSB’de gözlemlenen sonuç genel olarak ortak seçmede güven duygusunun öncelikli olmasıdır.

3.3.5. Mali Açmaz Durumunda Firmaların Başvurdukları Kaynaklar

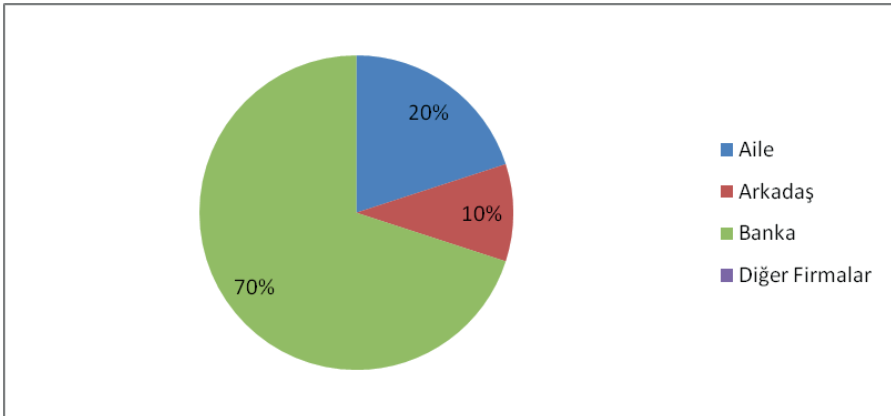
ÇOSB’de firmaların mali açmaz durumunda başvurdukları kaynaklara şekil 18 ile 20 arasında yer verilmiştir. Küçük ölçekli firmalarda mali açmaz durumu %40 aile ile, %30 banka, %20 arkadaş ve %10 diğer firmalar aracılığı ile aşılmaktadır.

Şekil 18: Mali Açmaz Durumunda Küçük Ölçekli Firmaların Başvurdukları Kaynaklar



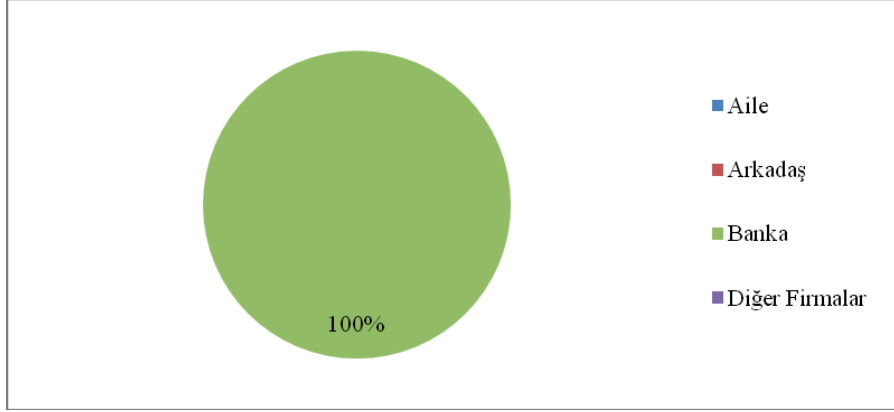
Orta ölçekli firmaların şekil 19’da gösterildiği gibi mali açmaz durumunda %70’i bankaya, %20’si aileye ve %10’u ise arkadaş çevresine yönelmiş diğer firmalara ise yönelen olmamıştır.

Şekil 19: Mali Açmaz Durumunda Orta Ölçekli Firmaların Başvurdukları Kaynaklar



Şekil 20’de büyük ölçekli firmaların mali açmaz durumunda başvurdıkları kişi/kurumlara bakılınca durumda daha da net gözükmektedir. Büyük ölçekli firmaların tamamı aile, arkadaş, diğer firmalara güvenmek ve onlara başvurmak yerine doğrudan bankaya başvurumaktadırlar.

Şekil 20: Mali Açmaz Durumunda Büyük Ölçekli Firmaların Başvurdıkları Kaynaklar



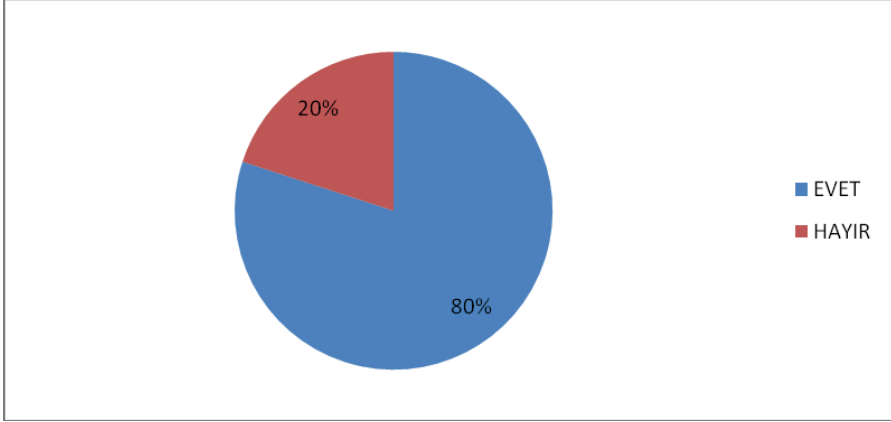
Firmaların küçük ölçekli olması en çok başvurulmuş alanın aile olmasının ve aileye güvenin diğerlerine olan güvenden daha çok olduğu sonucunu göstermektedir. Diğer firmalara güven olmasının nedeni ise hâlâ manevi bağların devam ettiği ve dayanışmanın olduğu düşüncesidir. Onlara göre günümüzde insanların ihtiyaçlarının, ihtiraslarının olması sosyal dayanışmayı öldürmektedir. Orta ölçekli firmalar küçük ölçekli firmalara göre daha fazla yurtdışı bağlantıları olması nedeniyle bankalara olan güvenleri daha fazladır. Büyük ölçekli firmalarda ise tamamen mali sıkışıklık durumunda bankaya yönelme vardır. Genel olarak firmalara ölçek bazında bakıldığında yurt dışı bağlantıları arttıkça bankalara başvurma ve mali çıkmazlarını bankalar ile halletme durumu söz konusudur.

3.3.6. Firmaların İş Yaptığı Kişilere Olan Güveni

Kişilerin birbirlerine olan güvenleri sosyal hayatlarında etkili olduğu gibi iş ilişkilerinde de etkilidir. Çalışmamızda bu güven Şekil 21’de görüldüğü gibi firma büyüklükleri fark etmeksizin iş yapılan kişilere genellikle güvenir misiniz? sorusu ile değerlendirilmeye çalışılmıştır. Soruların bu sorumuza cevap olarak tüm firmaların toplam %80’i güvindiklerini diğer %20’sinin ise güvenmediklerini belirtmişlerdir. Firmaların %80’inin güven duymalarındaki gerekçeleri kurumsal firmalarla çalışıyor olmaları, her şey güvenerek başlanması gerektiği ve yanılırlarsa bunun iş alanında bir tecrübe olduğunu düşünmeleri, ilk olarak iş yapacakları kişileri araştırmaları

ve referans istemeleri, güvenin iş hayatında olmazsa olmaz bir unsur olduğunu düşünmeleri, devamlı müşterileri oldukları kişilere güvenlerinin olduğunu ve Çorum gibi küçük bir yerde olduklarını ve ahablık ilişkilerinin fazla olduğunu düşünüyor olmalarıdır. %20'lik alandaki firmaların güven duymamalarındaki nedenler ise anlaşma yapılmasının daha doğru bulmaları, iş hayatının risklerle dolu olduğu ve kimseye fazla güvenilmemesi gerektiğidir.

Şekil 21: Küçük, Orta ve Büyük Ölçekli Firmaların İş yaptığı Kişilere Olan Güven Oranları



Yöneticilere güven ve yetki göçertmesi bakımından firma büyüklüğü fark etmeksizin yöneticilere iş konumlarıyla ilgili güven duyulmaktadır ve kısıtlı bir şekilde yetki göçertmesi yapılmaktadır. Son karar merci ise firmalar ortaklık ise ortaklara, tek kişi yönetiminde ise tek kişiye ait olmaktadır.

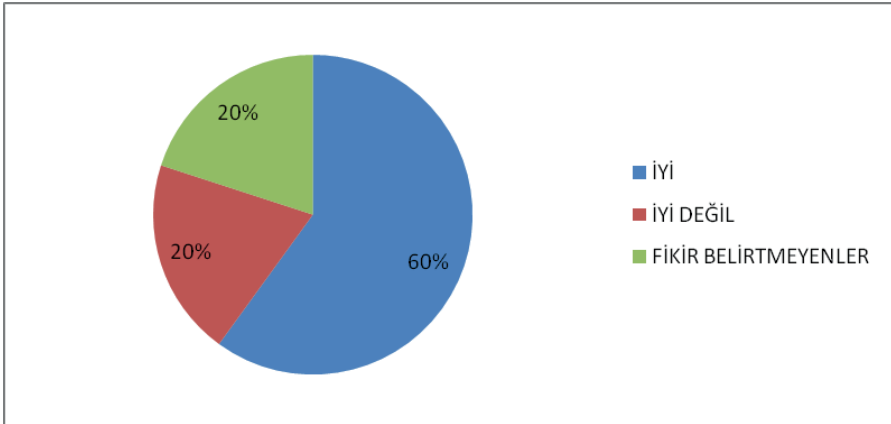
Yöneticiler karar verme süreçlerinde ise firmadaki sahip oldukları pozisyonlarla ilgili bilgi sunma, fikir verme, proje hazırlama şeklinde etkililerdir. Eğer verilecek karar kendi yetkileri dâhilinde ise doğrudan karar verme yetkisine sahiptirler.

Yapılan çalışmada mikro ölçekli firmalardan iki tane, orta ölçekli firmalardan iki tane ve büyük ölçekli firmalardan ise üç tane firma ÇOSB dışında yer almaktadır. Bu firmalara yöneltilen “Çorum Organize Sanayi Bölgesi’nde olmak ister misiniz?” sorusuna mikro ölçekli iki firma ve büyük ölçekli iki firma kapasite ve sektör farklılıkları açısından organize sanayi bölgesinde yer almak istemezken; büyük ölçekli diğer firma ise organize sanayi bölgesine taşınma projesini gerçekleştirme aşamasında çalışmalarını sürdürmektedir. ÇOSB’de olmayan işletmelerin bu bölgede olmak istemelerinin nedeni enerjinin kalitesi artması, yerel yapı olduğu için ve bir sıkıntı olduğunda bölgedeki firmaların birbirlerine yardım etme durumundan dolayı bu bölgede olmak istemişlerdir.

3.3.7. Firmaların Aralarındaki İş Birliği

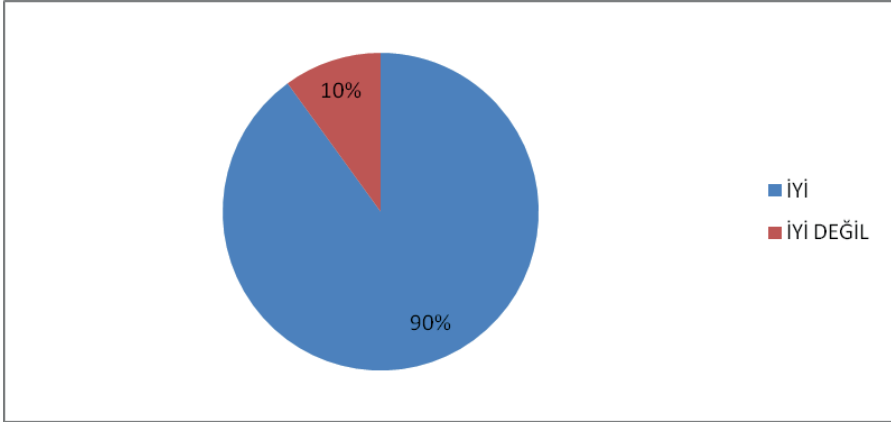
Çalışmamızda şekil 22 ile 24 arasında seçilmiş olan firmaların aralarındaki iş birliği sorgulamasının cevaplarına yer verilmiştir. Şekil 22’de küçük ölçekli firmaların ÇOSB’deki firmalar arası işbirliği sorusuna vermiş oldukları cevaplar gösterilmiştir. Küçük ölçekli firmaların %60’ı firmalar arasında iş birliğinin iyi olduğunu bunun nedenleri olarak da Çorum’un küçük olduğunu burada ahabpılık ilişkilerinin yoğun olduğunu, iş konusunda iyi bir yardımlaşmaların olduğunu özellikle de aynı sektörde bulunan firmaların arasındaki ilişkilerin olduğunu belirtmişlerdir. Firmaların %20’si birlikteliğin olmadığını belirtmesinin nedeni olarak ise ÇOSB yönetiminin etkinliğinin fazla olmamasından kaynaklı olduğunu düşünmektedir. %20’lik kısım ise ÇOSB’de faaliyet alanları için uygun koşulların olmadığındandır.

Şekil 22: ÇOSB’deki Küçük Ölçekli Firmalar Arası İş Birliği



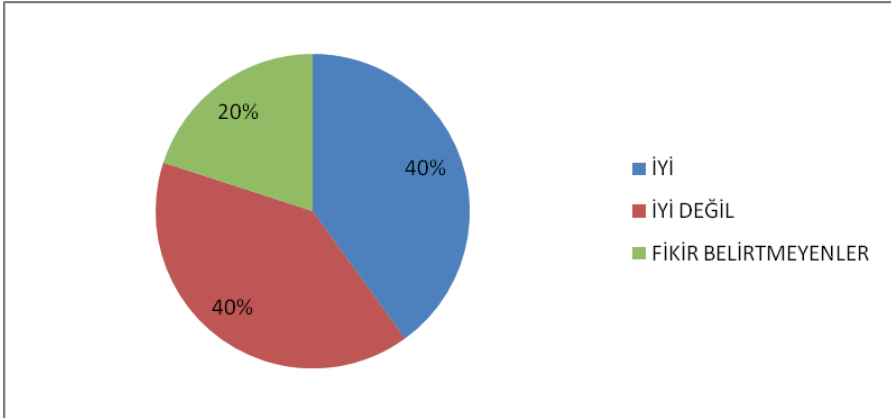
Şekil 23’te orta ölçekli firmalar arasındaki işbirliği konusunda firmaların düşüncesi %90’ı işbirliğinin iyi olduğudur. Bunun nedeni olarak da ortak proje hazırlama, ortak ihalelere girme, makine yapımı konusunda eksik parça teminin sağlanması, ticari alışveriş ve hammadde temini konusunda ÇOSB’de olmayı avantajlı olarak görmeleridir. Firmaların %10’u ise işbirliğinin olmadığını belirtmişlerdir.

Şekil 23: ÇOSB'deki Orta Ölçekli Firmalar Arası İş Birliği



Şekil 24'de büyük ölçekli firmaların %40'ı firmalar arası işbirliğinin olduğunu düşünmektedirler. Bunun nedeni ise malzeme alım satımı, fiyat sorma ve eleman konusunda bilgi alma konusunda olmaktadır. Firmaların %40'ı işbirliğinin olmadığını düşünmektedir bunun sebebini rekabet ortamı olan bir dünyada iş birliği diye bir şey olmadığına inanmalarındır.

Şekil 24: ÇOSB'deki Büyük Ölçekli Firmalar Arası İş Birliği

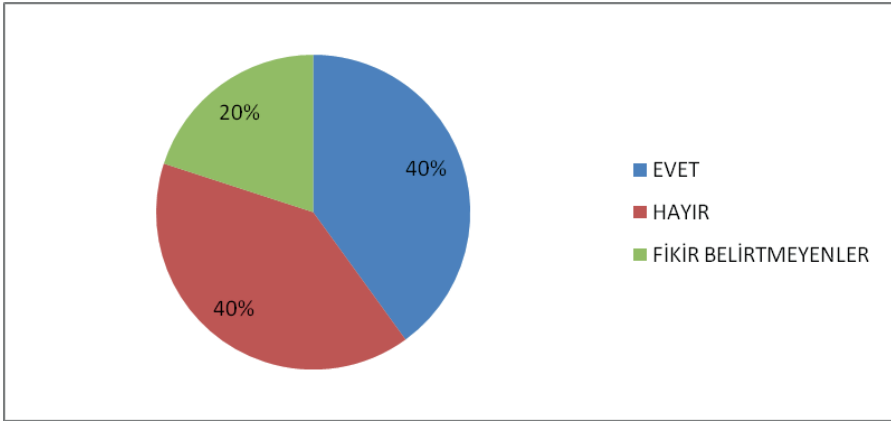


Firmalar iş birliği konusunda büyük ölçekli firmalar hariç iş birliğinin iyi olduğunu düşünmektedirler. ÇOSB'de ahabplık ilişkilerinin önemli olması özellikle firma sahiplerinin vurguladıkları noktadır. Firmalar sağladıkları iş birliği ile maliyet ve zamandan tasarruf sağladıklarını belirtmişlerdir.

3.3.8. Firmaların Güvene Dayalı İş Kabiliyeti

ÇOSB'deki firmaların güvene dayalı iş yapabilme durumları şekil 25 ile 27 arasında sorgulanmaya çalışılmıştır. Şekil 25'te ÇOSB'deki küçük ölçekli firmaların aralarında güvene dayalı iş kabiliyetleri gösterilmektedir. Firmaların %40'ı güvene dayalı işlem yapılabildiğini ve söze dayalı alışveriş yaptıklarını belirtmişlerdir. Güvenin aslında sanıldığı gibi bitmediğini halâ devam ettiğinden söz etmişlerdir. Bunu OSTGM örneğindeki gibi düşünmek gerekmektedir. Sözleşme yapmanın birbirlerine saygısızlık olduğunu düşünmektedirler. Firmaların %40'ı ise sözleşmelerin olması gerektiğini ve bununla iş yapılabilir olduğunu söylemiştir. Firmaların %20'si ise bu konuda fikir belirtmekten kaçınmıştır.

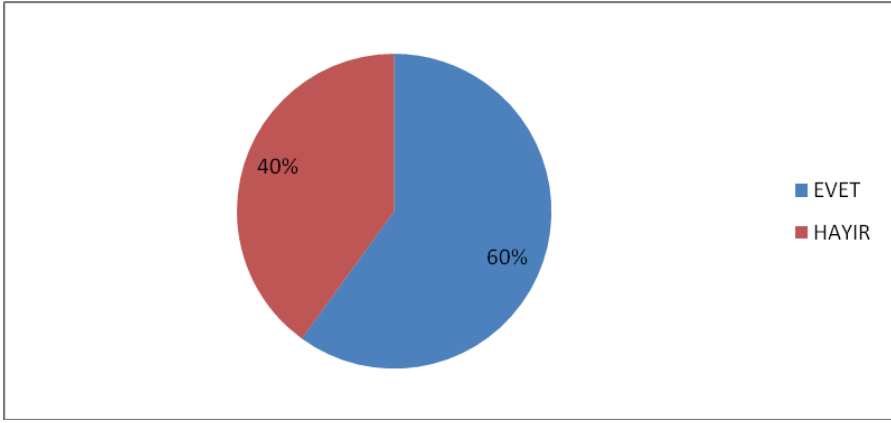
Şekil 25: Küçük Ölçekli Firmaların Güvene Dayalı İş Kabiliyeti



Şekil 26'da orta ölçekli firmaların güvene dayalı iş yapılıp yapılmadığına dair verdikleri cevaplar yer almaktadır. Orta ölçekli firmaların %60'ı güvene dayalı işlemlerin olduğunu ve bununla da işlemlerin yürüyebileceğinden bahsetmişlerdir.

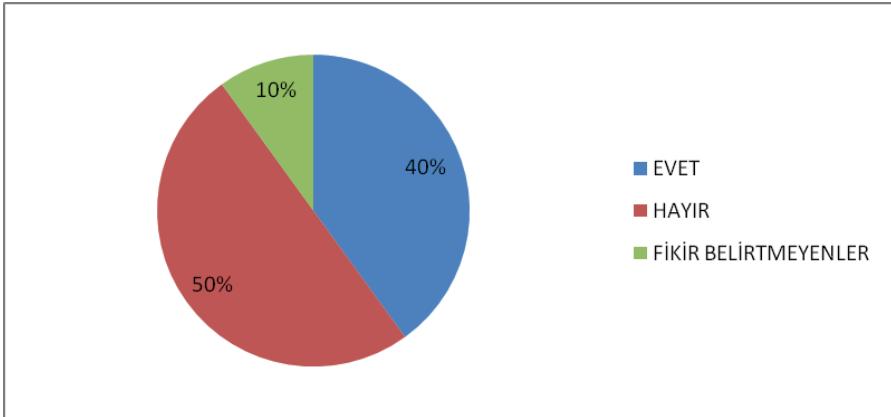
%40'ı ise yasal prosedürden dolayı sözleşme yapmanın daha doğru olduğunu savunmuşlardır.

Şekil 26: Orta Ölçekli Firmaların Güvene Dayalı İş Kabiliyeti



Şekil 27'de büyük ölçekli firmaların güvene dayalı işlem yapıp yapmadıkları sorusuna verdikleri cevaplara yer verilmiştir. Büyük ölçekli firmaların %50'si güvene dayalı işlemlerin kalmadığını bir risk ortamında bulunduklarını ve sözleşmelerin yürüyemeyeceğini söylemişlerdir. Böyle işlemlerin eskilerde kaldığını da eklemişlerdir. Firmaların %40'ı güvene dayalı işlemlerin yürütülebileceğini belirtmiştir. Firmaların %10'u ise fikir belirtmemiştir.

Şekil 27: Büyük Ölçekli Firmaların Güvene Dayalı İş Yapılabilirliği



Küçük ve orta ölçekli firmalarda güvene dayalı iş yapılabilirlik önemlidir. Bunun nedenleri ise firma sahiplerinin birbirlerine güvenmeleri ve aralarında sözleşme yapmadan da alışveriş yapabilmeleridir. Firma sahipleri sağladıkları bu güven ile aralarındaki dostlukları geliştirmelerinin yanı sıra iş açısından da gerek sözleşme maliyetlerinin en aza indirgeme gerekse hantal işleyen bürokrasi sürecini azaltmaktadırlar.

3.3.9. Firmaların Bilgisayar ve İnternet Kullanımları

ÇOSB’de seçilen küçük, orta ve büyük ölçekteki firmaların tümü bilgisayar ve interneti aktif olarak kullanmaktadırlar. Üretim süreçlerinde ise bu üç grup firma bilgisayar ve internetten farklı şekilde faydalanmaktadırlar.

ÇOSB’de küçük ölçekli firmaların internet ve bilgisayar kullanmaları üretim süreçlerinin; sipariş denetleme, tedarikçilere ulaşım, gelecek malzemenin türleri hakkında karşı taraf ile mail yoluyla anlaşma, hesapların incelenmesi, üretim sürecinin baştan sona kadar izlenmesi, üretim planlaması, proje çizimi, araştırma, otomasyon, muhasebe ve malzemelerin satışı konusu gibi süreçlerde faydalanmaktadırlar.

ÇOSB’deki orta ölçekli firmaların internet ve bilgisayar kullanmalarının üretim süreçlerinde; üretim planlamada, model seçiminde, satışta, muhasebede, elektronik posta yoluyla müşterilerle görüşmede, onlardan sipariş almada ve iş süreçlerini denetlemede yoğun bir şekilde olduğunu belirtmişlerdir.

ÇOSB’deki büyük ölçekli firmaların internet ve bilgisayar kullanımının üretim süreçlerine yansımaları diğer iki ölçeğe göre daha fazladır. Çünkü büyük ölçekteki firmaların yurtdışı bağlantılarının fazla olması ve bu yüzden sık sık müşterilerle yüz yüze görüşmek yerine internet yoluyla görüşmeyi tercih ettikleri görülmüştür. Büyük ölçekli firmaların üretim süreçlerinin proje, Ar-Ge, muhasebe, bulundukları sektörle ilgili güncel verilerin yakından takibi, müşterilerle görüşme sağlanması, pazarlama kısacası üretim sürecinin en başından en sonuna kadar her alanında doğrudan internet ve bilgisayardan faydalandıklarını belirtmişlerdir.

3.3.10. Firmaların Teknolojiyi İzleme Durumları

ÇOSB’deki küçük, orta ve büyük ölçekteki firmalara sorulan “Yeni teknolojileri izliyor musunuz?” ve “İnternet ve bilgisayardan ne kadar faydalaniyorsunuz?” sorularına hepsinin verdiği cevap aynı olmuştur. Tüm ölçekteki firmalar yeni teknolojileri izlemektedir. Fakat teknolojileri izlemelerinin her birine etkisinin farklı olduğu görülmektedir. Küçük ölçekli firmalar izledikleri teknolojiye, daha kaliteli ürünler üretmek, kalite standartlarını yakalamak, fuarlara katılma ve üretim için gerekli olan en yeni teknolojileri izleme yoluyla faydalanmaktadırlar. Fakat küçük ölçekli firmaların teknolojiyi izlemeleri üretim süreçlerine katkı yönünden çok bir etkisi olmamıştır bunun nedeni ise maddi durumlarının kısıtlı olması, yatırım yapmak için gerekli teknolojilerin var olmasına karşın çok pahalı olduğu için temin edememeleridir. Orta ölçekli firmaların teknolojiyi izlemeleri ve bunda internet ve bilgisayarın etkisi; moda takibi, fuarlara

katılım, fuarlardan parça temini, yeni yapılan bir yeniliğin nasıl olduğunu görme, tedarikçilerle iletişime geçme, internetten katalogdan seçim (eskisi gibi yüz yüze görüşme ile iş bağlama değil), Ar-Ge çalışmalarının yakından izlenmesidir. Büyük ölçekli firmaların mali imkânları diğer sektörler için daha gelişmiş olduğu için yeni teknolojileri izlenmesi ve firmaya adaptesi yönünde gelişme göstermektedir. Bilgisayarı ve interneti ise tüm aşamalarda kullanmaktadırlar.

3.3.11. Firmaların Teknolojiyi İzlemelerinin Üretim Süreçlerine Yansımaları

ÇOSB'deki firmaların yeni teknolojileri izlemelerinin üretim süreçlerine nasıl yansıdığı sorusuna verdikleri cevaplar:

Küçük ölçekli firmaların yeni teknolojileri izlemelerinin üretim süreçlerine yansımaları; zamandan tasarruf sağladığını düşünüyorlar çünkü yeni çıkan makinelerin insan gücünden yararlanmayı daha aza indirmesi böylelikle maliyetlerin düşmesine neden olmaktadır. Teknolojilerin fuarlara katılım yönüyle izleyen firmalar ise oradan edindikleri bilgilerle kaliteli ürünlerin üretildiğini düşünmektedirler. Yeni teknolojilerin izlenmesi her alanda kâr sağlanmak için etkilidir fakat çoğu firma teknolojiyi takipte maliyetin fazla olmasından dolayı teknolojinin üretim süreçlerine yansıdığını düşünmemektedir.

Orta ölçekli firmalar yeni teknolojileri izlemelerinin üretim süreçlerine yansımalarının olumlu olduğunu düşünmektedirler. Maliyeti azaltması, zamandan tasarruf sağlanması, ürünlerin kalitelerinin artırılması, firmalar için gerekli olan araştırmaların yapılmasının sağlanması ve böylelikle içinde bulundukları sektörde piyasaya erken girme olanağına sahip olma ve üretim daha hızlı olacağını düşünmektedirler.

Büyük ölçekli firmaların yeni teknolojileri izlemeleri ve üretim süreçlerine yansımalarının diğer iki ölçekteki firmalara göre daha geniş olduğunu düşünülmektedir. Bunun nedeni büyük ölçekteki firmaların gerekli olan her şeyin temininin daha rahat sağlamalarıdır. Firmalar üretim süreçlerinde; zamandan tasarruf, maliyetlerin azaltılması, inovasyon, piyasada olmayan ürünlerin ilk üreticisi olma, enerjiden tasarruf ve ürünlerin kalitesinin artacağını düşünmektedirler.

3.3.12. Firmaların Sosyal İletişim Ağlarını Kullanım Durumları

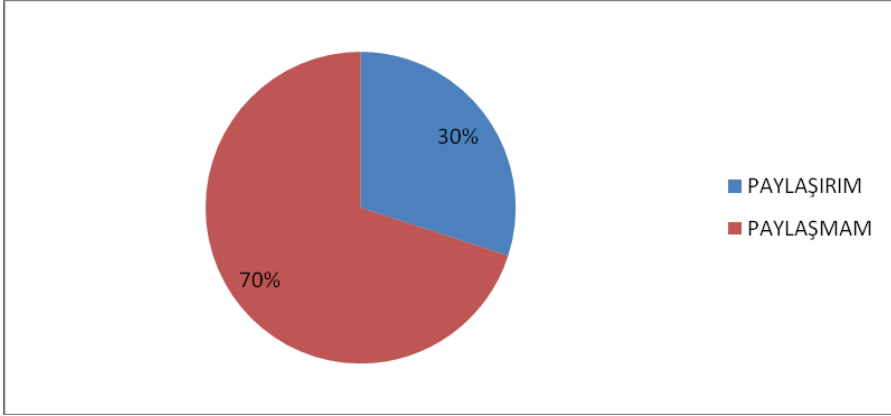
ÇOSB'de seçilen küçük, orta ve büyük ölçekteki firmaların hepsi sosyal iletişim ağlarını aktif şekilde kullanmaktadırlar. Sosyal iletişim ağlarının kullanımının iş açısından katkıları ise firmalara göre değişkenlik

göstermektedir. Küçük ölçekli firmalarda sosyal iletişim ağlarının kullanımı; firma tanıtımı, üretilen ürünlerin tanıtımı ve o ürünlerin satışı, reklamların yapılması, müşterilerden bilgi alınması, hızlı haberleşme, pazarın genişlemesi gibi katkıları olmaktadır. Sosyal iletişim ağlarının yanı sıra küçük ölçekli firmaların çoğunluğu halâ ürün satışında yüz yüze görüşmeler yoluyla yapmaktadırlar. Orta ölçekli firmaların sosyal iletişim araçlarını kullanmasının katkıları; ürün kataloğundan ürünleri tanıtımı, reklam, iş müracaatları, ürünlerin satışı, skype ve mail aracılığı ile müşteriler ve doğrudan bağlantılı olunan firmalarla görüşmelerin sağlanması, web sitesinde tanıtımlar aracılığı ile iş bağlama durumu, yurt dışındaki müşteriler tarafından takip edilmesidir. Orta ölçekli firmalardan çoğu yüz yüze den daha ziyade gelişen teknoloji ile internette işlerin hallolduğunu düşünmektedir bazıları ise sosyal ağlardan tanıtım olabilir fakat satış durumunda yüz yüze gelme durumu olmalı diye düşünmektedir. Büyük ölçekli firmalarda sosyal iletişim ağlarından çok fazla yararlanmakta ve iş açısından bunun etkisinin çok fazla olduğunu söylemektedirler. İşe alım, yeniliklerin güncel şekilde takibi, ihracat yapılan ülkeler ile aralarında tekliflerin olması, reklam, ürünlerin tanıtımı, iş kolaylığı sağlanması, hızlı iletişime geçilmesi, web sitelerine video olarak eklemeler yaparak ürünleri tanıtımı ve sipariş alımı olarak katkısı olmuştur. Büyük ölçekteki firmalar genel olarak yüz yüze görüşmelerin kalmadığını sosyal paylaşım olarak internet aracılığı ile zamandan ve maliyetten kazancın sağlanacağını belirtmişlerdir.

3.3.13. Firmaların Aynı Sektördeki Firmalarla Bilgi Paylaşma Durumu

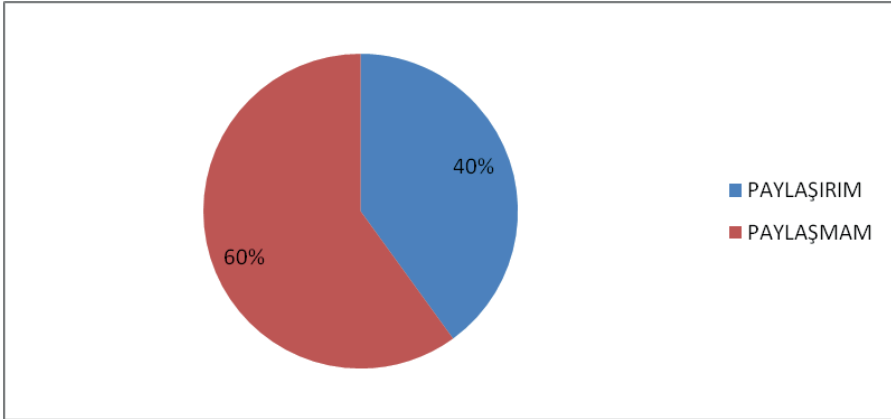
Rekabet ortamının yoğun olduğu günümüzde firmaların sahip olduğu bilgileri paylaşma durumları şekil 28 ile 30 arasında gösterilmiştir. Şekil 28'de küçük ölçekli firmaların maliyeti düşüren bir etkinlik bulduğunda o bilgiyi aynı sektördeki firmalarla paylaşma durumu gösterilmiştir. Firmaların %70'i diğer firmalarla bilgi paylaşmam şeklinde cevap vermiştir. Firmaların %30'unun ise bu bilgiyi paylaşma konusunda daha iyimser davrandıkları görülmektedir.

Şekil 28: Küçük Ölçekli Firmaların Aynı Sektördeki Firmalarla Bilgi Paylaşma Durumu



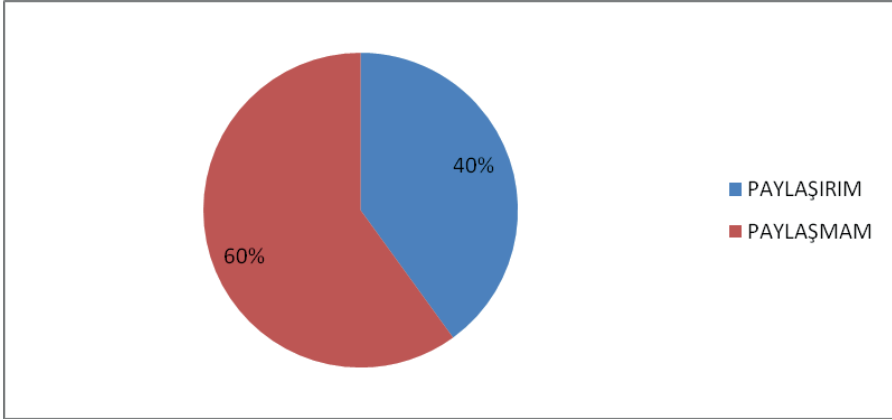
Şekil 29’da orta ölçekli firmaların maliyeti düşüren bir yenilik bilgisini paylaşma konusunda verdiği cevaplar yer almaktadır. Firmaların %40’ı bilgiyi diğer firmalarla paylaşabileceğini, %60’ı ise paylaşamayacağını söylemişlerdir.

Şekil 29: Orta Ölçekli Firmaların Aynı Sektördeki Firmalarla Bilgi Paylaşma Durumu



Şekil 30’da büyük ölçekli firmaların maliyeti düşüren bir yenilik bilgisini paylaşma durumu verilmiştir. Firmaların %40’ı paylaşım, %60’ı ise paylaşmam şeklinde cevap vermişlerdir.

Şekil 30: Büyük Ölçekli Firmaların Aynı Sektördeki Firmalarla Bilgi Paylaşma Durumu



Firmaların içinde bulunduğu sektörde maliyeti düşüren bir yeniliği paylaşma konusunda verilen cevaplara genel olarak bakıldığında acımasız bir rekabet ortamının bulunduğunu ve herkesin ilk olarak kendini düşündüğünü görmek mümkündür. Her firmanın en iyisi ben olayım düşüncesi ve ben yeniliği yaptıktan sonra paylaşırım düşüncesi çoğunlukla hâkimdir.

3.3.14. Firmaların Teknoloji Transfer Yöntemleri

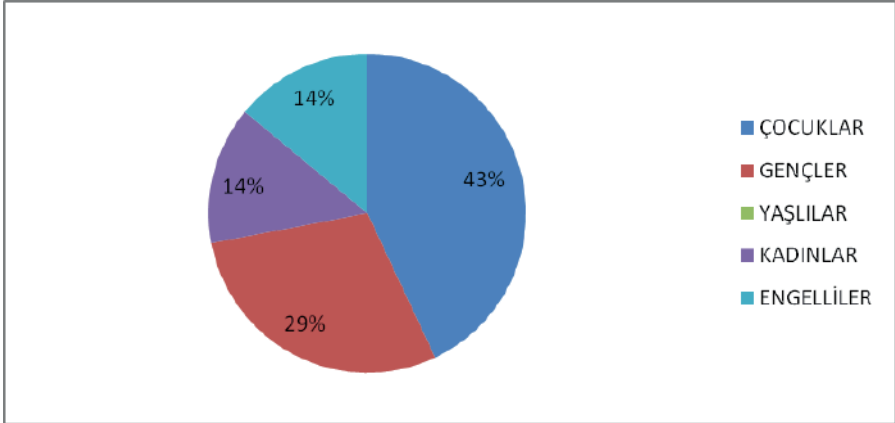
ÇOSB'deki firmaların en çok kullandığı teknoloji transfer yöntemleri sorgulanmıştır. Küçük ölçekli firmaların teknoloji transfer yöntemlerine bakıldığında; fuarlara katılım, makine alımı ve onun geliştirilmesi, eleman transferi, yurt içi ve yurt dışından makine teminidir. Orta ölçekli firmaların teknoloji transfer yöntemleri; fuarlara katılım, yurt içi ve yurt dışı fuarlara katılım ile makine alımı ve onun geliştirilmesi, satın alma, yabancı danışman çalıştırma ve içinde bulunulan sektörle alakalı herhangi bir yeniliği taklit yoluyla farklısını yapmadır. Büyük ölçekli firmaların teknoloji transfer yöntemleri ise; fuarlara katılım, yurt dışından makine ve parça alımı daha sonrasında bunların geliştirilmesi, eğitim, fuarlara katılımda öğrenilen bilginin kendi alanında uygulanmasıdır.

ÇOSB'deki firma sahiplerinin arkadaş çevreleri ve kamu kesiminden iş yaşamı dışındaki çevreleri oldukça geniştir. İş yaşamı dışında ilişkilerin devam etmesi Çorumlu iş adamlarının birlikteliğe önem verdiğini göstermektedir.

3.3.15. Firmaların Sosyal Sorumluluk Kapsamında Etkinlik Grupları

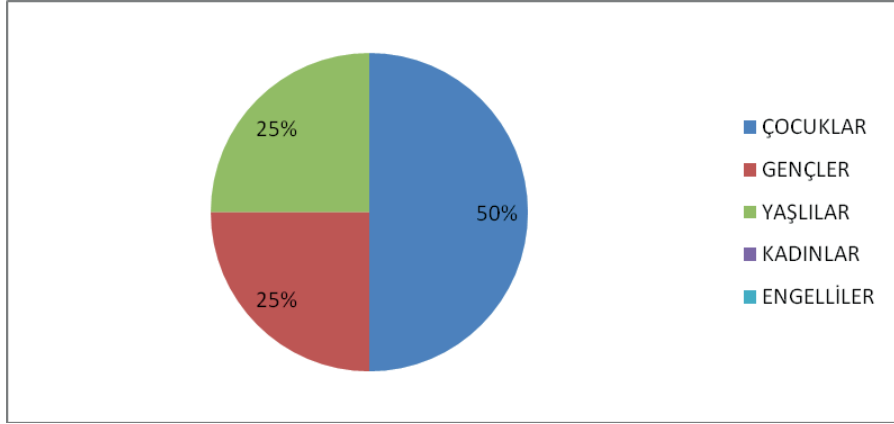
ÇOSB'deki firmaların sosyal sorumlulukları kapsamında etkinlik grupları Şekil 31 ile 33 arasında gösterilmiştir. Şekil 31'de küçük ölçekli firmaların topluma sosyal sorumluluk kapsamında faydası olan etkinliğin araştırılmasında elde edilen sonuçlar verilmiştir. Firmaların %43'ü çocuklara yönelik faaliyette bulunmuştur bunu kardeş okul, belediyeye yardım verme ve doğrudan okulda burslu öğrenci okutma şeklinde gerçekleştirmişlerdir. Firmaların %29'u gençlere yönelik projelerde bulunmuş bunu Hitit Üniversitesi ile iş birliği kapsamında gerçekleştirmiştir. Firmaların %14'ü kadınlara diğer %14'ü ise engellilere yönelik projeler yapmışlardır.

Şekil 31: Küçük Ölçekli Firmaların Sosyal Sorumluluk Kapsamında Etkinlik Durumları



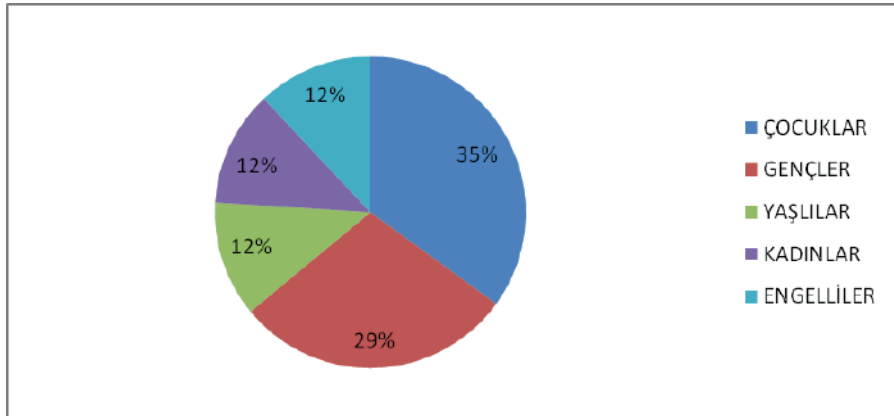
Şekil 32'de orta ölçekli firmaların topluma sosyal sorumluluklar kapsamında yaptığı faaliyet alanlarının %50'sini çocuklar oluşturmaktadır. Bunları özel günlerde ziyaretler, hediye dağıtımı gibi etkinliklerle yapmaktadırlar. Yapılan etkinliklerin %25'i gençlere yöneliktir bu etkinlik Hitit Üniversitesi'nde gençlere yardım kapsamındadır. Diğer yapılan etkinliklerin %25'i ise yaşlılara yönelik huzur evi ziyareti ve eğlence şeklindedir.

Şekil 32: Orta Ölçekli Firmaların Sosyal Sorumluluk Kapsamında Etkinlik Durumları



Şekil 33'te büyük ölçekli firmaların topluma sosyal sorumluluklar kapsamında etkinliklerinin %35'i çocuklara yöneliktir. Bu etkinlikler bir vakıf aracılığıyla burs verme, kıyafet yardımı ve sünnet şöleni gibi etkinliklerdir. Yapılan etkinliklerin %29'u gençlere yöneliktir. Bu etkinlik gençlere şirket olarak ve vakıf aracılığıyla burs verme şeklindedir. Son olarak ise bu etkinliklerin %12'si yaşlılara, %12'si kadınlara ve diğer %12'si ise engellilere yöneliktir.

Şekil 33: Büyük Ölçekli Firmaların Sosyal Sorumluluk Kapsamında Etkinlik Durumları

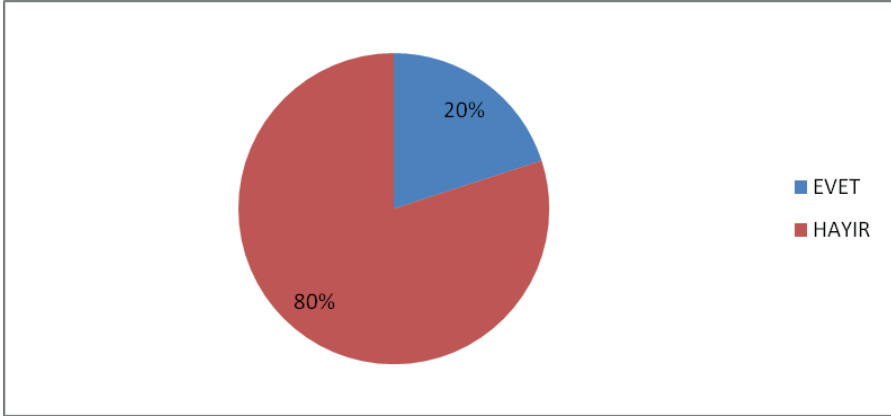


Çorum'da genel olarak kişilerin birbirlerine karşı yardım duygusu gelişmiştir. ÇOSB'deki firmalarda da bunu görmek mümkündür. Firma sahipleri firmalarının ölçeklerine göre daha fazla sosyal sorumluluk projelerine sağduyulu yaklaşmakta olduğu görülmektedir.

3.3.16. Firmaların Burs Verme Durumları

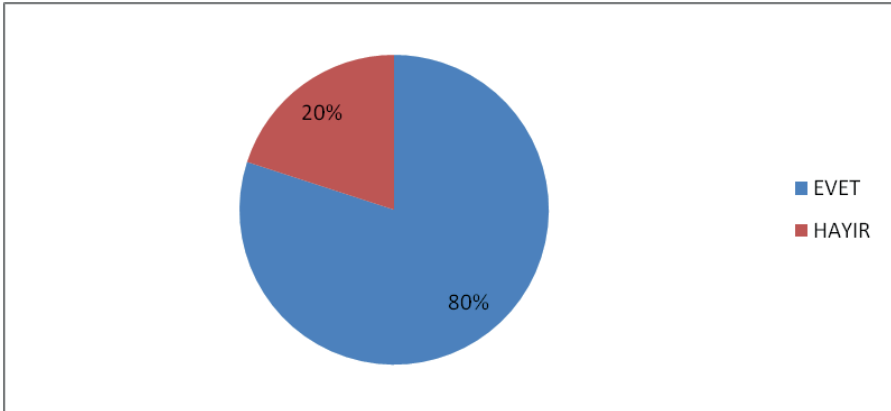
ÇOSB'de firma sahiplerinin burs verme durumları analiz edilmeye çalışılmıştır. Şekil 34'te küçük ölçekli firmaların burs verme durumları gösterilmiştir. Firmaların %80'i burs vermezken %20'si burs verebilmektedir. İşletmelerin küçük ölçekli olmalarının bu durumda etkili olduğu düşünülmektedir. Burs verenlerin ise daha sonrasında da verdikleri kişilerden faydalanma durumu olmamaktadır.

Şekil 34: Küçük Ölçekli Firmaların Burs Verme Durumları



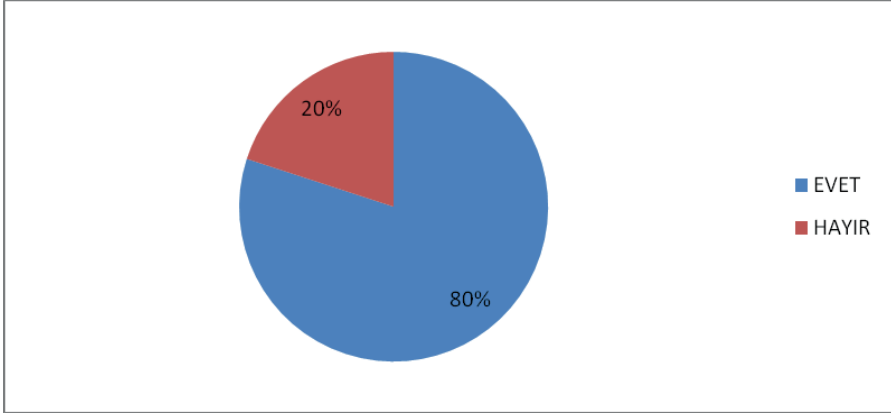
Şekil 35'te orta ölçekli firmaların burs verme durumları ise küçük ölçekli firmalara göre daha gelişme göstermektedir. Orta ölçekli firmaların %80'i burs vermektedirler verdiği kişilerde öncelik genelde kendi çalışanlarının çocukları olmaktadır. Firmaların %20'si burs vermemektedir. Burs veren firmalar daha sonrasında verdikleri kişilerden faydalanmayı düşünmemektedirler.

Şekil 35: Orta Ölçekli Firmaların Burs Verme Durumları



Şekil 36'da büyük ölçekli firmaların burs verme durumları gösterilmiştir. Firmaların %80'i burs vermektedir. Bu firmalar burslarını vakıflara ve çevrelerindeki bildikleri insanlara vermektedirler. Firmaların %20'si ise burs vermemektedir. Burs veren kurumlar daha sonrasında burs verdikleri şahıslardan geri dönüş beklememektedir.

Şekil 36: Büyük Ölçekli Firmaların Burs Verme Durumları

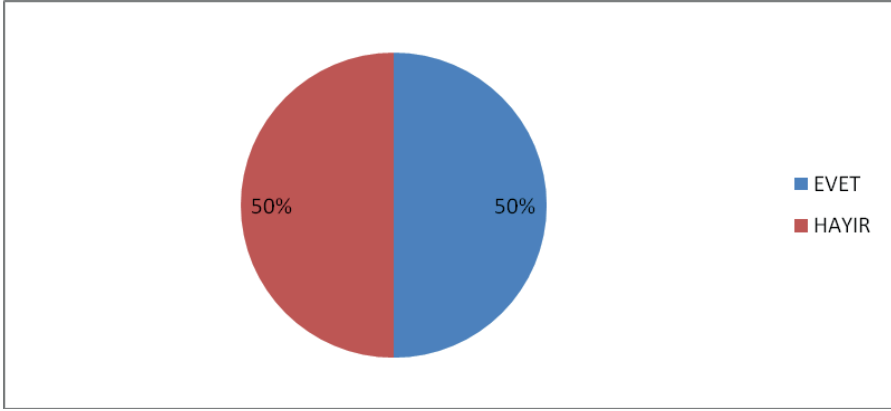


Firmaların burs verme durumları bakımından büyük ölçekli firmalar en büyük paya sahiptirler. Bunun nedeni ise büyük ölçekli firmaların maddi durumlarının iyi olması, küçük ölçekli firmaların ise maddi durumlarının yeterli olmamasıdır.

3.3.17. Firmaların Stajyer Öğrenci Çalıştırma Durumları

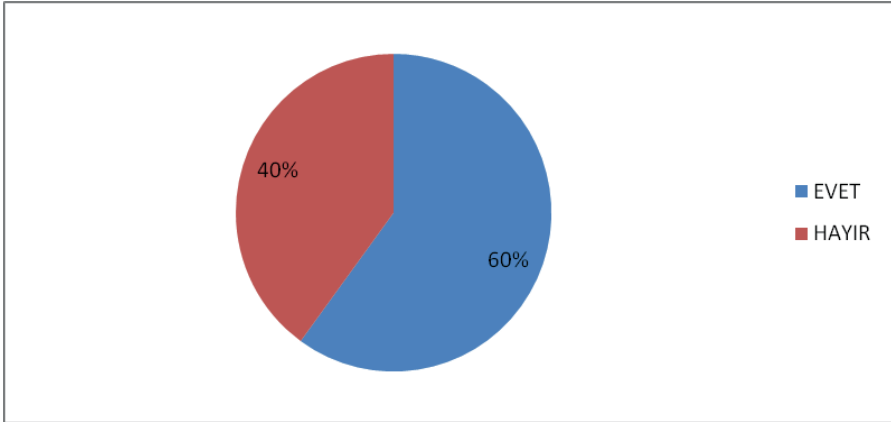
Çorum ilinde hem firma sahiplerinin hem de ilde bulunan öğrencilerin gelişimini sağlayacağı stajyer çalıştırma durumu sorgulanmaya çalışılmıştır. Şekil 37'de küçük ölçekli firmaların stajyer öğrenci çalıştırma durumları gösterilmiştir. Küçük ölçekli firmaların %50'si stajyer öğrenci çalıştırırken %50'si ise stajyer öğrenci çalıştırmamaktadır. Stajyer öğrenciler üretim, büro, muhasebe, Ar-Ge, laboratuvar, imalat gibi alanlarda çalıştırılmaktadırlar.

Şekil 37: Küçük Ölçekli Firmaların Stajyer Öğrenci Çalıştırma Durumları

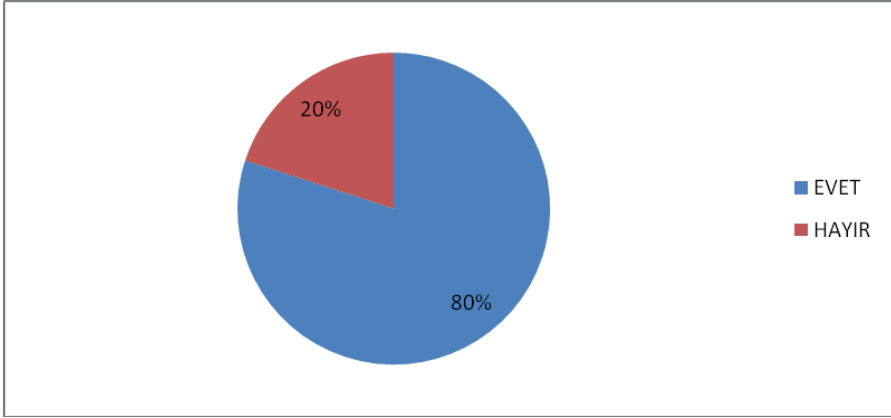


Şekil 38’de orta ölçekli firmaların stajyer öğrenci çalıştırma durumları gösterilmiştir. Orta ölçekli firmaların %60’ı stajyer öğrenci çalıştırmakta ve %40’ı ise çalıştırmamaktadır. Stajyer öğrenci olarak çalışan öğrenciler genellikle üretim, mühendislik, teknik çizim, muhasebe gibi alanlar da çalıştırılmaktadırlar.

Şekil 38: Orta Ölçekli Firmaların Stajyer Öğrenci Çalıştırma Durumları



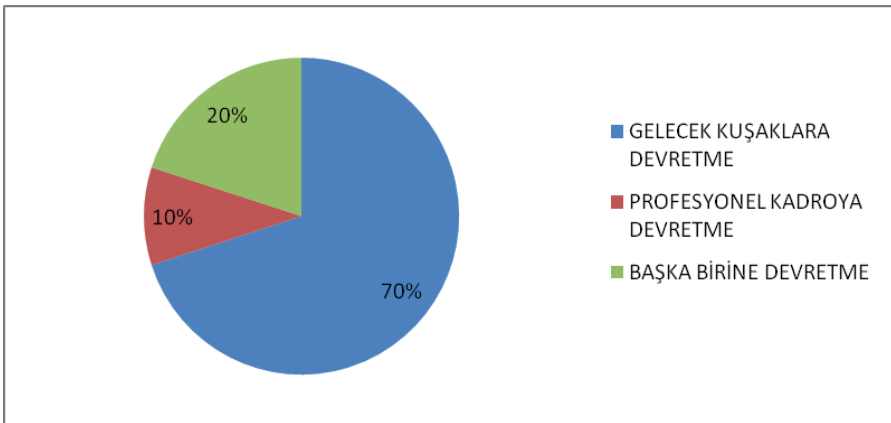
Şekil 39’da büyük ölçekli firmaların stajyer öğrenci çalıştırma durumları gösterilmiştir. Büyük ölçekli firmaların %80’i stajyer çalıştırmakta %20’si ise çalıştırmamaktadır. Stajyer öğrencinin çalıştırıldığı kısımlar; üretim birimi, büro kısmı, muhasebe, proje kısmı gibi tüm birimlerde çalıştırılmaktadır.

Şekil 39: Büyük Ölçekli Firmaların Stajyer Öğrenci Çalıştırma Durumları

Firmalar genel olarak stajyer öğrenci çalıştırmaktadırlar. Bu durum ÇOSB'deki firmaların hem kendilerine fayda sağlamak hem de çalışan stajyeri çalışma hayatına adaptasyonu konusunda fayda sağlamaktadır.

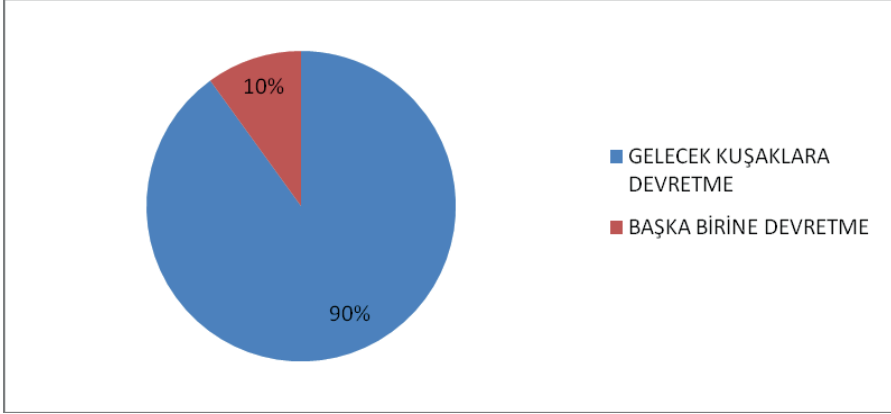
3.3.18. Firmaların Devamlılığı Durumu

ÇOSB'den seçilen firmaların yetkililerine emekli oldukları zaman firmanın durumunun nasıl olacağı ve devamlılığı konusunda neler düşündükleri sorulmuştur. Şekil 40'ta küçük ölçekli firmaların devamlılığı sorusuna verilen cevaplar yer almaktadır. Firmaların %70'i gelecek kuşaklara yani çocuklarına bırakmayı düşünmektedir %20'si firmayı başka birine devretmeyi düşünmektedir ve %10'u ise firmayı profesyonel kadroya devretmeyi düşünmektedir.

Şekil 40: Küçük Ölçekli Firmanın Devamlılığı

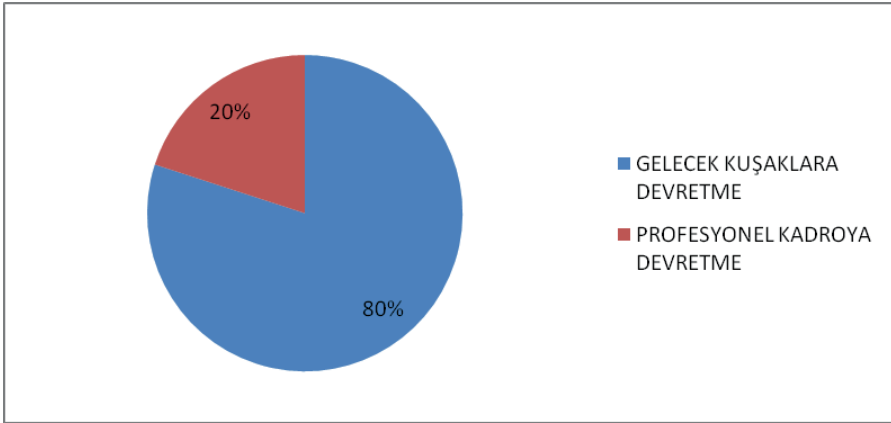
Şekil 41’de orta ölçekli firmaların devamlılığı kısmında firmaların verdiği cevaplara bakıldığında %90’ı gelecek kuşaklara %10’u ise başka birine devretmeyi düşünmektedir.

Şekil 41: Orta Ölçekli Firmaların Devamlılığı



Şekil 42’de büyük ölçekli firmaların devamlılığı konusunda verilen cevaplara yer verilmiştir. Firmaların %80’i gelecek kuşaklara devretmeyi, %20’si ise profesyonel kadroya devretmeyi düşünmektedir.

Şekil 42: Büyük Ölçekli Firmaların Devamlılığı



Küçük ölçekli firma sahiplerinin firmanın devamlılığında çocuklarına devretmesinin gerekçesi olarak çocuklarına güvenmeleri ve onların da kendi yolunda gitmelerinin gerektiği düşüncesidir. Başka birine devretmeyi düşünen firma yetkilisi ise çocuğuna devretmeyi istemediğinden değil çocuğunun firmanın üretim alanında yetkin olmadığındandır. Profesyonel kadroya devretmeyi düşünen firmaların gerekçesi ise iş yerinin ülkeye hizmet etmesinin ancak böyle sağlayacağı düşüncesidir. Orta ölçekli firmaların

gelecek kuşaklara bırakmasının gerekçesi aileye olan güvenin daha fazla olmasından kaynaklanmaktadır. Başka birine devretmeyi düşünülmesinin nedeni sektörün riskli oluşu ve gelecekte ne olacağının belli olmayacağının düşünülmesidir. Büyük ölçekli firmalarda gelenekçi yapının devam etmesi, aileye olan güvenden dolayı ve şirketlerin yapısının aile ortaklığı şeklinde kurulmuş olmasından dolayı gelecek kuşaklara aktarım olmaktadır. ÇOSB’de genel olarak aile tipi şirketlerin olması şirketin devamlılığı konusunda en fazla gelecek kuşaklara devredilme düşüncesini destekler nitelikte olmuştur.

3.3.19. Firmaların Üniversite Sanayi İş Birliği Hakkında Düşünceleri

ÇOSB’de belirlenen firmalara yöneltilen üniversite sanayi ilişkisi değerlendirmesi istendiğinde küçük, orta ve büyük ölçekli firmaların verdikleri cevaplar genellikle olumlu olmuştur. Firma yöneticileri üniversite ve sanayinin iç içe olması gerektiğini Çorum’da bu durumun Çorum Teknokent Projesi’nin hayata geçmesiyle daha da gelişeceğini, Hitit Üniversitesi’nin laboratuvarlarında elemanlarının eğitildiğini, Hitit Üniversitesi akademisyenlerinin sanayicilere yol gösterici olduklarını ve Ar-Ge konusunda yardım aldıklarını söylemişlerdir. Şu anki durum değerlendirmesi genel olarak iyi olsa da firma yöneticilerinin eksik olarak nitelendirdikleri bazı noktalar bulunmaktadır. Bunlar; Çorum sanayi yapısına uygun üniversite de bölümlerin açılması ilişkileri daha da sıkı hâle getireceğini belirtmişlerdir. Firma yöneticileri bölümlerin açılmasının ardından üniversite öğrencilerine iş imkânı sağlayacaklarını ve Hitit Üniversitesinden gelecek olan işbirliği taleplerine de sıcak bakacaklarını belirtmişlerdir.

ÇOSB’deki belirlenen firmalara yöneltilen Hitit Üniversite ile karşılıklı işbirliği talebi olup olmadığı sorusuna küçük ölçekli firmaların dördü, orta ölçekli firmalardan yedisi, büyük ölçekli firmalardan da ikisi karşılıklı işbirliği taleplerinin olduğunu ve olumlu sonuçlandığını belirtmişlerdir. Diğer firmaların çoğu üniversiteden kendilerine talep gelmediğini, olumsuz sonuç alan firmalar ise üniversitenin sektörleri ile ilgili yeterli donanımına sahip olmadığını belirtmişlerdir. Ortak proje kapsamında küçük ölçekli iki firma, orta ölçekli dört firma ve büyük ölçekli dört firma vardır. Ortak projesi olan firmalardan bazıları kendi sektörleri ile ilgili bölümlerden anlaşmaları kapsamında Çorum’da kalmak şartıyla üniversiteden mezun olduklarında öğrencilere iş imkânı sağlayacakları teminatını vermişlerdir.

Hitit Üniversitesi’nin ÇOSB’deki firmalarla yaptığı işbirliği sonucunda firmaların kendilerine fayda olarak gördükleri; üretilen ürünlerin kalitesinin artırılması, bilgi alışverişi, kalifiye eleman yetiştirilmesidir.

3.3.20. Firmaların Aldıkları Özel Sektör Danışmanlık Hizmetleri

ÇOSB'de seçilen firmalardan, küçük ölçekli dört firma özel sektör danışmanlık hizmeti almamaktadır diğer danışmanlık hizmeti alan firmalar ise iş güvenliği ve sağlığı, proje hazırlanmasında, çevre, hukuk gibi konularda hizmet almaktadırlar. Danışmanlık hizmetlerinin bütçelerini zorlandığından söz eden firmalar ise gerektiğinde ancak alabildiklerini belirtmişlerdir. Ortak ölçekli seçilen firmalardan bir firma özel sektör danışmanlık hizmeti almamakta diğerleri ise dışarıdan danışmanlık hizmeti almaktadır. Aldıkları danışmanlık hizmetleri; iş güvenliği sağlığı, üretim ve pazarlama aşamasında, proje hazırlanmasında, çevre, hukuk ve genel muhasebedir. Büyük ölçekli firmalardan üç firma dışındaki diğer firmalar danışmanlık hizmeti almaktadır. Aldıkları hizmetler; hukuk, iş güvenliği sağlığı, çevre, yangın eğitimi, makinelerle ilgili danışmanlık, sağlık eğitimi ve üretim planlama konusudur.

3.3.21. Sanayi Kamu İlişkisi Değerlendirilmesi

Küçük ölçekli firmalar genel olarak sanayi kamu ilişkisini önceki dönemlere göre daha iyi olduğunu belirtmekle birlikte daha da geliştirilmesi gerektiğini belirtmektedirler. Ancak bazı firmalar AB standartlarına uyum çerçevesinde çıkarılan yasaların yerli üreticiyi korumayıp rekabette dezavantaj sağladığını düşünmektedir. Kamunun sanayiciye maddi manevi destek sağlaması gerektiğini belirtmişlerdir. Faydalanılan kamu hizmetlerinde bürokrasi sürecini ise hantal ve gerekli müdahalelerin zamanında yapılmadığı yönünde görüş bildirmektedirler.

Orta ölçekli firmalar sanayi kamu ilişkisini bazı firmalar sanayinin önünü açıcı politikalar geliştirdiğinden bazıları ise tam tersine çok kapsamlı ve düzenli olmadığından bahsetmektedir. Bürokrasi sürecinin değerlendirilmesinde ise çoğunluğu bürokrasi sürecinin yavaş olduğundan ve işlemlerinin hızlı bir şekilde gerçekleştirilemediklerinden bahsetmektedirler.

Büyük ölçekli firmaların sanayi kamu ilişkisini değerlendirmesi ise daha farklı olmuştur. Genel olarak küçük ve orta ölçekli firmalarda bu ilişki düzgün diye değerlendirilirken büyük ölçekli firmalar kamu denetiminden memnun olmadıklarını, onlara kolaylaştırıcı etki sağlamadıklarından söz etmişlerdir. Bürokrasi sürecini ise çok yavaş ilerlediğini, ihracat kısmında sıkıntılar çektiklerinden söz etmişlerdir ve bu sıkıntılar iş akış seyrini etkilediğini belirtmişlerdir. Bürokrasi sürecinin aşılmasıyla birlikte sanayicinin de önünün açılacağı düşüncesi hâkimdir.

3.3.22. Belediye Sanayi İlişkisi

Merkezi yönetimden aldıkları vergi toplama ve harcama yetkileriyle halkın ihtiyaçlarına ve sorunlarına daha hızlı ve yerinden çözüm üretmek amacıyla oluşturulan belediye yönetimleri, bulundukların yörenin kalkınmasında etkin rol oynayan aktörlerin başında yer almaktadır. Belediyeler yörelerinin kalkınması için kurulacak Organize Sanayi Bölgeleri'ne (OSB) ekonomik kalkınmanın sağlanmasına ve istihdama yönelik etkilerinden dolayı büyük önem vermektedirler. Belediyelerin OSB'deki hizmetleri ise çevre temizliğinin ve ulaşımın sağlanması şeklinde genel olarak sıralanabilir.

Yukarıda belirtilen tanımlamalardan hareketle çalışmamızda küçük, orta ve büyük ölçekli firmaların belediye ile sanayi ilişkisi değerlendirmesi genel olarak sıkıntılarının olmadığını belirtmişlerdir. Bunun nedeni ise Çorum Organize Sanayi Bölgesi'nde belediyenin etkinliğinin az olmasıdır. Sadece çevre temizliği ve ulaşım konusunda belediyeden hizmet aldıklarını belirtmişlerdir. ÇOSB'de ulaşımın daha da iyi hâle getirilmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

3.3.23. Firmaların Sivil Toplum, Meslek Odası İlişkileri

Kültürel, sosyal, siyasal ve ekonomik kalkınmanın sağlanmasında önemli aktörlerden biri sivil toplum kuruluşları ve meslek odalarıdır. Sivil toplum kuruluşlarının ve meslek odalarının görevleri faaliyet alanlarıyla çok çeşitlilik göstermekle birlikte temel olarak resmi kurumların işlevlerini destekleyici bir rol üstlenmeleridir. Özellikle kalkınmanın sağlanmasında etkili olan sanayinin gelişiminin sağlanması, çalışanların niteliklerinin geliştirilmesi ve sanayi kuruluşlarının ilgili alanlarda bilgilendirilmesi ve desteklenmesi konusunda yönlendirici bir etkiye sahip olmaları önemlidir.

Küçük, orta ve büyük ölçekli firmaların sanayi sivil toplum örgütlerinin arasındaki ilişkinin iyi olduğunu ilişkilerin daha artırılarak aktif olarak faaliyetlerin çoğaltılması gerektiğini ve sivil toplum örgütlerine sanayicinin gerekli desteği sağlayacağını belirtmişlerdir. Gönüllü kuruluşlara katılım olarak da Kızılay, ONKOSAV, Greenpeace örnek olarak gösterilebilir.

Küçük, orta ve büyük ölçekteki firmalar sanayi ile meslek odası ilişkilerini çoğunlukla olumsuz yönde değerlendirmektedir. Bunun nedeni ise bazı meslek odalarına katılımın zorunlu olması ve belirli dönemlerde aidat ödenmesi fakat aidata karşılık hizmet alımının düşük olmasıdır.

3.3.24. Genel Değerlendirme

Çalışmanın bu bölümünde analiz kısmının genel bir değerlendirilmesi yapılacaktır. Bunu yapmaktaki amacımız ise çalışmada elde edilen bulguların sonuç kısmına geçmeden tekrar gözden geçirilmesi ve daha net şekilde bulguların okuyucu tarafından özümzenmesidir.

Analize firmaların sektörel dağılımları ile başlanmıştır. ÇOSB’de sektörel dağılımda en çok paya sahip olan sektör makine sanayidir. TÜİK’ten alınan veriler ile de ihracatta en büyük payın makine sanayiye ait olduğu görülmektedir. Bu ise neden makine sanayiye daha ağırlık verildiğini açıklar niteliktedir. Firma sahiplerinin Çorumlu olup olmama durumu sorgulanmıştır. Sonuç olarak ölçek farkı olmaksızın firma sahiplerinin çoğunun memleketi Çorum’dur. Buradan hareket ile Çorumlu iş insanlarının memleketleri olan Çorum’a katkı sağlamak istedikleri sonucu çıkmaktadır. Firmaların mülkiyet durumuna bakıldığında küçük, orta ve büyük ölçekli firmalar, kendisi kurdu, babadan ve dededen şeklinde sıralanmıştır. Köken olarak en geniş kapsamlı firma yapısı büyük ölçekli firmalar olduğu görülmektedir. Firmaların ortak seçmedeki önceliklerine bakıldığında genel olarak güven duygusunun hâkim olduğu daha sonrasında da birlikten güç doğar anlayışının olduğu görülmektedir. Firmaların mali açmaz durumunda verdikleri cevaplara bakıldığında küçük ölçekli firmaların aileye, arkadaşlar başvurdıkları, orta ölçekli firmaların bankaya daha sonrasında da aileye başvurdıkları ve son olarak büyük ölçekli firmaların ise sadece bankaya başvurdıkları görülmektedir. Bu sonuçtan hareketle büyük ölçekli firmaların, babadan- dededen gelen kökenlerinin olduğu, borç alma konusunda aileye değil bankalara başvurmaları, geleneksel sosyal sermaye kavramından uzaklaştıklarını daha çok kurumsallaşmaya başladıklarının göstergesidir.

Sonuç

İkinci Dünya Savaşı sonrasında ülkeler arası gelişmişlik farkları giderek su yüzüne çıkmıştır. Bu gelişmişlik farklarının oluşmasıyla bölgesel kalkınma kavramına daha da önem verilmeye başlanmıştır. Kalkınmanın sadece klasik sermaye türleriyle gerçekleşmemesi araştırmacıları farklı sermaye türlerini bulma arayışına yöneltmiştir. Bu yönelmenin sonucunda günümüzde de adı sıkça anılan kalkınmanın âdeta motoru niteliğindeki sosyal sermaye kavramı böylelikle popüler olmaya başlamıştır. Sosyal sermaye ve kalkınma kavramı ilk olarak James Coleman tarafından yazılan Foundations of Social Theory isimli çalışmada yer almıştır.

Son zamanlarda ön plana çıkmış olan sürdürülebilir kalkınma kavramı aslında sosyal sermaye açısından önemlidir. Çünkü sürdürülebilir kalkınma sosyal alanı, çevreyi ve sosyo-ekonomik gelişmeleri içine almaktadır. Sosyal sermaye de bu tanımda yerini almıştır. Sosyal sermaye diğer sermaye türleri gibi kullanıldıkça tükenmemektedir. İlişkilerle, güven ile daha da beslenmektedir. Bu sermaye türünün gelecek kuşaklara kalması da çok önemlidir.

İktisadi kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin nasıl olduğu, Çorum Organize Sanayi Bölgesindeki firmalar arasındaki bağın araştırılması ve firmaların teknolojik faaliyetlerden yaralanmalarıyla birlikte sosyal sermayenin bundan ne şekilde etkilendiği bu tezin ana konusunu oluşturmaktadır. Teknoloji kavramının tezde sıkça yer almasının nedeni ilk olarak temel savımızda da belirtildiği üzere sosyal sermaye tanımının günümüzde farklılaşmasından kaynaklanmaktadır. Tezde ilk olarak sosyal sermaye tanımlamalarına yer verilmiştir. Sosyal sermaye kavramı disiplinler arası bir niteliğe sahip olduğundan tanımlamalara ayrıca önem verilmiştir. Daha sonrasında kalkınma kavramı açıklanmış ve ÇOSB’de seçilen üç tane mikro, yedi tane küçük, on tane orta ve on tane büyük ölçekli toplam otuz firmanın sosyal sermaye yapıları incelenmeye çalışılmıştır.

Genel olarak tanımlamalara bakıldığında sosyal sermayenin ortak öğelerine rastlanmıştır. Bunlar sosyal ilişkiler, güven ve dayanışmadır.

Tezin kavramsal ve kuramsal kısmında sosyal sermaye ve kalkınma arasındaki ilişkiden bahsedildiğine yukarıda değinilmiştir. Tezin uygulama kısmının savı ile birbirini destekler nitelikte sonuçlara ulaşılmıştır. Yeni teknolojilerin kullanımı maliyetlerde düşüşe neden olmuştur. Firmaların gelişen teknolojilerden yararlanması ile birlikte ulaşım, tedarik, iletişim vb. masraflarının maliyetlerinde azalma meydana geleceği açıktır. ÇOSB'deki firmaların birbirleri ile olan yakınlıkları göz önüne alındığında iletişimlerinin iyi olması iş açısından onlara fayda sağlamaktadır. Firmaların gelişen teknolojileri izlemeleri, onları üretim süreçlerine yansıtmaları ve teknoloji transfer yöntemlerini kullanmaları maliyetleri azaltıcı etki yaratacaktır. ÇOSB'deki küçük ve orta ölçekli firmaların gelişen teknolojiyi izlemelerinde bir sıkıntı yaşanmamaktadır ancak firmalar bunu uygulama kısmında sıkıntı yaşamaktadırlar bunun nedeni ise maddi durumlarının uygulama kısmına yetmemesidir.

Bourdieu'nun da savunduğu gibi bireylerin ailelerinin daha öncesinde tanıdığı kişiler ve onlarla olan sıkı ilişkileri ekonomik kazanç açısından önem arz etmektedir. Türkiye'nin sosyal sermaye stokları da tıpkı Amerika'da olduğu gibi tükenmeye başlamıştır. Bir felaket olduğunda birliğin olması sosyal sermayenin var olduğu anlamına gelmemelidir. Türkiye'de bireysellik oldukça artmaktadır. ÇOSB'deki firmalarla yapılan anket sonuçlarına bakıldığında iş yaptığım kişilere genellikle güvenirim demelerine rağmen yetki göçertmesi durumunda sadece kısmî yetkileri yöneticilerine vermektedirler. Maliyetleri düşürücü herhangi bir yenilikleri olduğunda bunları aynı sektördeki firmalarla paylaşamam şeklinde cevap vermişlerdir.

Putnam'ın sosyal sermaye sınıflandırması iki şekildedir. Bunlardan ilki bağlayıcı (topluluk içi) sosyal sermaye diğeri ise köprü kuran (topluluk dışı) sosyal sermayedir. ÇOSB'deki firmaların çoğu bağlayıcı sosyal sermaye türüne girmektedir. Çünkü ilişkiler çoğunlukla aile ile olmaktadır. Bunun nedeni ise toplum içindeki güvensizlik olması ve tek güvenilecek kişilerin aile bireyleri olduğu düşüncesidir. Bağlayıcı sosyal sermayenin ekonomiye etkisi ilk önce pozitifken daha sonra negatif olmaktadır. Bunun nedeni ise aile dışında diğer ağlarla bağları oluşturma isteğinin fazla olmaması bu şekilde de topluluk dışındakileri dışlayıcı özellikte olması ve sonuç olarak kendi içindeki döngüyü kırıp ticarete dışa açılamamaya neden olmasıdır. Firmalar dışa açılmadıkça yeni gelişmelerden de haberdar olmaları mümkün olmamaktadır.

ÇOSB’de çoğu firmanın ortaklık yapısına bakıldığında aile şirketi olmasının nedeni güvensizlik konusunu destekler niteliktedir. Çorum’daki firmalar Anadolu Kaplanları olarak bir zamanlar nitelendirilmişlerdir. Şu andaki durum ise artan güvensizlikten dolayı bu alandaki zayıflamanın olumsuz etkilerinin görüldüğü yönündedir. Köprü kuran sosyal sermayedeki gibi uzak bağlantıları kapsamamaktadır. Yine Putnam’ın yatay-dikey bağlantıları diye açıkladığı sosyal sermaye türüne bakıldığında ÇOSB’de yatay bağların olduğu yani işbirliğinin oluşturulması, gönüllü kuruluşlara katılım ile sosyal sermayenin yaratılması durumu olanaklıdır. Çünkü firmalar şu anda aktif olarak katılamasalar da katılmak istediklerini belirtmişlerdir.

Modern toplumun gereği, aile, feodal ilişkilerin getirdiği geleneksel sosyal sermaye kavramından uzaklaşıp kurumsal sosyal sermaye kavramına geçiş yaşanmıştır. Kurumsallaşma ile birlikte sosyal sermaye kaybolmamış sadece nitelik değiştirmiştir. Bu şekilde oluşacak sosyal sermaye de demokrasi ve insan haklarına daha saygılı toplumsal örgütlü yapılar, uzlaşmayla birlikte birbirleri ile pozitif dışsal etki yaratan dayanışma süreci yaratılacaktır.

Gelişmenin başlangıcında, firmaların yeni kurulması ve küçük ölçekte faaliyete başlamaları durumunda sosyal sermaye faktörü (dayanışma, iş bölümü, birlikte iş yapabilme, güven vs.) daha ön plana çıkmaktadır. Firmaların ölçeği büyüdükçe ve kurumsallaşmaları arttıkça geleneksel tanımdaki sosyal sermaye geri plana düşerken rekabet ve profesyonellik daha ön plana çıkmaktadır. Büyük ölçekli firmalar önceki kuşaklardan gelen daha köklü firmalar ve mali açmazlarda bankaya başvurmaları, dış pazarlara açılmış olmaları bunlarda kurumsallaşmaya işaret etmektedir. Ayrıca faaliyet alanları da orta teknoloji endüstrileri olduğundan bu firmalar üzerinde durulmalı, teşvik edilmeli ve önü açılmalıdır.

Sosyal paylaşım sitelerinin kullanımında ÇOSB’deki firmalar oldukça iyi durumdadır. İş akış durumlarının kontrolü, yurt içi ve yurt dışı pazarlara ulaşım imkânlarının genişlemesi ve doğal olarak bunlarında üretim süreçlerine yansımalarını görmüşlerdir. Burada ortaya çıkan farklı bir durum da mevcuttur, firmaların birbirleriyle olan ilişkileri günden güne yüz yüze olmaktan uzaklaşıp internet ortamında olmaya başlamıştır. Sosyal iletişim ağlarının artması, iletişim teknolojilerinin gelişmiş olması, günümüzdeki negatif dışsallıkları dikkate aldığımızda eğer kontrolsüz bir şekilde iletişim teknolojilerinin kullanılması sosyal sermayenin negatif etkilerini artırıcı etki yaratması günümüzde ortaya çıkabileceğine işaret etmektedir. Çalışma alanımız dışında olmasına rağmen sosyal sermayenin bu yönü bizim dikkatimizi çekmiştir.

Gönüllü kuruluşlara katılım ile insanlar arası iletişim teknolojik gelişmelere bağlı olarak daha da artacaktır ve artması da gerekmektedir. Çünkü sosyal sermayenin özü güven ve sosyal ilişkilere dayanmaktadır. Bağların kuvvetli olması insanların birbirlerine olan güveninin artması sosyal sermayeyi destekleyecek ve böylece bölgesel kalkınma ardından da ulusal kalkınma sağlanacaktır.

Üniversite sanayi iş birliği bir şehrin gelişmesinin önünü açacak bir noktadır. Hitit Üniversitesi ve ÇOSB'deki firmaların ilişkilerine bakıldığında olumludur. Ancak daha da geliştirilmesi gerekmektedir. Öneri olarak ÇOSB'deki sektörlerle ilgili bölümler üniversitede açılmalıdır. Yapılan alan araştırmasında Çorum'da sanayinin yoğunlaştığı sektörler ile Hitit Üniversitesi'nde ilgili sektörlerle ilişkin alan uyumlaştırılması ihtiyacı bulunmaktadır. Üniversite de olan bölümlerde Çorum'un öncelikli sektörlerine yönelik mesleki ve teknik eğitim dersleri artırılmalıdır. Bu iş birliği ile öğrencilerin uygulama alanları artmış olmakta ve öğrenci mezun olduğunda yeterli bilgi ve mesleki donanımına sahip olabilecektedir. Örneğin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) öğrencilerine yönelik üniversite belirli firmalarda staj imkânı sağlamalıdır.

Çorum'un sosyal sermaye düzeyi yapılan uygulamada düşük çıkmıştır. Fakat ortaya çıkan diğer bir durum ise kurumsallaşma ile birlikte sosyal sermaye kavramının nitelik değiştirmesidir. Kurumsallaşma ile birlikte firmalar; kendi aralarında bilgi paylaşma durumları artırmaları, ürün geliştirmede birbirlerine yardım etmeli, bankalarda ucuz krediye ulaşma, kaynak yaratma ve hibeye ulaşma konularında birbirlerini bilgilendirmeleri gerekmektedir. Çalışma da öneri olarak firmaların birbirleri ile ilişkilerini bir önceki cümlede belirtilen paylaşımlar doğrultusunda güçlendirmeleri, kurumsal sosyal sermaye ile birlikte uygun teknolojileri kullanmaları, iletişim ağlarının kontrolsüz kullanımlarından kaçınmaları, gönüllü kuruluşlara katılımın ve burada firmalar arası birliklerin oluşturulmaları gerekmektedir.

Kaynakça

- Adler, Paul. Seek Woo Kwon. 2002, "Social Capital: Prospects For A New Concept", *Academy Of Management Review*, S.27, ss.17-40.
- Akçay, Selçuk. 2005, "Sosyal Sermaye ve Kalkınma", **İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü**, Der. Muhsin Kar ve Sami Taban, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Alacahan, Osman. Betül Duman. 2011, "Güven ve Sivil Bağlılık Boyutuyla Sosyal Sermaye ve Mezhep: Kahramanmaraş Örneği", **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi** C.10, S.36, ss.108-131.
- Altay, Asuman. 2007, "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", **Ege Akademik Bakış**, S.7, ss.337-362.
- Altan, Rıfat. 2007, "Sosyal Sermaye ve Kalkınma", *Türk İdare Dergisi*, S.455, Kaynak: <http://www.tid.gov.tr/Sayfalar/makale.aspx?mID=239>, (Erişim Tarihi: 16.12.2013).
- Alsaç, Filiz. 2010, **Bölgesel Gelişme Aracı Olarak Kümelenme Yaklaşımı ve Türkiye için Kümelenme Destek Modeli Önerisi**, Ankara: T.C. DPT Yayınları.
- Anheier, Helmut. Jeremy Kendall. 2002, "Interpersonal Trust And Voluntary Associations: Examining Three Approaches", **British Journal Of Sociology**, Vol.53 I. 3, pp. 343-362.
- Aracı, Mehtap. Gülşen Sarı Gerçil. 2011, "Sosyal Sermayenin Güven Unsurunun İş Gören Performansı Üzerine Etkileri", **Çalışma ve Toplum Dergisi**, ss. 39-57.
- Ata, A.Yılmaz. Aylin Koç. 2012, "Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme", **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.17, S.1, ss.119- 218.

- Beugelsdijk, Sjoerd. Ton Van Schaik. 2003, “Social Capital and Regional Economic Growth”, Kaynak: <https://ideas.repec.org/p/dgr/kubcen/2001102.html>, (Erişim Tarihi: 03.11.2014).
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2012. “**Sanayi Genel Müdürlüğü 81 İl Durum Raporu**”, Ankara, s.s. 122. Kaynak : http://www.izmiriplanliyorum.org/static/upload/file/bilim_sanayi_ve_teknoloji_bakanligi_81_il_durum_raporu_%282012%29.pdf (Erişim Tarihi: 20.09.2014).
- Burt, Ronald S. 2001, “The Social Capital of Structural Holes”, **New Directions in Economic Sociology**, Ed. Mauro F. Guillen, Randall Collins, Paula England and Marshall Meyer, New York: Russell Sage Foundation, pp. 201-247.
- Çalışkan, Durmuş. 2010, **Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma**, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Çalışkan, Çadan. Oytun Meçik. 2011. “Sosyal ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi Üzerine Uygulamalı Analiz: Eskişehir İli Örneği”, **Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi**, S.2, ss.7-26.
- DPT. 1963, **Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)**, Kaynak: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/9/plan1.pdf>, (Erişim Tarihi: 31.10.2013).
- DPT. 1968, **İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)**, Kaynak: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/8/plan2.pdf> (Erişim Tarihi: 31.10.2013).
- DPT. 1973, **Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)**, Kaynak: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/7/plan3.pdf> (Erişim Tarihi: 31.10.2013).
- DPT. 1979, **Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983)**, Kaynak: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/6/plan4.pdf> (Erişim Tarihi: 31.10.2013).
- DPT. 1984, **Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1985-1989)**, Kaynak: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/5/plan5.pdf> (Erişim Tarihi: 31.10.2013).
- DPT. 1989, **Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)**, Kaynak: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/4/plan6.pdf> (Erişim Tarihi: 31.10.2013).
- DPT. 1995, **Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996 - 2000)**, Kaynak: <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/3/plan7.pdf> (Erişim Tarihi: 31.10.2013).

DPT. 2000, **Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001- 2005)**, Kaynak:

<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/2/plan8.pdf> (Erişim Tarihi: 31.10.2013).

DPT. 2006, **Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)**, Kaynak:

<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/1/plan9.pdf> (Erişim Tarihi: 31.10.2013).

DPT. 2013, **Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018)**, Kaynak: http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/12/Onuncu_Kalk%C4%B1nma_Plan%C4%B1.pdf (Erişim Tarihi: 31.10.2013).

Erbay, Recep. Miray Özden. 2013, “İktisadi Kalkınma Kuramlarına Eleştirel Yaklaşım”, **Sosyal Bilimler Metinleri**, No:3, ss. 1-29.

Erbil, Cihat. 2008, **Sosyal Sermayeye Örgütsel Yaklaşım: Bir Model Önerisi**, Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

Erdoğan, Emre. “Sosyal Sermaye Güven ve Türk Gençliği”, Kaynak: http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf, (Erişim Tarihi: 16.12.2013).

Erselcan, Feray. 2009, **Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Bir Araştırma**, Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

Ertek, Tümay. 2009, **Temel Ekonomi**, İstanbul: Beta Yayınları.

Ferlander, Sara. 2007, “The Importance of Different Forms of Social Capital for Health”, **Acta Sociologica**, Vol. 50, I. 2, pp. 115 – 128.

Field, John. 2008, **Sosyal Sermaye**, Çev. Bahar Bilgen, Bayramşen, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Fine, Ben. 2012, **Sosyal Sermaye Sosyal Bilimlere Karşı**, İstanbul: Yordam Kitabevi. Fukuyama, Francis. 2005, **Güven (Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması)**, Çev.

Ahmet Buğdaycı, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Gökçe, Birsan. 2007, **Toplumsal Bilimlerde Araştırma**, Ankara: Savaş Yayınevi.

Gökçe, Orhan. Hülya Eşki Uğuz. 2009, “*Selçuk Üniversitesi Öğrencilerinin Sosyal Sermaye Profilleri Üzerine Bir Çalışma*”, **Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, S.18, ss. 323-352.

Granovetter, Mark S. 1973, “The Strength of Weak Ties”, **American Journal of Sociology**, Vol. 78, I. 6, pp. 1360-1380.

Grootaert, Christiaan. 1998, “Social Capital: The Missing Link?”, **Social Capital Initiative Working Paper No. 3**, The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network.

- Grootaert, Christiaan. 2010, “Sosyal Sermaye: Kayıp Halka?”, **Sosyal Sermaye Kuram Uygulama Eleştirisi**, Der. Mehmet Murat Şahin ve Ahmet Zeki Ünal, İstanbul: Değişim Yayınları, ss. 221-264.
- İzmen, Ümit. 2012, **Bölgesel Kalkınmada Yerel Dinamikler: Çorum Modeli ve 2023 Senaryoları**, İstanbul: Türkonfed Yayınları.
- Iyer, Sriya. Michael Kitson. Bernard Toh. 2005, “Social Capital, Economic Growth and Regional Development”, **Regional Studies**, Vol. 39.8, pp. 1015-1040.
- Jørgensen, Jenny Ngaichan Iao. 2009, **Revisiting Social Capital In Development: Can Group-Based Microfinance Reproduce Social Capital? A Case Study in Rural Cambodia**, Lund University, Master of International Development and Management.
- Kangal, Nalan. 2013, **Sosyal Sermaye Teorileri ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği**, Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Kapu, Hüsnü. 2008, “Sosyal Sermaye ve Organizasyonların Öngörü Yeteneğini Geliştirme Gücü”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt: 22, S. 1, ss. 259 – 288.
- Kar, Muhsin. Sami Taban. 2005, **İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü**, Ankara: Ekin Yayınevi.
- Kara, Murat. 2008, **Bölgesel Rekabet Edilebilirlik Kavramı ve Bölgesel Kalkınma Politikalarına Yansımaları**, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Planlama Uzmanlığı Tezi. <http://ekutup.dpt.gov.tr/bolgesel/karam/rekabet.pdf>, (Erişim Tarihi: 16.12.2013).
- Karagül, Mehmet. 2001, “Beşeri Sermayenin İktisadi Gelişmedeki Rolü ve Türkiye Boyutu”, Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayınları, Yayın No:37.
- Karagül, Mehmet. 2003, “Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyümeyle İlişkisi ve Etkin Kullanımı”, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, S.5, ss.79-90.
- Karagül, Mehmet. Mahmut Masca. 2005, “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, S.1, ss. 37-52.
- Karagül, Mehmet. 2012, **Sosyal Sermaye (Kapitalizmin Kör Noktası)**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kaynak, Muhteşem. 2009, **Kalkınma İktisadı**, Ankara: Gazi Kitabevi. Keleş, Hatice Necla. 2012, **Sosyal Sermaye**, İstanbul: Eğitim Yayınevi.
- Keleş, Ruşen. Can Hamamcı. Aykut Çoban. 2009, **Çevre Politikası**, Ankara: İmge Kitabevi.
- Kepenek, Yakup. Nurhan Yentürk. 2010, **Türkiye Ekonomisi**, İstanbul: Remzi Kitabevi.

- Keskin, Musa. 2008, **Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi**, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- KOSGEB. 2005, “Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü”, Ankara: Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü.
- KOSGEB. 2011, “KOBİ Strateji ve Eylem Planı 2011-2013”, Kaynak: http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/KOSGEB_Katalog.pdf, (Erişim Tarihi: 21.10.2014).
- Köseoğlu, Gamze. 2007, **Tekmerler de Firmalararası ve Firmalar ve Üniversiteler arası Sosyal Sermaye Gelişimi: Türkiye’de Bir Tekmer Örneği**, Ankara: Ortadoğu Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Krishna, Anirudh. Elizabeth Shrader. 1999, “Social Capital Assessment Tool”, **Prepared for the Conference on Social Capital and Poverty Reduction**, June 22-24, Washington, D.C.
- Lublinski, Alf Erko. 2002, **Concepts for Cluster-Identification with an Application to an Alleged Aeronautics Cluster in Northern Germany. Geographical Business Clusters**, Hamburg University, PhD. Thesis.
- Luthans, Fred. Kyle W. Luthas, Brett C. Lunthans. 2004, “Positive Psychological Capital: Beyond Human And Social Capital”, **Business Horizons**, Vol. 47, I.1, pp. 45-50.
- Milani, Carlos. 2003, “Social Capital and Local Development Theories: Lessons from the Pintadas Experience (Bahia, Brazil)”, **IV Conferencia Regional ISTR_LAC**, 8-10 October, San José, Costa Rica.
- Neira, Isabel. Emilia Vazquez. Marta Portela. 2009, “An Empirical Analysis of Social Capital and Economic Growth in Europe (1980–2000)”, **Soc Indic Res**, Vol. 92, pp. 111 – 129.
- OECD. 2001, “The Well-being of Nations The Role of Human And Social Capital”, Kaynak: <http://www.oecd.org/education/innovation-education/1870573.pdf> (Erişim Tarihi: 09.10.2013).
- Oğuz, Hacer. 2006, “Makro Ekonomik Politikaların Performansında Sosyal Sermayenin ve Kurumların Rolü”, **Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, S.12, ss.79-107.
- Orhan, Z. Osman. Seyfettin Erdoğan. 2010, **Genel Ekonomi**, Kocaeli: Umut Yayınları. Öksüzler, Oktay. 2006, “Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi”, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, S.12, ss.108-129.
- Özdemir, Aytül Ayşe. 2007, **Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Bir Uygulama**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.

- Özen, Şükrü. Zuhul Aslan. 2006, “İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Orta Doğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği”, **Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, S.12, ss.130-161.
- Öztaş, Nail. 2007, “Sosyal Sermayenin Ağbağ Kuram(Lar)ı: Dayanışmacı ve Aracı Sosyal Sermaye”, **Amme İdaresi Dergisi**, C.40, S.3, ss. 79-98.
- Pamuk, Şevket. 2014, **Türkiye’nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi**, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Parasız, İlker. 2005, **Kalkınma Ekonomisi**, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Paşamehmetoğlu, Ayşın. 2010, **Kültürel Değerlerde Farklılaşmanın Sosyal Sermayeye Etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (Ostim) Üzerine Bir Araştırma**, Ankara: Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- Performance and Innovation Unit. 2002, “Social Capital A Discussion Paper”, Kaynak: http://www.thinklocalactpersonal.org.uk/_library/BCC/Social_Capital_PIU_Discussion_Paper.pdf, (Erişim Tarihi: 20.10.2013).
- Porter, Michael E. 1998, “Clusters And The New Economics Of Competition”, **Harvard Business Review**, Vol: 76, Num. 6, pp. 77-90.
- Portes, Alejandro. 1998, “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology” **Annual Review of Sociology**, Vol. 24, pp. 7.
- Putnam, Robert D. 1993, **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**, New Jersey: Princeton University Press.
- Putnam, Robert. 2001, **Third World Quarterly**, Social Capital, Civil Society And Development, Publisher: Routledge Informa Ltd Registered.
- Resmi Gazete, 2000, “Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu”, 24021 sayılı Resmi Gazete, 15 Nisan.
- Resmi Gazete, 2005, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırması Hakkında Yönetmelik”, 25997 sayılı Resmi Gazete, 18 Ekim.
- Sabatini, Fabio. 2012, “Economic Growth, Technological Progress And Social Capital: The Inverted U Hypothesis”, **Metroeconomica**, s.s.1-31.
- Sarıhan, Zekeriya. 2011, **Yerel İktisadi Kalkınma Bağlamında Kalkınma Ajanslarının Rolü ve Türkiye Uygulamaları**, Karaman: Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Schuller, Tom. 2002, “Integrating Human/Knowledge Capital And Social Capital”, **OECD/DFES/QCA/ESRC Seminar Knowledge Management in Education And Learning**, Oxford.
- Seyidoğlu, Halil. 2006, **İktisat Biliminin Temelleri**, İstanbul: Güzem Can Yayınları. Şahin, Erol. 2007, **Alternatif Bir İktisat Politikası Olarak**

- Bilgi ve Teknoloji Temelli Kalkınma**, Bolu: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Şavkar, Erman. 2011, **Sosyal Sermayenin Unsurları ve Ekonomik Kalkınmayla İlişkisi**, Afyon Karahisar: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Şenkal, Abdülkadir. 2010, “Sivil Toplum ve Sosyal Sermaye: Sosyal Politikaya Dayalı Alternatif Kalkınma Modeli Arayışları”, **Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, C.8, S. 2, ss.791-808.
- Taban, Sami. 2011, **İktisadi Büyüme Kavram ve Modeller**, Ankara: Nobel Yayıncılık. TMMOB. 2007, “**Ülke Örnekleri ile Kalkınma ve Sanayileşme Modelleri**”, TMMOB Sanayi Kongresi 2007 Oda Rapor, Kaynak: http://www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/403675579f61145_ek.pdf (Erişim Tarihi: 15.09.2014).
- Tüyliüoğlu, Şevket. 2006, “Sosyal Sermaye İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, S.12, ss.14-60.
- Tüyliüoğlu, Şevket. Hazma Çeştepe. 2008, “Kalkınma Teorilerinin Temelleri ve Gelişimi”, **Kalkınma Ekonomisi**, Der. Sami Taban ve Muhsin Kar, Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım, ss. 35-87.
- Tüysüz, Nurettin. 2011, **Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması**, Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- Uğuz, Hülya Eşki. Erhan Örselli. Esra Banu Sipahi. 2011, “Sosyal Sermayenin Ölçümü: Türkiye Deneyimi”, **Akademik İncelemeler Dergisi**, C.6, S.1, ss. 8-40.
- Vizyon 2023: Bilim ve Teknoloji Stratejileri Teknoloji Öngörü Projesi. 2003, “Vizyon ve Öngörü Raporu”, **Çevre ve Sürdürülebilir Kalkınma Tematik Paneli**, Ankara: y.e.y.
- Vurucu, Aslı Nazlı. 2013, **Bölgesel Kalkınma Ajansları ve Bölgesel Eşitsizlik Üzerine Etkisi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Westlund, Hans. Elin Nilsson. 2003, “Measuring enterprises. investments in social capital - a pilot study”, **the 43rd Congress of the European Regional Science Association**, 27-30 August, Jyväskylä, Finland.
- World Bank. 1998, “**The Initiative On Defining, Monitoring And Measuring Social Capital**”, Social Capital Initiative Working Paper No. 1, Kaynak: <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETSOCIALDEVELOPMENT/88201111750197177/20502372/SCI-WPS-01.pdf> (Erişim Tarihi: 25.03.2014).

- Yavuz, Seren. 2012, **İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçülmesi ve Raporlanmasına Yönelik Bir Araştırma**, Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Yıldırım, Faruk. 2012, “Kümelenme Sürecinde Sosyal Sermayenin Rolü”, **Anahtar Dergisi**, Yıl 24, S.281, s.s.42-45.
- Yıldırım, Metin. İbrahim Örnek. 2012, “Walt Whitman Rostow’un Kalkınma Aşamaları Yaklaşımına Göre Gaziantep Ekonomisinin İncelenmesi”, **Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni 2012/84**, Kaynak: <http://www.tek.org.tr> (Erişim Tarihi: 20.04.2014).
- Yıldız, Zafer. Hüseyin Topuz. 2011, “Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, S.61, ss. 202-226.
- Yılmaz, Bülent Tunga. 2005, **Gençlik, Toplum Liderliği ve Sosyal Sermaye: Gençlik Çalışmaları**, İstanbul: Arı Toplumsal Katılım ve Gelişim Vakfı.

İktisadi Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü; Çorum İline Yönelik Bir Analiz

Kübra Yüksel