



## Sosyal Sermaye: Türkiye Açısından Bir Değerlendirme

Neslihan KOÇ<sup>1\*</sup> 

<sup>1</sup>Asst. Prof. Dr., Hitit University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance, Çorum, Turkey

Geliş Tarihi/Received: 25.08.2019  
Kabul Tarihi/Accepted: 20.09.2019

Doi: doi.org/10.31200/makuubd.610492  
Araştırma Makalesi/Research Article

### ÖZET

Sosyal sermayenin daha üretken ve kapsayıcı bir ekonomik yapı geliştirmek isteyen uygulayıcılar ve politika yapıcılar için önemli bir alan olduğu düşüncesinden hareketle çalışmada sosyal sermayeye duyulan ilginin nedeni, kavramın gelişimi ve özellikleri ele alınmıştır. Sosyal sermaye düzeyi ve ekonomik büyüme ve refah üzerinde sosyal sermaye teorisinin etkileri incelenmiştir. Teorinin genel özellikleri kapsamında Türkiye için değerlendirmelerde bulunulmuş ve seçilmiş ülkeler ile Türkiye, güven düzeyi üzerinden çeşitli ekonomik göstergelerle karşılaştırılmıştır. Türkiye, ailenin çok güçlü olduğu ve toplumsal katmanlar genişledikçe güvenin oldukça azaldığı bir toplum görünümündedir. Din ve hemşehrilik gibi toplumsal gruplara üyelik de oldukça önemli olmasına karşın diğer gruplarla ilişkilerdeki karşılıklı empati ve güvenin düşük olması, sosyal sermaye düzeyinin düşük olarak tanımlanmasına neden olmaktadır. Aile ve devlet arasındaki sosyal örgütlenme eksikliğinin varlığı, sosyal sermayenin ve ekonomik gelişmenin sağlanmasında devlet müdahalesini önemli hale getirmektedir.

**Anahtar kelimeler:** Sosyal Sermaye, Güven, Türkiye.

## Social Capital: An Assessment for Turkey

### ABSTRACT

Considering the fact that social capital is an important area for practitioners and policymakers who want to develop a more productive and inclusive economic structure, the reason for the interest in social capital, the development of the concept and its characteristics are discussed in

this study. The level of social capital and the effects of social capital theory on economic growth and wealth were examined. Under the general features of social capital theory, it has been made the assessments for Turkey. Selected countries and Turkey, were compared using various economic indicators and confidence levels. Family is a very powerful element in Turkey and confidence decreases as the social strata expand. Although membership in social groups such as religion and fellow citizenship is also very important, the low level of mutual empathy and trust in relations with other groups leads to a low level of social capital. The lack of social organization between the family and the state makes state intervention important in ensuring social capital and economic development.

**Keywords:** Social Capital, Trust, Turkey.

## **1. GİRİŞ**

Ekonomideki rasyonalite varsayımı altında duygu ve normlar, ilişkiler ve güven gibi öğelerin nicelleştirilmesi zordur. Bu açıdan sosyal etkileşimlerin, bir sermaye biçimi olarak sınıflandırılmasına şüpheyle yaklaşılmıştır. Ancak ekonomik yapının bulunduğu sosyal yapı ve kültürel dokudan ayrı düşünülemediği de bir gerçektir (Özcan, 2018: 1). Bireyler, bir dizi iletişim ağıyla birbirine bağlanarak ortak değerleri, bu iletişim ağının diğer üyeleriyle paylaşma eğilimindedirler. Bu iletişim ağları, bir kaynak oluşturması nedeniyle bir nevi sermaye oluşumu gibi değerlendirilmektedir (Field, 2003: 1). Araştırmacılar tarafından sosyal pek çok sorunun (eğitim, kentsel yoksulluk, işsizlik, suçun kontrolü ve uyuşturucu kullanımı ve hatta sağlık gibi alanlarda) giderilmesinde başarılı sonuçların sivil katılımı topluluklarda daha muhtemel olduğu ortaya koyulmuştur. Bu fenomeni anlamak için sosyal sermaye kavramına dayanan ortak bir çerçeve önerilmektedir (Putnam, 1995). Bu kavram, bireysel üretkenliği artıran araçlar ve eğitim gibi fiziksel sermaye ve insan sermayesi kavramlarına benzetilerek oluşturulmaktadır. Ekonomik kalkınmanın sosyal ve kurumsal boyutlarına duyulan ilginin canlanmasıyla birlikte günümüzde toplumsal ortak faydaya ulaşılması için eşgüdüm ve iş birliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve güven gibi sosyal organizasyonların özelliklerini ifade eden sosyal sermaye kavramı (Putnam, 1993: 167) kabul görmeye başlamıştır.

## **2. EKONOMİK BÜYÜMENİN SOSYAL BOYUTLARI**

Bugün sosyal sermayenin temelini oluşturan konular, 19. yüzyıl ve 20. yüzyıl başlarında sosyal bilimciler tarafından ele alınmıştır. Örneğin Tocqueville'e göre Avrupa'daki geleneksel ve hiyerarşik ilişkileri bir arada tutan resmi statü ve yükümlülük bağlarından farklı olarak

ABD’de demokrasinin ve ekonomik gücün temelini oluşturan toplumsal yaşamda gönüllü kuruluşlardaki etkileşim, bireysel kültürü birbirine bağlayan bir yapılandırıcı işlevi görmektedir (Field, 2003: 7). Durkheim’a göre feodal düzenin mekanik dayanışmasından kapitalist dünyanın organik dayanışmasına geçiş ile birlikte insanlar, ilişkilerini feodalizmin katı iş bölümü düzenlemelerine göre kurmak durumunda olmamakla birlikte yabancıların dünyasında yaşamak durumunda kaldıkları için her biri farklı bir amaca hizmet eden çeşitli etkileşimlere dayalı birçok bağlantı kurmuşlardır (Field, 2003: 7).

1980’lerin sonlarına kadar ulusal ve yerel kurumların- politik, yasal ve sosyal- rolü büyük ölçüde ihmal edilmiştir. Woolcock’a (2001) göre 1970 ve 1980’lerdeki Soğuk Savaş retorik ve ideolojik ikilemleri (serbest piyasalara karşı devlet planlaması) Birinci ve İkinci dünya ülkelerinde kalkınma söylemlerine etki ederken; Üçüncü dünya ülkelerinde ise zayıf iç performans için sınır ötesi güçleri suçlama eğilimindedir. 1990’larda komünizmin çöküşü, geçiş ekonomilerinde pazar ekonomileri yaratmanın zorluları, Meksika, Doğu Asya, Rusya ve Brezilya’daki finansal krizler, en müreffeh ekonomilerde bile yoksulluğun uzun ömürlü olması gibi bir dizi jeopolitik faktör, dış kuvvetler üzerindeki odağı, iç koşulların incelenmesine yöneltmiştir. Bu arada, politika yapıcılar, yabancı yatırımcılar ve yardım kuruluşları nihayetinde, zayıf kurumsal ortamlarda yolsuzluğun aslında ciddi ve ölçülebilir net maliyetler getirdiğini fark etmeye başladıkça dikkat, sosyal ve kurumsal yönere dönmeye başlamıştır. Bu arada sosyal bilimciler tarafından uzun zamandır ihmal edilmiş bu alanları ele alan pek çok çalışma yayınlanmıştır (Woolcock, 2001). Örneğin North (1990: 3), kurumları, bir toplumdaki oyunun kuralları veya daha resmi olarak, insan etkileşimini şekillendiren insanca tasarlanmış kısıtlar olarak tanımlamaktadır. Politik, sosyal ve ekonomik mübadeleyi yapılandırılmaları bakımından kurumların, ekonomik performansı anlamak adına önemli olduğunu ifade etmektedir. Stiglitz (1998: 5), yeni gelişme stratejilerini ele aldığı çalışmasında dar bir bakış açısıyla sadece ekonomiye odaklanmanın başarısız olacağını belirtmektedir. Aslında kişi başına düşen GSYİH artışına, yoksulluktaki azalmalar eşlik etmektedir ve bir dereceye kadar toplumda modernleşme denebilecek değişimler, sonuç olarak GSYİH'daki artışların bir nedeni olarak da görülebilir. Ancak daha yüksek bir GSYİH, kendi içinde bir amaç değil, daha az yoksulluk, daha iyi sağlık koşulları ve gelişmiş bir eğitim sistemi ile yaşam standartlarını ve toplumsal yapıyı geliştirmek için bir araçtır. Bu açıdan günümüzde gelişme kavramı çoğu zaman kültürel değerlerin korunmasına odaklanmaktadır, çünkü kısmen bu değerler diğer birçok kuvvetin zayıfladığı bir zamanda birleştirici bir kuvvet görevi görmektedir. Sosyal organizasyonun sürdürülmesi ve sosyal sermayenin artırılması, başarılı kalkınma dönüşümlerinin anahtar bir

parçasıdır (Stiglitz, 1998: 43). Putnam'a (1993) göre yerel sivil toplum birimlerinin yoğunluğu ve kapsamı, bilgi ve sosyal güveni yaygınlaştırmanın temelini atmakta ve böylece etkili yönetim ve ekonomik kalkınmayı destekleyen koşulları yaratmaktadır. Bu farklı toplumsal olgular (kurumsal katılım, toplumsal katılım, sosyal ağlar) çerçevesinde ele alınan ekonomik kalkınma, sosyal sermaye fikri ile genel bir çerçeve etrafında bir araya getirilmeye başlanmıştır.

### **3. KAVRAMSAL AÇIDAN SOSYAL SERMAYE**

Sosyal sermaye kavramının ilk kullanıldığı çalışmalardan biri, Hanifan'ın (1916) kırsal okul toplum merkezlerini incelediği çalışmasıdır. Hanifan'a göre ticari bir işletmenin kurulması ve genişlemesinde olduğu gibi topluluğun inşasında da sermaye gereklidir. Ancak Hanifan, sosyal sermaye kavramı içindeki sermaye kavramını gayrimenkul, mülk, para gibi normalde kullanıldığı anlamda değil; bu maddi nesnelere halkın gündelik yaşamında anlamlı kılacak sosyal bir birim meydana getiren bireyler ve aile arasındaki iyi niyeti, arkadaşlığı, karşılıklı empatiyi, sosyal etkileşimi ve mantıksal merkezi okul olan kırsal topluluğu kastedecek şekilde kullanmaktadır.

Sosyal sermaye, 1960'larda yaygınlaşan beşeri sermaye düşüncesiyle paralel özelliklere sahiptir. Schultz'a (1961: 1) göre kişilerin edindiği yararlı bilgi ve beceriler bir sermaye biçimidir. Bu sermaye, büyük ölçüde planlı yatırımın bir ürünüdür öyle ki batı toplumlarında (beşeri olmayan) geleneksel sermayeden çok daha hızlı bir şekilde büyümüştür. Beşeri sermayedeki bu büyüme, ekonomik sistemin en belirgin özelliği olarak değerlendirilebilir. Ulusal üretimdeki artışlar arasında, arazi, çalışma saatleri ve fiziki yeniden üretilebilir sermaye artışlarıyla karşılaştırıldığında büyük farkların olmasının açıklaması, muhtemelen beşeri sermayeye yapılan yatırımlardır (Schultz, 1961:1). Benzer bir yorum, Whiteley (2000: 460) tarafından sosyal sermaye için yapılmaktadır. Buna göre ülkelerarası ekonomik performans farklılıklarının açıklanmasında toplumsal değerler, ekonomik büyüme modellerinde görmezden gelinemeyecek kilit bir rol oynamaktadır.

Sosyal sermaye, yerel bir toplumun üyeleri arasında paylaşılan güven, karşılıklılık ve iş birliği alışkanlıklarını ifade eder (Blasio ve Nuzzo, 2003: 3). Putnam'a (1993: 167) göre yokluğunda elde edilemeyecek sonuçların başarılmasını mümkün kıldığı için diğer sermaye türleri gibi sosyal sermaye de üretkendir. Bilgi paylaşımı, karşılıklı yardımlaşma, bireylerin ekonomik fırsatlara erişimi gibi etkili kollektif fayda yaratma kapasitesi ve en önemlisi farklı sosyal sermaye unsurlarının ekonomik büyüme üzerinde yarattığı etkiler nedeniyle fiziksel ve

beşeri sermaye ile sosyal sermaye arasında benzerlikler olduğu kabul edilmektedir (Chou, 2006: 889). Örneğin Whiteley (2000: 444), 1970-1992 yılları arasında 34 ülke ile yaptığı analiz sonucunda kişilerarası güven bağlamında sosyal sermayenin, içsel büyüme teorilerine ilişkin pek çok çalışmada odaklanılan beşeri sermaye ve eğitim kadar, büyüme üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur. Analizde otoriter ve komünist ülkelerin de yer alması nedeniyle bulunan sonuç, ülkelerin demokratik bir sisteme ya da pazar temelli bir ekonomiye sahip olup olmamalarından bağımsızdır. Whiteley'e göre (2000: 451) sosyal sermayenin büyüme üzerinde doğrudan etki yaratmasının temel nedenlerinden biri, bireylerin toplumu ilgilendiren ortak konularda çözüm üretebilmesini mümkün kılması ve bu çözümün daha az işlem maliyetlerine katlanılarak gerçekleştirilebilmesidir.

Sosyal sermaye kavramı, beşeri ve fiziki sermayeden bir kaç açıdan farklılıklar göstermektedir. Öncelikle herhangi bir bireyin münhasır mülkü olmak yerine ilişkiseldir. Beşeri veya fiziksel sermayeye göre daha dolaylı bir şekilde ortaya çıkar. Bir grup tarafından paylaşılmasından dolayı esas olarak kamu malıdır ve zaman ve gayretin oluşturduğu toplumsal yatırımlar ile üretilir (OECD, 2001: 39). Belirli ekonomik sonuçlara ulaşılmasında bireylerin kişisel faydalarını maksimize etmek için, başkalarıyla etkileşime girilmesi ve sosyal sermaye kaynaklarının kullanılması ve kazanımlarına odaklanılmasına ilişkin araçsal niteliği bulunmakla birlikte; bireylerin parasal olmayan hedeflere ulaşmak için ortak hareket etme çabalarını vurgulayan sosyal bir niteliği de bulunmaktadır. İş birliği ve güven için motivasyon ne olursa olsun, bireysel ve grup kimliğine yatırım yapmak, yoğun sosyal ağların oluşturulmasına ve sonuç olarak daha iyi ekonomik ve sosyal sonuçlara yol açabilir. Bu şekilde, sivil katılım, dürüstlük ve sosyal güven birbirini güçlendirebilir (OECD, 2001: 40-41). Sosyal ilişkilerin niteliğine vurgu yapan sosyal sermayenin ekonomik niteliği, iktisadi aktörler arasında güven temelli ilişkiler sayesinde ekonomik etkinliğe katkıda bulunmasından kaynaklanır. Ekonomik birimler arasındaki ilişki ağlarının güvene dayalı olarak güçlenmesinin piyasa aksaklıklarının giderilmesinde, işlem maliyetlerinin azalmasında, girişimcilerin kendi aralarındaki örgütsel yapıları kuvvetlendirmesinde etkili olan olumlu bir dışallık yarattığı düşünülmektedir (Akar ve Ay, 2018: 108).

#### **4. SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK ETKİLERİ**

Zengin sosyal ağlara ve sivil organizasyonlara sahip topluluklar, yoksulluk ve sorunlarla yüzleşmede daha güçlü bir konumda olacak, anlaşmazlıkları çözecek ve yeni fırsatlardan yararlanabileceklerdir (Woolcock, 2001: 3).

OECD'nin (2001) hazırladığı Ulusların Refahı Beşeri ve Sosyal Sermayenin Rolü raporunda beşeri sermaye, bireylerde somutlaşan bilgi, beceri ve sağlığı temsil ederken; sosyal sermaye, gruplar içinde veya arasında işbirliğini kolaylaştıran norm ve ağları ifade etmektedir. Rapora göre bireysel özelliklerin yanı sıra sosyal ilişkiler de ekonomik faaliyet ve refah artışında kritik bir rol oynamaktadır. Kaliteli kurumlar, yüksek vasıflı işgücü ve sosyal işbirliğini kolaylaştıran norm ve ağların yaygınlığı, fiziksel sermayeye daha yüksek yatırım seviyelerini desteklemekte ve doğal çevreyi yenileme stratejilerini potansiyel olarak geliştirebilmektedir (OECD, 2001: 12-13). Görüldüğü gibi sosyal sermayenin gelişmesinde mesleki eğitim ya da üniversite eğitimi gibi beşeri sermaye alanlarına daha çok yatırım yapılması da yeterli değildir. Çünkü sosyal sermayenin edinilmesi, bir topluluğun ahlaki normlarının alışkanlık haline gelmesine, sadakat, dürüstlük gibi erdemlerin kazanılmasına ve bireylerin birbirlerine bağımlılığına bağlıdır. Kısacası sosyal sermaye, bireysel değerlerden çok, sosyal değerlerin hâkim olması sonucu gelişir (Fukuyama, 1998: 38). Bu açıdan sosyal sermaye, beşeri sermaye ile politik, kurumsal ve yasal düzenlemeler ile birlikte ve birbirini tamamladığında anlamlı hale gelmektedir. Sosyal sermayenin kendisi üretim sürecinde yer almamakla birlikte diğer beşeri ve fiziki sermaye ve üretim faktörleri sahiplerinin belirlenecek hedef doğrultusundaki faaliyetlerin yönlendirilmesinde etkide bulunmaktadır. Bu açıdan sosyal sermayenin yokluğu negatif bir değere sahiptir; mevcut kaynakların ülke ve toplumun genel çıkarlarının aleyhine kullanılmasına yol açabilmektedir (Karagül ve Masca, 2005: 40).

Yapılan pek çok çalışmada kişi ve kurumlar arası güvene dayalı ilişkileri ifade eden sosyal sermayenin ekonomik etkinlik ve üretime yansımaları ele alınmaktadır. Temple'a (2001: 36) göre sosyal sermaye kavramı, ülkeler ve büyüme olasılıkları arasında potansiyel olarak zorlayıcı bir ayırım yolu olarak görülmektedir. Bu açıdan toplumlar için sosyal sermaye, ölçmek ve resmi modellere dahil etmek zor olsa da yaygın olarak uzun vadeli ekonomik başarının önemli bir belirleyicisi olduğu düşünülen yararlı bir şemsiye terim sağlamaktadır.

Kavramın yaygınlaşmasına önemli katkısı olan Putnam (1993), Kuzey İtalya'nın Güney İtalya'dan daha hızlı geliştiğini çünkü kuzeyin daha yüksek sosyal sermayeye sahip olduğunu belirtmektedir. Putnam'ın çalışmasıyla İtalya'daki bölgelerarası gelir düzeyi farklılıklarının, kuzeyde yatay, güneyde hiyerarşik olarak şekillenen toplumsal yapıdaki farklılıklarla ve sivil toplum, vatandaş katılımı ve devlet verimliliği kapsamındaki farklılıklarla uyumlu olduğu görülmüştür (Helliwell ve Putnam, 1995: 295). Putnam (1993), kurumların gerçek performanslarının içinde çalıştıkları sosyal bağlar tarafından şekillendiğini savunmaktadır. Putnam (1995), başka bir çalışmasında da ABD'deki sivil katılım ve dolayısıyla sosyal

sermayedeki düşüşü ele almıştır. Çalışmada eğitim, kentsel yoksulluk, işsizlik, suçun kontrolü ve uyuşturucu kullanımı ve hatta sağlık gibi alanlarda başarılı sonuçların, sivil katılım topluluklarda daha muhtemel olduğu belirtilmiştir. Buna göre kamusal yaşamın kalitesi ve sosyal kurumların performansı, sivil katılım normları ve ağlarından etkilenmektedir. Putnam'a göre sosyal sermayenin rolü, kurumsal performans üzerindeki etkisinin de ötesindedir; örgütlenme ve siyasi katılımındaki canlılık göstergeleri ile ölçülen sosyal sermaye, İtalya'daki farklı sosyo-ekonomik gelişme düzeylerinin en önemli belirleyicisidir (Blasio ve Nuzzo, 2003: 6).

İtalya'nın güneyinin daha az gelişmesiyle ilgili informel kısıtların önemi, Güney İtalya'daki bir köyde gerçekleştirdiği gözlemler çerçevesinde Banfield (1958) tarafından da ele alınmıştır. Banfield (1958: 10), köydeki aşırı yoksulluk ve geri kalmışlığı, büyük ölçüde, köylülerin ortak yararları için ya da çekirdek ailenin doğrudan ya da maddi çıkarlarını aşan herhangi bir amaç için birlikte hareket etmemeleriyle açıklamaktadır. Ailenin ötesinde harekete geçme konusundaki bu yetersizlik, amoral familism olarak adlandırılan kültürel karaktere (ethos) bağlanmıştır. Sosyal ilişki ağının oluşumunu engelleyen bir durum olan amoral familism, aile bireylerinin çekirdek ailenin çıkarlarını maksimize etmek için uğraşmaları ve diğerlerinin de temel gayesinin bu olduğu varsayımı ile aileden olmayanı ötekileştirmeleridir (Gözen, 2018: 96).

Aynı şekilde Fransa, İspanya, İtalya gibi Latin Katolik ülkelerin çoğu ve Latin Amerika'daki birçok ulus, güçlü bir aile, güçlü bir devlet ve ikisi arasında nispi olarak az sayıda kurumun oluşturduğu bir organizasyon yapısına sahiptir. Örneğin Tocqueville (1955: 206; Akt: Fukuyama, 1998: 62), Fransız toplumunun karakteristiğini şu cümleyle ifade etmektedir; “devrim başladığında, Fransa'nın birçok yöresinde, yardım almak için merkezi güce başvurmadan, hep birlikte hareket edecek ve kendi çıkarlarını savunacak on adam bile bulmak imkansızdı”. Fukuyama (1998), Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa'daki eski sosyalist ülkelerde ve Çinli toplumlarda da aynı yapının olduğunu ifade etmektedir -hatta sosyalist ülkelerde sivil toplum gibi aile bağları da güçlü değildir; Konfüçyüsçü gelenek ise aileyi temel alır-. Aile bağlarının gücü, birbiriyle ilişkili olmayan bireyler arasındaki bağların zayıflamasına neden olur. Aile ve devlet arasındaki toplumsal organizasyonların (sosyal grupların) varlığı ise işletmelerin aile sınırının ötesine geçebilmesine ve akrabalık çevresi ilişkilerine dayanmayan çeşitli yeni, gönüllü sosyal gruplar yaratılmasına izin verir.

Bireylerin hedeflerini sürdürmelerini mümkün kılan ve toplumu bir arada tutmaya yardımcı olan daha geniş ilişkiler ve normlar kümesinin bir parçası olarak görülebilecek iletişim ağlarına üyelik ve ortak değerler, sosyal sermaye kavramının merkezindedir (Field, 2003: 4). Ancak görüldüğü gibi sosyal ilişkiler bazen kişileri dahil etmenin ve onlara bir imkân sağlamanın yanında bazen de onların dışlanmasına neden olabilmektedir. Temple'ın (2001: 38), sosyal sermayenin maliyeti olarak tanımladığı bu duruma göre bir kişi için faydalı iletişim ağları, başkaları için kısıtlayıcı çıkar grupları anlamına gelebilmektedir.

Coleman (1988: 95), sosyal sermayeyi, finansal, fiziki ve beşeri sermaye kavramlarını paralel hale getiren ancak insanlar arasındaki ilişkilerde somutlaşmış bir kavram olarak tanımlamıştır. Aile ve toplum içindeki beşeri sermayenin oluşumuna yardımcı olmadaki etkisi çerçevesinde sosyal sermaye kavramını üç açıdan ele almıştır. Sosyal çevrenin güvenilirliğine bağlı yükümlülük ve beklentiler; sosyal yapının bilgi akışı yeteneği; yaptırımlar eşliğinde normlar. Bunlar arasında ağırlığı güvenilirliğe veren Coleman'a göre (1988: 119), sosyal sermayenin pek çok çeşidinde olan ve onu diğer sermaye biçimlerinden ayıran özellik, kamu yararadır. Sosyal sermayeyi yaratan taraflar, genelde faydasının çok az bir kısmına sahip olurlar. Bu durum, daha az sosyal sermaye yaratılmasına neden olur. Burada ele alındığı şekliyle sosyal sermayenin topluma yönelik dışsal faydası, özel faydasından daha yüksektir. Sivil iş birliği normları da güven ile aynı şekilde ekonomik sonuçlarla ilişkilendirilebilir. İşbirlikçi normlar, kişisel çıkarlar üzerindeki kısıtlamalar olarak hareket eder ve bireylerin çeşitli şekillerde kamu mallarının sunumuna katkıda bulunmalarını sağlar (Coleman, 1990; Knack ve Keefer, 1997: 1254).

Fukuyama (1998: 22), sosyal sermayenin insanların ortak amaçları için gruplar ya da organizasyonlar halinde bir arada çalışabilme ve birleşmeler oluşturma yetenekleri ile ilişkili olduğunu; bu birleşme yeteneğinin, toplumların norm ve değerleri paylaşabilmesi ve bireysel çıkarları daha büyük ölçekteki gruplara tabi kılabilmesine dayandığını ifade etmiştir. Buna göre paylaşılan değerlerden güven ortaya çıkar; güven ise büyük ve ölçülebilir bir ekonomik değere sahiptir. Fukuyama'ya göre (1998: 30) devlet sektörünün önemi, toplumsal yapıyla birlikte değişkenlik göstermektedir. Bu açıdan sermayenin geleneksel biçimleri kadar, toplumların iç dinamiklerine özgü sosyal sermayenin de göz önüne alınması gerekmektedir. Örneğin, Çin ve İtalya gibi ailesel toplumlarda, büyük çaplı endüstrilerin kurulabilmesinde devlet müdahalesi gerekli hatta tek yoldur. Japonya ve Almanya gibi grup yönelimli toplumlar, güven duygusunun ve sosyal sermayenin çok yüksek olduğu ülkeler ise devlet desteği olmaksızın büyük ölçekli organizasyonlar oluşturabilirler. Görüldüğü gibi devletin düzenleyici rolünün ne oranda olması



gerektiği toplumun sosyal yapısı ve kendine özgü kültürüne göre değişmektedir. Buradan şu sonuca ulaşmak da mümkündür; sosyal sermaye yeterince gelişmemişse devletin yasal mekanizmaları kuvvetlendirmesi ile güven duygusunun eksikliği telafi edilebilir ve bireylerin veya grupların birbirleriyle ortak organizasyonlar kurabilmeleri mümkün hale gelir. Ancak toplumdaki yaygın güvensizlik, bütün ekonomik aktivitelere Fukuyama'nın deyişiyle (1998: 38) bir tür vergi olarak eklenir. Yüksek güven duygusuna sahip toplumlar, bu tür bir işlem maliyetine katlanmak zorunda kalmayacaklardır. Bu açıdan aşırı derecede merkezileşmiş siyasi otoriteye karşı sivil toplumun güçlendirilmesi önemlidir. Coase teorisine göre işlem maliyetleri düşük olduğunda bireylerin ortak problemleri karşılıklı iş birliği içinde regülasyonlardan daha etkin bir şekilde çözmeleri mümkün olacaktır. Böylece dışsallıkların yarattığı sorunların daha kolay ve maliyetsiz çözümü, ekonomik etkinliği artırarak büyümeyi teşvik edecektir (Whiteley, 2000: 451).

Benzer şekilde, Knack & Keefer (1997: 1252) da ekonomideki birimlerin diğerlerinin gelecekteki eylemlerine güvenmesini gerektiren ekonomik faaliyetlerin yüksek güven ortamlarında daha düşük bir maliyetle gerçekleştirilebileceğine vurgu yapmaktadır. Yüksek güvene sahip toplumdaki bireylerin, vergi ödemeleri, rüşvet veya özel güvenlik hizmetleri yoluyla mülk haklarının yasadışı ihlallerinden kendilerini korumak için daha az kaynak ayırmaları muhtemeldir. Düşük güven, aynı zamanda inovasyon açısından da bir engel yaratabilir. Çünkü girişimciler, ortakların, çalışanların ve tedarikçilerin olası suistimallerini takip etmek için daha fazla zaman ayırmak zorundaysa, yeni ürün veya süreçlere ayırmak için daha az zamanları olacaktır. Daha yüksek güvene sahip toplumdaki hükümet yetkilileri ve (Merkez Bankasının faiz oranlarının yükseltilmeyeceği, Maliye Bakanlığının vergi mevzuatının sık sık değiştirilmeyeceğine dair garantileri gibi) politika açıklamaları daha güvenilir olarak algılanabilir. Bu tür toplumlarda, daha uygun perspektiflerin benimsendiği yatırım kararlarının verilmesi ve uzun vadeli, en optimal üretim teknolojilerinin seçilmesi mümkün olur (Knack ve Keefer, 1997: 1252-1253).

## **5. TÜRKİYE'DE SOSYAL SERMAYENİN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Bir ülkenin sosyal sermaye düzeyinin ölçülebilmesi amacıyla çeşitli yaklaşımlar ve değişkenlerin kullanılması mümkündür. Blasio ve Nuzzo (2003: 3), sosyal sermaye düzeyini ölçmek amacıyla ekonomik performansın güvene duyarlılığı ve sosyal sermayenin olumlu etkisine dair teorik öngörülerini temsil ettiğini düşündükleri işçi verimliliği, girişimcilik, kadın işgücü piyasasına katılım, yükseköğrenim ve iş başvuruları verilerini kullanmıştır. Çalışmada

ortaya konulan sonuçlar, ele alınan verilerin toplumda orta hale gelmiş bazı davranış kalıplarının önemini ortaya koymaktadır. Örneğin düşük işgücü verimliliği seviyesi, görevlerden kaçınmayı teşvik eden sosyal normlara bağlı olabilir. Yine düşük girişimcilik oranları, risk alma davranışını engelleyen bir kültürün sonucu olabilir. (Blasio ve Nuzzo, 2003: 3). Toplumdaki kültürel etkenler, örgütlenme (sivil toplumun güçlenmesi) açısından da etkilidir. Ulaşılabilecek yaşam seviyesi arttıkça örgütlenme ihtiyacının da artacağı; teknik koşulların ve doğal kaynakların izin verdiği her yerde sermaye ve örgütlenme becerisinin doğacağı ve ekonomik ve politik örgütlerin hızla ortaya çıkacağı varsayılmakla birlikte kültürel etkenlerin bazıları formel örgütlerin gereklilikleri ile önemli ölçüde tutarsız olabilir. Örneğin emir ve direktiflerin kabul edilmediği bir yerde güçlü bir örgütlenme yaratılamaz. Yine bir kültürün etkin askeri örgütlenmeyi gerçekleştirmesi/ sürdürebilmesi, insani değerlerin korunduğu ve geliştirildiği bir sanayi toplumu yaratmada başarılı olacağı anlamına gelmemektedir (Banfield, 1958: 8-9).

**Tablo 1.** Türkiye'nin dünya değerler araştırması verileri (2010-2014)

<b>Yaşamdaki Önemi</b>	<b>Çok Önemli</b>	<b>Oldukça Önemli</b>
Aile	% 95,4	% 4,3
Arkadaşlar	% 58	% 38,9
Boş zaman/ eğlence	% 41,9	% 43,2
Siyaset	% 16,1	% 31,3
İş	% 49,6	% 31,7
Din	% 68,1	% 24,6
<b>Güven Düzeyi</b>		
Çoğu İnsan Güvenilirdir	% 11,6	
Dikkatli Olunmalıdır	% 82,9	
<b>Ne Kadar Güvenirsiniz?</b>	Tamamen güvenirim	
Aileye	% 93,7	
Komşulara	% 36,9	
Tanıdıklara	% 31,9	
İlk kez tanışılan kişilere	% 3,1	
Başka dine mensup kişilere	% 4,6	
Başka milliyete sahip kişilere	% 4,4	
<b>Aktif Üyelik Durumu</b>	Üye Değilim	
Dini Organizasyonlar	% 97,3	
Spor ya da rekreasyon	% 95,5	
Sanat, müzik, eğitim	% 96,6	
İşçi sendikaları	% 97,4	
Siyasi partiler	% 94,9	
Çevre örgütleri	% 98	
Profesyonel dernekler	% 97,6	
Yardım dernekleri	% 97,2	
Tüketici dernekleri	% 98,5	
Kendi kendine yardım grubu, karşılıklı yardım grubu	% 98,8	

**Kaynak:** Inglehart vd. (2014).

Dünya Değerler Araştırması (DDA), sosyal sermaye düzeyini güven, katılım, gelir eşitsizliği, yaşamdan memnuniyet gibi pek çok değişkene dayalı olarak ölçmeye çalışmaktadır. Bu araştırma sonucuna göre Türkiye'nin sosyal sermaye düzeyi, tüm değişkenler birlikte değerlendirildiğinde düşüktür. Araştırmada Türkiye'de aileye güven sorusuna tamamen güvendiğini ifade edenlerin oranı %93,7'dir. Bu, toplumun aileyi temel alan bir yapısı olduğunu göstermektedir. Başkalarına güven konusunda ise çoğu insan güvenilirdir diyenlerin oranı, %11,6; çok dikkatli olunmalıdır diyenler ise %82,9'dur. Görüldüğü gibi Türk toplumu ailesine ne kadar güveniyorsa başkalarına da bir o kadar güvenmemektedir. Araştırmaya göre toplumun %97,3'ü bir dini inanç ya da gruba mensuptur. Spor faaliyeti/grubuna; sanat faaliyeti/ grubuna; sendika üyeliğine; bir partiye aktif olarak üye olmayanların oranı, her bir alanda yaklaşık % 95 ve üzerindedir. Sonuç olarak Türk toplumunun en önemli belirleyicilerinin aile ve dini mensubiyet olduğu; sivil topluma katılımın yok denecek kadar az; başkalarına güvenin de çok düşük olduğu söylenebilir.

Türkiye'de var olan kuvvetli aile, hemşeri ve cemaat bağlılıkları gibi güçlü iletişim ağlarına rağmen sosyal sermaye düzeyinin düşük çıkmasına eleştirel yaklaşılabilmektedir. Örneğin Şan ve Akyiğit, (2015: 129), DDA'yı sadece (içsel) birincil ilişkileri ele alması ve toplumun diğer özelliklerini içermemesi nedeniyle eleştirmektedir. Türkiye'de yakın toplumsal ilişkilerden oluşan güven ve sadakat temelinde kurulan sosyal ilişkiler olarak tanımlanan bağlayıcı sosyal sermaye kaynaklarının yoğun olduğunu; bu kaynakların ticari ilişkiler, sosyalizasyon, yardımlaşma ve dayanışma gibi toplumun geneli için ortak fayda üretebilme potansiyeline sahip olabileceğini belirtmektedirler. Bu açıdan aslında Türkiye'deki grup içi bağlılık boyutu, diğer gruplarla iş birliğinin geliştirilebilmesi sağlanırsa sosyal sermayenin büyük bir katkı potansiyeli olduğunu; geliştirilemezse sosyal sermayenin olumsuz yönünün Türkiye için geçerli olabileceğini göstermektedir. Çünkü sosyal sermaye, grup içinde ve gruplar arası iletişim güçlü olduğu takdirde olumlu etkiler yaratabilmektedir; sadece grupların kendi içindeki güçlü bağları, sosyal sermayenin güçlü olmasına yetmemektedir.

Bir başka açıdan Knack ve Keefer (1997: 1251) DDA'da yer alan yirmi dokuz pazar ekonomisi örneğine ait güven ve sivil toplum göstergelerini kullanarak yaptıkları çalışmalarında sosyal sermayenin ölçülebilir ekonomik performans için önemli olduğuna dair kanıtlar sunmaktadır. Knack ve Keefer'a göre (1997: 1251) Putnam'ın sosyal sermaye ölçüsü olan resmi gruplara üyelik, güven veya gelişmiş ekonomik performansla ilişkili değildir. Gelirin ve gelir dağılımı eşitliğinin daha yüksek olduğu, yöneticilerin yağmacı davranışlarını kısıtlayan kurumların, etnik olarak homojen bir nüfus yapısının olduğu, daha iyi eğitilmiş ülkelerde güven

ve sivil normlar daha güçlüdür. Bahsedilen çalışmada görüldüğü gibi güven ve sivil iş birliği ekonomik performansla bağlantılı bulunmaktadır. Ancak örgütlenme faaliyeti bu çalışmada – Putnam’ın aksine- ekonomik performansla ilişkili bulunmamıştır. Banfield (1958: 7) de Putnam’a benzer şekilde kurumsal ve siyasi örgütlenme davranışının bir arada gelişmemesi, dünyanın pek çok yerinde ekonomik gelişmeyi sınırlayıcı bir faktör olarak görmektedir. Kurumsal örgütlenmeyi kuramayan/ sürdüremeyen toplumlar, modern bir ekonomiye sahip olamazlar. Örgütlenmenin sürdürülememesi, politik ilerleme için de engel teşkil etmektedir. Bireylerin kamuoyunu ilgilendiren hususlarda birlikte hareket edebilmeleri, başarılı bir özerk yönetimin unsurlarından biridir. Belirtildiği gibi Knack ve Keefer’a göre ise (1997: 1255) grupların oluşumunu ve gruplara katılımın teşvik edilerek yatay ilişkilerin güçlendirilmesi verimsiz olabilir. Grup üyelikleri, ekonomik performansla doğrudan ilişkili değildir ve güven ile ilgisi yoktur. Bu düşüncenin temelinde katılımın, hükümeti kendi amaçları için kullanmak isteyen sınıf, etnik veya diğer bağlara dayanan gruplar tarafından motive edilebileceği yatmaktadır. Bu açıdan güven ve sivil norm ölçütlerinin iş birliğine yönelik tutumları daha geniş bir şekilde yansıttığı düşünülmektedir. Knack ve Keefer’ın (1997: 1252) altını çizdiği temel hususlardan biri, sivil iş birliğinin güven ve normlarının, mülkiyet ve sözleşme haklarını etkili bir şekilde koruyan resmî kurumlara sahip ülkelerde ve sınıf veya etnik köken bakımından daha az kutuplaşmış olan ülkelerde daha güçlü olduğudur. Bu çalışmanın sonuçlarını Türkiye açısından yorumlarsak toplumdaki güven ve iş birliğinin, adaletin ve gelir dağılımı adaletinin geliştirilmesinin, sosyal sermayeyi güçlendireceği söylenebilir. Aynı doğrultuda Türkiye’deki çeşitli dini, etnik, vs. gruplara mensubiyetin sosyal sermayeyi ya da ekonomik performansı artırma şeklinde bir etkisi olmayacaktır.

**Tablo 2.** Türkiye ile seçilmiş ülkelerin karşılaştırılması (2005-2009)

	Çin	Fransa	Almanya	İtalya	Japonya	Güney Kore	Rusya	ABD	Hindistan	Meksika	Türkiye
Çoğu insan güvenilirdir %	49,3	18,7	33,8	27,5	36,6	28	24,6	39,1	20,7	15,4	4,8
Çok dikkatli olunmalıdır %	44,4	80,8	57,9	66,7	57	71,1	69,1	60,3	68,2	83,8	94,6
Kişi başına düşen gelir (Toplam, ABD doları / kişi)	6.842	32.441	34.749	29.937	31.667	24.196	16.062	46.230	3.226	12.540	14.727
Gelir eşitsizliği (Gini Katsayısı)**	0.421*	0.291	0.294	0.328	0.339	0.355	-	0.391	0.467*	0.458	0.404
Yoksulluk oranı**	-	0.083	0.104	0.137	0.157	0.174	-	0.178	-	0.166	0.172
Emek verimlilik artışı yıllık %	-	2,49	1,92	0,57	1,54	4,32	6,59	1,02	-	-1,37	5,30

**Kaynak:** Dünya Değerler Anketi 2005-2009 ve OECD Data (2019) verileri esas alınarak oluşturulmuştur.

\* UNDP (2013)

\*\* En yakın yıllarda mevcut veriler kullanılmıştır.

Not: Dünya Değerler Araştırmasında yer alan güven anketi ülkelere göre Çin 2007, Fransa 2006, Almanya 2006, Hindistan 2006, İtalya 2005, Japonya 2005, Meksika 2005, Rusya 2006, Güney Kore 2005, Türkiye 2007, ABD 2006 tarihlerini yansıtmaktadır. Bu ülkeler 2010-2014 anketinde yer olmadığından önceki (2005-2009) anket dönemi verilerine yer verilmiştir. Diğer ekonomik göstergeler, ilgili yıl baz alınarak tabloya yerleştirilmiştir.

Tablodaki ülkeler, ekonomik gelişmişlik düzeyinden ziyade, sosyal güven düzeyinin düşüklüğü/ yüksekliği, aile yönelimli/ grup yönelimli olma, ekonomik gelişme hızının yüksekliği gibi kriterler çerçevesinde seçilmiştir. Örneğin Çin, Hindistan ve Güney Kore, Türkiye ile birlikte büyüme hızları nedeniyle seçilmiştir. ABD'nin, başlangıçta çok daha yüksek olan sosyal sermaye düzeyinde gerilemeler kaydettiği pek çok çalışmada vurgulanmaktadır. Japonya, sosyal sermaye düzeyinin yüksek olması; Almanya grup yönelimli; Fransa ise gelişmiş bir ekonomi olmasına karşın düşük güven seviyesi nedeniyle tabloda yer almaktadır. Hindistan, Çin ve Rusya'ya ait bazı verilerin bulunamaması, bu ülkelerin kurumsal düzeyin yetersizliğine ilişkin bir fikir vermektedir.

Tablo-2'de görüldüğü gibi, Türkiye'de başkalarına güven, (Tablo-1'le kıyaslandığında) önceki yıllarda daha da düşüktür. Yıllar itibariyle güven açısından bir gelişme olduğu görülebilmektedir. Kişi başına düşen gelir açısından başkalarına güven düzeyi her ülkede farklı şekilde yorumlanabilir. Örneğin tabloda ilgili yılda Çin'deki kişi başı gelir seviyesi düşük olmakla birlikte bugün, büyüme hızını koruyabilmektedir. Kişi başına düşen gelir açısından en

düşük durumdaki Hindistan'ın, nüfus yoğunluğunun ve toplumdaki eşitsizlik ağırlıklı yapısının yansımaları gelir seviyesinde görülebilmektedir. Ekonomik birçok göstergede Türkiye ile benzer olan Meksika, Türkiye'ye nazaran yüksek bir güven düzeyine sahip olmakla birlikte gelir açısından Türkiye'nin gerisindedir. Listede toplumda başkalarına neredeyse hiç güvenilmediği gözükürken Türkiye'nin sahip olduğu gelir düzeyi (güven düzeyiyle kıyaslandığında) oldukça yüksektir. Bu noktada Fransa gibi toplumsal güvenin kendiliğinden sağlanamamasına karşın devletin müdahaleci gücü devreye girmiş gözükmektedir.

Emek verimliliği artışı, ekonomik performansın kilit bir boyutu ve yaşam standartlarındaki değişikliklerin temel etmenidir. Türkiye'nin ilgili yıldaki emek verimlilik artışının bu denli yüksek olması yine ilgili yıldaki büyüme hızının da bir açıklaması ya da sonucu olabilir. Çünkü işgücü verimliliğindeki büyüme, çalışılan saat başına GSYİH olarak ve işgücü kullanımındaki değişiklikler, kişi başına çalışılan saatlerdeki değişimler olarak ölçülmüştür. Yüksek işgücü verimliliği artışı, daha fazla sermaye kullanımını ve/ veya düşük verimlilikle çalışanların istihdamındaki düşüşünü veya genel verimlilik kazanımlarını ve inovasyonu yansıtabilir (OECD, 2019).

Yoksulluk oranı, geliri yoksulluk sınırının altına düşen insan sayısının oranını yansıtmaktadır. Tabloya göre güven düzeyi ile karşılaştırılan ülkelerdeki yoksulluk düzeyleri arasında göze çarpan bir bağlantı kurulamamaktadır. Türkiye'deki düzey, diğerlerinden yüksek olmakla birlikte Güney Kore ve ABD ile benzer seviyelerdedir. Tabloda en dikkat çeken unsur, gelir dağılımı adaletsizliği ile kişi başına düşen gelir seviyesindeki düşüklüğün paralel olmasıdır. Fransa hariç güven düzeyi nispeten düşük Türkiye, Meksika ve Hindistan'da gelir dağılımı diğer ülkelere göre daha adaletsiz gözükmektedir. Bu açıdan sosyal sermaye düzeyinin yükseltilmesi, gelirin yeniden dağıtım politikalarıyla desteklenmelidir. Çünkü gelir eşitliği, bireyler arasında güvenin ve sosyal bağlılığın oluşabileceği bir ortam yaratırken, suç ve sosyal endişe düzeyini azaltmaktadır (Şavran, 2018: 65).

## **6. SONUÇ**

Yapılan farklı çalışmalarda sosyal sermayenin toplumsal ve ekonomik yaşama dair pek çok alanda etkili olduğu tespit edilmiştir. Sosyal sermayenin ekonomik açıdan teknolojik gelişim, inovasyon, optimal kaynak dağılımı ve yatırım kararları, işlem maliyetlerinde azalma ve ekonomik büyüme ve gelir dağılımı adaleti gibi alanlar üzerinde de olumlu etkileri olduğu kabul edilmektedir.

Orta gelirli ülkeler arasında yer alan Türkiye'nin bir üst gelir grubuna dâhil ülkeler arasına girebilmesi için (aradaki mevcut fark artı gelişmiş ülkelerin büyüme oranları kadar) büyüme hızının sürekli artırılması gerekmektedir. Bu açıdan sosyal sermaye düzeyinin artırılması, hem büyümelerini sürdürülebilir kılma ve hem de gelişmiş ekonomileri yakalama hedefinde olan ülkeler için önemli bir unsurdur. Sosyal sermaye artışı, her ülke için ortak bir hedef olabilir. Ancak sosyal sermaye tanımı itibarıyla o toplumda yerleşmiş güven, norm ve ilişkilerle bağlantılıdır. Bu açıdan her ülke ve bölgede farklılaşan kültürel ve toplumsal özelliklerin göz önüne alınması gerekmektedir. Dünya örnekleri, sosyal sermayeye ilişkin farklı nitelikleri anlamamıza yardımcı olabilmektedir. Örneğin ABD'nin ilk kuruluş aşamasında daha yüksek olan örgütlenme ve toplumsal bağlılığın ekonomik gelişmeye çok büyük katkı yaptığı; ancak son yıllarda düşme eğiliminde olduğu görülmektedir. Bu açıdan sosyal sermaye düzeyinin yükseltilmesi kadar sürekliliğinin sağlanmasının da önemi ortaya çıkmaktadır. Yine Fransa'nın sosyal sermaye düzeyi düşük ve bireysel bir toplum olarak tanımlanmasına karşın; devletin ekonomideki başarılı müdahalelerinin ekonomik gelişmeyi sağlayabileceğini göstermektedir. Tam tersine Japonya gibi sosyal sermayenin, daha özelden toplumsal bağlılığın, ilişkilerin ve güvenin, güçlü olduğu toplumlarda ise ayrıca bir devlet müdahalesine gerek yoktur.

Türkiye ailenin çok güçlü olduğu ve toplumsal katmanlar genişledikçe güvenin oldukça azaldığı bir toplum görünümündedir. Din ve hemşehrilik gibi toplumsal gruplara üyelik de oldukça önemli olmasına karşın diğer gruplarla ilişkilerdeki karşılıklı empati ve güvenin düşük olması, sosyal sermaye düzeyinin düşük olarak tanımlanmasına neden olmaktadır. Aile ve devlet arasındaki sosyal örgütlenme eksikliğinin varlığı (aynı durumdaki diğer ülkeler gibi) sosyal sermayenin ve ekonomik gelişmenin sağlanmasında devlet müdahalesini gerekli kılmaktadır. Bu noktada sosyal sermayenin beşeri sermaye ve kurumsal- politik yapılanmayla birlikte düşünülmesi gerektiği hatırlatılmalıdır. Sosyal baskı gruplarının yeterince güçlenmediği durumlarda devletin kendisi bir itici güç oluşturmak durumunda kalmaktadır. Ayrıca var olan az ama güçlü baskı grupları, başka gruplarla dengelenmediği durumlarda kaynak dağılımı optimizasyonu daha da bozulmaktadır. Çalışmalarda gönüllü/toplumsal organizasyonların sosyal sermayeye olumsuz katkılarının olabileceği görülmektedir. Bu açıdan Türkiye için önerilen devlet müdahalesi, öncelikle eğitim ve sağlık gibi beşeri sermaye öğelerine yapılan yatırımların artırılması ve devletin kendi kamusal örgüt yapısını/kalitesini güçlendirmesine odaklanılmasını vurgulamaktadır. Bu doğrultuda mali açıdan ele alındığında eğitim, sağlık ve sosyal harcamaların bütçe içindeki oranlarının gelişmiş ülkeler düzeyine

yaklaşacak şekilde arttırılması önerilebilir. Hizmetlerdeki kaliteyi belirleyen etkenlerin başında o alana yapılan kamu harcamaları gelmektedir. Belirtilen alanlarda yapılması gereken pek çok başka reform olmakla birlikte mali sıkıntıların giderilmesi bir başlangıç oluşturabilir. Devletin kurumsallaşma ve politik yapısının güçlendirmesine ilişkin olarak, uzun vadeli gelişme hedeflerine odaklanan, gelir dağılımı adaletinin ve genel adaletin önemsendiği şeffaf, hesap verebilir bir hukuki ve mali yapının sağlanması da önemlidir. Kısaca mali açıdan devlet müdahalelerinin hem gelir hem de sosyal sermaye düzeyi daha üst bir konuma gelinceye kadar devam etmesi gerekmekte gibi gözükmektedir. Ancak bu müdahalelerin sosyal ilişkileri daha da zedelemeyecek bir tarafsızlıkla gerçekleştirilmesi de önemlidir. Kurumsal olarak devlete güvenin artması, hukuksal normlar kadar sosyal normların da güçlenmesine vesile olacaktır.

## **REFERENCES / KAYNAKLAR**

Akar, T. & Ay, A. (2018). Sosyal sermaye ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 105-126.

Blasio, G. & Nuzzo, G. (2003). Putnam's social capital and the Italian regions: an empirical investigation. Erişim tarihi: 04.05.2019, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.2483&rep=rep1&type=pdf>

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

Coleman J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.

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

Dünya Değerler Anketi (2005-2009). Erişim tarihi: 25.08.2019, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>

Field, J. (2003). *Sosyal sermaye* (Bahar Bilgen & Bayram Şen, Çev.). İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Fukuyama, F. (1998). *Güven, sosyal erdemler ve refahın yaratılması* (Ahmet Buğdaycı, Çev.). Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Gözen, A. (2018). *Aile işletmelerinde aile etkisi ve örgütsel ustalık kavramlarının işletme performansı üzerindeki etkilerinin incelenmesi*. İstanbul: Hiperlink Yayınları.

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

Helliwell, J. F. & Putnam, R. D. (1995). Economic growth and social capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, 21(3), Summer, 295-307.

Inglehart, R., C. Haerpfer, A. Moreno, C. Welzel, K. Kizilova, J. Diez-Medrano, M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen et al. (Eds.). (2014). *World values survey: round six- country-pooled datafile version*: Madrid: JD Systems Institute, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>.



- Karagül, M. & Masca, M. (2005). Sosyal sermaye üzerine bir inceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Bahar(1), 37-52.
- Knack, S. & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? a cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), Nov., 1251-1288.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (2001). The Well-Being of Nations The Role of Human and Social Capital.
- OECD (2019). OECD Data Indicators. Erişim tarihi: 25.08.2019, <https://data.oecd.org>.
- Özcan, B. (2018). *Kalkınmada sosyal sermayenin rolü*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: america's declining social capital. Erişim tarihi: 03.08.2019, <http://www.directory-online.com/Rotary/Accounts/6970/Downloads/4381/Bowling%20Alone%20Article.pdf>
- Stiglitz, J. E. (1998). Towards a new paradigm for development: strategies, policies, and processes, prebisch lecture at UNCTAD, Geneva. Erişim tarihi: 22.08.2019, <http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/prebisch98.pdf>
- Şan, M.K. & Akyiğit, H. (2015). Sosyal sermaye tartışmaları ve türkiye’de sosyal sermayenin ölçülmesi sorunu, *Selçuk Ün. Sos. Bil. Ens. Der.*, (34), 123-134.
- Şavran, T. G. (2018). Sosyal sermaye ve sağlık arasındaki ilişki: ampirik çalışmalar ne gösteriyor? *Journal of Economy Culture and Society*, 57, 53-91.
- Temple, J. (2000). Growth effects of education and social capital in the OECD countries. Erişim tarihi: 03.08.2019, <http://www.oecd.org/innovation/research/1825293.pdf> adresinden
- Tocqueville, A. (1955). *The old regime and the French revolution*. New York: Doubleday Anchor.
- UNDP (2013). Human Development Report. Erişim tarihi: 25.08.2019, <http://hdr.undp.org/en>
- Whiteley, P. F. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, Jun,48(3), 443-466.