

SOSYAL SERMAYE, İKTİSADİ PERFORMANS VE KALKINMA: BİR YAZIN TARAMASI

SOCIAL CAPITAL, ECONOMIC PERFORMANCE AND
DEVELOPMENT: A LITERATURE SURVEY

Şevket TÜYLÜOĞLU*

ÖZET

Bu çalışmada sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya ne şekilde katkıda bulunabileceği incelenmektedir. Azgelişmişlik sadece fiziksel ve beşeri sermaye eksikliğinden değil, aynı zamanda sosyal sermaye eksikliğinden de kaynaklanmaktadır. Sosyal sermaye kalkınma sürecinde çeşitli mekanizmalarla verimlilik artışı ve maliyet azalışına yol açmakta, devlet ve piyasa arasında tamamlayıcı ve ikame edici roller oynamaktadır.

Sosyal sermaye -diğer sermaye şekillerinde olduğu gibi- negatif etkilere yol açabilmekte ve ekonominin daha yavaş büyümesine neden olabilmektedir. Sosyal sermayenin pozitif sonuçlar üretebilmesi için birey, aile, devlet ve sivil toplum gibi aktörlere önemli roller düşmektedir. Sosyal sermaye perspektifi özellikle devletin, piyasaların ve sivil toplumun zayıf olduğu azgelişmiş ülkeler için önemli bir seçenek sunmaktadır.

Anahtar Sözcükler: *Sosyal sermaye, kalkınma, kalkınma iktisadı, sivil toplum, güven, normlar, ağlar.*

ABSTRACT

In this study, the different ways by which social capital can contribute to the economic development are investigated. Under-development is caused not only by lack of physical and human capitals but also by lack of social capital. Social capital, by various ways, causes increase in efficiency and decrease in cost, and plays both a complementary and a substitutionary role between the state and the market.

Social capital, as in the case of other capital types, may have negative effects and may cause lower economic growth. In order for the social capital to have positive results, the roles of the individuals, families, state, and civil society carry vital importance. Social capital perspective offers important alternatives especially for under-developed countries in which the state, market and civil society are weak.

Keywords: *Social capital, development, development economics, civil society, trust, norms, networks.*

* Zonguldak Karaelmas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi.

GİRİŞ

Gelişmiş ülkeler kendi aralarında görelî olarak daha ileri düzeyde bir bütünleşme ve işbirliği örneği sergilerken, az gelişmiş ülkeler kendi içinde ve aralarında çoğunlukla kavgalı ve parçalı olmuşlardır. Diğer ülkelere oranla az gelişmiş ülkelerde insanlar başkalarına ve hatta birbirlerine güvenmemekte, ortak problemleri çözümlenmek amacıyla işbirliği yapma ve birlikte çalışma yoluna gitmemektedirler. Sadece yoksulluk gibi ekonomik sorunlar değil; aynı zamanda savaş, şiddet, çatışma ve benzeri siyasal ve kültürel anlaşmazlıklar da, bir araya gelemeyen bu ülkelerin en önemli özellikleri ve sorunları arasında belirginleşmektedir.

Az gelişmiş ülkelerde, insanlar ve kurumlar arası bağların ve karşılıklı işbirliğinin geliştirilmesinin ekonomik kalkınmaya katkıda bulunup bulunamayacağı özellikle 1990'lı yıllardan itibaren yoğun bir şekilde tartışılmaktadır. Bu tartışmalar bağlamında ortaya çıkan sosyal sermaye yaklaşımına göre ekonomik kalkınma problemlerinin en temel nedenleri sadece fiziksel ve beşeri sermaye eksikliğinden değil, aynı zamanda sosyal sermaye eksikliğinden de kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda sosyal sermayenin az gelişmiş ülkeler için bir çıkış noktası olabileceği düşünülmekte ve ilgili açıklamalar önceki teorik yaklaşımlardan önemli ölçüde farklılaşmaktadır.

Bu çalışmada, farklı bilimsel disiplinlerde ele alınan sosyal sermaye tartışmalarının ekonomik kalkınma açısından ele alınması amaçlanmaktadır. Bu amaçla yazından hareketle sosyal sermayenin ekonomik kalkınmayı nasıl etkileyebileceği, sosyal sermayeden kaynaklanan ekonomik kalkınmaya ilişkin sonuçlar, ortaya çıkan dersler ve politikalar açıklanmaktadır. Dünya genelinde sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma hakkında oldukça geniş bir yazın oluşmaya başlamıştır. Bununla birlikte sosyal sermayenin tanımlanması ve göstergeleri bakımından tam bir uzlaşmaya varılamaması bu çalışmanın önemli bir sınırlılığı olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca sosyal sermayenin sonuçlarına yönelik birbiriyle çelişen açıklamalar ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmanın özellikle sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya ilişkin sonuçlarının nasıl yorumlanması gerektiğini açıklamaya ve ortak bir dilin geliştirilmesine katkı sağlayacağı beklenmektedir.

Çalışmanın planı olarak, ilk önce sosyal sermaye kavramının kavramsal çerçevesi açıklanmakta, iktisat bilimi ve kalkınma teorilerinde sosyal sermayenin nasıl ele alındığı incelenmekte ve güncel yazından hareketle sosyal sermayenin ekonomik performansı nasıl etkileyebileceği açıklanmaktadır. Daha sonra kalkınma sürecinde sosyal sermayenin ortaya çıkarabileceği bir kısım negatif etkiler ve eleştiriler üzerinde durulmakta ve sosyal sermayenin geliştirilebilmesi için gerekli politika olasılıkları açıklanarak çalışma sonuçlandırılmaktadır.

SOSYAL SERMAYENİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Sosyal sermaye kavramı kalkınma ile ilgili çalışmalara yeni bir boyut eklemiştir. Kavramın kapsamı araştırmacıdan araştırmacıya değişebilmektedir. Bu yüzden sosyal sermayenin ekonomik sonuçları ve kalkınma üzerindeki etkilerini incelemeye önce, nasıl tanımlandığı ve hangi alt kavramlara dayalı olarak açıklandığı önem kazanmaktadır. Aşağıda, yazında üzerinde önemli ölçüde uzlaşma sağlanan sosyal sermaye tanımlamaları ile sosyal sermayenin kaynakları ve sonuçları açıklanmaktadır.

Sosyal Sermaye Kavramının Tanımlanması

Sosyal sermaye kavramı son zamanlarda sosyologlar, iktisatçılar ve siyasal bilimciler arasında önemle dikkate alınmaya başlamıştır. Yazında sosyal sermayenin genel kabul görmüş tek bir tanımı bulunmamaktadır. Farklı disiplinlerden gelen farklı düşünürler sosyal sermayeye farklı anlamlar yüklemişlerdir. Ortak bir dilin kullanılması ve kavram kargaşasına düşülmemesi için, kavramlara yüklenen anlamların bilinmesi ve tanımlanması gerekmektedir. Genel olarak yazında sosyal sermayenin güven (trust), karşılıklılık (reciprocity), ağlar (networks), birlikler (associations), birlik veya grup üyeliği, normlar ve ortak (collective) faaliyet kavramlarına dayalı olarak tanımlandığı görülmektedir.

Kavramın iktisat bilimi ve kalkınma iktisadında dikkate alınmasını en fazla etkileyen Putnam vd.'nin (1993: 167) tanımına göre sosyal sermaye eşgüdüm gerektiren faaliyetleri kolaylaştırarak toplumda etkinliği geliştirebilen güven, normlar ve ağlar gibi sosyal örgütlenmelerin özelliklerini göstermektedir. Siyasal bilimci Fukuyama'ya (2001: 7) göre sosyal sermaye iki veya daha fazla birey arasında işbirliğini destekleyen zorunlu ve gayri resmi bir normlar bütünüdür. Sosyal sermayeyi oluşturan normlar iki arkadaş arasındaki bir karşılıklılık normundan Hıristiyanlık veya Konfüçyüsçülük gibi kompleks ve ayrıntılı bir şekilde ileri sürülen doktrinlere kadar uzanabilmektedir. Sosyolog Coleman'a (1988: S98) göre ise sosyal sermaye işlevine göre tanımlanır. Sosyal sermaye tek bir varlık (entity) olmayıp, çeşitli varlıkların bir araya gelmesiyle oluşmuştur. Sosyal sermaye sosyal yapıların içinde ortaya çıkar ve yapı içinde yer alan aktörlerin belirli faaliyetlerini kolaylaştırır.

Dünya Bankası sosyal sermayeyi ortak faaliyeti sağlayan normlar ve ağlar şeklinde tanımlamakta ve sosyal sermayenin yoksulluğun azaltılması ve sürdürülebilir insani ve ekonomik kalkınma için yaşamsal bir öneme sahip olduğunu belirtmektedir (World Bank, 2006). Genel olarak sosyal sermaye ortak sosyal faaliyetin değerini yansıtır (Skidmore, 2001: 57). Bir başka tanıma göre (Knack, 2002: 42), sivil sosyal sermaye ortak hedefleri gerçekleştirmek için bireylerin birlikte çalışma yeteneğini etkileyen ortak değerler, normlar, gayri resmi ağlar ve birlik üyeliklerini kapsar. Anlaşılacağı

gibi, sosyal sermayenin insanların ortaklaşa hareket etmesini sağlayan normları ve ağları gösterdiğine dair artan bir uzlaşma ortaya çıkmaktadır (Olate, 2003: 10).

İşbirliği sağlayıcı normlar hava limanı kontrolünde oluşan düzenli kuyruklar, ekin hasatı zamanında çiftçilerin komşularına yardım etmesi, yolda diğer sürücülere saygı gösterme, izin verilmeyen yerlerde araç park etmeme gibi çeşitli toplumsal kuralları içerir. Birlikler, birlik üyelikleri ve ağlar sosyal sermaye tanımlamalarının pek çoğunda kullanılmaktadır. Birlikler yatay birlikler (örneğin spor kulübü gibi üyeler arasında eşit bir temel üzerinde kurulan) ve dikey birlikler (üyeler arasında hiyerarşik ilişkiler ve eşitsiz güç ilişkileri içeren) şeklinde ikiye ayrılabilir. Birlikler aynı zamanda, sadece üyelerinin çıkarlarını destekleyen (üyeler arasında geçerli olan bir kredi kolaylığı gibi) ve üyelerinin çıkarları yanında üye olmayanların çıkarlarını da desteklemeyi amaçlayan birlikler (hayırseverlik amacıyla kurulan birlikler gibi) şeklinde de ikiye ayrılabilir. Birlik üyelikleri spor takımları, koro toplulukları ve kilise veya diğer dinsel gruplar gibi örnekler içindeki üyelikleri içerir. Birlik üyeliklerine ilave olarak ağlar yakından bilinen veya etkileşimde bulunulan insanlar arasında ortaya çıkan gayri resmi karşılıklı ilişkileri içermektedir (Knowles, 2005: 4). Ağlar birlik içinde kurulabileceği gibi, birlik dışında da kurulabilir.

Tanımlamalarda yoğun olarak kullanılan diğer bir kavram güven ve işbirliği unsurlarıdır. Güven ve işbirliği çoğunlukla başkaları ile tekrarlanan karşılıklı ilişkilerle kurulmaktadır. Bu yüzden ağlar ve birlik üyelikleri güven ve işbirliğinin bir kaynağı olarak görülebilir. Güven kişisel ve genel düzeyde iki farklı alanda ortaya çıkabilmektedir. Birincisi düzenli olarak karşılıklı ilişkide bulunduğunuz insanlara (arkadaşlar ve aile gibi) ve ikincisi tanımadığınız insanlara güvenmektir. Tanımadıklarınıza güvenme genel olarak insanlara güveni gösteren bir “genel güven (generalized trust)” olarak tanımlanabilir. Grup üyeliklerinin daha fazla heterojen olması genel güven düzeyinin daha ileri bir düzeyde kurulmuş olması anlamına gelir (Knowles, 2005: 5).

Coleman ve diğer düşünürlerce yapılan özgün tanımlamalar sosyal sermayenin resmi örgütlenmeler ve yasal düzenlemeler ötesinde bir olgu olduğunu vurgulamaktadır. Örneğin Granovetter’e (1973: 1361) göre kişiler arası bir bağın kuvvetli olması çoğunlukla ayrılan zaman miktarının, duygusal yoğunluğun, samimiyetin (karşılıklı güvenin) ve karşılıklı hizmetlerin belli ölçüde bir araya gelmesinden kaynaklanmaktadır. Böylece kişiler arası zayıf bağlar toplumsal düzeyde kuvvetli bağları ortaya çıkarmaktadır. Portes ve Landolt’un belirttiği gibi sosyal sermayenin araçsal kaynakları iki alanda ortaya çıkmaktadır: *Birincisi*, yüz yüze karşılıklı (reciprocal) ilişkilerdir. Bunlar yararlananların elde ettiği getirilerin orantılı bir şekilde yerine getirileceği basit karşılıklılık beklentisi içinde ortaya çıkarlar. *İkincisi*, daha geniş sosyal

yapılar içine kenetlenmiş veya gömülmüş (embedded) ilişkilerdir. Bunlar da toplumsal kontrol mekanizması olarak işlev görürler. Örneğin borç ilişkisinde geri ödemeyi garanti edebilir ve borç verenler için bir statü oluşturabilirler (Portes ve Landolt, 2000: 534). Bununla birlikte *üçüncü* bir alan olarak, bazı çalışmalarda sosyal sermayenin hükümet ve diğer resmi kurumlarla yürütülen ilişkileri de kapsayabileceği belirtilmektedir. Böylece yazındaki farklı ele alımlar sosyal sermayenin dar, geniş ve en geniş düzeyde farklı tanımlamalarını ortaya çıkarmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi kısaca açıklanabilir (Fedderke vd., 1999: 710):

a) Sosyal sermayenin en dar tanımını yapan Putnam vd.'ye (1993) göre sosyal sermaye insanlar arasında oluşan bir dizi yatay birlikler kümesi olarak görülebilir. Sosyal ağlar ve birlik haline gelerek kurumlaşmış normlar, topluluk veya birlik içindeki verimlilik üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır (Putnam vd., 1993: 167).

b) Coleman'ın (1988) çalışmasında ileri sürüldüğü gibi, daha geniş bir tanımlamayla sosyal sermaye ortak faaliyeti kolaylaştıran sosyal yapılar olarak görülebilir. Buna göre sosyal sermaye, diğer sermaye şekillerinden farklı olarak, iki veya daha çok aktör arasındaki yapılarda doğal olarak mevcut bulunmaktadır. Sosyal sermaye sosyal yapının farklı görünümüleri ile oluşur ve yapı içinde bulunan kişisel veya firma düzeyinde aktörlerin belirli faaliyetlerini kolaylaştırır (Coleman, 1988: S98). Bu tanımlama yatay birlikler gibi dikey birlikleri de dikkate almakta, firmalar gibi diğer varlıklar arasındaki davranışları da içererek genişletilmiş olmaktadır.

c) En geniş tanımlamayla sosyal sermaye sosyal yapıyı geliştirip şekillendirecek ve normlara yer verecek olan sosyal ve siyasal ortam olarak görülebilir. Bu en geniş tanımlama gayri resmi ve çoğunlukla yerel ilişkileri içerdiği gibi; aynı zamanda hükümet, siyasal rejim, hukuk düzeni, adli sistem ve sivil ve siyasal özgürlükler gibi daha resmi kurumları da geniş ölçüde içermektedir (Lehtonen, 2004: 204).

Belli bir sosyal ve siyasal ortamda normların sosyal yapıyı geliştirebileceği ve şekillendirebileceği görüşü, iktisatçılar arasında önemli ölçüde ilgi çeken en kapsamlı görüş olmaktadır. Hatta kalkınma iktisadında kavrama yönelik ortaya çıkan ilgi sosyal sermaye ile ilgili olarak devlet eliyle yürütülebilecek bir takım kalkınma politikalarının belirlenebileceği ve açıklanabileceği olasılığına dayalı olarak gelişmiştir.

Sosyal Sermayenin Kaynakları ve Sonuçları

Yukarıda ele alınan tanımlamaların özellikle çeşitli analizlere taşınabilmesi ve ekonomik kalkınma sorunlarına uygulanabilmesi için daha somut ve daha kullanışlı hale getirilmesi gerekmektedir. Woolcock'un (2001: 70) belirttiği gibi sosyal sermayenin "ortak faaliyeti kolaylaştıran normlar ve ağlar" şeklinde tanımlanması konusunda bilim adamları arasında görece bir

uzlaşma oluşmaya başlamıştır. Bununla birlikte sosyal sermayenin anlaşılması için sonuçlarından ziyade kaynakları (belirleyicileri) üzerinde yoğunlaşılması gerektiğini ileri sürmüştür. Bu bağlamda güven sosyal sermaye değil, fakat sosyal sermayenin –tekrarlanan karşılıklı ilişkilerin ve güvenilir (credible) meşru kurumların- bir sonucudur. Yine de güven sosyal sermayenin önemli bir ölçüsü olarak kullanılabilir (Lehtonen, 2004: 204-205). Bu bağlamda sosyal sermaye kavramının kendisi, belirleyicileri ve sonuçları üç madde altında birbirinden ayrıştırılabilir (Olate, 2003: 12):

1. *Sosyal sermayenin belirleyicileri*: Bunlar kişisel özellikler (yaş, cinsiyet, sağlık), aile özellikleri (ilişki statüsü, evlilik statüsü, çocukların varlığı), kaynaklar (eğitim, istihdam, ev sahipliği), davranış ve değerler (farklılıklara hoşgörü, paylaşılan hedefler) ve yerel özelliklerden (kentsel/kırsal, sosyo-ekonomik avantajlar, yerel ağlar, yerel düzeyde bilgi, yerel güvenlik) oluşmaktadır.

2. *Sosyal sermaye ağları*: Sosyal sermayenin belirleyicileri farklı sosyal sermaye ağlarını ortaya çıkarır ve bu ağlar içinde güven ve karşılıklılık ilişkileri uygulanır. Bu ağların farklı bileşimleri zaman içinde değişmekte ve dinamik bir sosyal sermaye bütünü ortaya çıkarmaktadırlar.

Bu ağlardan birincisi topluluk içi sosyal sermaye (bonding social capital) olup; akrabalık bağları, aile çevresi, arkadaşlar, komşular, iş arkadaşları gibi güven ve karşılıklılığın yakın ve kişisel şekillerini temsil eden gayri resmi bağlardır. Bu ağ gayri resmi bağların sayısı, tanışılan komşu sayısı, işte etkileşim kurulan insan sayısı gibi ilişkilerin büyüklüğü ve yaygınlığı ile ölçülür.

İkincisi topluluk dışı sosyal sermaye (bridging social capital) olup; yerel, toplumsal ve sivil gruplar düzeyinde insanlar arasındaki genel güven ve karşılıklılığı temsil eden genel ilişkilerdir. Aile üyelerinin birbirlerinin yakın arkadaşlarını ve arkadaş gruplarının başkalarını ne kadar bildikleri ve yerel insanların başka insanları ne kadar tanıdıkları gibi yoğun (density) ilişki ve yakınlık (closure) ile ölçülür.

Üçüncüsü birleştirici sosyal sermaye (linking social capital) olup; kurumsal sistemlerle ilişkiler ve iktidar bağları gibi, kurumlara yönelik güveni temsil eden kurumsal ilişkileri göstermektedir. Arkadaşların etnik farklılığı, kişilerin üye olduğu gruplarda eğitim farklılığı ve yerel alanda karma kültürlerin varlığı gibi farklılıklarla ölçülür.

3. *Sosyal sermayenin sonuçları*: Sosyal sermaye çeşitli düzeylerde refah artışı ve iyileşme ortaya çıkarır. Bunlar kısaca birey/aile refahı (örneğin çocuğun bakım ihtiyaçlarını karşılamaya yeterli olma ve çeşitli fırsatları elde etme gibi kapasiteler), kamu refahı (örneğin kamu sağlığı ve kamusal eğitim), sivil yaşamın canlılığı (örneğin gönüllü olma ve topluluk işbirliği), komşuluk refahı (örneğin farklılıklara hoşgörü ve suçların azalması), siyasal refah (örneğin

katılımcı demokrasi ve iyi yönetim) ve ekonomik refah (örneğin maddi refah ve eşitsizliğin azalması).

Ortaya çıkan sonuçlar mevcut sosyal sermaye türleri ve bileşimlerinin bir göstergesi olup, bunlar sosyal sermayenin kendisi ile karıştırılmamalıdır (Woolcock, 1998: 185). Paxton (1999: 93-94) ortaya çıkan sosyal sermayeyi, bir takım sonuçları (örneğin malları) ortaya koyabilme kapasitesine sahip potansiyel bir enerji olarak düşünmektedir. Sosyal sermaye potansiyel enerji olarak açığa çıkmamış ve bir grup içinde gizli kalmış olabilir. Sosyal sermayenin üretimi kolaylaştırması ve yürütülen faaliyetin kapasitesini artırması için aktif olması gerekmektedir.

Sosyal sermaye ile üretilen sonuçlar sosyal yapının farklı düzeylerinde ortaya çıkabilir. Birincisi bireysel düzeyde olup, sosyal sermaye bireyler arasındaki bağlarla sadece bireyler tarafından kullanılan bir sonuç üretir. İkinci grup düzeyinde ortaya çıkar. Bu düzeyde eğer bir grup toplu bir şekilde bir kamu malını oluşturma amacını taşır ve sürdürürse, sosyal sermaye grup içinde yer alan tüm üyelere fayda sağlayabilir. Bireysel ve grup düzeyinde sosyal sermaye birbirine bağlıdır ve bireysel yükümlülükler grubun sosyal sermayesine katkı sağlar. Sosyal sermayenin düşünülebileceği üçüncü bir alan çok sayıda grup arasında toplumsal düzeyde sonuçlar üretmektir. Bu yüzden pek çok bilim insanı sosyal sermayeyi makro bir kavram ve toplumsal bir özellik olarak yararlı görmüştür. Örneğin Putnam ve Fukuyama gibi düşünürler sosyal sermayenin bir bütün olarak demokrasi ve sanayileşmeyi etkilediğini ileri sürmüş, bu bakımdan ulusların sosyal sermaye düzeylerinin farklılığına dikkat çekmişlerdir (Paxton, 1999: 94-95).

Sosyal sermaye ile ilgili yapılan ilk çalışmalarda bu tür ayrımlar çok açık değildir. Örneğin Coleman (1988: S95, S101-S105) sosyal sermayenin somut olarak üç şeklinin olabileceğini ileri sürmüştür:

a) yükümlülükler (obligations), beklentiler ve yapıların güvenilirliği (bunlar sosyal güvenin düzenlenmiş olduğu topluluklarda bir tür kredi sorumluluğu olarak hizmet ederler),

b) bilgi kanalları (sosyal ilişkiler sosyal sermayenin bir şeklini oluşturur ve bilgi sağlayarak faaliyetleri kolaylaştırır), ve

c) normlar ve etkin yaptırımlar (bunlar belirsizlikleri azaltır, bireylerin kamu yararına faaliyet göstermelerini sağlamak amacıyla düzenleyici araçlar olarak hizmet ederler).

Bu üç madde Coleman'ın belirttiği gibi sosyal sermayenin birer şekli olarak düşünülebilir; ancak bunlar daha çok sosyal sermayenin kaynaklarını ve sosyal sermaye içindeki ilişkileri göstermektedir. Bu yüzden ekonomik kalkınma açısından inceleme yapabilmek için sonraki yıllarda geliştirilen sınıflandırmalar daha fazla yol gösterici olabilmektedir.

KALKINMA İKTİSADI VE SOSYAL SERMAYE TEORİSİ

Bu aşamada sosyal sermaye kavramının iktisat bilimi ve kalkınma iktisadı içinde ne şekilde ele alınabildiğinin incelenmesine gelinmiş bulunmaktadır. Bu bağlamda toplumsal ilişkilerin ekonomik performans üzerinde etkili olup olamayacağı, sosyal sermayenin bir üretim faktörü olarak alınıp alınamayacağı ve sosyal sermaye farklılıklarının ekonomik kalkınmayı açıklayıp açıklayamayacağı soruları önem kazanmaktadır. Aşağıda sosyal sermayenin bir kavram olarak ortaya çıkışı kısaca açıklandıktan sonra, kavramın iktisat bilimi ve kalkınma teorilerindeki yeri ve bu konudaki yeni açılımlar incelenmektedir.

Sosyal Sermaye Kavramının Kökenleri

Sosyal sermaye kavramı bir terim olarak yeni olmakla beraber, bir düşünce olarak sosyal bilimler içinde uzun bir tarihsel geçmişe sahiptir. Yazında sosyal sermaye kavramının kökeni Durkheim, Marx ve hatta Aristo'nun çalışmalarına kadar geriye götürülmektedir (Lehtonen, 2004: 204). İktisat biliminde de sosyal sermaye kavramı klasik iktisatçılara kadar götürülmektedir. Bu bağlamda çeşitli kaynaklarda Smith, Marshall, Hume ve Hicks gibi bilim adamlarına atf yapılmaktadır.

Bununla birlikte Woolcock ve Narayan'ın (2000: 228) savına göre, sosyal sermaye bir terim olarak ilk kez Hanifan (1916) tarafından kullanılmıştır. Hanifan, (West Virginia'da) toplumun katılımının eğitim ve okul performansını artırmadaki önemini açıklarken, sosyal sermaye kavramını ortaya atmış; sosyal sermayeyi sosyal bir birimi oluşturan bireyler ve aileler arasında iyi beklentiler, arkadaşlık, sempati ve sosyal ilişki gibi çoğu insanın günlük yaşamında görülebilecek kavramlara dayalı olarak tanımlamıştır. Hanifan'a göre eğer bir birey komşuları ve onların diğer komşularıyla iletişim ve sosyal etkileşime girerse sosyal sermaye birikimi ortaya çıkar. Bu durum bireyin sosyal ihtiyaçlarını tatmin eder ve potansiyel olarak toplumun tamamında yaşam koşullarının önemli ölçüde gelişmesine katkı sağlar.

Hanifan'ın sosyal sermaye düşüncesi bazı çalışmalarda zaman zaman ele alınmış ise de, kavrama yönelik özel bir ilgi canlanmamış ve uzun yıllar boyunca gözden kaybolmuştur. Daha sonra 1950'li ve 1960'lı yıllarda kavram bir kısım Kanadalı kent sosyologları ve kent bilimcileri tarafından yeniden keşfedilmiştir. Son olarak 1970'li yıllardan itibaren iktisatçılar tarafından dikkate alınmaya başlamıştır (Woolcock ve Narayan, 2000: 229). Bununla birlikte kavrama yönelik genel ilginin ve teorik gelişmelerin 1980'li yılların sonlarından itibaren başlayıp 1990'lı yıllarda ortaya çıktığı ve özellikle kalkınma ile ilgili en yoğun çalışmaların günümüzde devam ettiği görülmektedir.

Kavramın güncel kullanımı daha çok Bourdieu (1986),¹ Coleman (1988) ve Putnam'ın (1993; 1995; 2000) çalışmalarına dayandırılmaktadır. Ayrıca, akademik dünyadan gelen çalışmaların yanı sıra, Dünya Bankası'nın da geçen birkaç yıl boyunca sosyal sermayenin en önemli tavsiyecilerinden biri olduğu² görülmektedir. Geleneksel olarak kalkınma iktisadında yer alan pek çok teori az gelişmiş ülkelerde kalkınmanın önündeki engellerin saptanması ve çözümüne yönelik öneriler getirmişlerdir. Bu aşamada iktisat bilimi ve kalkınma teorilerinin sosyal sermaye eksikliği sorununu ne düzeyde ele alabildikleri sorusu önem kazanmaktadır.

İktisat Biliminde Sosyal Sermaye

İktisat biliminde üretimde kullanılan makina, teçizat ve çeşitli ekipmanlar gibi maddi üretim araçlarının fiziksel sermaye olarak tanımlanması klasik iktisatçılardan beri genel kabul görmüş ve benimsenmiştir. Ancak maddi olmayan insan ilişkilerinin sermaye kavramıyla birlikte açıklanması konu ile ilgilenenlere şaşırtıcı gelebilmektedir. İktisatçılar daha önce sadece maddi kaynaklar üzerinde dururken şimdilerde niçin insan ilişkilerine ve duygulara (emotion) eğilmekteydiler? Bu sorunun cevabını araştırırken, iktisatta sermaye kavramının geliştirilmesi ile ilgili tarihsel süreç üç aşamada ele alınabilir.

İlk aşamada klasik iktisatçılar toprak, emek ve fiziksel sermayeyi ekonomik büyümeyi belirleyen temel faktörler olarak tanımlamışlardır. Fiziksel sermayenin mal üretimindeki rolü bilinmektedir. Sermaye, çeşitli malları üreten makinaları ve fabrikaları tanımlamanın bir yoludur. Sermaye sadece mal üretimini değil aynı zamanda hizmet üretimini de kapsar. Sermaye stoku, hem kullanıldığı ve hem de kullanılmadığı durumlarda yatırıma, aşınmaya ve çürümeye maruz kalır (Schmid, 2000: 161). Günümüzde içsel büyüme teorileri yeni faktörler tanımlamış olmakla beraber, fiziksel sermaye hala en temel üretim faktörü olarak bilinmektedir.

İkinci aşamada, 1960'lı yıllardan itibaren bazı neoklasik iktisatçıların ileri sürdüğü çeşitli savlar beşeri sermaye kavramının ortaya çıkmasına neden

¹ Hanifan'ın öncülüğü yanı sıra, Fransız Sosyolog Bourdieu de sosyal sermaye yazınının dayandırıldığı önemli düşünürlerden birisidir. Bu çalışmada her iki kaynaktan doğrudan yararlanılmamış olmakla beraber, yararlı olacağı düşünüerek kaynakçaya eklenmişlerdir.

² Dünya Bankası tarihsel olarak önemli kalkınma sorunları ve çözümleri ile yakından ilgilenmiştir. Örneğin 1970'li yıllarda yoksullukla mücadele bağlamında "temel ihtiyaçlar" yaklaşımını ortaya atmış, 1997 Kalkınma Raporu ile "kalkınmada devletin rolü" ile ilgili tartışmalara önemli açılımlar kazandırmış, özellikle 1990'lı yılların ikinci yarısından günümüze dek "iyi yönetim ve yozlaşma karşıtı" programları yoksullukla mücadelenin merkezine yerleştirmiş ve bir çok çalışmayı desteklemiştir. Bankanın aynı ilgisinin 1996 yılından itibaren sosyal sermaye ile ilgili olarak ortaya çıktığını ve günümüzde devam ettiğini görmekteyiz.

olmuştur. Örneğin Schultz'a (1966) göre insanların zamanla elde ettikleri bilgi ve ustalık bir sermaye türüdür. Ulusal hasıladaki artışlar toprak, işgücü, maddi sermaye artışları ile kıyaslandığında daha fazla olmaktadır. İnsana yapılan yatırım büyük bir olasılıkla bu farkın nedenidir (Schultz, 1966: 406). Bu tür savlara göre, bir toplumda çalışanların ileri düzeyde eğitilmiş, öğretimsiz ve sağlıklı olması üretim faktörlerinden daha verimli bir şekilde faydalanabilmeyi önemli ölçüde etkilemektedir (Woolcock, 1998: 154). Bu yüzden içsel büyüme teorilerinde beşeri sermayeye geleneksel modellerden daha fazla dikkat çekilmiştir. Böylece insani becerilerin üretimde önemli bir girdi olduğu sonucuna varılmış ve beşeri sermaye kavramına dayalı olarak ekonomik büyüme ve kalkınma açıklamaları sürdürülmüştür.

Üçüncü aşamada ise, büyüme ve kalkınma süreci ile ilgili çalışmalara sosyal sermaye kavramının ilave edilmesi durumuyla karşı karşıya gelinmiş bulunmaktadır. Bu aşamada sosyal sermayenin iktisat biliminde kullanılabileceğine dair iki önemli sorun ortaya çıkmaktadır. Birincisi iktisat biliminin genel varsayımları gereği duygulara odaklı bir analiz yapmanın öteden beri dışlanmış olmasıdır. İkincisi ise, önemli ölçüde birincisine bağlı olarak, sosyal sermayenin ekonomik bir faktör olarak alınıp alınamayacağı ile ilgilidir.

Birinci sorun için belirtmek gerekir ki, sosyal sermayenin de bir sermaye olabileceğini açıklayabilmek ve diğer sermaye türleri gibi ikame edici ve tamamlayıcı özelliklerini gösterilebilmek iktisat biliminin gelenekleri açısından oldukça zordur. Çünkü sosyal sermaye ve işleyişini değerlendirme süreci önemli ölçüde duygularla ilgilidir. Duygusal bir süreçte herhangi bir iktisadi hesaplama yapılamayacağı düşünülebilir (Schmid, 2000: 70). Bununla birlikte süreçten öğrenilecek hiçbir şeyin olmadığını söylemek de doğru değildir. Çünkü duyguların somut yansımalarına bakabilme olasılığı her zaman vardır (Schmid, 2000: 160-161). Duygular kişisel ilişkilerle fiilen gerçekleştirilir ve somut şekillerini bulurlar. Bu yüzden kişisel ilişkiler önemlidir. Böyle olmakla beraber geleneksel olarak iktisatçılar özellikle bireyler ve kurumlar (örneğin piyasalar, firmalar, hükümetler, hane halkları) üzerinde yoğunlaşırken, uzun bir zaman boyunca kişisel ilişkiler ağını önemli ölçüde ihmal ederek çalışmışlardır. Duygular dünyası ile olduğu gibi ağlarla ilgili olarak da, iktisatçıların araç kutusunun son zamanlara kadar yeterince geliştirilemediği söylenebilir (Fafchamps, 2004: 1-2).

Duyguların iktisatçılar tarafından bütünüyle gözden kaçırıldığını da söylemek doğru değildir. Geleneksel teoriler (klasik ve neoklasik iktisat yaklaşımları) sosyal ilişkilerin rasyonel ve kendi çıkarını düşünen insanların davranışlarını minimal düzeyde etkileyebileceğini varsayarlar (Granovetter, 1985: 481). Ancak duyguların çoğunlukla iktisatta ileri sürülen rasyonellik varsayımı ile ikinci plana atıldığı ve duygusal açıklamaların geçerli paradigmaya uygun düşmediğinin kabul edildiği ve bu durumun bugüne

kadar devam ettiği söylenebilir. İktisatçılar, duygular dünyasını rasyonellik varsayımı ile irdelerken, insanların rasyonel ve soğukkanlı davrandıklarını kabul ederek hükümet politikaları ve firma davranışları ile ilgilenmiş ve finansal teşvikler için politikalar önermişlerdir. Bireylerin de bu durumda özgür isteklerine göre söz konusu teşviklere cevap vereceği beklenmiştir. Politika düzenlemeleri için duygulara odaklanma, propaganda (hükümetler için) ve reklam (firmalar için) gibi çok farklı türde politika araçlarını ortaya çıkarmaktadır. Yine kural olarak iktisatçılar -iyi bir neden için bile olsa- bu araçları bireyleri aldatarak ve duygularıyla oynayarak kamuyu yönlendirmenin çeşitli yolları olarak görmüşlerdir (Fafchamps, 2004: 1-2).

Geleneksel teoriler bir yandan duyguları ikinci plana atıp yeterince ele almazken, diğer yandan da çok katı bir şekilde duygulara bağlı varsayımlara dayanmışlardır. Bu yüzden sosyolog Granovetter, büyük bir teorik ironinin ortaya çıktığını ileri sürmektedir: Geleneksel iktisatta erkek veya kadın herhangi bir kimse “homo economicus” şeklinde birbirinden ayrı atomize bir yapı olarak kabul edilmektedir. Bağımsız atomize grupların tüm ekonomik faaliyetlere karar verdiği ileri sürülmektedir. Oysa insanların karar ve faaliyetlerinde çok sayıda farklı belirleyiciler ve kurallar etkili olmaktadır. Bütün bunlar duyguların ve farklılıkların iktisat geleneğinde yerinde ve gerektiği şekilde ele alınmadığı anlamına gelmektedir (Granovetter, 1985: 485-486).

Granovetter’e göre bu önemli eksiklikler yüzünden diğer uçta yer alan “gömülmürlük (embeddedness)” savı denilebilecek bir olguyu dikkate almak gerekmektedir. Modern endüstriyel toplumda ekonomik faaliyetler sosyal ilişki yapılarının içine gömülü veya yerleşmiş bulunmaktadır. Ekonomik olarak analiz edilen davranış ve kurumlar sürdürülen sosyal ilişkiler tarafından belirlenmekte veya sınırlandırılmaktadır. Bu sav güven oluşturma ve kötülüklerden vazgeçme konusunda sürdürülen yoğun kişisel ilişkilere ve böyle ilişkileri ortaya çıkaran yapıların (veya ağların) rolüne vurgu yapmaktadır (Granovetter, 1985: 481-482, 490). Bu bağlamda Granovetter, ekonomik işlemlerin sosyal ağlar içine yerleşmiş olması durumunda sözleşme veya işlemlerin daha etkin olacağını açıklamaktadır.

Sosyal bilimlerde ortaya çıkan birçok çalışma Granovetter’e benzer yaklaşımları sergilemeye devam etmiş, insanı dışlayan dar açıklamalarla ekonomik model oluşturmanın yanlış olduğunu ileri sürmüşlerdir. Böylece iktisat biliminde ele alınan “ekonomik insan” modelinden önemli ölçüde farklılaşma eğilimi sergilemişlerdir (Paldam ve Svendsen, 2000: 342-343).

İkinci sorun, iktisatta geleneksel yaklaşımların önemli ölçüde değişmeye başlamasıyla ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermaye perspektifi söz konusu değişimin merkezinde bulunan kavramlardan birisi olup; duygular dünyası ve kişisel ilişkileri iktisatçıların gündemine getiren kanallardan biri olmaya başlamıştır. Böyle olmakla birlikte sosyal sermayenin fiziksel ve beşeri

sermaye gibi diğer sermaye şekillerinden biri olarak kabul edilebileceği sürekli olarak tereddütle karşılanmıştır (Piazza-Georgi, 2002: 471). Arrow ve Solow gibi ekonomik büyüme teorisinin en önemli isimlerinin bu tür tereddütleri dile getirmesi, bu sorunun daha ciddi düzeyde ele alınması gerektiğini göstermektedir.

Arrow'a (2000: 4) göre, sosyal ağlar ekonomik nedenlerden daha çok başka nedenlere dayalı olarak kurulmaktadır. Genel olarak sosyal sermayeyi sermayenin diğer şekillerine ilave etme konusunda herhangi bir uzlaşma yoktur. Putnam'ın birlikler içerisindeki üyeliklerin siyasal ve ekonomik etkinliği kuvvetlendireceği görüşü Weber'in (1997) tezini hatırlatmaktadır. İşleyen bir ekonomide dinin önemini ileri süren Weber'in tezi bir yüzyıl sonra bile hala tartışılmaktadır. Putnam'ın tezinin de aynı kaderi paylaşabileceği olasılığı vardır. Sosyal etkileşimin ölçülmesinde hatalar ortaya çıkabilir veya sonuçlar aldatıcı olabilir. İktisatta bilinen sermaye kelimesi üç farklı özelliğe sahiptir: a) zaman içinde genişleme, b) gelecekteki fayda için şimdiden fedakarlık yapma, ve c) devredilebilirlik. "c" şıkkı beşeri sermaye için geçerli olmadığı gibi, her fiziksel sermaye için de tamamen geçerli olmayabilir. "a" şıkkına göre sosyal sermaye güven veya tekrarlama ilişkisine bağlı olarak ele alındığı zaman olanaklı görülebilir; ancak güven ve tekrarlama ilişkileri fiziksel yatırım gibi değildir ve çok küçük bir güven kullanıma uygun değildir. Bunlardan özellikle "b" şıkkı sosyal sermaye için kesinlikle anlamlı değildir.

Solow da (2000: 6) benzer şekilde sosyal sermaye kavramına eleştirel bir bakış açısı sergilemektedir. Gerçi sosyal sermaye hakkında ileri sürülen düşüncelerin önemsiz veya sosyal sermayenin ekonomik performans açısından ilgisiz ve etkisiz olduğunu düşünmemektedir. Ancak sosyal sermaye kavramında bir belirsizlik olduğunu, parasal terimlerle tam olarak ölçülmesinin zor olduğunu³ ve bu yüzden geleneksel ekonominin de bu konuda çekingen davrandığını ileri sürmektedir. Solow sosyal sermaye deyiminin kullanılmasını kötü bir benzetme yapılarak bir sonuç elde etme girişimi olarak değerlendirmektedir. Genellikle sermaye belli bir zaman içinde üretken hizmetleri ortaya çıkarması beklenen üretilmiş veya doğal üretim faktörleri stoku olarak açıklanır. Sermaye denildiğinde binalar, makineler ve envanterler gibi dokunulabilir (tangible), katı ve çoğunlukla dayanıklı şeyler anlaşılır. Kazançlara bakılarak sermayenin getiri oranı ve değerini hesaplamak olanaklıdır. Bir firmanın veya bir ulusun, mevcut aşınmadan daha hızlı bir şekilde makina veya fabrikalar inşa ederek, kendi sermaye stokuna katkı yapabileceği açıkça bilinmektedir.

Geçmiş otuz yıl içinde bazı iktisatçılar beşeri sermaye ile fiziksel sermaye arasında yakın bir benzerlik olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bir kentin

³ Sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik bu tür tereddütlere karşın, iktisat biliminde tartışıldığı üzere fiziksel sermayeyi ölçmenin de çok kolay olmadığı belirtilmelidir.

veya bir ulusun işgücü eğitim, öğretim ve hatta araştırmaya yapılan geçmiş yatırımlarla şekillenebilir. Belirli bir zamanda belirli bir miktarı olan bu yatırımların mantıksal olarak bir stok olabileceği kabul edilebilir. Eğitime yatırım yapılması ve yapılmaması durumunda elde edilebilecek kazanç ve maliyetler hesaplanarak, beşeri sermayenin yıllık kazançları hesaplanabilir. Bütün bunlar sosyal sermaye için düşünüldüğünde; güven, gönüllülük ve işbirliği ve koordinasyon gibi kavramların bir stok olarak değerini ve bunların zaman içindeki birikimini ifade etmek hiç de kolay değildir (Solow, 2000: 6-7).

Arrow ve Solow gibi iktisatçıların çekincelerine rağmen, son zamanlarda bazı iktisatçılar sosyal sermayenin diğer sermaye şekilleri ile benzerliklerini göstererek, sosyal sermayenin de bir sermaye olarak kategorize edilebileceğini göstermeye başlamışlardır. Bu bakımdan son zamanlarda yapılan birçok çalışmada sosyal sermayenin diğer sermaye şekilleri gibi zaman içinde bir kısım faydalar üreten belirli bir değeri gösterdiği ileri sürülmektedir (Annen, 2003: 451). Eğer iktisatçılar sermayeyi zenginlik üreten herhangi bir değer olarak tanımlıyorsa, sosyal sermaye de kolektif birliklerin çeşitli şekillerinden ortaya çıkan zenginlik üretici bir değeri göstermektedir. Bu yüzden sosyal sermaye kavramı sivil toplumun üretim ve ekonomik performans üzerindeki etkilerini açıklamanın bir yolu olarak ortaya çıkmaktadır (Skidmore, 2001: 57).

Coleman'ın ileri sürdüğü gibi, sosyal yapıların bazı görünümlerinden oluşan sosyal sermaye, yapı içindeki aktörlerin (kişi veya şirket) belirli faaliyetlerini kolaylaştırarak, sermayenin diğer şekilleri gibi üretken sonuçlar ortaya çıkarır. Çünkü sosyal sermaye, yokluğunda ulaşılamayacak belirli amaçların gerçekleştirilmesine olanak sağlar. Bir tarım toplumunda bir çiftçinin bir başkası ile birlikte ot balyası yapması ve çiftlik araçlarını geniş ölçüde ödünç alıp ödünç vermesi örneğinde olduğu gibi; sosyal sermaye her bir çiftçinin, gerekli araçları ve ekipmanı oluştururken, daha az fiziksel sermaye ile işlerini yapabilmelerini sağlamaktadır (Coleman, 1988: S98). Bu düşüncüyü yorumlayan Fedderke vd.'ye (1999: 709) göre, sosyal birlikler toplum üyeleri için koordine edilen faaliyetleri kolaylaştıran gayri resmi kurallar, normlar ve değerleri içerir ve başka türlü yapılamayan girişimlerin yapılmasına ve üstlenilemeyen risklerin üstlenilmesine olanak sağlar. Bu yüzden sosyal sermaye ekonomik kalkınma için büyük bir önem kazanır ve böylece kalkınma sürecinde bir üretim faktörü olarak tanımlanabilir.

Yazında bazen sosyal sermayenin yeni bir üretim faktörü olarak düşünülebileceği ileri sürülürken, bazı savlarda da diğer üretim faktörlerinin birikimini veya toplam faktör verimliliği düzeyini etkileyeceği ileri sürülmüştür. Örneğin sosyal sermaye gayri resmi kredi piyasalarının kurulmasına yol açarsa, bu durum fiziksel ve hatta beşeri sermaye birikimini kolaylaştıracaktır. Eğer sosyal sermaye işlem ve denetleme maliyetlerini

azaltırsa veya yeni teknolojilerin başlatılmasına yol açarsa, bu durum toplam faktör verimliliğinin düzeyini artıracaktır. Bu yüzden sosyal sermayenin sadece yeni bir üretim faktörü olarak düşünülmesi sosyal sermayenin ekonomik çıktı üzerindeki etkisini anlamamanın her zaman en iyi yolu olmayabilir (Knowles, 2005: 14).

Putnam'a göre, sosyal sermaye kavramı, bireysel verimliliği artıran araçları ve eğitimi temsil eden fiziksel ve beşeri sermaye kavramlarına benzer şekilde, karşılıklı yarar için koordinasyon ve işbirliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve güven gibi sosyal örgütlenmelerin özelliklerini göstermektedir. Sosyal sermaye ayrıca fiziksel ve beşeri sermayedeki yatırımların faydalarını genişletir. Büyük bir sosyal sermaye stoku ile donanmış bir toplumda birlikte çalışmak daha kolaydır (Putnam, 1993). Putnam'ın bu açıklamasında sosyal sermaye hem bağımsız bir üretim faktörü hem de diğer üretim faktörlerinin verimliliğini artıran bir değer olarak açıklanmaktadır.

Öte yandan fiziksel ve sosyal sermaye arasında benzerliklerin kurulması bazı farklılıkların dikkate alınmasına engel değildir. Örneğin yeterince tasarruf varsa fiziksel sermaye oluşturmak kolay olabilirken, sosyal sermaye genellikle çok kolay ve çok hızlı bir şekilde ortaya çıkmayabilir (Coleman, 1988: S98). Fiziksel sermaye somut bir şekilde birbirinden ayrılabilirken, üretimde kullanılan fiziksel sermaye ve sosyal sermayeyi bölünebilir parçalara bölmek ve birbirinden ayırmak çoğunlukla mümkün değildir (Schmid, 2000: 162). Sosyal sermaye -fiziksel sermayenin aksine- kullanıldığında çoğunlukla arzı artar ve tam tersine kullanılmadığında arzı azalmaya başlar (Putnam, 1993).

Sosyal sermayenin geleneksel sermayeye benzemeyen başka bir yönü kamu malı olmasıdır. Buna göre sosyal sermaye yararlananların özel mülkiyetinde bir sermaye değildir. Havanın temizliğinden sokakları güvenli kılmaya uzanan diğer kamu mallarında olduğu gibi, sosyal sermaye özel birimler tarafından yeterince arz edilemeyebilir. Sosyal sermaye tipik olarak bir sosyal ortamdaki diğerine transfer edilebilen bağlar, normlar ve güven içinde oluşmaktadır. Bu yüzden sosyal sermaye çoğunlukla diğer sosyal faaliyetlerin bir ürünü olarak sağlanmak zorundadır (Putnam, 1993).

Son zamanlardaki çalışmalara bakıldığında; iktisat biliminde sosyal sermaye kavramı diğer sosyal bilimlere göre daha yaygın olarak kullanılmış, fakat daha dar bir şekilde tanımlanmıştır. İktisatta yoğunlaşılacak nokta özellikle işlem maliyetlerinin azaltılması ile ilgili olmuştur (Fedderke vd., 1999: 721). Diğer sosyal bilimlerden gelen önemli çalışmaların yanı sıra, iktisatta içsel büyüme teorilerinin son zamanlardaki yükselişinin de etkisiyle, sosyal sermaye başlığı altında bir arada gruplandırılan ve ekonomik büyümenin sosyal kökenlerini vurgulayan çalışmaların hızlı bir şekilde ortaya çıktığı görülmektedir. Hatta sosyal sermaye kavramı toplam faktör verimliliği ve ekonomik büyüme farklılıkları gibi makro kavramların açıklanmasında

kullanılan popüler bir araç haline gelmiştir (Sabatini, 2006a: 2). Böylece sosyal sermayenin iktisadi performansı etkileyerek, az gelişmiş ülkelerde kalkınmanın temel sorularına yönelik çözüm ve açıklamalara katkı sağlayabileceği sonucuna varılmaktadır.

Kalkınma Teorilerinde Sosyal Sermaye

Genel iktisat bilimi içinde sosyal sermaye kavramının uzun bir süre ihmal edilmiş olmasına rağmen, kalkınma iktisadı içinde yer alan bazı teorilerde sosyal sermayenin dayandırıldığı bazı temel kavramlara yönelik önemli açıklamaların ileri sürüldüğünü görmek olanaklıdır. Bunun ilk örnekleri, 1930'lu yıllarda Boeke'nin⁴ "sosyal ikilik" teorisi çerçevesinde ileri sürdüğü düşüncelerde bulunabilmektedir.

Boeke ve diğer bazı Hollanda'lı iktisatçıların Hollanda sömürgesi altında bulunan Endonezya ile ilgili çalışmalarına göre; geleneksel topluma sömürgecilik yoluyla dışarıdan ithal edilen piyasa sistemi iki farklı kültür ve iki farklı yapının ortaya çıkmasına neden olmakta ve ithal edilen ekonomik ve sosyal sistem topluma tümüyle egemen olamamaktadır. Yerli üretim önemli ölçüde geleneksel kurallara ve toplumsal ilişkilere göre başarılı bir şekilde işleyebilmektedir. Yerli üretimin önemli özelliklerinden biri iç tüketimini kendisinin karşılayabilmesi ve geleneksel ilişkilerin -1929 bunalımı örneğinde olduğu gibi- ekonomik kriz dönemlerinde zor duruma düşen üreticileri güçlendirebilmesidir (Boeke, 1936: 334; Boeke, 1934: 30-31, 35).

Benzer şekilde 1944 yılında ünlü kitabının ilk baskısını yapan Polanyi'ye göre, geleneksel toplumlarda arkadaş ve akrabalar arasında adalet ve karşılıklılık ilişkileri, bir kısım sosyal otoritelerce mal dağıtımı (redistribution) ve ev idaresi (householding) gibi yerel sosyal sistemi yöneten kurumsallaşmış ilkeler bulunmaktadır (Polanyi, 1986: 66-67). Örneğin sanayi öncesi bir toplumda ücretli emeğin yerini iş yükünün paylaşılması almaktadır. Çayırın, toprağın ve hayvanların kullanımı benzer şekilde piyasa mekanizması ile değil toplumun yeniden dağıtıcı rolü ve karşılıklılık ilkeleri ile yapılabilmektedir. Bu ilke ve eğilimler piyasada işleyen mübadele ilkelerinden çok daha fazla etkilidir. Genel kural, ekonomik sistemlerin sosyal ilişkilerin içine yerleşmiş olmasıdır. Piyasalar günümüze kadar ekonomik yaşamın bir yan özelliği olmaktan öteye geçememiştir. Karşılıklılık ve yeniden dağıtım mekanizması sadece küçük ilkel topluluklar için değil, aynı zamanda büyük ve zengin imparatorluklar için de geçerli olan ekonomik davranış ilişkileridir (Polanyi, 1986: 87-94, 278-279).

Boeke ve Polanyi, geleneksel yapıları tahrip eden piyasaya karşı eleştirel bir tutum sergilemektedirler. Daha sonra gelen birçok çalışma bu türden

⁴ Sosyal sermaye yazınında Boeke'nin açıklamalarına rastlanmadığı dikkati çekmektedir.

eleştirileri sürdürmüştür. Bu tür eleştirilere göre, sömürgecilik yoluyla dışarıdan gelen kapitalizm geleneksel toplumlarla eklenerek işleyen toplumsal yapıları bozmakta ve hatta örneğin Mısır'lı iktisatçı Amin'in (1991: 15-28) belirttiği gibi bu eklenişme⁵ geleneksel toplumların çözülmesine ve ekonomik olarak geri kalmasına neden olmaktadır.

Bununla birlikte söz konusu bulgular hem geçmişte hem de günümüzde karşı eleştirilere konu olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerde geleneksel sektörlerde var olan değer ve dürtülerin piyasa ve endüstriyel disiplinden uzak kalamayacağı, insanların karşılıklılık ilkesine göre hareket etmeyip piyasa koşullarına göre çalışmak isteyeceği, çiftçilerin fiyatlardaki artış ve azalışa göre arzı artırıp azaltacağı gibi örneklerle geleneksel ilişkilerin piyasa koşullarında işlemeyeceği ileri sürülmüştür (Ingham, 1995: 116-117). Bu türden eleştiriler ilk kalkınma teorilerinden itibaren ortaya çıkan çeşitli yaklaşımların toplumsal ilişkilerin rolünü yeterince ele alamamaları ve toplumsal ilişkilerden ortaya çıkabilecek değeri yeterince analiz edememelerinin önemli bir nedeni olmuştur.

Bu bağlamda ilk önce 1950'li ve 1960'lı yıllarda modernleşme kuramcıları, gelişmekte olan ülkelerde geleneksel olarak genişleyen sosyal bağların ve akraba gruplarının ekonomik büyümeye belirli bir engel oluşturabileceğini ileri sürmüşlerdir (Temple ve Johnson, 1998: 967). Örneğin Hoselitz'e (1970: 15-20) göre, bazı ilkel kavimlerde mallar veya diğer iktisadi faydalar için ne kadar verimli ve mükemmel yapıldığına göre değil, ailevi ilişkilere göre dağıılmaktadır. Tercihler bazen Hindistan'daki gibi bir kast sistemine göre yapılmakta; bazen de Uzak Doğu toplumlarında olduğu gibi ortak yarara göre değil, özel kişisel yarara göre biçimlenmektedir. Servet, siyasi iktidar ve eğitim gibi sosyal statünün en arzu edilir unsurları bunların tekeline sahip bir üst grubun veya sınıfın hakimiyeti altındadır. Bütün bu özellikler Orta Çağ Avrupa'sının feodal toplumları ile büyük benzerlik sergilemektedir. Bu yüzden geleneksel toplumların bilinçli bir planlama yoluyla daha ileri bir düzeyi gösteren modern bir yapıya bürünmeleri gerekmektedir.

Modernleşmede geleneklerin kontrol edilmesi ve sınırlandırılması gerektiği ileri sürülmüş ve devlete disiplin altına alıcı bir rol verilmiştir (Wagner, 1996). Birleşmiş Milletler (United Nations-BM) modernleşme teorilerine paralel olarak bu görüşü kuvvetlendirecek açıklamalarda bulunmuştur: Eski felsefeler ve eski sosyal kurumlar parçalanmalıdır; kast, din ve ırk bağları ortadan kaldırılmalıdır; bunlardan kopmuş ve hedefine

⁵ Kalkınma iktisadında gelişmiş modern ekonomilerin geleneksel ekonomilere eklendiğini ve bu yüzden az gelişmişliğin toplumsal olarak şekillendiğini ileri süren farklı perspektifler bulunmaktadır. İşgüden (1995: 162-163) ve Ercan (1995: 325-330, 382-391) bu perspektiflere yönelik temel teorik bilgileri ve yazını sunmaktadır.

ulaşamamış çok sayıda insan modernleşme ve iyi bir yaşam beklentisine sahip olmalıdır (Woolcock, 2001: 77). Bu yüzden Hoselitz'e (1970: 14) göre, BM'nin az gelişmiş ülkelere göndermiş olduğu uzmanların görevi mevcut kültürel ve sosyal güçlerin yarattığı tezatları yok ederek mümkün olan en yüksek oranda iktisadi büyüme yoluna sokmaktır.

Modernleşme teorilerinin kalkınma iktisadına yansıyan ortodoks neoklasik kalkınma teorileri de geleneksel sosyal ilişkiler ve yaşam tarzlarını kalkınmanın bir engeli olarak ele almıştır. Kuramcılar, kapitalizmin yokluğu veya başarısızlığını ve kalkınmanın önündeki engelleri açıklarken, benzer şekilde çoğunlukla sosyal ilişkiler üzerine yoğunlaşmışlardır (Woolcock ve Narayan, 2000: 227). Örneğin Rostow'a (1966: 7) göre bir ülkede kalkınmanın en önemli aşaması olan kalkış (take-off) aşaması düzgün bir gelişmeye karşı çıkan engellerin ve karşı koyan güçlerin tamamen yıkıldığı bir aşamadır. Benzer şekilde Lewis de (1966: 94, 97, 120-124), yabancı sermayenin geleneksel ekonomiye dışarıdan katılmasıyla, geleneksel ilişkilerin çözüleceğini ve sınırsız emek arzına sahip geleneksel toplumlarda kalkınmanın sağlanabileceğini ileri sürmüştür.

Modernleşme teorisi ve bu teorinin kalkınma iktisadına yansıyan görüşleri, 1960'lı yılların sonu ve 1970'li yıllarda bir tepki olarak bağımlılık ve dünya sistemi teorilerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu teoriler, şirketler ve siyasal elitler arasındaki sosyal ilişkilerin, temel kapitalist sömürü ilişkileri olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bağımlılık teorilerine göre gelişmekte olan ülkelerin ve bu ülkelerdeki toplulukların küresel ekonomiye katılmış olmaları yerel ekonomilerin bozulmasına neden olmuştur. Bu bozulmalar toplumsal ve siyasal alanlara da yayılmıştır. Bağımlı uluslarda elitler merkez devletleriyle çıkar birliği yaparlar. Ülke içerisinde de ekonomiye katılma sömürü ilişkilerinin aynı şekilde sürdürülmesinden başka bir şey değildir (Clark ve Lemco, 1988: 4).

Bağımlılık teorilerinde yoksul ülkelerin ve toplumların sosyal özellikleri çoğunlukla üretim araçları ilişkisi ve sermaye ve emeğin çıkarları arasındaki doğal çelişki açısından ele alınmış ve uluslararası düzeyde tanımlanmıştır. Önerdikleri radikal bir siyasal değişimden sonra, yoksul ülkelerin kendi koşullarını geliştirmeleri ile ilgili olarak, çalışanlar ve mülkiyet sahipleri arasında karşılıklı yarar ilişkilerinin kurulabileceği olasılığı veya bu olasılığın arzulanabilirliği çok fazla dikkate alınmamıştır (Woolcock ve Narayan, 2000: 227).

1980'li ve 1990'lı yıllara gelindiğinde daha fazla popüler olan neoliberal kalkınma teorileri (neoklasik ortodoks kalkınma yaklaşımının yeni bir versiyonu) ve diğer pek çok perspektif sosyal ilişkilere ayırt edici özellikler yüklememişlerdir. Bu perspektiflerin çoğu çeşitli bütçe, zaman ve yasal sınırlar altında karşılıklı etkileşim içinde olan rasyonel bireylerin stratejik tercihlerine odaklanmış, sosyal olarak bir araya gelmiş olan grupların

(firmalar dahil) öncelikle alış veriş işlem maliyetini düşürmek amacıyla varlıklarını sürdürdüklerini ileri sürmüşlerdir. Ne var ki, bu grupların bozulmuş piyasa sinyalleri veri olduğunda ortaya çıktıkları kabul edilmekte (Woolcock ve Narayan, 2000: 228), böylece sosyal sermaye piyasasının iyi işlemediği durumların bir sonucu olarak eleştirilmektedir.

Öte yandan, neoliberal kalkınma teorilerinin geçerli olduğu 1980’li yıllar ve sonrasında ekonomik kalkınmanın belirleyicileri hakkında yapılan tartışmaların önemli bir kısmı devlet ve piyasa arasında uygun sınırların neler olabileceği çerçevesinde sürdürülmüştür. Devletçiler geliştirmekte olan ülkelerde güçlü ve özerk bir devletin eksik ve gelişmemiş piyasalara rehberlik etmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Neoliberaler ise kaynakların üretken alanlara tahsis edilebilmesi için serbest piyasaların etkinliğini savunmuş ve devlet müdahalesinin çeşitli şekillerine eşlik eden bozuklukları eleştirmişlerdir. Her iki yaklaşım da, devlet ve piyasa arasında bulunan ve özellikle bunlardan bağımsız olan sivil toplumun rolüne yönelik açıklamalarında, sosyal sermaye lehinde yeterli vurgulara yer vermemiştir (Skidmore, 2001: 53). Hatta, devletçi ve neoliberaler ekonomik kalkınmada sivil toplumun ve birlik oluşturmaının ekonomik etkisinin negatif olacağı noktasında ortak bir yerde buluşmuşlardır.

Devletçiler büyük bir sivil toplumun devlete yönelik artan taleplerinin baskı yapacağından endişe duyarlar. Bu dışsal baskılar, kalkınma sürecinde – tarafsız ve teknokratik yönetim için temel önkoşul olarak hizmet eden-bürokratik özerkliği aşındırır. Uç noktada, sürekli bir şekilde kısırlatılan sivil toplum kırılğan siyasal kurumları tehdit eder ve aşağıdan gelen çatışmalı ve birbirine ters talepler karşısında yönetilemezlik olgusuna yol açar. Neoliberaler de sorunları yakın anlamlarda ele alırlar. Sosyal hareketlilik, genellikle piyasaları veya devlet politikalarını yönlendirerek, toplumun diğer kısımlarından gelir transfer etmeyi araştıran ve rant kollayan bireyler arasında gizli anlaşmaların yapılmasına neden olur. Bu tür yeniden dağıtıcı koalisyonlar sıfır toplamlı bir oyun içinde, örgütlenmemişlerin aleyhine örgütlenmişleri ödüllendirir. Geniş ölçüde rant kollama faaliyeti ekonomik kalkınma üzerine hiçbir şey ilave etmez; aksine teşvikleri bozarak ve yenilikleri engellerek ekonomik büyüme sürecini bozar (Skidmore, 2001: 53).

Kalkınma iktisadı tarihi, ortaya çıktığı dönemden 1990’li yıllara kadar, az gelişmiş ülkelerdeki sosyal sermaye probleminin yeterince açıklığa kavuşturulamayışına ve bugünkü gibi ele alınamayışına tanıklık etmiştir. Disiplin içindeki tüm yaklaşımların yakın savlarına rağmen, sosyal sermaye lehindeki yeni açılımlar bu durumun önemli ölçüde değişmeye başladığını göstermektedir.

Kalkınma Teorilerinde Yeni Açılımlar

Önemli kalkınma teorilerinin sosyal ilişkilerin kalkınmayı etkilemesi ile ilgili olumsuz savlarına rağmen, 1990'lı yıllardan itibaren sosyal sermaye dünya genelinde ekonomik kalkınmanın temel bir unsuru olarak görülmeye başlamış ve yeni bir sosyal sermaye yazını oluşmuştur. Woolcock ve Narayan (2000: 229-239) sosyal sermaye yazınının eğitimden kurumların rolüne, yönetimden ekonomik kalkınmaya uzanan çok sayıda geniş alanlarla ilgi kurularak çalışıldığını⁶; bu geniş alanlar içinde ekonomik kalkınma özelinde yürütülen çalışmaların toplumcu görüş, ağ görüşü, kurumsal görüş ve sinerji görüşü şeklinde dört farklı perspektife ayrılabilceğini ileri sürmüştür.

Yeni kurumsal ekonomi ile birleşen sosyal sermaye çalışmaları bu perspektiflerden birini oluşturmaktadır. Bu bağlamda Knowles'in (2005: 1-3) savına göre, sosyal sermaye North (örneğin 1991) tarafından tanımlanan gayri resmi kurumlar⁷ kavramına benzemektedir; her iki yazının birbirine nadiren gönderme yapmasına rağmen, ekonomik kalkınmanın belirleyicisi olarak sosyal sermaye ve kurumların rolü ile ilgili yazın arasında paralellikler kurulabilir. Burada üzerinde durulamayan çok sayıda görüşe göre; kurumlar, sosyal sermaye şekilleri ve kamu politikaları fiziksel sermayenin ortaya çıkardığı ekonomik sonuçlar üzerinde birlikte belirleyici olmaktadır. Öte yandan sinerji perspektifinde; Evans (1996), hükümet ve vatandaşların faaliyetleri ile ortaya çıkan sinerjinin kalkınma aktörlerinin faaliyetlerine destek olacağını, hükümet ve vatandaş faaliyetleri arasındaki sinerjinin tamamlayıcılık ve gömülmüşlüğe bağlı olduğunu ve Üçüncü Dünya ülkelerinin sahip olduğu olumsuz koşullarda bile sinerjinin yaratılabileceğini ileri sürmüştür.

Kısa örneklerle değindiğimiz ve zaman zaman sonuçlarından yararlanacağımız bu perspektiflerle ilgili geniş ayrıntılılar başka bir çalışmaya bırakılarak; kalkınmaya ilişkin sosyal sermaye yazınının ortak özellikleri hakkında fikir verebileceğini ve yararlı olduğunu düşündüğümüz Serageldin ve Grootaert'in özet bir sınıflandırmasına başvurabiliriz. Serageldin ve

⁶ Sosyal sermaye ile ilgili ilk çalışmalar eğitim, sivil katılma ve kurumsal performans ile ilgili iken; günümüzdeki çalışmalar aileler ve gençlik davranışları, okullaşma ve eğitim, toplumsal yaşam, çalışma yaşamı ve örgütlenmeler, demokrasi ve yönetim, ortak faaliyet, kamu sağlığı ve çevre, suç ve şiddet ve son olarak ekonomik kalkınma şeklinde dokuz temel alanda yürütülmektedir.

⁷ North'a (1991: 97-99) göre kurumlar gayri resmi sınırlamaları (yaptırımlar, yasaklar, gelenekler, görenekler ve davranış biçimleri) ve resmi kuralları (anayasalar, kanunlar ve mülkiyet hakları gibi) içermektedir. Kurumlar işlem ve üretim maliyetleri üzerinde belirleyici olurlar ve ekonomik performans etkilerler. Örneğin küçük ölçekli köy alışverişleri gayri resmi sınırlamaların yer aldığı yoğun sosyal ağlar içinde varlığını sürdürürler; bu durum karşılıklı etkileşim maliyetlerini düşürür ve yerel mübadeleyi kolaylaştırır.

Grootaert (2000: 47), sosyal sermaye hakkında ileri sürülen ve ekonomik kalkınmayı açıklamaya katkı sağlayan farklı tanımlama ve görüşlerin birçok ortak özelliğini ortaya koymaktadırlar. Buna göre söz konusu tanımlama ve görüşlerin tamamı:

1. Ekonomik, sosyal ve siyasal alanlara gönderme (link) yaparlar. Sosyal ilişkilerin ekonomik sonuçları etkilediği ve ekonomik sonuçlar tarafından etkilendiği düşüncesini paylaşırlar.

2. Ekonomik birimler arasındaki ilişkiler üzerine odaklanır ve bu birimlerce oluşturulan resmi ve gayri resmi örgütlenme şekillerinin ekonomik faaliyetlerin etkinliğini geliştirebileceğini ileri sürerler.

3. Uygun sosyal ilişkilerin ve kurumların pozitif dışsallıklara sahip olduğunu ima ederler. Buna göre bireyler bu dışsallıkları kendine mal edemezler, birimler sosyal sermayeye yetersiz düzeyde yatırım yapma eğilimi sergiler ve bu yüzden kamunun destek sağlaması için önemli bir rol ortaya çıkacağını ileri sürerler, ve

4. Potansiyel sosyal ilişkilerin kalkınma ile ilgili sonuçları geliştireceğini ileri sürdükleri gibi, benzeri ilişkilerin negatif sonuçlara sahip olabileceği olasılığını da dikkate alırlar.

Bütün bu tanımlamalardan hareketle, bazı ülkelerin diğerlerine göre daha fazla gelişmiş olmalarının nedenleri sosyal sermayeye bağlı olarak açıklanabilmektedir. Uluslar, toplumlar ve aileler sosyal yetenekleri açısından farklıdır. Bazı örneklerde sosyal sermayeyi artıran sosyal ağlar yoğun ve etkin bir şekilde örgütlenmiştir. Diğer bazı örneklerde ise birlik oluşturma düzeyleri düşüktür ve sosyal sermaye stoku zayıftır (Skidmore, 2001: 57). İktisattaki “ceteris paribus” koşuluyla, daha yüksek sosyal sermaye stoku ile kuşanmış toplulukların daha güvenli, daha temiz, daha müreffeh, daha okur yazar, daha iyi yönetilen ve genellikle daha mutlu olacağı beklenmektedir (Woolcock, 1998: 155).

Öncelikle iktisat bilimi açısından Putnam’ın (1993) belirttiği gibi - özellikle kırsal kalkınma çalışmalarına göre- kırsal alanlarda yer alan birliklerin oluşturduğu yeterince büyük bir ağ en az fiziksel yatırım, uygun teknoloji veya neoklasik iktisatçıların söylemi olan “doğru fiyatlar” kadar ekonomik büyüme için temel bir faktör olabilmektedir. Kaynakları yönetmek için ortaya konulan işbirliği çabalarının (ortak meraları yönetme veya su arzı sağlama örneklerinde olduğu gibi) daha başarılı olmasının nedeni önemli ölçüde mevcut sosyal sermaye stokunun varlığı ile açıklanmaktadır. Ayrıca, sosyal sermayenin birçok yerde finansal sermayeye dönüştürülebildiği görülmektedir. Örneğin oyun oynayan arkadaşlar grubunun ortak bir yatırım birliğine girişebildiği görülebilmektedir. Bu yüzden söz konusu sosyal alt yapıyı ihmal eden veya gözden kaçıran hükümet müdahalelerinin kalkınma

sürecinde ciddi bir şekilde yanlış sonuçlar ortaya çıkarabileceği sonucuna varılmaktadır.

Öte yandan Doğu Asya'nın hızlı büyüyen ekonomileri ile ilgili çalışmalar çoğunlukla sosyal ağların önemine vurgu yapmaktadırlar. Sosyal sermaye olmadan sadece beşeri sermaye, fiziksel sermaye ve teknoloji gibi faktörler Doğu Asya mucize ekonomilerinin yüksek büyüme hızlarını kısmen açıklayabilmektedir. Bu ülkelerde endüstriyel düzenlemeler ve örgütlenmeler hükümet ve sanayi arasında işbirliğini destekleyici ve bilgi alışverişini kolaylaştırıcı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır (Serageldin ve Grootaert, 2000: 44). Hatta bazı çalışmalarda bu ekonomilerin bazen “ağ kapitalizmi”nin yeni bir markasını temsil ettikleri ileri sürülmektedir. Güven, hızlı bilgi ve yenilik sağlayıcı ağlar bazen geniş bir ailenin veya Çin'deki gibi kapalı etnik toplulukların önemli bir özelliği olarak ortaya çıkmaktadır. Çin'de sözleşmelerin desteklenmesi, tasarruf ve yatırımların ortaya çıkarılması ve sıra dışı ekonomik büyüme resmi kurumlardan çok, büyük ölçüde kişisel bağlılıklardan kaynaklanmıştır (Putnam, 1993).

Bu tür savları ileri süren artan sayıda bilim insanı, kalkınma teorilerinin ileri sürdüğü şekliyle birlik oluşturmanın ekonomik sonuçlarının bütünüyle negatif sonuçlara yol açabileceği görüşünü tersine çevirmeye başlamıştır. Sosyal sermaye kavramı kalkınma yolunda izlenecek devlet ve piyasa arasında bir “üçüncü yol” tanımlama çabalarının sürükleyici bir parçası olarak hizmet etmiştir. Sosyal sermaye güven ve karşılıklılık normları ve sosyal örgütlenmeler içine gömülü bir ekonomik potansiyelden oluşmuştur. Bu bakımdan sivil toplum örgütü, devlet ve piyasalar arasında oynanan rollerin önemli bir tamamlayıcısı olarak, başarılı ekonomik kalkınmanın gerekli bir unsuru olarak ele alınmaktadır (Skidmore, 2001: 53).

Belirtmek gerekir ki, sosyal sermayenin sadece az gelişmiş toplumlarda ve Doğu Asya ülkelerinde değil, gelişmiş Batılı ekonomilerin gelişmesinde de etkili olabileceği ileri sürülmektedir. “Endüstriyel alanlar” ile ilgili yapılan çalışmalar sürekli olarak küçük girişimciler ve çalışanlar arasında işbirliği ağlarının varlığını vurgulamaktadır. Sanayide ortaya çıkan bu tür yığılmalar eski zamanın tarihsel rastlantıları değildir; nitekim sosyal sermaye Silicon vadisinde ve çok sayıda diğer yüksek teknoloji alanlarında modern ötesi endüstrilere katkı sağlamaya devam etmektedir (Putnam, 1995: 66-67; Putnam, 1993). Bu olgu sosyal sermayenin bölgesel iktisat ve bölgesel kalkınma alanlarında yaygın bir şekilde kullanılmasına ve çok sayıda yeni çalışmaların ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Sosyal sermayenin olumlu sonuçlarını ileriye süren bütün bu savlara rağmen, sivil toplum ve ekonomik kalkınma ile ilgili büyüyen sosyal sermaye yazınında ileri sürülen görüşler, birlik oluşturmanın bazı türleri için devletçiler ve neoliberallerin paylaştığı düşünceleri bütünüyle reddetmemektedir. Sivil toplumdaki örgütlenme şekillerinin hepsi aynı

değildir. Hem devlet hem de devlet dışı aktörleri kapsayan güçlü dikey bağlar, müşteri ilişkileri ve yıkıcı yozlaşma ağları arasında kurulan örgütlenmeler sömürü ve zorlama ilişkilerine dayalı olarak ortaya çıkabilmektedir. Getirileri grup içinde tutmayı amaçlayan ve rant kovalayan yeniden dağıtıcı koalisyonlar başkalarını dışlamakta ve sosyal olarak değerli kaynakların üzerinde kontrol kurma avantajı elde edebilmektedirler. Bu türden birlik oluşturma çabaları toplumda gerçekten sıfır toplamlı bir oyun içinde kalmakta ve zenginlik üreten yeniliklere direnç gösterme eğilimi sergilemektedir (Skidmore, 2001: 54).

Bütün bunlar bir olasılık olarak kabul edilmekle beraber; sosyal olarak üretken birliklerin genellikle gönüllü, dışlayıcı olmayan, ortak problemleri ve işlem maliyetlerini azaltmaya hizmet eden ağlar olma eğilimi sergiledikleri söylenebilir. Bu eğilim nedeniyle, kalkınmada sosyal ağların rolüne yönelik açıklamalar önceki teorik yaklaşımlardan önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Dahası kalkınma ile ilgili sosyal sermaye yazını kalkınma teorilerinin önceki açıklamalarına karşı geliştirilen yeni bir yaklaşımı temsil etmektedir. Böylece teorik ve politika açıklamalarıyla birlikte kalkınma iktisadında bir “sosyal sermaye perspektifi” şekillenmektedir.

SOSYAL SERMAYENİN EKONOMİK KALKINMAYA ETKİLERİ

Sosyal sermayenin ekonomik performansı etkileyebileceği düşüncesinden hareketle, 1990’lı yıllardan itibaren sosyal sermaye ekonomik kalkınmada temel bir unsur olarak görülmeye başlanmıştır. Bununla birlikte zaman zaman sosyal sermayenin pek çok ülkede kalkınmayı etkileyebileceğine dair ilişkilerin yetersiz olduğunu açıklayan çalışmalar ortaya çıkmıştır. Aşağıda sosyal sermayenin kalkınmaya ilişkin sonuçları ve bu sonuçların paradoksal olarak değişip değişmeyeceği incelenmekte ve yorumlanmaktadır.

Sosyal Sermayenin Kalkınma Sonuçları

Ekonomik kalkınma performansı açısından sosyal sermayeye yönelik güncel ilgi, çoğunlukla sosyal sermayenin ekonomik kalkınma teorisi ve politikasında ihmal edildiğini ileri süren Putnam’dan kaynaklanmıştır. Leonardi ve Nanetti (1993) ile birlikte kaleme aldığı ve şimdiden klasikleşmiş olan kitabında, İtalya’nın farklı bölgelerinde yerel yönetimin etkinliği ve kalkınmada ortaya çıkan bölgesel farklılıkların nedenlerini açıklamaya girişmiştir. Bu kitapta sosyal sermayeyi temsil eden dört temel gösterge ele alınmıştır (Putnam vd., 1993: 91-94): Gönüllü örgütlerin sayısı, gazete

okuyucularının sayısı, seçimde oy verenlerin katılımı ve seçimde tercihli oylar.⁸

Yazarların bu göstergelerden elde ettikleri bulgulara göre, toplumsal faaliyetlere kenetlenmiş vatandaşlar sosyal ve siyasal kurumların performansını güçlü bir şekilde etkilemektedir. Ekonomik olarak gelişmiş bölgeler daha sivil oldukları için daha başarılı bölgesel yönetimlere sahiptirler. Diğer bölgelere oranla daha sivil bölgelerde spor kulüpleri, kültürel ve eğlence grupları, topluluk ve sosyal faaliyet örgütleri, eğitim ve gençlik grupları ve benzerlerine üyelik yaklaşık olarak ikiye katlanmaktadır. Benzer şekilde çok sayıda gazete okuyucuları, çok sayıda sorun odaklı oylar ve az sayıda patron-müşteri ağlarının, hükümetleri daha etkin bir şekilde desteklediği görülmektedir (Putnam vd., 1993: 98-99). Birliklerin üyelerine işbirliği, dayanışma ve kamu duyarlılığı alışkanlığı kazandırdığını ileri sürmüşlerdir. Buradan hareketle -Güney İtalya'ya oranla- daha zengin örgütsel yaşamın hüküm sürdüğü Kuzey İtalya'nın ekonomik başarı ve yönetsel etkinliğinin nedenini sosyal sermayeye bağlayarak açıklamışlardır (Putnam vd., 1993: 80-90).

Putnam'a göre sosyal sermaye başka ülkelerde de yeni kalkınma stratejileri geliştirmeye katkı sağlayabilecek önemli bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda gelişmekte olan ülkeler ve geçiş ekonomilerinde

⁸ Bu göstergelere kısaca değinilecek olursa; Putnam'a göre toplumsallığın ve girişkenliğin temel bir göstergesi örgütsel yaşamın canlılığıdır. İtalya'da tüm birliklerin sayısı, hem yerel hem de ulusal düzeyde amatör spor kulüpleri, koro toplulukları, yürüyüş kulüpleri, edebiyat toplulukları, avcılık kulüpleri gibi çok çeşitli kulüplerin sayısı önemli bir göstergedir.

Demokratik birlikler gazete olmaksızın iyi bir şekilde faaliyet yürütemez. Çağdaş dünyada kitlesel medya kentlin sorunlarını gösterirken, gazete toplumsal faaliyetlerin en geniş takibinin yapıldığı bir araç olarak işlev görür. Gazete okuyucuları yerel toplulukların problemleri ve olayları hakkında okumayanlara göre daha iyi bilgilenir ve bu yüzden insanların toplum yaşamına ve sivil duyarlılıklara katılmasını daha iyi bir şekilde temsil eder.

Siyasal katılımın standart bir ölçümü seçime katılanların sayısıdır. Bir seçimde oy verme çoğunlukla doğrudan avantaj anlamına gelmediği için, böyle bir davranış toplumsal amaçların izlenmesi olarak değerlendirilebilir. Bu yüzden sivil ruhun bir işareti olarak kabul edilebilir.

Tercihli oylar sivil arka planın bir göstergesi olarak yorumlanır; çünkü İtalyan siyasal sisteminde tercihli oylar tarihsel olarak müşteri ilişkilerinin kurulması ve patronaj çıkarlarının elde edilmesinin bir aracı olarak kullanılmıştır. Bu anlamda tercih oyu sivil bir topluluğun olmadığına dair bir gösterge olarak alınabilir.

sosyal sermaye yetersizliklerine dikkati çekmekte; bu ülkelerde demokratik kurumları ve piyasa ekonomilerini güçlendirme önerilerinin neredeyse tamamen finansal ve beşeri sermaye üzerine odaklanmış olmasını eleştirmektedir (Putnam, 1993). Putnam'dan sonra yapılan birçok çalışmada (Örneğin Paldam ve Svendsen, 2000; Mihaylova, 2004) Avrasya'da ortaya çıkan sosyal sermayenin durumu tartışılmaya başlanmıştır.

Putnam vd.'nin çalışmasından sonra yapılan birçok çalışma özellikle az gelişmiş ülkelerde sosyal sermayenin pozitif kalkınma sonuçlarını ortaya koymaya devam etmektedir. Örneğin Narayan ve Pritchett'in (1997) Tanzania kırsalında yer alan çeşitli gruplar⁹ üzerinde yaptıkları çalışmada, daha yüksek düzeyde sosyal sermayeye sahip olan köylerdeki hane halklarının daha yüksek kişi başına gelire sahip olduklarını açıklamışlardır. Aynı zamanda sosyal sermaye faktörü dışında yer alan diğer belirleyiciler sabit tutulduğunda, sosyal sermaye köyün refahını önemli ölçüde etkilemektedir. Yazarlara göre sosyal sermaye gelir büyüme hızını değil, gelir düzeyini belirlemede etkili olmaktadır. Sosyal sermaye nedeniyle kurumsal ikamenin varlığı işbirliği sürecinde ortaya çıkan piyasa hatalarının (market failures) çeşitli şekillerini çözümlenmede önemli bir unsur olarak rol oynamaktadır (Narayan ve Pritchett, 1997: 35).

Sosyal Sermayenin Kalkınma Paradoksu

Yukarıdaki açıklamalara rağmen, özellikle gelişmiş toplumlarda ekonomik refah ve sosyal sermaye arasındaki ilişkileri açıklayan çalışmalar zaman zaman birbirleriyle çatışan ve çelişen sonuçlar vermiştir. Bu çalışmaların en önemlilerinden biri yine Putnam'dan gelmiştir. Putnam (1995; 2000) ABD deneyimine odaklanarak 1950'li ve 1960'lı yıllardan itibaren ulusal seçimlerde kullanılan oylar, sivil ve arkadaşlık örgütleri ve üye sayıları, kilise temelli gruplara üyelik (net katılım), sendika üyelikleri ve öğretmen-veli örgütlenmelerinin azaldığını göstermiştir. Bunlardan en ilginç olanı, önceki dönemlere kıyasla daha çok Amerikalı'nın bowling oynamasına rağmen, örgütlü bowling liglerinde bowling oynayanların hızlı bir şekilde azalmış olmasıdır. Örneğin 1980-1993 arasında bowling oynayanların sayısının yüzde 10 artmasına rağmen, ligde bowling oynayanların sayısı yüzde 40 azalmıştır (Putnam, 1995: 69-71).

Bu örnekler ve diğer açıklamalarıyla Putnam sosyal sermayedeki azalmanın hızı ile ekonomik performans arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı sonucuna varmıştır. Örneğin 1990'lı yıllar ABD'de hızlı ekonomik büyüme ve aynı zamanda sosyal sermayede hızlı bir azalma dönemi olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda Putnam, ekonomik büyüme ve kalkınmayla

⁹ Siyasal parti, kadın grupları, cenaze törenleri, Kiliseye ait veya İslami gruplar, çiftçi grupları ve diğer (kooperatif, kredi birliği, hayvancılık vb.) alanlarda oluşan gruplar, bkz. Narayan ve Pritchett, 1997: 9.

sosyal sermaye arasında ileri sürdüğü ilişkinin varlığını bizzat kendisi yanlışlamıştır. Putnam'ı benzeri sonuçları ileri süren başka çalışmalar izlemiştir. Böylece kulüplerin veya ağların kalkınmada orta düzeylerde önemli olma olasılığı gündeme gelmiştir. Bununla birlikte Putnam'ın bulgularının pek çok farklı yorumları yapılmış ve özellikle az gelişmiş ülkelerde olmak üzere sosyal sermayenin kalkınma sürecinde hala önemli bir unsur olduğu düşüncesi sürdürülmüştür.

Alternatif yorumlardan *birincisi* olarak, Putnam'ın kendi yorumuna göre, çözülen örgütler yeni örgütlenme şekilleri ile yer değiştirmiş olabilir. Örneğin bazı ulusal çevre örgütleri ve feminist gruplar dönem boyunca üyeleriyle beraber hızlı bir şekilde büyümüş ve dünyanın en büyük örgütlenmeleri olmuşlardır. Kulüpler ve üyelikler hala dünyada en fazla ABD içinde bulunmaktadır. Yukarıdaki sonuçlara rağmen profesyonel birlikler hızlı bir şekilde artmıştır. Fakat her şeye rağmen elde edilebilen rakamlar sonraki nesillerde sosyal sermayenin önemli ölçüde azaldığını göstermektedir. 1960'lı yıllardan itibaren birçok siyasal trajedi ve skandalların tekrarlanması Amerikalıların politika ve yönetimden uzaklaşmalarını ve toplumsal katılımdan çekilmelerini bir miktar açıklayabilir. İlave olarak Putnam kadınların çalışma hayatına daha fazla girmesi, demografik değişimler (örneğin boşanmalar), köşe başı bakkalların yerini süper market ve süper marketlerin yerini de elektronik dükkanların alması, insanların gece ve gündüzlerini geçirmelerinde boş zaman kullanımının bireyselleşmesi, dönem boyunca televizyon¹⁰ seyretmeye ayrılan zamanın büyümesi ve benzer nedenlerle sosyal sermaye azalışının nedenlerini tartışmaktadır (Putnam, 1995: 70-78).

İkinci bir yoruma göre, ABD'de ele alınan dönem boyunca oluşturulan güven yeterince gelişmiş olduğu için, zamanla kulüp üyeliği ekonomik büyüme için daha az gerekli hale gelmiştir. Oysa İtalyan deneyimi sosyal sermayenin gerekli olduğu daha önceki bir dönemle ilgiliydi; önceki dönemde İtalya'da genel güven yetersiz veya eksik düzeyde bulunmaktaydı; güveni sadece küçük kulüpler desteklemekteydi; ve güven belli bir ekonomik gelişme ortaya çıkana kadar yaşamsal bir öneme sahipti. Güven yeterli ve yüksek düzeyde oluşturulursa başarıya ulaşılmış olur ve bu durumda kulüp ve ağlar artık gerekli olmaktan çıkar (Fafchamps, 2004: 8). Bu yorumdan çıkan sonuca göre az gelişmiş ülkeler için sosyal sermayenin önemi azalmadan devam etmektedir.

Üçüncü yorum kamu malları açısından yapılan değerlendirmelerden gelmektedir. Az gelişmiş ekonomilerde devlet zayıftır ve yeterli fonlara sahip

¹⁰ Putnam, İtalya örneğindeki gazete okumanın aksine, televizyon seyretmenin tüm toplumlarda insanları birbirinden uzaklaştırıcı ve ilişkileri yüzeyselleştirici bir rol oynadığını açıklamaktadır.

değildir. Bu yüzden gerekli tüm kamu mallarının dağıtımını düzenleyemez. Bu durum özellikle belli bir ölçüde gönüllü ilgi gerektiren durumlar (yerel kamu malları sağlamak veya yozlaşma ve diğer bedavacılık davranışlarını sınırlandırmak) için daha önemlidir (Durlauf ve Fafchamps, 2004: 13). Bu yüzden özellikle az gelişmiş ülkelerde sosyal sermayenin etkili olamayacağı veya gereksizliği düşünülemez.

Dördüncü bir yorum, ABD’de sosyal sermayenin gerçekten azalıp azalmadığı ile ilgilidir. Örneğin Paxton (1999) yirmi yıllık bir dönem boyunca ABD’de sosyal sermayenin çeşitli göstergelerini analiz etmiştir. Sonuçların Putnam’ın iddialarını desteklemediği (Paxton, 1999: 113-121); bireyler arasındaki güvenin azaldığı, kurumlardaki güvenin azaldığı, fakat birliklerin sayısında bir azalma olmadığı görülmüştür. Özetle sosyal sermayede değişme analizi güvende bir azalmayı gösterirken, birliklerde bir azalmayı göstermemektedir (Paxton, 1999: 116). ABD’de sosyal sermayenin olası azalışına büyük bir ilgi olmasına rağmen, bilim adamları eğilim üzerinde bir uzlaşmaya varamamışlardır (Paxton, 1999: 88).

Beşinci bir yorum, ekonomik büyümenin sosyal sermayenin bozulmasının bir faktörü olabileceği olasılığıdır. Eğer insanlar çalışma ve tüketime ve bu yüzden de sürdürülen ekonomik büyümeye çok fazla zaman ayırırsa, sosyal katılmaya çok daha az zaman ayırabilirler. Benzer şekilde daha hızlı veya daha etkin bir şekilde büyüyen daha geniş topluluklarda sosyal sermaye bozulabilir; çünkü böyle topluluklarda genellikle işbirliği sağlayıcı ilişkileri sürdürmek daha fazla zorlaşır (Sabatini, 2006b: 19). Bu sonucu destekleyen birçok çalışmanın yapıldığı görülmektedir.

Altıncı yorum olarak, daha genel düzeyde üç aşamalı bir değerlendirme yapılabilir: Birinci aşamada birlik ve ağların kurulması maliyetlerini bile karşılamaktan uzak topluluklarda sosyal sermayenin yeterince ortaya çıkmayacağı beklenebilir. Bu aşamada birlikler sadece düşünce düzeyinde olgunlaşabilirler. Bu durumda sosyal sermayenin düşük olduğu topluluklarda ekonomik gelişmenin de düşük olduğu sonucuna varılması doğaldır. İkinci aşamada belirli bir maddi gelişmenin desteğiyle birlik ve ağlar kurulmaya başlar ve bunlar da ekonomik gelişmeye katkı sağlarlar. Bu aşama birinci aşamaya göre doğal olarak daha ileri bir sosyal sermaye ve daha ileri bir ekonomik gelişme göstergeleri sergilenebilir. Son aşamada birlik ve ağlar ekonomik gelişmeyle beraber olgunluk aşamasına gelmiş olmaktadır. Bu durumda artık eski heyecanlı birlik oluşturma hayalleri yerini daha profesyonel ve daha az heyecanlı ağlara bırakır. Bu aşamada birliklere yönelik genel bir ilgi azalmasıyla beraber ekonomik gelişmişlik düzeyi devam eder.

Yedinci ve son yorum, neoklasik iktisat geleneğinde ileri sürülen ekonomik büyümenin doğası ile de açıklanabilir. ABD gibi gelişmiş ülkelerde ekonomik zenginleşme ve gelir düzeyi arttıkça gelir büyüme hızı giderek azalmaktadır. Böylece gelir düzeyi yerine gelir büyüme hızı ile sosyal sermaye

arasındaki ilişkiler dikkate alınırsa, bugün için ABD'deki sosyal sermaye azalışı ve İtalya'nın daha önceki dönemleri ile ilgili sosyal sermaye artışı açıklanabilir.

Dünya Bankası'nın kalkınma raporunda (1997: 114) değinildiği gibi sosyal sermayenin ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkısı hakkındaki tartışma henüz yeni başlamaktadır ve gerekli deliller şimdilik tam olarak sağlanabilmiş değildir. Bu yüzden bugünkü sav ve çalışmaların geliştirilmesi gerektiği söylenebilir.

SOSYAL SERMAYENİN KALKINMAYI ETKİLEME NEDENLERİ

Sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya yönelik yararlı sonuçları nasıl üretebileceği önemli bir tartışma konusudur ve nedensel ilişkilerin henüz tam olarak açık olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte daha yüksek sosyal sermaye düzeylerinde daha ileri düzeyde ekonomik performans sergilenmesinin nedenlerini ve mekanizmalarını açıklayan çok sayıda sav ileri sürülmektedir.

Sosyal sermaye kavramı sosyal örgüt veya sosyal değerlerden daha geniş bir anlama sahiptir ve daha önce değinildiği gibi iktisat disiplini ele alınmış olan sermaye kavramı ile bazı temel benzerlikleri paylaşmaktadır. Sermayenin temel anlamı fayda (örneğin hasıla) akımını ortaya çıkaran bir değer stokudur. Ortaya çıkan faydalar akımına bakarak sermayenin değeri tahmin edilebilir. Buradan hareketle Krishna ve Uphoff (2002: 86) sosyal sermaye ile birlikte ortaya çıkan akımın ne olduğuna bakılması gerektiğine dikkat çekerek, sosyal sermayeden çıkan faydaların çoğunlukla yararlı ortak bir faaliyet olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Sosyal sermaye kavramı sadece karşılıklı yarar beklentisiyle ortaklaşa hareket etmek için insanların gönüllü ve hazır oluşunu açıklamakla kalmaz; aynı zamanda toplumların sahip oldukları maddi kaynakları değerlendirerek elde edebilecekleri sonuçlara oranla, daha fazla üretken olabileceklerini de açıklar. Bazı iktisatçılar, maddi olmayan nedenlerin önemli ölçüde maddi etkilere sahip olabileceğinden hareketle; kültür, psikoloji veya sosyal ilişkiler alanında ortaya çıkan bazı faktörler nedeniyle, bir bütünlüğün, kendini oluşturan parçaların toplamından daha fazla bir şey olabileceğini tartışmaktadırlar (Krishna ve Uphoff, 2002: 87). Bu yaklaşım ortaklaşa faaliyetle ortaya çıkan sosyal sermayenin karşılıklı yarar sağlamanın –ve doğal olarak sıfır toplamlı bir sonucun- ötesinde verimlilik artışı sağlayabileceğini açıklamaktadır.

Sosyal sermayenin ekonomik performansı etkileme nedenlerini açıklayan çalışmaların büyük bir kısmı, verimlilik artışı ve aynı zamanda

maliyet azalışı açısından değerlendirmeler yapmakta ve dışsallıkları önemli bir açıklayıcı mekanizma olarak kullanmaktadır. Ortaya konulan çalışmaların neredeyse tamamı, bir grubun üyelerinin bireysel amaçlarını izlerken sosyal sermayenin pozitif dışsallıklar oluşturması nedeniyle rekabetçi bir avantaj elde ettiklerini ileri sürmektedir. Güvene dayalı ilişkilerde ortaya çıkan bir artış, fiziksel sermayedeki bir artış gibi ortalama işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Buna göre söz konusu mekanizma toplam düzeyde ekonomik performansı ve kalkınma sürecini etkileyebilmektedir. Böylece sosyal sermaye diğer sermaye şekilleri bakımından benzer donanımlara sahip olan bölgeler arasında ortaya çıkan ekonomik büyüme farklılıkları için anlamlı bir açıklama sağlayabilmektedir (Sabatini, 2006a: 5). Sosyal sermaye çeşitli kanallarla ekonomik kalkınmaya yönelik yararlı sonuçları ortaya çıkarmaktadır. Aşağıda bu kanallar maddeler halinde açıklanmaktadır:

1. Karşılıklı yararlı mübadele ilişkilerinin artışı: Yüksek düzeyde güven ve işbirliğinin karşılıklı yararlı mübadele ilişkilerinin miktarını artıracakları yüzyıllardır kabul edilmektedir (Knowles, 2005: 10). Yüksek düzeyde karşılıklılık, güven ve güçlü gelenekler işlem maliyetlerinin azalmasına, sözleşmeleri güçlendirecek resmi kurumlara daha az ihtiyaç duyulmasına ve bu yüzden kurumların oluşturduğu kişi başına maliyetler için daha az ödeme yapılmasına neden olur (Skidmore, 2001: 59). Örneğin Putnam'ın (1993) belirttiği gibi, 18. yüzyılda David Hume iki tahıl çiftçisi örneğini vererek işbirliği ve güvenin önemini açıklamıştır. Hasat zamanı birbirine yakın olan çiftçilerin işlerini sırayla birbirleriyle yardımlaşarak karşılıklı olarak yapmaları örneğinde olduğu gibi, çiftçiler birbirine güvenmezse söz konusu karşılıklı yararlı mübadele ilişkisi ortaya çıkmayacaktı.

Karşılıklı yararlı toplu faaliyetin temel bir özelliği pozitif toplamlı sonuçlar üretmesidir. Birlikte çalışan veya birbirine yardım eden insanlar zaman içinde daha büyük karşılıklı tatmin elde ederler. Bireysel veya grup düzeyinde işbirliği ilişkileri, sadece bireysel çıkarla uyarılan davranışlardan farklı üretken davranışları ortaya çıkararak, toplumsal veya ulusal düzeyde işbirliğini kolaylaştırabilir (Krishna ve Uphoff, 2002: 87).

2. Ortak faaliyet problemlerinin çözümü: Ekonomik birimler tarafından koordine edilmeyen veya fırsatçılıkları araştıran çeşitli davranışlar piyasa hatalarına yol açabilmektedir. Böyle davranışlar, örneğin çoğu sulama projelerinin başarısız olmasının temel nedenidir. Bu durumda bazı çiftçiler, başkalarını dikkate almaksızın aşırı su kullanımına gidebilir. Bu tür projelerde uygun bir paylaşımı sağlayan düzenlemeler ile resmi ve gayri resmi araçlar çoğunlukla eksiktir. Etkin bir sosyal sermaye ise bu tür problemlerin üstesinden gelmeye katkı sağlar (Serageldin ve Grootaert, 2000: 48; Narayan ve Pritchett, 1997: 4).

Karşılıklılık normları ve sivil katılma ağları içinde oluşan yüksek düzeyde sosyal sermayeye sahip olan topluluklar, ortak faaliyet problemlerini

daha kolay bir şekilde çözümleyebilirler. Örneğin işbirlikçi davranışların norm olarak kabul edildiği topluluklarda, çoğunlukla hükümet fonlarına başvurmaksızın kamu mallarının sağlanabildiği görülebilir. Bir kısım normlar zaman içerisinde ortak mülkiyet kaynaklarının kullanımında yönetimi geliştirebilir ve kolaylaştırabilir. Örneğin balıkçılıkta aşırı avlanmayı (yumurtlama mevsimi boyunca veya bir ailenin yiyebileceğinden daha fazla balık yakalamayı) önleyebilir. Resmi kurumlar genellikle gelişmekte olan ülkelerin çoğunda zayıftır. Bu yüzden sosyal sermaye resmi kurumların yerine getireceği rollerin bir ikamesi olarak işleyebilir (Knowles, 2005: 11). Ayrıca ağların varlığı ve buna eşlik eden güven çoğunlukla gayri resmi kredi arzını artırır. Gayri resmi kredi özellikle yine az gelişmiş ülkelerde önemli olmaya devam etmektedir. Çünkü bu ülkelerin resmi piyasaları sanayileşmiş ülkelerdeki gibi gelişmiş değildir (Knowles, 2005: 10).

3. *Gözetleme ve işlem maliyetlerinin azalması*: Düşük bir güven ortamında girişimciler, yöneticiler ve memurlar yakından gözetlenmedikleri ve denetlenmedikleri zaman sorumluluklardan kaçabileceklerini, örneğin çevreye zarar verebileceklerini düşünebilirler. Pek çok gelişmekte olan ülkelerde hastaneler ve okullar mevcuttur; fakat doktorlar ve öğretmenleri işyerinde bulmak zordur. Bu durumlar ülkede genel bir verimsizliğe neden olabilmektedir. Çalışanların denetlenmesi sorunu aynı zamanda firmanın hacmi üzerinde de zorlayıcı bir baskı oluşturabilir. Özellikle Afrika örneğinde, gözetilemeyen kararlar için çalışanlara bir sorumluluk verilmesi gerektiğinde firmalar çoğunlukla başarısız olmaktadır (Knowles, 2005: 12, Paldam ve Svendsen, 2000: 357; Fafchamps ve Minten, 2002: 175-176). Bu yüzden sosyal sermaye eksikliğine bağlı olarak Afrika'nın çoğu kısmında büyük firmalar içerisinde küçük firmaların büyümesi engellenmiş olmaktadır.

İşlem maliyetleri bakımından, doğal olarak alıcılar kaliteyi ve satıcılar da ödemeyi garanti altına almak isterler. Güvenin mevcut olduğu durumlarda bireyler söz konusu denetleme ve organize etme gibi işlem maliyetlerini düşürebilirler. Güven unsuru denetim, ödeme, fatura kullanımı, ticari kredi sağlama, kefil olma gibi birçok açıdan bireylere kolaylıklar sağlar (Fafchamps ve Minten 2002: 175). Piyasanın bu özellikleri gelişmiş ülkelerde genellikle düzenlemelerle garanti altına alınmıştır. Fakat gelişmekte olan ülkelerde bunlar çoğunlukla eksik olduğu için, sosyal sermayeye ihtiyaç daha fazladır. Bu durumda sosyal sermaye gelişmekte olan ülkelerde yine önemli bir ikame görevi görebilmektedir (Knowles, 2005: 12).

4. *Bilgi paylaşımı*: Ekonomik birimler gerekli bilgi eksikliği nedeniyle çoğunlukla etkin olmayan kararlar verebilirler. Bu durumlarda resmi ve gayri resmi kurumlar yetersiz veya kesin olmayan bilgilere ilişkin piyasa hatalarını önlemeye yardım edebilir (Serageldin ve Grootaert, 2000: 48). Sosyal katılma, sosyal sisteme bağlılık, kişiler arası iletişim kanallarına açık olma ve birbirine bağlı sistemlere ait olma pozitif bir şekilde yeniliklerin benimsenip

uygulanmasına ve yayılmasına eşlik eder (Narayan ve Pritchett, 1997: 4-5). Ağlar ve grup üyeliği yeni teknolojilerin kullanılmasına katkı sağlayacak olan en iyi pratik teknikler hakkında bilgi akışını geliştirebilirler. Bireyler genellikle geçmişte farklı olan insanlardan ziyade benzer gelir, eğitim, etnik, vs. düzeyindeki insanlarla haberleşme eğilimi içinde bulunurlar. Bilgi akımları için sosyal farklılıktan kaynaklanan engellerin aşılmasına yardım edebilirler. (Knowles, 2005: 12). Ayrıca ağlar yoluyla bilgi paylaşımı sosyal karşılıklı etkileşimin bir ürünü olarak sosyalleşmeye katkı sağlar ve sosyalleşme de pozitif dışsallıklar ortaya çıkarır (Durlauf ve Fafchamps, 2004: 18).

5. *Kırılganlıklarda destek sağlama:* Sosyal sermaye oluşturmanın temel nedenlerinden biri, bir kriz ortamında, bir kişinin ailesi, arkadaşları ve birlikteliklerinin önemli bir değer oluşturmasını sağlamaktır. Bu yüzden daha zengin sosyal ağlar ve sivil birlikler stoku ile donanmış topluluklar yoksulluk, kırılganlık, çatışmaları çözümleme ve yeni fırsatlar elde etme karşısında daha güçlü bir durumda olurlar (Woolcock, 2001: 67).

Sosyal ağlar daha fazla risk paylaşımı, gayri resmi sigorta ve sosyal güvenlik ağı sağlayarak sıkıntılı dönemlerde destekleyici kaynak ve üyelerden gelecek yardımlarla riskleri dağıtır ve bir bütün olarak grupların yeniliklere ve risklere daha fazla girişebilmesine olanak sağlar. Sağlıklı bir sosyal sermaye stoku aynı zamanda istikrarsızlık ve eşitsizlik gibi piyasa hareketlerinin katı sonuçlarını önemli ölçüde hafifletebilir ve bir tampon görevi görebilir. Güçlü örgütsel ağlar, kendilerini piyasa rekabetinin kaybedenler tarafında bulanlar için, önemli bir sosyal güvenlik kaynağı oluşturabilir (Narayan ve Pritchett, 1997: 5; Skidmore, 2001: 59, 72).

6. *Siyasal katılma ve yönetişimin geliştirilmesi:* İyi yönetim hukuk düzeni, etkin devlet karışımı, kamu yönetiminde şeffaflık ve sorumluluk, insan haklarına saygı ve yaşamlarını etkileyecek kararlara vatandaşların katılımını içerir. Bir çok bilim insanının belirttiği gibi, sosyal sermaye iyi yönetişime ve kamu politikasının etkinliğine katkı sağlamaktadır (Baldacchino, 2005: 31). Boix ve Posner (1998) sosyal sermayenin vatandaşların taleplerinin eklenmesini kolaylaştırarak etkin yönetişime katkı sağladığını belirtmektedir. Putnam vd.'nin (1993) değinilen analizi sosyal sermayenin (gönüllü birliklerin sayısı) kamu sektörünün (veya bölgesel yönetimin) etkinliğini ve yararlılığını artıracaklarını göstermiştir. Sosyal sermaye, ekonomik performansın yanı sıra sivil katılımı artırarak demokratik yönetişimi kuvvetlendirebilir, kamu yönetiminin etkinliğini ve dürüstlüğünü geliştirebilir ve ekonomik politikaların kalitesini artırabilir (Abom, 2004: 343; Knack, 2002: 55). Çünkü sosyal sermaye insanlara toplu bir şekilde yerel kararlara katılma, hükümet kurumlarını daha iyi bir şekilde gözetleme ve daha iyi hizmetleri elde etmek için lobi yapabilme olanağı sağlar (Cleaver, 2005: 893).

7. *Yoksulluğun hafifletilmesi:* Özellikle yoksul insanlarla ilgili yapılan araştırmalara göre, yoksul topluluklarda ve ekonomilerde bulunan en önemli

açıklardan biri (bütçe açıkları gibi farklı bir açık) sosyal sermaye eksikliğidir. Bu yüzden yoksulların izleyebileceği yol potansiyel olarak görüşebilme ve bir araya gelebilme değerini elde etmektir. Zaten yapılabilecek başka seçenekler oldukça sınırlıdır (Woolcock, 2001: 78). Sosyal sermayenin uluslararası finansal örgütler tarafından yerel bir alternatif olarak desteklenmesinin önemli bir nedeni de bu olasılığı değerlendirmektir (Portes ve Landolt, 2000: 530).

Burada ele alınan maddelere doğal olarak benzerleri de eklenebilir. Anlaşılacağı gibi değinilen mekanizmalarla sosyal sermaye; ilgili sorunlara ilişkin ortak faaliyetlerin koordine edilmesiyle ortaya çıkan verimlilik artışı ve maliyet azalışı yanı sıra, devletin ve piyasanın çeşitli hatalarına karşı önemli bir tamamlayıcı, devletin ve piyasanın işleyemediği durumlarda da ikame edici bir rol oynamaktadır. Böylece sosyal sermayenin özellikle gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan kalkınma açıklarının giderilmesine katkı sağlayabileceği sonucuna varılmaktadır.

SOSYAL SERMAYENİN NEGATİF ETKİLERİ VE ELEŞTİRİSİ

Şimdiye kadar sosyal sermayenin daha çok pozitif etkileri dikkate alınmıştır. Pozitif sonuçlar nedeniyle artan büyük bir ilgi son on yılda güncel haber ve dergilerden en prestijli akademik dergi ve üniversite yayınlarına kadar çeşitli forumlarda sergilenmektedir. “Econ-lit” veri tabanında sosyal sermaye atıfları (citation) 1990’lı yılların sonlarından beri her yıl ikiye katlanmaktadır. Yakın zamanlarda “JEL sınıflandırma kodları”na sosyal normlar ve sosyal sermaye ile ilgili yeni bir alt kategori (Z13) ilave edilmesi artan ilginin daha ileri düzeyde bir göstergesidir. Bununla birlikte konu ve ilişkiler bazı iktisatçılar tarafından hala tereddütle karşılanmaktadır (Knowles, 2005: 2). Hatta, tereddütlerin ötesinde, sosyal sermayenin ekonomik performansı engelleyebileceğini ve bir geriye gidişe neden olabileceğini ileri süren eleştiriler de bulunmaktadır (Annen, 2003: 449). Coleman bile veri bir sosyal sermaye şeklinin belirli faaliyetleri kolaylaştırdığı için değerli olduğunu; ancak başkaları için hem faydalı hem de zararlı sonuçlar çıkarabileceğini belirtmiştir (Coleman, 1988: S98).

Eleştiriler, hem teorik açıklamalara hem de pratik sonuçlara karşı yapılmaktadır. Teoriye yönelik eleştirilerin bir bölümü kalkınma teorileri açıklanırken ele alınmış olup, bunların henüz tam olarak ikna edici olmadığı söylenebilir. Ancak sosyal sermayenin fayda yerine maliyetlere sahip olabileceğine yönelik eleştiriler çok ciddi bir şekilde dikkate alınmayı gerektirmektedir. Bunları kısaca maddeleştirerek açıklamak ve yorumlamak olanaklıdır:

1. Sosyal sermaye kavramının anlaşılması ve kullanımındaki acelecilik, kabul edilen varsayımlar ve teorik açıklamalar açısından önemli bir eleştiriye

konu olmuştur. Gerçi çoğu eleştiri sınırlı teorik inceleme, sınırlı ampirik açıklamalar ve ideolojik temelli yapılmıştır. Aslında kavramın hem popülerliği ve hem de eleştirisinin çoğu görece olarak test edilmemiş varsayımlara dayanmaktadır (Olate, 2003: 12). Bunun nedeni sosyal sermaye ile ilgili çalışmaların henüz yeni başlamış olmasıdır. Bu yüzden şimdiye kadar kavramın entelektüel tarihine veya kavramsal ve ontolojik statüsüne yönelik eleştirel çalışmaların oldukça sınırlı düzeyde kaldığı söylenebilir (Woolcock, 1998:155).

2. Kavramın belirsizliği uygun göstergelerin düzenlenmesi ve ölçülmesini de zorlaştırmaktadır. Sosyal sermaye kavramı kendi içinde daha niteliksel ve ölçülemez görümlere sahiptir ve bunları bütünleştirmenin önemli zorlukları bulunmaktadır. Bu durum çalışmaların yakın değerlere (proxy) güvenilerek yapılması zorunluluğunu ortaya çıkarmaktadır (Lehtonen, 2004: 206). Bu yüzden bazı sonuçlar tartışmalı olabilmektedir. Bu eksikliğin zamana bağlı olarak giderilebileceği ve uygun göstergeler üzerinde uzlaşa sağlanabileceği beklenebilir.

3. Sosyal sermaye çalışmalarının ortodoks kalkınma politikalarını meşrulaştırdığı ve sosyal ilişkileri bir sermaye gibi görme düşüncesini kuvvetlendirdiği ileri sürülerek eleştiriler yapılmaktadır. Bu türden eleştiriler yürürlükte olan iktidar yapılarının değişme olasılığı ile ilgili kötümser bir bakış açısı sergilemektedir (Lehtonen, 2004: 205). Dahası, kalkınma teorileri incelenirken açıklandığı gibi, sosyal sermaye ile ilgili açıklamaların ortodoks kalkınma politikalarını kuvvetlendirmesi bir yana, bu politikalara karşı geliştirilmiş savlardan oluştuğu dikkate alınabilmelidir.

4. Bazı bilim adamları, resmi devlet kurumlarının yerel düzeyde kalkınmayı etkilemedeki temel rolünü ihmal ettiği için, sosyal sermaye yaklaşımını eleştirmektedir. Çünkü, kavram basitçe devlete liberal bakışı meşrulaştırmaktadır. Bununla birlikte resmi kurumların yokluğu veya zayıflığı çoğunlukla gayri resmi örgütlerin kurulması ile tamamlanmaktadır. Ayrıca daha yüksek sosyal sermaye piyasaya daha az yer bırakmakta ve bu yüzden devlet sosyal sermayenin kolaylaştırılmasında merkezi bir rol oynamaktadır. (Lehtonen, 2004: 205).

5. Sosyal sermaye kavramına yönelik sert eleştirilerin küçük bir kısmı Dünya Bankası'na karşı olan genel bir antipatiden kaynaklanmaktadır. Son zamanlarda sosyal sermaye kavramının Banka'nın kalkınma çalışmaları kapsamına alınmış olması otomatik bir eleştiriler zincirinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu eleştirilerin önemli bir kaynağı Bankanın yoksulluğu azaltmadaki başarısızlığı, yapısal uyuma dayalı programları ve benzer uygulamalarıdır. Kalkınma başarısızlıkları ile ilgili ileri sürülen görüşler bir olgu olarak doğru sonuçları göstermektedir (Bebbington, 2004: 344). Ancak bu sonuçlar Banka'nın giriştiği her şeyin eleştirilmesi gerektiğini haklı

çıkarmaz. Bu yüzden eleştiriler daha ileri düzeyde çalışmaların yapılmasını gerektirmektedir.

6. Uygulamaya yönelik ileri sürülen bir eleştiriye göre, bazı gelenek veya normlar yeni tekniklerin kullanılması ve benimsenmesini sağlamak yerine başlatılmasını engelleyebilmektedir. Örneğin bazı yerel topluluklarda yerel geleneklere göre sadece hastaların kaynamış su içmelerine izin verilir ve insanların içme sularını kaynatması geniş ölçüde reddedilir. Bu durum başka örneklerde çiftçiler veya iş dünyasındaki insanlar içinde de ortaya çıkabilir. Çünkü yeni tekniklerin ileri sürülmesi, mevcut yapılan faaliyetlerin kurulu düzenine karşı koymak anlamına gelir Bu örneklerde olduğu gibi, sosyal sermaye her zaman iyi bir faaliyete yönelik bir güç ve otorite olarak ortaya çıkmayabilir (Knowles, 2005: 13).

7. Sosyal sermaye ağları dışında kalanların durumları da başlıca bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır (Paldam ve Svendsen, 2000: 339). Bazı durumlarda firmaların bir kısmı tüketiciler aleyhine gizli bir anlaşmaya varabilirler. Mesleki birlikler, karteller, mafya, siyasal örgütler ve lobicilik yapan gruplar gibi çeşitli sosyal ağlar üye olmayanların aleyhine üyelerine faydalar sağlayabilirler (Knowles, 2005: 13). Aynı güçlü bağlar üyelere ayrıcalıklı kaynaklara ulaşma ve elde etme olanağı sunarken, diğerleri engellenebilir ve aynı değerlere ulaşma güvencesinden yoksun bırakılabilirler (Portes ve Landolt, 2000: 532-533). Kişisel ilişkilerin örtülü bir ayrımcılığa, saptırmaya ve yozlaşmaya konu olabileceği açıkça bilindiği için, çoğu ülkeler ve örgütler (Dünya Bankası dahil) kurumsal düzeyde nepotizm (akraba kayırmacılığı) ile ilgili hukuksal düzenlemeler çıkarmışlardır (Woolcock, 2001: 68). Bu türden birlik oluşturma çabaları toplumda gerçekten sıfır toplamlı bir oyun içinde kalmakta ve zenginlik üreten yeniliklere direnç gösterme eğilimi sergilemektedir (Skidmore, 2001: 54).

8. Sosyal sermaye, olumsuz koşullar altında borç verme veya yardımda bulunma gibi girişimcilerin üzerindeki aşırı talepleri artırarak, iş dünyasının başarısını olumsuz yönde etkileyebilir. Alıcılar açısından sosyal bağlar yoluyla elde edilebilen kaynaklar bir bağış ve ikram özelliğine sahiptir. Bununla birlikte borç verenlerin motivasyonunu açıklamak çok kolay değildir (Portes ve Landolt, 2000: 533). Bazı bilim adamları (örneğin Arrow¹¹, 1972)

¹¹ Arrow (1972: 348) söz konusu motivasyonun temel nedenlerini şu şekilde belirtir: a) her bir bireyin refahı hem kendi tatminine hem de başkaları tarafından elde edilebilecek olan tatminlere bağlıdır. Pozitif bir ilişki olarak diğergamlık (altruizm) kıskançlığa oranla insanların akıllarında daha fazla yer etmektedir; b) her bir bireyin refahı sadece kendisinin ve başkalarının faydalarına bağlı değildir, aynı zamanda kendisinin başkalarının faydalarına katkılarının neler olduğuna da bağlıdır; c) her bir birey kendisi ile ilgili mallardan ortaya çıkan sadece egoist bir tatmin motive olmaz,

motivasyonla ilgili önemli açıklamalar yapmış olmakla beraber, sosyal sermaye yazınında bu konuda çok az açıklama getirilmiştir ve doğal olarak her iki kesimin farklı motivasyonları daha fazla dikkate alınabilmelidir.

9. Sivil toplumdaki örgütlenme şekillerinin bir kısmının toplumun geneli veya bir bölümü için zararlı örgütlenmeler olarak kurulabilmesi nedeniyle, sosyal sermaye önemli eleştirileri üzerine çekmektedir. Kent içi gençlik çeteleri ve pratikte başkalarının ulaşımını engelleyen belirli grupların tekeli pozisyonları gibi birçok örnekte sosyal sermaye yararsız hatta zararlıdır. Bu yüzden çoğu ebeveynler onlu yaşlardaki çocuklarının zararlı alışkanlıkları teşvik eden yanlış kalabalıklara karışmasından haklı olarak endişe duyarlar (Woolcock, 2001: 68). Öte yandan pek çok çalışma sosyal kutuplaşma (polarizasyon), etnik bölünmeler ve eşitsizlikler üzerine odaklanmıştır. Bu tür kutuplaşmalar ekonomik politika ve hatta şiddetli çatışmalarda etkili olabilir ve bu yüzden güven ve sosyal birleşme daha yavaş ekonomik büyüme kaynağı olarak ortaya çıkabilir (Knack, 2002: 61).

Bütün bu örneklerden anlaşılacağı gibi, toplum düzeyinde sosyal sermayenin pozitif sonuçları sadece pozitif güven bağları söz konusu olduğu durumlarda ortaya çıkabilir. Aksine yaratılan potansiyel enerji kötü amaçlar için de kullanılabilir ve bir bütün olarak tüm toplum üyelerini negatif bir şekilde etkileyebilir (Paxton, 1999: 96-97). Aslında günlük yaşamda konuşmalara yansdığı gibi sosyal bağların hem yararlı hem de zararlı olabileceği bilinmektedir. Hatta fiziksel ve beşeri sermayenin bile zararlı kullanım alanlarının ortaya çıkabileceği düşünülebilmelidir. Bu yüzden sosyal sermayenin ortaya koyabileceği ekonomik ve toplumsal başarılar sosyal sermayenin hangi amaçla kullanıldığına bağlıdır. Sosyal sermaye politikasının başarısı da bu amaçların farklılığını dikkate almaya bağlı gözükmektedir.

SOSYAL SERMAYEYİ GELİŞTİRME POLİTİKALARI

Ekonomik büyüme ve belirleyicileri ile ilgili çalışmaların yeni bir ivme ve ilgi kazanmasıyla birlikte, çeşitli savlar büyümeyi oldukça sınırlı bir şekilde açıklayan “ekonomik” faktörlerin ötesindeki diğer faktörler üzerinde yoğunlaşmaya başlamıştır. Bunlardan biri, toplumların fiziksel ve beşeri sermaye yanında sosyal sermaye ile de donatılabileceği düşüncesi olmuştur (Fedderke vd., 1999: 709). Buradan hareketle, bugüne kadar bir türlü hedefleri tutturulamayan kalkınma politikaları için, sosyal sermayenin yeni

ilave olarak herkesin tatminini artıracak şekilde başkaları için bir kısım görevleri yerine getireceği açık bir sosyal sözleşme içinde hareket eder.

bir çıkış noktası sağlayıp sağlayamayacağı politika önerileriyle birlikte tartışılmaktadır.

Geleneksel kalkınma politikalarının, az sayıda ülke istisna olmak üzere, tüm dünyada 1980'li yıllarda borç krizleri ile sonuçlandığı bilinmektedir. Neoliberal uyum politikaları en az gelişmiş ülkelerde karma -olumlu ve olumsuz- sonuçlar vermiş; bazı ülkelerde düşük enflasyon ve ekonomik büyümeye yol açmış olmasına rağmen, bazılarında da para krizi, devalüasyon ve siyasal istikrarsızlığa yol açarak başarısızlığa uğramıştır. Bazı ülkelerde kaydedilen sosyal sonuçlar daha sorunlu gözükmektedir. Artan gelir dağılımı farklılıkları, kamu düzenini sağlamakla yükümlü olan kurumlar da dahil olmak üzere artan suçlar ve geniş ölçüde kamu kurumlarının yozlaşması devletin desteği ile sürdürülen normların çöküşüne eşlik etmiştir. Aynı zamanda piyasanın desteklediği “herkes kendisi için” anlayışı çerçevesinde, kamu memurlarını doğruluk ve dürüstlük standartlarına bağlayan teşvikler azalmıştır (Portes ve Landolt, 2000: 530).

Ekonomik ve sosyal alanda görülen bu sonuçlar politika yapıcıları için toplumsal bağlılıkları ve sosyal kurumları yeniden kurma veya ortaya çıkarma yollarını araştırmak için yeterli görülebilmelidir. Bu bağlamda, eleştirilerin dikkate alınması koşuluyla, sosyal sermayenin yararlı olduğu birçok alanın varlığı rahatlıkla ileri sürülebilir. Bununla birlikte bir toplumun yeterli düzeyde sahip olamadığı sosyal sermayeyi nasıl elde edilebileceği sorusunun cevabı tam olarak bilinmemektedir (Schmid, 2000: 163). Sosyal sermaye tarafından ortaya çıkarılan başarılı kalkınma örneklerini anında diğer ortamlara taşımak için kesin bir formül henüz tasarlanmış değildir (Portes ve Landolt, 2000: 537). Yine de ilk etapta bireylerin, devletin ve ağların bir kısım çabalarının sosyal sermayeyi artırıcı rolü olabileceği rahatlıkla düşünülebilir. Aşağıda bu roller maddeler halinde ele alınmaktadır:

1. *Birey*: İlk olarak beşeri sermayeye yatırım yapan insanların aynı zamanda sosyal sermayeye de yatırım yapması beklenebilir (Glaeser vd., 2002: F437). Bireyler, diğer insanların huylarını anlamaya çaba sarf ederek onlara daha yakın olabilir, saygı gösterebilir ve karşılıklı getiriler için teklifte bulunabilirler. Bireylerin sosyal sermayeye yatırımı bazı durumlarda önceden hesap edilmeden çeşitli faaliyetlerin dolaylı bir sonucu olarak ortaya çıkabilir. Yaşam ve çalışma koşullarının fiziksel olarak düzenlenmesi gibi insanların iletişim veya ulaşımını kolaylaştıran fiziksel sermayeye yapılan yatırımlar sosyal sermayenin ortaya çıkarılmasını kolaylaştırabilir (Schmid, 2000: 162). Bu yüzden bireyin sosyal sermayeye olan katkısının genişletilebilmesinde birey dışı aktörlerin önemli rolü bulunmaktadır.

Bireylerin daha fazla pozitif sosyal sermaye arz etmesi ile ilgili olarak izlenebilecek iki yol görülebilir. Birincisi insanların başkalarına karşı davranışını değiştirmektir. Bunun için iyiliksever olanların toplam nüfus içindeki yüzdesini ve bunların iyilikseverliğini genişletmek gerekmektedir.

İkincisi mevcut iyilikseverler içindeki yapıyı değiştirmektir. Bu ikisi dinamik ve birbiri ile karşılıklı bağımlı bir şekilde işlemektedir (Schmid, 2000: 163). Bu konudaki başarıyı yardımda bulunan ve kendini düşünmenin yanı sıra başkalarını düşünen insanların motivasyonları üzerine yoğunlaşmayı gerektirir.

Böyle olmakla birlikte, bireylerle ilgili iki önemli sorun daima varlığını korumaktadır. Birincisi, pozitif sosyal sermaye bir kamu malıdır ve bireyler onu hazır bulduklarında tüketmek isterken, yokluğunda onu üretmek için fazla bir çaba sarf etmezler. İkinci olarak, negatif sosyal sermaye durumunda, örneğin etik ve insanlık dışı negatif dışsallıkların yayılması pratiklerinde olduğu gibi, bazı durumlarda sosyal sermaye üretiminin bireylerin insafına bırakılması tehlikeli sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Hem pozitif hem de negatif durumda yine aileye, devlete ve sivil topluma büyük bir rol düştüğü anlaşılmaktadır.

2. *Aile*: Sosyal sermayenin oluşumu ve bireyin başarısında “aile geçmişi” önemli bir faktör olarak rol oynamaktadır. Bir bireyin aile geçmişi üç kısıma ayrılabilir: finansal sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermaye. Finansal sermaye eğitime ve öğrenmeye katkı sağlayacak maddi kaynakları sunarken; beşeri sermaye çocuğun eğitiminde bilinçli bir ortam sunar. Aile içi sosyal sermaye ise çocuklar ve ebeveynler arasındaki ilişkileri göstermekte olup (Coleman, 1988: S109-S110), çocukların yetişkinlere ait beşeri sermayeye ulaşmasını sağlar.

Aile içi sosyal sermaye hem aile içerisindeki yetişkinlerin fiziksel varlığı ve davranışına hem de yetişkinler tarafından çocuklara gösterilen özene dayalıdır. Modern ve çekirdek ailelerde tek ebeveynli aile; ebeveynin bir veya her ikisinin ev dışında çalışması; büyük anne ve büyük babalar ile teyze, hala, amca ve dayının hane halkının içinde veya yakınında olmaması; ebeveynin var olduğu durumlarda da çocuklar ve ebeveynler arasında güçlü ilişkilerin kurulamaması gibi durumlarda aile içi sosyal sermayenin eksikliği ortaya çıkmaktadır. Sosyal ilişkilerin eksikliği çocukların bir gençlik topluluğuna kenetlenmesi ile sonuçlanabilir (Coleman, 1988: S111). Güncel yaşamda, ailelerin parasal ve beşeri sermaye zenginliğine sahip olmalarına rağmen, sosyal sermayedeki başarısızlık nedeniyle istenmeyen sonuçlarla karşı karşıya kalındığını gösteren pek çok örnek bulunmaktadır.

3. *Devlet*: Sosyal sermaye kalkınmaya ilişkin bir kısım formülleri uygulayarak tepeden aşağıya basitçe getirilebilecek bir olgu değildir (Portes ve Landolt, 2000: 547) ve devletler sosyal sermayenin çeşitli şekillerini ortaya çıkarmak için çok fazla bir hareket kabiliyetine ve gücüne sahip değildir. Sosyal sermaye çoğunlukla tarihsel deneyimi paylaşan ve hükümetlerin kontrolü dışında yer alan gelenek, din, yardım örgütleri ve diğer faktörlerin bir ürünüdür. Bu durumda ve ilk etapta kamu politikasına düşen rol, hali hazırda mevcut bulunan sosyal sermaye şekillerinin farkına varmak ve

değerlendirmek olabilir. Örneğin mevcut sosyal ağlar insanların mikro borçlanma programları hakkında bilgilendirilmesi için kullanılabilir; fakat bu ve benzeri örneklerde devletlerin paylaşılan değerlerin bir kaynağı olarak geleneksel kurumların gösterdiği etkiyi aynen sergilemesi beklenemez (Fukuyama, 2001: 17).

Hükümetlerin en büyük sosyal sermaye oluşturma yeteneğine sahip oldukları alan eğitimidir. Örneğin yolsuzluğa karşı en büyük mücadelelerden biri yüksek nitelikte profesyonel bürokratları eğitip yetiştirmek ve eğitimde istihdam etmektir. Eğitim kurumları sadece beşeri sermaye yaymakla kalmaz, aynı zamanda sosyal kurallar ve normların çeşitli şekillerini göstererek sosyal sermayeye de çok önemli katkı sağlarlar. Bu katkı sadece ilköğretim ve lise düzeyinde değil, daha yüksek ve profesyonel eğitim düzeylerinde de ortaya çıkmaktadır. Örneğin doktorlar sadece tıp eğitimini değil, aynı zamanda Hipokrat yeminini de öğrenirler (Fukuyama, 2001: 18). Benzer şekilde her alanda eğitimciler kendilerine bırakılan öğrencilerin ebeveynlerin emaneti olduğunu düşünebilirler.

Devletler, özellikle mülkiyet hakları, adalet ve kamu güvenliği olmak üzere gerekli kamu mallarını etkin bir şekilde sağlayarak, dolaylı bir şekilde sosyal sermayenin yaratılmasını hızlandırabilirler. Böylece istikrarlı ve güvenli bir ortamda rasyonel bireylerin tekrarlanan karşılıklı ilişkilerinin bir sonucu olarak, güven unsuru büyük bir olasılıkla kendiliğinden artar (Fukuyama, 2001: 18). Böyle bir politika -örneğin bir kamu malı olarak adalet hizmetlerinin sağlanamayışı nedeniyle ortaya çıkabilecek mafya gibi- negatif bir sosyal sermayeyi de engelleyici bir politika olabilir.

Devletler, özel sektöre veya sivil topluma bırakıldığında daha iyi yapılacak olan faaliyetleri üstlenmeye başladıklarında, sosyal sermaye üzerinde ciddi bir negatif etkiye sahip olabilirler. Eğer devletler organize edilen her türlü işe girerse, insanlar örgütler içinde devlete bağlı olarak hareket eder ve birbirleriyle çalışma yeteneklerini geliştiremezler (Fukuyama, 2001: 18). Tam tersine uygun bir politika ile devlet örgütlerine oranla sivil örgütlerin sayısını artırmak sosyal sermayenin yaygınlaşmasına neden olur.

Böyle olmakla birlikte devletin ekonomi plancıları ve bürokratları yerel koşullarla ilgili pratik bilgilere tam olarak sahip olmaz; ayrıntılı yerel bilgilere sahip olmak sadece organize toplumsal gruplarla ortaklık yapılarak sağlanabilir (Skidmore, 2001: 71). Böylece devletler sivil toplumla ortaklık yapma, mevcut kırsal halka ilişkin ağları birleştirerek başarılı projeleri destekleme, kaynak temininde yardımcı olma ve dışsal olarak rehberlik yapma gibi yollarla sosyal sermayeyi geliştirip kuvvetlendirebilir (Portes ve Landolt, 2000: 547). Böyle bir politika birleştirici (linking) sosyal sermayeyi güçlendirerek daha etkili ekonomik sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir.

4. *Sivil toplum*: Son açıklamalardan sivil toplumun veya diğer bir deyimle NGO'ların (non-governmental organization) sosyal sermayenin başka bir potansiyel kaynağı olarak ortaya çıkabileceği görülmektedir. Sosyal sermaye ve sivil toplumun önemini geleneksel olarak kabul eden çok sayıda Batılı ülkelerin yanı sıra, 1990'lı yıllardan itibaren çok sayıda gelişmekte olan ülkelerde de NGO'ların sayı ve faaliyetlerinin hızlandığı görülmektedir (Fukuyama, 2001: 19). Devlet tarafından kamu malı sağlanamadığı durumlarda bu kurumların ortaya çıkardığı sosyal sermaye farklı bir seçenek sunmaktadır. Çünkü sivil toplumda oluşan liderler ulaşılamayan kamu mallarını sağlamak için üyelerini harekete geçirebilmektedirler (Durlauf ve Fafchamps, 2004: 13).

5. *Din ve laik değerler*: Sosyal sermayenin bir başka kaynağının hem din hem de laik değerlerin olabildiği yazında ileri sürülmektedir. Buna göre bazı sosyal normlar dinsel veya adalet değerlerine dayalı olabilirken, bazı davranışlar da profesyonel standartlar ve kodlar gibi laik değerlere dayalı olabilmektedir (Paldam ve Svendsen, 2000: 342). Tarih, okullar ve klinikler inşa eden ve çeşitli kamu hizmetleri sağlayan, inanç temelli veya laik örgütlenme örnekleri ile doludur. Bu örneklerde yaygın bir dinsel (örneğin Kilise temelli) veya insani (örneğin NGO temelli) bir arzu güven için temel oluşturmaktadır (Durlauf ve Fafchamps, 2004: 13).

6. *Küreselleşme*: Gelişmekte olan ülkelerde sosyal sermayenin bir başka kaynağının da küreselleşme olduğu ileri sürülmektedir. Küreselleşme sermayenin taşıyıcısı olduğu gibi, aynı zamanda fikirlerin ve kültürün de taşıyıcısıdır. Herkes küreselleşmenin bir şekilde yerli kültürlere zarar verdiğinin ve gelenekleri tehdit ettiğinin farkındadır. Fakat aynı zamanda yeni fikirleri, alışkanlıkları ve önemli pratikleri de sağlayabilir. Çoğu topluluklar için temel sorun bu süreç sonucunda kazançlı çıkıp çıkmadıkları olmaktadır (Fukuyama, 2001: 19).

7. *Elektronik ağlar ve araştırılması gereken diğer bağlar*: Makro sosyolojik düzeyde önemli bir konu elektronik ağların sosyal sermaye üzerinde nasıl bir etkiye sahip olabileceği ile ilgilidir. Putnam'a göre elektronik bir forumda buluşma tam olarak bir bowling oyununda veya salonda karşılaşmaya karşılık gelmez. Bazı durumlarda sivil katılım ve sosyal sermaye azalırken, bunu dengeleyecek şekilde işyeri çalışma ortamının sosyal sermayeyi geliştirici rolü büyüyebilir. Diğer bir ifadeyle eğer bir benzetme yapılacak olursa, "birinci termodinamik-sosyal sermaye kanunu"na göre sosyal sermaye ne yaratılabilir ve ne de yok edilebilir; ve sadece yeniden dağıtılabilir bir özelliğe sahip olabilir (Putnam, 1995: 77). Putnam, bu konuda çeşitli sorular sorarak, aslında konuların hamlığını ve araştırmayı gerektirdiğini göstermektedir.

Bütün bu açıklamalarda aile, devlet, sivil toplum, din ve küreselleşme gibi olguların önemli bir sosyal sermaye kaynağı olarak ileri sürüldüğü ve sosyal sermayeye yönelik politikaların önemli bir parçası olabilecekleri

anlaşılmaktadır. Bununla birlikte bunların tamamının çeşitli faydaları ortaya koyabildiği gibi bir takım maliyetleri de ortaya çıkarabildikleri ve hatta sosyal sermayeyi olumsuz bir şekilde etkileyebildikleri de vurgulanmaktadır. Bunların çoğu için önceden kesin sonuçları söyleyebilmek zordur. Woolcock ve Narayan'ın (2000: 236) çıkarsamalarından hareketle denilebilir ki:

1. Ne devlet ne de toplum kendiliğinden iyi ya da kötü değildir. Ortak hedefler üzerinde hükümetler, firmalar ve sivil grupların farklı etkileri bulunmaktadır.

2. Devletler, firmalar ve topluluklar geniş temelli sürdürülebilir kalkınmayı desteklemek için gerekli kaynaklara sahip olabilirler; fakat kalkınmaya katkı sağlayabilmeleri için, bunların hem kendi içinde ve hem de aralarında yürüttükleri tamamlayıcılıklar ve ortaklıklar önemli ve gereklidir.

3. Devletin farklı sektörlerde pozitif kalkınmaya ilişkin bir kısım sonuçların ortaya çıkmasını kolaylaştırma rolü çok önemlidir. Çünkü devlet kamu malları (istikrarlı para, kamu sağlığı, eğitim gibi) ve hukuk kurallarının (mülkiyet hakları, konuşma ve dernek kurma özgürlüğü gibi alanlarda) nihai hakemi, yaptırımcısı ve esas sağlayıcısıdır. Aynı zamanda sınıf, etnik, ırk, cinsiyet, siyaset ve din sınırları arasında yararlı birlikleri sürdürmeyi en iyi destekleyebilecek bir aktör konumundadır. Hükümet ve vatandaş faaliyeti arasında sinerjinin ortaya çıkabilmesi bunların tamamlayıcılığına ve birbirleri ile kenetlenmişliğine bağlıdır. Tamamlayıcılık kamu ve özel aktörler arasında karşılıklı destekleyici ilişkileri gösterir ve yasal çerçeve içinde yürütülür. Kenetlenmişlik ise vatandaşlar ve kamu kurumlarının iletişimini sağlayan bağların doğasını ve boyutunu gösterir.

Özellikle 3. maddeden anlaşılacağı gibi, aslında *birinci en iyi* politika, diğer kurumlara gerek duyulmaksızın devletin birçok kamusal hizmeti sağlayabilmesidir. Buna göre en iyi sosyal sermaye politikası, iyi işleyen yasal kurumları ve devlet örgütlerini geliştirmiş olmak ve prensipte pozitif tüm sonuçları kulüp ve ağları dikkate almadan gerçekleştirmektir. Örneğin ticari sözleşmelerde oluşan güveni teorik olarak yasalar ve mahkemeler yoluyla gerçekleştirebilmek, vergiler yoluyla gelirleri yeterli düzeyde artırmak ve kamu mallarını daha düşük bir maliyetle sağlamak bunlar arasında sayılabilir (Durlauf ve Fafchamps, 2004: 13).

Öte yandan kulüpler, ağlar ve toplum temelli gönüllü örgütler de ekonomik mübadele ve kamu malı dağıtımında etkinliği artırabilirler. Bunlar tipik olarak *ikinci en iyi* çözümlerdir. Eğer devlet tarafından kurulan disiplin gönüllü bir şekilde kabul edilmezse; kamu malı sağlayacak olan hükümet çabaları etkinsiz ve muhtemelen başarısız olabilir, vergiler yeterli ve adil bir şekilde toplanamayabilir, kurallara uyulmayabilir, memurlar yozlaşabilir, bedavacılık hüküm sürebilir ve herhangi bir ülkede ticari sözleşmeleri güvenceye almak için yasa ve mahkemeler yetersiz kalabilir. Çoğunlukla

mahkeme maliyetini bile karşılamakta zorlanan insanların bulunduğu yoksul ülkelerde bu yetersizlik çok daha ciddidir. Böyle bir ortamda kişisel güven, yasal kurumlar ve gayri resmi kurumların bir bileşimi gerekli olmaktadır (Durlauf ve Fafchamps, 2004: 13-14).

Sen'in belirttiği gibi, farklı ülkelerin karşılaştıkları zorlukların yanı sıra kazanılan başarıların da bir sonucu olarak, kalkınma konusunda benimsenen kapsamlı ve çok yanlı bir politika yaklaşımı açıklığa kavuşmaktadır. Bu yaklaşım piyasaları açmak ya da doğru fiyatları vermek gibi tek bir çözüm arayışı yerine, birbirini güçlendiren farklı kurumları kapsayan ve farklı alanlarda eş zamanlı ilerleme sağlamayı hedefleyen bütünleştirilmiş çok yönlü bir kalkınma yaklaşımıdır (Sen, 2004: 179-181). Sosyal sermaye perspektifi de bu yaklaşımı destekleyecek yönde bir eğilimi temsil etmektedir. Sosyal sermayeyi ortaya çıkaracak devlet ve devlet dışı tamamlayıcı kurumlar bu yaklaşımın önemli birer parçasını oluşturmaktadır. Bu perspektif devletin ve diğer kurumların kenetlenmiş olmasını ve katılımcı bir yönetişimin sergilenmesini içermektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada sosyal sermaye kavramı ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri açısından ele alınmıştır. Sosyal sermaye ortaklaşa faaliyetleri kolaylaştıran ve toplumsal düzeyde verimliliği artıran güven, normlar ve ağlar şeklinde tanımlanmaktadır. Sosyal sermaye resmi kurum ve düzenlemelerin ötesinde yüz yüze ilişkiler ve sosyal yapılar içinde ortaya çıkan bir olgu olmakla beraber, daha geniş anlamda devlet ve resmi kurumların süreç üzerinde önemli bir rolü bulunmaktadır.

İktisat biliminde sosyal sermaye rasyonellik varsayımı ile gölgelenmiş, geleneksel üretim faktörleri arasında sayılıp sayılmayacağı bakımından tereddütle karşılanmış ve uzun bir zaman boyunca gerektiği şekilde ele alınamamıştır. Bu bağlamda çoğu kez duygular ve kişisel ilişkilerin iktisadi analizlerde kullanılmasının zorluğu dile getirilmiştir. Böyle olmakla beraber son zamanlarda yapılan ekonomik araştırmalarda sosyal ilişkilerin ekonomik davranışları önemli ölçüde etkilediği, belirlediği ve bu yüzden dikkate alınması gerektiği ileri sürülmektedir. Buna göre sosyal sermaye diğer sermaye şekilleri gibi zenginlik üreten bir değeri göstermektedir. Toplumda ekonomik faaliyetler sosyal ilişkilerle kenetlenmiş bulunmaktadır. Sosyal sermaye farklılıkları bazı ülkelerin diğerlerine göre niçin daha fazla gelişmiş olduğunu açıklayabilmektedir.

Kalkınma iktisadında arkadaş, akraba ve topluluk ilişkilerinin adalet ve karşılıklılık gibi ilkelerle ekonomik davranışları belirlediğini ve bu ilişkilerin başarılı bir şekilde işlediğini ileri süren bazı çalışmalar bulunmaktadır. Bununla birlikte genel olarak modernleşme teorisi, neoklasik kalkınma

teorileri ve bağımlılık okulu kendi perspektifleri içinde sosyal sermayeyi kalkınmanın bir engeli olarak değerlendirmişlerdir. Bu tür değerlendirmeler 1980'li yıllardan itibaren neoliberal ve devletçi savlarla da sürdürülmüştür. Böyle olmakla birlikte 1990'lı yıllardan itibaren sosyal sermaye ekonomik kalkınmada temel bir unsur olarak görülmeye başlamıştır. Doğu Asya'nın hızlı ekonomik büyümesi, az gelişmiş ülkelerdeki ekonomik gerilik ve hatta gelişmiş ülkelerdeki bölgesel kalkınma politikalarının başarısı sosyal sermaye ile açıklanabilmektedir.

Zaman zaman sosyal sermayenin gelişmiş ülkelerde ekonomik performansı etkileyebileceğine dair ilişkilerin yetersiz olduğunu açıklayan çalışmalar ortaya çıkmıştır. Yine de bu çalışmaların farklı yorumlarında, özellikle az gelişmiş ülkelerde sosyal sermayenin hala önemli bir unsur olduğu görüşü ağırlık kazanmıştır. Buna göre sosyal sermaye karşılıklı yararlı mübadele ilişkilerini artırmakta, ortak faaliyet problemlerinin çözümünü kolaylaştırmakta, gözetleme ve işlem maliyetlerini azaltmakta, bilgi paylaşımı sağlayarak yenilikleri teşvik etmekte, kırılğanlıklarda destek sağlamakta, siyasal süreçte katılımı sağlayarak yönetimde verimliliği artırmakta ve yoksulluğun azaltılmasında destekleyici bir seçenek sunmaktadır. Sosyal sermaye bu yollarla verimlilik artışı ve maliyet azalışı ortaya çıkarmakta, devlet ve piyasa arasında tamamlayıcı ve ikame edici roller oynamaktadır.

Sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya katkı sağlayabileceği genel olarak kabul edilmekle beraber; kavramın kullanılmasındaki acelecilik, kavrama yönelik göstergelerin çeşitliliği, ortodoks kalkınma politikalarını meşrulaştırması veya bunun karşısında devletin rolünü ihmal etmesi gibi farklı teorik eleştiriler ortaya çıkmıştır. Ayrıca uygulamada sosyal sermayenin bir kısım negatif etkilere yol açabileceği ileri sürülmüştür. Örneğin yeni tekniklerin kabul edilmesini engelleyebileceği, ağ dışında kalanlara herhangi bir şey sunamayacağı ve hatta bunların ekonomik kaynaklara ulaşmasını engelleyebileceği, zararlı örgütlenmelerin ortaya çıkabileceği ve bu nedenlerden dolayı ekonominin daha yavaş büyümesine yol açacağı gibi savlarla sosyal sermaye eleştirilere konu olmaktadır.

Bununla birlikte sermayenin zararlı kullanım alanlarının diğer sermaye şekilleri için de geçerli olabileceği düşünülmelidir. Bu yüzden pozitif sonuçlar üreten sosyal sermayeye yönelik politikalar geliştirilebilir. Bu bağlamda birey, aile, devlet, sivil toplum, din ve laik değerler, küreselleşme süreci, elektronik ağlar ve işyeri çalışma ortamları yararlı olacak sosyal sermayenin geliştirilmesinde önemli rol oynayabilirler. Bu aktörler arasında pozitif bir sinerjinin ortaya çıkabilmesi tamamlayıcılığa ve kenetlenmişliğe bağlıdır. Bu kenetlenmişliğin pozitif sonuçları ortaya çıkarabilmesi için diğer aktörlere göre devlete daha önemli roller düşmektedir.

Devletin ve piyasanın yetişemediği yerlerde sosyal sermayenin rolü gönüllülük esasına dayalıdır. Gönüllülüğe dayalı ekonomik faaliyetlerin

başarısı güven ve güvenilir insanların yeterli miktarda olmasına bağlıdır. Bu yüzden güçlü devletler, sadece güçlü piyasaları değil, aynı zamanda güven sağlayan geniş örgütlenmeler ve güçlü topluluklar gerektirmektedir. Kişisel güven, gayri resmi sivil kurumlar ve resmi devlet kurumlarının uygun bir bileşimini gerektiren bu yaklaşım, sadece piyasa veya sadece devlet merkezli ele alışlara önemli bir seçenek sunmaktadır. Bu seçenek özellikle devletin, piyasaların ve sivil toplumun zayıf olduğu az gelişmiş ekonomilerde daha fazla önem arz etmektedir. Böylece sosyal sermaye ile ilgili yapılan tartışmalar sivil toplumu daha fazla dikkate alan ve daha demokratik bir kalkınma çerçevesi sunmuş olmaktadır.

KAYNAKÇA

- ABOM B. (2004), Social Capital, NGOs, and Development: a Guatemalan Case Study, *Development in Practice*, Vol. 14, No. 3, April, pp. 342-353.
- AMIN, S. (1991), *Eşitsiz Gelişme: Çevre Kapitalizminin Toplumsal Kuruluşları Üzerine Deneme*, (Çev. A. KOTİL), Arba Yayınları, İstanbul.
- ANNEN, K. (2003), Social Capital, Inclusive Networks, and Economic Performance, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 50, pp. 449-463.
- ARROW, J. K. (1972), Gifts and Exchanges, *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 1, No. 4, Summer, pp. 343-362.
- ARROW, K., (2000), Observations on Social Capital, *Social Capital: A Multifaceted perspective*, (Eds. P. DASGUPTA and I. SERAGELDIN), The World Bank, Washington D.C., pp. 3-5.
- BALDACCHINO, G. (2005), The Contribution of ‘Social Capital’ to Economic Growth: Lessons from Island, *Jurisdictions The Round Table*, Vol. 94, No. 1, January, pp. 31–46.
- BEBBINGTON, A. (2004), Social Capital and Development Studies 1: Critique, Debate, Progress?, *Progress in Development Studies*, Vo. 4, No. 4, pp. 343-349.
- BOEKE, J. H. (1934), “The Effects of the Economic Crisis in Netherlands-India”, *Pacific Affairs*, Vol. 7, No. 1, March, pp. 29-41.
- BOEKE, J. H. (1936), The Recoil of Westernization in the East, *Pacific Affairs*, Vol. 9, No. 3, September, pp. 333-346.
- BOIX, C. and D.N. POSNER (1998), Social Capital: Explaining its Origins and Effects on Government Performance, *British Journal of Political Science*, Vol. 28, No. 4, October, pp. 686-693.

- BOURDIEU, P. (1986), The forms of Capital, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, (Ed. J.G. Richardson), New York, Greenwood Press, pp. 241-258.
- CLARK, C., and J. LEMCO (1988), The Strong State and Development: A Growing List of Caveats, *State and Development*, (Eds. C. CLARK and J. LEMCO), E. J. Brill Pres, New York, pp. 1-8.
- CLEAVER, F. (2005), The Inequality of Social Capital and the Reproduction of Chronic Poverty, *World Development*, Vol. 33, No. 6, pp. 893-906.
- COLEMAN, J. (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, pp. S95-S120.
- DASGUPTA, P. and I. SERAGELDIN (Eds.) (2000), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington, DC.
- DURLAUF, S.N. and M. FAFCHAMPS (2004), Social Capital, *NBER Working Paper*, 10485, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- ERCAN, F. (1995), Gelişme Yazını: Eleştiriler ve Yeni Perspektifler, *Gelişme İktisadi: Kuram-Eleştiri-Yorum*, (Ed. T. İŞGÜDEN, F. ERCAN ve M. TÜRKEY), Beta Yayınları, İstanbul, ss. 298-428.
- EVANS, P. (1996), Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy, *World Development*, Vol. 24, No. 6, pp. 1119-32.
- FAFCHAMPS, M. and B. MINTEN (2002), Returns to Social Network Capital Among Traders, *Oxford Economic Papers*, 54, pp. 173-206.
- FAFCHAMPS, M. (2004), Social Capital and Development, *Department of Economics Discussion Paper Series*, No. 214, University of Oxford, December.
- FEDDERKE, J., R. DE KADT and J. LUIZ, (1999), Economic Growth and Social Capital: A Critical Reflection, *Theory and Society*, 28, pp. 709-745.
- FUKUYAMA, F. (2001), Social Capital, Civil Society and Development, *Third World Quarterly*, Vol. 22, No. 1, pp.7-20.
- GLAESER, E. L., D. LAIBSON and B. SACERDOTE (2002), An Economic Approach to Social Capital, *The Economic Journal*, Vol. 112, No. 483, November, pp. F437-F458.
- GRANOVETTER, M. (1973), The Strength of Weak Ties, *The American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6, May, pp. 1360-1380.

- GRANOVETTER, M. (1985), Economic Action And Social Structure: The Problem Of Embeddedness, *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 13, November, pp. 481-510.
- GROOTAERT C. and T. van BASTELAER (Eds.) (2002), *Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, Cambridge University Pres, West Nyack, New York.
- HANIFAN, L. J. (1916), The Rural School Community Center, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, pp. 130-138.
- HOSELITZ, B.F. (1970), *Ekonomik Kalkınmanın Sosyolojik Yönleri*, (Çev. E.T. ÇELİKKAN), Yarn Yayınları, Ankara.
- INGHAM, B. (1995), *Economics and Development*, McGraw-Hill, London.
- İŞGÜDEN, T. (1995), Gelişme Kuramları, *Gelişme İktisadi: Kuram-Eleştiri-Yorum*, (Ed. T. İŞGÜDEN, F. ERCAN ve M. TÜRKAY), Beta Yayınları, İstanbul, ss. 140-166.
- KNACK, S. (2002) Social Capital, Growth, and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence, *Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, (Eds. C. GROOTAERT and T. van BASTELAER), Cambridge University Pres, West Nyack, New York, pp. 42-81.
- KNOWLES, S. (2005), The Future of Social Capital in Development Economics Research, *A Paper Prepared for the WIDER Jubilee Conference, The Future of Development Economics*, University of Otago, Helsinki, 17-18 June.
- KRISHNA, A. and N. UPHOFF (2002), Mapping and Measuring Social Capital Through assessment of Collective Action to Conserve and Develop Watersheds in Rajasthan, India, *Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, (Eds. C. GROOTAERT and T. van BASTELAER), Cambridge University Pres, West Nyack, New York, pp. 85-124.
- LEHTONEN, M. (2004), The Environmental-Social Interface of Sustainable Development: Capabilities, Social Capital, Institutions, *Ecological Economics*, 49, pp. 199-214.
- LEVIS, W. A. (1966), Sınırsız Emek Arzı ile İktisadi Kalkınma, (Çev. M. BERK), *İktisadi Kalkınma: Seçme Yazılar*, (Der. M. BERK, F. GÖRÜN ve S. İLKİN), ODTÜ İdari İlimler Fakültesi Yayınları No: 6, Ankara, ss. 89-131.
- MIHAYLOVA, D. (2004), Social Capital in Central and Eastern Europe: A Critical Assessment and Literature Review, *Policy Studies Series*, Central European University Pres, Hungary.

- NARAYAN D. and L. PRITCHETT (1997), Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania, *Policy Research Working Paper*, No. WPS 1796, World Bank.
- NORTH, D.C. (1991), Institutions, *Journal of Economic Perspective*, Vol. 5, No. 1, Winter, pp. 97-112.
- OLATE, R. (2003), Local Institutions, Social Capital and Capabilities: Challenges for Development and Social Intervention in Latin America, *Center For New Institutional Social Sciences Seminars*, Washington University, October 29.
- PALDAM, M. and G.T. SVENDSEN, (2000) An Essay on Social Capital: Looking for Fire Behind The Smoke, *European Journal of Political Economy*, Vol. 16, pp. 339–366.
- PAXTON, P. (1999), Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment, *The American Journal of Sociology*, Vol. 105, No.1, July, pp. 88-127.
- PIAZZA-GEORGI, B. (2002), The Role of Human and Social Capital in Growth: Extending Our Understanding, *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 26, No. 4, pp. 461– 479.
- POLANYI, K. (1986), *Büyük Dönüşüm*, (Çev. A. BUĞRA), Alan Yayınları, İstanbul.
- PORTES, A. and P. LANDOLT (2000), Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 32, No. 2, May, pp. 529-547.
- PUTNAM, R. D. (1993), The Prosperous Community: Social Capital and Public Life, *The American Prospect*, No. 13, Spring, <http://xroads.virginia.edu/~HYPER/DETOC/assoc/13putn.html>, 12.05.2006.
- PUTNAM R. D. (1995), Bowling Alone: America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy*, Vol 6, No 1, pp 65–78.
- PUTNAM, R. D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York.
- PUTNAM, R. D., R. LEONARDI and R. Y. NANETTI, (1993), *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- ROSTOW, W. W. (1966), *İktisadi Gelişmenin Merhaleleri: Komünist Olmayan Bir Manifesto*, (Çev. Yok), Türkiye Ticaret Odaları Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği Matbaası, Ankara.

- SABATINI, F. (2006a), Social Capital, Public Spending and the Quality of Economic Development: The Case of Italy, *FEEM Working Paper*, Eni Enrico Mattei Foundation, Milan, January, <http://www.socialcapitalgateway.org/eng-researchinterests.htm>, 16.06.2006.
- SABATINI, F. (2006b), The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective, *FEEM Working Paper*, Eni Enrico Mattei Foundation, Milan, January, <http://www.socialcapitalgateway.org/eng-researchinterests.htm>, 16.06.2006.
- SCHMID, A.A. (2000), Affinity as Social Capital: Its Role in Development, *Journal of Socio-Economics*, 29, pp. 159-171.
- SCHULTZ, T. W. (1966), Beşeri Sermayeye Yapılan Yatırım, (Çev. F. GÜRKAN), *İktisadi Kalkınma: Seçme Yazılar*, (Der. M. BERK, F. GÖRÜN ve S. İLKİN), ODTÜ İdari İlimler Fakültesi Yayınları No: 6, Ankara, ss. 406-424.
- SEN, A. (2004), *Özgürlükle Kalkınma*, (Çev. Y. ALOGAN), Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- SERAGELDIN, I. and C. GROOTAERT (2000), Defining Social Capital: An Integrating View, *Social Capital. A Multifaceted perspective*, (Eds. P. DASGUPTA and I. SERAGELDIN), The World Bank, Washington D.C., pp. 40-58.
- SKIDMORE, D. (2001), Civil Society, Social Capital and Economic Development, *Global Society*, Vol. 15., No. 1, pp. 53-72.
- SOLOW, R. (2000), Notes on Social Capital and Economic Performance, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, (Eds. P. DASGUPTA and I. SERAGELDIN), The World Bank, Washington D.C., pp. 6-10.
- TEMPLE, J., JOHNSON, P.A. (1998), Social Capability and Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, No. 3, August, pp. 965-990.
- WAGNER, P. (1996), *Modernliğin Sosyolojisi*, (Çev. M. KÜÇÜK), Sarmal Yayınevi, İstanbul.
- WEBER, M. (1997), *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu*, (Çev. Z. GÜRATA), Ayrıntı Yayınları, Ankara.
- WOOLCOCK, M. (1998), Social Capital and Economic Development: Toward A Theoretical Synthesis and Policy Framework, *Theory and Society*, Vol. 27, No. 2, April, pp. 151-208.

- WOOLCOCK, M. and D. NARAYAN, (2000), Social Capital: Implications For Development Theory, Research, and Policy, *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, No. 2, August, pp. 225–249.
- WOOLCOCK, M. (2001), The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes, *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, International Symposium Report, Human Resources Development Canada (HRDC) and OECD, Chapter 5, pp. 65–88.
- WORLD BANK (1997), *World Development Report 1997: The State in a Changing World*, New York.
- WORLD BANK (2006), Social Capital, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/0,,menuPK:401021~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:401015,00.html>, 19.06.2006.