



KALKINMADA YATIRIMCILARIN SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ



DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DEKANLIĞI



KALKINMADA YATIRIMCILARIN SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ



“Bu kitabın içeriğinden sadece Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı sorumludur ve bu içeriğin herhangi bir şekilde Kalkınma Bakanlığı'nın veya Karacadağ Kalkınma Ajansı'nın görüş ya da tutumunu yansıttığı mütalaa edilemez”

Proje Referans Numarası: TRC2-12-DFD-003
Diyarbakır - 2012



DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ DEKANLIĞI



"KALKINMADA YATIRIMCILARIN SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ"

ANALİZ RAPORU

Proje Referans Numarası:
TRC2-12-DFD-0003

PROJE KOORDİNATÖRÜ:
Yrd. Doç. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN

PROJE DANIŞMANI:
Prof. Dr. İBRAHİM YILDIRIM

PROJE ARAŞTIRMACILARI:
Arş. Gör. Burhan DURĞUN
Arş. Gör. Müslüm KAYACI
Arş. Gör. Pelin KARATAY GÖĞÜL

DİYARBAKIR-2012

*"Kalkınmada Yatırımcıların Sosyal Sermaye Düzeyinin
Belirlenmesi: Diyarbakır Örneği" Projesi 2012 Yılı Doğrudan
Faaliyet Mali Destek Programı kapsamında
Karacadağ Kalkınma Ajansı tarafından sağlanan
mali destek ile yürütölmüştür.*

SÖZLEŞME NO: 12-DFD-0003









İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER

TABLolar LİSTESİ	8
ŞEKİLLER LİSTESİ	12
ÖZET	13
GİRİŞ	14
SOSYAL SERMAYENİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ	16
1.1. Sosyal Sermayenin Kaynakları	19
1.2. Sosyal Sermayenin Önemi	20
1.3. Sosyal Sermaye ve Kalkınma İlişkisi	21
2. KALKINMADA YATIRIMCILARIN SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ	24
2.1. Araştırmanın Önemi	24
2.2. Araştırmanın Amacı	25
2.3. Literatür Taraması	25
2.4. Yöntem	28
2.4.1 Doğrusal Regresyon	30
2.4.2 En Küçük Kareler	31
2.4.3 Geçerlilik Ölçümü	31
2.4.3.1 Anlamlılık Testleri	32
2.4.3.2 Etkinlik Ölçüleri	32
2.4.3.3 Uç Değerler	33
2.4.3.4 Aykırı Değerler	33
2.4.3.5 Otokorelasyonun Varlığı	33
2.4.3.6 Çoklu Bağlantı	34

3. BULGULAR	35
3.1 Anketeye Katılanların Demografik Özelliklerine ve Sosyal Sermaye Algılarına İlişkin Bulgular	35
A. Klasik Sorular	35
1. Yatırımcıların Medeni Durumu	35
2. Yatırımcıların Yaş Profili	36
3. Yatırımcıların Eğitim Durumu	37
4. Firmaların Ortaklık Durumu	38
a. Genel Dağılım	38
b. Firmaların Ortak Sayısı	39
c. Firma Ortaklarının Ülke İçindeki Dağılımı	40
d. Ortakların Yakınlık Derecesi	41
5. Diyarbakır Dışında Yatırım Yapma Durumu	42
6. Diyarbakır Dışında da Yatırım Yapma Nedenleri	43
7. Diyarbakır Dışında Yatırım Yapmama Nedenleri	44
8. Diyarbakır'da Yeni Yatırımlar Yapma Düşüncesi	45
9. STK'lara Üyelik Durumu	46
10. STK'lar ile Ortak Çalışma	47
11. İşadamları/İşkadınları Dernekleriyle İletişim Durumu	48
12. İşadamları/İşkadınları Derneklerinden Faydalanma	49
13. Karşılıksız Yatırım Yapma Tercihini	50
14. Doğal Afet Durumunda Yardım Etme Durumu	51
15. Firma Çalışanlarının Yakınlık Durumu	52
16. Finansman İhtiyacının Karşılama Şekli	53

B. Likert Ölçeği Soruları	54
3.2 Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi	103
4. SONUÇ, DEĞERLENDİRME VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	106
KAYNAKÇA	111
EKLER	116
EK-1: Anket Formu	116
EK:2 Bölgelerin Sosyal Sermaye Seviyelerine Göre Gruplandırılması	123

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Yatırımcıların Medeni Durumu	35
Tablo 2: Yatırımcıların Yaş Profili	36
Tablo 3: Yatırımcıların Eğitim Durumu	37
Tablo 4: Firmaların Ortaklık Durumu	38
Tablo 5: Firmaların Ortak Sayısı	39
Tablo 6: Firma Ortaklarının Ülke İçindeki Dağılımı	40
Tablo 7: Ortakların Yakınlık Derecesi	41
Tablo 8: Diyarbakır Dışında Yatırım Yapma Durumu	42
Tablo 9: Diyarbakır Dışında da Yatırım Yapma Nedenleri	43
Tablo 10: Diyarbakır Dışında Yatırım Yapmama Nedenleri	44
Tablo 11: Diyarbakır'da Yeni Yatırımlar Yapma Düşüncesi	45
Tablo 12: STK'lara Üyelik Durumu	46
Tablo 13: STK'lar ile Ortak Çalışma	47
Tablo 14: İşadamları/İşkadınları Dernekleriyle İletişim Durumu	48
Tablo 15: İşadamları/İşkadınları Derneklerinden Faydalanma	49
Tablo 16: Karşılıksız Yatırım Yapma Tercihi	50
Tablo 17: Doğal Afet Durumunda Yardım Etme Durumu	51
Tablo 18: Firma Çalışanlarının Yakınlık Durumu	52
Tablo 19: Finansman İhtiyacının Karşılanma Şekli	53
Tablo 20: Bulduğum sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği yükseltici bir yeniliği diğer işletmelerle paylaşırım.	54
Tablo 21: İş yapmak için firma seçerken Diyarbakır'daki firmaları tercih ederim.	55
Tablo 22: Yatırımlarımı yaparken temel bilgi kaynağım, yatırım yapan diğer yatırımcılardır.	56
Tablo 23: Yatırımlarımı yaparken temel bilgi kaynağım, aile büyüklerimin tavsiyeleridir.	57
Tablo 24: Yatırımlarıma karar verirken ilgili kurumlar (Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları, dernekler) ile işbirliği içerisinde olmayı önemserim.	58

Tablo 25: Diğer firmalarla rekabet etmem onların yöneticileri ile olan ikili ilişkilerimi zedeler.	59
Tablo 26: Bölge dışındaki fuarların iş ilişkilerimi geliştirdiğini düşünüyorum.	60
Tablo 27: Fuarlara katılımın firmama yeni imkânlar sunacağını düşünüyorum.	61
Tablo 28: Fuarlara yalnız katılmaktansa sektördeki diğer firmalarla katılmayı tercih ederim.	62
Tablo 29: Mal ve hizmet alımlarında sosyal ilişkilerimi kullanarak fiyat indirimi sağlayabilirim.	63
Tablo 30: İşletme faaliyetlerimde sosyal paylaşım sitelerini (facebook, twitter, skype, msn vs.) kullanırım.	64
Tablo 31: Dini görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.	65
Tablo 32: Siyasi görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.	66
Tablo 33: Etnik kimliğin iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.	67
Tablo 34: Diyarbakır'da yeni açılan bir firmanın açılışına katılırim, katılamasam da çiçek gönderirim.	68
Tablo 35: Diyarbakır'da yatırım yapmak için izin ve ruhsat işleri ile ilgili kurum ve kuruluşlar objektif davranırlar.	69
Tablo 36: Diyarbakır'daki diğer firma/ işletmelere yasal sözleşme yapmadan mal/ hizmet veririm.	70
Tablo 37: Firmamda çalıştırdığım kişileri kontrol etmesem dahi görevlerini tam olarak yaparlar.	71
Tablo 38: Kan bağı olmayan işçilerle çalışırken, tanıdıklarla çalışmaya oranla, daha fazla sorun yaşıyorum.	72
Tablo 39: Aileden olmayan kişilerle çalışacağıma yeni bir yatırıma girmemeyi tercih ederim.	73
Tablo 40: Personel seçerken tanıdıklarımın referans olması kişiyi işe almamı kolaylaştırır.	74
Tablo 41: Sertifika programlarına katılan kişilere işe alırken öncelik tanırım.	75

Tablo 42: İş hayatında dil, din, ırk, memleket, cinsiyet farkı benim için önemli değildir.	76
Tablo 43: Alacaklı olduğum birine alacağımı tahsil etmeden tekrar borç veririm.	77
Tablo 44: Maddi kaybımın olmasını insanların güvenini kaybetmeye tercih ederim.	78
Tablo 45: Bürokrasinin/kırtasiyeciliğin fazla olmasının, usulsüzlüğü teşvik ettiğini düşünüyorum.	79
Tablo 46: Diyarbakır'daki kamu hizmetlerinin arttığını görmek vergi ödemede isteğimi artırır.	80
Tablo 47: Diyarbakır'a yapacağım yatırımlar, itibarımı güçlendirir.	81
Tablo 48: Diyarbakır dışına yapacağım yatırımlar, itibarımı güçlendirir.	82
Tablo 49: Diyarbakır'a yapacağım yatırımları Diyarbakırlıların sahipleneceğini, kendi yatırımı gibi göreceğini düşünüyorum.	83
Tablo 50: Personel seçiminde; bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyi, yakınlık ilişkisinden daha önemlidir.	84
Tablo 51: Ortaklık kuracağım kişilerde bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyi yakınlık ilişkilerimden daha önemlidir.	85
Tablo 52: İş toplantım esnasında bir taziye haberi almam durumunda toplantıyı bırakıp taziyeye giderim.	86
Tablo 53: Bir tanıdığımdan düğün davetiyesi almış isem, gitmek için işlerimi ertelerim.	87
Tablo 54: Alınan kararlarda ortaklarımın fikirlerini önemserim.	88
Tablo 55: Zor duruma düşmüş bir firmaya sektörün geleceği açısından yardım etmek için elimden geleni yaparım.	89
Tablo 56: Kârımda bir azalma olduğunda işçi çıkarmamak için elimden geleni yaparım.	90
Tablo 57: İşçi çıkarma durumunda en son akraba veya tanıdıklarımı çıkartırım.	91

Tablo 58: Aldığım unvanların (başkanlık, müdürlük, vs. ...) iş hayatında itibarımı yükselteceğini, işlerimi kolaylaştıracağını düşünüyorum.	92
Tablo 59: İş yaşamında dürüst olmayan biri toplum tarafından cezalandırılır.	93
Tablo 60: İşletmemizi ve kendimi Diyarbakır'a ait hissediyorum.	94
Tablo 61: Kârımın beklenenden yüksek olması durumunda, sözleşmede olmasa dahi, bir bölümünü prim olarak çalışanlarımla paylaşıyorum.	95
Tablo 62: Diyarbakırlı bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağını düşünüyorum.	96
Tablo 63: İl dışından bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağını düşünüyorum.	97
Tablo 64: Bölge dışındaki firmalarla iş yaptığımda ön yargılı bir tutumla karşılaşmıyorum.	98
Tablo 65: Sektör payını veya karlılığı artırmak için şirket evliliğinin faydalı olduğunu düşünüyorum.	99
Tablo 66: Ortaklığımın bozulması durumunda ortağımın aynı işe farklı bir mekânda devam etmesinden rahatsız olmam.	100
Tablo 67: Hangi konumda olursa olsun, bütün çalışanlarımla iş dışındaki sorunları ile ilgilenmenin önemli olduğunu düşünürüm.	101
Tablo 68: Herhangi bir STK'da başkanlık veya müdürlük gibi bir görev almazsam söz konusu STK'nın faaliyetlerinde çalışma isteğim olmaz.	102
Tablo 69: Temel İstatistikler	103
Tablo 70: Varyans Analizi	103
Tablo 71: İlişkiler Tablosu	105
Tablo 72: Kestirim Tablosu	106

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Sosyal Sermayenin Kaynakları ve ıktıları

23

ÖZET

ÖZET

Ülkelerin kalkınmaları için kritik bir önemi olan sosyal sermaye konusu 1990'lı yılların başından itibaren dünyada ses getirmeye başlamıştır. Ancak sosyal sermayenin ülkemizde dünya geneli ile eş zamanlı bir popüleriteye eriştiğini söylemek mümkün olamamaktadır. Literatürde önemle üzerinde durulan bir husus kalkınma ve büyümenin klasik metotlarla tam anlamıyla açıklanamamasıdır. "Kayıp halka" olarak ifade edilen sosyal sermayenin, kalkınma düzeyine etkisinin açıklanması durumunda, bu alanda yapılacak tüm çalışmalara ciddi katkılar sağlanacaktır.

Sosyal sermaye temelde ekonomik ve sosyal gelişmenin en temel dinamiklerinden birini oluşturmaktadır. Dayanışma ve entegrasyonu sağlayarak rekabet gücünü artırması kavramın doğal bir sonucudur. Söz konusu gerekçelerle gerçekleştirilen bu proje dahilinde Diyarbakır ilindeki yatırımcıların sosyal sermaye düzeylerinin belirlenmesi amacıyla 500 yatırımcıyla görüşülmüş olup, bunlardan 434'ü değerlendirmeye alınmıştır. Uygun istatistik testler kullanılarak yapılan analizler doğrultusunda elde edilen sonuçlar tablo ve grafiklerle değerlendirilmiştir.

Buna ilaveten, Likert ölçekli anket verilerine Çoklu Regresyon Analizi uygulanmıştır. Regresyon analizi ile bağımlı değişken sosyal sermaye ile bağımsız değişkenler ağlar, normlar ve güven arasındaki ilişki ve bu ilişkilerin dereceleri belirlenmeye çalışılmıştır. Regresyon analizi sonuçlarına göre, ağlar değişkenindeki 1 birimlik artışın sosyal sermaye üzerinde 0,246089 birim, güven değişkenindeki 1 birimlik artışın sosyal sermaye üzerinde 0,305418 birim ve normlar değişkenindeki 1 birim artışın ise sosyal sermaye üzerinde 0,448925 birim artışa sebep olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra regresyon denklemimizin geçerliliğinin ve performansının ölçülmesi için çeşitli testler uygulanmış ve sonuç olarak ağlar, güven ve normlardan oluşan değişkenlerin sosyal sermayeyi açıkladığı ortaya çıkarılmıştır.

GİRİŞ

Ortak amaçları gerçekleştirmek adına insanların işbirliği halinde hareket etmesini sağlayan güven, sosyal normlar ve ağlar gibi sosyal örgütlenmeleri de içeren sosyal sermaye, kalkınmanın temel dinamikleri arasında yer almaktadır.

Diyarbakır, görece nitelikli işgücü, doğal kaynakları, iktisadî, siyasi, sosyal, kültürel, jeopolitik ve morfolojik üstünlükleri ile avantajları sayesinde yüzyıllar boyunca Ortadoğu'nun ana merkezlerinden biri olmuştur. 5 Nisan 2012'de açıklanan yeni teşvik paketinde en avantajlı durumdaki 6. bölge içerisinde yer almasının da etkisiyle yatırımlar açısından bir cazibe merkezi olmaya aday konumdadır. Diyarbakır'ın kalkınması, bölgesel, ulusal ve uluslararası ölçeklerde önem arz etmektedir.

Devlet Planlama Teşkilatının (DPT) 1972 yılı verilerine göre, Cumhuriyet'in ilk elli yılı sonunda sanayi üretimi açısından 27. sıraya gerileyen Diyarbakır, 2000 yılı itibariyle Türkiye'nin 81 ili içerisinde 54. sıraya kadar gerilemiştir. DPT'nin 2003 yılı verilerine göre, Türkiye'deki illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralamasında Diyarbakır 81 il arasında ancak 63. durumdadır (SYM-SKD, 2007: 7). Kentin kalkınmışlık endekslerinde geçmişe kıyasla alt sıralarda kalmasının, gelişme hızının bölgedeki diğer bazı yerleşim birimlerinden gerisinde bulunmasının, yapılan tüm yatırımlara rağmen beklenen kalkınmanın gerçekleştirilememesinin nedenlerinden birinin sosyal sermaye ve dolaşımıyla sosyal dayanışma eksikliği olduğunu varsaymak mümkündür. Kentin sosyal sermaye düzeyini belirlemeye yönelik bu kapsamdaki ilk çalışma olmak, yukarıda belirtilen hipotezi zamana, mekâna ve farklı olgulara göre test etmeyi hedefleyen diğer araştırmalar için bir başlangıç/referans noktası teşkil etmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu proje kapsamında Diyarbakır'daki yatırımcıların sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesi amacıyla 500 yatırımcıyla yüz yüze görüşülerek anket uygulaması gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın içeriğine bakılacak olursa, birinci bölümde sosyal sermaye olgusunun kavramsal çerçevesi ele alınmakta, kavramın önemine vurgu yapıp kaynakları irdelenmekte, daha sonra sosyal sermaye ve kalkınma ilişkisi

açıklanmaktadır. İkinci bölümde, Diyarbakır özelinde yatırımcıların sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesini amaçlayan bu çalışmanın önemi ve amacı ortaya konularak konu yerli ve yabancı literatür ile desteklenmiştir. Yöntem bölümünde çalışma derinlemesine açıklanmış olup, ankete uygulanan çoklu regresyon hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde ise bulguların sonuçları tablolar ve grafiklerle desteklenip çoklu regresyon analizinin sonuçları paylaşılmıştır. Dördüncü bölümde araştırma değerlendirilip çözüm önerileri sunulmuştur.

Diyarbakır'ın kalkınma düzeyinin daha üst seviyelere çıkarılmasının, kentin, bölgenin ve ülkenin geleceği açısından son derece kritik bir önemi bulunmaktadır. Bu hedefin hayata geçirilebilmesi, kamu ve özel kesim ile yabancı menşeli sermayenin Diyarbakır'a yapacağı doğrudan ve dolaylı sermaye yatırımlarına bağlıdır. Dolayısıyla da yatırımları isabetli alanlara yönlendirecek ve düzeyini arttıracak, yatırımların gerçekleştirilme amacını engelleyen faktörlerin anlaşılmasına ve ortadan kaldırılmasına yönelik çözüm önerileri geliştirecek her türlü katkının önünün açılması ve desteklenmesi gerekmektedir.

1. SOSYAL SERMAYENİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Sosyal sermaye kavramı, ekonomik, sosyolojik, kültürel ve politik yönleri olan "sosyal" kelimesiyle daha çok ekonomik bir anlam çağrıştıran "sermaye" kavramının bir araya getirilmesi neticesinde ortaya çıkmıştır.

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 (Tüylüoğlu, 2006: 16).

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 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 (Tüylüoğlu, 2006: 16).

Coleman (1998), sosyal sermayeyi işlevine göre açıklamaktadır. Buna göre sosyal sermaye tek bir varlık değil, iki ögesi ortak olan farklı varlıkların bir türüdür; sosyal yapının bazı boyutlarından oluşmakta ve yapının içinde aktörlerin -ister kişiler ister şirket aktörleri olsun- belirli eylemlerini kolaylaştırmaktadır. Diğer sermaye biçimlerinden farklı olarak sosyal sermaye, iki aktör arasındaki ve aktörler arasındaki ilişki yapısına özgüdür (Gersil ve Aracı, 2011: 42).

Francis Fukuyama sosyal sermayeyi güven duygusunun üzerine inşa edilmiş bir kavram olarak ele almakta hatta güven ile sosyal sermayeyi birbirlerinin yerine kullanmaktadır. Bundan dolayı ona göre sosyal sermaye toplumun tamamında veya bir bölümünde güven duygusunun hakim olmasıyla kazanılan bir yetidir (Tüysüz, 2011: 15).

Dünya Bankası sosyal sermayeyi "ortak işbirliğini mümkün kılan normlar ve ağlar" olarak tarif etmekte; bu norm ve ağları toplumun sosyal etkileşimlerinin nitelik ve niceliğini biçimlendiren kurumlar, ilişkiler ve gelenekler olarak genellemektedir. Dünya Bankası tarafından yapılan araştırmalarda sosyal bağlılığın, toplumun ekonomik başarısı ve kalkınmanın sürdürülebilir olmasında ve bölgeler arası gelişmişlik farklarının kapatılmasında önemli olduğu savunulmaktadır. Ayrıca, sosyal sermaye sadece toplumun temelini oluşturan kurumların bir toplamı olarak değil, aynı zamanda onları birbirine bağlayan bir unsur olarak da görülmektedir (Tüysüz, 2011: 16).

Sosyal sermaye kavramını tek bir yolla tanımlamak mümkün değildir. Konuyla ilgili çok sayıda tanım bulunmaktadır ancak bunların hepsini burada tek tek açıklama olanağı bulunmamaktadır. Bu genel kavram içinde iki husus önemli gözükmemektedir. Birincisi, normlar yani insanların davranışlarını yönlendiren formal (yasal) veya informal (yazılı olmayan davranış kuralları) davranışlardır. Normlarda az veya çok anlaşılabilirlik bulunmaktadır. Ayrıca insanlar farklı oranlarda birbirlerine ve normlara güvenmektedirler. Eğer normlara güven yüksekse normların ihlal edilmesi, bozulması olasılığı azdır. Bu da işlem maliyetlerinin düşük olmasına ve ekonomik verimliliğe yol açar. Öte yandan normlara olan güven düşük ise ekonomik ve sosyal anlamda uzlaşmaya varmak zor olabilir ve bu da verimsizliğe ve yüksek işlem maliyetlerine neden olur. İkinci husus, insanların gönüllü organizasyonlara ve kulüplere katılım oranının sosyal sermayeyi artırmasıdır. Bireyler ve çıkar grupları arasındaki bağlılık ve güven bağları ikisi birlikte sosyal sermaye kavramının tanımlandığı birçok açıklamada önemli elementlerdir (KOSGEB, 2005: 4).

Diğer taraftan sosyal sermaye, bir toplumun üretkenliğini ve sağlıklı olmasını etkileyen normlar, sosyal ağlar ve insanlar arası itibar, güven ve inanabilirlik olarak da tanımlanabilir. Bu bakımdan sosyal sermaye sosyal gruplar içindeki ilişki, bağlantı dizisinin kalitesine ve özelliğine bağlıdır. Bireysel mülkiyetten ya da nitelikten kaynaklanmaz. Daha çok grubun duygularını dile getirmesi yeteneğinden -yaygın olarak paylaşılan ve herkesin katıldığı - iletişim kapasitelerinden meydana gelmektedir. Katılanlar arasındaki ilişkilerde zorlama olmamalı, yasal eşitlik ve karşılıklı saygı ön planda olmalıdır (her ne kadar liderleriyle birlikte gruplarını ve temsilcilerini özgürce seçseler ve kendilerini bazı iletişim formlarına veya otorite bünyesine vakfetseler de). Bu nedenle James Coleman tanımlamayı şu şekilde yapmıştır: "...sosyal sermaye

insanlar arasındaki ilişkilerde şekillenir..." Grup üyeleri içerisindeki güvenilirlik ve diğer kişide oluşturulan derin güven duygusu, bağlılık ve güven eksikliklerini gidermede başarılı sonuçlar elde edilmesinde etkili olabilir. Belli özellikteki ilişkiler setinin toplamı olarak sosyal sermaye aslında sosyal ve politik bir fenomendir. Sosyolojik terminolojide sosyal sermaye, kurumların ve grup eylemlerinin, uygulamalarının, alışkanlıklarının gelişen ve gelişmekte olan mülkiyetidir. Aynı zamanda ekonomik karakterde de sahiptir. Pozitif ekonomiyle ilgili olarak özetle topluma ya da ekonomiye, sosyal ilişkilerde karşılıklı güven zincirindeki birliktelikle sonuçlanan yaratıcı, üretken ek yardım olarak tanımlanabilir. Tanımdan da anlaşılacağı gibi bu ilişki zinciri olmadan hiçbir şey üretilemez (KOSGEB, 2005: 5).

"Sosyal sermaye" kavramı daha çok son yıllarda önem kazanmış gibi görünse de toplum gelişimindeki önemi ve etkinliği sosyal bilimciler tarafından çok daha eskilere dayandırılan sosyolojik, ekonomik ve kültürel boyutları olan bir kavramdır (Woodhouse, 2006: 83). Ekonomik kalkınmada insana yatırımın önemine ilk dikkat çekenler, A. Smith ve klasik iktisadın diğer öncüleri olmuştur. Daha sonraları iktisat bilminde özellikle ölçülebilen unsurlara ağırlık verilmesi nedeniyle, ihmale uğrayan insana yatırım kavramı, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra başlayan teknolojik gelişmeyle birlikte yeniden gündeme gelmiştir (Han E., Kaya A. A., 2008:113).

Ancak sosyal sermaye konusunu sistematik bir şekilde işleyen ve ekonomik boyutu ağırlıklı olan çalışmaların 1980'li ve 1990'lı yıllarda arttığı görülmektedir. Sosyal sermayeyi 1980'li yıllarda bugünkü anlamıyla ilk kullanan Bourdieu iken kavramı geliştiren Coleman, bugünkü popülaritesini kazandıran Putnam ve güven endeksli çalışmalarla sosyal sermayeye katkıda bulunan Fukuyama olmuştur (Yatkin, 2009: 194-195).

Özellikle son yıllarda sosyal sermaye üzerine yapılan çalışmaların hızla artması, toplumların ekonomik ve toplumsal problemlerini daha kolay ve etkin bir biçimde çözebilmeleri için yeni alternatif politikaların üretilmesine fırsat vermektedir. Çünkü ülkelerin sahip oldukları maddi üretim faktörlerini verimli bir şekilde kullanabilmeleri büyük ölçüde sosyal sermaye birikimlerine bağlıdır (Karagül ve Dünder, 2006: 63).

1.1. Sosyal Sermayenin Kaynakları

Ekonomik büyüme ve kalkınmada sosyal sermayenin geliştirilmesi o ülke için olmazsa olmaz şartlardan biridir. Bunun için sosyal sermayenin kaynaklarını bilmek ve bu kaynakların geliştirilmesini sağlamak son derece önemlidir.

Sosyal sermayenin kaynaklarını; aile, sivil toplum örgütleri, firmalar, kamu sektörü, etnik ve diğer sosyal gruplar oluşturmaktadır. Görüldüğü üzere söz konusu gruplar, toplumun en küçük temel taşı olan aileden en geniş hali olan millete kadar uzanmaktadır (Karagül ve Masca, 2005: 43).

Aile ve Sosyal Sermaye: Aile, bireylerin eğitim aldıkları ilk örgüttür. Bunun için aile, bireylerin kişiliklerinin gelişiminde ilk ve belki de en önemli duraktır. Bireylerin sosyalleşmesinde, çevreleriyle iletişim kurmalarında ve kendilerini ifade edebilmeleri ve güven duygularının gelişimi, aile içerisinde aldıkları eğitimle doğru orantılıdır.

Sivil Toplum Örgütleri ve Sosyal Sermaye: Sivil toplum örgütleri, sosyal sermayeyi besleyen bir başka unsurdur. Çünkü ülke insanlarının belirli hedeflere ulaşmak amacıyla oluşturdukları sosyal örgütler, kişilerin ortak amaçlar için ilgili alanda işbirliği yapmalarına imkân vermektedir. Özellikle üyelerine ekonomik ve sosyal alanlarda bir dizi menfaatler sağlayan söz konusu örgütler, kişilerin çevresiyle olan iletişimini daha da geliştirmekte ve kişiler bu yolla topluma çok daha kolay entegre olabilmektedirler (Karagül ve Masca, 2005: 45).

Kamu Kesimi ve Sosyal Sermaye: Sosyal sermayenin geniş açıdan ele alınması, özellikle sosyal ve politik çevreyi demokrasi ve insan hakları bağlamında değişim ve dönüşüm üzerinde olumlu etkiler yaratılabileceği ileri sürülebilir. Bunun yanında piyasa ekonomilerinin etkin işletilebilmesinde birbirini anlayan ve birbirine güvenen "üretici-tüketici" ve "satıcı-alıcı" tipolojilerinin oluşturulması mümkün olabilir. Bu yönüyle, hükümet, politik rejimler, hukuk kuralları, yargı sistemi ve sivil politik özgürlükler şeklinde kurumsal ilişkiler ve yapıların şekillendirdiği oldukça geniş bir perspektife sahip olan sosyal sermaye algılaması karşımıza çıkmaktadır. Bu kapsamda bir sosyal sermayenin oluşturulabilmesi için sosyal istikrar çok önemli olup, bu konuda devlete önemli görevler düşmektedir. Ekonomik ve sosyal gelişme ortak amaçlar etrafında devlet ile sivil toplum organizasyonlarının ortak hareket etmesi sayesinde mümkün olabilecektir. Böylece devlet sosyal sermayenin oluşturulmasında ve biriktirilmesinde aktif ve etkin bir taraf olarak kabul edilmektedir. Nitekim bu algılama sosyal sermayenin çıktıkları itibarıyla bir kamu malı özelliğine sahip olması ile de uyumludur (Altay, 2007: 347).

1.2. Sosyal Sermayenin Önemi

Değişen ekonomik ve sosyal şartlar sonucunda toplumların ve bireylerin bilgi ve yetenek düzeyleri -insan kaynağı - ekonomik gelişimde giderek merkezi bir rol oynamaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler, ekonomik faaliyetlerdeki globalleşme ve cesur, bireysel olarak sorumluluk alabilen bağımsız karakterdeki insanların ortaya çıkması ülkelerin gelişimi ivmelerini hızlandırmıştır. Buna paralel olarak ülkelerin insan kaynaklarına olan yatırımları her geçen gün hız kazanmıştır.

Sosyal sermaye literatürü, yüksek sosyal sermaye rezervlerine sahip toplumların daha güvenli, daha sağlıklı, daha kültürlü, daha iyi yönetilen ve genelde daha az sosyal sermaye düzeyine sahip olan toplumlardan daha mutlu toplumlar olduklarını iddia etmektedir. Buna göre sosyal sermaye edinimleri diğerlerinden yüksek olan bireylerin, daha sağlıklı, daha mutlu, daha varlıklı, daha başarılı olmaları ve bu bağlamda içinde buldukları toplumun olumsuz etkilerine de daha az maruz kalmaları beklenmektedir (Uğuz vd, 2011: 11).

"Tarihin sonu" makalesiyle üne kavuşan Francis Fukuyama, insanların "güven" duygusunu kaybettiği toplumlarda mafyalaşmanın ve rüşvetin arttığını, bunun da güçlü devlet talebini yarattığını belirtiyor. Fukuyama'ya göre "sosyal sermaye" açısından zengin ve "güven düzeyi" yüksek olan toplumlar, ekonomik örgütlenme ve kalkınmada daha başarılı olmaktadır. İnsanların aile bağları dışında, gönüllü örgütlenme düzeyinin yüksek olduğu ve kişisel çıkar motifinin ötesinde bir toplumsallık duygusunun, birlikte iş başarma alışkanlığının bulunduğu toplumlarda erişilen yüksek "güven" ortamının herhangi bir işi başarmayı kolaylaştırdığını, büyük müesseselerin bu ortamda oluştuğunu ifade etmektedir (KOSGEB, 2005: 23).

İkinci Dünya Savaşını kaybetmiş olan Japonya ve Almanya'nın gösterdikleri performans, bilgi birikimi düzeyinin iktisadi kalkınmada ne kadar önemli olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Bu ülkelerden Japonya doğal kaynaklar bakımından oldukça fakirdir. Almanya'nın da zengin doğal kaynaklara sahip olduğunu söylemek zordur. İkinci Dünya Savaşı esnasında bu ülkelerin fiziksel sermayeleri neredeyse tümüyle tahrip olmuştu. Ancak bu ülkeler savaşta verilen kayıplar nedeniyle azalan ama asla yok olmayan çok önemli bir sermayeye sahiptiler: Bilgi ve beceri düzeyi yüksek olan beşeri sermaye. Bugün İkinci Dünya Savaşını kaybetmiş olan Japonya ve Almanya dünyanın ekonomik gelişim skalasında ilk sıralardadırlar. Bu ülkelerin bugün bu seviyelerde ol-

malarındaki temel sebep savaşı kaybetmenin ortaya çıkarttığı dayanışma ortamında gelişen sosyal sermayenin önemi büyük olsa gerektir (Erdoğan, <http://www.ekodialog.com/Makaleler/beseri-sermaye-iktisadi-kalkinma.html> Erişim Tarihi: 11.09.2012).

Öte yandan güvenin olduğu toplumlarda, üretim maliyetlerini arttırıcı, çevre kirliliğine benzer birçok dışsallıklar asgari düzeylere kolaylıkla çekilebilmektedir. Bu bağlamda iç güvenliğe yapılan harcamaların azalması, can ve mal güvenliğine yönelik harcama ve önlemlerin minimum seviyelerde kalması da ülke kaynaklarının daha verimli alanlarda kullanılabilmesine imkân tanımaktadır. Çünkü güvenin hâkim olduğu ülkelerde can ve mala yönelik suçlarda ciddi bir düşüş görüldüğü gibi, ekonomik ve diğer amaçlı sözleşmelere bağlılık artmaktadır (Karagül ve Masca, 2005: 41).

1.3. Sosyal Sermaye ve Kalkınma İlişkisi

Ekonomik kalkınma kavramı hakkında yapılan tanımlamalar gerek dönemsel açıdan, gerekse de muhteviyat bakımından farklılıklar arz etmektedir. Bununla birlikte; kavram hakkında yapılan tanımlardan bazılarına değinilmesi, konunun farklı yönlerinin gözler önüne serilebilmesi ve sosyal sermaye ile ilişkisinin kurulmasında faydalı olacaktır.

Bu bağlamda Gasper'e göre genel bir tanımlamayla kalkınma; bir ulusun arzu edilen şekilde ekonomik gelişme süreci ortaya koyabilmesi amacıyla, ulusal ekonomiyi bir bütün olarak düzenlenmesidir. Daha geniş anlamda kalkınma, bir toplumda ekonomik, toplumsal ve siyasal alanda arzu edilen her türlü değişme ve gelişme olarak tanımlanabilir. Tarihsel olarak kalkınma, az gelişmiş denilen ülkelerde ortaya çıkan büyük ölçüde beşeri acıların azaltılması ve maddi refahı arttırmaya yönelik potansiyelin harekete geçirilmesi anlamını içermektedir(Gasper, 1995: 209).

Flammang'a göre de ekonomik kalkınma kavramı, niteliksel değişme yolunda olan gelişmeye işaret etmektedir. Bu durumda ekonomik kalkınma hem daha fazla çıktı hem de teknik ve kurumsal yapıdaki değişimleri kapsamakta, ... daha fazla ve farklı olanın yer aldığı yapısal değişme sürecini ifade etmektedir (Flammang, 1979: 50).

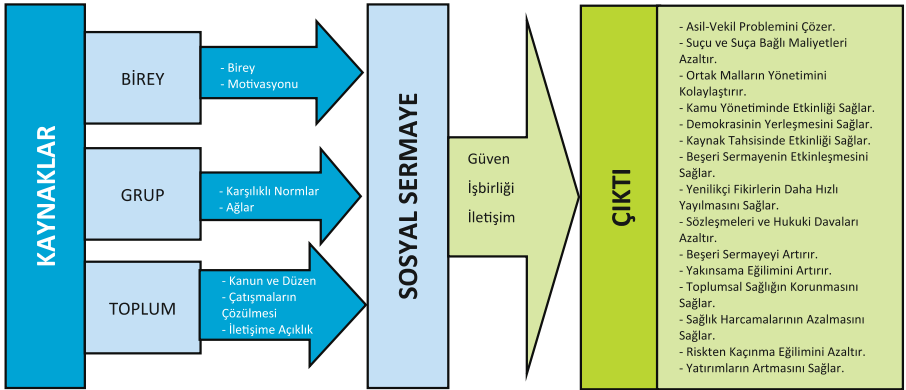
Görüldüğü üzere ekonomik kalkınma ile ilgili yukarıda verilen tanımların ortak özelliği, bir ekonomideki kantitatiften ziyade kalitatif iyileşmeler, yani nicelikselden ziyade niteliksel dönüşümler üzerinde durulması ve yaşam

standartlarında meydana gelen genel anlamdaki ilerlemeye, yüksek ve yükselen yaşam standardı bağlamında refahın inşasına vurgu yapılmasıdır (Doğan, 2011: 51).

Diğer taraftan, günümüz itibarıyla; 2003-2004 yıllarından itibaren piyasalarda yeni açılımlarda, ekonomik kalkınma problemlerinin sosyal sermaye yetersizliği ve kurumların etkinsizliğinden kaynaklandığı ileri sürülmektedir. Bu kapsamda sosyal sermaye ve kurumların etkinliği az gelişmiş ülkeler için kalkınma sürecinde bir çıkış noktası olarak düşünülmekte ve kalkınmaya daha önceki yaklaşımlardan farklı bir teorik bakış getirilmektedir (Kovacı vd, 2009: 2).

Sosyal sermayenin temel bileşenleri, ekonomik performansı etkileme mekanizmaları ve çıktıları Şekil 1' de gösterilmiştir. Birey, grup ve toplum bileşenlerinin kaynak gösterildiği sosyal sermayenin etki mekanizmasında hem üretimde verimlilik (ör: düşük işlem maliyetleri) hem de doğrudan tüketim faydaları (ör: güven duyulan kişilerle yaşamak) gibi çıktılar elde edilmektedir. Böylece güven, işbirlikçi faaliyetler ve iletişimin artması sonucu ekonomik kalkınmayı olumlu etkilemektedir (Tüysüz, 2011: 33-34).

Şekil 1: Sosyal Sermayenin Kaynakları ve Çıktıları



Kaynak: Tüysüz, 2011: 34.

Bununla birlikte burada önemle vurgulanması gereken konu, sosyal sermayenin tek başına kalkınma ve büyümeyi sağlayamayacağıdır. Ekonomik yönden gelişmemiş, kaynaklarını etkin kullanamayan, az gelişmiş bir ekonomide sosyal sermayeye ağırlık verilerek sosyal ve ekonomik kalkınmanın beklenmesi çok doğru olmayacaktır. Çünkü sosyal sermaye birikimini oluşturan

unsurlar fiziki ve insani sermayenin miktar ve niteliğinin artırılmasına yardımcı olan faktörlerdir. Bu noktada sosyal sermayenin çıktılarının önemli olduğu anlaşılmaktadır. Çünkü bir toplumun sahip olduğu sosyal sermaye miktarı gerek fiziki ve gerekse insani sermaye birikimi için gerekli olan ve toplumla ilgili eldeki mevcut kullanılabilir malzemeyi ortaya çıkarması açısından çok önemlidir. Toplumun bu yolla öne çıkmasıyla ulaşılmak istenilen ekonomik gelişme ile bilgi teknolojilerinin dağıtılması, farklı toplumsal katmanlarca kullanılması ve nihayet bu teknolojilerin en azından bir kısmını üreten hale getirilmesi açısından bu bilgiler çok önemli olmaktadır (Altay, 2007).

2. KALKINMADA YATIRIMCILARIN SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ

2.1. Araştırmanın Önemi

Çeyrek asrı aşan zaman dilimi içerisinde Diyarbakır'ı da içine alan Güneydoğu Anadolu Bölgesi, teşvik paketleri içerisinde daima en avantajlı bölgeler arasında yer almasına rağmen, kente ve bölgeye yönelik beklenen yatırım patlaması bir türlü hayata geçirilememiştir. Bu realitenin arkasında yatan temel nedenlerden belki de en önemlisi, ağırlıklı olarak fiziksel ve kısmen de beşeri sermayeyi temel alan sosyal sermayeyi hesaba katmayan yaklaşımlardır. Bu çalışma ile Diyarbakır'daki yatırımcıların sosyal sermaye algısı ile sosyal sermayenin unsur ve bileşenlerine dair özel tespitlerde bulunmaya çalışılmıştır. Hatta konu ile ilgili Diyarbakır özelinde yapılmış olan tek bir çalışma bile bulunmamaktadır. Bundan sonra yapılacak yatırımların etkinliği ancak sağlıklı bir sosyal sermaye seviyesinin tespit ve tesisine bağlıdır. Bu gerekçelerle ortak işbirliğini mümkün kılacak güven, norm ve ağlar vasıtasıyla bölgesel kalkınma stratejilerinin geliştirilmesi ve piyasaların etkinleşmesine katkı sunacaktır. İldeki yatırımcıların sosyal sermaye düzeylerinin tespiti yoluyla elde edilen sonuçlar ışığında, yatırımcıların sosyal sermayelerini kullanarak yatırımlarını arttıracakları ve sosyal sermayelerini nasıl değerlendirebileceklerini görecekları düşünülmektedir. Sahip oldukları norm ve değer konusunda yatırımcıların farkındalıklarının yükseleceği düşünülmektedir. Bu çalışmayla sosyal sermayenin Diyarbakır'daki yatırımcılar açısından durumu ortaya çıkmış olacak ve bu yatırımcıların sosyal sermayelerini bir üretim faktörü olarak görme bilinci oluşacaktır. Yatırımcıların güven duygularının gelişmesine katkı sağlayacak, sahip oldukları norm ve değerlerden çıktı elde edebilecek, ağ ilişkilerini kuvvetlendirecek, sivil toplum kuruluşları, kamu kuruluşları, meslek kuruluşları, üniversiteler ve sektördeki diğer firmalarla işbirliğini arttıracaklardır. Mevcut firmaların daha fazla ortaklık ilişkileri geliştirmesine, yenilikleri paylaşarak firmaların büyümesine katkı sağlayacaktır.

Yatırımların önündeki sosyal sermaye açısından engeller veya avantajlar tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışma, ildeki yatırımlar önündeki başta terör olmak üzere, kalifiye eleman sorunu, bilgi ve iletişim teknolojilerinden faydalanamama, finansman sıkıntısı, aile işletmesi anlayışı, dışa kapalılık özellikleri gibi birçok engelin alternatifi bir avantaj olarak ilin sahip olduğu

sosyal sermaye düzeyinden faydalanma veya bu sosyal sermaye düzeyini güçlendirme yoluyla yatırımların artmasına katkı sağlayacaktır.

Yatırımcıların sahip oldukları norm ve değerler, güçlü güven duygusu ve kuvvetli ağı ilişkileri yoluyla maliyet ve zaman tasarrufu sağlayarak hem kendi yatırımlarına hem de bölgesel kalkınmaya sağlayacakları avantajlar konusunda yatırımcıların farkındalıklarının yükseleceği düşünülmektedir.

2.2. Araştırmanın Amacı

Ortak hedefleri sağlamak amacıyla aktörlerin işbirliği halinde ve etkin şekilde ortak hareket etmesini sağlayan; güven, sosyal normlar ve ağlar gibi sosyal örgütlenmenin özelliklerinden oluşan sosyal sermaye, bu yönleriyle kalkınmanın temel dinamikleri arasında bulunmaktadır. Bu çalışma ile Diyarbakır ilindeki yatırımcıların diğer yatırımcılara, ortaklarına, çalışanlarına, yakınlarına, bölge halkına ve kamu kurumlarına olan güven seviyesi ve güvene dayalı iş yapabilme potansiyeli araştırılmış, yatırımcıların sivil toplum kuruluşları, kamu kurum ve kuruluşları ve diğer yatırımcılarla kolektif iş yapabilme yeteneğinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Yatırımcıların kendi çıkarlarının dışında toplum ve diğer yatırımcıların çıkarlarına yönelik fayda sağlamak noktasındaki gayreti ölçülmüştür. Yatırımcılar arasında işbirliğini kolaylaştıran paylaşılan değerler ve karşılıklılık normlarının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Güven, ağı ve norm temeline dayanan sosyal sermaye seviyesinin tespit edilmesinden sonra bu seviyenin iyileştirilmesine ve bu yolla kalkınmaya katkı sağlamak üzere politika önermeleri sunmak araştırmanın amacını oluşturmaktadır.

2.3. Literatür Taraması

Sosyal sermaye olgusu hakkında gerek yerli gerekse yabancı literatürde çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmalardan bir bölümü aşağıda sıralanmıştır.

Ronald Inglehart ve arkadaşlarının (1981), 43 ülke üzerinde uyguladıkları Dünya Değerleri Anketi'nde kültürel faktörlerin ekonomik ve siyasi gelişmedeki rolü ölçülmeye çalışılmıştır. Bu ankette insanların güven düzeyi ile topluluklara katılım oranları dikkate alınmış ve sosyal sermaye ile ilişkilendirilmiştir.

Knack ve Keefer (1997), benzer çalışmayı 29 ülke için uygulayarak genel güven düzeyini ve sosyal sermaye seviyesini ölçmeye çalışmışlardır.

Onyx ve Bullen (1997), çalışmalarında Avustralya kıtasında bulunan beş toplum üzerinde, toplum kuruluşlarının sosyal sermaye düzeylerinin ölçülmesi ve ülkelerin sivil toplumu yaratma çalışmalarındaki etkisini görmek üzere uygulamaya yer vermişlerdir. Sosyal sermaye ile ilişkili sekiz alan belirleterek yerel yönetime katılım, sosyal ağlardaki aktiflik, güven duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, farklılıklara karşı tolerans gösterme, yaşam değerleri ve iş ilişkileri toplumun devlet ve yönetim kurumları, aile ve iş dünyası ile etkileşim kalitesi ölçülmeye çalışılmıştır.

John Sudarsky (1999), Kolombiya'da sosyal sermaye düzeyini faktör analizi çalışmaları yaparak ölçmeye çalışmıştır. Sosyal sermaye ile ilgili kurumlara olan güven, sivil katılım, ortaklık ve karşılıklı ilişkiler, yatay ilişkiler, hiyerarşi, sosyal kontrol, sivil cumhuriyetçilik, politik katılım gibi sekiz yön belirlemiştir.

Narayan (1999), sosyal sermayeyi yoksullukla mücadelede bir enstrüman olarak değerlendirerek sosyal yetenekler ve vatandaş katılımı üzerinden kişilerin sosyal dışlanmışlıklarından ve yoksulluklarından kurtulmaları üzerinde durmuştur.

Woolcock ve Narayan (2000), çalışmalarında sosyal sermayeyi ölçmek üzere anket çalışmasına yer vermiş, sosyal sermayeyi kalkınma teorileri ile ilişkilendirerek politika önerilerinde bulunmuşlardır.

Whittaker vd. (2003), küçük ve orta ölçekli işletmelerde sosyal sermayenin bilgi transferi üzerindeki etkisini ölçmek üzere yaptığı çalışmalarında da KO-Bİ'lerin küreselleşmenin karşısındaki baskılara savunmasızlıklarını sosyal sermaye ağlarını kullanarak bilgi transferi üzerinden telafi edecekleri sonucuna varmışlardır.

Sabatini (2005), yaptığı çalışmada ekonomik kalkınmada sosyal sermayenin rolünü yapısal eşitlik modellerini kullanarak nedensellik ilişkisiyle araştırmış, çalışmada Putnam'ın teorisini doğrulayarak sivil toplum örgütlerinin sosyal gelişme süreçlerinde olumlu katkısının olduğu sonucuna varmıştır.

Karagül ve Masca (2005), "Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme" isimli çalışmalarında, sosyal sermayenin tanımlanması, ekonomik büyüme ile ilişkisi, sosyal sermayenin özellikleri, kaynakları ve sosyal sermayenin ölçülmesine değinmişlerdir.

Karagül ve Dündar (2006), sosyal sermaye ve belirleyicileri üzerine yaptıkları ampirik bir çalışma yapmışlardır. Çalışmada bağımlı değişken olan toplumdaki genel güven düzeyi ile bağımsız değişkenler olan beşeri kalkınma endeksi, toplumun rekabet düzeyi, adaletin sağlanma düzeyi ve gelir dağılımı değişkenleri arasındaki ilişki incelenmiştir.

Tüylüoğlu (2006), "Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması" isimli çalışmasında sosyal sermayenin ekonomik kalkınmaya ne şekilde katkıda bulunabileceğini incelemiştir.

Akdoğan (2006), "Siyasal Kültür ve Sosyal Sermayenin Karşılaştırılması" adlı eserinde sosyal sermaye ve siyasi kültür yaklaşımlarını, yöntem ve araştırma konuları açısından karşılaştırmıştır. Çalışmada ilgili ademi merkezleşme ve özelleştirme sonucunda devletin kamu hizmetlerinden çekilmesi ile birlikte Türkiye'de sosyal sermayesi yüksek ilksel grupların hakim olduğu parçalanmış ve ayrılmış bir sosyal yapının oluşma riski tartışılmaktadır.

Sargut S. (2006), "Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bir Amaçlı Eylem mi?" isimli çalışmasında sosyal sermaye ve ağı düzeneği kuramının kesiştiği noktada ortaya çıkan ikili açıklamalar gözden geçirilmiştir.

Oğuz H. (2006), makroekonomik politikaların performansında sosyal sermayenin ve kurumların rolünü araştırmıştır.

Özen Ş., Aslan Z. (2006), bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye yaklaşımları açısından Türk toplumunun sosyal sermaye potansiyelini, OSTİM'de faaliyet gösteren örgütler üzerinde araştırarak analiz etmiştir. Çalışmada Türk toplumunun sosyal sermaye potansiyeli, bağlayıcı sosyal sermaye yaklaşımına göre düşük, köprü kurucu sosyal sermaye yaklaşımına göre yüksek olarak değerlendirilmiştir.

Ahlerup vd. (2007), Ekonomik büyüme sürecinde sosyal sermaye ve kurumlarını araştırarak Kanada ve Nijerya'da sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde yarattığı artışı hesaplamıştır.

Öksüzler (2008), bir sosyal sermaye göstergesi olarak güven ile kişi başı milli gelir ilişkisini Türkiye ve AB ülkeleri için araştırmıştır. Çalışmada güvenin gelir üzerinde pozitif etkisi bulunmuştur. Güveni belirleyen faktörler AB ve Türkiye için panel logit yöntemi ile araştırılmıştır, sosyal sermayeyi belirleyen en önemli faktör olarak eğitim bulunmuştur.

Özdemir (2008), sosyal sermaye ve bilgi yaratma arasındaki ilişkiyi, sosyal ağı kuramlarıyla analiz etmiştir. Fen bilimleri ve sosyal bilimlerde yer alan

akademisyenlerin sosyal ağ özellikleri ve güven boyutlarının makale sayısı üzerindeki etkisini ölçmüştür. Çalışmada sosyal sermaye ve bilgi yaratma arasındaki ilişkinin bilim dallarına göre değiştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Yatkin (2009), sosyal sermaye unsurlarının kamu yönetiminde hizmet verimliliği ve vatandaş tatmini üzerine uygulanabilirliğini Elazığ ili için araştırmıştır. Çalışmada yüzde, aritmetik ortalama ve standart sapma yöntemleri kullanılmıştır. Yöneticilerin kamu kurumundaki sosyal sermaye birikimi düzeyini ortaya koyan görüşlerinden yararlanılmıştır.

Kovacı S., Belke M. ve Koç A. (2009), "İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü" adlı çalışmalarında ülkelerin sosyal sermaye, kurum ve ekonomik kalkınma göstergeleri kullanılarak sosyal sermayenin ve kurumların ekonomik kalkınma sürecindeki etkileri incelemişlerdir.

Sağsan, Yücel ve Sözen (2010), çalışmalarında alternatif bir yaklaşım yolu olarak firmaların krizden çıkabilmeleri için sosyal ağ düzeneklerini nasıl yapılandırılmaları, ilişki sermayelerini nasıl ve ne şekilde harekete geçirmeleri gerektiğini araştırmışlardır.

Duman ve Alacahan (2011), çalışmalarında etnisitenin sosyal sermaye ile ilişkisini ele almış, zorunlu ve gönüllü olarak yoğun göç alan ve bir metropol olan Adana'nın 10 mahallesinde 600 kişi ile bir alan araştırması gerçekleştirmişlerdir. Sonuç olarak, etnik kimliklerin birbirleri ile iletişim ve paylaşım olanaklarının artması, etkileşim sürecinin uzaması kimlikler arasında ön yargıların azalmasına, güvenin artmasına kaynaklık etmekte ve sosyal sermaye birikimine ve kaynaşmaya katkı sağlamakta olduğunu bulmuşlardır.

Tüysüz (2011), "Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması" adlı çalışmada Türkiye'de bölgelerin sosyal sermaye düzeylerinin hesaplanması ve genel kalkınmışlık seviyeleri ile ilişkisini araştırmıştır. Bu kapsamda, öncelikle sosyal sermayenin ekonomik kalkınma ve bölgesel gelişmeye olan etkilerini literatür taraması yoluyla incelemiş, ülke ve bölge düzeyinde farklı ölçme yöntemleri ortaya koymuştur.

2.4. Yöntem

Projenin hedef grubu Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası verilerine göre mevcut olan 2000'in üzerinde şirketten en büyük ölçeğe sahip olan 500 şirket sahibi veya ortağı ile görüşülmüş olup, bunlardan 434'ü değerlendirilmeye

alınmıştır. Diyarbakır ilinde, bir kısmı Organize Sanayi Bölgesi, bir kısmı küçük sanayi sitesi ve şehrin muhtelif alanlarında bulunan 500 yatırımcı ile görüşme yapılarak anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Araştırmada kullanılan anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm Diyarbakır'daki yatırımcıların demografik yapılarının öğrenilmesi amacıyla oluşturulan 16 klasik anket sorusu içermektedir. İkinci bölümde ise yatırımcıların sosyal sermaye ile ilgili çeşitli algılarını ve tutumlarını ölçmek amacıyla 5'li Likert ölçeğine sahip 49 önerme bulunmaktadır. Önermeler "1. Hiç katılmıyorum" dan "5. Tamamen katılıyorum" aralığında cevaplanmıştır. Ek-1'de anketin tam metni yer almaktadır. Anket uygulamalarında 6 anketörle çalışılmıştır. Görevlendirilen anketörler anket şirketinden ve üniversite öğrencisi grubundan seçilmiştir. Anket sorularının bizatihi yatırımcının kendisi tarafından cevaplanması gerekliliği, anketörlerin sahada karşılaşabilecekleri sorunların, ayrıca alan araştırma uygulama kısmının 1 ay içerisinde tamamlanması konularının görüşülüp anketörleri bilgilendirmek amacıyla İİBF Toplantı Salonunda bir görüşme gerçekleştirilmiştir. Alan araştırması esnasında kiralanmış araçlarla ulaşım sağlanmıştır. Çalışma kapsamında elde edilen veriler SPSS 15.0 istatistik paket programına girilerek, uygun testler kullanılarak analiz yapılmış, sonuçlar tablo ve grafiklerle desteklenmiştir. Likert ölçekli anket, sosyal sermayenin temel belirleyicilerinden olan ağırlar, güven ve norm sorularından oluşmuştur. Bu sorulardan [17-27, 31, 61-65] numaralı sorular ağı; [32-38, 40-43, 51, 59-60] numaralı sorular güven; [28-30, 39, 44-50, 52-58] numaralı sorular ise norm düzeyini belirlemeye yönelik sorulardır.

Araştırmanın, bağımlı değişkeni; Likert ölçeği ile elde edilmiş 49 sorunun ortalaması oluştururken, bağımsız değişkenleri ise; ağırlar, güven ve norm ile ilgili soruların ortalamaları oluşturmaktadır. Ortalamalar elde edilirken "1. Hiç katılmıyorum" a % 20 ağırlık, "2. Az katılıyorum" a % 40 ağırlık, "3. Katılıyorum" a % 60 ağırlık, "4. Çok katılıyorum" a % 80 ağırlık "5. Tamamen katılıyorum" a % 100 ağırlık verilmiştir.

Anket verilerine Çoklu Regresyon Analizi uygulanmıştır. Regresyon analizi ile bağımlı değişken sosyal sermaye ile bağımsız değişkenler ağırlar, normlar ve güven arasındaki ilişki ve bu ilişkilerin dereceleri belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen doğrusal çoklu regresyon denkleminin etkinliği ve geçerliliği çeşitli yöntemler kullanılarak test edilmiş, böylece sosyal sermayeyi açıklayan en iyi denklemin elde edilmesi amaçlanmıştır.

2.4.1 Doğrusal Regresyon

Bazı durumlarda bir ilişkinin derecesinin bilinmesi yeterli olurken, bazen bir bağımlı değişken ve bir veya daha fazla bağımsız değişken arasındaki ilişkinin modellenmesine ihtiyaç duyulur. Bu ilişki istatistikte yaygın olarak kullanılan çeşitli regresyon yöntemleri ile modellenir. Doğrusal regresyon bu yöntemlerden biridir.

Eğer değişkenler arasındaki ilişki doğrusalsa, yani biri arttığında diğeri de artıyorsa veya biri azaldığında diğeri de azalıyorsa, doğrusal regresyon modeli; aksi durumda doğrusal olmayan regresyon modeli oluşturulur. Doğrusal regresyon modeli,

$$y_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j x_{ij} + \varepsilon_i ; i = 1, 2, \dots, n$$

denklemini veya matris gösterimi ile

$$\mathbf{y} = \mathbf{X}\boldsymbol{\beta} + \boldsymbol{\varepsilon} \quad (2.4.1.1.)$$

şeklinde verilir. Burada; $\mathbf{X} = (x_1^T, x_2^T, \dots, x_n^T)^T$, $x_i = (x_{i1}, \dots, x_{ik})$ olmak üzere açıklayıcı $(n \times p)$ veya bağımsız değişkenlerin tam ranklı matrisi, $(y_1, \dots, y_n)^T$, $(n \times 1)$ yanıt veya gözlem vektörü, $\boldsymbol{\beta}$, $(p \times 1)$ bilinmeyen parametre vektörü, $\boldsymbol{\varepsilon} = (\varepsilon_1, \dots, \varepsilon_n)^T$ gözlenemeyen rasgele hata vektörüdür [2.4.1.1.] denkleminin iyi bir kestiriminin elde edilmesi için aşağıdaki varsayımlar sağlanmalıdır:

1. \mathbf{X} matrisi $k + 1$ ranklı olmalıdır. Yani, denklemler lineer bağımsız olmalıdır.
2. $E(\varepsilon_i) = 0$, $i = 1, 2, \dots, n$.
3. $V(\varepsilon_i) = \sigma^2$, $i = 1, 2, \dots, n$.
4. $Cov(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0$ ya da $Cov(\boldsymbol{\varepsilon}'\boldsymbol{\varepsilon}) = \sigma^2 I$, $i \neq j$.
5. x_i 'lerin rastlantı değişkenleri oldukları durumlarda,
 $Cov(x_i, \varepsilon_i) = 0$ $i = 1, 2, \dots, n$.
6. İstatistiksel çıkarımlarda, $\boldsymbol{\varepsilon} \sim N(0, \sigma^2 I)$.

Lineer regresyon modelinde amaç, bağımsız değişken \mathbf{X} 'e dayanarak bilinmeyen parametre vektörü $\boldsymbol{\beta}$ 'nin $\hat{\boldsymbol{\beta}}$ tahminini ve \mathbf{y} 'nin $\hat{\mathbf{y}}$ tahminini belirlemektir. (Lind ve ark. 2004:928). Bu tahminlerin elde edilmesi için en sık kullanılan yöntem ise en küçük kareler yöntemidir

2.4.2 En Küçük Kareler

En küçük kareler yöntemi, regresyon doğrusunun belirlenmesinde kullanılan bir yöntemdir. Bu yöntem kullanıldığında, elde edilen doğru, verilere uygun regresyon doğrusudur. Çünkü bu yöntem, gerçek y_i değerleri ile tahmin edilen \hat{y}_i değerleri arasındaki dikey sapmaların karelerinin toplamını,

$$RSS(\beta) = \sum_{i=1}^n (y_i - x_i\beta_i)^2 \quad (2.4.2.1.)$$

en küçük yapan $\hat{\beta}$ değerini elde ederek regresyon doğrusunu belirler (Tekin 2006). (2.4.1.2) eşitliğinde de görülebileceği gibi, $RSS(\beta)$, parametrelerin karesel bir fonksiyonudur, bu nedenle, bu fonksiyonun minimumu her zaman bulunabilir, ancak bu çözüm tek olmayabilir. $RSS(\beta)$ matris gösterimi ile aşağıdaki şekilde yazılır:

$$RSS(\beta) = (\mathbf{y} - \mathbf{X}\beta)^T (\mathbf{y} - \mathbf{X}) \quad (2.4.2.2.)$$

elde edilir. Burada \mathbf{X} bağımsız değişkenleri içeren $(n \times p)$ boyutlu matris, \mathbf{y} bağımlı değişkenlerden oluşan n boyutlu vektördür. $RSS(\beta)$ denkleminin β' ya göre türevinin sıfıra eşitlenmesi ile

$$\mathbf{X}^T (\mathbf{y} - \mathbf{X}\beta) = 0 \quad (2.4.2.3)$$

denklemini elde edilir. Eğer $\mathbf{X}^T \mathbf{X}$ matrisi singüler değilse, β nın $\hat{\beta}$ tahmini

$$\hat{\beta} = (\mathbf{X}^T \mathbf{X})^{-1} \mathbf{X}^T \mathbf{y} \quad (2.4.2.4)$$

olarak bulunur ve taktır.

Bu durumda kestirilmiş regresyon denklemi,

$$\hat{\mathbf{y}} = \mathbf{X}\hat{\beta} + \mathbf{e} \quad (2.4.2.5)$$

olarak elde edilmiş olur.

2.4.3 Geçerlilik Ölçümü

Regresyon denkleminin doğruluğunun ve geçerliliğinin kontrol edilmesi için çeşitli testler geliştirilmiştir. Bu testlerden bazıları aşağıda verilmiştir (Weisberg, S. 1980: 284):

2.4.3.1 Anlamlılık Testleri

Tümel-F Testi (Varyans Analizi): Tümel-F testi, bir bağımlı değişkenin k sayıda bağımsız değişkene birlikte açıklanıp açıklanmadığının testi ve denklemlerin karşılaştırılması amacıyla kullanılır.

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0 \quad H_a: \text{En az bir } \beta_j \text{ sıfırdan farklıdır}$$

hipotezinin test edilmesi amaçlanır.

$$F = \frac{(\hat{\beta}'X'Y - n\bar{y}^2)/k}{(Y'Y - \hat{\beta}'X'Y)/(n - k - 1)} = \frac{RKO}{AKO}$$

$F_{\alpha; k, n-k-1}$ ile karşılaştırılarak H_0 test edilir; $F > F_{\alpha; k, n-k-1}$ ise H_0 reddedilir.

2.4.3.2 Etkinlik Ölçüleri

Her bir gözlemin tek tek parametre kestirimleri üzerinde önemli bir etkisi olabilir. Bazen tek bir noktanın bile regresyon doğrusunu değiştirmeye yeterli olduğu söylenebilir. Bu tür noktalar etkili ya da etkin gözlemler adını alır.

DFFITs İstatistiği: Veri kümesinden elde edilen i inci kestirilmiş değere i inci gözlem çıkartılıp elde edilen i inci kestirilmiş değer arasındaki farka dayanır.

$$DFFITs_i = \frac{\hat{y}_i - \hat{y}_{i(i)}}{S_i \sqrt{h_{ii}}} \quad i = 1, 2, \dots, n$$

$|DFFITs_i| > 2\sqrt{k'/n}$ olan gözlemler etkili gözlem olarak düşünülebilir.

Cook Uzaklığı (D): $D_i = \frac{1}{(k+1)} r_i^2 \left(\frac{h_{ii}}{1-h_{ii}} \right)$. Her bir D_i değeri $F_{k', (n-k'); 0,5}$ ile karşılaştırılır. $D_i > F_{\alpha; k, n-k-1}$ olan gözlemler etkili gözlem olarak düşünülebilir. Genel olarak 1'e yakın ya da 1'den büyük olan D_i değerlerinin toplam etkisi büyük olan kuşku gözlemleri gösterdiği söylenebilir.

2.4.3.3 Uç Değerler

Gözlem Uzaklıkları (Leverage): $h_{ii} = x'_i(X'X)x_i$.

$h_{ii} > 2k'/n$ olması durumunda bu gözlemin yüksek uç değer olarak adlandırılabilceği belirtilmiştir.

2.4.3.4 Aykırı Değerler

Aykırı değerler de Cook Uzaklığı yardımıyla bulunabilir.

2.4.3.5 Otokorelasyonun Varlığı

Otokorelasyon zaman içerisinde hatalar (residuals) arası korelasyondur (ilişkidir). Otokorelasyon, hatanın rasgele ve bağımsız olduğu regresyon varsayımını ihlal etmektedir. Ardışık iki hata arasındaki otokorelasyon,

$$\varepsilon_t = \rho\varepsilon_{t-1} + v_t$$

denklemlerle ifade edilir. Burada ρ korelasyon katsayısı, ε_{t-1} ve ε_t ardışık hatalar ve v_t denklemin hata parametresidir.

Durbin-Watson Testi: $DW = \frac{\sum_{t=2}^N (\hat{\varepsilon}_t - \hat{\varepsilon}_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^N \hat{\varepsilon}_t^2}$, $0 \leq DW \leq 4$ ile aşağıdaki hipotez test edilir:

H_0 : Hatalar arasında korelasyon yoktur,

H_1 : Hatalar arasında korelasyon vardır.

eğer, $DW < D_L$ ise H_0 reddedilir, $DW > D_U$ ise H_0 kabul edilir,

$D_L < DW < D_U$ ise karar verilemez (Evans 2010), (Hamit 2010). Otokorelasyonun varlığı DW testi ile kanıtlanmışsa modelin regresyon yöntemiyle analizi için bu durumun düzeltilmesi gerekmektedir. Otokorelasyon düzeltilmesi için çeşitli metotlar bulunmaktadır. Bu metotlar modele uygulandığında var olan otokorelasyon ortadan kalkar ve model regresyon uygulanabilecek bir denklem haline gelir.

2.4.3.6 Çoklu Bağlantı

Model varsayımlarından açıklayıcı değişkenlerin ilişkili olmamaları varsayımının bozulması sorunudur.

Varyans Şişme Değeri (VIF): $X_{ij}^0 = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}$ şeklinde standartlaştırılmış bağımsız değişkenleri için $(X^{0'}X^0)^{-1}$ olmak üzere $VIF_j = C_{jj}$ dir. Çoklu bağlantının güçlü olduğu durumlarda bu değer çok büyük, çoklu bağlantının olmadığı durumlarda ise $VIF_j = 1$ 'dir. Bu ölçüt özellikle ikiden çok değişken arasındaki çoklu bağlantının ya da birkaç çoklu bağlantının varlığında en iyi ölçütlerden birisidir.

3. BULGULAR

3.1 Ankete Katılanların Demografik Özelliklerine ve Sosyal Sermaye Algılarına İlişkin Bulgular

A. Klasik Sorular

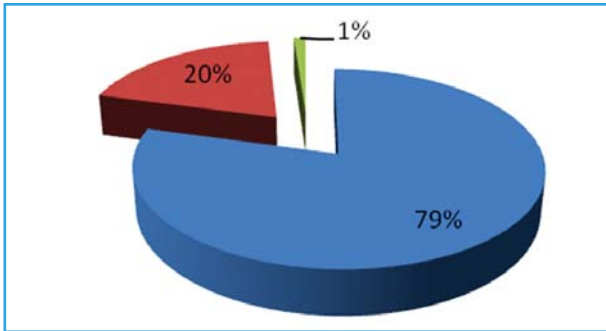
1. Yatırımcıların Medeni Durumu

Yatırımcıların % 79'u evli, % 20'si bekâr ve % 1'lik kısmı da dul veya boşanmıştır. Evlilik oranının yüksekliği, genel anlamda ailevi ve toplumsal meselelere yönelik daha fazla duyarlılık geliştirmesi nedeniyle sosyal sermayeye olumlu katkı yapan bir unsur olarak değerlendirilebilecektir.

Tablo 1: Yatırımcıların Medeni Durumu

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Evli	344	79,3
Bekâr	85	19,6
Diğer	5	1,1
Toplam	434	100

Grafik 1: Yatırımcıların Medeni Durumu



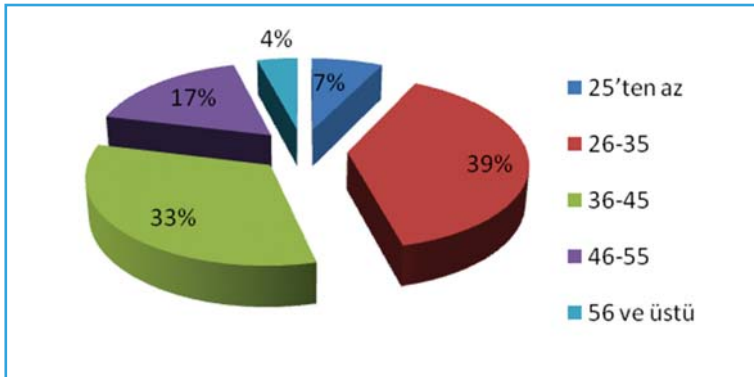
2. Yatırımcıların Yaş Profili

Yatırımcıların % 7'si 25'ten küçük, % 39'u 26-35 yaşları, % 33'ü 36-45 yaşları, % 17'si 46-55 yaşları arasında ve % 4'lük bölümü de 56 yaş ve üstündedir. % 79'unun 45 yaş altı olması Diyarbakır'ın yatırımcı potansiyelinin genç bir profil sergilediğini göstermektedir. Bu durumun da dinamiklik ve yeniliklere açıklık bağlamında sosyal sermayeye olumlu katkı yapması beklenmektedir.

Tablo 2: Yatırımcıların Yaş Profili

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
25'ten az	32	7,4
26-35	168	38,7
36-45	142	32,7
46-55	74	17,1
56 ve üstü	18	4,1
Toplam	434	100

Grafik 2: Yatırımcıların Yaş Profili



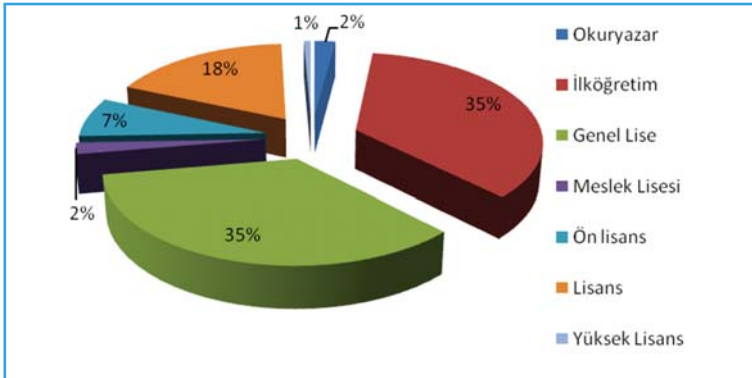
3. Yatırımcıların Eğitim Durumu

Yatırımcıların eğitim seviyesi aşağıdaki tabloda verilmiştir. % 74'ünün üniversite eğitimi almış olması bölgenin genel eğitim seviyesine paraleldir. % 2'si okuryazar, % 35'i ilköğretim, % 35'i genel lise, % 2'si meslek lisesi mezunudur. % 7'lik ön lisans mezunu ve % 18'lik lisans mezunundan oluşan %26'lık bölüm de yükseköğrenim seviyesindeki yatırımcıları göstermektedir. Yatırımcıların sadece 3 tanesi yüksek lisans mezunudur.

Tablo 3: Yatırımcıların Eğitim Durumu

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Okuryazar	9	2,1
İlköğretim	154	35,5
Genel Lise	151	34,8
Meslek Lisesi	9	2,1
Ön Lisans	31	7,1
Lisans	77	17,7
Yüksek Lisans	3	0,7
Toplam	434	100

Grafik 3: Yatırımcıların Eğitim Durumu



4. Firmaların Ortaklık Durumu

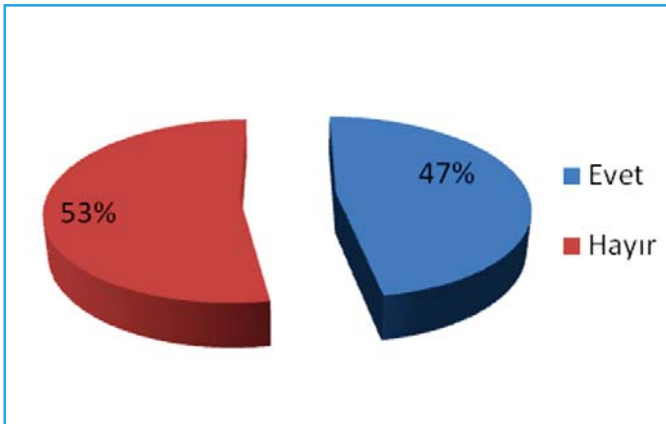
a. Genel Dağılım

Firmaların % 53'ü ortaksız, % 47'si en az iki ortaklıdır. Birlikte iş yapabilme ve ortak olarak karar alabilme bir sosyal sermaye göstergesi olarak kabul edilirse, Diyarbakırlı yatırımcıların sosyal sermayesinin bu açıdan olumsuz etkilendiği söylenebilecektir.

Tablo 4: Firmaların Ortaklık Durumu

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Evet	204	47
Hayır	230	53
Toplam	434	100

Grafik 4: Firmaların Ortaklık Durumu



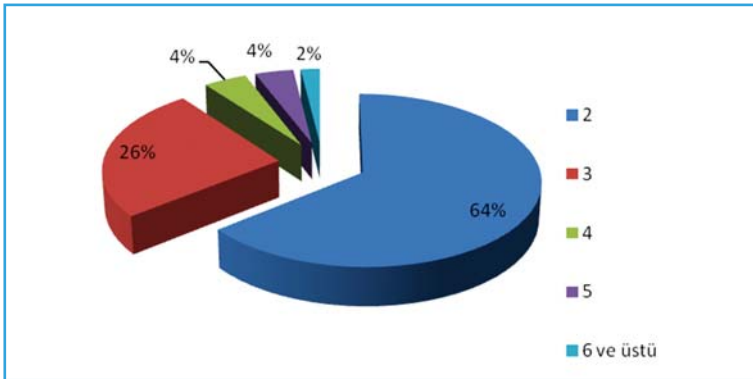
b. Firmaların Ortak Sayısı

Firmanın ortağı bulunup bulunmaması, sosyal sermaye açısından tek başına belirleyici değildir. Bu bağlamda, ortak sayısı da sosyal sermayeyi etkileyen önemli bir faktördür. Diyarbakır'da ortağı bulunan 204 firmanın % 64'ü 2 ortaklı, % 26'sı 3 ortaklı ve geri kalan % 10'luk dilim ise 4 ve üzeri ortaklıdır. Birlikte iş yapabilmek ve ortak olarak karar alabilmek bir sosyal sermaye göstergesi olduğu ve ortak sayısının fazlalığının sosyal sermayeyi güçlendirdiği kabul edilirse, Diyarbakırlı yatırımcıların sosyal sermayesinin bir önceki soruya paralel bir şekilde olumsuz etkilendiğini söylemek mümkündür.

Tablo 5: Firmaların Ortak Sayısı

	Frekans Sayısı	Yüzdeler [%]
2	131	64,2
3	52	25,5
4	9	4,4
5	8	3,9
6 ve üstü	4	2
Toplam	204	100

Grafik 5: Firmaların Ortak Sayısı



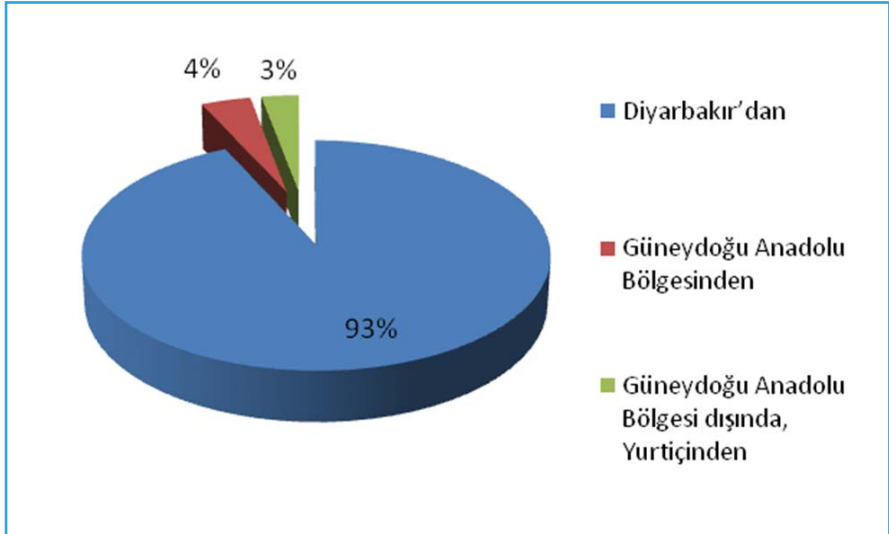
c. Firma Ortaklarının Ülke İçindeki Dağılımı

Ortaklı firmaların ortakları genelde Diyarbakır'dandır. Bu kısım % 93'lük oranı oluşturmaktadır. Oldukça yüksek olan bu oran, Diyarbakır'daki yatırımcıların dışı kapalı olduklarının bir göstergesi olup, sosyal sermaye açısından da genel anlamda zafiyet ortaya çıkarabilmektedir.

Tablo 6: Firma Ortaklarının Ülke İçindeki Dağılımı

	Frekans Sayısı	Yüzelik (%)
Diyarbakır'dan	190	93,2
Güneydoğu Anadolu Bölgesinden	8	3,9
Güneydoğu Anadolu Bölgesi dışında, Yurtiçinden	6	2,9
Toplam	204	100

Grafik 6: Firma Ortaklarının Ülke İçindeki Dağılımı



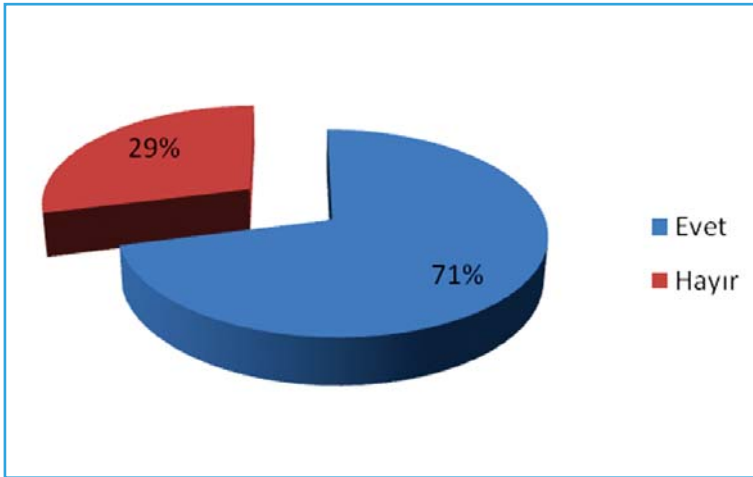
d. Ortakların Yakınlık Derecesi

Ortağı Diyarbakır'dan olanların % 71'inin ortağı ile arasında kan bağı bulunmaktadır. Bu oran Diyarbakır yatırımcısının dışı kapalı olduğunu gösteren diğer verilerle örtüşmektedir.

Tablo 7: Ortakların Yakınlık Derecesi

	Frekans Sayısı	Yüzdelik (%)
Evet	145	71,1
Hayır	59	28,9
Toplam	204	100

Grafik 7: Ortakların Yakınlık Derecesi



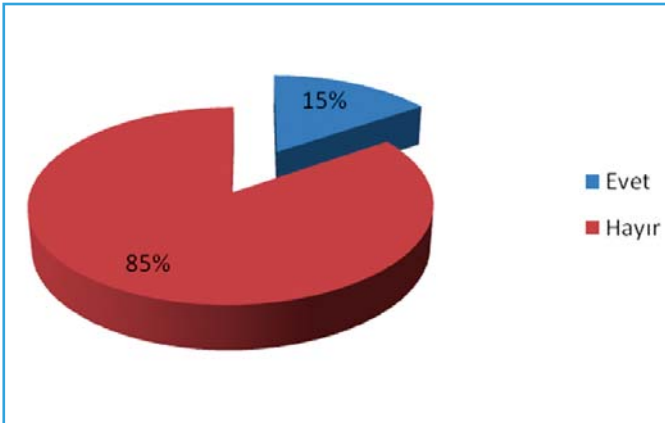
5. Diyarbakır Dışında Yatırım Yapma Durumu

Firmaların %85'lik kısmının Diyarbakır dışında yatırımı bulunmazken, geri kalan %15'lik kısmın Diyarbakır dışında da yatırımı bulunmaktadır. Bu oran da, Diyarbakır yatırımcısının dışı kapalı olduğunu gösteren diğer verilerle paraleldir.

Tablo 8: Diyarbakır Dışında Yatırım Yapma Durumu

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Evet	67	15,4
Hayır	367	84,6
Toplam	434	100

Grafik 8: Diyarbakır Dışında Yatırım Yapma Durumu



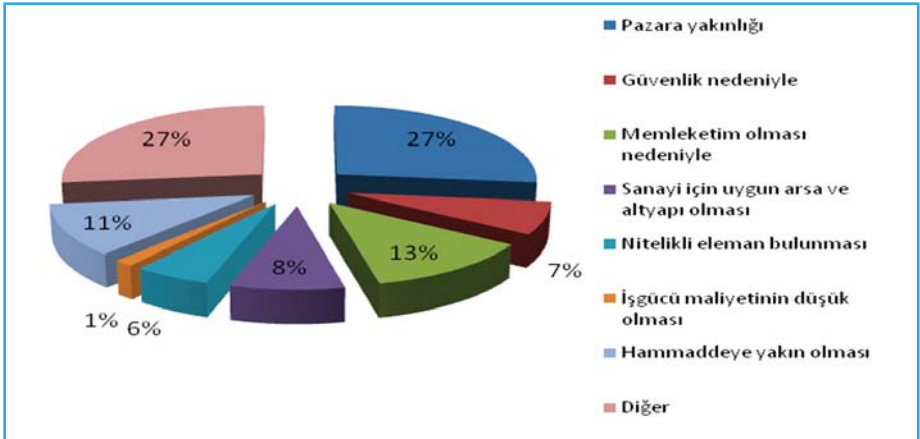
6. Diyarbakır Dışında da Yatırım Yapma Nedenleri

Diyarbakır dışında da yatırım yapanların dış yatırım yapma gerekçeleri arasında; pazara yakınlık % 27, ailevi ve özel nedenlerin içinde bulunduğu diğer nedenler % 27 olmak üzere toplam % 54'lük bir bölümü oluşturmaktadır. Daha düşük oranda olan gerekçelerden memleketi olması % 13, hammaddeye yakınlık % 11, sanayi için uygun arsa ve altyapı bulunması % 9 ve nitelikli eleman olması % 6'lık kısmı oluşturmaktadır. Tüm oranlar göz önünde bulundurulduğunda, Diyarbakırlı yatırımcının daha ziyade pratik ve pragmatik nedenlerle kent dışında yatırım yaptığı, bu yatırımları yapmasında ağ bağlantıları sayesinde edindiği enformasyonun etkisinin bulunduğu söylenebilecektir.

Tablo 9: Diyarbakır Dışında da Yatırım Yapma Nedenleri

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Pazara yakınlığı	19	27
Güvenlik nedeniyle	5	7
Memleketim olması nedeniyle	9	13
Sanayi için uygun arsa ve altyapı olması	6	8,5
Nitelikli eleman bulunması	4	5,6
İşgücü maliyetinin düşük olması	1	1,4
Hammaddeye yakın olması	8	11
Diğer	19	27
Toplam	71	100

Grafik 9: Diyarbakır Dışında da Yatırım Yapma Nedenleri



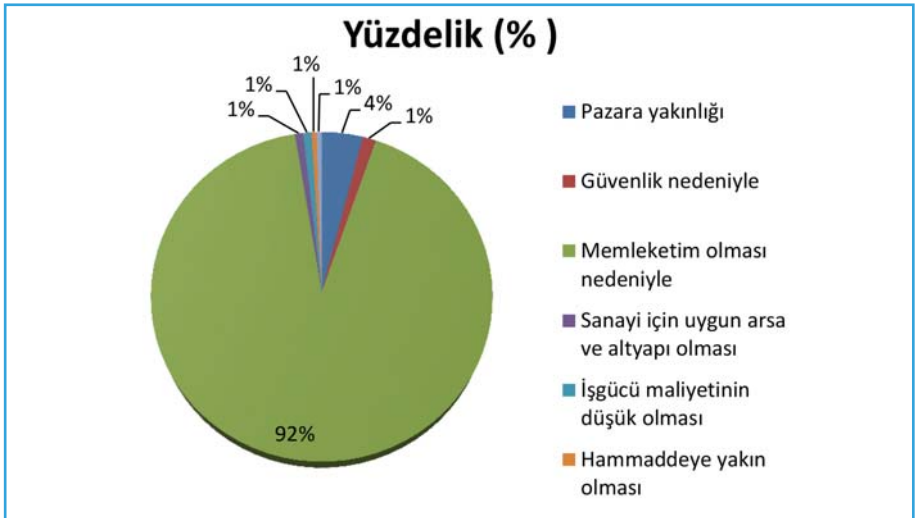
7. Diyarbakır Dışında Yatırım Yapmama Nedenleri

Diyarbakır dışında yatırımı bulunmayanların büyük çoğunluğu, buna sebep olarak Diyarbakır'ın memleketleri olduğu gerekçesini göstermişlerdir. Bu gerekçeyi sunanlar % 92'lik büyük bir kısmı oluşturmaktadır. Literatür çalışmalarında içine kapanık grupların sosyal sermaye düzeylerinin düşük olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 10: Diyarbakır Dışında Yatırım Yapmama Nedenleri

	Frekans Sayısı	Yüzelik (%)
Pazara yakınlığı	16	4
Güvenlik nedeniyle	5	1,3
Memleketim olması nedeniyle	340	92,1
Sanayi için uygun arsa ve altyapı olması	3	0,8
İşgücü maliyetinin düşük olması	3	0,8
Hammaddeye yakın olması	2	0,5
Diğer	2	0,5
Toplam	371	100

Grafik 10: Diyarbakır Dışında Yatırım Yapmama Nedenleri



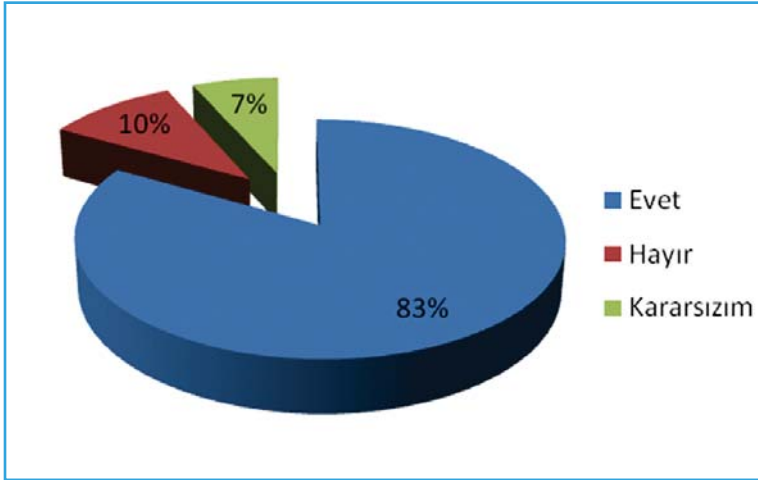
8. Diyarbakır'da Yeni Yatırımlar Yapma Düşüncesi

Yatırımcıların büyük çoğunluğu bundan sonraki girişimlerinde de Diyarbakır'a yatırım yapmayı düşünmektedir. % 83'lük kısım bu düşünceye olumlu bakarken, % 10'luk kısım tam tersine olumsuz bakmaktadır. Geriye kalanlar ise bu konuda kararsızdır. Yeniden yatırım yapma düşüncesindeki oranın yüksekliği, mevcut yatırımcının sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 11: Diyarbakır'da Yeni Yatırımlar Yapma Düşüncesi

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Evet	361	83,2
Hayır	44	10,1
Kararsızım	29	6,7
Toplam	434	100

Grafik 11: Diyarbakır'da Yeni Yatırımlar Yapma Düşüncesi



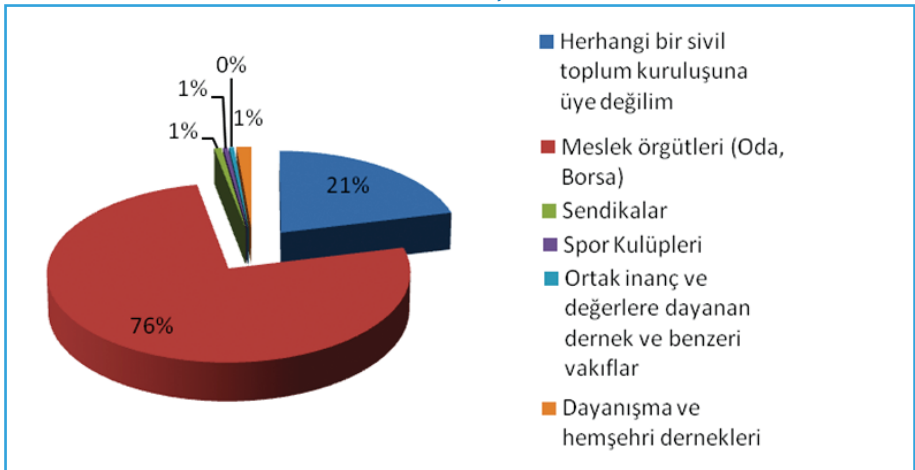
9. STK'lara Üyelik Durumu

Yatırımcıların büyük çoğunluğu (%75,8) meslek örgütlerine üyedir. Yasal olarak yatırımcıların faaliyetlerine başlayabilmeleri için ilgili faaliyet alanlarının üst kuruluşlarına üye olmaları gerekmektedir. Bu açıdan ortaya çıkan % 76'lık oran bu yasal zorunluluğun bir gereğidir.

Tablo 12: STK'lara Üyelik Durumu

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Herhangi bir sivil toplum kuruluşuna üye değilim	91	21,1
Meslek örgütleri (Oda, Borsa)	325	75,8
Sendikalar	3	0,7
Spor Kulüpleri	2	0,5
Ortak inanç ve değerlere dayanan dernek ve benzeri vakıflar	2	0,5
Dayanışma ve hemşehri dernekleri	6	1,4
Toplam	429	100

Grafik 12: STK'lara Üyelik Durumu



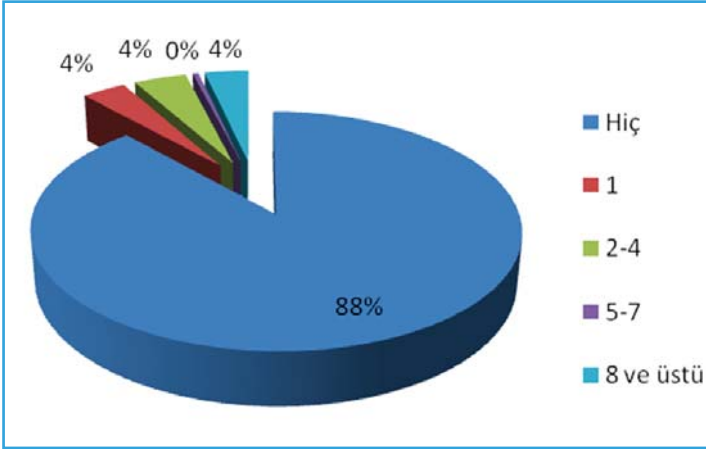
10. STK'lar ile Ortak Çalışma

Yatırımcıların büyük bir bölümü STK'lara üye olmalarına rağmen % 88'i şimdiye kadar STK'lar ile ortak bir çalışma yapmamıştır. Bu durum, sosyal sermaye düzeyinin STK'larla ortak çalışma bağlamında düşüklüğünün bir göstergesidir.

Tablo 13: STK'lar ile Ortak Çalışma

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç	379	88,3
1	15	3,5
2-4	18	4,2
5-7	2	0,5
8 ve üstü	15	3,5
Toplam	429	100

Grafik 13: STK'lar ile Ortak Çalışma



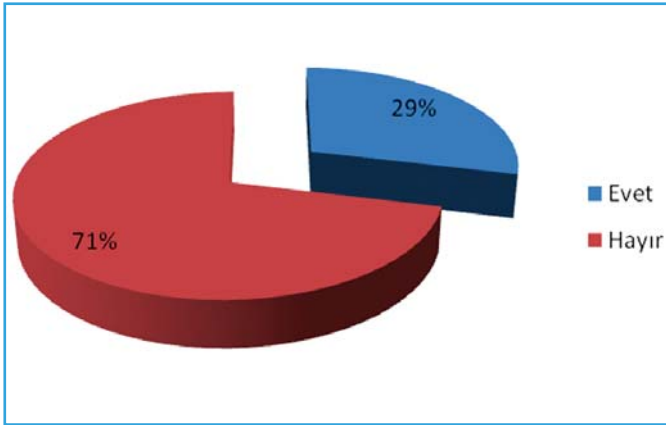
11. İşadamları/İşkadınları Dernekleriyle İletişim Durumu

Yatırımcıların sadece % 29'u işadamları/işkadınları dernekleriyle iletişim içerisinde. % 71'lik kesimin ise herhangi bir işadamları/işkadınları derneğiyle bağlantısı bulunmamaktadır. Bu durum sosyal sermaye olgusunun vazgeçilmez unsurlarından olan ağlara üyeliğin Diyarbakır yatırımcısında zayıf olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 14: İşadamları/İşkadınları Dernekleriyle İletişim Durumu

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik [%]
Evet	125	28,8
Hayır	309	71,2
Toplam	434	100

Grafik 14: İşadamları/İşkadınları Dernekleriyle İletişim Durumu



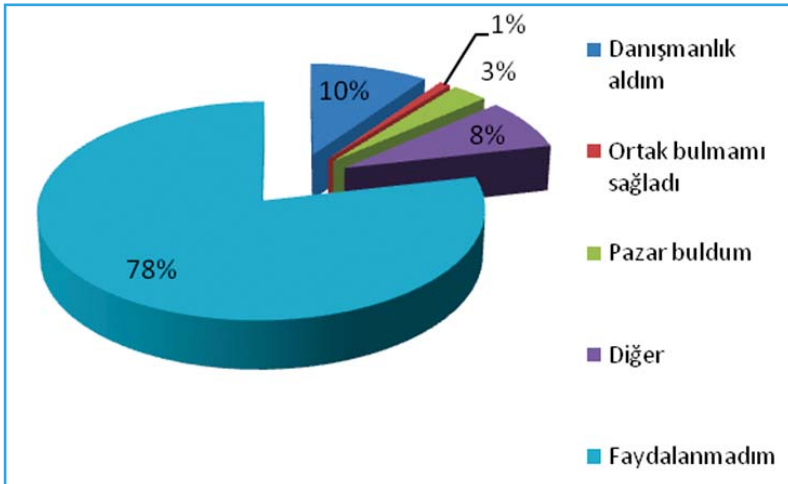
12. İşadamları/İşkadınları Derneklerinden Faydalanma

Ankete katılan yatırımcıların sadece % 22'si (93) işadamları /ışkadınları derneklerinden faydalandıklarını ifade etmişlerdir. Bu faydalar % 10 oranında danışmanlık alma, % 3 oranında pazar bulma, % 1 oranında ortak bulma ve % 8 oranında ise fikir alışverişi ve sosyalleşme gibi diğer şekillerde faydalanma olarak belirtilmiştir. Bu veri de Diyarbakırlı yatırımcıların STK'lar ile ortak bir çalışma yapmadıklarını ortaya koyan sonuca paraleldir.

Tablo 15: İşadamları/İşkadınları Derneklerinden Faydalanma

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Danışmanlık aldım	42	9,6
Ortak bulmamı sağladı	4	1
Pazar buldum	13	3
Diğer	34	7,8
Faydalanmadım	341	78,6
Toplam	434	100

Grafik 15: İşadamları/İşkadınları Derneklerinden Faydalanma



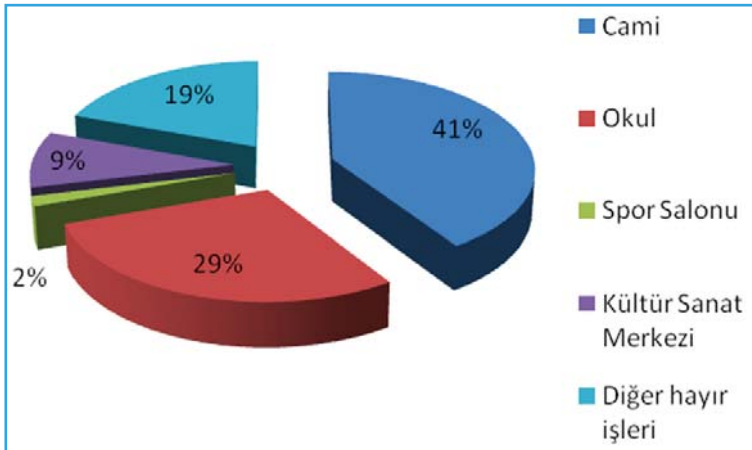
13. Karşılıksız Yatırım Yapma Tercihii

Karşılıksız bir yatırım yapma imkânı olması durumunda yatırımcılar bu imkânı % 41 oranında cami yapma, % 29 oranında okul yapımı, % 9 oranında kültür sanat merkezi açma, % 2'si spor salonu açma ve % 19'u ise sadaka, zekat, aşevi gibi diğer hayır işlerinde bulunma şeklinde değerlendireceklerini ifade etmişlerdir. Bu sonuç, Diyarbakırlı yatırımcının iş hayatı dışındaki karşılıksız yatırım yapma tercihinde geleneklerine bağlı kaldığı ve bu tercihlerini yaparken dini hassasiyetlerinin etkisinde daha fazla kaldığı şeklinde yorumlanabilmektedir.

Tablo 16: Karşılıksız Yatırım Yapma Tercihii

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Cami	177	40,8
Okul	126	29
Spor Salonu	7	1,6
Kültür Sanat Merkezi	40	9,2
Diğer hayır işleri	84	19,4
Toplam	434	100

Grafik 16: Karşılıksız Yatırım Yapma Tercihii



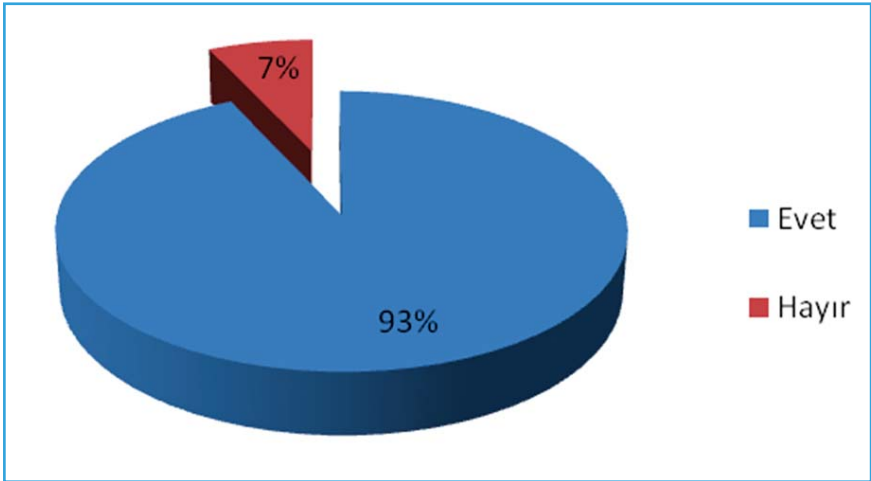
14. Doğal Afet Durumunda Yardım Etme Durumu

Yatırımcıların % 93'ü bir doğal afette mağduriyetin azaltılması adına yardımda bulunduğunu ifade etmiştir. Bu oran, yatırımcının sosyal sermaye düzeyinin yardımlaşma bağlamında güçlülüğünün gündelik hayata da somut bir şekilde yansıtıldığını ortaya koyan bir kanıt olarak kabul edilebilmektedir.

Tablo 17: Doğal Afet Durumunda Yardım Etme Durumu

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Evet	404	93
Hayır	30	7
Toplam	434	100

Grafik 17: Doğal Afet Durumunda Yardım Etme Durumu



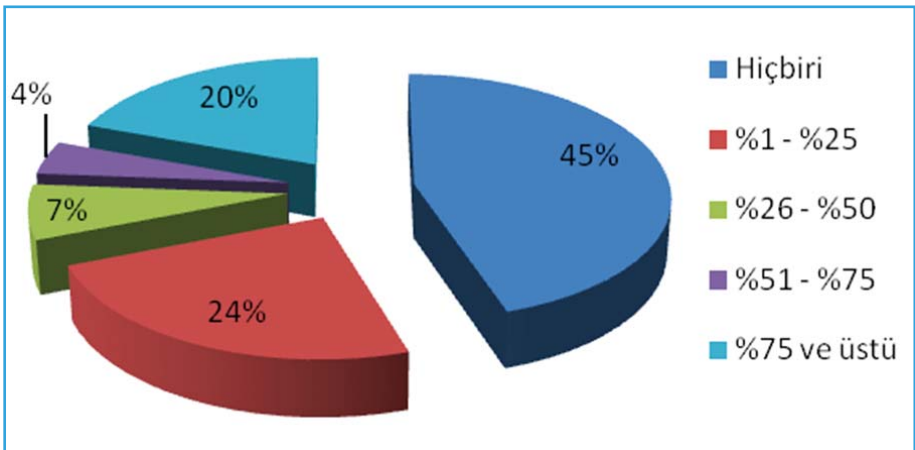
15. Firma Çalışanlarının Yakınlık Durumu

Firmaların yarıya yakını (% 45), çalışanlarını yakınları arasından seçmektedir. % 24'ü çalışanlarının en fazla dörtte birini yakınları arasından seçmiştir. Ayrıca % 55'lik kısım personel seçiminde dostluk, yakınlık, akrabalık bağlarına önem vermektedir. Bu oranlar, dostluk, yakınlık, akrabalık bağlarının belirli ölçülerde mevcudiyetini korumakla birlikte, firma yönetimi ve iş ilişkilerinin profesyonellik kriterleri dahilinde şekillendirilmesinin ön plana çıkmasını göstermektedir.

Tablo 18: Firma Çalışanlarının Yakınlık Durumu

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiçbiri	195	45
% 1 - % 25	104	24
% 26 - % 50	31	7,2
% 51 - % 75	19	4,4
% 75 ve üstü	84	19,4
Toplam	433	100

Grafik 18: Firma Çalışanlarının Yakınlık Durumu



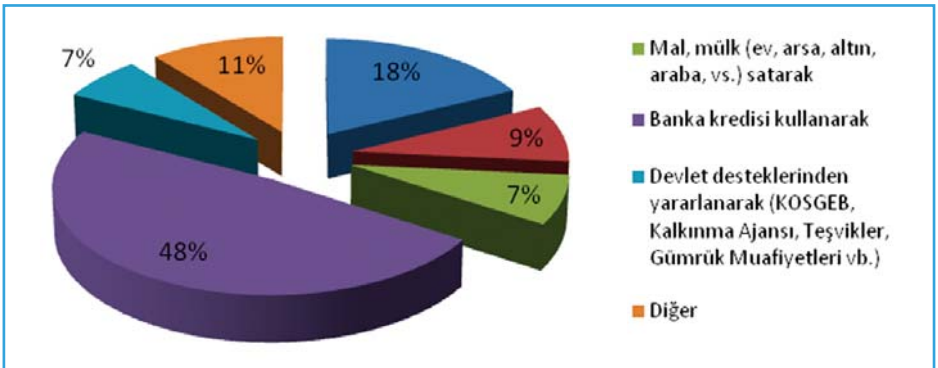
16. Finansman İhtiyacının Karşılama Şekli

Yatırımcıların neredeyse yarısı iş hayatında ihtiyaç duyduğu finansmanı banka kredisi kullanarak karşılamaktadır. Aile ve akrabalarından borç alarak karşılayanların oranı % 18, arkadaşlarından borç alarak karşılayanların oranı ise % 9'dur. Finansman ihtiyacının karşılanma şeklini diğer olarak belirten yatırımcıların bir kısmı tefeciden borçlandığını belirtmiştir. Sadece % 27'sinin finansmanı tanıdıklarından sağlama yoluna gitmesi, çalışma yaşamının çağdaş norm ve kriterler dâhilinde işlemeye ve güven olgusunun çalışma yaşamında gelenekselden ziyade kurumsal ölçekte hakim olmaya başladığını göstermektedir.

Tablo 19: Finansman İhtiyacının Karşılama Şekli

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Aile ve akrabadan borç alarak	77	17,7
Arkadaşlarımdan borç alarak	38	8,8
Mal, mülk (ev, arsa, altın, araba, vs.) satarak	33	7,6
Banka kredisi kullanarak	210	48,4
Devlet desteklerinden yararlanarak (KOSGEB, Kalkınma Ajansı, Teşvikler, Gümrük Muafiyetleri vb.)	29	6,7
Diğer	47	10,8
Toplam	434	100

Grafik 19: Finansman İhtiyacının Karşılama Şekli



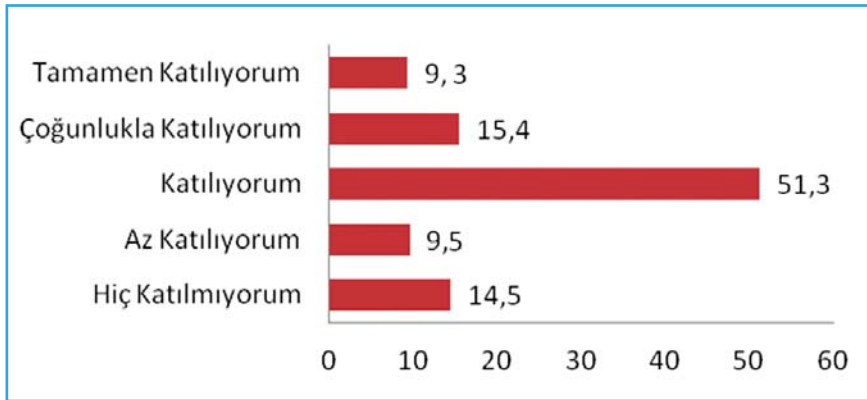
B. Likert Ölçeği Soruları

17) Bulunduğu sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği yükseltici bir yeniliği diğer işletmelerle paylaşacağını ifade eden % 76'lık kısım, sosyal sermaye seviyesinin yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 20: Bulduğum sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği yükseltici bir yeniliği diğer işletmelerle paylaşıyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	62	14,5
Az Katılıyorum	41	9,5
Katılıyorum	220	51,3
Çoğunlukla Katılıyorum	66	15,4
Tamamen Katılıyorum	40	9,3
Toplam	429	100

Grafik 20: Bulduğum sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği yükseltici bir yeniliği diğer işletmelerle paylaşıyorum.

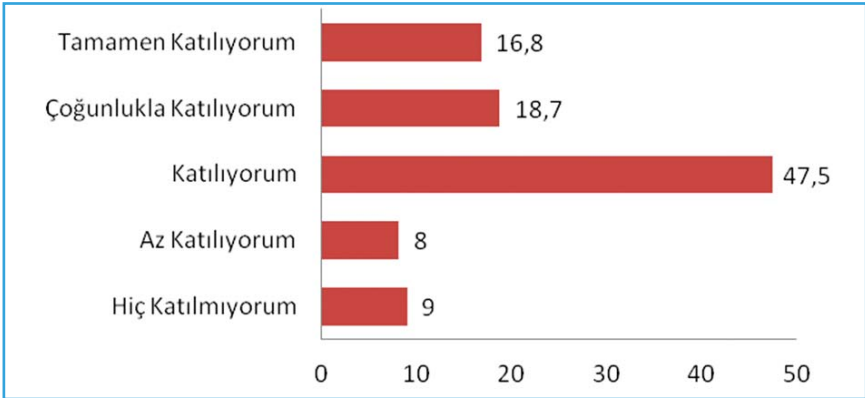


18) İş yapmak için firma seçerken % 83 oranında Diyarbakır'daki firmaları tercih edilmesi, içe dönüklüğün bir göstergesi olup, kapalılık sosyal sermayeyi olumsuz yönde etkilemektedir.

Tablo 21: İş yapmak için firma seçerken Diyarbakır'daki firmaları tercih ederim.

	Frekans Sayısı	Yüzdelik (%)
Hiç Katılmıyorum	39	9
Az Katılıyorum	35	8
Katılıyorum	206	47,5
Çoğunlukla Katılıyorum	81	18,7
Tamamen Katılıyorum	73	16,8
Toplam	434	100

Grafik 21: İş yapmak için firma seçerken Diyarbakır'daki firmaları tercih ederim.

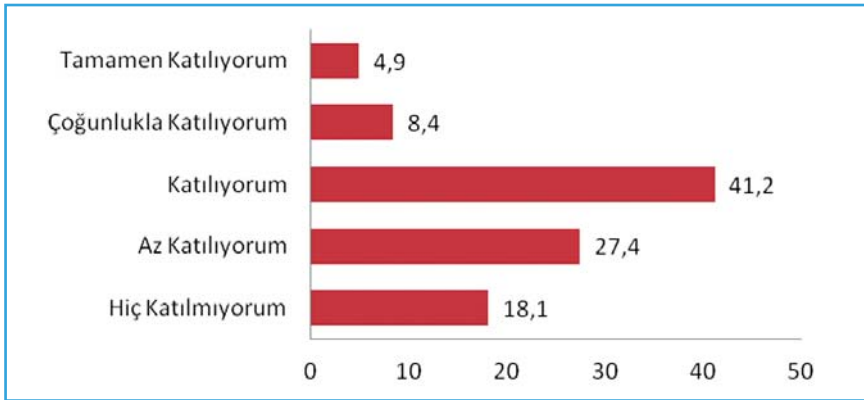


19) Yatırım yaparken temel bilgi kaynağının yatırım yapan diğer yatırımcılar olması, üst düzey ağ içi/ağlar arası iletişim ve birbirlerine güven duyulmasını gerektirmesi bağlamında kent yatırımcısının sosyal sermaye seviyesi üzerinde az da olsa olumlu etki yaptığı söylenebilecektir.

Tablo 22: Yatırımlarımı yaparken temel bilgi kaynağım, yatırım yapan diğer yatırımcılardır.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	78	18,1
Az Katılıyorum	118	27,4
Katılıyorum	177	41,2
Çoğunlukla Katılıyorum	36	8,4
Tamamen Katılıyorum	21	4,9
Toplam	430	100

Grafik 22: Yatırımlarımı yaparken temel bilgi kaynağım, yatırım yapan diğer yatırımcılardır.

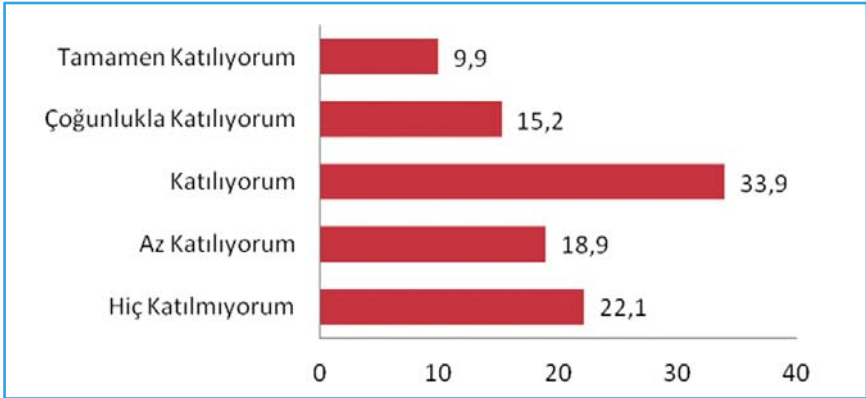


20) Yatırım yaparken temel bilgi kaynağının aile büyüklerinin tavsiyeleri olması da ağı ilişkileri bakımından sosyal sermayenin yüksek olduğunu gösterir. %59 oranında bir yatırımcı kitlesi yatırım yaparken aile büyüklerinin tavsiyelerini dinlemektedir.

Tablo 23: Yatırımlarımı yaparken temel bilgi kaynağım, aile büyüklerimin tavsiyeleridir.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	96	22,1
Az Katılıyorum	82	18,9
Katılıyorum	147	33,9
Çoğunlukla Katılıyorum	66	15,2
Tamamen Katılıyorum	43	9,9
Toplam	434	100

Grafik 23: Yatırımlarımı yaparken temel bilgi kaynağım, aile büyüklerimin tavsiyeleridir.

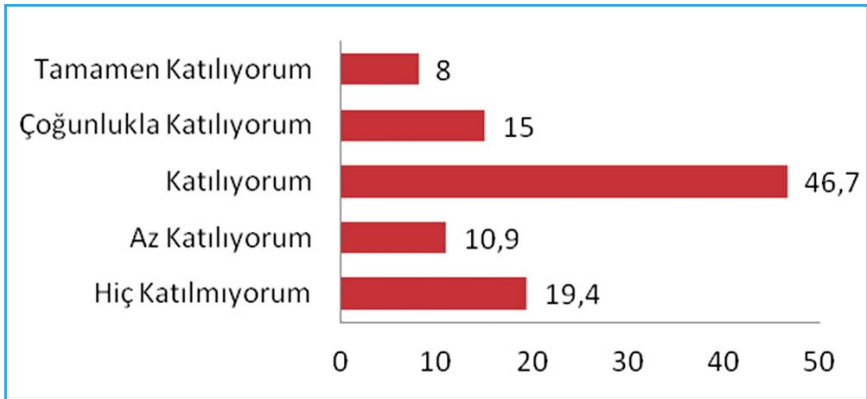


21) Benzer şekilde, yatırım kararları alınırken Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları ve derneklerle işbirliği içerisinde olunması, ağ bağlantılarının güçlü olduğunu ifade etmektedir. Anket sonuçlarına göre Diyarbakır'daki yatırımcıların % 70'i bu konuda işbirliği içerisinde olmayı tercih etmektedir. Ancak aynı yatırımcı STK'larla ortak bir çalışma yapmayı tercih etmemektedir.

Tablo 24: Yatırımlarıma karar verirken ilgili kurumlar (Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları, dernekler) ile işbirliği içerisinde olmayı önemserim.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	84	19,4
Az Katılıyorum	47	10,9
Katılıyorum	202	46,7
Çoğunlukla Katılıyorum	65	15
Tamamen Katılıyorum	35	8
Toplam	433	100

Grafik 24: Yatırımlarıma karar verirken ilgili kurumlar (Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları, dernekler) ile işbirliği içerisinde olmayı önemserim.

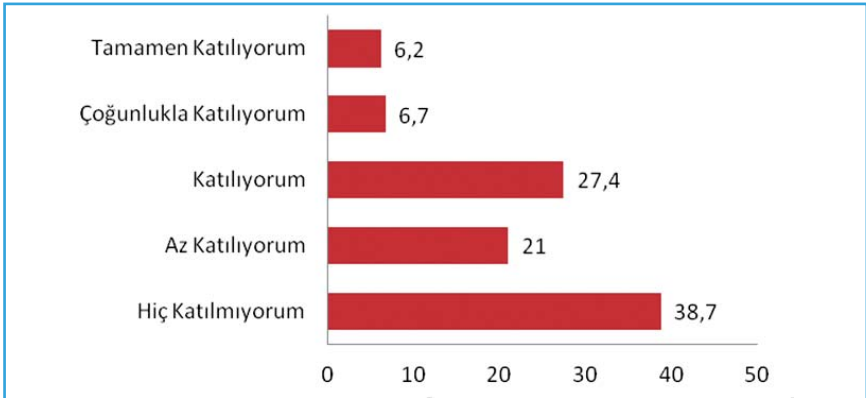


22) Diğer firmalarla rekabet edilmesi onların yöneticileri ile olan ikili ilişkileri zedelemeyeceğini ifade eden % 60'lık kısım ağ bağlantıları bakımından sosyal sermayenin güçlü olduğu bilgisini vermektedir.

Tablo 25: Diğer firmalarla rekabet etmem onların yöneticileri ile olan ikili ilişkilerimi zedeler.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	168	38,7
Az Katılıyorum	91	21
Katılıyorum	119	27,4
Çoğunlukla Katılıyorum	29	6,7
Tamamen Katılıyorum	27	6,2
Toplam	434	100

Grafik 25: Diğer firmalarla rekabet etmem onların yöneticileri ile olan ikili ilişkilerimi zedeler.

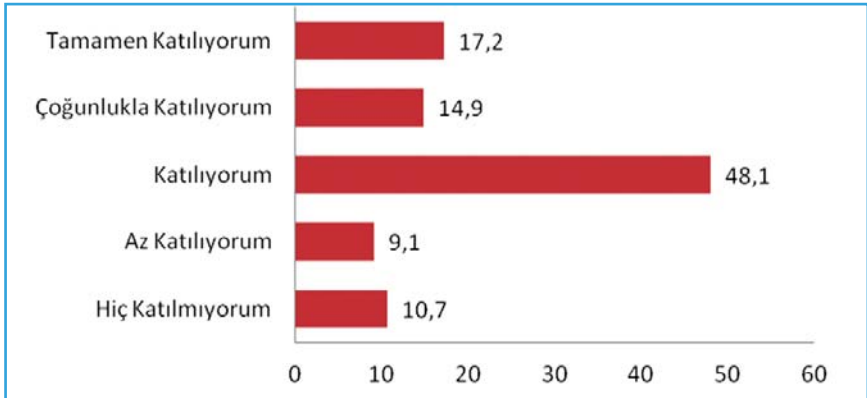


23) Bölge dışındaki fuarların iş ilişkilerini geliştirdiğini düşünen % 80 oranında bir yatırımcı kitlesi, sosyal sermaye seviyesinin ağ ilişkileri bağlamında yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 26: Bölge dışındaki fuarların iş ilişkilerimi geliştirdiğini düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	46	10,7
Az Katılıyorum	39	9,1
Katılıyorum	207	48,1
Çoğunlukla Katılıyorum	64	14,9
Tamamen Katılıyorum	74	17,2
Toplam	430	100

Grafik 26: Bölge dışındaki fuarların iş ilişkilerimi geliştirdiğini düşünüyorum.

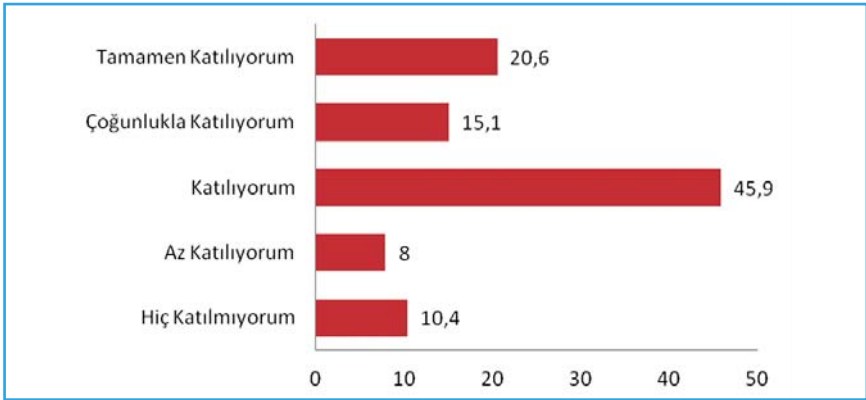


24) Fuarlara katılımın yeni imkânlar sunacağını düşünen % 82'lik kesim, ağı ilişkileri açısından sosyal sermayenin güçlü olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 27: Bölge dışındaki fuarların iş ilişkilerimi geliştirdiğini düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	45	10,4
Az Katılıyorum	34	8
Katılıyorum	198	45,9
Çoğunlukla Katılıyorum	65	15,1
Tamamen Katılıyorum	89	20,6
Toplam	431	100

Grafik 27: Bölge dışındaki fuarların iş ilişkilerimi geliştirdiğini düşünüyorum.

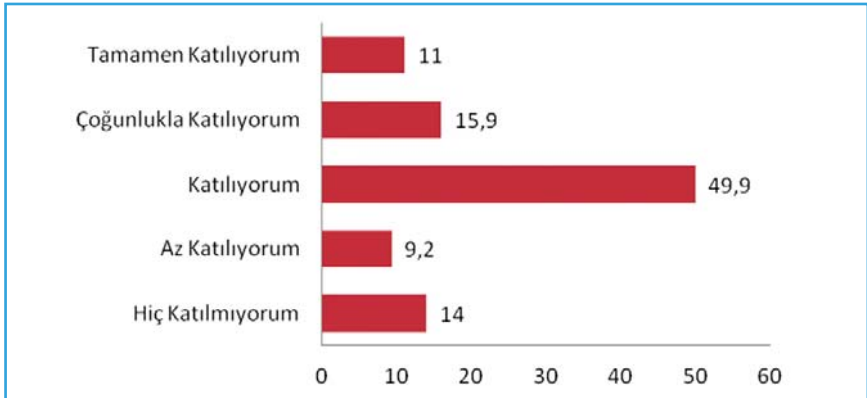


25) Fuarlara yalnız değil de sektördeki diğer firmalarla katılmayı tercih edenlerin oranının % 77 olması, ağ bağlarının güçlü olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 28: Fuarlara yalnız katılmaktansa sektördeki diğer firmalarla katılmayı tercih ederim.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	60	14
Az Katılıyorum	40	9,2
Katılıyorum	215	49,9
Çoğunlukla Katılıyorum	68	15,9
Tamamen Katılıyorum	47	11
Toplam	430	100

Grafik 28: Fuarlara yalnız katılmaktansa sektördeki diğer firmalarla katılmayı tercih ederim.

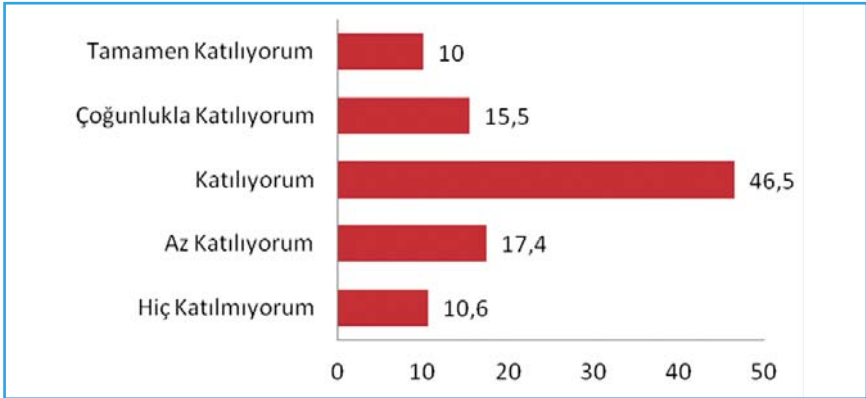


26) Mal ve hizmet alımlarında sosyal ilişkileri kullanarak fiyat indirimi sağlayabilme, ağı açısından sosyal sermaye seviyesini yükseltmekte olup, bu soruya % 72 oranında olumlu yanıt verilmesi, sosyal sermaye seviyesinin yüksek olduğuna işaret etmektedir.

Tablo 29: Mal ve hizmet alımlarında sosyal ilişkilerimi kullanarak fiyat indirimi sağlayabilirim.

	Frekans Sayısı	Yüzdelik (%)
Hiç Katılmıyorum	46	10,6
Az Katılıyorum	75	17,4
Katılıyorum	201	46,5
Çoğunlukla Katılıyorum	67	15,5
Tamamen Katılıyorum	43	10
Toplam	432	100

Grafik 29: Mal ve hizmet alımlarında sosyal ilişkilerimi kullanarak fiyat indirimi sağlayabilirim.

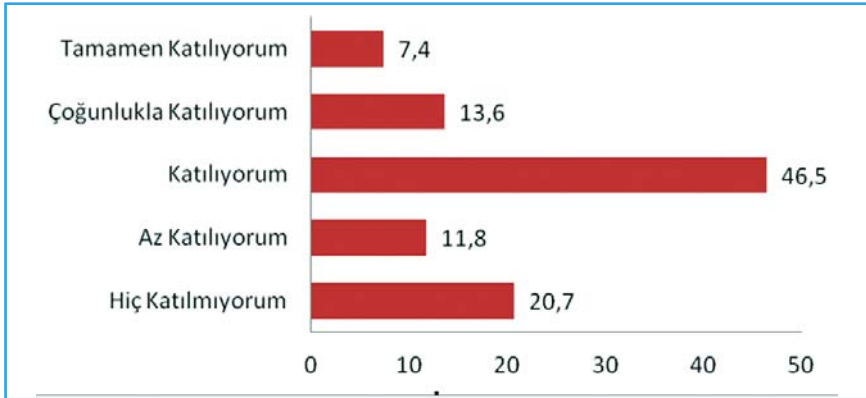


27) İşletme faaliyetlerinde sosyal paylaşım sitelerinin (Facebook, Twitter, Skype, Msn vs.) kullanılması yatırımcının ağ bağlantılarının ve dolayısıyla da sosyal sermayenin kuvvetli olduğu anlamına gelmektedir. Yatırımcıların % 68'i işletme faaliyetlerinde sosyal paylaşım sitelerini kullanmaktadır.

Tablo 30: İşletme faaliyetlerimde sosyal paylaşım sitelerini (Facebook, Twitter, Skype, Msn vs.) kullanım.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	90	20,7
Az Katılıyorum	51	11,8
Katılıyorum	202	46,5
Çoğunlukla Katılıyorum	59	13,6
Tamamen Katılıyorum	32	7,4
Toplam	434	100

Grafik 30: İşletme faaliyetlerimde sosyal paylaşım sitelerini (Facebook, Twitter, Skype, Msn vs.) kullanım.

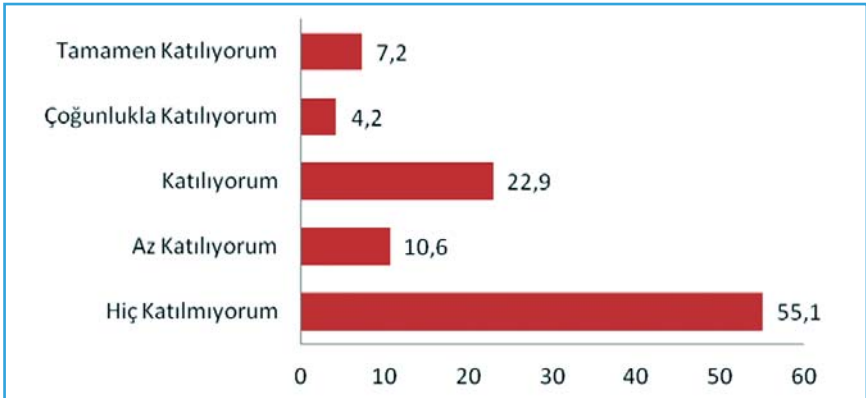


28) İş hayatında dini görüşün etkili olmaması, profesyonel iş normlarının piyasaya hakim olması bakımından sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğunun göstergesidir. Diyarbakır'daki yatırımcıların üçte ikilik kısmının dini görüşün iş hayatını etkilemediğini ifade etmesi, normlar bakımından sosyal sermayeyi olumlu yönde etkilemektedir.

Tablo 31: Dini görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	238	55,1
Az Katılıyorum	46	10,6
Katılıyorum	99	22,9
Çoğunlukla Katılıyorum	18	4,2
Tamamen Katılıyorum	31	7,2
Toplam	432	100

Grafik 31: Dini görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.

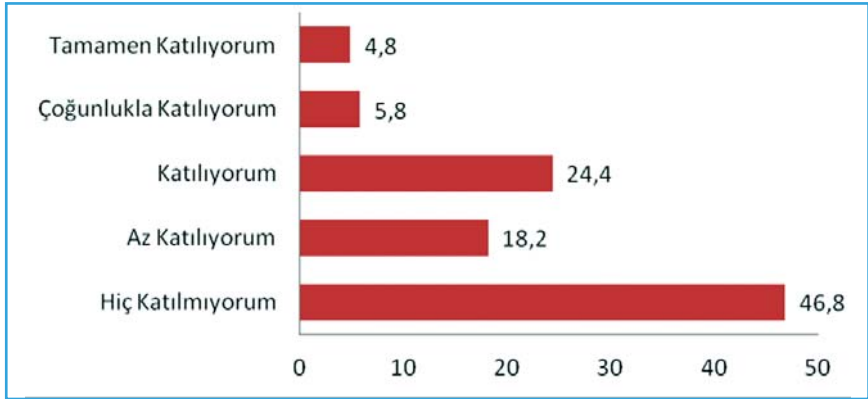


29) Dini görüşün iş yaşantısını etkilememesine paralel bir şekilde, siyasi görüşün de iş yaşamı üzerinde etkili olmaması normlar bakımından sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğunun bir göstergesi olarak algılanabilecektir. Diyarbakırlı yatırımcıların ağırlıklı bölümünce, dini görüşte olduğu gibi siyasi görüşün de iş hayatında etkili olmadığı ifade edilmiştir (% 65).

Tablo 32: Siyasi görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	203	46,8
Az Katılıyorum	79	18,2
Katılıyorum	106	24,4
Çoğunlukla Katılıyorum	25	5,8
Tamamen Katılıyorum	21	4,8
Toplam	434	100

Grafik 32: Siyasi görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.

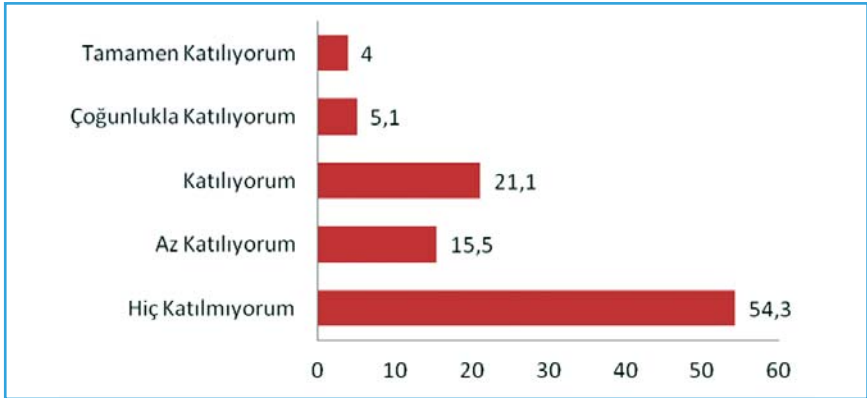


30) İş hayatında dini ve siyasi görüşlerin etkili olmamasının sosyal sermaye düzeyinin yüksekliğini göstermesi gibi etnik kimliğin de iş hayatını etkilememesi normlar bakımından sosyal sermayeyi yükselten bir unsurdur. Nitekim Diyarbakırlı yatırımcıların % 70'inin ortak düşüncesi, etnik kimliğin iş yaşantısını etkilemediği yönündedir.

Tablo 33: Etnik kimliğin iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	234	54,3
Az Katılıyorum	67	15,5
Katılıyorum	91	21,1
Çoğunlukla Katılıyorum	22	5,1
Tamamen Katılıyorum	17	4
Toplam	431	100

Grafik 33: Etnik kimliğin iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.

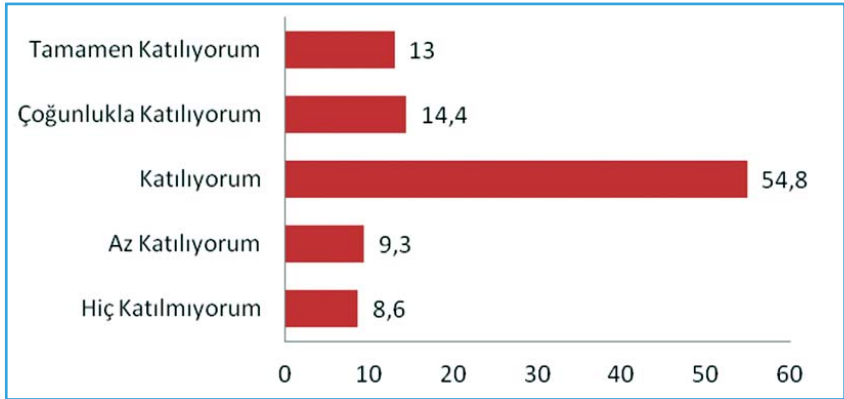


31) Yeni açılan bir firmanın açılışına katılma veya çiçek gönderilmesi, firmaların ağ bağlantılarının ve dolayısıyla da sosyal sermayenin güçlü olduğunu göstermektedir. Diyarbakır'daki yatırımcıların % 82'si de bu doğrultuda düşünmekte ve hareket etmektedir.

Tablo 34: Diyarbakır'da yeni açılan bir firmanın açılışına katılırim, katilamasam da çiçek gönderirim.

	Frekans Sayısı	Yüzdellik (%)
Hiç Katılmıyorum	37	8,6
Az Katılıyorum	40	9,3
Katılıyorum	236	54,8
Çoğunlukla Katılıyorum	62	14,4
Tamamen Katılıyorum	56	13
Toplam	431	100

Grafik 34: Diyarbakır'da yeni açılan bir firmanın açılışına katılırim, katilamasam da çiçek gönderirim.

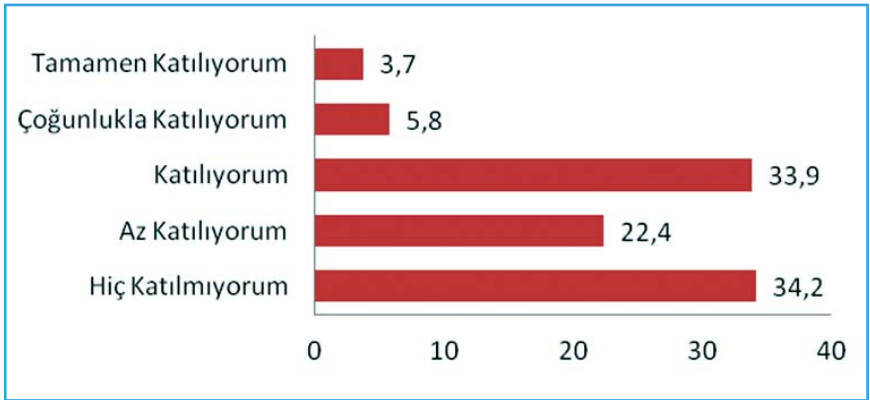


32) Yatırım yapmak için izin ve ruhsat işleri ile ilgilenen kurum ve kuruluşların objektif davranmaları gerektiğini düşünmeleri, söz konusu kurumlara güven bağlamında sosyal sermayenin yüksek seviyede olduğu anlamına gelmektedir. Ancak Diyarbakır'daki yatırımcıların % 57'si ilgili kurum ve kuruluşların objektif davranmadıklarını düşünmektedir. Bu durum kurumlara güven seviyesinin düşüklüğünü göstermektedir.

Tablo 35: Diyarbakır'da yatırım yapmak için izin ve ruhsat işleri ile ilgili kurum ve kuruluşlar objektif davranırlar.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	148	34,2
Az Katılıyorum	97	22,4
Katılıyorum	147	33,9
Çoğunlukla Katılıyorum	25	5,8
Tamamen Katılıyorum	16	3,7
Toplam	433	100

Grafik 35: Diyarbakır'da yatırım yapmak için izin ve ruhsat işleri ile ilgili kurum ve kuruluşlar objektif davranırlar.

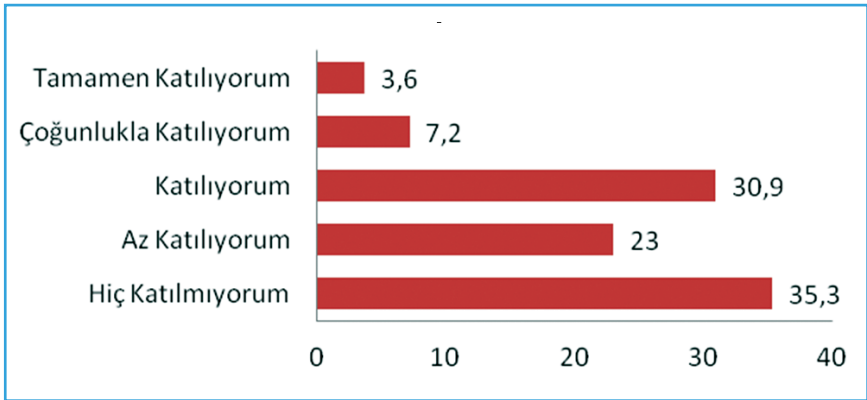


33) Diğer firma veya işletmelere yasal sözleşme yapmadan mal veya hizmet vermek, güven düzeyinin yüksekliğini gerektirmekte ve bu açıdan sosyal sermaye üzerinde olumlu katkı yapmaktadır. Ancak Diyarbakır'daki yatırımcıların % 42'si böyle bir davranışta bulunabileceğini söylemektedir. Diğer firma ve işletmelere güvenin görece az olması güven bakımından sosyal sermaye seviyesini aşağıya çekmektedir.

Tablo 36: Diyarbakır'daki diğer firma/ işletmelere yasal sözleşme yapmadan mal/ hizmet veririm.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	152	35,3
Az Katılıyorum	99	23
Katılıyorum	133	30,9
Çoğunlukla Katılıyorum	31	7,2
Tamamen Katılıyorum	16	3,6
Toplam	431	100

Tablo 36: Diyarbakır'daki diğer firma/ işletmelere yasal sözleşme yapmadan mal/ hizmet veririm.

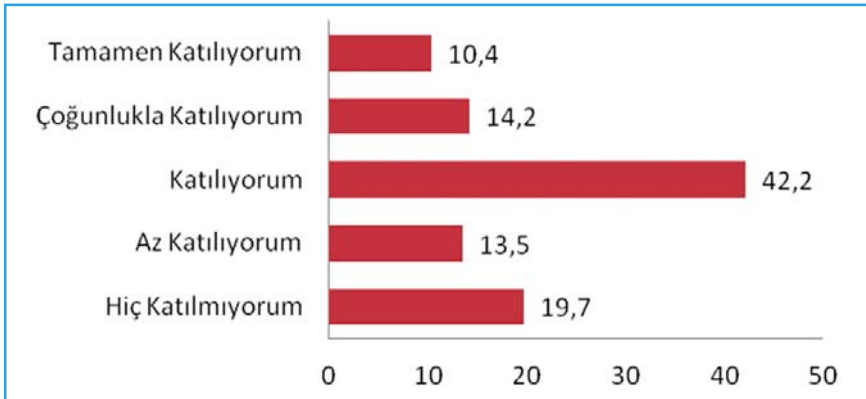


34) Firmada çalıştırılan kişilerin kontrole gerek kalmadan görevlerini tam olarak yaptıklarını düşünmek, çalışanlara yönelik yüksek güven seviyesini ve dolayısıyla da sosyal sermaye yüksekliğini göstermektedir. Bu açıdan Diyarbakır'daki yatırımcıların üçte ikilik kısmı çalışanlarına güven duymaktadır.

Tablo 37: Firmamda çalıştırdığım kişileri kontrol etmesem dahi görevlerini tam olarak yaparlar.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	85	19,7
Az Katılıyorum	58	13,5
Katılıyorum	182	42,2
Çoğunlukla Katılıyorum	61	14,2
Tamamen Katılıyorum	45	10,4
Toplam	431	100

Grafik 37: Firmamda çalıştırdığım kişileri kontrol etmesem dahi görevlerini tam olarak yaparlar.

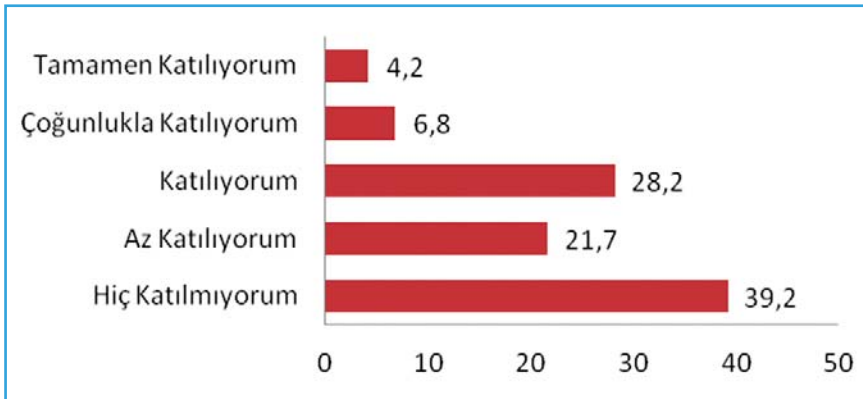


35) Kan bağı olmayan işçilerle çalışırken, tanıdıklarla çalışmaya oranla daha fazla sorun yaşanması, profesyonellikten uzaklaşma açısından sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğunun göstergesi olarak kabul edilebilecektir. Diyarbakır'daki yatırımcıların % 61'i böyle bir sorun yaşamadıklarını belirttikleri göz önünde bulundurulduğunda, bu veriler sosyal sermaye düzeyinin güven açısından yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 38: Kan bağı olmayan işçilerle çalışırken, tanıdıklarla çalışmaya oranla, daha fazla sorun yaşıyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	168	39,2
Az Katılıyorum	93	21,7
Katılıyorum	121	28,2
Çoğunlukla Katılıyorum	29	6,8
Tamamen Katılıyorum	18	4,2
Toplam	429	100

Grafik 38: Kan bağı olmayan işçilerle çalışırken, tanıdıklarla çalışmaya oranla, daha fazla sorun yaşıyorum.

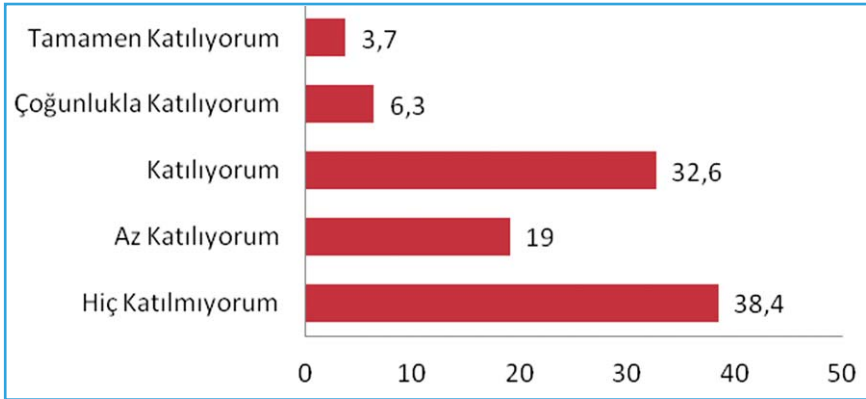


36) Aileden olmayan kişilerle çalışacağına yeni bir yatırıma girmemeyi tercih etme sosyal sermaye düzeyinin düşüklüğüne işaret etmektedir. Yatırımcıların % 57'sinin aileden olmayan kişilerle de çalışmaya sıcak bakması sosyal sermaye seviyesini güven açısından arttırmaktadır.

Tablo 39: Aileden olmayan kişilerle çalışacağıma yeni bir yatırıma girmemeyi tercih ederim.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	166	38,4
Az Katılıyorum	82	19
Katılıyorum	141	32,6
Çoğunlukla Katılıyorum	27	6,3
Tamamen Katılıyorum	16	3,7
Toplam	432	100

Grafik 39: Aileden olmayan kişilerle çalışacağıma yeni bir yatırıma girmemeyi tercih ederim.

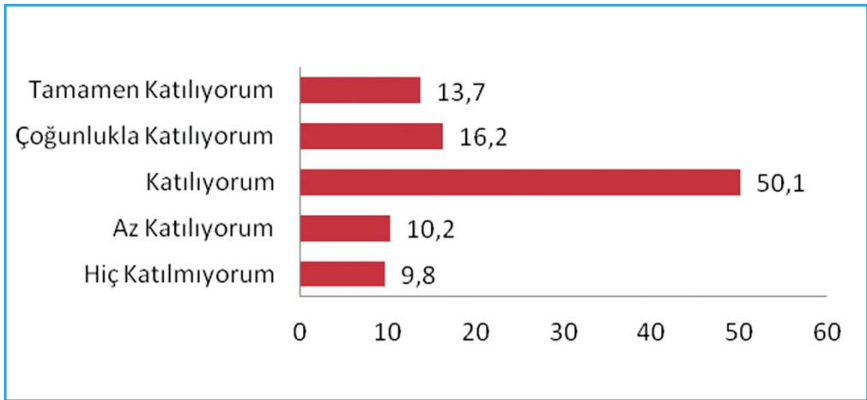


37) Personel seçerken tanıdıklarca referans olunan kişilerin işe alınması, kurumsallaşma ve profesyonel yöneticilik açısından tercih edilen bir yaklaşım değildir ve bu perspektiften bakıldığında, sosyal sermaye seviyesi üzerinde daha çok olumsuz etkilere yol açabilmektedir. Ancak Diyarbakırlı yatırımcıların % 80'lik bölümü, personel istihdam ederken tanıdıklarının referans olmasına önem vermektedir. Bu veri, tanıdıklarına olan güvenin fazla, tanımadıklarına olan güvenin az olduğunu göstermektedir.

Tablo 40: Personel seçerken tanıdıklarının referans olması kişiyi işe almamı kolaylaştırır.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	42	9,8
Az Katılıyorum	44	10,2
Katılıyorum	216	50,1
Çoğunlukla Katılıyorum	70	16,2
Tamamen Katılıyorum	59	13,7
Toplam	431	100

Grafik 40: Personel seçerken tanıdıklarının referans olması kişiyi işe almamı kolaylaştırır.

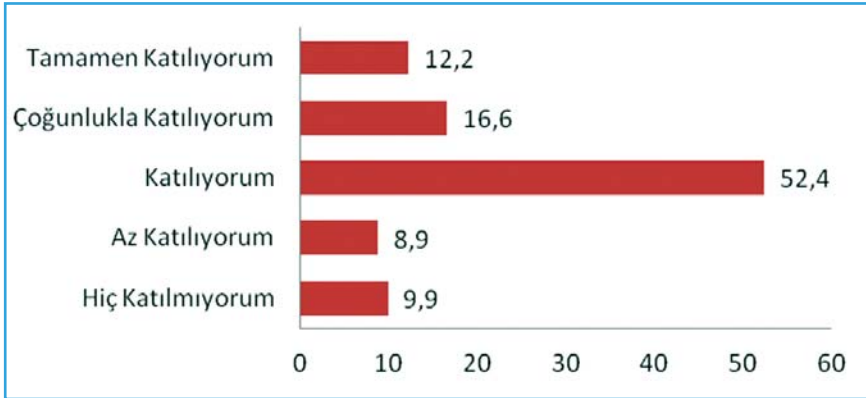


38) Sertifika programlarına katılan kişileri işe alırken öncelik tanıma, sertifikayı veren kurumlara duyulan güven dolayısıyla sosyal sermaye düzeyini yükselten bir durumdur. Diyarbakır'daki yatırımcıların % 81 oranında paralel bir tutum sergilemesi, sertifika veren kurumlara güven açısından sosyal sermaye seviyesinin yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca liyakatin tanıdık ilişkilerinden daha önemli olması sosyal sermaye seviyesinin yüksek olduğunun göstergesidir.

Tablo 41: Sertifika programlarına katılan kişilere işe alırken öncelik tanım.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	43	9,9
Az Katılıyorum	38	8,9
Katılıyorum	227	52,4
Çoğunlukla Katılıyorum	72	16,6
Tamamen Katılıyorum	53	12,2
Toplam	433	100

Grafik 41: Sertifika programlarına katılan kişileri işe alırken öncelik tanım.

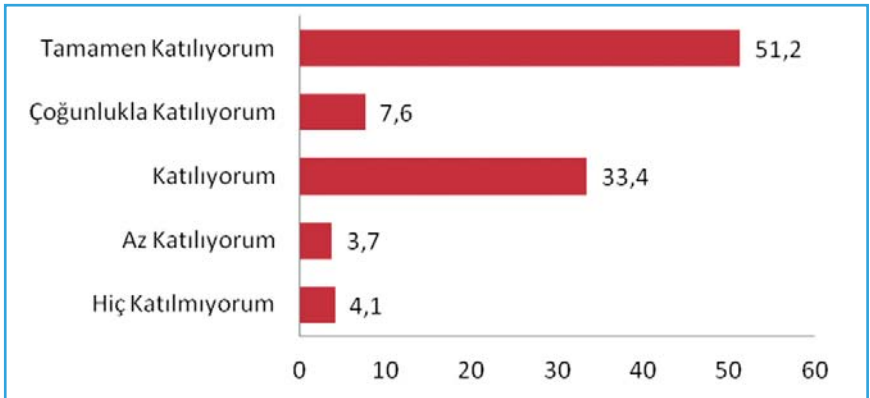


39) Diyarbakır'daki yatırımcıların % 92'sinin iş hayatında dil, din, ırk, memleket, cinsiyet farkının kendisi için önemli olmadığını ifade etmesi, profesyonellik açısından normların iş yaşantısındaki yeri ve önyargısızlık açısından sosyal sermaye düzeyine olumlu katkı yapmaktadır.

Tablo 42: İş hayatında dil, din, ırk, memleket, cinsiyet farkı benim için önemli değildir.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	18	4,1
Az Katılıyorum	16	3,7
Katılıyorum	145	33,4
Çoğunlukla Katılıyorum	33	7,6
Tamamen Katılıyorum	222	51,2
Toplam	434	100

Grafik 42: İş hayatında dil, din, ırk, memleket, cinsiyet farkı benim için önemli değildir.

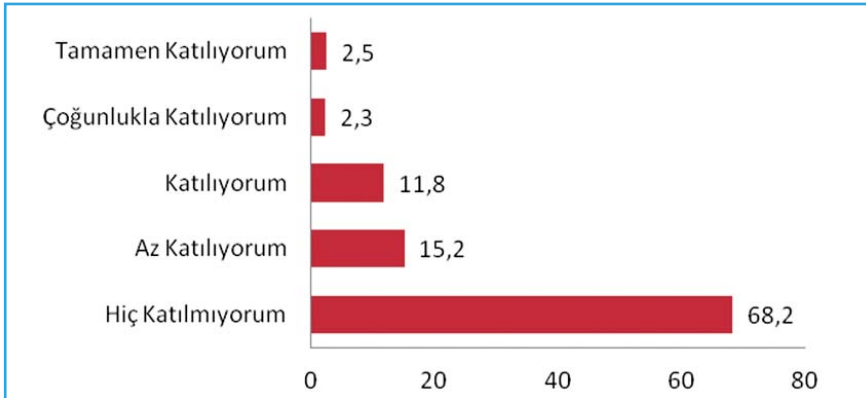


40) Alacaklı olunan birine alacağını tahsil etmeden tekrar borç verilmesi kişilere, güven açısından yüksek bir sosyal sermaye düzeyinin göstergesidir. Ancak Diyarbakır'daki yatırımcının % 83'lük bölümü, bu eğilimin aksine tekrar borç verme konusunda isteksiz davranmaktadır.

Tablo 43: Alacaklı olduğum birine alacağımı tahsil etmeden tekrar borç veririm.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	296	68,2
Az Katılıyorum	66	15,2
Katılıyorum	51	11,8
Çoğunlukla Katılıyorum	10	2,3
Tamamen Katılıyorum	11	2,5
Toplam	434	100

Grafik 43: Alacaklı olduğum birine alacağımı tahsil etmeden tekrar borç veririm.

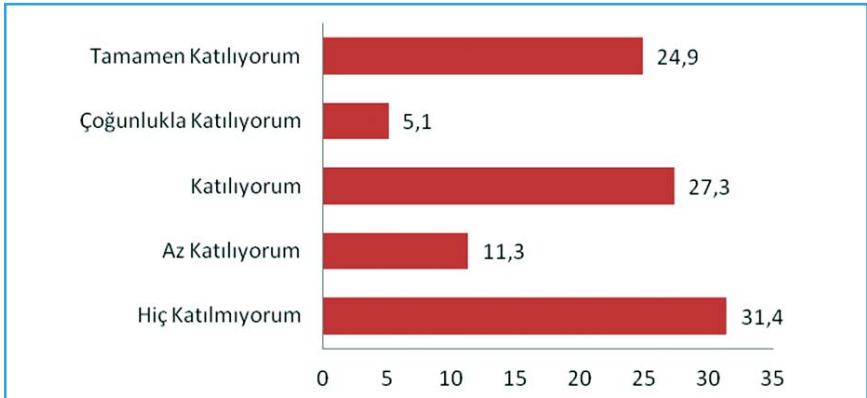


41) Maddi kaybının olmasını insanların güvenini kaybetmeye tercih etmek, güven açısından sosyal sermayeyi yükselten bir tutumdur. Diyarbakır'daki yatırımcıların % 57'lik bölümü bu yönde bir tutum sergilemektedir.

Tablo 44: Maddi kaybının olmasını insanların güvenini kaybetmeye tercih ederim.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	136	31,4
Az Katılıyorum	49	11,3
Katılıyorum	118	27,3
Çoğunlukla Katılıyorum	22	5,1
Tamamen Katılıyorum	108	24,9
Toplam	433	100

Grafik 44: Maddi kaybının olmasını insanların güvenini kaybetmeye tercih ederim.

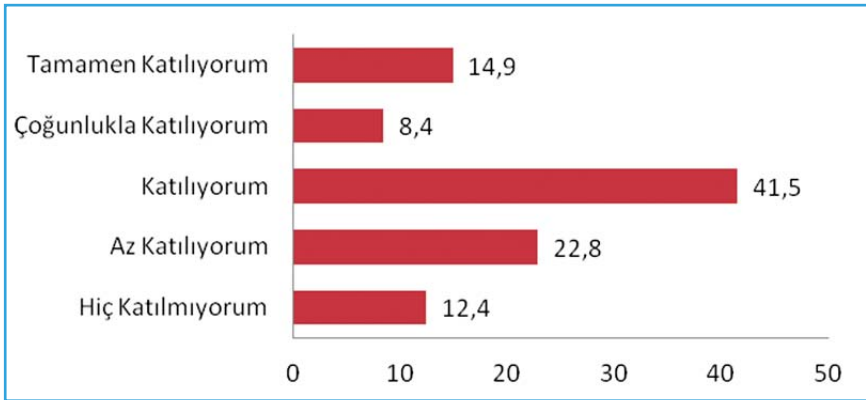


42) Bürokrasinin/kırtasiyeciliğin fazla olmasının, usulsüzlüğü teşvik ettiğini düşüncesi, kurumlara olan güvenin düşük seviyede olduğu şeklinde yorumlanabilecektir. Diyarbakırlı yatırımcıların % 65'lik bölümünün bu düşüncüyü paylaşması, güven açısından sosyal sermaye seviyesine olumsuz etki yapmaktadır.

Tablo 45: Bürokrasinin/kırtasiyeciliğin fazla olmasının, usulsüzlüğü teşvik ettiğini düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	53	12,4
Az Katılıyorum	98	22,8
Katılıyorum	178	41,5
Çoğunlukla Katılıyorum	36	8,4
Tamamen Katılıyorum	64	14,9
Toplam	429	100

Grafik 45: Bürokrasinin/kırtasiyeciliğin fazla olmasının, usulsüzlüğü teşvik ettiğini düşünüyorum.

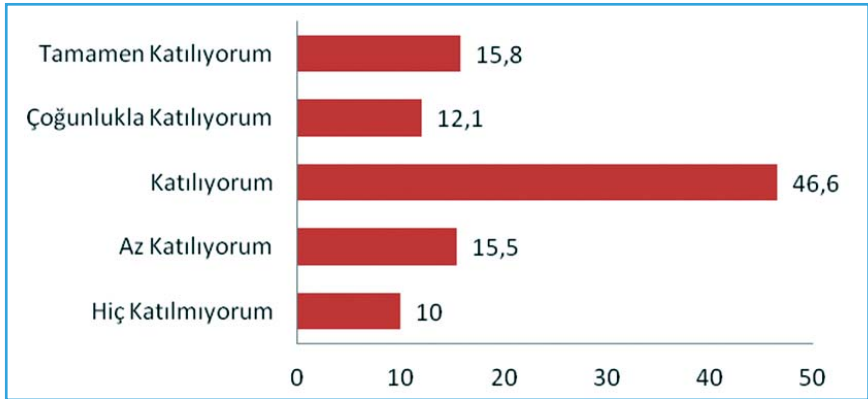


43) Kamu hizmetlerinin arttığı görüldüğünde vergi ödeme isteğinin artması, kurumlara güvenin göstergesidir. % 75'lik kesimin bu düşüncede olması, güven açısından sosyal sermaye seviyesinin bu konuda yüksek olduğu kanısını oluşturmaktadır.

Tablo 46: Diyarbakır'daki kamu hizmetlerinin arttığını görmek vergi ödemede isteğini artırır.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	43	10
Az Katılıyorum	67	15,5
Katılıyorum	201	46,6
Çoğunlukla Katılıyorum	52	12,1
Tamamen Katılıyorum	68	15,8
Toplam	431	100

Grafik 46: Diyarbakır'daki kamu hizmetlerinin arttığını görmek vergi ödemede isteğini artırır.

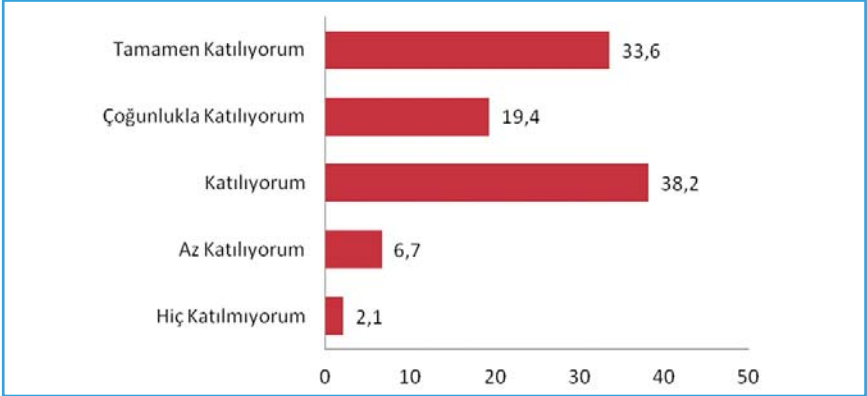


44) Yatırımcıların % 91'i Diyarbakır'a yapacağı yatırımların itibarını güçlendireceğini düşünmektedir. Bu eğilim de normlar bağlamında sosyal sermaye düzeyini güçlendirmektedir.

Tablo 47: Diyarbakır'a yapacağım yatırımlar, itibarımı güçlendirir.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	9	2,1
Az Katılıyorum	29	6,7
Katılıyorum	166	38,2
Çoğunlukla Katılıyorum	84	19,4
Tamamen Katılıyorum	146	33,6
Toplam	434	100

Grafik 47: Diyarbakır'a yapacağım yatırımlar, itibarımı güçlendirir.

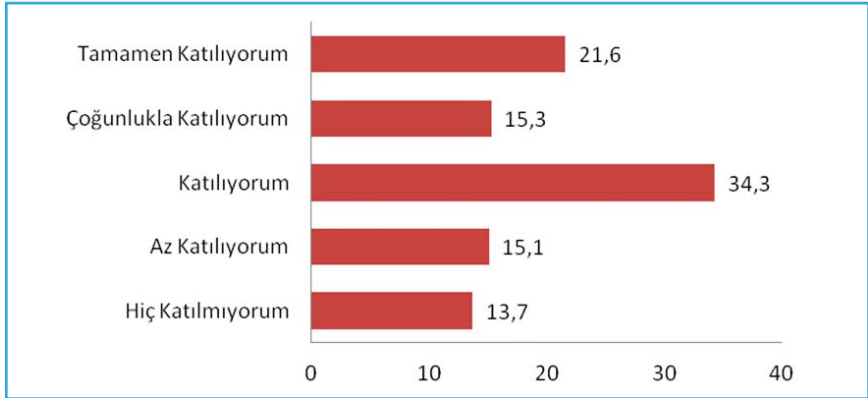


45) Yatırımcıların % 71'i Diyarbakır dışına yapacağı yatırımın itibarını güçlendireceği düşüncesini taşımaktadır. Diyarbakır'a yapılacak yatırımın daha fazla itibar getireceğinin düşünülmesi bağlayıcı sosyal sermayenin köprü kurucu sosyal sermayeden daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir.

Tablo 48: Diyarbakır dışına yapacağım yatırımlar, itibarımı güçlendirir.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	59	13,7
Az Katılıyorum	65	15,1
Katılıyorum	148	34,3
Çoğunlukla Katılıyorum	66	15,3
Tamamen Katılıyorum	93	21,6
Toplam	431	100

Grafik 48: Diyarbakır dışına yapacağım yatırımlar, itibarımı güçlendirir.

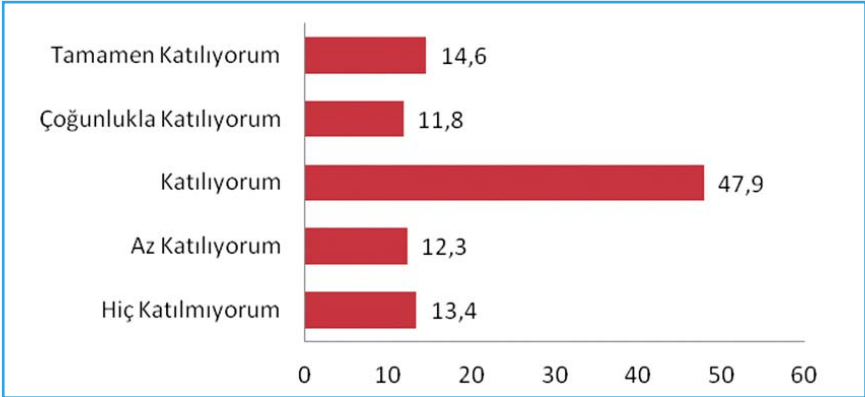


46) Diyarbakır'a yapacağı yatırımları Diyarbakırlıların sahipleneceği, kendi yatırımı gibi göreceği düşüncesini taşıyan % 74 oranındaki yatırımcı grubunun bulunması norm ve değerler bakımından sosyal sermayeyi güçlendirmektedir.

Tablo 49: Diyarbakır'a yapacağım yatırımları Diyarbakırlıların sahipleneceğini, kendi yatırımı gibi göreceğini düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	58	13,4
Az Katılıyorum	53	12,3
Katılıyorum	207	47,9
Çoğunlukla Katılıyorum	51	11,8
Tamamen Katılıyorum	63	14,6
Toplam	432	100

Grafik49: Diyarbakır'a yapacağım yatırımları Diyarbakırlıların sahipleneceğini, kendi yatırımı gibi göreceğini düşünüyorum.

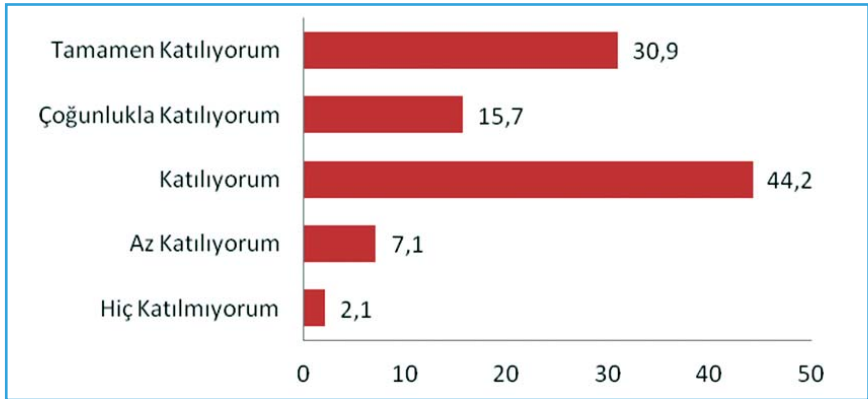


47) Personel seçiminde; bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyini, yakınlık ilişkisinden daha önemli gören % 91'lik kesim profesyonellik normlarının yerleşmişlik düzeyini göstermesi bakımından sosyal sermaye seviyesine olumlu katkı yapmaktadır.

Tablo 50: Personel seçiminde; bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyi, yakınlık ilişkisinden daha önemlidir.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik [%]
Hiç Katılmıyorum	9	2,1
Az Katılıyorum	31	7,1
Katılıyorum	192	44,2
Çoğunlukla Katılıyorum	68	15,7
Tamamen Katılıyorum	134	30,9
Toplam	434	100

Grafik 50: Personel seçiminde; bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyi, yakınlık ilişkisinden daha önemlidir.

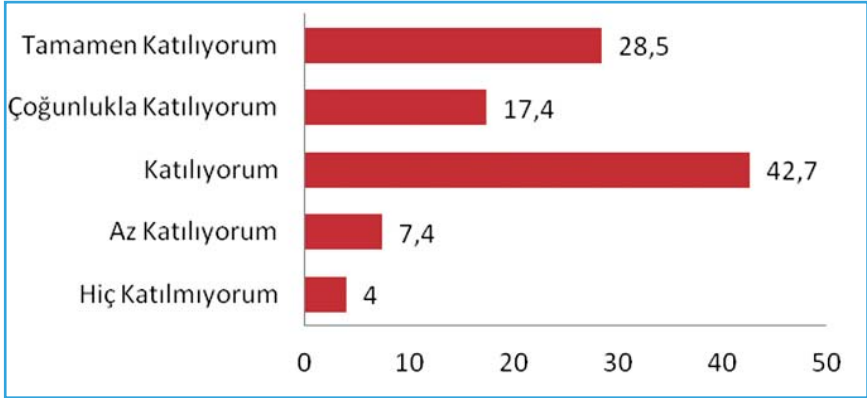


48) Personel seçiminde olduğu gibi ortaklık kurulacak kişilerde de bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyinin yakınlık ilişkilerinden daha önemli olarak görülmesi aynı şekilde profesyonellik normları açısından üst düzey sosyal sermaye seviyesine işaret etmektedir. Bu düşünce Diyarbakır'daki yatırımcıların % 89'u için geçerlidir.

Tablo 51: Ortaklık kuracağım kişilerde bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyi yakınlık ilişkilerimden daha önemlidir.

	Frekans Sayısı	Yüzdelik (%)
Hiç Katılmıyorum	17	4
Az Katılıyorum	32	7,4
Katılıyorum	184	42,7
Çoğunlukla Katılıyorum	75	17,4
Tamamen Katılıyorum	123	28,5
Toplam	431	100

Grafik 51: Ortaklık kuracağım kişilerde bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyi yakınlık ilişkilerimden daha önemlidir.

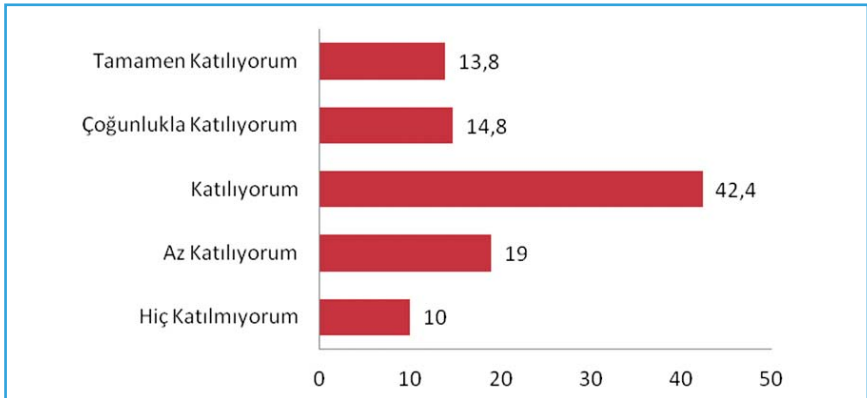


49) İş toplantısı esnasında bir taziyeye haberi alınması durumunda toplantıyı bırakıp taziyeye gideceğini beyan eden % 71'lik kısım, norm ve değerler bakımından sosyal sermayeyi güçlendirmektedir.

Tablo 52: İş toplantım esnasında bir taziyeye haberi almam durumunda toplantıyı bırakıp taziyeye giderim.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	43	10
Az Katılıyorum	82	19
Katılıyorum	183	42,4
Çoğunlukla Katılıyorum	64	14,8
Tamamen Katılıyorum	60	13,8
Toplam	432	100

Grafik 52: İş toplantım esnasında bir taziyeye haberi almam durumunda toplantıyı bırakıp taziyeye giderim.

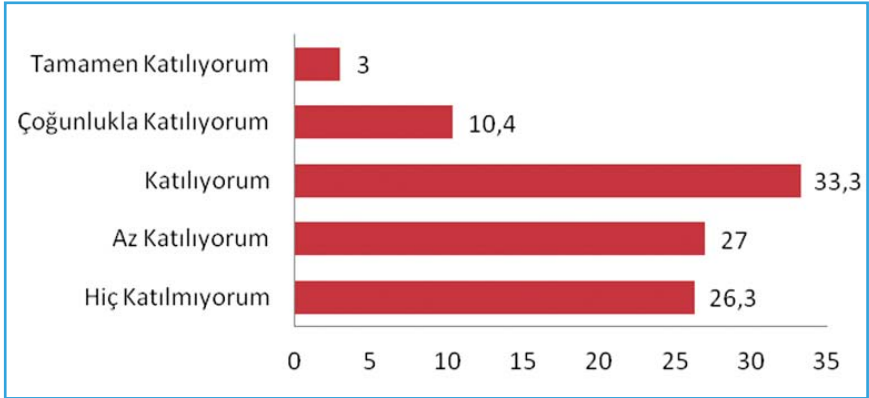


50) Diyarbakır'daki yatırımcıların % 47'si, bir tanıdıktan düğün davetiyesi alınmış ise gitmek için işlerini erteleyebileceğini söylemekte, ancak taziye ziyaretlerine kıyasla daha az istekli davranmaktadır. Bu durum, insanların iyi günden ziyade kötü günde yanında olunması gerektiğini öne süren normdan kaynaklandığı şeklinde yorumlanabilmektedir.

Tablo 53: Bir tanıdımdan düğün davetiyesi almış isem, gitmek için işlerimi ertelerim.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	114	26,3
Az Katılıyorum	117	27
Katılıyorum	144	33,3
Çoğunlukla Katılıyorum	45	10,4
Tamamen Katılıyorum	13	3
Toplam	433	100

Grafik 53: Bir tanıdımdan düğün davetiyesi almış isem, gitmek için işlerimi ertelerim.

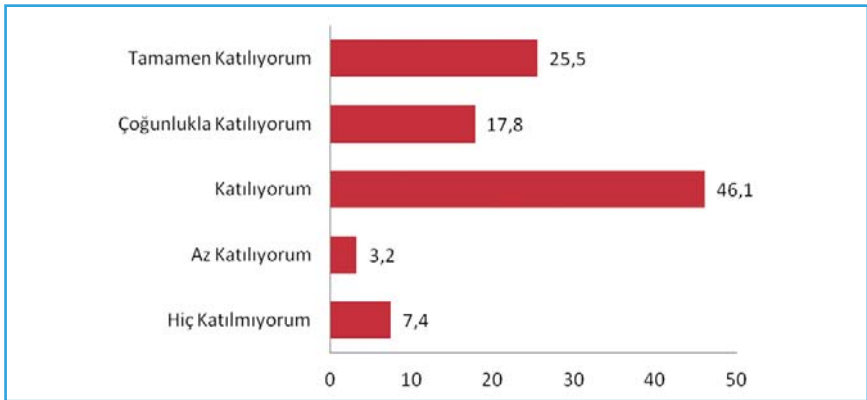


51) Diyarbakır'daki yatırımcıların alınan kararlarda ortakların fikirlerini % 89 oranında önemsemesi, ortaklarına duydukları güven bağlamında sosyal sermayenin yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 54: Alınan kararlarda ortakların fikirlerini önemserim.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	32	7,4
Az Katılıyorum	14	3,2
Katılıyorum	199	46,1
Çoğunlukla Katılıyorum	77	17,8
Tamamen Katılıyorum	110	25,5
Toplam	432	100

Grafik 54: Alınan kararlarda ortakların fikirlerini önemserim.

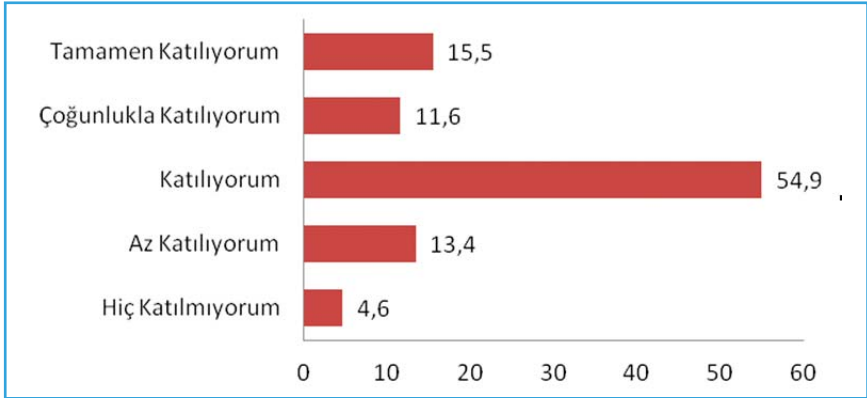


52) Zor duruma düşmüş bir firmaya sektörün geleceği açısından yardım etmek için elimden geleni yapacağını ifade eden % 82 oranındaki çoğunluk, normlar bağlamında sosyal sermayenin yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 55: Zor duruma düşmüş bir firmaya sektörün geleceği açısından yardım etmek için elimden geleni yaparım.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	20	4,6
Az Katılıyorum	58	13,4
Katılıyorum	237	54,9
Çoğunlukla Katılıyorum	50	11,6
Tamamen Katılıyorum	67	15,5
Toplam	432	100

Grafik 55: Zor duruma düşmüş bir firmaya sektörün geleceği açısından yardım etmek için elimden geleni yaparım.

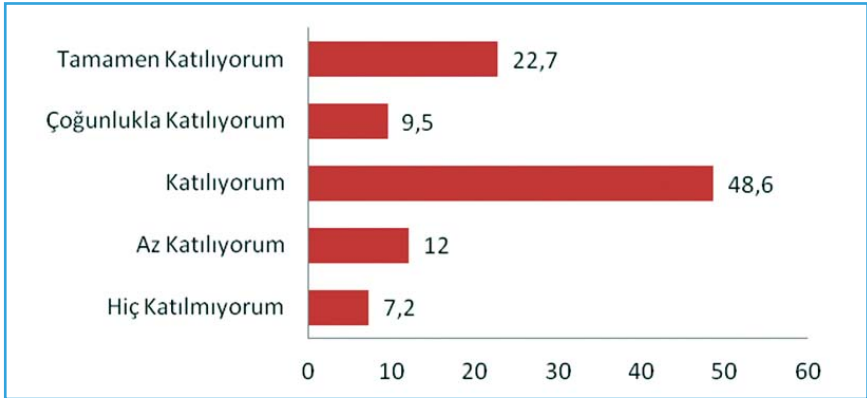


53) Firma kârında bir azalma olduğunda işçi çıkarmamak için elinden geleni yapacağını belirtenler, araştırmaya katılan toplam yatırımcı sayısının % 81'ini oluşturmaktadır. Bu yüksek oran da normlar yönünden sosyal sermayenin yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 56: Kârında bir azalma olduğunda işçi çıkarmamak için elimden geleni yaparım.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	31	7,2
Az Katılıyorum	52	12
Katılıyorum	210	48,6
Çoğunlukla Katılıyorum	41	9,5
Tamamen Katılıyorum	98	22,7
Toplam	432	100

Grafik 56: Kârında bir azalma olduğunda işçi çıkarmamak için elimden geleni yaparım.

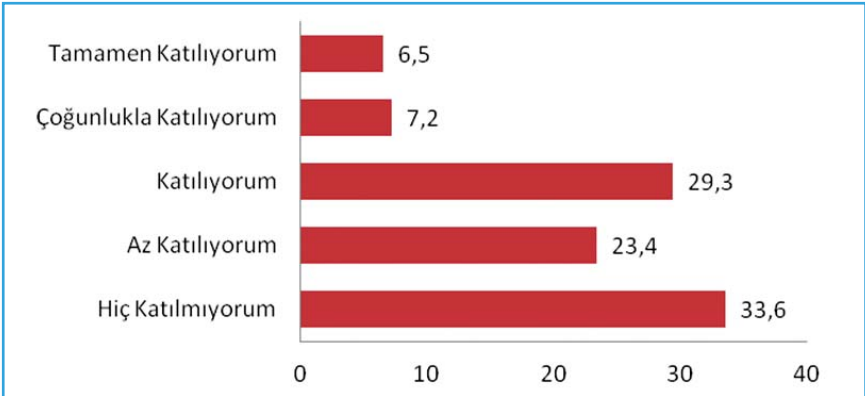


54) Firmadan işçi çıkarma durumunda en son akraba veya tanıdıkları çıkartmayı düşünenlerin oranının yarıdan az olması (% 43), profesyonellik normları bağlamında sosyal sermaye seviyesinin yüksek olmasının sonucudur.

Tablo 57: İşçi çıkarma durumunda en son akraba veya tanıdıklarımı çıkartırım.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	145	33,6
Az Katılıyorum	101	23,4
Katılıyorum	127	29,3
Çoğunlukla Katılıyorum	31	7,2
Tamamen Katılıyorum	28	6,5
Toplam	432	100

Grafik 57: İşçi çıkarma durumunda en son akraba veya tanıdıklarımı çıkartırım.



55) Alınan unvanların (başkanlık, müdürlük, vs...) iş hayatında itibarı yükselteceği ve işleri kolaylaştıracağı düşüncesinin, unvandan ziyade kişisel nitelik ve yeterliliğin önem arz etmesi gerektiği yönündeki öngörüyle uyuşmaması nedeniyle, unvana önem ve öncelik atfeden kişilerin sosyal sermaye seviyesinin görece düşük olduğu söylenilebilecektir. % 77 oranında bir yatırımcının bu düşünce içerisinde olması, sosyal sermaye düzeyini düşüren bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 58: Aldığım unvanların (başkanlık, müdürlük, vs...) iş hayatında itibarımı yükselteceğini, işlerimi kolaylaştıracağını düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	51	11,9
Az Katılıyorum	47	10,9
Katılıyorum	191	44,4
Çoğunlukla Katılıyorum	69	16,1
Tamamen Katılıyorum	72	16,7
Toplam	430	100

Grafik 58: Aldığım unvanların (başkanlık, müdürlük, vs...) iş hayatında itibarımı yükselteceğini, işlerimi kolaylaştıracağını düşünüyorum.

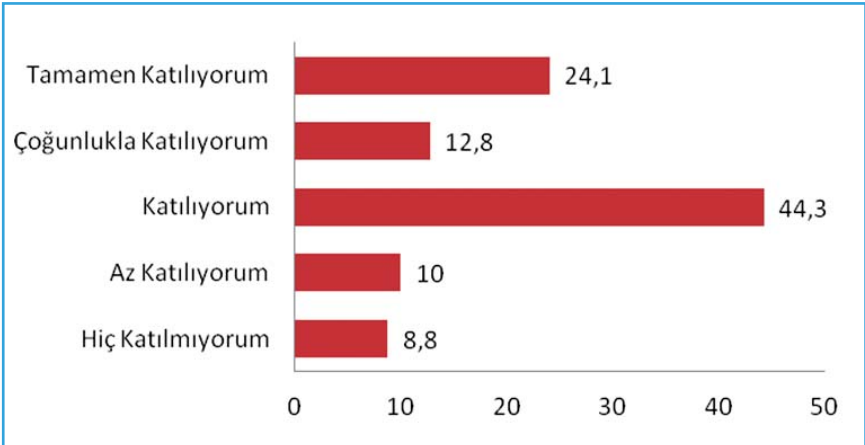


56) İş yaşamında dürüst olmayan birinin toplumsal olarak cezalandırılacağına olan inanç sosyal sermaye düzeyinin yüksekliğine işarettir. Yatırımcıların % 81'inde böyle bir inanç olması, sosyal sermaye düzeyine olumlu katkı yapmaktadır.

Tablo 59: İş yaşamında dürüst olmayan biri toplum tarafından cezalandırılır.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	38	8,8
Az Katılıyorum	43	10
Katılıyorum	191	44,3
Çoğunlukla Katılıyorum	55	12,8
Tamamen Katılıyorum	104	24,1
Toplam	431	100

Grafik 59: İş yaşamında dürüst olmayan biri toplum tarafından cezalandırılır.

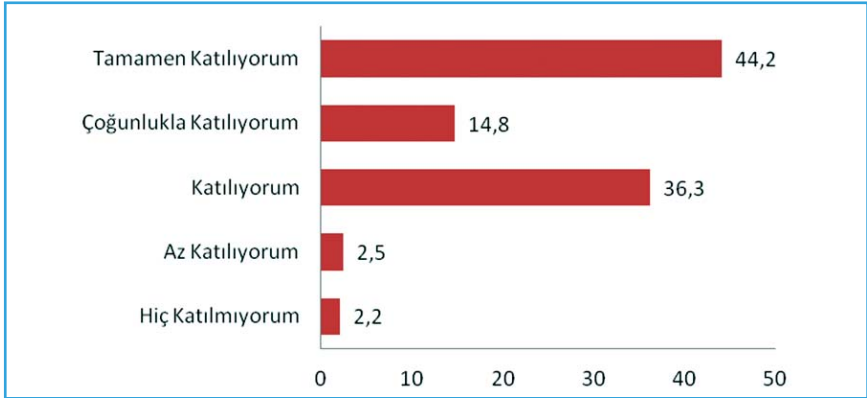


57) Yatırımcının işletmesini ve kendisini Diyarbakır'a ait hissetmesi, aidiyet normlarının güçlülüğü bakımından sosyal sermaye düzeyini yükseltmektedir. Araştırmaya katılan yatırımcıların % 95 gibi neredeyse tamamına yakın bölümünün işletmesini ve kendisini Diyarbakır'a ait hissetmesi, aidiyet normları açısından sosyal sermaye seviyesinin yüksekliğine işaretir.

Tablo 60: İşletmemizi ve kendimi Diyarbakır'a ait hissediyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	9	2,2
Az Katılıyorum	11	2,5
Katılıyorum	157	36,3
Çoğunlukla Katılıyorum	64	14,8
Tamamen Katılıyorum	191	44,2
Toplam	432	100

Grafik 60: İşletmemizi ve kendimi Diyarbakır'a ait hissediyorum.

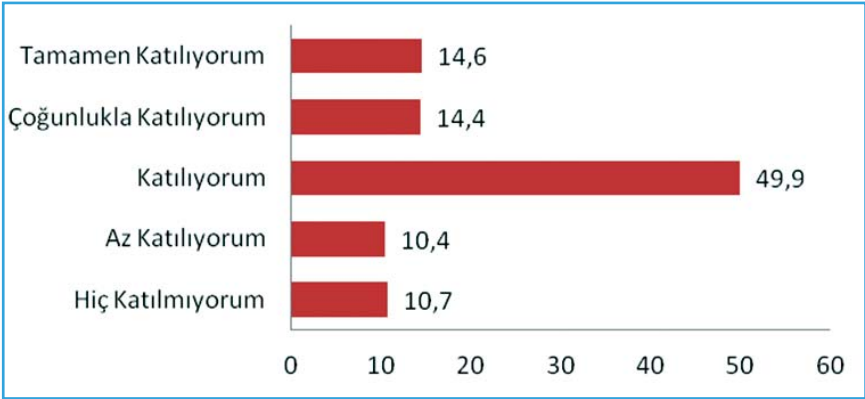


58) Firma karının beklenenden yüksek olması durumunda, sözleşmede olmasa dahi, bir bölümünü prim olarak çalışanlarla paylaşma yoluna gidilmesi yatırımcıların % 79'u tarafından ifade edilen bir düşüncedir. Böylesi bir düşüncenin bu oranda olması mütekabiliyet normları açısından sosyal sermaye düzeyini yükseltmektedir.

Tablo 61: Kârının beklenenden yüksek olması durumunda, sözleşmede olmasa dahi, bir bölümünü prim olarak çalışanlarımla paylaşırım.

	Frekans Sayısı	Yüzdelik (%)
Hiç Katılmıyorum	46	10,7
Az Katılıyorum	45	10,4
Katılıyorum	215	49,9
Çoğunlukla Katılıyorum	62	14,4
Tamamen Katılıyorum	63	14,6
Toplam	431	100

Grafik 61: Kârının beklenenden yüksek olması durumunda, sözleşmede olmasa dahi, bir bölümünü prim olarak çalışanlarımla paylaşırım.

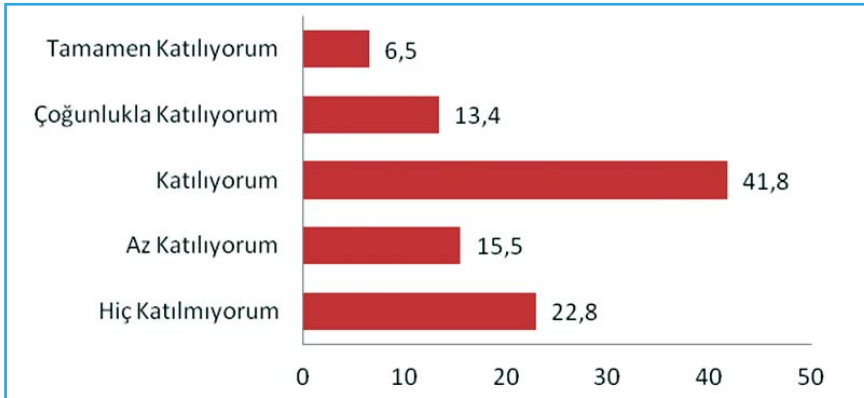


59) Diyarbakırlı bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağı düşüncesi yatırımcıların Diyarbakırlılara daha çok güven duyduğunu ifade eder. Bu düşünceyi savunan % 62'lik kısım, bağlayıcı yönü ağır basan kentin köprü kurucu sosyal sermayesinin düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 62: Diyarbakırlı bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağını düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	99	22,8
Az Katılıyorum	67	15,5
Katılıyorum	181	41,8
Çoğunlukla Katılıyorum	58	13,4
Tamamen Katılıyorum	28	6,5
Toplam	433	100

Grafik 62: Diyarbakırlı bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağını düşünüyorum.

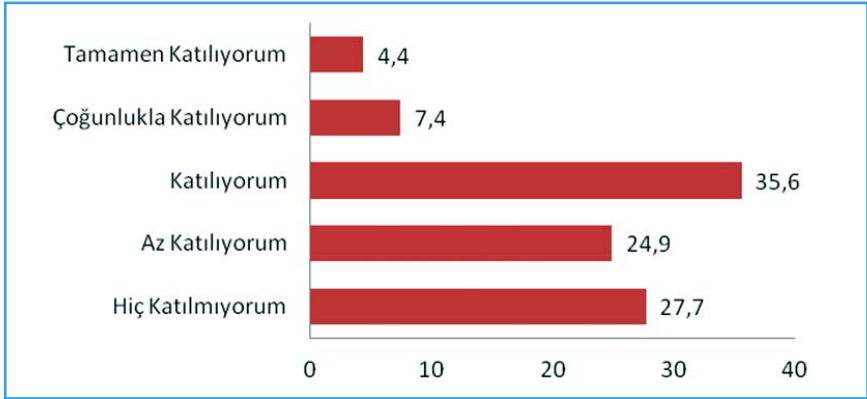


60) Bir önceki sonuçla örtüşecek biçimde, il dışından bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağı düşüncesi yatırımcıların yarısından azı (% 47) için geçerlidir. Bu durum da içine kapanıklığın ve güven açısından sosyal sermaye düşüklüğünün bir başka göstergesidir.

Tablo 63: İl dışından bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağını düşünüyor.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	120	27,7
Az Katılıyorum	108	24,9
Katılıyorum	154	35,6
Çoğunlukla Katılıyorum	32	7,4
Tamamen Katılıyorum	19	4,4
Toplam	433	100

Grafik 63: İl dışından bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağını düşünüyorum.

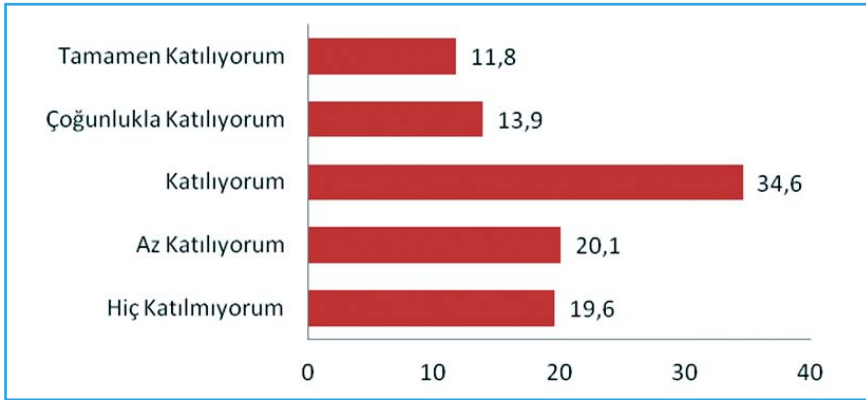


61) Yatırımcıların % 70'i bölge dışındaki firmalarla iş yapıldığında ön yargılı bir tutumla karşılaşmadığını ifade etmiştir. Bu durum ağırlar açısından sosyal sermaye seviyesini yükselten bir durum olarak araştırmamızda yer bulmuştur.

Tablo 64: Bölge dışındaki firmalarla iş yaptığımda ön yargılı bir tutumla karşılaşmıyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	85	19,6
Az Katılıyorum	87	20,1
Katılıyorum	150	34,6
Çoğunlukla Katılıyorum	60	13,9
Tamamen Katılıyorum	51	11,8
Toplam	433	100

Grafik 64: Bölge dışındaki firmalarla iş yaptığımda ön yargılı bir tutumla karşılaşmıyorum.

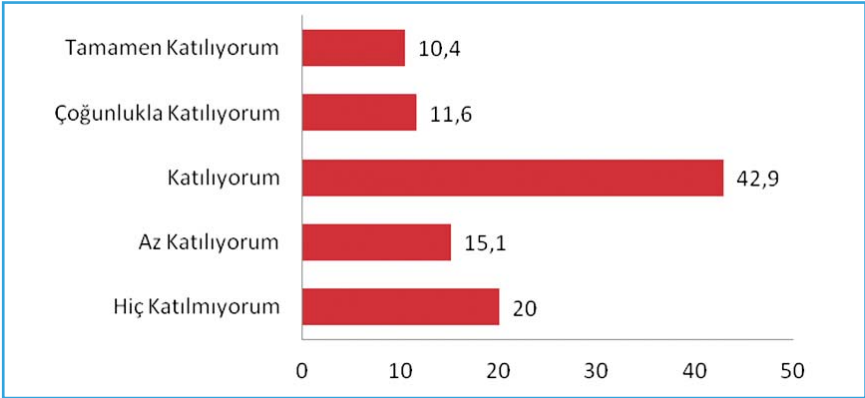


62) Sektör payını veya karlılığı artırmak için şirket evliliğinin faydalı olduğunu düşünen yatırımcıların ağı anlamında sosyal sermayeleri güçlüdür. Sonuçlara bakıldığında % 65'lik bölüm şirket evliliğine sıcak bakmaktadır.

Tablo 65: Sektör payını veya karlılığı artırmak için şirket evliliğinin faydalı olduğunu düşünüyorum.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	86	20
Az Katılıyorum	65	15,1
Katılıyorum	185	42,9
Çoğunlukla Katılıyorum	50	11,6
Tamamen Katılıyorum	45	10,4
Toplam	431	100

Grafik 65: Sektör payını veya karlılığı artırmak için şirket evliliğinin faydalı olduğunu düşünüyorum.

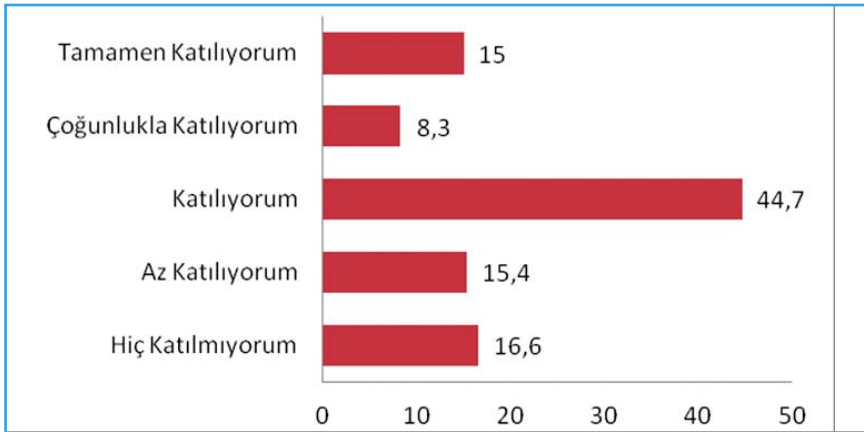


63) Ortaklığın bozulması durumunda ortağın aynı işe farklı bir mekânda devam etmesinden rahatsız olmayacak % 68'lik bir yatırımcı grubun bulunması, ağırlar açısından sosyal sermaye düzeyini yükseltmektedir.

Tablo 66: Ortaklığının bozulması durumunda ortağının aynı işe farklı bir mekânda devam etmesinden rahatsız olmam.

	Frekans Sayısı	Yüzdelerik (%)
Hiç Katılmıyorum	72	16.6
Az Katılıyorum	67	15.4
Katılıyorum	194	44.7
Çoğunlukla Katılıyorum	36	8.3
Tamamen Katılıyorum	65	15
Toplam	434	100

Grafik 66: Ortaklığının bozulması durumunda ortağının aynı işe farklı bir mekânda devam etmesinden rahatsız olmam.

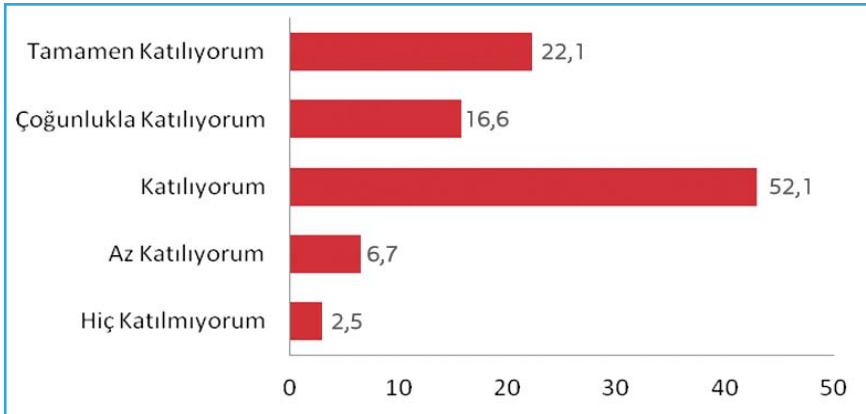


64) Hangi konumda olursa olsun, bütün çalışanlarla iş dışındaki sorunları ile ilgilenmenin önemli olduğunu düşünenlerin % 91'lik kısmını oluşturması ağı ilişkileri bağlamında sosyal sermaye seviyesinin yüksek olduğu fikrini vermektedir.

Tablo 67: Hangi konumda olursa olsun, bütün çalışanlarımın iş dışındaki sorunları ile ilgilenmenin önemli olduğunu düşünürüm.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	11	2,5
Az Katılıyorum	29	6,7
Katılıyorum	226	52,1
Çoğunlukla Katılıyorum	72	16,6
Tamamen Katılıyorum	96	22,1
Toplam	434	100

Grafik 67: Hangi konumda olursa olsun, bütün çalışanlarımın iş dışındaki sorunları ile ilgilenmenin önemli olduğunu düşünürüm.

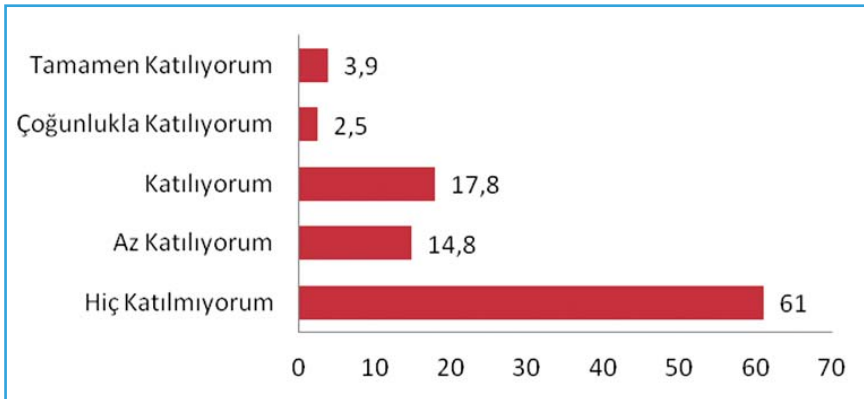


65) Herhangi bir STK'da başkanlık veya müdürlük gibi bir görev almadığı takdirde söz konusu STK'nın faaliyetlerinde çalışma isteğinin olması, ağlar açısından sosyal sermayenin yüksek olduğunu göstermektedir. Nitekim yatırımcıların % 76'sı başkanlık veya müdürlük almadan da STK faaliyetlerinde görev alabileceğini ifade etmiştir.

Tablo 68: Herhangi bir STK'da başkanlık veya müdürlük gibi bir görev almazsam söz konusu STK'nın faaliyetlerinde çalışma isteğinin olması.

	Frekans Sayısı	Yüzdeler (%)
Hiç Katılmıyorum	264	61
Az Katılıyorum	64	14,8
Katılıyorum	77	17,8
Çoğunlukla Katılıyorum	11	2,5
Tamamen Katılıyorum	17	3,9
Toplam	433	100

Grafik 68: Herhangi bir STK'da başkanlık veya müdürlük gibi bir görev almazsam söz konusu STK'nın faaliyetlerinde çalışma isteğinin olması.



3.2 Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi

Regresyon analizi yapılırken MiniTab 14.12 bilgisayar programından yararlanılmıştır. Bağımlı ve bağımsız değişkenler için kullanılan değişkenler aşağıda verilmiştir:

$$y = \text{Sosyal Sermaye}, \quad X_1 = \text{Ağlar}, \quad X_2 = \text{Güven}, \quad X_3 = \text{Normlar}.$$

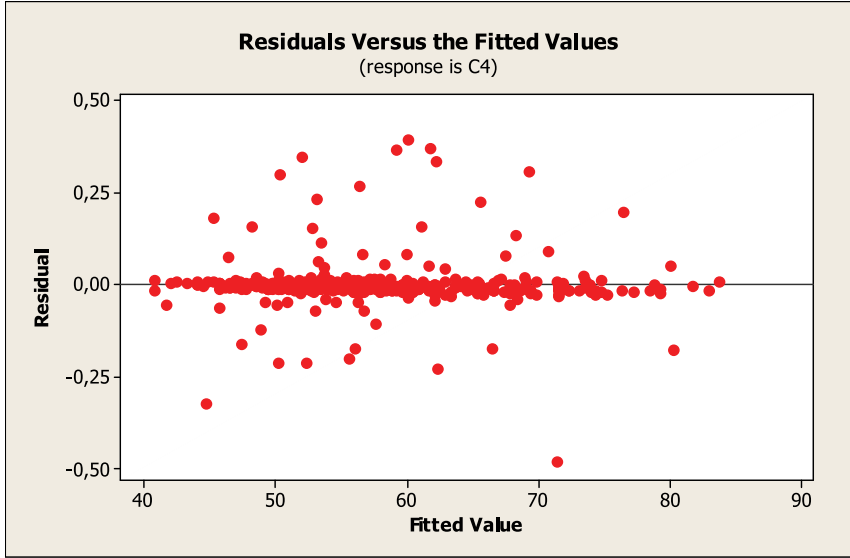
Tablo 69: Temel İstatistikler

Değişken	Ortalama	Ortalama Standart Hata	Standart Sapma
X_1	58,037	0,476	9,923
X_2	50,785	0,445	9,279
X_3	61,021	0,492	10,251
y	57,162	0,397	8,277

Tablo 70: Varyans Analizi

Kaynak	S.D.	KT	KO	F	P
Regresyon	3	29658,7	9886,2	2131789,86	
Hata	430	2,0	0,0		
Toplam	433	29660,7			

Grafik 69: Artık grafiği



Varyans analizi tablosundaki p -değeri (0,000) regresyon yöntemiyle tahmin edilen modelin $\alpha = 0,05$ önem düzeyinde önemli olduğunu göstermektedir. Bu, en az bir β katsayısının sıfırdan farklı olduğunu gösterir. Veriler için elde edilen temel istatistiklere bakıldığında Tümel_F yeterince büyük olmakla birlikte artıklara ilişkin Cook uzaklıkları 1'den küçük olduklarından etkili ve aykırı değerler yoktur denilebilir. Gözlem uzaklıklarına (Leverage) bakıldığında ise birkaç uç değer olabileceği ancak bunların artık grafiklerindeki etkileri incelendiğinde önemsenmeyebilecekleri görülmüştür. Artıkların bir doğru etrafında yayılıyor olması ise doğrusal olmama ve değişen varyanslılık sorunlarının bulunmadığını göstermektedir.

Tablo 71: İlişkiler Tablosu

	X_1	X_2	X_3
X_2	0,468		
X_3	0,525	0,577	
y	0,747	0,801	0,908

Değişkenler ikiye ikiye incelendiğinde ilişki katsayıları küçük olup çoklu bağlantının incelenmesi için varyans şişme değerlerinin (VIF) incelenmesi gerekmektedir.

$$VIF_1 = 0,0034, VIF_2 = 0,0037, VIF_3 = 0,004$$

VIF değerlerimiz oldukça küçüktür. $VIF < 10$ iken çoklu bağlantı etkisinden söz edilemez. Ayrıca özilişki (otokorelasyon) için $d = 1,80188 > d_u = 1,80$ olduğundan $\alpha = 0,05$ ile özilişki varlığından da söz edilemez.

Regresyon Denklemi:

$$y = -0,0248 + 0,246X_1 + 0,305X_2 + 0,449X_3$$

Tablo 72: Kestirim Tablosu

	Kestirim	Standart Hata	<i>t</i>	<i>p</i>
Sabit	-0,02478	0,02311	-1,07	0,284
X_1	0,24608 9	0,000399	616,92	0,000
X_2	0,30541 8	0,000444	687,15	0,000
X_3	0,44892 5	0,000418	1074,51	0,000
$\hat{\sigma} = 0,0680994, R^2 = \% 100, Adj_R^2 = \% 100$				

Kestirim katsayılarındaki *p* _değerlerinin 0,000 olması bağımlı değişken ile bağımsız değişkenlerin önemli bir ölçüde ilişkili olduğunu göstermektedir. Sabit katsayısındaki 0,284 değeri ise $\alpha = 0,05$ önem düzeyinde bağımlı değişkenle sabit arasındaki ilişkinin çok önemli olmadığını belirtmektedir. Gerekli görüldüğünde sabit alınmadan oluşturulan bir regresyon denklemi tercih edilebilir.

R^2 değeri, bağımsız değişkenlerin % 100'e yakın bir değerle bağımlı değişkenleri açıklayabildiğini; *Adj_R²* değeri ise, modeldeki tahmin edicilerin sayısının nedenini % 100'e yakın bir değerle açıklamaktadır. İki değer de modelin veriye çok iyi uyduğunu göstermektedir.

4. SONUÇ, DEĞERLENDİRME VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Dünyanın hemen hemen her coğrafyasında yaşanan tecrübeler, yatırımcıların ekonomik açıdan daha başarılı olabilmelerinin sadece ekonomik performanslarına bağlı olmadığını göstermektedir. Bu da iktisadi kalkınma için ekonomik faaliyetleri dolaylı olarak etkileyen sosyal faktörlerin de dikkate alınmasını zorunlu kılmaktadır. Bu perspektif doğrultusunda yapılan araştırmalar, sosyal sermaye kavramını iktisadi literatüre kazandırmıştır.

Çalışma kapsamında yapılan anket verilerinin analizi yapılırken, Likert ölçekli sorulara verilen cevapların ortalaması alınmış ("1. Hiç katılmıyorum" a % 20 ağırlık, "2. Az katılıyorum" a % 40 ağırlık, "3. Katılıyorum" a % 60 ağırlık, "4. Çok katılıyorum" a % 80 ağırlık "5. Tamamen katılıyorum" a % 100 ağırlık verilmiştir) olup, hesaplamalar neticesinde Diyarbakır'daki yatırımcılar için ortalama sosyal sermaye seviyesinin % 57 olduğu belirlenmiştir

Ankete uygulanan regresyon sonucunda Diyarbakır'daki yatırımcıların sosyal sermaye düzeylerinin % 25 oranda ağlara, % 31 oranda güvene ve % 45 oranda ise normlara bağlı olduğu ortaya çıkarılmıştır. Yerli ve yabancı literatür çalışmaları incelendiğinde, sosyal sermayenin güven ile özdeşleştirildiği, hatta birbirinin yerine kullanıldığı görülmektedir. Çalışmamızda ise bu görüşün Diyarbakır yatırımcıları için sağlanmadığı ve sosyal sermayeyi en çok etkileyen faktörün normlar olduğu saptanmıştır. Modelde; ağlar değişkenindeki 1 birimlik artışın sosyal sermaye üzerinde 0,246089 birim, güven değişkenindeki 1 birimlik artışın sosyal sermaye üzerinde 0,305418 birim ve normlar değişkenindeki 1 birim artışın ise sosyal sermaye üzerinde 0,448925 birim artışa sebep olduğu görülmektedir. Ayrıca regresyon denklemimizin geçerliliğinin ve performansının ölçülmesi için çeşitli testler uygulanmış ve sonuç olarak ağlar, güven ve normlardan oluşan değişkenlerin sosyal sermayeyi çok iyi bir yeterlilik düzeyinde açıkladığı ortaya çıkarılmıştır.

Sosyal sermayenin en önemli faktörlerinden biri hiç kuşkusuz güven unsurudur. Zira güven unsurundaki artışla birlikte işbirliği, dürüstlük ve bilgi paylaşımı artmakta, iş yaşamında uyum sağlanarak sosyal karmaşıklık azaltılmaktadır. Diyarbakır'a yapılan yatırımların arttırılabilmesi için, her şeyden önce kent genelinde asayiş, yatırım güvenliği ve düzenli işlerliğinin sağlanması, alt ve üstyapı eksikliklerinin giderilmesi olmazsa olmaz koşuldur.

Diğer taraftan; kamu-özel sektör arasında ve özel sektörün de kendi içerisindeki ilişkilerinde karşılıklı güvenin tesis edilmesi gerekmektedir. Bunun ön koşulu da karşılıklı önyargıların ortadan kaldırılmasından geçmektedir. Zira Diyarbakırlı bir yatırımcı ile ülkenin farklı bölgelerinin bir yatırımcısı, nereli olduklarını gizleyen bir ortamda bir araya getirilmeleri veya bir başka deyişle iş ortamının evrensel dilini konuştukları zaman gayet rahat anlaşabilmektedirler. Dolayısıyla da yatırımların artırılması için ilk ve öncelikli olarak Diyarbakır'a yönelik negatif algının kırılması gerekmektedir.

Bu perspektiften bakıldığında, başta önyargıların ortadan kaldırılması ve güven ilişkileri tesisinin yolunun da ağ ilişkilerinin güçlendirilmesinden geçtiği söylenebilecektir. Diyarbakır'daki yatırımcıların ağ bağları genel hatları itibarıyla homojen bir görünüm arz etmektedir. Ağların homojenliğinin artması, ağları bir sosyal destek mekanizması haline getirmekte, zor veya belirsiz durumlarda bireyler, genelde benzer özellikleri taşıdıkları kişilerden yardım istemektedir. Bu durum kişinin aynı ağ alanının içinde hareket etmesi anlamına gelmekte, ağ homojenleştikçe bu ağın dışında kalan kişilerden elde edilebilecek faydalara da ulaşamamaktadır. Diyarbakır'daki yatırımcıların sosyal sermaye düzeylerini yükseltmek için daha dışa açık, bölge ve ülkeyle entegre bir yapı oluşturulması gerekmektedir. Ağ ilişkileri bakımından bunun yolu, Diyarbakır'da iş ve ticaretle ilgili fuar, kongre, sempozyum, toplantı vb. daha fazla etkinlik düzenlenerek bu etkinliklere dışarıdan daha fazla yatırımcının katılmasından ve Diyarbakırlı yatırımcıların da kent dışındaki işle ilgili organizasyonlara iştirak düzeylerinin artırılmasından geçmektedir. Özellikle de bu tür organizasyonlara Diyarbakır'ın ev sahipliği yapması, gerek maliyetler ve gerekse de kente dışarıdan gelecek yatırımcılar üzerinde daha yüksek düzeyde psikolojik etki yapacağı için tercih sebebi olmalıdır. Bunun yanı sıra, kamusal, yarı özerk ve özel ağ kuruluşlarından istifade olanaklarının minimum maliyetle yatırımcıların hizmetine sunulması da şarttır. Ağlara gönüllü katılımın teşviki, internet başta olmak üzere kitle iletişim araçlarından yararlanma düzeyinin artırılması ve müteşebbislerin bu alanda eğitilmesi de hayata geçirilmesi gereken politika önerilerindedir.

Etkin demokrasi ve yönetime yüksek katılımın bir gereği olan sivil toplum kuruluşlarına iştirakin, tüm Diyarbakır'da desteklenmesi gerekmektedir. Zira

STK'lara üyeliğin zorunlu olduğu durumlarda dahi üyelik olgusu sadece kâğıt üzerinde kalabilmektedir. Üyeler, üyelik işlemlerinin ardından bir daha ilgili STK ile iletişime geçemeyebilmektedir. Zira anket katılımcılarının % 88'lik bölümü de bugüne kadar STK'larla ortak bir çalışma yapmamıştır. Bununla birlikte anketin katılımcısı yatırımcılar, STK'larla işbirliği ve koordinasyona yatkın bir profil çizmişlerdir. Dolayısıyla yatırımcıların ağırlıklı bölümü bugüne kadar STK'larla ortak bir çalışma gerçekleştirmemiş olmakla birlikte, gelecekte işbirliği ve koordinasyon konusundaki isteklilikleri iyi değerlendirilmeli ve bu yöndeki niyetleri somut uygulamalarla gündelik yaşamda hayata geçirilmelidir.

Ancak bölgenin içinde bulunduğu sorunlardan dolayı STK'lar genel olarak üzerine düşen görevleri layıkıyla yapamamaktadır. Söz konusu durum da sosyal sermaye düzeyinin geliştirilmesi önünde bir engeldir. Bu engelin ortadan kaldırılması amacıyla, vakıflar ve bölgesel ölçekteki odalar ya da birlikler gibi STK'ların kurulma ve sürdürülme işlemleri kolaylaştırılmalıdır. Bu sayede gönüllü teşekküller ve sivil toplum kuruluşlarına katılım ile toplumun sosyal sermaye düzeyi artırılabilecektir. Bu aktörler arasında pozitif bir sinerjinin ortaya çıkabilmesi, tamamlayıcılığa ve kenetlenmişliğe bağlıdır. Bu kenetlenmişliğin pozitif sonuçlar ortaya çıkarabilmesi için de diğer aktörlere kıyasla kamu kurumlarına daha önemli görevler düşmektedir.

Bölge halkının karakteristik özellik ve normlarına paralel olarak Diyarbakır'daki yatırımcıların da bir takım hassasiyetleri (taziye, örf, adet, gelenek, aile bağları) bulunmaktadır. Bu normların, ilişkide olunan kamu yöneticilerine ve kent dışında özel sektörde faaliyet gösteren yatırımcılara doğru ve gerekçeleriyle birlikte aktararak izah edilmesi gerekmektedir. Anket sonuçlarına göre din, ırk ve etnik kökenin iş yaşamında belirleyici bir etkisi olmadığını düşünen Diyarbakırlı yatırımcının, muhataplarının da kendilerine aynı perspektifle yaklaşmasını beklemek en doğal hakkıdır. İş yaşantısının çağdaş ve evrensel normlarının kentin kendine has normları ile uyumlulaştırılması ve bu normların kentin iş ve ticaret hayatına da yerleştirilmesi için bilgi - tecrübe paylaşımı ve eğitime ağırlık verilmelidir.

Güven ortamının tesisi, ağ bağlantılarının güçlendirilmesi ve çağdaş iş hayatı normlarının gerçek anlamda hakim kılınması, Diyarbakır sermayesinin

kent, bölge ve ülke dışına, buralardaki sermayenin de Diyarbakır'a akmasını beraberinde getirecek, şirket evlilikleri sayesinde sermayenin melezleşmesi ve kaynaşma/entegrasyonu sağlanacaktır.

Diğer taraftan, ekonomik kalkınma hedefinin gerçekleştirilmesinde sosyal sermayenin rolünün, salt yatırımcıların sosyal sermayesinin güçlendirilmesi ile sınırlanamayacaktır. Bir başka deyişle, ekonomik kalkınmada yatırımcıların sosyal sermaye düzeyi önemli bir bileşen olmakla birlikte, yegane belirleyici değildir. Gençler, kadınlar, kamu görevlileri ve işçiler gibi toplumun farklı kesimlerinin sosyal sermayelerine yönelik detaylı akademik araştırmaların yapılması, sosyal sermaye gerçekliğinin farklı boyutlarının kavranması ve geliştirilmesi açısından zaruriyet arz etmektedir. Dolayısıyla da Diyarbakır için bu alanlardaki sosyal sermaye düzeyinin bilimsel verilerle ortaya konulması, aksaklık, eksiklik ve handikapların teşhisi ve geliştirilmesi amacıyla spesifik çözüm önerileri geliştirilmesine yönelik araştırmaların teşviki ve desteklenmesinin de kritik önemi bulunmaktadır.

Sonuç itibarıyla; farklı dili konuşan, değişik dinlere ve etnik kökenlere mensup bireylerin yüzyıllar boyunca bir arada barış içerisinde yaşadığı ve oluşturduğu sinerji ile Anadolu coğrafyasında ileri bir medeniyet ve sosyal sermaye düzeyi yüksek bir merkez olmayı başaran Diyarbakır'ın, sorunlarını geçmişinden çıkarılacak dersler ve günümüz itibarıyla kaybolmaya yüz tutan değerlerinin canlandırılması sayesinde çözüme kavuşturabileceği muhakkak olup, herkesin sorunların çözümü için elverişli ortamın oluşturulmasında üzerine düşeni yapması halinde, nasıl bugünkü konumuna gerilediyse aynı şekilde tekrardan yükselişe geçirilebileceği değerlendirilmektedir.

- Yapılan anket çalışmasında yatırımcıların büyük çoğunluğunun STK'lara üye olmadığı veya üye olsalar dahi, ortak iş yapmadığı ortaya çıkmıştır. Diyarbakırlı yatırımcıları STK'larla tanıştırmaya yönelik faaliyetler düzenlenmeli ve STK'lara üye olmaları teşvik edilmelidir.

- Ulusal veya uluslararası kongre, fuar organizasyonlarına ilimizdeki yatırımcıların çeşitli organizasyonlar ile katılmaları sağlanmalı bu sayede sosyal ağ içinde yer alarak iletişim kanallarını kullanma becerilerini geliştirme fırsatları artırılmalıdır.

- Yine yapılan çalışmada yatırımcıların resmi iş ve işlemlerde objektif davranılmadığına ilişkin düşüncelerinin değiştirilebilmesi için kamu kurumu temsilcileri ile yatırımcıların iletişime geçebilecekleri platformlar oluşturulmalı ve bu platformun yıl içinde belli aralıklar ile toplanması sağlanabilmelidir.
- Yatırımcı ve girişimcilerin, kentte halihazırda bulunan ortak paylaşım platformlarına (Karacadağ Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu, Kent Konseyi, Turizm Platformu ve benzeri) aktif katılımları sağlanmalıdır.
- Yatırımcıların finans kaynaklarına erişiminin kolaylaştırılması için yatırımcılar ile finans kuruluşlarının çeşitli platformlarda bir araya gelmesi temin edilmelidir. KOSGEB ve Karacadağ Kalkınma Ajansı gibi yatırımcılara mali destek sağlayan kuruluşlar, köprü kuran sosyal sermayenin artırılmasına yönelik, bölge dışında iş faaliyetlerinin geliştirilmesi ve fuar, proje pazarlarına katılımın destekleneceği özel destek programları tasarımları sağlanmalıdır.
- STK'lar ve kamu eliyle şirket evlilikleri ve çoklu ortaklı yapıların başarılı örneklerini yerinde inceleme imkanı sağlanmalıdır.
- Araştırma sonucunda sosyal sermaye düzeyinin nispeten düşük çıkan Ağlara (%25) ve Güvene (% 31) bağlılığın artırılması için kamu, stk ve yatırımcılarla bir araya gelinerek yol haritası belirlenmelidir.

KAYNAKÇA

Ahlerup P., Olsson O., Yanagizawa D. (2007), Social Capital vs Institutions in the Growth Process Working Papers in Economics No: 248.

Akdoğan A., (2006), Siyasal Kültür ve Sosyal Sermayenin Karşılaştırılması, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi (12), ss. 162-187.

Altay A., (2007), "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", Ege Akademik Bakış Dergisi, 7(1), ss. 337-362.

Burtan Doğan B., (2011/2), Kalkınma İktisadının XX. Yüzyıldaki Gelişim Süreci, İktisat Politikalarına Etkisi ve Son On Yıllık Konjonktürün Disiplinin Geleceğine Olası Etkileri, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (22) 2011 / 2 :41-83.

Demir Şeker S., (2011), Türkiye'nin İnsani Gelişim Endeksi ve Endeks Sıralamasının Analizi, T. C Kalkınma Bakanlığı.

Duman B., Alacahan O., (2011), Sosyal Sermaye/ Güven Boyutunda Etniklik, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(1):181- 208 ISSN: 1303-0094.

Eşki Uğuz H., Örselli E., Sipahi, E. B., (2011), Sosyal Sermaye Düzeyinin Ölçümü: Türkiye Deneyimi, Akademik İncelemeler Dergisi Cilt:6, Sayı:1, ss. 8-40.

Erdoğdu M., Beşeri Sermaye - İktisadi Kalkınma İlişkisi, <http://www.ekodialog.com/Makaleler/beseri-sermaye-iktisadi-kalkinma.html> Erişim Tarihi 11.09.2012.

Evans W., Durbin-Watson Significance Tables. Erişim: [http://www.nd.edu/~wevans1/econ30331/Durbin_Watson_tables.pdf] Erişim tarihi: 24.10.2010.

Flammang Robert A., (1979), "Economic Growthand Economic Development; Counterpartsor Competitors?", Economic Development andCultural-Change, Cilt: 28, Sayı: 1, The University of Chicago Press, Chicago, s. 47-61.

Gasper Des, (1995), "Kalkınma Ahlakı: Yeni Bir Alan mı? Yardım Ahlakına Özel Bir Atıfla, Kalkınma Ahlakının Kapsam ve Yapısına Bakış", Piyasa Güçleri ve Küresel Kalkınma, [Editörler: Renee PRENDERGAST ve Frances STEWART, Çeviren: İdil ESER], Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 1995, s. 209.

Gerşil G. S. ve Mehtap M., (2011), Sosyal Sermayenin Güven Unsurunun İşgörenlerin Performansı Üzerine Etkileri, Çalışma ve Toplum Dergisi, Sayı 28, No,1, ss. 39-75.

Hamit A., Korelasyon Analizi. Erişim: [http://maden.karaelmas.edu.tr/hocalar/hamitaydin/Sunu_6ci_hafta.pdf], Erişim tarihi: 18.05.2010.

Han E., Kaya A. A., (2008), Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

Karagül M., DüNDAR S., (2006), Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Çalışma, Akdeniz Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi (12) ss. 61-78.

Karagül M., Masca M., (2005), Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, No:1, ss. 37-52.

KOSGEB, (2005), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü, Ankara.

Kovacı S., Belke M., Koç, A., (2009), "İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü", Süleyman Demirel Üniversitesi Uluslararası Davraz Kongresi (24-27 Eylül 2009) Bildirileri, İsparta.

Lind, D. , Marchal, W. , Wathen S. (2004), Statistical Techniques in Business and Economics, McGraw-Hill/Irwin, 928, New York.

Minitab 16. [<http://www.minitab.com/en-TR/products/minitab/free-trial.aspx>] Erişim tarihi: 10.09.2012.

Narayan D. (1999), Bonds and Bridges: Social Capital And Poverty, World Bank Research. Poverty Group.

Oğuz H., (2006), Makroekonomik Politikaların Performansında Sosyal Sermayenin ve Kurumların Rolünü Araştırmıştır, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi (12), ss. 79-107.

Onyx J., Bullen P. (1997), Measuring Social Capital in Five Communities, Sydney: University of Technology.

Öksüzler O., (2006), Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi. Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi (12), ss. 108-129.

Özdemir A., (2008), Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye Ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan

Araştırması, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Cilt/Vol.:8- Sayı/No: 2, ss. 81-102.

Özen Ş., Aslan Z., (2006), İçsel Ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi Ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği, Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi (12), ss. 130-161.

Sabatini F., (2005), The Role of Social Capital in Economic Development, Investigating the Causal Nexus through Structural Equations Models, Social Science Research Network. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=901361 Erişim tarihi: 10.09.2012.

Sabatini F., (2006), "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> Erişim tarihi: 12.09.2012.

Sağsan M., Yücel, R., Sözen C., (2008), Küresel Krizin Aşılmasında Alternatif Bir Yol: Sosyal Sermayede Enformasyon Edinimi ve Kullanım Kapasitesi, Bilgi Dünyası, 11 (1), ss. 140-154.

Sargut S., (2006), Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa bir Amaçlı Eylem mi?, Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi (12), ss. 1-13.

Sarmaşık Yoksullukla Mücadele ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği [SYMSKD (2007)], Diyarbakır Kent Yoksulluk Haritası, Gün Matbaası, İstanbul.

Tüylüoğlu Ş., (2006), Sosyal Sermaye, İktisadî Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması, Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 2006, Antalya, Cilt: 12, ss. 14-60.

Tüysüz N., (2011), Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması, T.C. Kalkınma Bakanlığı.

Weisberg S., (1980), Applied Linear Regression, John Wiley&Sons, 284.

Whittaker J., Burns M., Beveren J. V., (2003), Understanding and measuring the effect of social capital on knowledge transfer within clusters of small-medium enterprises, 16th Annual Conference of Small Enterprise Association of Australia and New Zealand.

Woodhouse A., (2006), Social Capital And Regional Development in Australia: A Case Study, *Journal of Rural Studies*, No. 22, ss. 83-94.

Woolcock M., Narayan D., (2000), Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy, *World Bank Research*, Vol. 15 (2).

Yatkın A., (2009), Sosyal Sermaye Unsurlarının Kamu Yönetiminde Hizmet Verimliliği ve Vatandaş Tatmini Üzerine Uygulanabilirliği (Elazığ Valiliği Örnekele Araştırması), *e-Journal of New World Sciences Academy*, Volume: 4, Number: 2, p.p. 193-203.

EK-1: Anket Formu

SOSYAL SERMAYE ANKETİ

Sayın katılımcı,

Bu çalışma Dicle Üniversitesi İ.İ.B.F ve Karacadağ Kalkınma Ajansı işbirliğiyle hazırlanan proje kapsamında Diyarbakır'daki yatırımcılar arasındaki güven ve işbirliği bağlarını ölçmek üzere hazırlanmıştır. Bu çalışma ile ilimizdeki yatırımcıların güvene dayalı işbirliği düzeyleri, norm ve değerleri araştırılacak ve toplanan veriler ışığında yatırımların önündeki sosyal engellere yönelik politika ve stratejiler önerilecektir.

Anket sorularına vereceğiniz cevaplar kalkınma ve yatırım politikalarının belirlenmesinde etkili olacağı için sorulara hassasiyetle cevap verilmesini temenni ederiz. Burada verilen bilgiler kesinlikle gizli kalacaktır. Bu gizlilik Dicle Üniversitesi İ.İ.B.F ve Karacadağ Kalkınma Ajansı'nın garantisidir. Bu ankete dayalı herhangi bir dökümanda sizin ya da firmanızın adı kesinlikle kullanılmayacaktır. Araştırmamıza yaptığınız katkılarınızdan dolayı teşekkür ederiz.

KONTROL BİLGİSİ

Müessese nerede bulunmaktadır?

Küçük Sanayi Sitesi	1
Organize Sanayi Bölgesi	2
Diğer	3

Anketi Uygulayan Uzmanların İsimleri ve İletişim Bilgileri:

Görüşme Yapılan Firmanın Adı:

.....

Görüşme Yapılan Kişinin Adı/Soyadı:

.....

Cinsiyeti:

Ünvanı/Görevi:.....

ANKET SORULARI

1- Medeni Durumunuz

a- Evli b- Bekar c-Diğer

2- Yaşınız

a- 25'ten az b- 26-35 c-36-45 d-46-55 e-56 ve üstü

3- Eğitim Durumunuz

a- Okur yazar b- İlköğretim c-Genel Lise d-Meslek Lisesi
e- Ön lisans f- Lisans g- Yüksek Lisans h- Doktora

4-Firmanızın ortağı var mı?

Evet	1	S4.1'e geçin
Hayır	2	S5'ten devam edin

4.1- Firmanız kaç ortaklı?

a- 2 b- 3 c- 4 d- 5 e- 6 ve üstü

4.2- Ortağınız nereden?

Diyarbakır'dan	1 (S4.3'e geçin)
Güneydoğu Anadolu Bölgesinden	2
Güneydoğu Anadolu Bölgesi dışında, Yurtiçinden	3
Yurtdışından	4

4.3- Ortağınız Diyarbakır'dan ise, aranızda kan bağı olan biri midir? (aile, akraba,...)

Evet	1
Hayır	2

5- Diyarbakır dışında da yatırımlarınız mevcut mudur?

a- Evet (Soru 6'ya geçiniz) b-Hayır (Soru 7'e geçiniz)

6- Cevabınız “evet” ise neden başka illerde yatırım yapmayı seçtiniz?

- a- Pazara yakınlığı
- b- Güvenlik nedeniyle
- c- Memleketim olması nedeniyle
- d- Sanayi için uygun arsa ve altyapı olması
- e- Teşvik/vergi indirimi/kredi avantajı gibi nedenler nedeniyle
- f- Nitelikli eleman bulunması
- g- İşgücü maliyetinin düşük olması
- h- Hammaddeye yakın olması
- ı- Diğer (Lütfen belirtiniz)

7- Cevabınız “hayır” ise neden Diyarbakır’da yatırım yapmayı seçtiniz?

- a- Pazara yakınlığı
- b- Güvenlik nedeniyle
- c- Memleketim olması nedeniyle
- d- Sanayi için uygun arsa ve altyapı olması
- e- Teşvik/vergi indirimi/kredi avantajı gibi nedenler nedeniyle
- f- Nitelikli eleman bulunması
- g- İşgücü maliyetinin düşük olması
- h- Hammaddeye yakın olması
- ı- Diğer (Lütfen belirtiniz)

8- Bundan sonra yapacağınız yeni yatırımlarınız için Diyarbakır’ı seçer misiniz?

- a- Evet
- b- Hayır
- c- Kararsızım

9- Aşağıdaki sivil toplum kuruluşlarının hangisine veya hangilerine üyesiniz?

- a- Herhangi bir sivil toplum kuruluşuna üye değilim
- b- Meslek örgütleri (Oda, Borsa,)
- c- Sendikalar
- d- Spor Kulüpleri
- e- Ortak inanç ve değerlere dayanan dernek ve benzeri vakıflar
- f- Dayanışma ve hemşehri dernekleri
- g- Diğer dernek ve vakıflar (Lütfen belirtiniz)

10- Şimdiye kadar sivil toplum kuruluşlarıyla kaç tane ortak çalışma gerçekleştirdiniz?

- a- Hiç
- b- 1
- c- 2-4
- d- 5-7
- e- 8 ve üstü

11- İşadamları/işkadınları dernekleriyle iletişim içinde misiniz?

- a- Evet
- b- Hayır

12- İşadamları/işkadınları derneklerinden nasıl faydalandınız?

- a- Danışmanlık aldım.
- b- Ortak bulmamı sağladı.
- c- Pazar buldum.
- d- Diğer (Lütfen belirtiniz)

13- Karşılıksız bir yatırım yapma imkânınız olsaydı hangisini yapardınız?

- a- Cami b-Okul c-Spor Salonu d-Kültür Sanat Merkezi
e- Diğer hayır işleri

14- Van depreminde yaşanan mağduriyeti gidermeye yönelik herhangi bir yardımınız oldu mu?

- a- Evet b- Hayır

15-Firmanızda çalışanların ne kadarı yakınlarınızdan seçilmiştir?

- a- Hiçbiri b- %1 - %25 c- %26 - %50 d- %51 - %75 e- %75 ve üstü

16. İş hayatında ihtiyaç duyduğunuz finansmanı aşağıdakilerden hangisi aracılığıyla karşılırsınız?

- a- Aile ve akrabadan borç alarak
b- Arkadaşımdan borç alarak
c- Mal, mülk (ev, arsa, altın, araba, vs.) satarak
d- Banka kredisi kullanarak
e- Devlet desteklerinden yararlanarak (KOSGEB, Kalkınma Ajansı, Teşvikler, Gümrük Muafiyetleri v.b...)
f- Diğer

Lütfen bu aşamadan sonraki cümlelere kendi görüşünüzü en iyi yansıtacak şekilde cevap veriniz.

Soru No		Hiç				
		Katılmıyorum	Az Katılıyorum	Katılıyorum	Çoğunlukla Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
17	Bulduğum sektörde maliyetleri düşürücü ve verimliliği yükseltici bir yeniliği diğer işletmelerle paylaşıyorum.					
18	İş yapmak için firma seçerken Diyarbakır'daki firmaları tercih ederim.					
19	Yatırımlarımı yaparken temel bilgi kaynağım, yatırım yapan diğer yatırımcılardır					
20	Yatırımlarımı yaparken temel bilgi kaynağım, aile büyüklerimin tavsiyeleridir.					
21	Yatırımlarıma karar verirken ilgili kurumlar (Ticaret ve Sanayi Odası, meslek odaları, dernekler) ile işbirliği içerisinde olmayı önemserim.					

Soru No		Hiç Katılmıyorum	Az Katılmıyorum	Katılmıyorum	Çoğunlukla Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
24	Fuarlara katılımın firmama yeni imkânlar sunacağını düşünüyorum.					
25	Fuarlara yalnız katılmaktansa sektördeki diğer firmalarla katılmayı tercih ederim.					
26	Mal ve hizmet alımlarında sosyal ilişkilerimi kullanarak fiyat indirimi sağlayabilirim.					
27	İşletme faaliyetlerimde sosyal paylaşım sitelerini (facebook, twitter, skype, msn vs.) kullanırım.					
28	Dini görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.					
29	Siyasi görüşün iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.					
30	Etnik kimliğin iş hayatını etkilediğini düşünüyorum.					
31	Diyarbakır'da yeni açılan bir firmanın açılışına katılırım, katılamasam da çiçek gönderirim.					
32	Diyarbakır'da yatırım yapmak için izin ve ruhsat işleri ile ilgili kurum ve kuruluşlar objektif davranırlar.					
33	Diyarbakır'daki diğer firma/ işletmelere yasal sözleşme yapmadan mal/ hizmet veririm.					
34	Firmamda çalıştırdığım kişileri kontrol etmesem dahi görevlerini tam olarak yaparlar.					
35	Kan bağı olmayan kişilerle çalışırken, tanıdıklarla çalışmaya oranla, daha fazla sorun yaşıyorum.					
36	Aileden olmayan kişilerle çalışacağıma yeni bir yatırıma girmemeyi tercih ederim.					
37	Personel seçerken tanıdıklarımın referans olması kişiyi işe almamı kolaylaştırır.					
38	Sertifika programlarına katılan kişileri işe alırken öncelik tanırım.					

Soru No		Hiç Katılmıyorum	Az Katılmıyorum	Katılmıyorum	Çoğunlukla Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
41	Maddi kaybımın olmasını insanların güvenini kaybetmeye tercih ederim.					
42	Bürokrasinin/kırtasiyeciliğin fazla olmasının, usulsüzlüğü teşvik ettiğini düşünüyorum.					
43	Diyarbakır'daki kamu hizmetlerinin arttığını görmek vergi ödemede isteğimi artırır.					
44	Diyarbakır'a yapacağım yatırımlar, itibarımı güçlendirir.					
45	Diyarbakır dışına yapacağım yatırımlar, itibarımı güçlendirir.					
46	Diyarbakır'a yapacağım yatırımları Diyarbakırlıların sahipleneceğini, kendi yatırımı gibi göreceğini düşünüyorum.					
47	Personel seçiminde; bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyi, yakınlık ilişkisinden daha önemlidir.					
48	Ortaklık kuracağım kişilerde bilgi, yetenek ve tecrübe düzeyi yakınlık ilişkilerimden daha önemlidir.					
49	İş toplantım esnasında bir taziye haberi almam durumunda toplantıyı bırakıp taziyeye giderim.					
50	Bir tanıdığımdan düğün davetiyesi almış isem, gitmek için işlerimi ertelerim.					
51	Alınan kararlarda ortaklarımın fikirlerini önemserim.					
52	Zor duruma düşmüş bir firmaya sektörün geleceği açısından yardım etmek için elimden geleni yaparım.					
53	Kârımda bir azalma olduğunda işçi çıkarmamak için elimden geleni yaparım.					
54	İşçi çıkarma durumunda en son akraba veya tanıdıklarımı çıkarırım.					

Soru No		Hiç Katılmıyorum	Az Katılıyorum	Katılıyorum	Çoğunlukla Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
57	İşletmemizi ve kendimi Diyarbakır'a ait hissediyorum.					
58	Kârımın beklenenden yüksek olması durumunda, sözleşmede olmasa dahi, bir bölümünü prim olarak çalışanlarımla paylaşıyorum.					
59	Diyarbakırlı bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağını düşünüyorum.					
60	İl dışından bir ortak bulmanın iş hayatında daha faydalı olacağını düşünüyorum.					
61	Bölge dışındaki firmalarla iş yaptığımda ön yargılı bir tutumla karşılaşmıyorum.					
62	Sektör payını veya karlılığı artırmak için şirket evliliğinin faydalı olduğunu düşünüyorum.					
63	Ortaklığımın bozulması durumunda ortağımın aynı işe farklı bir mekânda devam etmesinden rahatsız olmam.					
64	Hangi konumda olursa olsun, bütün çalışanlarımın iş dışındaki sorunları ile ilgilenmenin önemli olduğunu düşünürüm.					
65	Herhangi bir STK'da başkanlık veya müdürlük gibi bir görev almazsam söz konusu STK'nın faaliyetlerinde çalışma isteğim olmaz.					

