

**T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME BİLİM DALI**

**ŞEHİR REKABETÇİLİĞİNDE SOSYAL SERMAYENİN
ROLÜ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

**Abdullah Zübeyr AKMAN
148111011001**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**DANIŞMAN
Doç. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU**

**KONYA
MAYIS, 2018**

**T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME BİLİM DALI**

**ŞEHİR REKABETÇİLİĞİNDE SOSYAL SERMAYENİN
ROLÜ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

**Abdullah Zübeyr AKMAN
148111011001**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**DANIŞMAN
Doç. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU**

**KONYA
MAYIS, 2018**

 KONYA	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	 NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ KONYA SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
--	---	---

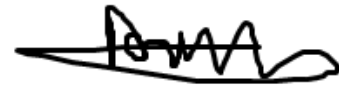
Bilimsel Etik Sayfası

Öğrencinin	Adı Soyadı	Abdullah Zübeyr AKMAN	
	Numarası	148111011001	
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İşletme/İşletme	
	Programı	Tezli Yüksek Lisans	X
		Doktora	
Tezin Adı	Şehir Rekabetçiliğinde Sosyal Sermayenin Rolü Üzerine Bir Araştırma		

Bu tezin hazırlanmasında bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini, tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel kurallara uygun olarak atıf yapıldığını bildiririm.

Abdullah Zübeyr AKMAN

28.05.2018



 KONYA	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	 SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
--	---	---

YÜKSEK LİSANS TEZİ KABUL FORMU

Öğrencinin	Adı Soyadı	Abdullah Zübeyr AKMAN
	Numarası	148111011001
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İşletme/İşletme
	Programı	Yüksek Lisans
	Tez Danışmanı	Doç. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU
	Tezin Adı	Şehir Rekabetçiliğinde Sosyal Sermayenin Rolü Üzerine Bir Araştırma

Yukarıda adı geçen öğrenci tarafından hazırlanan “Şehir Rekabetçiliğinde Sosyal Sermayenin Rolü Üzerine Bir Araştırma” başlıklı bu çalışma 28/05/2018 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği/oyçokluğu ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Sıra No	Danışman ve Üyeler		
	Unvanı	Adı ve Soyadı	İmza
1	Doç. Dr.	Mustafa Atilla ARICIOĞLU	
2	Doç. Dr.	Haluk GEDİKOĞLU	
3	Dr. Öğr. Üye.	Selçuk KARAYEL	

ÖZET

ŞEHİR REKABETÇİLİĞİNDE SOSYAL SERMAYENİN ROLÜ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Abdullah Zübeyr AKMAN

Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans

Danışman: Doç. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU

2018, 180 Sayfa

Rekabet kavramı, yüzyıllar boyunca her alanda var olduğu gibi ekonomi alanında da etkili olmuştur. Rekabet etme, şirketleri ilgilendirdiği kadar ülkeleri, bölgeleri hatta şehirleri dahi ilgilendirmeye başlamıştır. Şehirlerin rekabet etme süreçleri günümüz dünyasının göz ardı edeceği bir alan olmaktan çıkmıştır. Artık ülkelerin rekabet savaşları yerini şehirlerin rekabet savaşlarına bırakmaktadır. Bu yüzden ekonomik faaliyet bakımından şehirler, ülkeleri geride bırakmaktadır. Ülkeler dünya ekonomisinde yer etmek için şehirlerini yeniden dizayn etmeliler ve şehirleri birer rekabet odağı haline getirmelidirler.

Sosyal sermaye, önemi son yıllarda ortaya çıkan bir kavramdır. Bir kurumun, bölgenin ya da ülkenin sosyal sermayesi ne kadar yüksekse orada var olan ekonomik, kültürel, sosyal ve siyasal durumlar o kadar pozitif bir ilerleme gösterir. Kısaca sosyal sermaye, ekonomik gelişmeleri destekler bir niteliğe sahiptir.

Bu çalışmada Türkiye genelinde seçilen 20 ilin rekabet etme sürecinde sahip oldukları sosyal sermaye güçlerine bakılacaktır. Bu doğrultuda illere ait bir endeks çalışması ve yoğunlaşma tablosu hazırlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Rekabet, Sosyal Sermaye, Güven, Şehir Rekabeti

ABSTRACT

**A RESEARCH ON THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN CITY
COMPETITIVENESS**

Abdullah Zübeyr AKMAN

**THE GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCE OF NECMETTİN
ERBAKAN UNIVERSITY**

**THE DEGREE OF MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS
ADMINISTRATION**

ADVISOR: Doç. Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU

2018, 180 Pages

The concept of competition has been influential in the field of economy as it exists in every area for centuries. Competition has begun to interest countries, regions and even cities as much as companies are concerned. The competition processes of the cities have come from being an area that the world of today will ignore. The competition battles of the countries are now left to the competition wars of the cities. Therefore, in terms of economic activity, cities leave countries behind. Countries have to redesign their cities to make it a place for competition in the world economy.

Social capital is a concept that has emerged in recent years. The higher the social capital of an institution, region or country, the more positive the economic, cultural, social and political situations that exist there. In short, social capital has a quality that supports economic development.

This study will look at social capital power in Turkey in the process they have to compete across 20 provinces selected. In this direction, an index study and a condensation table were prepared.

Keywords: Competition, Social Capital, Trust, City Competition

İÇİNDEKİLER

Özet	iv
Abstract	v
İçindekiler	vi
Tablolar Listesi	viii
Şekiller Listesi	ix
Kısaltmalar Listesi	x
Teşekkür	xi
Giriş	1

BİRİNCİ BÖLÜM

REKABET ve REKABETÇİLİK KAVRAMLARI

1.1.Rekabetin Kavramsal Çerçevesi	3
1.2.Rekabetçilik	5
1.3.Rekabetin İktisadi, Toplumsal ve Hukuki Yönü	8
1.3.1. Rekabetin İktisadi Yönü	8
1.3.2. Rekabetin Toplumsal Yönü	10
1.3.3. Rekabetin Hukuki Yönü	11
1.4. Rekabet Gücü	13
1.4.1. Rekabet Gücüne Genel Bir Bakış	13
1.5. Rekabet Düzeyleri	19
1.6. Rekabet Gücünün Ölçülmesi	32
1.6.1. Türkiye’de Rekabet Gücünü Ölçen Çalışmalar	33
1.6.2. Dünya’da Rekabet Gücünü Ölçen Çalışmalar	33

İKİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE İÇİN KAVRAMSAL BİR ÇERÇEVE

2.1. Sosyal Sermayenin Gerekliliği ya da Oluşumuna İlişkin Geçmiş	41
2.2. Bourdieu, Coleman ve Putnam İçin Karşılaştırmalı Bir Çerçeve	50
2.2.1. Bourdieu’ya Göre Sosyal Sermaye	50
2.2.2. Coleman’a Göre Sosyal Sermaye	54
2.2.3. Putnam’a göre Sosyal Sermaye	58
2.3. Sosyal Sermaye Türleri	62
2.3.1. Bağlayıcı, Köprü Kuran ve Birleştirici Sosyal Sermaye	63
2.3.2. Güçlü Bağlar, Zayıf Bağlar	64
2.3.3. Dayanımacı, Aracı ve Bağlantı Kuran Sosyal Sermaye	65
2.3.4. STK ve Kamusal Sosyal Sermaye	66
2.3.5. Yapısal ve Kavramsal Sosyal Sermaye	67
2.4. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi	67
2.4.1. Anket Çalışması	68
2.4.2. Ampirik Çalışma	69
2.5. Sosyal Sermaye ve Güven	71

2.6. Bir Sosyal Sermaye Denklemi	74
2.7. Sosyal Sermayenin Olumsuz Yönleri	75

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ŞEHİR ve REKABET İLİŞKİSİ

3.1. Şehir ve Rekabet Kökeni	78
3.2. Şehir Rekabetinin Gerekçeleri	90
3.2.1 Türkiye’de Yapılan Şehir Rekabeti Endeksi Çalışmaları	93
3.2.2 Dünya’da Yapılan Şehir Rekabeti Endeksi Çalışmaları.....	96
3.3. Şehir Rekabetinde Sosyal Sermayenin Önemi	98

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ŞEHİR, REKABET ve SOSYAL SERMAYE ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amaç ve Yöntemi	104
4.2. Araştırma Analizi	105

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	144
KAYNAKÇA	149
Öz geçmiş.....	168

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1.1. Ulusal Ölçekte Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler.....	30
Tablo 1.2. IMD'nin Rekabet Gücü Ölçümünde Kullandığı Ölçütlerin Ana ve Alt Başlıkları.....	35
Tablo 2.1. Sosyal Sermaye Tanımları.....	48
Tablo 2.2. Bourdieu'ya Göre Sermayenin Üç Biçimi	53
Tablo 2.3. Putnam'ın Sosyal Sermaye Endeksinin Bileşenleri.....	60
Tablo 2.4. Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın Özet Görüşleri.....	62
Tablo 2.5. Yatay ve Dikey Ağlar.....	64
Tablo 2.6. Sosyal Sermaye Ölçütleri.....	68
Tablo 2.7. Kişilerarası Güven (100 kişi).....	73
Tablo 3.1. Şehir Rekabetçiliğinin Tanımları	87
Tablo 3.2. Şehir Rekabet Edebilirlik Faktörleri.....	92
Tablo 4.1. Seçilen 20 İl.....	105
Tablo 4.2. Ana Değişken-Alt Değişken-Veri Yılı-Kaynak.....	109
Tablo 4.3. 2007 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	110
Tablo 4.4. 2008 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	111
Tablo 4.5. 2009 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	111
Tablo 4.6. 2010 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	112
Tablo 4.7. 2011 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	112
Tablo 4.8. 2012 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	113
Tablo 4.9. 2013 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	113
Tablo 4.10. 2014 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	114
Tablo 4.11. 2015 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	114
Tablo 4.12. 2016 Yılına Ait Endeks Sıralaması.....	115
Tablo 4.13. İllerin Genel Sıralaması ve Puanı (2007-2016)..	115
Tablo 4.14. 7 Ana Değişkene Göre Genel Endeks.....	116
Tablo 4.15. Rekabet Endeksi.....	142
Tablo 4.16. Sosyal Sermaye Endeksi.....	143
Tablo 4.17. Herfindahl-Hirschman Yoğunlaşma Tablosu.....	145
Tablo 4.18. 2016-2018 İl Bazında Kamu Yatırımları.....	147

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. Porter'ın Stratejik Avantajı	6
Şekil 1.2. Rekabetçilik, Yenilik ve Bilgi Arasındaki İlişki	18
Şekil 1.3. Rekabet Düzeyleri Kavramı	20
Şekil 1.4. Bölgesel (Endüstri) Rekabetin Beş Güç Modeli.....	25
Şekil 1.5. Dünya Ekonomik Formu Küresel Rekabet Endeksi 12 Alt Bileşeni.....	34
Şekil 1.6. Porter'ın Elmas Modeli.....	37
Şekil 2.1. Sosyal Sermaye Bileşenleri	46
Şekil 3.1. Bir Sistem Olarak Şehir	80
Şekil 3.2. Genel Şehir Rekabetçilik Modeli	91
Şekil 4.1. Şehirlerin Genel Endeks Bileşenlerindeki Dağılımı	141
Şekil 4.2. 2012-2016 Yılları Arasında Yatırım Projelerinin Tutarları.....	146
Şekil 4.3. Herfindahl-Hirschman Endeksi Yoğunlaşma Haritası.....	147

KISALTMALAR LİSTESİ

AKÜ	Açıklanan Karşılaştırmalı Üstünlük
DB	Dünya Bankası
DDA	Dünya Değerler Anketi
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
EDAM	Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Derneği
Ed.	Editör
GTB	Gümrük ve Ticaret Bakanlığı
İTO	İstanbul Ticaret Odası
IBM	International Business Machines
IMD	Yönetim Geliştirme Enstitüsü
IMF	Uluslararası Para Fonu
KOSGEB Başkanlığı	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye Geliştirme ve Destekleme İdaresi
MEVKA	Mevlana Kalkınma Ajansı
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
STK	Sivil Toplum Örgütü
s.	Sayfa
TBB	Türkiye Bankalar Birliği
TEPAV	Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
UNDP	Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı
URAK	Uluslararası Rekabet Araştırma Kurumu
WEF	Dünya Ekonomik Formu

TEŞEKKÜR

Yüksek lisans ders döneminde ve tez yazma sürecimde hiçbir şekilde desteğini esirgemeyen, doğru bir şekilde yönlendirme yapan ve bilgi ve birikimini benimle paylaşan başta Değerli Danışman Hocam Doç. Dr. Mustafa Atilla Arıcioğlu'na, verdiği destek ile Araştırma Görevlisi Mustafa Gömleksiz'e

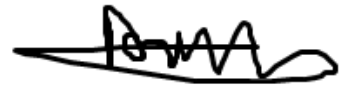
Hayatım boyunca hem eğitim hayatımda hem de yaşamımda beni sonsuz destekleyen ve güvenen annem Zahide Akman'a, babam İsmail Akman'a, ve ailemin diğer üyelerine,

Ders aşamasında ve tez yazma sürecinde bir an olsun beni yalnız bırakmayan, motive eden ve sabırla destek veren sevgili eşim Hacer Hafsa Akman'a,

Teşekkür ederim. İyi ki varsınız.

Abdullah Zübeyr AKMAN

28.05.2018



GİRİŞ

Rekabet, insanlık tarihi kadar eski bir olgudur. Küreselleşen dünyada şirketlerin yanı sıra ülkeler, bölgeler hatta şehirler bile rekabet etme süreçlerine katılmaktadırlar. Şehirlerin kendi arasındaki rekabeti, artık günümüz dünyasının önemli bir rekabet etme süreci haline gelmiştir. Ülkelerden ziyade şehirlerin ön plana çıktığı bir küresel ekonomik, politik ve sosyal süreç yaşanmaktadır.

Bir şehir rekabet ederken sadece ekonomik etmenlerden yararlanmaz. Ekonomik dışı etkenler olan insan faktörü, ilişkiler ve ağlar bütünü ve kimi ne kadar tanıdığı gibi sosyal etmenler de bu yararlanma sürecinde devreye girer. Burada şehirlerin rekabet etme sürecinde son dönemlerde adından oldukça sık söz edilen sosyal sermaye kavramının etkisi önemli olabilmektedir.

Bu çalışma 4 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde rekabet ve rekabetçilik kavramlarından, ikinci bölümde sosyal sermaye kavramı ve türlerinden, üçüncü bölümde şehir ve rekabet ilişkisinden, Türkiye’de ve Dünyada yapılan şehir rekabeti endeks çalışmalarından ve son bölümde ise şehir, rekabet ve sosyal sermaye üzerine bir araştırmadan bahsedilmiştir. Son bölümde 20 ilin şehir rekabeti endeks çalışması yapılmıştır.

Çalışmanın amacı şehir rekabetinde sosyal sermayenin yeri ve rekabet için ortaya konan diğer bileşenlere göre etkisinin ne olduğunun anlaşılmasıdır.

BİRİNCİ BÖLÜM

REKABET ve REKABETÇİLİK KAVRAMLARI

Küreselleşmenin artmasıyla birlikte rekabet, artık birkaç şirketin ya da ülkenin tekeline çıkmış, tüm dünyaya yayılan bir süreç haline gelmiştir. Günümüzdeki iktisadi gelişmelere sosyal, siyasal ve ekonomik olarak bakıldığında küreselleşen ya da küreyerleşen dünya ve bu dünyada var olma savaşı veren şirketler, bölgeler ve ülkeler görülmektedir. Rekabet, sürekli değişen ve gelişen bir olgudur. Çünkü teknoloji geliştikçe insanların ve şirketlerin karar verme süreçleri hızlanmış, bu durumda rekabet etme süreçlerini etkilemiştir.

Özellikle iktisadi gelişmelerin ve değişmelerin birçok nedeni vardır. Bunlar ekonomik ve ekonomik olmayan nedenlere bağlı olarak değişir. İşte burada insan davranışlarını ve şirket davranışlarını oldukça fazla oranda etkileyen kavramlardan olan **rekabet ve rekabet olgusu** kavramları ve bunlara ek olarak “**rekabetçilik** kavramı ortaya çıkmaktadır.

Rekabet etme üzerine birçok kişi tarafından birçok teori ortaya atılmıştır. Klasik iktisatçılardan önemli bir yazar olan Adam Smith, rekabeti tanımlarken ondan şirketler arasındaki bir savaş olarak bahsetmiş ve onu en iyi düzenleyici gizli el olarak ele almıştır (Yılmaz, 2017:2). Ayrıca Smith, rekabetin dengeleyici ve dengeyi bozucu faktörlerinin olduğu iki ayaklı bir süreç olduğunu söylemiştir. Dengeleyici rol, kaynakların etkin ve verimli kullanılması ile ilgilidir. Bu yapı serbest ekonomik yapının bir sonucudur. Dengeyi bozucu rol ise daha çok kâr elde etme güdüsüyle hareket eden sermaye sahiplerini ve bu süreç sonunda ortaya çıkan iktisadi gelişmeyi temel alır (Aydın, 2005:4). Buradaki tanımdan hareket edilecek olunursa rekabet, birilerinin kaybettiği; diğer taraftakilerin kazandığı “kazan-kaybet” temelli bir yaklaşımdır. Özellikle Smith’in Klasik iktisatçı olması bu tanımda etkili olmuştur.

Şirketlerin, bölgelerin ve ülkelerin rekabet etmesi, iktisat ve işletme literatüründe oldukça rağbet görmüştür. Ancak gelişen ve değişen dünyada, bazı gelişmeler rekabet etme süreçlerinin yanına bir olgunun daha gelmesini gerektirmiştir. Bu da **şehir rekabeti** sürecidir.

Şehir rekabeti kavramı ekonomik, sosyolojik ve siyasal olarak gelişmeye açık bir kavramdır. Bazı yazarların **şehir rekabeti** kavramının olabileceği savını desteklemelerine rağmen (Michael Porter, Richard L. Florida vs.), Krugman gibi bazı yazarlar da şirketler haricinde kentlerin ve ülkelerin rekabet edemeyeceğini, rekabet kavramının şehir ya da ülke düzeyinde kullanılacak bile olsa verimlilik kavramının başka bir açıdan ele alınması şeklinde olacağını söylemektedir (Aktan ve Vural, 2004:6).

1.1. Rekabetin Kavramsal Çerçevesi

Rekabet kavramı, üzerinde hala net bir tanımı olmayan bir kavramdır. Üzerinde birçok çalışma yapılmasına rağmen ortak bir tanım ortaya çıkmamıştır. Rekabet kavramı kimileri tarafından şirketler üzerinden tanımlanırken kimileri tarafından da bölgesel ve ulusal (uluslararası) kavramlar üzerinden tanımlanmaktadır. Rekabet kavramının tanımı ve ölçümü yapılırken karşı karşıya gelinen zorlukların ve anlam karmaşasının bir başka nedeni de rekabet kavramının ülkeler, bölgeler, bloklar temelinde olduğu kadar şirketler ve sektörler temelinde de ifade edilmesidir (Döven, 2011:9). Bu duruma rekabet kavramının ekonomiden toplumsal hayata, spordan siyasete kadar birçok alanda karşımıza çıkması neden olmaktadır.

Şehir ya da ülke rekabetçiliği akademik yazın dünyasında biraz geri planda kalmıştır. Ancak Porter'ın "The Competitive Advantages of Nations (Ulusların Rekabet Üstünlüğü)" adlı eseri sayesinde ulusların rekabet edebileceği ve aynı zamanda bu rekabetin bölgesel olabileceği de ortaya çıkmıştır. Rekabetçi olmak için şirketlerin/sektörlerin başka şirketlerden/sektörlerden farklı bir takım üstünlüklerinin olması gerekir (Gençtürk ve diğ. 2010:13).

Rekabet konusunda önemli kişi çalışmaları olan de Bono, rekabeti şirketlerin ayakta kalabilmesi için; rekabet üstünü de şirketlerin başarılı olması için gerekli olduğunu belirtmiştir (de Bono, 2008:85). Çünkü serbest piyasada belirleyici rol rekabet üzerine kurulmuştur. Ayrıca rekabet kaynakların verimli kullanılmasını sağlar, girişimcilik ruhunu destekler ve tam bir bütün olarak ekonomiye katkı sağlar. Ayrıca elde edilenle yetinmemek, devamlı daha ileri bir rekabeti istemek de rekabet üstü olmanın temel hedeflerinden bir tanesidir. (a.g.e., 85).

Rekabet kavramı ölçeklendirildiği alana göre değişiklikler göstermekle birlikte şirketler düzeyindeki rekabet mikro (küçük), bölgeler-sektörler arasındaki rekabet mezo (orta), ülkeler arasındaki rekabet ise makro (büyük) düzeydedir. Rekabet kavramı şirketlerin, sektörlerin ve ülkelerin pazardaki konumlarını ve faaliyetlerini gösteren bir göstergedir (Arıcioglu ve diğ. 2013:3).

Bir zaman oluşumu içinde ortaya çıkan rekabet (İmer, 2015:64);

- Arz ve talep ekseninde oluşumu sağlanan uyum süreci
- Teknolojik gelişmeleri ortaya çıkartan yenilik süreci
- Sektörde başarısızlığa uğrayanları ayıklama süreci
- Sektör açısından, piyasa fiyatının sosyal fiyatlamaya yakın olma sürecinin toplamıdır.

Rekabet, üstünlük sağlama amacı ile rakiplere karşı yürütülen yarışma etkinliklerinin bütünüdür. Bu terim işletmecilik, iktisat, çevrebilim, spor ve sanat dallarını da içeren alanlarda sıkça kullanılır (<https://www.turkcebilgi.com/rekabet>).

Dünya Ekonomik Formu (WEF), rekabeti: “Bir ülkenin verimlilik seviyesini belirleyen kurumlar, politikalar ve faktörler seti” olarak tanımlamaktadır. Diğer faktörler değişmekle birlikte genellikle kullanılan kelime **verimlilik** (<https://www.weforum.org>). Çünkü ekonomik yapı içerisinde ön plana alınan verimlilik, beraberinde yenilikleri, kreatif çalışanları ve teknoloji kullanımlarını getirmektedir.

Bir başka tanıma göre rekabet; “Piyasada ekonomik amaç ve çıkarlarını gerçekleştirmek isteyen birimler arasında, zamanla birlikte ortaya çıkan karşılıklı yarış ve süreçlerdir” (İmer, 2015:63).

Genel olarak artan rekabet, bir ülkenin, özellikle şirketlerin ve sektörlerin göstermiş olduğu atılımla beraber değerlendirildiğinde, iktisadi performansını daha iyi hale getirebilir, vatandaşlarına iş olanakları açabilir ve tüm ekonomide mal ve hizmetin maliyetini azaltabilir ya da çeşitlendirebilir. Ancak tüm bunlar tam rekabet piyasasında geçerlidir.

Tekel ya da eksik rekabet piyasalarında bu türden bir rekabet olgusunu görmek mümkün görünmemektedir. Çünkü sağlıklı bir rekabet piyasasını engelleyici hukuki ve ekonomik düzenlemeler her zaman varlığını korumaktadır (OECD Kılavuz, t.y:3). Devletler, bir takım hukuksal ve mevzuat değişiklikleriyle bu türden yapılardan kaçınmaya çalışmaktadırlar.

Küreselleşmeyle beraber sadece şirketlerin değil, şehirlerin ve bölgelerin de dâhil olduğu bir rekabetçi ortam oluşmuştur (Albayrak ve Erkut, 2010:157). Bu ortamı iyi anlamak için rekabetçilik kavramına ve daha sonra şehir rekabeti kavramına bakılması gerekmektedir.

1.2. Rekabetçilik

“Rekabetçilik” kavramı, “Rekabet” kavramından bir takım hususlarda farklılıklar göstermektedir. Her iki kavram sıklıkla birbirlerinin yerine kullanılsa ve oldukça benzer yanları olsa da aslında birbirlerinden farklı kavramlardır.

Rekabet, zaman zaman sıfır toplamlı bir oyun olabilir. Çünkü bazı şirketler kazanırken bazı şirketler kaybedebilir; ya da bazı şehirler/ülkeler kazanırken bazı şehirler/ülkeler ise kaybedebilir. Bu durumun aksine rekabetçilikte, rekabet eden şirketler aynı anda hem şehir hem de ülke ekonomisinin gelişmesini ve büyümesini sağlayabilir (Parkinson ve diğ. 2004:6). Bu durum da şehir halkının ekonomik refahı artar ve şehir, kendi halkına daha rahat bir yaşam tarzı sunar. Kısaca rekabetçilikte, her kesinim kazanabildiği kazan-kazan durumuna yakın bir anlayış vardır.

Rekabetçilik deyince akla makroekonomik bazı kriterlere dayanan fiyat ve kurdaki rekabet akla gelebilir ya da daha geniş olarak verimlilik, beceri gibi kriterlerde rekabet söz konusu olabilir. Son dönemde rekabetçilik kavramı; ülkedeki reformları, hukuki yapıları, ekonomik koşulları ve stratejik yönetim araçlarını ön plana çıkarmaktadır (Güneş t.y:44).

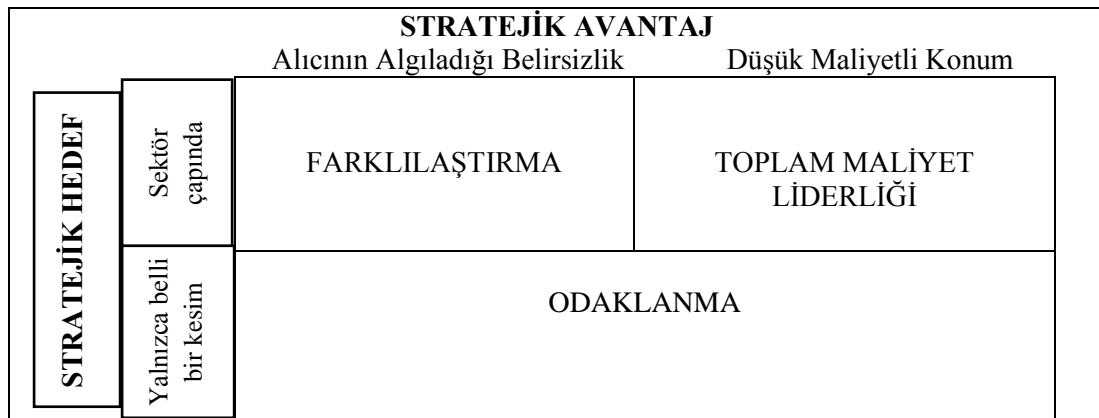
Rekabetçilik ya da **rekabet edebilirlik** kavramları, şirketlerin kaynak, yetenek ve varlıkları ile sektörde faaliyet gösteren diğer rakipleri karşısında faaliyetlerini sürdürme ve onlara karşı var olma mücadelesi etme durumunu gösterir

(Döven, 2011:10). Burada şirketlerin sahip oldukları yetenekler oldukça önemlidir. Şirket, kendine özgü sahip olduğu kaynaklarla yükselebilir ve rekabet alanında söz sahibi olabilir.

Şirket temelindeki bir tanıma göre rekabetçilik, “Bir şirketin, serbest piyasa ekonomisinde, tüketicisine düşük fiyattan yüksek kaliteli ürün satmak ve bu sayede piyasadaki pazar payını korumak için diğer şirketlerle yarışabilme potansiyeline sahip olmaktır” (Demir, 2010:208). Rekabet genel olarak ekonomi ve tüketicilerin lehine bir durumdur; üretici için ise bir baskı unsurudur (a.g.e: 208).

Rekabetçilik kavramının temeli, verimlilikten ziyade ekonomik özgürlüklerle bağlantılıdır. Bu düzlemde düşündüğümüz zaman rekabetçilik; bir ülkedeki mal, hizmet ve faktör piyasalarının özgürce faaliyet göstermesi ve bu piyasalardaki şirketlerin ve tüketicilerin tercihlerini serbestçe yapabilmelerini sağlayan kurumlar ve politikalar bütünü olarak da tanımlamak mümkündür. Böylece rekabetçiliğin ekonomik özgürlüklerle ilişkilendirilmesi toplumsal refahla bağlantı kurulmasını da kolaylaştırmaktadır. Çünkü özgür seçim, özgür teşebbüs ve serbest piyasa, toplumsal refahın maksimizasyonunu hem arz yönüyle hem de talep yönüyle garanti altına almaktadır (Türkkan, 2009:2).

Aşağıda rekabet gücü denilince ilk akla gelen yazarlardan birisi olan Porter’ın “Rekabet Stratejileri” verilecektir. Bazı yazarlar rekabet gücünü özellikle şirket düzeyi üzerinden ele almışlardır. Ancak Porter, rekabet stratejilerinin bölgesel hatta ülke düzeyinde bile ele alınabileceğini söylemektedir.



Şekil: 1.1 Porter’ın Stratejik Avantajı (Porter, 2000:39).

Şekil 1.1.'e göre Porter, şirketlerin rekabet etme süreçlerine stratejik avantaj sürecini dâhil etmiştir. Üç türlü stratejik avantaj vardır. Bunlar:

- Toplam maliyet liderliği
- Farklılaştırma
- Odaklanma

Şirketler, stratejik avantaj sağlamak için ya ürün farklılaştırması yaparlar ya maliyetlerini düşürüp düşük maliyetle üretim yaparlar ya da odaklanma stratejisini kullanırlar. Eğer şirketler bunlardan birisini ya da hepsini yaparsa sektör bazında belli bir rekabet gücüne ulaşabilir ve şirketlerin en temel amaçlarından biri olan kâr maksimizasyonuna ulaşabilir. Buradaki amaç şirket ve kâr eksenini olabildiğince optimum düzeyde tutmaktır.

Toplam maliyet liderliği stratejisi, şirketler mal ve hizmet üretimini rakiplerinden daha düşük bir maliyetle üretecek ve ürettikleri mal ve hizmetleri piyasada oluşan fiyatlarla müşteriye arz edeceklerdir. Ayrıca maliyet liderliği stratejisi, verimli üretim ve deneyim, düşük maliyet ve yüksek kontrol ve maliyet azalımı ile ilgilenmektedir. Ayrıca Ar-ge, servis ağı, satış gücü, reklamcılık, vb. gibi alanları da ilgilendirir (Porter, 1998). Düşük maliyetli pozisyon, şirketi beş rekabet gücüne karşı korur. Eğer maliyet liderliğini ele geçirirseniz tedarikçilerin ve alıcıların pazarlık gücü azalır, çünkü bu düşük fiyat aralığında ticaret yapmak için çok şirket bulunmamaktadır (Astarlıoğlu, 2012:39). Bu sayede, şirketler kâr marjı bakımından rakiplerinin üzerine çıkacaklar ve pazarda ortalamanın üzerinde gelir elde edeceklerdir.

Farklılaştırma stratejisi, şirketler ürettikleri mal ve hizmetlerini, pazardaki diğer rakiplerinin ürettikleri benzer mal ve hizmetlerden farklılaştıracak ve müşterilerin bu farklı durum için ödemeyi kabul edeceği daha yüksek bir fiyattan onlara sunacaktır. Bu bağlamda değerlendirildiği zaman şirketler, rakiplerine oranla daha fazla getiri sağlayacaklar ve daha yüksek bir kâr elde edeceklerdir (Ülgen ve Mirze, 2010:255-256).

Son olarak **odaklanma stratejisi**, şirketlerin belli bir ürün ya da müşteri grubuna odaklanması veya coğrafi pazara odaklanma sonucunda ortaya çıkar (Astarlıoğlu, 2012:40-41). Şirketler, rakiplerinin geniş hedeflerine karşın dar bir kitleye yönelerek, onlardan daha etkin veya verimli bir şekilde hizmet verebilir. (Yılmaz, 2016:62). Burada özellikle zengin kesim, toplumdaki aykırı düşünen, farklı olma ihtiyacı hisseden müşteri grubuna odaklanma stratejisi vardır. Bu kesimlere odaklanma, şirketlere az ürün ve hizmet karşılığında oldukça büyük tutarlarda ödeme alma imkânı verir.

Rekabetçilik genel olarak şirket/sektör/şehir ve ülke düzeyinde analiz edilmektedir. Bununla ilgili birçok kurum ve kuruluş çalışma yapmaktadır. Dünya Bankası (WB), Dünya Ekonomik Formu (WEF), Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) gibi kuruluşlar daha çok ülkeler arasındaki rekabet alanında çalışmalar yaparken; EDAM, URAK, İş Bankası, Kalkınma Bakanlığı gibi kuruluşlar da şehirlerin ve bölgelerin rekabet etmesi konusunda yıllık ya da dönemsel olarak çalışmalar yapmaktadır.

1.3. Rekabetin İktisadi, Toplumsal ve Hukuki Yönü

Rekabeti ya da rekabet gücünü incelediğimiz zaman karşımıza rekabetin üç yönü ortaya çıkar. Bu üç yön rekabetin her yönünü kapsamaktadır. Yani rekabet sürecine sadece iktisadi olarak bakılmaz ya da sadece sosyal yönü ağır basan bir ekonomiden bahsedilmez. Üç kavramın birleşimi bizi doğru rekabet gücüne ulaştırır. Bu rekabet gücü hem şirketler hem de şehir ve ülkeler için oldukça önemli bir yer tutar.

1.3.1. Rekabetin İktisadi Yönü

Rekabet sürecinin en önemli faktörü iktisadi yönüdür. Rekabeti iktisadi bakımdan ilk olarak ele alan ve bu konudaki önemini vurgulayan kişi Adam Smith'tir. Smith, rekabeti üretilebilen ve tüketilebilen malların sınırlılığı vurgusu üzerinden alıcılar ile satıcıların arasındaki bir savaş olarak tanımlamıştır (Yılmaz, 2017:2). Eğer rekabet varsa iktisadi olarak gelişme ve büyüme olacaktır. Kısaca rekabet, şirketler (yani arz tarafının) ile tüketiciler (yani talep tarafının) arasında olması beklenen bir süreçtir.

İTO'nun tanımına göre iktisadi yönden rekabet, herhangi bir kişi, teşebbüs ya da sektörün faaliyet gösterdiği alanda başka kişi, teşebbüs ya da sektöre sınırlanmadığı ve ekonomik faaliyetlerin etkin bir şekilde yürütüldüğü ortam şeklinde tanımlanmaktadır (Arıcan, 2009:15). Buradaki tanımda sınırlanmamak ve özgürce ekonomik faaliyet göstermek önemlidir. Bu yapı Tam rekabet piyasasında oluşmaktadır.

İktisat bilimine göre rekabet; bilgi akışının tam, malın homojen olması ve kartel/tekel/tröst gibi oluşumlara müsaade edilmeyen bir piyasa şeklidir (Kortunay, 2013:26). Buradaki rekabet tanımı piyasa üzerinden hareketle tanımlanmıştır.

OECD tarafından daha önce belirtildiği üzere rekabet (OECD Kılavuz t.y:10):

“İktisadi ve sosyal politikalar birbirini destekler nitelikte olmalıdır. Rekabet kısıtlamaları – giriş, fiyat, üretim veya üretim yöntemleri üzerindeki sınırlamalar gibi – bu tür kamu menfaatlerinin desteklenmesi için çok maliyetli yöntemlerdir; çoğu zaman da etkisiz olmuşlardır... Piyasa teşvikleri gibi daha düşük maliyetli yaklaşımlar veya rekabetçi piyasalarda daha iyi işleyen, rekabet bakımından tarafsız yaklaşımlar söz konusu olabilir. Benimsenen yaklaşım her ne olursa olsun, etkililik yönünden değerlendirilmelidir. Tüm üreticiler için geçerli olacak; fayda-maliyet analizine, bilimsel ölçütlere ve risk değerlendirmesi tekniklerine dayalı olan ve etkili bir uygulama ile desteklenen makul standartlar, sağlıklı düzenleme için hayati öneme sahiptir.”

Rekabetin ekonomik etkinlik ve rekabet için sağladığı temel görevler şunlardır (Arıcan, 2009:16):

- İktisadi kaynakların dağılımında etkinlik sağlaması
- Yenilik ve teknik gelişmeyi uyarması
- Gelir dağılımında eşitsizliği ortadan kaldırması
- İşletmelerin güncel teknolojik gelişmelere uyum sağlaması ve kendini dönüştürebilme yeteneğinin artması
- Şirketlere kâr oranında belli bir kısıtlama getirerek tüketiciyi korumak.

Küreselleşen dünyada ekonomik gelişmeye ve kalkınmaya rekabet açısından bakıldığı zaman artık salt iktisadi etkenlerin rol oynamadığı görülmektedir. Yapılan tasarruflar, gelişen teknoloji, oluşturulan fonlar bir bölgenin gelişmesi için yeterli düzeyde fayda sağlamayabilir. Burada devreye iktisadi gelişmelerden çok “sosyal” gelişmeler girer. Artık şehirler ve ülkeler bazında baktığımızda üretim faktörlerini kullanarak üretmek ve ihraç etmek yetmeyebilir. İnsani gelişmeleri ele alan, ilişkilere ve güvene önem veren bir yapının devreye girmesi gerekir. Sosyal sermaye bu boşluğu dolduracak kapasiteye sahip olmaya başlamıştır.

Rekabetin çok çeşitli fonksiyonları ve olumlu yanları vardır. Ekonomiyi yönlendirebilir, kaynak ve gelir dağılımının daha adil ve düzenli olmasını sağlar, yenilik ve gelişmeyi sağlar, ekonomideki gelişmeleri yakından takip etmeyi sağlar, kartel ve tröst gibi ekonominin normal işleyiş düzeninin dışına çıkılan durumları azaltmayı sağlar, devletin var olan ekonomik düzeni korumasını sağlar. Bunlar gibi birçok açıdan rekabet, ekonomik hayatı etkiler ve etkilemeye devam edecektir.

Rekabetçi piyasalarda şirketler, rekabetçi fiyata ulaşabilmek için en gelişmiş teknolojik gelişmelerle verimliliği artırmaya çalıştığı görüşü hâkimdir (Khemani 2007:11'den aktaran Güneş, t.y:45). Çünkü rekabetin temel yapı taşlarından biri şirketlerdir. Şirketler, rekabet etme sürecinde yenilik ve verimlilikten oldukça fazla bir şekilde yararlanırlar.

1.3.2. Rekabetin Toplumsal Yönü

Rekabet kavramı, her ne kadar sosyolojik bir kavram olmasa da toplumsal olarak bakıldığında karşımıza sosyolojik bir kavram ortaya çıkmaktadır. Ancak yine de rekabet kavramı iktisadi bir yön de içermektedir. Toplumsal rekabet bizi şehir rekabetine; şehir rekabeti bölgesel rekabete, bölgesel rekabet ise ülke rekabetine götürür.

Rekabetin toplumsal yönü, sosyolojik faktörlerin yanında ekonomik faktörlerde içermektedir. Örnek vermek gerekirse yapılacak bir fabrikanın kuruluş yeri seçimi toplumsal olayları etkileyebilmektedir. Burada fabrikanın kurulacağı yerin halkının takındığı bir takım tavırlar ön plana çıkmaktadır. Mesela rekabet edeceğiz

diye fabrikaların ucuz iş gücü araması, atıklarını düzgün bir şekilde yok etmemeleri gibi faktörler toplumsal bazı olayları etkileyebilir.

Yeni ekonomik gelişmeler, bir yandan 90'lı yıllardaki ABD deneyimini ve bu deneyimin bilgi ve iletişim teknolojileri ile bağlantısını kurarken; diğer taraftan küresel rekabet ve hızlı teknolojik gelişmelerle birlikte, ekonomik yapı yeni bir sürece girmiştir (Söylemez, 2001:13). Bu yeni ekonomiyle beraber ekonominin toplumu daha çok etkilediği görülmüştür. 2008 krizi, küresel rekabetin doruk noktasında yaşanmış ve binlerce kişi işsiz kalıp birçok şirket ya kapanma noktasına gelmiş ya da kapanmıştır. Bu durum rekabetin toplum hayatına ne derecede etki ettiğini göstermektedir.

Piyasa ekonomisinin verimli bir şekilde işlemesi için etkin ve sağlıklı bir rekabet ortamının olması gerekir. Nitekim havayolu ulaşımı, telekomünikasyon ve enerji gibi piyasaların rekabete açılması ile birlikte bu sektörlerde fiyat ve arz çeşitliliğinin tüketiciler lehine gösterdiği gelişim, günlük hayatta rekabetin faydalarına verilebilecek somut örnektir (Rekabet Kurumu, 2013:16). Bu da rekabetin toplumsal ve iktisadi açıdan olumlu yönlerinden bir tanesidir. Çünkü şirketler, tam rekabet piyasasında rekabet ettikçe fiyatlar düşecektir. Bu da toplumun geneline yayılan bir satın alma gücünde artışa neden olacaktır.

1.3.3. Rekabetin Hukuki Yönü

Rekabet kavramının bir ülkenin kanunlarında ve ikincil mevzuatında yer alması gerekir. Çünkü rekabetin olduğu yerde mutlak olarak **haksız rekabet** de vardır. Devlet, bireylerin ya da kurumların düzenini sağlar, korur ve bu uğurda çaba gösterir. Bu bağlamda örneğin bir kişi ya da şirket ortaya attığı yeni bir fikrini, buluşunu ya da patentini koruyamaz ise bulunduğu şehir ya da ülkede faaliyet göstermek istemez. Bu yüzden özellikle fikri mülkiyet hakkının korunması rekabet hukuku açısından oldukça önemlidir.

Türkiye'de rekabet sürecinin sağlıklı sürdürülmesi için "Rekabet Kurumu" gibi düzenleyici ve denetleyici kurumlar kurulmuştur. Bu kurumun amacı, sitesinde yer aldığı şekliyle (<https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Kurumsal/hakimizda>);

- Piyasadaki rekabeti bozan, engelleyen ya da kısıtlayan teşebbüsleri cezalandırmakta,
- Rekabet kurallarıyla çatışmakla birlikte ekonomiye katkısı bulunan, tüketicilere yarar sağlayan anlaşmalara muafiyet tanımakta,
- Piyasalarda tekelleşmenin önüne geçmekte,
- Piyasalardaki rekabeti olumsuz yönde etkileyecek ya da kısıtlayacak nitelikteki çeşitli kanunlar ve düzenlemelerle ilgili olarak ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına görüşler göndererek piyasalarda rekabet koşullarının hâkim kılınmasını sağlamaktadır.

Rekabet kavramı, yürürlüğe giren 4054 sayılı ‘Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun’da şöyle tanımlanmıştır:

“Mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarış” şeklindedir. Rekabet Kurumu’nun tanımında vurgulanan ana faktör özgürlüktür. Rekabetin doğası gereği herkes seçimlerinde özgürdür. Bu yüzden sağlıklı bir rekabet süreci için hukuki bazı korumalar gerekir.

Bir başka açıdan rekabet hukuku tanımlaması şu şekildedir:

“İktisadi etkinlikleri oluşturmak, ticari hayattaki serbest rekabet düzenini oluşturmak ve var olan bu düzeni korumak, rekabet ihlallerine, hukuksuzluğa ve haksız rekabete engel olmak ve bu uğurda mücadele etmek, yasadan gelen tanımla düzenleyici ve denetleyici rolünü devam ettirmektir” (Kortunay, 2013:27).

Devlet, düzgün bir rekabet süreci için bazen ekonomi aktörlere müdahale eder. Örneğin rekabetin en hızlı gelişim gösterdiği 20. yüzyılda, Amerika Birleşik Devletlerinde bile yakın zamana kadar birçok dev sektör katı yasal düzenlemelerin baskısı altındaydı (Şağbanşua, 2006:2). Bu tür baskı altına alma durumları için dışsallıkların varlığından kaynaklanan piyasa aksaklıklarının kontrol altına alınması, ortak kamu kaynaklarının ve kamu mallarının idare edilmesi, pazar gücünün sınırlandırılması ve yetersiz veya asimetrik bilginin azaltılması gibi iktisadi gerekçeler vardır (OECD Kılavuz, t.y:7).

Tüm bu rekabet, rekabetçilik ve bunların bazı faktörler üzerindeki dağılımından sonra rekabet, beraberinde rekabet gücü kavramını doğurmaktadır (Arıcan, 2009:20). Rekabet avantajının temelini rekabet gücü oluşturur. Bir şirketin ya da sektörün ne kadar rekabetçi olduğunu rekabet gücüne bakarak ölçebiliriz. Literatürde son zamanlarda bu tür çalışmaların şehirlerin rekabet etmesi ya da şehirlerin sosyo-ekonomik durumunun ölçülmesi için de kullanılacağı ortaya çıkmıştır.

1.4. Rekabet Gücü

Rekabet gücü kavramı yıllar boyunca akademik camiada çok yönlü olarak ele alınmıştır ve bu yüzden kavram sürekli gündemde kalmıştır. 80'li yıllardan itibaren dünya genelinde artan liberalleşme hareketleri (ABD'de Reagan ve İngiltere'de Thatcher öncülüğünde) rekabet gücü kavramına başka anlamlar da yüklemiştir (Zengin ve Deniz, 2016:53). Liberalleşme, herkese özgür bir ortam oluşturur. Özellikle baskıcı devletlerde rekabet etme süreçleri sekteye uğrar.

Akademik alanda yapılmış olan çalışmalar analiz edildiğinde araştırmalarda uluslararası rekabet gücü mikro (şirket ve endüstri) ve makro (ülke) bakış açısı olmak üzere iki açıdan hareketle tanımlanmaktadır (a.g.m., 53). Bu ayrıma üçüncü bölümde şehir yani mezo (orta) kavramını da eklemek yerinde olacaktır.

Konuyla ilgili birçok araştırma yapılmıştır. Bu araştırmalar şirket, endüstriyel sektör, hedeflenen bölge, ulusal ya da uluslararası düzeyde ele alındığı gibi ölçekler ve hedeflenen sonuçlara göre ele alınarak kavramın farklı kullanım alanlarının da olduğu ortaya çıkarılmıştır (Hatzichronoglou, 1996:17).

1.4.1. Rekabet Gücüne Genel Bir Bakış

Rekabet kavramı gibi rekabet gücü kavramının da sosyal bilimler dünyasında uzlaşmış net bir tanımı yoktur. Michael Porter, bu konuda en fazla çalışma yapanlardandır. Ancak Porter, rekabet gücü kavramı yerine 'rekabet avantajı' terimini kullanmıştır (Gürpınar ve Sandıkçı, 2008:107). Rekabet avantajı kavramını ilk kez inceleyen bilim adamı Igor Ansoff'tur (Baş, 2012:13).

Rekabet gücü, bir şirketin, sektörün ya da ülkenin diğer ülkelere göre üretim kapasitesi yeteneğini artırması ve maliyet avantajını gösterir. Aktan'a göre (Bayraktutan ve Bıdırdı, 2016:8) rekabet gücü, ulusal/uluslararası düzeyde bir ülkenin oluşturduğu mal ve hizmetlerin katma değerinin sürekli olarak artış göstermesi ve bu sayede refah düzeyinin artması, vatandaşın refaha ermesi ve yaşam standartlarının iyileştirilmesi demektir.

Rekabet avantajının önemi, elle tutulur, satılabilen, değiş-tokuş yapılabilen bir mal olmamasından kaynaklanır (Gençtürk ve diğ. 2010:14). Bu yüzden rekabet avantajı içseldir. Ancak bu içsellik, taklitçiliğin önüne son düzlemde geçemez. Nihayet Japon araba şirketlerinin batıdaki araba şirketlerinin teknolojilerini kendi ülkelerine transfer ederek onlarla hızlı bir şekilde rekabet etmesi gerçeği önümüzde durmaktadır.

Porter, ulusal ölçekte rekabet gücünün **verimlilik** ile eş anlamlı olduğunu belirtmiştir. Böylece Porter, rekabet-verimlilik ilişkisine ayrı bir önem verdiğini göstermiştir (Gürpınar ve Sandıkçı, 2008:106-107). Bir ülke ne kadar verimli olursa rekabet gücü de o oranda artar. Böylece diğer ülkelerle rekabet etmesi de o oranda artar.

Porter, şirketlerin rekabet avantajı sağlaması için üç öneri sunmaktadır. İlki daha düşük maliyetle üretim yapmak, ikincisi farklılık avantajının ortaya çıkmasıdır. Üçüncü olarak da odaklanma stratejisinden bahsetmektedir. Tüm bunlara ilaveten yeni bir rekabet kavramı daha ortaya çıkmıştır; **kümelenme**. Artık şirketler rekabet etmek için bu kavramı kullanmaya başlamışlardır (Eroğlu ve Yalçın, 2013:176).

Kümelenme yaklaşımı rekabet gücü çerçevesinde 21.yy'da önem kazanan kavramlardan bir tanesidir. Verimlilik ve teknoloji gibi kümelenmenin de rekabeti artırıcı ve istihdamı artırıcı yanları vardır. Porter (1990), kümelenmeyi stratejik yönetimle bütünleştirmiştir (Yiğit ve Ardıç, 2013:36).

Kümelere, ortak teknoloji, beceri, bilgi, girdi, müşteri ve kanalları paylaşan birbiriyle ilişkili endüstrilerin dizisini içerir. Özellikle güven üzerine dayalı şirketler daha iyi ekonomik birliktelikler oluşturmaktadırlar (Yılmaz, 2017:126). Bu sayede diğer küme bölgelerine göre daha rekabetçi bir yapıya bürünmektedirler. Kümeye ait

olan her şirket, ortaya çıkan sinerjiyi olumlu yönde kullanabilirse ortaya devasa büyüklükte bir bilgi ve birikim ortaya çıkar. Bunu da üretim ve hizmete yönlendiren kümeler başarıyı kolayca elde edebilir.

Bu açıdan bakıldığı zaman kümelenmeler rekabeti şu üç yönden etkiler;

- 1- Kümelenmeye dâhil olan şirketlerin üretim kapasitelerini arttırma,
- 2- Küme içindeki şirketlerin birbirlerini yönlendirmesi ile birlikte geleceğe yönelik yenilikçi adımların atılması,
- 3- Kümelenmeye her yeni şirketin katılmasıyla kendisini iş yönünden genişletmek ve yeni iş alanları ortaya çıkartmak (MEVKA, 2011:46).

Ayrıca kümelenmenin rekabet açısından üç temel belirleyici özelliği bulunmaktadır; yakınlık, ağ oluşturma ve uzmanlaşmadır (Has, 2013:2). Bu kavramlara güven faktörünü de temel özellik olarak ekleyebiliriz (Yılmaz, 2017).

Rekabet gücü, bir ülkede bir şirketin ya da sektörün diğer ülkelerdeki rakiplerine karşı daha yüksek katma değer getiren ürünleri üretmek ve bunu topluma yaymadaki başarısı olarak tanımlanabilir (Koç ve Özbozkurt, 2014:86). Başka bir açıdan bakarsak Markusen (1987), rekabet gücünü üretim süreçleri bağlamında ele alarak üretim endeksini ön plana koymuş ve faktör verimliliğini ön plana çıkarmıştır. OECD'ye göre rekabet gücü; ülke içinde reel gelir artışı sağlanırken, yabancı ülkelerdeki müşterilerin zevk ve beklentilerine uygun ürün üretebilme özelliğidir.

WEF'e göre rekabet gücü, girişimcilerin/şirketlerin rakiplerine oranla bir mali fiyat ve fiyat dışı özellikleri bakımından farklılaştırması, dizaynını değiştirmesi ve bu bağlamda onlara rekabette üstünlük kurmasıdır (Aktan ve Vural, 2004:7). WEF'in tanımında özellikle de fiyat içi ve dışı unsurlar önemli bir yer kaplamaktadır. IMD (Yönetim Geliştirme Enstitüsü)'ye göre ise rekabet gücü, herhangi bir ülkenin üretimde sürekli olarak katma değer artışı meydana getirerek kendi alanında bir çevreye sahip olabilme yeteneğidir (Döven, 2011:12). European Commission, rekabet gücünü, bir ülkenin, mümkün olan en düşük işsizlik seviyesinde vatandaşlarına sürdürülebilir yüksek yaşam standardı sağlama olarak tanımlar (Akal ve diğ. 2012:110).

İngiltere Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, rekabet gücü tanımlaması yaparken ondan doğru zamanda, doğru fiyat ile doğru kalitede doğru ürün ve servisi üretme becerisi olarak bahsetmektedir. Rekabet gücü, bir şirketin diğer şirketlerden önce hareket ederek onlardan daha etkin ve daha verimli bir şekilde müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilmesidir (Budd ve Hirmis, 2004: 1016)

Cho vd. (2009)'ne göre ise rekabet gücü doğal kaynaklar, piyasa boyutu, hükümet şekli gibi değişik varyasyonları içeren fiziki faktörlerden, memurlar, girişimciler gibi değişik varyasyonları beşeri kaynaklardan ve yatırım, sıcak para gibi uluslararası kaynaklardan etkilenir (a.g.m., 2012:113). Cho ve arkadaşları rekabet gücünün tanımını yaparken onu çok yönlü olarak değerlendirmişlerdir. Tek bir bakış açısından bakmamışlardır. Çünkü rekabet gücü sadece yerel ya da sadece uluslararası kaynaklardan etkilenmez. Çok yönlü birçok varyasyondan etkilenir.

Endüstriyel Rekabetçilik Komisyonu Başkanı büyük ölçekli yaklaşımlarda en çok yararlanılan tanımlardan birisi olan rekabetçi gücün tanımını şu şekilde yapmıştır;

”Rekabet gücü, ülkelerin serbest ve oturmuş pazar yapısı altında vatandaşlarının gelirlerini arttırmak için çabalarırken, aynı zamanda ülke olarak meydana getirdiği ürün ve hizmetleri küresel piyasalara sunabilmesi ve bu konuda başarılı olması sürecidir” (Çivi, 2001:23-25).

Fagerberg (1988) ise rekabet gücünü şöyle tanımlamaktadır:

“Ülkenin temel ekonomik hedeflerini yerine getirebilmesi için dış ticaret göstergelerinde, özellikle de dış ticaret bilançosunda herhangi bir problem yaşamadan, gelir ve istihdam oranında büyümenin sağlanması çabalarıdır” (Çivi, 2001:24).

Tüm tanımlamalara baktığımız zaman öne çıkan unsurlar olduğu görülmektedir. **Verimlilik, fiyat, yenilik, teknoloji** gibi unsurlar rekabet etmenin başlıca etmenlerini oluşturmaktadır. Zaten Akgemci'nin de belirttiği gibi bugün bütün ekonomiler için geçerli olan, kalite, yenilik, esneklik, hız, farklılık, verimlilik ve

mükemmeliyet rekabet gücünün yeni belirleyenleri olmuştur (Akgemci, 2015:174-176).

Rekabet gücü ile **yenilikçilik** arasındaki ilişki iki temel iktisat teorisine dayanmaktadır. İlki Schumpeter'in 1942 yılındaki bir makalesine dayanır. Schumpeter, tekel gücünün elde ettiği kâr ile elde ettiği yenilikten bahseder. Tekeller çok güçlenirler ve elde ettikleri kârı daha fazla kazanmak ve rekabet etmek için kullanırlar. Ancak buradaki rekabet olgusu şiddetli bir rekabet değil, yumuşak bir rekabet sürecini kapsar. Çünkü kişi ve şirketler şiddetli rekabeti kârlarının düşecek olması sebebiyle istememektedirler (Timurçin, 2010:11). Bu yüzden özellikle ar-ge'ye ayrılan finansman, tekellerin öne çıktığı alandır. Schumpeter'in 'yaratıcı yıkım' kavramı rekabet gücü-yenilik arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır. Bir diğeri ise Arrow'un 1962 yılında belirttiği tekel gücünün tersine tam rekabet piyasasında maliyetleri azaltmak için yapılan yenilikleri kapsar (Güneş, t.y:45).

OECD'ye göre yenilik (inovasyon), bir süreç temelinde ele alındığı zaman herhangi bir fikri pazarlanabilir bir hizmet ya da ürüne dönüştürme süreci ve bu süreçte farklı üretim süreçlerini kullanma çabası sonucunda ortaya çıkan topluma hizmet etme fikridir (Ahiler, t.y:25).

Avrupa Komisyonu'na göre ise yenilikçilik, dönüşüm süreci sonucunda ortaya çıkan fikirlerin ya da ürünlerin pazarlanabilir yöntem ve hizmetlerle topluma ya da piyasaya sunulabilmesidir (a.g.e., 25).

Tüm bu tanımlamalardan hareketle yenilik ya da daha geniş perspektiften bakılınca bilgi, toplumsal ve piyasa açısından önemli bir konumu kapsamaktadır. Rekabet gücünün en önemli süreçlerinden bir tanesi bilginin nasıl kullanıldığı ve bu bilginin kullanılarak yenilikleri yapma biçimidir.

Bilgi, girişimcilik ve yenilik rekabetçilik kavramının kalbinde yer aldığı için bölgesel rekabetçilik çağdaş teoriler kadar Schumpeter'in rekabetçilik anlayışına da çok benzemektedir. Bilgi temelli ekonomilerin genellikle 'yenilik' kavramını ön planda tuttıkları görülmektedir. Çünkü bu tür ekonomiler rekabet temelli düşündükleri için en iyi rekabet alanın yeni fikir, üretim süreci, buluş gibi alanlarda olduğunu

düşünürler (Huggins ve diğ. 2014:30). Toyota, buna en iyi örnek olarak verilebilir. Just-in-time (Tam zamanında üretim) ile tüm dünyaya stoksuz nasıl çalışılacağını göstermiş ve bu sayede rakiplerine oranla üstünlük kurmuştur.



Şekil 1.2. Rekabetçilik, Yenilik ve Bilgi Arasındaki İlişki (Huggins ve diğ. 2014:32).

Şekil 1.2.'de görüldüğü gibi rekabetçiliğin temeli yeniliklere dayandırılmıştır. Çünkü var olan şeyler üzerinde rekabet etmek oldukça zordur. Eğer yeni bir şeyler ortaya koymazsanız rekabet etme konusunda bir takım sıkıntılar yaşanabilir. Yenilikten kasıt patent, buluş, model gibi bir takım göstergelerdir. Bir şehir ya yenilik yapar ya da yenilik yapanları bünyesinde toplayarak zamanla yenilik yapmaya çalışır. Bu konuda Richard Florida (2011), en çok atıf yapılan bilim adamlarının yerlerini gösterirken yukarıdaki durumu kanıtlamaktadır. Florida (2011), çalışmasında bilim adamlarının genelde gelişmiş kapitalist şehirlerde yer aldığını ve bu şehirlerdeki üniversiteler, bilim merkezleri ve teknopark gibi yerlerde hizmet ettiklerini söylemektedir (Florida, 2011). Burada bu bilim adamlarını çeken şeyin şehirlerin çekim gücü olduğu önemli bir noktadır.

Rekabet gücü, **verimlilik** açısından incelendiği zaman, verimlilik önemli bir yer kaplar. Her yeni bilgi ve iş akışı şirketlere rekabet açısından oldukça önemli bir veri sunar. Krugman, rekabet gücü kavramında verimliliğe ayrı bir önem vermiştir. Bu doğrultuda bir ülkenin rekabet gücü sorununun, o ülkenin yerel dinamiklerinden kaynaklandığını ileri sürer ve eğer yerel verimlilik artarsa, bu durumun rekabet gücünü de artırmasının beklenen bir durum olduğunu belirtir (Akal ve diğ. 2012:111).

Rekabet kavramı ya da gücü, **teknolojik gelişmelere** bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Küreselleşen dünyada teknolojik gelişmeler arttıkça rekabet etme şekilleri de değişmektedir. 19. ve 20. y.y'da (son çeyrek yüzyıl hariç) daha çok coğrafi kısıtlama olarak karşımıza çıkan rekabet, günümüz teknolojik gelişmeler ve kitle haberleşme araçlarının artmasıyla beraber fiziksel kalıplarından çıkmış, daha çok çevrimiçi ve elle tutulmayan şeyler üzerinden rekabet etme şekline gelmiştir. Burada elle tutulmayan şeyler know-how'lar, patentler, buluşlar, yenilikler yani genel olarak **bilgi**'dir.

1970'lerde teknolojinin evrim geçirmesiyle beraber ortaya çıkan ucuz iş gücü ve görece bollaşan hammadde sonucunda gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerle rekabet etme şansı elde etmişlerdir (Timurçin, 2010:14). Bu rekabet sürecini iyi kullanan ülkeler (Malezya, Singapur, Güney Kore, Hong-Kong) günümüz ekonomik dünyasında söz sahibi olmayı başarmışlardır. Teknolojinin bu rekabet sürecindeki rolü yadsınamayacak kadar önemlidir.

Rekabet gücünü sınai yenilik olarak ele alan Grossman ve Helpmann, bu yeniliğin ekonominin itici güçlerinden bir tanesi olduğunu ve teknolojik gelişmelerin şirketlerin rekabet etmesi sonucu kâr maksimizasyonu hedeflemesi sonucu oluştuğunu belirtmişlerdir (Bayraktutan ve Bıdırdı, 2016:9).

21.yy'da teknolojik ilerleme sağlamak için teknoloji tasarlayan, bunlarla ilgili stratejiler oluşturan, ar-ge çalışmalarına önem veren ve teknolojik gelişmeleri yakından takip eden şirketler, sektörler ve ülkeler küresel piyasalarda rekabet avantajı sağlayabilir (a.g.m., 11). Bu üstünlüklerini korumak için yeniliklere açık olmak ve daima ileriye düşünerek hareket etmek önemli bir yer tutar. Bu sayede rekabet avantajı sağlayan şirketler ve ülkeler, sürdürülebilir bir rekabet avantajı yakalayabilirler.

1.5. Rekabet Düzeyleri

Rekabet gücü genel olarak iki temelde değerlendirilir. Mikro (şirket) ve Makro (ülke) olarak iki kısma ayrılır (Arıcan, 2009:20). Ancak günümüz bilim dünyasında orta segment bir kavram olan mezo (endüstri-bölge) kavramı ortaya çıkmıştır.



Şekil 1.3. Rekabet Düzeyleri Kavramı (Aktan ve Vural, 2004:7).

Şekil 1.3’de rekabet gücünün mikro, mezo ve makro düzeyleri görülmektedir. Şekilde şirketler için önemli olanın maliyet ve fiyat avantajı, verimlilik ve nihai olarak fiyat dışı rekabet avantajı olduğu görülmektedir. Sanayi için dış ticaret performansı belirleyicidir. Ülke için ise kişi başı milli gelir ve o ülkede yaşayan insanların yaşam kalitesi önemlidir. Bu şekilde ön plana çıkan kavramlar; verimlilik, fiyat dışı rekabet ve maliyet avantajıdır.

a) Şirketler Açısından Rekabet Düzeyi

Rekabet gücü düzeyinin en iyi anlamlandırılabilceği yer şirketlerdir. Çünkü tüm şirketler kâr elde etmek ve bunu en iyi düzeyde başarmak isterler. Şirket düzeyinde rekabet düşük maliyet ve yüksek kalitede üretim yapma yeteneğini ifade eder (Arslan ve Tatlıdil, 2012:34). Bu yüzden bir şirket ne kadar rekabetçi ise o kadar kâr maksimizasyonu hedefine ulaşabilir. Bu yüzden rekabetçiliğin temel taşı şirketlerdir.

Rekabet edebilirlik, gerek ulusal gerekse dünya pazarındaki diğer şirketlerle benchmarking (kıyaslanmak) suretiyle ortaya çıkar. Dolayısıyla şirketlerin rekabet edebilirliği göreceli bir kavramdır: Örneğin bir şirket yerel pazardaki rakip şirketler içerisinde yüksek rekabet gücüne sahipken uluslararası pazarda hiç rekabet şansı bulamayabilir (Şağbanşua, 2006:10). Bu bağlamda değerlendirildiğinde bir şirketin

diğer bütün şirketlerle kıyaslanması oldukça zor bir süreçtir. Ancak şirket, aynı sektördeki diğer şirketlerle kıyaslanabilir.

Brandenburger ve Nalebuff, farklı bir yaklaşım ortaya koyarak “ortaklaşa rekabet” kavramını öne sürerler. Şirketler rakipleriyle rekabet ederken, tek başlarına değil, ürünlerini tamamlar nitelikte olan ürün veya hizmetleri üreten şirketlerle ortaklaşarak rekabet güçlerini geliştirmeliler (Baş, 2012:10). Bu sayede ortak bir paydada buluşan şirketler, birlikte var olmanın mücadelesini verebilmeliler. Şirket düzeyinde rekabet gücü, ABD Endüstriyel Rekabet Gücü Başkanlık Komisyonu tarafından şu şekilde tanımlanmaktadır: “Bir şirketin yurtiçi veya yurtdışı rakiplerinden ya düşük maliyetle ya da ürün farklılaştırması yoluyla üstünlük sağlamasıdır” (Aktan ve Vural, 2004:7).

Şirket düzeyinde rekabet gücü, müşterilerin şirketin sunduğu mal ve hizmetleri alternatifleri karşısında tercih etmelerini sürdürülebilir nitelikte sağlayabilme yeteneğini ifade etmektedir. Şirket düzeyinde rekabet gücünün artırılabilmesi “rakiplere kıyasla daha ucuz ve/veya daha kaliteli ürünlerin daha karlı bir şekilde satılabilmesine (a.g.m., 8). Feurer ve Chaharbaghi, şirket düzeyinde rekabet gücünü müşteri değerleri, hissedar değerleri ve organizasyonun değişen rekabetçi ortam içinde faaliyet gösterme ve bu ortama tepki verme kabiliyetini de denkleme dâhil ederek tanımlamaktadır (a.g.m., 8).

Şirket açısından ele alınınca rekabet gücü kendisini özellikle de stratejik etkileşimler açısından gösterir. Bu düzeyde yapılan rekabet gücü araştırması stratejik yönetimi çağırır. Çünkü uzun vadeli bakıldığı zaman geleneksel olarak kodlanmış rekabet gücü göstergeleri burada biraz yetersiz kalabilmektedir. Çünkü bu noktada iktisat bilimi yetersiz kalabilmekte ve daha özellikli ve güncel bilgi sağlayan işletme bilimi devreye girebilmektedir (Döven, 2011:11-14).

Stratejik yönetim konusuna gelince şirketler, pazarda rekabet edebilmek için bu konuya ayrı bir önem vermeye başlamışlardır. Çünkü rekabet, pazarda tek başına belirleyici bir yönetim süreci olmayabilmektedir. Rekabet için rakiplerin

performansları, aldıkları kararlar, iç ve dış çevre rekabet etme sürecinin temellerini oluşturur (Aktan ve Vural, 2004:73).

Şirketler, doğru rekabet edebilmek için stratejik planlamalarını geniş çaplı araştırmalar ve bilgiler ışığında yapmaları gerekir. Çünkü günümüz yoğun rekabet ortamında rakiplerle rekabet edebilmek için sürekli olarak devasa miktarlarda bilgi toplanmalı ve bilgilerin analiz edilmesi gerekir (Şağbanşua, 2006:3).

Şirket düzeyinde rekabette asıl önemli noktalar aslında farklılaşmayı sağlayan beşeri kaynaklar ve şirketlerin elinde bulunan temel yeteneklerin geliştirilmesidir. Bu açıdan bakıldığında şirketlerin üstün yanlarının taklit edilmesi zor bilgi ve kaynaklar olduğu ortaya çıkmaktadır. Burada yukarıda da belirttiğimiz gibi şirketlerin patentleri, buluşları vs. önemli bir yer tutmaktadır (Ayaş, 2002:3). Ayrıca müşteri ilişkileri, satış öncesi ve sonrası hizmetler, müşteri memnuniyetini ön plana alan süreçler şirketleri ön plana çıkartan noktalardır.

Yönetim ve şirket fonksiyonlarına yönelen akademisyenler, rekabet gücüne daha çok şirket düzeyinde yaklaşmışlar, bu yaklaşım sonucunda da verimliliğe ayrı bir önem atfetmişlerdir. Ayrıca ülke düzeyinde rekabetin çok anlamlı olmayacağını belirtmişlerdir (Arıcan, 2009:28). Bu bağlamda rekabet gücü, şirket içi ve şirket dışı olarak ayrıştırılabilir. Şirket içi etkenler; ürünün maliyeti, işgücü, insan kaynakları, sermaye, ithalat, ihracat, ürünün fiyatı, kalitesi, pazarlanabilirliği, dağıtım kanalları, faaliyet alanındaki sektörün rekabetçi yapısı, yönetim yapısı, verimlilik ve kârlılık gibi birçok faktörü kapsar. Şirket dışı etkenler ise; devletin müdahaleleri, uluslararası ticaret sistemleri, korumacılık ve duvarlar, tüketiciler, doğal kaynaklar ve hukuk sistemi gibi faktörlerdir (Aktan ve Vural, 2004:28-29).

Eğer şirketler kaynaklarını iyi kullanmaz ise, rekabet gücü elde etme yerine iflasın ve çöküşün eşiğine gelebilirler. Bu konuya en iyi örneklerden birisi Amerika Birleşik Devletlerinin Detroit şehridir. Amerikan rüyası olarak anılan bu şehir, otomotiv ve yan sanayisiyle büyümüştür. Ancak 2013 yılında iflasını istemek zorunda kalmıştır. Aslında burada iflas eden şehir değil, 2009'da iflaslarını isteyen otomotiv devleri General Motors ve Chrysler'dir (<https://www.ntv.com.tr/dunya/abdde-detroit->

[sehri-iflasini-ilan-etti,70dfppF4i0u371L1aJjNFQ](#)). Böyle bir çöküşün nedeni Detroit şehrinin otomobil üretimiyle özdeşleşmiş olmasının çok ileri boyutlara varması ve ABD’de ki oto pazarındaki bir çöküşün şehrin ekonomisini çökertmesidir (Herzberg, 2017:205). Böyle bir durumda hem şehirler ekonomik, sosyolojik ve toplumsal olarak darbe almaktadırlar hem de bu şehirlerde bulunan şirketler ve çalışan işçiler ve aileleri büyük yaralar almaktadırlar.

b) Bölge Açısından Rekabet Düzeyi

Bölgesel (endüstri) rekabet gücü düzeyinin şirket rekabet gücü düzeyi gibi kolay bir tanımlaması yoktur. Bölgesel rekabet gücü artık yerellikten küreselliğe giden yolun bir başlangıç aşamasıdır. Çünkü burada yer alan tüm değişkenler ülkesel bazda rekabet gücünün temellerini oluşturmaktadır.

Bölgesel rekabet gücü ya da bölgesel rekabet edebilirlik kavramı; bölgelerin bir yandan dış rekabet koşulları içerisinde uluslararası pazarlara yönelik mal ve hizmet üretebilmeleri, bir yandan da bölge içi yüksek ve sürdürülebilir gelir seviyeleri, istihdam oluşturabilmeleri olarak tanımlanabilir (URAK, 2016:14).

Günümüz güncel yaklaşımlarına göre bölgesel rekabet gücünün temelini **verimlilik** oluşturmaktadır. Verimliliğe ek olarak uluslararası ticaretteki performans da bölgesel rekabet gücünün önemli bileşenlerinden bir tanesidir. Verimlilik, bölgesel açıdan dikkate alındığında kümelerin oluşumu dolayısıyla ortaya çıkan yerleşme ve kentleşme ekonomilerini kapsar. Şirket ya da bölge düzeyinde rekabette verimlilik çok önemli bir yer tutmaktadır.

Bölgesel rekabet gücü, bölgede yer alan kaynakların etkin ve verimli kullanılması, üretilecek malların ucuz ve kaliteli olması ve tüm üretilen malların uluslararası piyasa ortamına girmesi sürecinde bölgelerin ortaya koydukları performansların bütünüdür. Bu performans sonucu eğer oraya bir “katma değer” çıkıyorsa, bölgenin rekabetçi gücü iyi yönde demektir (Ayaş, 2002:1-3).

Bölgelerin rekabet gücü, genellikle, şirketlerin seçtikleri piyasalarda rekabet edebilmelerini sağlayan koşulların varlığına ve bu şirketlerin belirli bir bölgede

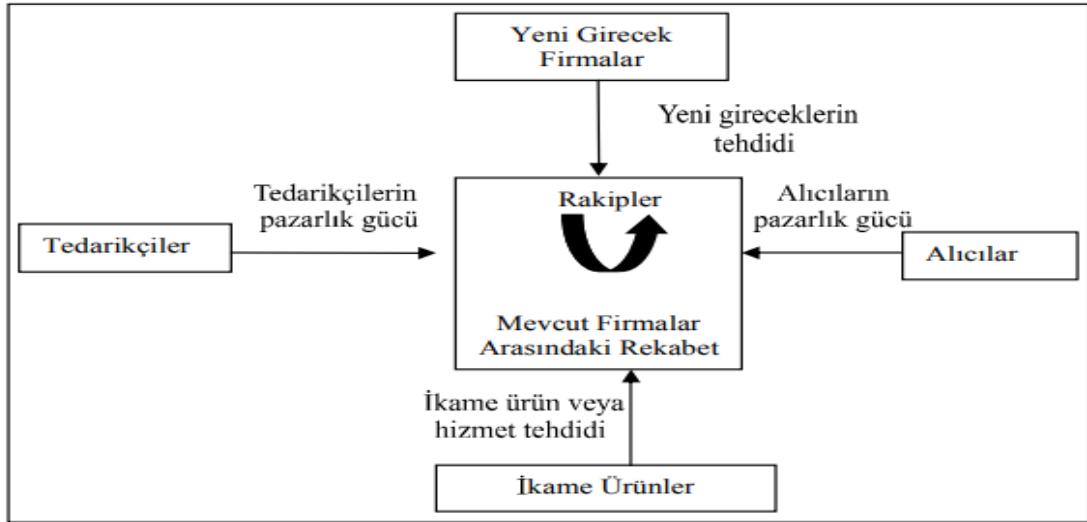
rekabeti yakalaması için oluşturduğu değere işaret eder. Bölgesel rekabet gücünün temel belirleyici etmenleri genellikle kümeler veya ağlar yoluyla bilgi ve yeniliğin geliştirilmesinden ibarettir (Fine, 2010:28).

Şirket düzeyinde rekabete baktığımız zaman burada yer alan aktörler sektördeki şirketlerdir; bölge düzeyindeki aktörler ise farklı bölge ya da ülkelerdeki aktif ya da potansiyel rakip sektörlerdir (Döven, 2011:11). Özellikle rekabet etme sürecinde rakiplerin alacağı kararlar ve uygulamalar oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Şirketler ya da şehirler kendilerini buna göre konumlandırırlarsa daha doğru bir rekabet etme süreci yaşarlar.

Bölgesel rekabete bir başka açıdan bakacak olursak Richard Florida, rekabet savaşının sadece ülkeler arasında olmadığını, artık savaşın şehirler ve bölgeler arasında meydana geldiğini belirtmektedir. Florida, bu tür savaşçı şehirlere ise “küresel yetenek mıknatısları” olarak adlandırmaktadır (Florida, 2011:239). Yani küresel iş gücünü ve son teknolojiyi bölgelerine çeken şehirlerden bahsetmektedir. Bu doğrultuda bakınca bu tür şehirler etrafındaki şehirleri ya da bölgeleri de ihya etmektedirler. Florida’nın aslında bahsettiği şey “mega şehirler ya da bölgelerdir”. Mega şehir deyince akla gelen ilk şey “nüfus” bakımından büyük şehirlerdir ancak Florida’nın bahsettiği nüfus sayısı ya da yoğunluğu bakımından değildir. Richard Florida’nın çalışmasında, mega bölgelerden dünyanın en büyük 10 mega bölgesi, ekonomik aktivite açısından değerlendirildiğinde dünya nüfusunun yaklaşık %6.5’ini (416 milyon) barındırmaktadır. Ekonomik aktivitelerin %43’ünden sorumludurlar. Yenilik ve patentlerin %57’sini üretmişler ve en çok atıf yapılan bilim adamlarından %53’üne ev sahipliği yapmaktadırlar. Kuzey Amerika’dan mega bölgelere örnek verilecek olunursa; Bos-Wash, So-Cal, Nor-Cal, Char-Lanta, So-Flo, Phoenix-Tucson ve Mexico City’dir. Avrupa kıtasından örnek verilecek olunursa; Lon-Leed-Chester, Ams-Brus-Ant, Berlin, Paris, Madris, Barce-Lyon, Rom-Mil-Tur ve Vien-Bud. Asya kıtasından örnek verilecek olunursa; Beijing, Shanghai, Taipei, Seoul-San, Osaka-Nagoya, Fuku-Kyushu, Delhi-Lahore, Mumbai-Poona, Bangkok, Singapore (Florida, 2008:48-54). Bu mega şehirlere ve bölgelere dünya üzerinde birçok rakip şehir ya da bölge ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu durumun küresel ekonomik dinamikler etrafında

düşünülmesi ve rekabet savaşının bu doğrultuda değerlendirilmesi önemli bir durumdur.

Endüstriler arası rekabet deyince akla gelen ilk isimlerden Porter, bölgesel rekabet gücü çalışmaları çerçevesinde “**beş güç modelini**” ortaya koymuştur. Endüstriler arasındaki rekabet düzeyini belirleyen bu beş güç, şirketler arasındaki rekabet düzeyini anlamlandırabilmek için de oldukça önemli bir yere sahiptir.



Şekil 1.4. Bölgesel (Endüstri) Rekabetin Beş Güç Modeli (Porter, 1998:5).

Şekil 1.4.'de Porter'ın rekabet stratejisi-beş güç modeli görülmektedir. Şirketlerin takip edebilecekleri stratejiler, söz konusu beş güç yapısını etkileyebilmektedir. Bir şirketin, endüstri yapısını etkilemeye yönelik çabaları endüstrinin çekiciliğini iyi veya kötü yönde değiştirebilir (Porter, 1998: 7). Bu beş kuvvetten kaynaklanan geniş kapsamlı rekabet bir sektörün yapısını tanımlar ve sektördeki rekabet etkileşiminin doğasını şekillendirir (a.g.e., 8).

Tüm bu kavramlar rekabet gücünün temel öğelerini oluşturur. Şirketler, yerel ya da küresel düzeyde rekabet edecekleri zaman buradaki kavramlara dikkat etmeleri gereklidir. Özellikle yukarıda sayılan iki tehdide karşı şirketlerin uzun vadeli bir plan hazırlamaları ve önlem almaları gerekir. Ayrıca her sektörün kendine has dinamikleri vardır. Bu yüzden yukarıdaki şekilde yer alan beş güç modelinin her sektörde eşit oranda etkili olması beklenemez (Porter, 1998:7).

Endüstriye yeni girecek şirketler ve oluşturdukları tehditler, rekabetçi bir sektör yapısında her şirket özgürce istediği sektörde faaliyet gösterebilir. Çünkü bir sektör ne kadar cazipse ve kâr oranları yüksek bu durum diğer şirketlerinde dikkatini çekecektir. Eğer bir ülkede herhangi bir sektör kartelleşme yoluyla korunmuyorsa yerli ya da yabancı şirketler o alanda faaliyet gösterme hakkına sahiptir. Yeni girecek şirketler mevcut yapıdaki şirketlerin pazar payını ve kârını düşüreceklerdir. Çekici görünen sektörlerle girmeden şirketler iki önemli konuyu göz önünde bulundurmalarıdır; endüstriye giriş engelleri ve rakiplerin olası misillemeleri (Karacaoğlu, 2006:33).

Örnek olarak bilişim sektörünün önde gelen şirketi IBM'in faaliyet gösterdiği bilgisayar sektörüne ilk giren şirketler; Amdahl Computers, Hewlett Packard ve Digital Equipment Corporation idi ancak yakın zamanlarda; Dell, Compaq ve Gateway sektöre yeni giren şirketlerde yerlerini almışlardır (Barney, 2001: 79). Özellikle pazara ilk giren şirketlerin sonradan oyuna dâhil olan şirketlere karşı önlem alması, rekabeti yönlendirmesi gerekir. Eğer bunu yapmazlarsa rekabet sürecinde geri kalıp yok olma tehlikesiyle karşı karşıya kalırlar. Bunun en tipik örneği ise bir dönem altın çağını yaşayan Finlandiyalı telefon üreticisi Nokia ve Kanadalı telefon üreticisi Blackberry adlı şirketlerdir. Gelişen teknolojiye ayak uyduramayıp özellikle akıllı telefon pazarında kendilerine yer bulamamışlardır. Ancak son zamanlarda Nokia şirketi, HMD adlı şirket ile işbirliği yaparak akıllı telefon piyasasına geri dönüş yapmıştır ve pazarda diğer rakiplerine karşı yeniden eski günlerine dönme mücadelesi vermektedir.

İkame ürün veya hizmet tehdidi, genel anlamda bir sektördeki tüm şirketler, ikame ürün ya da hizmet üreten sektörlerle rekabet halindedir. İkame ürün ya da hizmetler mevcut sektörde şirketlerin fiyatlandırmasına üst bir sınır koyarlar ve şirketlerin potansiyellerini sınırlarlar (Akay, 2014:130). İkame, bir sektörün yaptığı işlerin benzerini ya da aynısını yapmaktır. Örnek olarak mektubun yerini e-posta almıştır. Ya da pirincin ikamesi bulgurdur. Eğer bir sektörde ikame tehdidi yüksekse orada verimlilikte düşüktür. Mevcut şirketler yeni ürün ve teknolojiyle beraber gelişen ürün tehdidine karşı hazırlıklı olmalıdırlar (Yılmaz, 2016:14-15).

Porter, ikame ürün üreten şirketler normal zamanların dışında sektörün patlama yapacağı ve kârlarını arttıracacağı zamanlarda da kâr hadlerini ve verimliliği kısıtlayacağını söylemektedir (Porter, 1998:23). İkame ürün ve hizmetler şirketler üzerinde baskı oluşturur. Tam rekabet piyasasında ikame ürün tehdidi en çoktur. Tekel ve oligopol piyasalarda bu tehdit daha azdır.

Tedarikçiler ve pazarlık gücü, her organizasyonun ham madde ihtiyacı vardır ve bu tedarikçiler ile üreticiler arasında olan bir durumdur. Endüstri analizinde tedarikçiler, bir organizasyonun mal ve/veya hizmetlerini üretmesine olanak sağlamak için malzeme, bilgi veya danışma sağlayan organizasyonlar veya kişiler olarak tanımlanır (Ogutu, 2015:4).

Tedarikçilerin pazarlık gücü, ne kadar büyük ve etkili oldukları ile ilgili bir durumdur. Tedarikçilerin en büyük avantajı mallarının kalitesi ve fiyatıyla ilgilidir. Tedarikçiler üreticilere ne kadar iyi mal sağlarsa, üreticiler de en iyi mal çıktısı alabilirler. Ayrıca pazarda ne kadar az tedarikçi varsa güçleri o oranda artar (Team FME, 2013:25).

Porter'a göre (1998:27-28), tedarikçiler aşağıda belirtilen durumlarda iyi bir pazarlık gücüne sahip olacaklardır;

- Tedarikçiler, sektördeki şirketler için önem arz eden ve az sayıda ikamesi bulunan ürün/hizmet üretiyorlarsa,
- Sektördeki şirketler için tedarikçi değiştirmek çok maliyetli olacaksa,
- Tedarikçiler yatay olarak sanayide bütünleşmeye gidebilirlerse tedarik maliyetleri yükselecek ve sektördeki şirketlerin rekabet gücünü azaltacaktır.

Örneğin dev telefon üreticisi Apple'ın ana tedarikçisi olan Foxconn, büyük bir şirkettir ve Apple'ı zaman zaman zorlamaktadır. Foxconn, tedarik sürecinde herhangi bir üründe fiyat artırımına gitse bu Apple'ın telefonlarının zamlanması manasına gelir ve sonuç olarak tüketicilerin cebinden daha çok para çıkmasına neden olur. Ayrıca pazardaki rekabet durumunu olumsuz etkiler ve kâr hadlerinin düşürür. Ancak şu da bir gerçektir ki Apple ve Foxconn karşılıklı bir ekonomik yapıya sahiptir. İkisi de birbirini var etmektedir.

Alıcılar ve pazarlık gücü, rekabetçilik olgusuna ekonomik özgürlükler yönünden baktığımız zaman, rekabetçilik her şeyden önce şirket düzeyinde ve piyasalar düzeyinde algılanır; ulusal çapta rekabet algılaması ise rekabet ortamının geliştirilmesi ve korunması noktasına odaklanacaktır (Türkkan, 2009:3).

Alıcılar fiyatları indirmeye, daha kaliteli veya daha fazla hizmet için pazarlık yapmaya ve rakiplerini birbirlerine karşı oynatarak bir endüstriyi tehdit edebilir. Bu sonuç olarak karlılığı düşürür (Indiatsy ve diğ. 2014:77). Her bir alıcı grubunun gücü, genel duruma kıyasla pazar durumunun özelliklerine ve bu grubun alımlarının önemine bağlıdır (Alkhafaji, 2003) .Çünkü alıcıların gücün aldığı mal oranında artabilir ve pazarlık süreci daha da kızışabilir.

Alıcıların en önemli pazarlık gücü belirleyicileri satın alma hacmi ve sıklığıdır. Yani, sektörden yaptıkları alışverişlerin görece önemine bağlıdır (Yunna ve Yisheng, 2014:799). Yani alıcılar ne kadar büyük ve güçlüyse o oranda söz sahibi olurlar ve bu sayede mevcut rekabet durumu üzerinde baskıcı bir role bürünebilirler.

Mevcut rakipler arasındaki rekabet, pazar payları düşecek mevcut şirketler için bir tehdit unsurudur. Ayrıca fiyat savaşları da kâr hadlerinin düşmesine neden olmaktadır (Rachapila ve Jansirisak, 2013:178). Burada rekabet gücü faktörü ön plana çıkmaktadır. Müşterileri rakiplerden korumak için marka sadakati oldukça önemlidir. Şirketler, mevcut rakiplerine göre ürün ve hizmetlerinde farklılaştırma yoluna giderek bir adım öne geçmeye çalışırlar (Indiatsy ve diğ. 2014:78).

Bu bağlamda değerlendirildiği zaman mevcut rakipler arasında rekabet daha çok bilindik rekabet şekilleri olan fiyat indirimi, yeni ürün sunumu, reklam kampanyaları ve hizmet iyileştirme, odaklanma ya da farklılaştırma gibi şekiller alır. Eğer rakipler aynı boyutta rekabet ediyorsa buradaki sonuç sıfır toplamı bir yaklaşımdır. Yani bir şirket kazanırken diğeri kaybeder. Bu da özellikle ulusal rekabet için olumsuz bir durumdur (Coşkun, 2014:48). Ancak her şirket farklı ürün ve hizmet sunarsa, fiyat farklılaşmasına ve yeni müşteri grubuna hitap ederse o zaman pozitif toplamı bir rekabet süreci yaşanabilir. Bu hem tüketicinin lehinedir hem de mevcut sektörü büyütür (Porter, 2008:48).

Genel olarak tüm bu maddelerdeki gelişmelere bağlı olarak uluslararası rekabet gücünün gelişmesinde önemli rol oynayan “bölgesel rekabet gücü”, bazı etmenlere göre değerlendirilir (Ayaş, 2002:3). Bunlar:

- Ekonomik kaynaklar kıttır. Verimlilik, sınırlı kaynakların kullanımını açısından önemlilik arz etmektedir.
- Bölgelerin şirketler için oluşturdukları özgün alan, şirketlerin yeteneklerinin taklit edilmesini zorlaştırır ve onlara hayat sahası sunar. Bu da ileri derecede ticarileşme ve dış kaynaklarla bütünleşmiş üretim yapısını ortaya koyar.

c) Ülke Açısından Rekabet Düzeyi

Uluslararası rekabet gücü denilince akla ilk gelen şey ulusların kendi aralarındaki rekabet ortamı olmasına rağmen, son dönem tartışmalar aslında şirket ya da sektör temelli yapılan rekabet gücü araştırmalarının daha anlamlı olabileceğidir (Arıcıoğlu ve diğ. 2013:3). Bu bağlamda değerlendirildiğinde ulusların rekabet etmesi, şirketlere ve bölgelere göre biraz geri planda kalmıştır. Ancak yine de son yıllardaki gelişmelere bağlı olarak ulusların kendi aralındaki rekabet etme süreci de bir artma eğilimine girmiştir.

Ülkelerin rekabet etmesi için şirket ve bölge düzeyleri önemli bir yer tutar. Bu bağlamda ülke düzeyinde rekabet anlayışı tartışmaları, bölgelere, şehirlere hatta ilçelere kadar indiği söylenebilir (Döven, 2011:12). Bu noktada ‘büyük şirketler ya da Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ)’ uluslararası rekabette önemli bir yer tutar. Buna ek olarak dış çevre ile bağlantı oluşması sonucu yenilik ve icatlar ülke rekabeti kapsamında önemli bir yer tutar (Aktan ve Vural, 2004:11).

Uluslararası bariyerler ve engellemeler kalktıkça, teknolojik gelişmeler hızlı bir şekilde ilerledikçe, iletişim araçları geliştikçe ve yaygınlaştıkça dünya, tahmin edilemez bir yere doğru gitmektedir. Dünyanın herhangi bir yerinde olan bir olayın, dünyanın başka bir yerinde anında hissedilmesi sonucunda ekonomik olarak rekabet sadece şirketler düzeyinde kalmayacaktır. Bölgelere, şehirlere ve hatta ülkelere doğru genişleyecektir. Özellikle kapitalist ruhun olduğu ekonomide bu kaçınılmaz bir sonudur.

Sonuç bağlamında değerlendirdiğimiz zaman “ulusal rekabet gücünün” üç temel özelliği şunlardır (Çivi, 2001:25):

- Rekabet gücünün ana amacı, ülkedeki vatandaşların refah seviyesinin yükseltilmesi ve yaşam standartlarının artırılmasıdır. Bu tür artışlar yatırım, üretim gibi ticari faaliyetlere önem vermek ve tüm ülkedeki dayanışmanın ve uzmanlaşmanın artırılmasıdır.
- Rakip ülkelerin rekabet gücüne erişebilmek için ülkenin kendi yetenekleri ve kapasitelerine odaklanması gerekir.
- Ülkenin rekabet gücünü ölçmek için çok değişik indeksler ve göstergeler kullanılmalıdır (Dış ticaret, sosyal sermaye, yaşanabilirlik, üretim vs.).

Tablo 1.1.’de ulusal ölçekte rekabet gücünün belirleyicileri vardır. Genel olarak rekabet gücü üç bölüme ayrılmıştır. Bu üç faktör kullanılarak ulusların rekabetçi güçleri ölçülebilir, rakip uluslarla yarış içine girilebilir. Bu faktörler uluslararası düşünüldüğünde önemi daha iyi anlaşılabilir. Bu üç faktörün altında da her biri çok önemli olan alt ölçekler yer almaktadır. Mesela internet seçeneğini değerlendirirsek bir ülkede internet bağlantı hızı ve kalitesi ne kadar iyiye o ülke rekabette ön plana çıkabilir diyebiliriz.

Tablo 1.1. Ulusal Ölçekte Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler

<u>Alt Yapı ve Erişilebilirlik</u>	<u>İnsan Kaynakları</u>	<u>Çevre</u>
<ul style="list-style-type: none">• Temel Altyapı <p>-Yol</p> <p>-Demiryolu</p> <p>-Havayolu</p> <ul style="list-style-type: none">• Teknolojik Altyapı <p>-Bilgi ve İletişim Teknolojileri</p> <p>-Telekomünikasyon</p> <p>-İnternet</p>	<ul style="list-style-type: none">• İşgücü Nitelikleri <p>-Üretkenlik ve Esneklik</p> <ul style="list-style-type: none">• Yönetim Becerileri <p>-Uluslararası olma durumu</p> <p>-Profesyonellik Düzeyleri</p> <p>-Yeterlilik Düzeyleri</p> <ul style="list-style-type: none">• Gelişmiş Personel <p>-Bilim adamları ve mühendisler</p> <p>-Simgesel analistler</p>	<ul style="list-style-type: none">• Girişimcilik Kültürü <p>-Girişim için düşük engeller</p> <p>-Risk alma kültürü</p> <ul style="list-style-type: none">• Küresel Satışlar <p>-Yatırım/İş Kültürü</p> <ul style="list-style-type: none">• Teknoloji• Yenilik <p>-Patentler</p> <p>-Ar&Ge seviyeleri</p> <p>-Araştırma enstitüleri ve üniversiteler</p> <ul style="list-style-type: none">• Sermaye Uygunluğu

	<ul style="list-style-type: none"> • Okul sonrası eğitimde yüksek katılım oranları -Üçüncü döneme ait eğitim -Mesleki Eğitim • Eğitim Altyapısı 	<ul style="list-style-type: none"> • Rekabetin Doğası • Sektörel Denge
--	---	--

Kaynak: (Yılmaz, 2017:5).

Bu bağlamda rekabet üzerine oldukça tecrübeli isimlerin başında gelen Porter, ülkeleri rekabetçi gelişme faktörleri bakımından dördü bir ayrıma tabi tutmuştur;

- **Faktör etken:** İktisadi kalkınmanın temel sektörü, faktör donanımına dayanır. Burada öne çıkan kavramlar ucuz iş gücü ve ucuz doğal kaynaktır.
- **Yatırım etken:** İşletmelerin ve ülkelerin yatırım çekme kabiliyetleriyle ilgilidir.
- **İnovasyon etken:** Bu aşamada yenilik ve ar-ge çalışmaları önemli bir yer tutar.
- **Servet (refah) etken:** İlk üç aşama ilerlemeye dönük olan aşamalardır. Bu aşama ise gerilemenin başlangıcı olan aşamadır (Döven, 2011:38).

Tüm aşamalar ülkelerin rekabetçi özellikleri için önemli birer adım olmak birlikte özellikle üçüncü aşama olan inovasyon (yenilik) etken, ülke rekabetçiliğinin ve ekonomik gelişmesinin dinamosu olarak görülmektedir (Bayraktutan ve Bıdırdı, 2016:11).

Ülkelerin rekabetçi gücü birçok açıdan ölçülebileceği gibi onların uluslararası ticaretteki yeri ve önemine bakılarak da ölçülebilir. Ancak burada Porter'ın belirttiği gibi önemli olan ülkelerin dış ticaretteki pozitif ya da negatif bilançoları değil, onların rekabet açısından ortaya önemli bir şey koyabilmeleridir. Çünkü 70'li yıllarda OPEC üyesi ekonomik olarak gelişmemiş ülkeler dış ticarete fazla verirken, 80'li yıllarda ekonomik olarak gelişmiş ülke konumunda olan ABD dış ticaret açısından negatif bir performans sergilemiştir (Porter, 1990: 10-17).

Şirket ve sektör düzeyinde ele alınan rekabet gücü çalışmaları, genellikle stratejik yönetimin alanına girmektedir. 90'lı yıllara kadar uluslararası iktisadın ana konusu olan ülke rekabeti ise Porter'ın 1990 yılında yazdığı "The Competitive Advantages of Nations (Ulusların Rekabet Üstünlüğü)" adlı kitabından sonra bu alanda stratejik yönetim konusu içerisine dâhil olmuştur (a.g.e., 13).

Rekabetçilik, stratejik yönetim ile bütünleşerek daha işlevsel hale gelmiştir. Özellikle şirketler, yönetim süreçlerini stratejik yönetime doğru kaydırınca rekabet etme açısından oldukça olumlu şekilde etkilenmişlerdir. Şehirler ise tıpkı şirketler gibi stratejik bir yönetim sergileyebilirlerse diğer şehirlerle rekabet etme olanakları da o oranda artmaktadır. Şehir liderleri olaylara bütüncül bir açıdan bakarlarsa şehirleri rekabet gücünde üst sıralara çıkarabilirler.

1.6. Rekabet Gücünün Ölçülmesi

Her sosyal bilim çalışmalarında olduğu gibi somut olmayan bir şeyin ölçülebilmesi oldukça zordur. Bu yüzden rekabet gücünün ölçülebilmesi önemlidir. Özellikle şehirler bakımından bu kavramı ölçmek, onların rekabet gücü sürecindeki durumlarını gözler önüne sermeye yardımcı olur¹.

Rekabet gücünü ölçen çalışmalar ilk ve sık olarak kullanılan Liesner'in (1958) öne sürdüğü ve daha sonraki zamanlarda Balassa (1965) tarafından daha kullanılabilir hale getirilen ve 'dış ticaret performansı' çerçevesinde tanımlanan "Açıklanan Karşılaştırmalı Üstünlük (AKÜ) Endeksi"dir (Bayraktutan ve Bıdırdı, 2016:12). Ayrıca başka iktisadi olarak ölçüm şekilleri de vardır ancak tezin konusunu tam olarak kapsamadığı için buraya alınmamıştır.²

Sektör düzeyinde rekabet analizi çalışmaları akademik amaçlı yapılanlar haricinde; kamu kurum ve kuruluşları tarafından (Kalkınma Bakanlığı vb.) oda ve birlikler tarafından mevcut durumlarını ve stratejilerini belirlemek amacıyla sektördeki şirketler tarafından; sektöre girmeyi düşünen yatırımcılar ve finans sektörü

¹ Tezin içeriği gereği "rekabet gücünün" ölçülüp ölçülmediği tartışmalarına yer verilmemiştir.

² Nispi İhracat Avantajı Endeksi, Nispi İthalat Nüfuz Endeksi, İhracatta Uzmanlaşma Endeksi vb.

tarafından da yapılmaktadır (Ülgen ve Mirza, 2004). Özellikle şehir rekabeti anlamında endeks çalışması yapılan çalışmalar aşağıda belirtilmiştir.

1.6.1. Türkiye’de Rekabet Gücünü Ölçen Çalışmalar

Türkiye’de bu konuda “Bölgesel Rekabet Edebilirlik Kapsamında İllerin Kaynak Kullanım Görece Verimlilikleri: Veri Zarflama Analizi Uygulaması” (Aydemir, 2002), “Türkiye’de Kentlerin Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri Arasındaki İlişki” (Göçer ve Çıracı, 2003), “Türkiye’de İllerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Düzeylerinin Çok Değişkenli İstatistik Yöntemlerle İncelenmesi” (Albayrak, 2005), “İllerin Gelişmişlik Düzeyini Etkileyen Faktörlerin Path Analizi Ve Kümeleme Analizi İle İncelenmesi” (Kaygısız vd. 2005), “Sosyo-Ekonomik Göstergeler Açısından İllerin Gelişmişlik Düzeyinin Karşılaştırmalı Analizi” (Özdemir ve Altıparmak, 2005), Türkiye Bölgesel Rekabet Endeksi (Albayrak ve Erkut, 2006), Türkiye İllere Göre Rekabet Endeksi (Alkin vd., 2007), Bölgesel Rekabet Edebilirlik Endeksi (Kara, 2008), Türkiye Rekabet Endeksi (EDAM ve Deloitte Türkiye, 2009), URAK’ın her yıl hazırladığı “İller arası Rekabetçilik Endeksi” ve “Kentlerin Sosyo-Ekonomik Sıralaması” (DPT, 1996;2003) gibi çalışmalar yapılmıştır (Eroğlu ve Yalçın, 2014:31).

1.6.2 Dünya’da Rekabet Gücünü Ölçen Çalışmalar

Dünya rekabetçiliği, ulusların ekonomik geleceklerini nasıl yönettiklerini değerlendirmek için bir referans çerçevesi sağlar (Garelli, 2005:608). Bu düzlemde değerlendirildiğinde dünya genelinde ülkeler arasındaki rekabet gücünü ölçen çalışmalardan bazıları aşağıda verilmiştir.

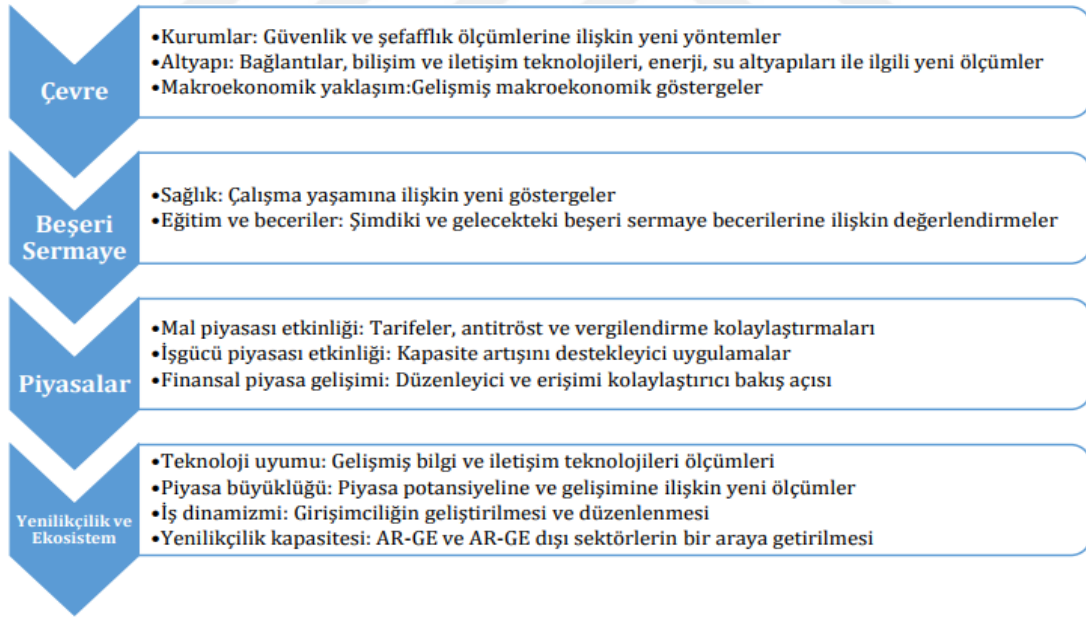
a) Dünya Ekonomik Formu (WEF)

Rekabetçilik; bir ülkenin verimlilik düzeyini belirleyen kurumlar, politikalar ve faktörler bütünü olarak tanımlanmaktadır. Yukarıda da belirtilen şekilde **verimlilik** rekabet gücü bakımından olmazsa olmaz bir faktördür. **Küresel Rekabetçilik Endeksi**, Dünya Ekonomik Formu tarafından ilk olarak 1979’da yapılmış olup (Bayraktutan ve Bıdırdı, 2016:12) 2005 yılında yapılan güncellemeyle günümüze kadar gelmiştir. Bu endeks çalışmasında ülkelerin rekabetçi konumları belirlenmeye

çalışılmaktadır. Endeks çalışmasında hem mikro hem de makro değişkenler 12 başlık ve 114 alt değişken altında toplanmaktadır.

WEF'in en son yayınladığı Küresel Rekabet Endeksi'ne göre (2017), Türkiye bir önceki endekse göre 4 basamak gerileyerek 55.sırada kendine yer bulmuştur. Bu 12 alt bileşene göre Türkiye en iyi konumunu 'Pazar büyüklüğü' kategorisinde (17.sıra) elde etmiştir; en kötü sıralaması ise 'İş gücü piyasaları' kategorisindedir (126.sıra). Bu veriler ışığında her gelişmekte olan ülke gibi ülkemizin de Pazar açısından güzel bir konumda olduğu görülmektedir. Ancak düşük sosyal ve beşeri sermaye ikileminde kalan ülkemizin iş gücü açısından oldukça gerilerde yer aldığı görülmektedir.

Küresel Rekabet Endeksi'nin 12 alt bileşeninin daha iyi tanımlanması ve bilinebilir olması için aşağıda verilen tabloya bakılması yeterli olacaktır. Bu şekilde kısaca 12 alt bileşenin ne olduğuyla ilgili bilgiler verilmiştir.



Şekil 1.5. Dünya Ekonomik Formu Küresel Rekabet Endeksi 12 Alt Bileşeni (Global Competitiveness Report, 2016-2017).

Şekil 1.5.'e göre küresel rekabet gücünün ölçülmesi için 4 ana bileşen altında 12 alt bileşen geliştirilmiştir. 4 ana rekabet çevre, beşeri sermaye, piyasalar ve

yenilikçiliktir. WEF, ülkeleri şekildeki kriterlere göre sıralamaktadır. Bu kriterler dünya rekabetçilik yarışında ülkeler için bir kıstas haline gelmiştir.

b) Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD)

Dünya Ekonomik Formu gibi Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) de birçok değişkene bağlı olarak (siyasi yapı, ekonomik yapı vb. gibi) ülkelerin rekabetçi yapılarını ölçmektedir. IMD, 1989 yılından beri **Dünya Rekabetçi Yıllığı** çalışmasını yürütmektedir.

IMD, 2017 **Dünya Rekabetçi Yıllığında** 4 girdi faktörü, 20 alt faktörü ve 346 değişkeni kullanmış ve 63 ülkeyi çalışma kapsamına almıştır. Türkiye bu çalışmada kendisine 47.sırada yer bulmuştur (MPC, 2016:5). 2016 yılında ise Türkiye kendisine 38.sırada yer bulmuştur (IMD, 2017). Adı geçen çalışmada ilk sırayı Hong Kong, ikinci sırayı İsviçre ve üçüncü sırayı Singapur almıştır. Uzak Doğu Asya'nın yükselişi burada da kendini göstermiştir. Ülkemiz açısından bu gerilemenin nedenlerinin iyi anlaşılması gerekmektedir.

Tablo 1.2.'ye göre IMD, 4 ana kriter altında ve 20 alt kriter çerçevesinde ülkeleri değerlendirmeye tabi tutmaktadır. Ölçütler, üretimden yatırıma, iş gücü piyasasından eğitime kadar pek çok alanı kapsamaktadır. Böyle kapsamlı bir çalışma sonucunda ülkelerin rekabetçi yapıları ortaya çıkmaktadır.

Tablo 1.2. IMD'nin Rekabet Gücü Ölçümünde Kullandığı Ölçütlerin Ana ve Alt Başlıkları

Ekonomik Performans	Devletin Etkinliği	İş Hayatının Etkinliği	Altyapı
Yurtiçi Üretim	Kamu Maliyesi	Verimlilik	Temel Altyapı
Uluslararası Ticaret	Maliye Politikası	İşgücü Piyasası	Teknolojik Altyapı
Uluslararası Yatırım	Kurumsal Çerçeve	Finans Yapısı	Bilimsel Altyapı
İstihdam	İş Kanunu	Yönetim Uygulamaları	Çevre ve Sağlık
Fiyatlar	Küreselleşmenin Etkisi	Değer Yaratma Sistemi	Eğitim

Kaynak: (www.imd.ch/, 2009).

c) Porter'ın Elmas Modeli

Elmas (diamond) modeli, Porter tarafından uluslararası rekabet gücü için oluşturulmuş bir yapı olmasına rağmen, şirketler ve bölgeler için de kullanılabilir bir yapıya sahiptir. Bu modele bu açıdan yaklaşmakta fayda vardır. Porter yapmış olduğu çalışmaların sonucunda rekabetçi avantajların oluşturulması ve sürdürülebilmesi bakımından yerel niteliklerin ön plana çıktığını belirtmektedir. Çünkü ülkeler tarihsel süreç bakımından oldukça farklı özelliklere sahiptir. Bu durum da rekabetçi avantajı beraberinde getirir (Arıç, 2013:91-92).

Porter, elmas modelini aşama 10 büyük ekonomik güce sahip ülkeye (ABD, Almanya, Japonya, Danimarka, İtalya, İsveç, Birleşik Krallık, Güney Kore ve Singapur) uygulamıştır. Bu ülkelerde birçok sektör ele alınmıştır. Bu şekil, bazı ulusların, diğer ülkelere göre neden bazı sektörlerde daha rekabetçi olduğu sorusundan yola çıkılarak hazırlanmıştır. Model, dört ana faktör ve iki dolaylı faktör üzerine kurulmuştur (Koç ve Özbozkurt, 2014:88).

Rekabet avantajı temel olarak elmas modelinin dört farklı noktasına dayanır. Faktör koşulları, talep koşulları ve şirket stratejisi ve yapısı ve rakipler. Model bu üç noktadan hareketle oluşturulmuştur (Davies ve Ellis, 2000:6).

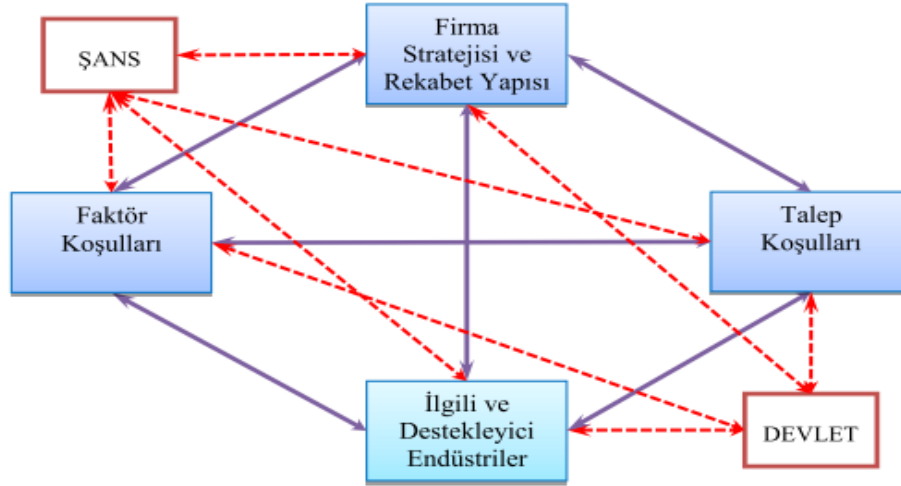
Grant, Porter'ın elmas modeli ile rekabet stratejisini, uluslararası ticaret ve yatırım teorileri ile bir araya getirerek bu alanda bir çığır açtığını söylemektedir. Elmas modelinin birçok uluslararası ticaret teorisinin ana yapılarını kapsadığını ve bu teorilerin üzerine koyarak yapıyı genişlettiğini söylemektedir (Grant, 1992:539-541).

Davies ve Ellis ise Porter'in öne sürdüğü bu düşüncelerin yeni olmadığını, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin eksik yanlarını onlarca yıldır ekonomistlerin gördüğünü ve buna uygun görüşler sunduğunu ifade etmektedirler (Davies ve Ellis: 2000'den aktaran Gökmenoğlu ve diğ. 2012:17)

Porter'ın modeline yönelik eleştiriler de vardır. Clancy'e göre, bu model daha çok gelişmiş ülkelere uygulanabilir olduğundan, gelişmekte olan ya da gelişmemiş ülkelere uygulanması konusunda sıkıntıların olacağı öngörülmektedir. Çünkü bu tür

ülkeler hem teknolojik olarak yetersiz bir yapıya sahipler hem de küme oluşturma nitelik ve kabiliyetleri yoktur (Clancy ve diğ. 2001:10).

Dunning'e göre Porter, dünya ekonomik sisteminin bir parçası olan doğrudan yabancı yatırımları dikkate almamış ve ülkelerin gelişmesinde katkıları olan ÇUŞ'ları (Çok Uluslu Şirketler) göz ardı etmiştir (Brunner, 2006'dan aktara a.g.m., 2014:90).



Şekil 1.6. Porter'in Elmas Modeli (Porter, 1990:127).

Şekil 1.6.'ya göre, **Faktör koşulları**, ülkeler, sahip oldukları faktörleri korumak ve geliştirmek zorundadırlar. Çünkü rekabetçi yapıya sahip olan ülkeler faktör avantajlarını geliştirerek belli bir konuma gelmişlerdir (Porter, 1998:218). Bu başlık altında toprak, işgücü ve sermaye faktörleri vardır. Porter, işgücünün eğitim seviyesi, ülkenin altyapısı ve bu altyapının kalitesini de faktör koşullarında kapsamında değerlendirmektedir. Bu bağlamda eğitim, araştırma ve yenilik yaratarak faktör yaratmanın önemini vurgulamaktadır. (Erkan ve Erkan, 2004: 358).

Faktör koşulları şu alt gruplara ayrılmaktadır (Gürpınar ve Sandıkçı, 2008: 114); fiziki Kaynaklar; arazi, su, iklim, hammadde, enerji, miktar ve kalitesi, Bilgi Kaynakları; mal ve hizmetlere ilişkin bilimsel ve teknik bilgi, piyasa bilgisi, Sermaye Kaynakları; yatırımların miktar ve maliyetleri ile sermaye piyasası, Altyapı; çeşit ve kalite olarak ulaşım, iletişim, haberleşme, taşıma, fon transferi sistemi, konut, sağlık, eğitim ve kültür kurumları.

Talep koşulları, bir ürüne iç pazardaki talep, dışarıdaki pazarlarda yer alan talepten daha yüksek olduğu zamanlarda, bölgesel kuruluşlar bu ürüne daha önem verirler. Bu ürün ihraç edilmeye başlandığında, rekabet avantajını da beraberinde getirir. Porter'a göre talep koşulları ulusal şirketler tarafından gerçekleştirilecek yeniliklerin oranı ve özelliklerini şekillendirmekte en etkili yoldur. Üretilen mal ve hizmete olan talep, bir şirketin rekabetçi yapısına etki etmektedir (Gürpınar ve Sandıkçı, 2008:115).

Önce yerel bir talebin olması ve bunun karşılanması, sonrasında da ise uluslararası arenada talebin olması ve buna göre mal ve hizmet üretiminin gerçekleşmesi gerekmektedir. İç talep, dış talep, potansiyel pazarlar, talebin niteliği, alıcıların talep karlılığı, kullanıcının (müşterinin) seçiciliği, geniş ve büyüyen iç Pazar özelliklerindedir. Porter, Japon evlerinden örnek vererek küçük Japon evlerine büyük klima takılamayacağını söylemiştir. Bu yüzden ince ve küçük klima sektöründe Japon şirketler ön plana çıkmıştır (Porter, 1998:82-83). Aynı şekilde Amerikan otomobil pazarının 80'li yıllarda Toyota tarafından üretilen küçük araba modelleriyle işgal edilmesi de buna örnek verilebilir.

İlgili ve destekleyici endüstriler, ilgili endüstriler, şirketlerin rekabetçi yapısı içerisinde ve değer zinciri çerçevesinde bir arada bulunmaları ve bir malın üretim sürecinin belirli aşamalarında yer almalarıyla şekillenmektedir. Üretim faaliyetlerinin paylaşımı kapsamında; teknolojinin geliştirilmesinde, üretimin yapılmasında, dağıtımın gerçekleştirilmesinde, pazarlamada ve satış sonrası hizmetlerde farklı şirketlerin faaliyetlerde bulunmaları söz konusudur (Porter, 1998:105).

Ülkedeki herhangi bir endüstrinin, ara malı üreticisinin (tedarikçi) çok sayıda olması ve bunların rekabet içerisinde olmaları, söz konusu malları kullanan şirketlere etkin üretim koşullarında girdi sağlayacaktır (Erkekoğlu, 2008:29). İlgili ve destekleyici şirketler, ekonomik yapıda oldukça önemli rol oynamaktadır. Yan sanayii denilen oluşum, ana şirketler için hayati bir önem arz etmektedir. Burada kümelenme faktörleri de önemli rol oynamaktadır.

Şirket stratejisi ve rekabet yapısı, Porter, rekabetçilik açısından bir ülkedeki şirketlerin kendi aralarındaki rekabeti ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında rekabetçilik, şirketleri maliyet üzerinden rekabet etmek yerine kalitenin ve inovasyonun geliştirilmesi üzerinden rekabet etmeye yönlendirmektedir (Smith, 2010: 117).

Buradaki ana vurgu, şirketlerin stratejilerinin ve yapılarının ağırlıklı olarak ulusal ortama bağlı olması ve farklı ülkelerde şirketlerin rekabet gücü ve rekabet avantajı açısından şirketlerin rekabet biçimlerini belirleyen sistematik farklılıklar olmasıdır. Porter, rekabet ayrı bir önem vermiştir. Çünkü yerel rekabet yarışı, bir süre sonra ulusal ve uluslararası rekabete dönüşeceğini belirtmektedir. Bu sayede yerel şirketler, küresel anlamda kendilerine yer bulabilmektedirler (Porter, 1998).

Bu dört faktörün yanında şans ve devlet faktörlerinin de yer aldığı unutulmamalıdır. Şirketler bazen şanslı olmalıdır. Örneğin bir küresel kriz anında şans yanınızdaysa bırakın küçülmeyi, tam tersine büyüebilirsiniz. Şans faktörü bu bakımdan önemlidir. Ayrıca devlet faktörü, bir ülkenin rekabetçi yapıya bürünmesi için de oldukça önemli bir yer tutar. Devlet ekonomik bir aktör olmasından ziyade düzenleyici bir pozisyonda hareket ederse rekabetçi açısından daha olumlu bir durum olur.

Porter, bir sektörün uluslararası rekabet gücünün gelişiminde devletin rolünün önemli fakat dolaylı olduğunu düşünmektedir. Porter'a göre devletin rolü ön planda olması değil, sektörleri desteklemektir (Aktan ve Vural, 2004:62). Ayrıca devlet, kriz anlarında şirketlere destek vererek piyasanın akışkan kalmasını sağlar. Örneğin 2008 krizinde çok büyük şirketler iflasın eşiğine gelmiş ve her bir devlet kurtarma paketleri ile bu krizi aşmaya çalışmıştır. Bu kurtarma operasyonlarının nedeni piyasada oluşabilecek domino etkisinin azaltılmasına yöneliktir. Eğer büyük bir şirket iflas ederse, diğer şirketlerinde adeta domino taşı gibi iflas etmesi kaçınılmaz bir süreç olacaktır (Erdönmez, 2009).

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımı (AKÜ), Çifte Elmas Yaklaşımı, R. Reich'in Bilgi Temelli Yaklaşımı, Cho'nun Dokuz Faktör Modeli

Yaklaşımı, uluslararası rekabet gücüne modern yaklaşımlardandır (Timurçin, 2010). Ülkeler düzeyinde rekabet gücünü ölçmeye yönelik diğer yabancı kaynaklı çalışmalar da vardır. Örneğin National Competitiveness Council tarafından hazırlanan “*Yıllık Rekabet Raporu*” (Çelik ve diğ. 2013:6) ve UNDP tarafından hazırlanan “*İnsani Gelişmişlik Endeksi*” bunlardan bazılarıdır (UNDP 2016). Ayrıca WEF tarafından yapılan “Küresel Riskler Raporu-2017”, Johnson Cornell University-INSEAD-WIPO tarafından yapılan “The Global Innovation Index-2016” adlı çalışmalar modern rekabet gücü çalışmalarına örnek olarak gösterilebilir.

d) Rekabet Kavramının Olumsuz Yanları

Günümüz dünyasında rekabet, birçok kişi tarafından ekonomik gelişmeler ve refah için olumlu bir olgu olarak görülse de muhtevasında bir takım olumsuzluklar barındırdığını da söylemek mümkündür. Özellikle şirketler arasında olan rekabet halkın lehine olmazsa burada rekabetin istenmeyen bir sonucu vardır.

Rekabet Kurumunun şirketler üzerine yaptığı bir ankete göre (Paşaoğlu ve diğ. 2014:9), şirketlerin rekabet gücünü etkileyen unsurlar şu şekildedir: Şirketler, finansman sorunlarını (%66), haksız rekabeti ve vergi uygulamalarını (%63,3) rekabet güçlerini en fazla etkileyen unsurlar olarak görmektedir.

Rekabet gücünü etkileyen ve yüksek oranda tercih edilen diğer unsurlar arasında sırasıyla; işgücü maliyetleri, nitelikli işgücüne ulaşma, kayıt dışılık, banka kredileri, dağıtım ve satış maliyetleri, hammaddeye ulaşma maliyetleri, teşvik uygulamaları gibi unsurlar yer almaktadır.

Üretim maliyetlerini azaltıp ürün ve hizmetlerin kalitelerini ve niteliklerini artırma gibi avantajların yanında rekabet, şirketlerin karlılıklarının azalmasına hatta piyasadaki varlıklarının tehlikeye girmesine dahi yol açabilmektedir (Şağbanşua, 2006:8). Rekabetin sıfır toplamlı bir oyun olması onu istenmeyen bir kavram durumuna itebilir. Bu durum da rekabetin olumsuz yanlarından bir tanesidir.

İKİNCİ BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE İÇİN KAVRAMSAL BİR ÇERÇEVE

2.1. Sosyal Sermayenin Gerekliliği ya da Oluşumuna İlişkin Geçmiş

Sosyal bilimler geliştikçe yeni yeni kavramlar, tanımlamalar ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermaye kavramı bünyesinde tam da böyle yeni kavramları barındıran bir olgudur. Çünkü sosyal sermaye, eğitimden bilime, insan ilişkilerinden ekonomiye kadar pek çok disiplinde kendine yer bulmaktadır.

Sosyal sermaye kavramı son yıllarda iktisat, siyaset, ekonomi ve sosyoloji disiplinlerinde sıkça kullanılır hale gelmiştir. Birçok kuramcı ve yazar, bu konuda yazılar yazmış ve kavramın gelişmesine katkıda bulunmuştur. Özellikle Robert Putnam'ın "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy" adlı çalışmasını yayınladığından beri sosyal sermaye olgusu, sosyal bilimler alanında yeni bir üne kavuşmayı başarmıştır (Boix ve Posner, 1996:2).

Sosyal sermaye kavramının bize anlattıkları aslında kavramın ortaya çıkmasından çok daha öncesine dayanır. Ancak birçok kişiye göre sosyal sermayenin bir kavram haline gelmesi, 1916 yılında araştırmacı Lyda Judson Hanifan tarafından bir okulda yapılan "Kırsal Okul Aile Birliği Merkezleri" çalışmasına dayanır (Uğuz, 2010:23). Hanifan, okul performansının artırılmasında toplumsal katılımın önemini vurgulamak için "Sosyal sermaye" kavramını kullanmıştır. Hanifan'ın bu kullanımından sonra uzun bir süre sosyal sermaye alanında herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır (Kunduracı, 2012:194).

Hanifan'dan önce bu kavrama değinen yazar ve düşünürlerden bazıları şunlardır; Tocqueville "Amerika'da Demokrasi" adlı kitabında **birlik sanatından** söz etmiştir. Ayrıca Durkheime, Marx, Simmel, Weber gibi kişilerde sosyal sermaye kavramına dolaylı yollardan değinmişlerdir (Uğuz, 2010:16).

İktisat biliminde sosyal sermaye kavramından ilk kez 1977 yılında bahseden kullanan kişi Loury'dir (Öksüzler, 2006:110). Aslında burada kavram hem iktisadi

hem de sosyolojik olarak tanımlanmıştır. Sosyal sermaye kavramı sosyolojik olarak ilk sosyologlar olan Tocqueville'e, Weber'e, Marx'a, Tönnies'e; iktisadi olarak klasik iktisatçılar olan Smith'e, Marshall'a, Hume'a, Hicks'e kadar götürülebilir (Şan ve Şimşek, 2011:91).

Hanifan'dan sonra kavrama katkı sunan kuramcılar Bourdieu, Coleman, Putnam, Fukuyama'dır; ayrıca kurum olarak Dünya Bankası, IMF, UNDP ve benzeri kuruluşlar ile Grootaert, Lin, Woolcook ve Narayan gibi uluslararası önemli kuruluşlarda çalışmış kişiler ön plana çıkmaktadır. Bu kişi ve kurumların katkısı sayesinde sosyal sermaye kavramı daha ileriye taşınmış ve literatürdeki yerini bulmaya başlamıştır.

Sosyal sermaye kavramı, 1981'den önce anahtar kelime olarak toplamda 20 kez, 1991-1995 yılları arasında toplamda 109 kez, 1999 yılının başında 1003 kez kullanılmış olup 1999 sonrasını ise tahmin etmek oldukça güçtür (Çalışkan, 2010:6). Bu rakamlara bakarak sosyal sermaye kavramının kullanılabilir alanının arttığı görülmektedir. Çünkü sosyal sermaye kavramının trendi yıllar geçtikçe artmış ve önemli bir kavram haline gelmeye başlamıştır.

Sosyal sermayenin öne çıkan ana söylemi şudur: “**İlişkiler önemlidir**”. İlişkilerin gücü ve önemi insanların hayatında oldukça önemlidir. Çünkü insanlar, sahip oldukları ilişkiler sayesinde hayatlarını kolaylaştırabilir. Örneğin, insanlar hasta olduklarında, arabalarını ya da evlerini satılığa çıkarmak istediklerine dürüst ve güvenilir kişileri ararlar (Field, 2008:1). Bu ilişkiler ister sosyal-toplumsal çizgide olsun ister ekonomik-kalkınmacı çizgide olsun isterse de siyasi-politik çizgide olsun fark etmez, ilişkiler her zaman önemini koruyacaktır. Çünkü birey, toplumun içinde ekonomik sosyal ve siyasi ilişkiler ağı kurmaktadır ve bu ağ sayesinde varlığını tanımlayıp sürdürmektedir.

Toplum denilen olgu kendi başınıza gerçekleştirebileceğiniz bir birliktelik değildir. İnsanın doğasında birliktelikler kurmak vardır (Aydemir ve Tecim, 2012:45). Bu birliktelikler sayesinde en az iki insan veya daha fazlası bir topluluk ortaya çıkartabilmektedir. Aslında her ilişki başka bir ikincil ilişkiyi doğurur ve bu süreç

böylece sonsuza kadar sürer. Bu yüzden Field, sosyal sermaye bağlamında ilişkiler önemlidir demektir.

Sosyal sermaye, kazanıldıktan sonra hemen kaybedilen bir olgu olmadığı için birey ve toplum arasında önemli bir yer tutmaktadır. Yani sosyal sermayenin yok edilmesi ya da değiştirilmesi zaman almaktadır. Bu yüzden diğer sermaye türlerinden ayrılmaktadır. Örneğin ekonomik sermaye bir süre sonra ya da bir kriz anında hemen ortadan kaybolabilmektedir. Oysa sosyal sermaye kullanıldıkça artan bir şey olduğu için tam tersi bir etkiyle kriz anında kaybolacağına, daha fazla gelişir.

Sosyal sermaye güvenlik unsuru olarak incelendiğinde güvenli kamusal alanlar oluşturulmaz ise bu durum düşük sosyal sermayeye neden olur ve toplumdaki bireyler daha çok küçük gruplar halinde kümelenir ve içe kapanık bir toplum yapısı ortaya çıkar. Böylece hemşerilik, akraba ve aile içi ilişkiler ön plana çıkar. Bu da günümüzde görülen kentteki suç oranlarının artmasına neden olur (Ardahan, 2014:39).

Akademik çevrelerde tek bir sosyal sermaye tanımı bulunmamaktadır. Çünkü kavramın epistemolojik altyapısı ve kimin nerede kullanacağı problemi henüz netliğe kavuşmamıştır. Ancak genel olarak tanımın içinde **güven, karşılıklılık, ağlar, ilişkiler ve birlik duygusu** gibi kavramlar yer almaktadır (Özpınar ve diğ. 2016:168). Her şeyden öte sosyal sermaye toplumsal bir **tutkal** işlevi görür. Yani toplumu birbirine entegre eden, onları bir arada tutan, karşılıklı güven sağlayan yapının kendisidir (Kitapçı, 2017:30).

En temel tanımı ile **sosyal sermaye**: “En az iki kişi arasında güvene dayalı bir şekilde oluşturulan iletişim imkânı, biraz daha genişletirsek tanımı; toplumu oluşturan bireyler, STK’lar ve kamu kuruluşları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak toplumun üretkenliğini arttıran güven, norm ve ağlar bütünüdür” (Karagül ve Masca, 2005:39). Genel olarak tanımların hepsi **iletişim ağı, sosyal normlar, güven, ilişkiler** üzerine yoğunlaşmaktadır.

Sosyal sermaye normların ve ağların yanı sıra güven ilişkilerine bağlı bir olgudur. Güven konusunda sosyal sermaye olgusu şu dört kaynağı bünyesinde barındırır (Arıcıoğlu ve Ergin, 2009:26-27);

- **Sosyal kaynaklar**; grupların ya da komşuların güveni arasında düzenlenen gayri resmi ilişkiler gibi,
- **Ortak kaynaklar**; yardım grupları, burs kuruluşları, halk sağlığı projeleri gibi,
- **Ekonomik kaynaklar**; iş oranları gibi,
- **Kültürel kaynaklar**; kütüphaneler, yerel okullar, resim galerileri gibi.

OECD'nin bu konuyla ilgili görüşüne göre sosyal sermayenin üç boyutu vardır (OECD Insights: Human Capital, t.y.). Bunlar sırayla;

- **Bağlar**; ortak tanımlamalara dayanan insanların bağlantısı, aile, yakın arkadaşlık, aynı kültürü ya da etnik kimliği yansıtan insanlar,
- **Köprüler**; kimlik paylaşımının ötesindeki bağlantılar, uzak arkadaşlıklar, meslektaşlar, birlikler,
- **Bağlanımlar**; insanların ya da gruplar arasındaki bağlantıların sosyal basamak olarak artması ya da azalmasıdır.

Buradaki üç boyut, sosyal sermaye için temel belirleyicilerdir. **Bağlar**, bizleri her türlü olumsuz koşuldan koruyabilir. Mesela ailemiz her daim yanımızdadır. Her türlü krizde, buhranda ve duygusal çöküntüde yardımcı olabilir. Aslında sosyal sermayenin temeli de budur. **Köprüler** ise aileye göre daha soyut ve daha uzak bağlantıları içerir. Mesela mektup arkadaşlıkları, iş arkadaşlıkları gibi. **Bağlantılar** ise büyük birliklere üyelik, gönüllü organizasyonlarda görev alma gibi sosyal paylaşım değerlerini kapsar.

Sosyal sermaye tanımlamalarında ön plana çıkan birkaç tanım vardır. Bunlardan birkaçı şunlardır: Sosyal sermaye;

- “Sosyal dayanışma ve güven ortamı” (Smith, 1998),
- “Bireylerin, grupların ve toplumların ortak amaçlarını gerçekleştirmek için bireysel ve/veya ekip halinde bir arada çalışma yeteneği” (Arıcıoğlu ve Ergin, 2009).
- KOSGEB'in tanımına göre, “Sosyal sermaye genellikle; ekonomik, sosyolojik ve politik bir kavram olarak vurgulanmaktadır. Sosyolojik olarak sosyal

sermayenin tanımı; “ekonomik kalkınmayı etkileyen toplumun sahip olduğu normlar, kurallar, ağlar, iletişim ve karşılıklı güven” şeklindedir (KOSGEB, 2005:5).

- OECD’ye göre (<https://www.oecd.org/insights/37966934.pdf>); “Gruplar arasında ve içinde beraber çalışma olanağı sağlayan paylaşılmış normlar, değerler ve anlayışlar bütünüdür”. OECD, bu tanımda sosyal sermayeyi kişilerin refah artışında önemli bir rol olarak görmektedir.
- Dünya Bankası’nın tanımına göre (Tüysüz, 2011:16): “Ortak işbirliğini mümkün kılan normlar ve ağlar bütünüdür”. Dünya Bankası, araştırmalarında sosyal bağlılığın, ekonomik ve sosyal hayata etkilerini bulmaya çalışmıştır.

Lin, sosyal sermayenin kavramsallaşma sürecinde oldukça önemli bir rol oynamıştır. Lin’in sosyal sermaye:

“Yeni kaynakların kazanımı ve mevcut olanların korunmasıyla bireye getiri sağlayan, gömülü kaynaklara erişebilen bireylerin sosyal ilişkilere yaptıkları yatırımlar olarak” ifade edilmektedir (Lin, 2008:12-18’den aktaran Ağcasulu, 2017:123).

Sosyal ağların yapısal özellikleri ve ağlardaki gömülü kaynaklar sosyal sermayenin tamamlayıcı öğeleridir. Bu doğrultuda bireylerin ya da grupların çıkarlarına bakmaksızın ilişkiler olduğu müddetçe sosyal sermaye mevcut olacaktır (a.g.e., 2017:124).

Tüm bu tanımlamalardan sonra sosyal sermaye tanımlamalarının yaygın özellikleri hakkında üç görüş ön plana çıkmaktadır (Yıldız ve Topuz, 2011:205);

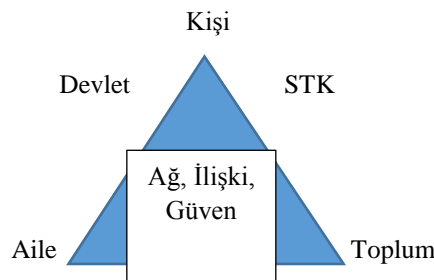
- İlk görüşe göre sosyal sermaye ekonomik, sosyal ve politik alanları birleştirir, sosyal ilişkilerin ekonomik sonuçlarını etkiler ve ekonominin de bunları etkilediğini savunur,
- İkinci görüşe göre sosyal sermaye, bir taraftan kalkınma sonuçları için gerekli potansiyeli oluştururken, diğer taraftan da negatif etkilerinin tehlikeleri üzerinde durur. Çıktılar, ilişkilerin doğasına (yatay ya da hiyerarşik olması) ve yasal ve politik koşullara bağlıdır,

- Son görüşe göre ise sosyal sermaye, ekonomi kurumları arasındaki ilişkilerle, yasal ve yasal olmayan organizasyonların ekonomik kalkınma üzerine etkilerinin nasıl arttırılabileceğini araştırır.

Sosyal sermaye kavramının tarihsel tanımlama sürecinde birçok akademisyen ve bilim adamının katkı verdiği bir gerçektir. Bunun yanında sosyal bilimciler; politik ve ekonomik politika fenomenlerini açıklamaya çalışırken, yeni sosyal sermaye anahtar listelerini açıklamak ve eklemek zorundadırlar (Boix ve Posner, 1996:2). Bunlardan en önemlileri ilerleyen bölümlerde de görüşlerine sıklıkla başvurulacak Bourdieu, Coleman, Putnam ve Fukuyama'dır. Mesela Fukuyama'ya göre sosyal sermaye, insanların ortak amaçları için gruplar ya da organizasyonlar halinde beraber çalışabilme yeteneğidir (Çalışkan, 2010:7).

Sosyal sermayenin kaynaklarından birkaçı şunlardır: Aile, STK, şirketler, kamu (devlet), etnik ve diğer sosyal gruplar. Bunun temeli ailedir ve bu aile büyüdükçe toplumu oluşturmaya doğru gider (Karagül ve Masca, 2005:43). Sosyal sermaye bir toplumun gelişmesinde ve desteklenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Sosyal sermaye, kişiyi bireysellikten ziyade toplumsal olarak belli bir hedefe odaklar ve **birlikte iş yapabilme yeteneğini** geliştirmeye çalışır (Onyx ve Bullen, 2000:25'den aktaran Bilgin ve Kaynak, 2008:32).

Şekil 2.1.'de temel olarak sosyal sermayeyi bir üçgene benzetecek olursak bunun bir ucunda kişi, bir ucunda aile, diğer bir ucunda da toplum yer almaktadır. Bu üç faktörün arasında ise Devlet ve STK yer almaktadır. Bu üçgenin içinde ise sosyal sermaye bileşenlerinden ağ, ilişki ve güven unsuru yer almaktadır. Bu sarmalın toplamı ise bize sosyal sermaye kavramının tamamını vermektedir.



Şekil 2.1. Sosyal Sermaye Bileşenleri

Tablo 2.1.'de sosyal sermaye tanımları yer almaktadır. Tanımlamalar üçe ayrılmıştır; dışsal, içsel ve her ikisi de. Baker ve Porter gibi yazarlar sosyal sermayeyi dışsal olarak açıklamıştır. Coleman, Putnam ve Fukuyama gibi yazarlar da sosyal sermayeyi içsel olarak açıklamışlardır. Loury ve Woolcock gibi yazarlar ise her iki kesime göre de açıklama yapmıştır. Bu tanımlardan ön plana çıkan kavramlar ise ağlar, sosyal gruplar, aile ve dostlar ve güvendir.

Tablo 2.1. Sosyal Sermaye Tanımları

	Araştırmacılar	Tanım
Dışsal	Baker	“Aktörlerin spesifik sosyal yapılardan çıkardıkları ve daha sonra kendi ilgilerini takip ettikleri ve kullandıkları bir kaynak, aktörler arasındaki ilişki değişimleri oluşturmaktadır”
	Belliveau, O'Reilly&Wade	“Bir bireyin kişisel ağı ve seçkin kurumsal bağlantıları”
	Boxman, De Graaf& Flap	“Destek sağlayabileceğini düşündüğünüz kişiler ve bunların kendilerinde olan kaynaklar”
	Portes	“Aktörlerin sosyal ağlara veya ya da diğer sosyal yapılara üyelikleri sayesinde çıkarlarını koruma yeteneği”
İçsel	Brehn & Rahn	“Kolektif eylem sorunlarının çözümünü kolaylaştıran vatandaşlar arasındaki birlikte çalışma ilişkiler ağı”

	Coleman	“Sosyal sermaye kendi fonksiyonu ile açıklanmaktadır. Tek bir varlık değildir fakat ortak özelliği olan bir dizi varlıktır: Onlar sosyal yapının bazı yönlerinden oluşmakta ve onlar yapı içerisindeki bireylerin belli başlı eylemlerini kolaylaştırmaktadır”
	Fukuyama	“İnsanların grup ve organizasyonlarda ortak amaç için birlikte çalışabilme yeteneğidir”
	Putnam	“Karşılıklı fayda için koordinasyon ve beraber çalışabilmek için ağılar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyonların özellikleri”
Her ikisi	Loury	“Piyasada değerli beceri ve özelliklerin kazanılmasına katkıda bulunan veya yardımcı olan kişiler arasında doğal biçimde oluşan sosyal ilişkilerdir”
	Pennar	“Bireysel davranışı ve bu yüzden ekonomik büyümeyi etkileyen sosyal ilişkiler ağı”
	Woolcock	“Birinin sosyal ağının özünde olan karşılıklılık, bilgi, güven ve normlardır”

Kaynak: (Adler ve Kwon, 2002:20).

Lochner ve arkadaşlarının (2003) yaptığı bir çalışmada sosyal sermayenin komşuluk ilişkisi üzerinden ölüm oranları ele alınmıştır. Ne kadar güçlü bir komşuluk ilişkisi var ise o kadar daha az ölüm olabilmektedir. Mesela komşularıyla iyi ilişkilerde olan bir insan kalp krizi geçirdiği zaman onu hemen hastaneye götürecek bir komşusu vardır. Ancak tam tersi kötü ilişkilere sahip olan bir insan için bu geçerli değildir (Lochner ve diğ. 2003:1799-1801).

Sosyal sermaye, bir toplumda veya toplumun bazı kesimlerinde güven duygusunun hâkim olmasından ileri gelen bir yetidir. Sosyal sermayenin kazanılması için bir topluluğun ya da onun bir bölmesinin ahlaki normları alışkanlık haline getirmesi ve bunu sürekli olarak devam ettirmesi gerekir (Çalışkan, 2010:8). Böylece kişiler birbirine güven duyar ve artan oranlı bir sosyal sermaye ortaya çıkar.

Sosyal sermaye zamanla kaybolan bir sermaye türü değildir. Aksine kullanıldıkça artar ve birikir. Bu artış ve birikiş uzun yıllar devam eder. Sosyal sermayeyi kim daha çok kullanırsa o daha çok elinde bulundurur. Özellikle bu kavramın olumsuz yanlarını gören kişilerin eleştirdiği en büyük nokta budur. Çünkü dezavantajlı gruplar bu kullanımın ve birikişin dışında kalırlar. Elit gruplar daima bu süreci yönetir ve elinde tutar.

Sosyal sermaye, piyasa başarısızlıklarının önüne geçen piyasa-dışı bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Piyasada her zaman etkin kaynak dağılımı sağlanamayabilir. Örneğin 1929 ve 2008 krizlerinde olduğu gibi. Bu noktada bir takım sorunlar ortaya çıkar. Mesela tam rekabet piyasası işlemez, işsizlik ortaya çıkar, olumsuz dışsallık, ekonomik istikrarsızlık, gelir dağılımı adaletsizliği gibi durumlar ortaya çıkar. Tam bu kargaşa sırasında düzgün işleyen bir görünmez ele ihtiyaç vardır. Bu görünmez el toplumun ya da bireyin sahip olduğu sosyal sermaye yetisidir ve bu kriz anlarında toplumu düştüğü olumsuz durumlardan kurtarabilir ya da negatif yönleri en alt seviyeye indirebilir. Ayrıca bu tür durumlarda devlet, sendika ya da geleneksel siyaset yanında toplumsallık faktörü daha sıcak karşılanmaktadır (Kitapçı, 2017:33).

Sosyal sermayenin ana fikri, sosyal iletişim ağlarının değerli bir araç olduğudur (Field, 2008:16). Sosyal sermayede iletişim ağlarının yeri çok önemlidir. Özellikle

konumuz olan şehir rekabetinde sosyal sermayenin önemini, iletişim ağlarını, başarılı insan kaynağını çekmeyi ve kimi ne kadar tanıdığını önemli hale getirmektedir.

Sosyal sermaye ve kamu (devlet) arasında yadsınamaz bir ilişki vardır. Bu ilişki sosyal sermaye tanımlayıcılarının bir kısmının gözünden kaçmamıştır. Mesela Field (2008), bu konuda oldukça kapsamlı şeyler söylemiştir. Sosyal sermayeyi inşa etmek, ekonomik olarak bir süreçtir ancak ekonomi politikalarının ya da ekonomi enstitülerinin aksine sosyal sermaye, kamu politikalarıyla kolayca inşa edilemez (Fukuyama, 2001:7). Diğer birimlerinde bu inşa etme sürecinde aktif rol alması gerekmektedir.

Toplumsal kalkınmanın sağlanmasında önemli bir yere sahip olan aktörlerden olan yönetim mekanizmasının başarılı olabilmesi ve toplumun kalkınmasın hizmet edebilmesi için sosyal sermayenin belirleyici olması önemlidir (Kunduracı, 2012:197). Çünkü sosyal sermaye, toplumsal gelişmede ekonomik nedenler kadar önemli bir hale gelmeye başlamıştır.

2.2. Bourdieu, Coleman ve Putnam İçin Karşılaştırmalı Bir Çerçeve

Sosyal sermaye kavramının önemli üç büyük temsilcisi sırasıyla Bourdieu, Coleman ve Putnam'dır ve bunların görüşleri, bu kavramı anlamak için oldukça önemlidir. Bu yazarların yanına güven konusunda oldukça önemli bir yazar olan Fukuyama gibi bazı yazarları da ekleyebiliriz. Sosyal sermaye için önemli olan bu üç yazarın görüşlerine aşağıda değinilmiştir.

2.2.1. Bourdieu'ya Göre Sosyal Sermaye

Sosyalist bir bakış açısına sahip olan Bourdieu, sosyal sermaye çerçevesinde sermaye sahiplerini eleştirmiştir ve sosyal sermayenin var olan düzeni devam ettireceğini belirtmiştir. Bourdieu, sosyal sermayeyi, sağlam bir ağda, daha az ve daha fazla kurumsallaşmış, karşılıklı tanıdıklık ve tanınma ilişkilerine sahip olmaya bağlı, gerçek veya muhtemel toplam kaynaklar olarak tanımlamaktadır (Bourdieu, 1986:241-258).

Başka bir Bourdieu tanımına göre sosyal sermaye; “Karşılıklı tanıdık ve tanımanın az çok kurumsallaşmış ilişkilerinden oluşan dayanıklı bir ağa sahip olması nedeniyle bir kişiye veya bir gruba tahakkuk eden gerçek veya sanal kaynakların toplamıdır” (Bourdieu ve Wacquant, 1992).

Bourdieu'nun Fransız Marksizmine karşı keskin bir şekilde eleştirel tutumu olmasına rağmen eşitsizliği kaçınılmaz olarak insanın doğal bir parçası sayan muhafazakâr sosyal teoriye de taraftar değildir, bundan ziyade Marksist düşünce onun düşünce sistemi içerisinde bir yer edinir (Field, 2008:26). Buna bakarak Marksist düşünce tamamen Bourdieu'nun düşüncelerine hâkim değildir ya da tam aksine hiç yer almamaktadır diyemeyiz. Sadece önemli düzeyde ayırt edici bir noktada durmaktadır diyebiliriz. Bu yüzden başta Coleman ve Putnam olmak üzere birçok bilim adamı Bourdieu'nun sosyal sermaye çalışmalarını göz ardı etmiş yani görmemezlikten gelmiştir. Ayrıca sosyal sermayenin ilk kuramsal sosyolojik analizini yapan kişi Bourdieu'dur (Şan ve Şimşek, 2011:94).

Bourdieu'nun temel sorunu sosyal hiyerarşi anlayışıdır. Bu çerçevede sosyal sermayeyi tanımlamıştır. Bourdieu, sosyal sermayeyi elit bir grup tarafından, özellikle de finansman ve kültürel yönden ileri düzeyde olan elit gruplar gibi, kullanılan bir çeşit sermaye olarak görmüştür (Özpınar ve diğ. 2016:169). Gerçekte Bourdieu'da ki sosyal sermayeyi tanımlamak için ondaki temel soruna göz atmak gerekir. Onun düşüncesi ortada bir eşitsizlik vardır ve bu sayede sosyal sermaye oluşursa bunun elit gruplar tarafından sömürüleceği düşüncesine dayanır. Bu yüzden tanımlama açısından buradaki yaklaşım önemlidir. Ona göre insanlar, hiyerarşik sosyal yapı içerisinde kendi pozisyonlarını korumak için daima birbirleriyle rekabet halindedirler (Uğuz, 2010:29).

Bourdieu'ya göre sosyal sermaye bireylerin çıkarlarını ve pozisyonlarını devam ettirebilmek için kullandıkları araçlardan bir tanesidir (a.g.e., 2010:30). Bourdieu'ya göre sosyal sermaye bir yatırım işlevi görse de kapitalist toplumlarda sadece elitlere ait olan, onların kendi üstünlüklerini korumak için tasarlanmış bir sermaye çeşididir (Field, 2008:23). Bourdieu'nun sermaye teorisinin toplumsal eşitsizliklerin üretilmesinde ve sürdürülmesinde eğitimin, kültürel ürünlerin, ailenin,

toplumsal ağların ve sembollerin anlamı üzerinden şekillendiği söylenebilir (Aydemir, 2011:18).

Bourdieu'ya göre sosyal sermayenin bir başka tanımı şöyledir: “Sosyal sermaye, gerçekte veya pratikte karşılıklı tanışıklık ve tanımaya dayalı olarak az ya da çok kurumsallaşmış, uzun ömürlü iletişim ağına sahip olması nedeniyle, bir bireyin veya grubun haklı olarak hissesine düşen kaynakların toplamıdır” (Field, 2008:20). Bourdieu, sosyal sermaye kavramını, sınıf rekabeti içinde olan bireyi merkeze alarak sermayedar sınıfın konumunu güvence altına alan bir araç olarak ele almaktadır (Özpinar ve diğ. 2016:173). Bourdieu, özellikle akrabalık ilişkilerini ön planda tutar. Aynı kültürel düzeydeki kişilerin sosyal sermayelerinin birbirine yakın olduğunu söyler ve bu yüzden bu kişilerin aynı sınıfta temsil edildiğini söyler (Field, 2008:24). Böylece sosyal sermaye bir kısır döngünün içine hap solunur ve dışarıya çıkamaz. Böylece elitlerin egemenliği devam eder.

Bourdieu'ya göre sermaye, sadece tek başına iktidar değildir. Sermaye, ekonomik, kültürel, sosyal ve sembolik olarak tasniflendiğinde bile, her türden özgül biri iktidardır (Özpinar ve diğ. 2016:181). Bourdieu sermayeyi üç temel biçimde açıklar. Bunlar sırasıyla şunlardır;

- **Ekonomik sermaye**, doğrudan paraya çevrilebilen sermayedir.
- **Kültürel sermaye**, kişinin çevresi, değerleri, okuduğu okullar, bazen ekonomik sermayeye çevrilebilen şeylerden oluşan sermayedir.
- **Sosyal sermaye**, toplumun çevresinde meydana gelen sorumluluklar, ilişkiler ve ilişkilerin etrafında oluşan sermayeye dönüşen bütüncül sermayedir (Uğuz 2010:27).

Diğer sermaye türlerine göre oldukça fazla derecede soyutluluk içeren sosyal sermaye, toplumun tüm unsurlarını bir şekilde bünyesinde barındırmak zorundadır. Burada unsurlardan kasıt dil, din, ırk, eğitim düzeyi, ekonomik düzey, gelir adaletsizliği gibi konulardır. Tüm bu unsurların bir araya gelmesi zor gözükse de sosyal sermaye için başarılması gereken adımlardandır. Bourdieu, sermaye kavramını güç kavramıyla aynı doğrultuda kullanmaktadır. Bourdieu'ya göre temel olan şey

ekonomik sermayedir ve ekonomik sermaye diğer sermaye türlerinden üstündür (Field, 2008:21).

Bourdieu, sermayeyi birikmiş emek ürünü olarak tanımlayan görüşüyle uyumlu olarak, bağlantıların dayanışmayı zorunlu kıldığını vurgulamıştır. Dayanışma olması için de iletişim kanallarının her daim açık olması gerekir (Field, 2008:23). Bu bağlamda Bourdieu, sosyal sermayeyi daha çok insan emeği üzerinden hareketle tanımlamaya çalışmıştır.

Bu çerçevede ele aldığımızda Bourdieu'ya göre sermayenin üç biçimi tablo haline getirilmiştir. Tablo 2.2.'ye göre Bourdieu, sermaye biçimlerini 3'e ayırmıştır; ekonomik, kültürel ve sosyal. Her bir sermayenin farklı göstergeleri vardır. Örneğin ekonomik sermayede para bir belirleyiciyken kültürel sermayede saygınlık ve ün daha baskındır, sosyal sermayede ise ilişkiler ve ağların bütünü önemli bir yer kaplamaktadır.

Tablo 2.2. Bourdieu'ya Göre Sermayenin Üç Biçimi

Sermayenin Biçimi	Temel Ayrım	Ana Belirleyici	Hiyerarşi Derecesi	Gösterge
Ekonomik	Mali başarı ya da başarısızlık	Para	Güçlü	Ekonomik Statü
Kültürel	Tanınmışlık ya da sıradanlık	Prestij	Güçlü	Statü ve Eğitim
Sosyal	Üye olma ya da olmama	Sosyal ilişkiler ve bağlantılar	Zayıf	Üyelikler

Kaynak: (Uğuz, 2010:28).

Bourdieu'nun sosyal sermaye tanımında iki şeyden söz edilmektedir. İlki sosyal ilişkiler kişilere sahip oldukları ağlar aracılığıyla çeşitli kaynaklara erişme imkânı verir. İkincisi bu ilişkilerin miktarı ve kalitesi bireyin ulaşabileceği kaynakları etkiler (Uğuz, 2010:29). Burada bireylerin sahip olduğu ağlar ve bu ağların büyüklüğü

önemlidir. Kişiler bu ağlar sayesinde bir iş yapabilir, bir sosyal ortama girebilir, bulunduğu konumdan daha üst konuma geçebilir.

Bazı sosyal bilimciler, Bourdieu'nun yaklaşımının kuramsal olarak sosyal sermayeye en uygun yaklaşım olduğunu söylerler. Ancak Bourdieu, tıpkı Putnam ve Coleman gibi sosyal sermayenin karanlık tarafını yani olumsuz yanlarını görmezden gelmiş, pek değinmemiştir. Çünkü ona göre sosyal sermaye, bazı elit grupların kendi çıkarları için kullandığı bir araçtır. Bunu da iletişim kanalları ile sağlarlar. Bu yüzden Bourdieu, sosyal sermayenin karanlık yönlerine pek değinmemiştir. Bourdieu ayrıca biraz modası geçmiş ve bireyci gözüken sosyal sermaye görüşüne meyilliydi. Ona göre her şey gelenekseldi. Şöyle ki sosyal sermayenin karanlık tarafı daha az imtiyaza sahip kişilere yaşam şansı vermemektedir. Bourdieu, her şeyin sahibi olarak imtiyazlı grupları göstermektedir (Field, 2008:24).

Bourdieu'ya göre kişisel bir kaynak olan sosyal sermaye, sınıflar arası rekabette bir **araç** olarak kullanılmakta ve toplumun geneline yayılarak eşitsizliği daha fazla toplumsal tabana yaymaktadır. Bu da bir takım eleştirel sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Çünkü yaşadığı ve bu konuyu ele aldığı yıllar 1960'lı ve 1970'li yılların Fransız yüksek burjuvazisi idi (a.g.e., 27). Her ne kadar eleştiri alacağı birçok nokta olsa da Bourdieu, sosyal sermaye kavramını belli bir düzeye getirmiş ve bugünlere gelmesinde önemli katkıları olmuştur.

2.2.2.Coleman'a Göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin ikinci önemli kişisi olan ve daha geniş perspektiften bakılmasını sağlayan kişi Coleman'dır (Uğuz, 2010:31). Eğitim alanında yaptığı çalışmalarla sosyal sermayeyi tanımlamaya çalışmıştır. Coleman'a göre sosyal sermaye Bourdieu'da ki gibi sadece güçlülerin elinde tuttuğu bir silah değil, güçsüzlerin ve zayıfların da faydalandığı bir araçtır ve bu tip kesimlere oldukça ciddi yararlar sağlamaktadır. Coleman'ın bakış açısı daha toplumu kapsayıcıdır. Bireyleri güç yönünden bir ayrıma tabi tutmaz. Bu da Coleman'ın görüşlerinin genel geçerliliğini gösterir. Sosyal sermaye, Coleman'ın "Foundations of Social Theory"sinde (Sosyal Kuramın Temelleri) ortaya atılan sosyal düzenin ilkeleriyle mücadele etmede ortaya çıkmaktadır (Field, 2008:28).

Coleman'a göre ilişkiler bireyden çok toplumu ilgilendirir. Coleman'ın Bourdieu'dan ayrıldığı noktalardan bir tanesi budur. Ona göre toplum önemlidir ve bu önemlilik zayıf kesimlerin de sosyal sermayeden faydalanabileceğini gösterir. Yani sosyal sermayeyi kullanan birey sadece kendine çıkar sağlamaz, topluma yayılan bir çıkar da sağlayabilir (Kitapçı, 2017:31). Bu yüzden Coleman, sosyal sermaye kavramına **kamusal mal** demiştir.

Sosyal sermaye Coleman tarafından (1988:95, 1994:304) “Yokluğunda başarılamayan ya da sadece yüksek maliyetlerle başarılabilen belirli amaçları gerçekleştirmeyi kolaylaştıran sosyal organizasyonlar” olarak tanımlanmaktadır.

Sosyal sermayenin yayılması ve gelişmesi için eğitim olanaklarının artırılması önemli bir yer tutmaktadır. Coleman, sınıfsal eşitsizliklerin ortadan kalkması için eğitimi ön planda tutmuş ve ayrı bir önem vermiştir. Coleman, Bourdieu'dan farklı düşünmüş ve onun eğitimin eşitsizliklere, iki ayrı grup arasında derin ayrılıkları neden olduğu savını kabul etmemiştir. Güven, toplumsal ağ, aile bağları gibi temel kavramlar yoluyla dezavantajlı grupların bireysel olarak elde etmeleri mümkün olmayan şeyleri sosyal sermaye yolu ile toplumsal olarak elde etmesi olanaklı hale gelir (Aydemir, 2011:53). Coleman, “Sosyal ilişkiler eğer devam ettirilmezse biter; beklentiler, yükümlülükler ve normlar biten ağlarla beraber yok olur ve sosyal sermaye bundan oldukça etkilenir” demektedir (Coleman, 1990:321).

Coleman, her ne kadar Bourdieu'dan farklı düşünse de temel olarak sosyal sermayeyi onunla aynı temellere oturtmuştur. Coleman, Bourdieu'nun sermaye üçlemesine benzeyen bir sermaye tanımlaması yapmıştır. Bunlar şunlardır (Uğuz, 2010:31);

- **Fiziksel sermaye;** ‘Eşyada değişiklik yapmak’ yoluyla elde edilen sermaye,
- **Beşeri sermaye;** ‘İnsanların yetenek ve becerilerinin artması’ sonucu oluşan sermaye,
- **Sosyal sermaye;** ‘İnsanlar arasındaki ilişkilerin oluşması’ sonucu ortaya çıkan sermaye çeşididir.

Coleman'a göre soyutluk derecesi yukardan aşağıya doğru artmaktadır. Bu üç sermaye çeşidi Coleman'a göre birbirine dönüşebilir ve ileriki nesillere aktarılabilir. Coleman, diğer sermayelere göre oldukça zor tanımlanan ve oldukça soyut olan sosyal sermaye kavramını tanımlamakla kalmaz, aynı zamanda onun ne işe yaradığını da açıklar. Coleman'a göre (Uğuz, 2010:32);

“Sosyal sermaye tek bir varlık değildir, ortak iki özelliği olan varlıkların çeşitlenmesidir. Bunların hepsi bir sosyal yapı düzlemlerinin bazı ayaklarından oluşur ve yapılardaki kişilerin hareketlerinin kolaylaşmasına yardımcı olur.”

Coleman'a göre sosyal yapı, sosyal sermayenin üretilmesinde kolaylıklar sağlar. Coleman, rasyonel tercih kuramının sosyal sermaye ayağının savunucularından birisidir. Rasyonel tercih sosyolojisi, insan davranışlarını, her kişinin kendi çıkarlarına hizmet eden şeyleri diğerlerinin kaderlerini düşünmeden direk yaptığı, oldukça bireysel bir modelle açıklamaktadır (Field, 2008:29). Ancak Coleman, tamamen bireysellik mantığıyla hareket etmemektedir. Bu kurama örnek olarak Oyun Teorisi ya da diğer bir adıyla Mahkûmlar Açmazı örnek verilebilir. Rasyonel tercih sosyolojisi ile sosyal sermaye arasında bir zıtlık vardır. Çünkü sosyal sermaye, daha çok toplumdur ve kişisel çıkarlara kurban edilemez.

Coleman tarafından sosyal sermaye bir bakıma açıkça klasik ekonomi teorisindeki piyasanın 'görünmez eli'nin rolüyle karşılaştırılabilir ve onunla oldukça uyumludur (Field, 2008:30). Rasyonel seçim yaklaşımı Coleman tarafından geliştirilmiştir (Erselcan, 2009:248). Coleman'a göre sosyal sermaye bireysel bir kaynaktır ancak bireylerden bağımsızdır. Diğer sermaye türleri bütünüyle bunlara sahip olan kişilere ait iken sosyal sermaye kişinin mülkiyetine haiz değildir, sosyal ilişkilerin doğal bir ürünü olarak ortaya çıkar. Bu doğrultuda Coleman'ın sosyal sermaye anlayışı, kişinin sosyal yapıyı nasıl rasyonel amaçlarla kullanabileceği üzerinedir.

Coleman, sosyal sermayenin üç boyutundan söz etmektedir. Bunlardan ilki yükümlülükler, beklentiler ve güvenilirliktir (Seçer, 2009:106). Örneğin A kişinin B

kişisi için bir şey yapması ve B kişinin gelecekte buna karşılık vereceğine güvenmesi, A için beklenti, B için de yükümlülük doğurur. Burada üçlü bir sarmal vardır ve bu üçlü sarmal temeline ise güven vardır. İkinci boyut, enformasyon kanallarıdır. Yapılan eylemi destekleyen ve oldukça pahalı olan bir süreçtir. Son boyut ise, normlar ve etkili yaptırımlardır. Normlar önemlidir çünkü hem olumlu hem de olumsuz yanları vardır (a.g.e., 106).

Coleman, rasyonel seçim yaklaşımının savunucularından ve aynı zamanda öncülerinden birisidir. Rasyonel seçim yaklaşımını benimseyen diğer kuramcılardan birkaçı Burt (1992), Foley ve Edwards (1999), Lin (2001) ve Westlund (2006)'dir (Erselcan, 2009:249-250).

Coleman'ın 1960'larda altı etnik grup üzerinde yaptığı eğitime dayalı başarı ve eğitim imkânları üzerine bir araştırma, Federal Kanunlar tarafından ve Amerikan Eğitim Bakanlığı tarafından koruma altına alınmış ve bu rapor "Coleman Raporu" olarak lanse edilmeye başlanmıştır. Bu raporda okuldan daha ziyade göz ardı edilmiş olan aile ve toplumun insanların eğitim hayatlarında önemli derecede rol oynadığı hipotezi ileri sürülmüştür (Field, 2008:31).

Coleman sosyal sermayeyi her kesimin kullanabileceği mükemmel kamusal bir mal olarak tanımlamaktadır. Bu tanımlamadan hareketle Coleman, sosyal sermayenin toplumun her kesiminin yararlanması gereken bir mal olduğunu belirtir ve bu noktada Bourdieu'dan ayrılır. Ayrıca Coleman'a göre akrabalık genel anlamda; aile ise özel anlamda toplumun temel yapıtaşlarını temsil etmektedir (a.g.e., 37).

Coleman, sosyal sermaye kavramını tümüyle olumlu olarak kabul etmez. Bir nebze de olsa olumsuz yanlarına dikkat çeker. Belli durumlar için olumlu bir şey olan sosyal sermaye, bazen başka durumlar için faydasız hatta zararlı bir şeye dönüşebilir. Coleman, nihai olarak sosyal sermaye tanımını sosyolojik tabana yaymıştır ve onu kamusal mal olarak niteleyerek tüm topluma entegre ederek eşitsizliklerin azaltılmasında rol oynamıştır (Coleman, 1988).

2.2.3. Putnam'a göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye tanımlamalarında önemli bir yere sahip olan kuramcılardan birisi de Putnam'dır. Putnam'ın 2000 yılında yayımladığı "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community" adlı kitabı, onu sosyal sermayenin en çok tanınan kuramcılarında birisi haline getirmiştir. Putnam, temelde siyaset bilimcidir. Onun ilgisi 1940'lardan itibaren ABD üzerine çevrilmiştir ve bu ülkede sosyal sermayenin ciddi biçimde azaldığı savını ortaya atmıştır. Bu yüzden de çoğu Amerika kentinin yönetim açısından yönetilemeyecek konuma geldiğini savunmuştur. Putnam'ın özgün bir yanı olsa da zaman zaman bazı noktalarda Coleman'dan izler taşıdığı görülmektedir (Putnam, 2000:70).

Putnam için sosyal sermaye kavramının günümüze gelmesini sağlayan üç düşünürün üçüncüsü diyebiliriz. Putnam sosyal sermaye kavramını daha geniş bir perspektifte kullanır ve ona göre bireyler değil toplumlar sosyal sermayeye sahiptir. Bu yüzden Putnam, kişilerin sahip oldukları ya da olmadıkları sosyal sermaye birikiminden ziyade, bölgesel ve ulusal düzeyde sosyal sermayenin ne düzeyde olduğu ve bunun kalkınmaya ve katılımcı kurumlara etkisini ön planda tutar (Uğuz, 2010:35). Putnam'a göre sosyal sermayenin boyutu, o toplumu oluşturan kişilerin ortaklık kurma becerileriyle ilişkilidir. Ortaklık kurduktan sonraki süreçler, sosyal sermayenin geliştirilmesi açısından önemlidir (Tüysüz, 2011:14).

Putnam'ın geliştirdiği teorinin bel kemiğini, bireysel hedeflere varmaktan ziyade kolektif bir yapı çerçevesinde hareket eden kitleler oluşturur. Çünkü süregelen sosyal ilişkiler, bireylerin sosyal sermayesine olumlu katkıda bulunur (Keskin, 2008:22). Putnam'a göre sosyal iletişim ağları değerlidir. Tüm sosyal bağlar, bireylerin ve grupların verimliliğini etkilemektedir (Uçar, 2010:17)

Putnam, olaylara mikro ölçekten daha ziyade makro ölçekten bakmıştır. Putnam'ın yaklaşımı Tocqueville'nin Amerikan toplumu üzerine görüş açıkladığı izlenimlerinin günümüze yansımış halidir (Aydemir, 2011:63). Modern dünya küreselleştikçe insanlar yalnızlaşmıştır ve bu da insanlığı herkesin kendi çıkarını düşündüğü bir toplum olma yoluna doğru sürüklemiştir. Bundan dolayı insanlar

kendilerinden başkalarının düşüncesini benimsememeye doğru gitmiştir. Bu da sosyal sermayenin tükenmesine yol açmıştır.

Putnam'a göre sosyal sermayenin yakın ilişki ve köprü kurma olarak iki temel biçimi bulunmaktadır. Yakın ilişki biçimindeki sosyal sermaye anlayışı, etnik kardeşlik örgütleri, kilise grupları, sosyal faaliyetleri kapsar. Köprü kurma biçiminde sosyal sermaye ise medeni haklar hareketi ve dini örgütleri örnek verebiliriz. Yakın ilişki kurma da sosyal sermaye, karşılıklılık ve dayanışmayı harekete geçirmeyi desteklemektedir. Toplumun şanssız üyelerine destek verilir ve onların daha iyi bir yaşam sürdürmelerine olanak sağlar. Köprü kurma ağları ise, dışsal değerlere bağlantı ve enformasyon yayılımı için daha üstündür (Seçer, 2009:107). İlki daha içsel, ikincisi daha dışsal bir süreci kapsar.

Putnam'ın tanımlamasına göre sosyal sermaye;

“Güven, normlar, iletişim ağları gibi toplumun etkinliğini koordine edilmiş eylemlerle kolaylaştıran sosyal örgütlerin özelliklerine gönderme yapmaktadır” demektir (Putnam, 2000).

Putnam için sosyal sermaye tanımlamasında bazı ayırıcı unsurlar görülmektedir. İletişim ağları ve toplum onun için önemlidir. Bireyselliğin toplumlara zarar verdiğini söylemektedir. Ancak daha sonraki çalışmalarında tanımlamasında bazı değişikliklere gittiğini belirtir ve toplumların birlikte hareket etme gücünün sosyal sermaye olduğunu söyler.

Tablo 2.3.'de Putnam'ın sosyal sermaye endeksi görülmektedir. Endeks tablosu, 5 başlık altında çeşitli kısımları içermektedir. Putnam'ın endeksi özellikle toplumsal yaşam, kamusal olaylara duyarlılık, gönüllülük, sosyalleşme ve güven üzerinde durmaktadır. Örneğin bu endekse göre “arkadaş ziyaretleri için ayrılan zaman”, insanların sosyalleşmeye ve karşılıklı iletişime verdikleri öneme dikkat çekmektedir.

Tablo 2.3. Putnam'ın Sosyal Sermaye Endeksinin Bileşenleri

Putnam'ın Sosyal Sermaye Endeksi
<u>Toplumsal Yaşamın Ölçümü</u> Son bir yılda yerel organizasyonların aktivitelerine katılım Son bir yıl içerisinde örgüt ya da kulüplerin yönetiminde görev alma Her bin kişiye düşen kentsel ve sosyal örgüt sayısı Son yılda kulüp toplantılarına ortalama katılım sayısı Grup üyeliklerinin ortalama sayısı
<u>Kamusal Olaylara Gösterilen İlgilin Ölçümü</u> Seçimlere katılım oranı Son yılda kente ya da okula ilişkin kamusal toplantılara katılım oranı
<u>Toplumsal Gönüllülüğün Ölçümü</u> Her bin kişiye düşen sivil toplum örgütü sayısı Son yılda toplumsal projelerde kaç kez yer alındığının ortalama sayısı Son yılda gönüllü işlerde ortalama kaç kez yer alındığı
<u>Enformel Sosyalleşmenin Ölçümü</u> “Arkadaşlarımı ziyaret için çok zaman harcarım” yargısını onaylama Son yılda ev toplantılarına katılımın ortalama sayısı
<u>Güvenin Ölçümü</u> “Çoğu insan güvenilirdir” yargısını onaylama “Çoğu insan dürüsttür” yargısını onaylama

Kaynak: (Eşki, 2009:96).

Putnam'ın sosyal sermaye kuramı, onun Durkheim'ci dayanışma düşüncesine benzerlik gösterir. Putnam, verimlilik ve etkililik gibi kavramları kullanarak sosyal sermayeyi işlevsel olarak ele aldığını gösterir. Ayrıca Putnam, hem Durkheimci analizin karşılıklı bağlarını kullanmada hem de rasyonel tercih kuramından gelen yapıları kullanmada seçici bir yazar olmuştur (Field, 2008:43).

Putnam, İtalya ile ilgili çalışmalarından sonra yönünü kendi ülkesi olan ABD'ye çevirmiştir. 2000 yılında yayınladığı Bowling Alone kitabında Bowling oyunu ile sosyal sermaye arasında bir bağ kurmaya çalışmıştır. Kısaca burada insanların artık Bowling liglerinde yabancı takımlara karşı oyun oynamasından ziyade kendi aile ya da arkadaşlarıyla oyun oynadığını ya da nihayetinde tek başına oyun oynadığını belirtir. Bunun sonucu olarak da bu durumu tüm ABD'ye yayar ve sosyal sermayenin her geçen gün azaldığını iddia eder (a.g.e., 44).

Putnam, farklı ülkelerde sosyal sermayeyle ilgili çalışmalar yapmış ve birtakım sonuçlara ulaşmıştır. Amerika'daki sosyal sermayenin niçin azaldığıyla ilgili şu dört faktörü bulmuştur (Tüysüz, 2011:15);

- Anne-babanın yoğun çalıştığı ailelerde, ailenin sosyal yaşama dâhil olabilmek için harcadığı zaman ve diğer kaynakların azalması,
- Büyük yerleşim yerlerinde insanların bir araya gelebilmek için daha fazla zamana ihtiyaç duyması,
- Ev temelli elektronik eğlence malzemelerin kullanımının yaygınlaşması ve insanların evlerine kapanmaları (Örnek TV ve PC kullanımı gibi),
- Son olarak savaş ve büyük küresel krizlerin neden olduğu küresel yıkımlar nedeniyle politik neslin yerine apolitik nesillerin yetişiyor olmasıdır.

Bütünüyle de Tocqueville'yi anımsatan Putnam, aşırı işbirlikçi güce ve ilgisizliğe karşı açık bir şekilde gönüllülük ve sosyal olabirliğin coşkusundan esinlenmiştir (Field, 2008:46). Putnam'ın asıl derdi kitlesel halinde işbirlikçi bir yaklaşımdır.

Putnam, eğitimle ilgili verileri incelerken sosyal sermaye ile ilgili şunu görmüştür: 1920'lerde doğan bireyler, 1960'larda doğan bireylere göre hemen hemen iki kat daha fazla seçimlere katılım göstermişler ve hemen hemen üç kat daha fazla gazete okuma alışkanlığına sahiptirler (a.g.e., 2008:50). Bu oranlar siyasi olarak gittikçe azalan bir sosyal sermayenin varlığının kanıtıdır.

Üç büyük yazar ele alınırsa Coleman'ın yaklaşımı, sosyal ve siyasi alanda en etkili sonuçları vermektedir. Burada Coleman'ın sosyal sermayeyi bölüşülmüş bir kaynak olarak ele alması da etkilidir. Putnam, yaptığı geniş çaplı araştırmalar sayesinde sosyal sermaye fikrini başka bir konuma taşımıştır. Bourdieu ise daha geri planda kalmıştır ancak onun da yerini unutmamak gerekir. Bourdieu diğer iki bilim adamı tarafından görülmeyen sosyal sermaye ve iktidar arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmış ve bu ilişkinin oldukça güçlü olduğunu belirtmiştir (a.g.e., 2008:60).

Aşağıdaki tabloda sosyal sermaye konusunda belli başlı üç yazarın görüşlerinin özet halinde yansımaları vardır. Tablo 2.4.'de Bourdieu'nun sosyal sermaye

tanımlamasında toplum çıkarları ön plandadır. Amaç olarak ekonomik hedefler ön plandadır ve çözümsel ölçü olarak sınıfsal rekabeti ön plana almaktadır. Coleman, bireylerin çıkarlarını ön plana alır. Amaç olarak her türlü kaynağın korunmasını önemli görmektedir ve çözümsel ölçü olarak aile ve toplum içinde bireyleri ön plana çıkarmaktadır. Putnam ise ortak sorunlar çerçevesinde norm ve karşılıklı ilişkiyi ön plana çıkarmaktadır. Amaç olarak etkin katılımçılık ve ekonomiyi ön plana alarak olaya ulusal çapta yaklaşmaktadır.

Tablo 2.4. Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın Özet Görüşleri

	Tanımlama	Amaç	Çözümsel Ölçü
Bourdieu (1986)	Topluluk çıkarlarına ulaşmayı sağlayan kaynaklar	Ekonomik sermayeyi güvence altına almak	Sınıfsal rekabet içinde bireyler
Coleman (1988)	Bireylerin çıkarlarına erişimi sağlamada kullandıkları sosyal yapının görünümü	Her türlü kaynağı güvence altına almak	Aile ve toplum çerçevesinde bireyler
Putnam (1983)	Ortak sorunların çözümü için öngörülen sosyal güven, normlar ve karşılıklı ilişki ağları	Etkin katılımçılık ve ekonomiyi güvence altına almak	Ulusal çerçevede bölgeler

Kaynak: (Sapançalı, 2005:225).

2.3. Sosyal Sermaye Türleri

Sosyal sermaye tanımında olduğu gibi türleri arasında da farklı görüşler mevcuttur. Çünkü sosyal sermaye farklı alanlarda farklı amaçlı hizmetlerde kullanılmaktadır. Bu yüzden iktisadi olarak farklı, sosyolojik olarak farklı amaçlarla kullanılmaktadır. Aşağıda sosyal sermaye türlerinin ne olduğuyla ilgili açıklamalar yapılacaktır.

2.3.1. Bağlayıcı, Köprü Kuran ve Birleştirici Sosyal Sermaye

Bağlayıcı sosyal sermaye, sosyal sermayenin temelini oluşturan ilişkileri ele alır ve aile ile yakın arkadaş ilişkilerini ele alır. Bu tür ilişkileri daha homojen olarak kabul edebiliriz (Keskin, 2008:15) ve insanın doğarken ve hayata atıldığı zaman yanında duran en yakın kişilerle ilişkileri olarak görebiliriz. Bağlayıcı sosyal sermayenin olumsuz yanları vardır. Mesela grup dışındaki kişilerle ilişkiler azdır ya da hiç olmayabilir. İçe kapanık ve sık tekrar eden ilişkiler ağı vardır. Bu da belli bir süre sonra insanların aynı hataları sık sık yapmalarına neden olur.

Köprü kuran sosyal sermaye, daha uzak mesafedeki arkadaşlıkları ele alan iş arkadaşlıkları gibi ilişkileri içeren ve daha az yoğun ve daha az zayıf ilişkileri içerir. İlkine göre daha dışarıyla bağlantı kurulur ve bu da bir takım sosyal ve ekonomik fırsatlar sunar. Ancak burada dikkat edilmesi gereken başlıca nokta şudur. Güven duygusu o toplulukta yerleşmesi gerekir. Çünkü bu ağlar daha zayıftır ve her küçük sorunda bile kopabilir. Putnam'a göre köprü kuran sosyal sermaye, "içselleştiren" bir sermaye türüdür, çeşitli sosyal ağlardan oluşur ve başarılı olmak için gerekli bir sosyal sermaye türüdür (Şan ve Şimşek, 2011:91).

Bu iki türe ek olarak Woolcock tarafından farklı sosyal sınıflar arasındaki ilişkileri vurgulayan **birleştirici sosyal sermaye** fikri ortaya atılmıştır. Burada güç dengeleri, eşitsizlikler ve statüler önemli rol oynamaktadır (Keskin, 2008:16). Bu türde farklı fikirlerin ve görüşlerin bir araya gelme olasılığı oldukça yüksektir ve oluşturulan bu sinerji de güçlü tarafın gücüne güç katmaya devam edecektir.

Tablo 2.5.'e göre sosyal sermaye yatay ve dikey ağlar ile resmi ve resmi olmayan bağlar olmak üzere sınıflandırılmıştır. Örneğin resmi ve yatay bağ örneğine gönüllü birlikler (dernekler, vakıflar vb.), resmi olmayan ve dikey bağlara ise suç şebekeleri örnek olarak verilebilir.

Tablo 2.5. Yatay ve Dikey Ağlar

Formalitenin düzeyi ve Bağların Yönü	Resmi bağlar	Resmi olmayan bağlar
Yatay bağlar	Gönüllü birlikler	Aile, ilişkiler, arkadaşlıklar, komşuluklar, meslektaşlar
Dikey bağlar	Kilise, vatandaşlar ve memurlar arasındaki hiyerarşi ve ağ yapıları	Suç ağları, klan ilişkileri ve sokak çeteleri

Kaynak: (Ferlander, 2007:117).

2.3.2. Güçlü Bağlar, Zayıf Bağlar

Nan Lin (1999), Mark Granovetter'in izinden giderek sosyal sermayeyi ikiye ayırmıştır. **Güçlü bağlar (topluluk içi bağlar)**, derin, duygusal bağlamı oldukça yüksek ve sürekli bağlantıları içeren yakın ilişkilerdir. Ör: Aile bireyleri ya da yakın arkadaş ilişkileri gibi. Bu tür bağlar, tıpkı bağlayıcı sosyal sermaye gibi insanın hayatında daima yer alan insanlardan oluşur. Bu tür bağlar grup içi iletişimin son derece iyi olmasını sağlar ve grup üyelerinin bilgi-birikiminin gelişmesini sağlar. Ortaya çıkan grup içi uyum, kişiler arası bilgi akışını hızlandırır. Bu da sonuç olarak sadece gruba dâhil olanların yararlanabileceği bir ekonomik ve sosyal avantajlar setini oluşturur.

Güçlü bağlarda, benzer kaynaklara sahip insanlar bir araya gelir. Ancak burada bir takım olumsuz yanlar ortaya çıkmaktadır. Özellikle kapalı ağlardaki ilişkilerin sadece grup içinde kalması ve sadece grup içini etkilemesi olumsuz bir özelliktir (Uğuz, 2010:71). Çünkü kapalı ve güçlü ağlardaki insanlar, dışarıya açılmaya yanaşmaz. Her şeyi grup içinde halletmeye çalışırlar. Mesela evliliklerini aynı topluluktan biriyle yaparlar, hastalandıkları zaman aynı topluluğa üye doktora başvururlar. Bunlarda bir takım “ayrılıkçı” eğilimlere götürebilir.

Zayıf bağlar (topluluklar arası bağlar), farklı sosyal ve kültürel geçmişe sahip insanları bir araya getirir. Çoğunluk tarafından paylaşılan ortak normlara daha az dayanılır ve böylece daha yeni kaynak oluşturma süreci ortaya çıkar. Bu da kişilerin ortak amaçlarına daha etkili hizmet etmektedir (Keskin, 2008:18).

Bir başka açıdan bakacak olursak güçlü bağlar, ailenin ya da arkadaş çevresinin etkili olduğu mesleklerde ve şirketlerde işe yararken, zayıf bağlar ise tamamen bağımsız ve yeni bir iş bulma sürecinde kişiye katkı sağlar (Field, 2008:93).

2.3.3. Dayanımcı, Aracı ve Bağlantı Kuran Sosyal Sermaye

Dayanımcı sosyal sermaye, yaş, eğitim, cinsiyet, aynı ekonomik koşullara sahip olma gibi değerlere bakılarak kişilerin aralarında oluşan sosyal sermayeyi ele alır. Burada iş arama maliyetlerinin azalması ve eğitim standartlarının yükselmesi gibi olgular ön plana çıkar (Uğuz, 2010:74-75). Bu duruma örnek olarak kadın dayanışma grupları ve zengin kişilerin oluşturdukları kulüpler verilebilir. Ayrıca Türkiye'deki cemaatleri, vakıfları ve dernekleri bu tür içinde değerlendirmek gerekir. Tabi ki zararlı suç örgütlerini ve mafyacılığı da burada değerlendirmek gerekir. Bu tür için homojenlik ve kapalılık çok önemlidir. Homojenliğin olduğu yerde tek seslilik her zaman ön plandadır.

Aracı sosyal sermaye, ilk türe göre daha az yoğun ve çapraz ilişkilerden oluşan, farklı dinden ya da etnik gruptan insanların tanınması, arkadaşların arkadaşlarıyla ilişkiler gibi farklı kişilerle ilişkilerden oluşan ağların bütünüdür. Aracı sosyal sermayede güven, oldukça önemli bir yer kaplar. Buradaki güven kişisel ilişkilerden ya da bir süreçten meydana gelir (Uğuz, 2010:76). Burada ilkinde göre daha çok çeşitlilik ve farklılık vardır. Bu türünde kendine göre iyi yanları ve kötü yanları vardır. Çok seslilik her zaman işe yaramayabilir. Bazen de insanların göremediği şeylerin görülüp işlerin düzeltilmesini sağlayabilir. Örnek olarak bir spor merkezinde spor yapmak ve gönüllü olarak bir hayır kurumunda çalışmak gibi.

Bağlantı kuran sosyal sermaye, ilk kez Woolcock (a.g.e., 89) tarafından ortaya atılmış bir kavramdır. Bu tanımlamaya göre sosyal sermaye, politik seçkinler ile halk arasındaki veya farklı ağlardan gelmiş bireylerin arasındaki sosyal ya da ekonomik statüden kaynaklanan farklar gibi ayrımlara dayanır. Burada söz konusu olan farklı hiyerarşilerdeki kişiler arasındaki ilişkilerdir.

2.3.4. STK ve Kamusal Sosyal Sermaye

STK'lar sosyal sermayeyi besleyen ana güç akımlardan bir tanesidir. Buralarda oluşan görev ve sorumluluk bilinci, dalga dalga yayılarak grup dışındaki kişilere de fayda sağlayabilir. Bu yüzden STK'lar oldukça önemli bir yer tutar. Bu ayrımı yapan Collier'dir (Keskin, 2008:16). STK'ların ürettiği sosyal sermaye türü kendiliğinden oluşur ve burada önemli olan kavram **işbirliği**'dir.

Kamu kesimi sosyal sermayesi, ise kamu gücü tarafından oluşturulan sosyal sermaye türüdür. Coleman, sosyal sermayeyi kamusal mal olarak tanımlamıştır (Kitapçı, 2017:81). Bu türe kamu yararı çalışan STK'lar örnek olarak verilebilir. Özellikle güven ortamının oluşturulmasında, gelir dağılımı adaletsizliğinin giderilmesinde devlet önemli rol oynar (Yıldız ve Topuz, 2011:207). Ayrıca sosyal sermaye devlet tarafından desteklenen kamusal bir mala dönüşmediği sürece sosyal sermayenin pozitif dışsallıkları sınırlı kalacaktır (Fukuyama, 1997:455-474). En büyük kamu sosyal sermayesi ise güven ortamının genele yayılması ve herkesin refah içinde yaşamasıdır.

Türkiye'de 2007 yılı itibariyle dernek sayısı 86.714; üye sayısı 7.871.235'tir. 2011 yılı itibariyle dernek sayısı 96.332; üye sayısı ise 9.390.342'dir. 2016 yılına bakıldığında dernek sayısı 117.737; üye sayısı ise 10.994.221'dir. 2018 yılı Mart ayı itibariyle Türkiye'de faal dernek sayısı 112.545'dir ve üye sayısı 11 milyonun üzerine çıkmıştır. 2017 yılı itibariyle Türkiye nüfusunun %14.34'ü bir derneğe üyedir (Dernekler Dairesi Başkanlığı, 2018).

Bu veriler ışığında bakıldığı zaman yıllara göre dernek sayıları ve üye olan kişi sayıları gittikçe artmıştır İyi bir STK yapısı, sosyal sermayenin olumlu yönde artmasına sebep olmaktadır. STK'lardaki gelişmeler, ülkenin daha ileri düzeylere gelmesine neden olur. STK'lar aynı zamanda kamunun ulaşamadığı yerlere hizmetler götürerek kamu yararına da çalışmalar yapmaktadır.

Türkiye özelinde değerlendirildiği zaman özellikle mesleki dernekler, spor dernekleri, eğitim dernekleri ve insan yardım dernekleri önemli bir yer tutmaktadır.

Bu tür derneklere üyelik, insanı sosyalleştirir ve sosyal sermayelerinin artmasına neden olur.

2.3.5. Yapısal ve Kavramsal Sosyal Sermaye

Uphoff, sosyal sermayeyi niteliksel olarak ikiye ayırmıştır (Keskin, 2008:17). **Yapısal sosyal sermaye**, sosyal organizasyonların çeşitli biçimleriyle ilgilidir. **Kavramsal sosyal sermaye** ise zihinsel süreçlerin ve fikirlerin sonucunda doğmakta, karşılıklı fayda oluşturan ilişkilerle beslenmektedir.

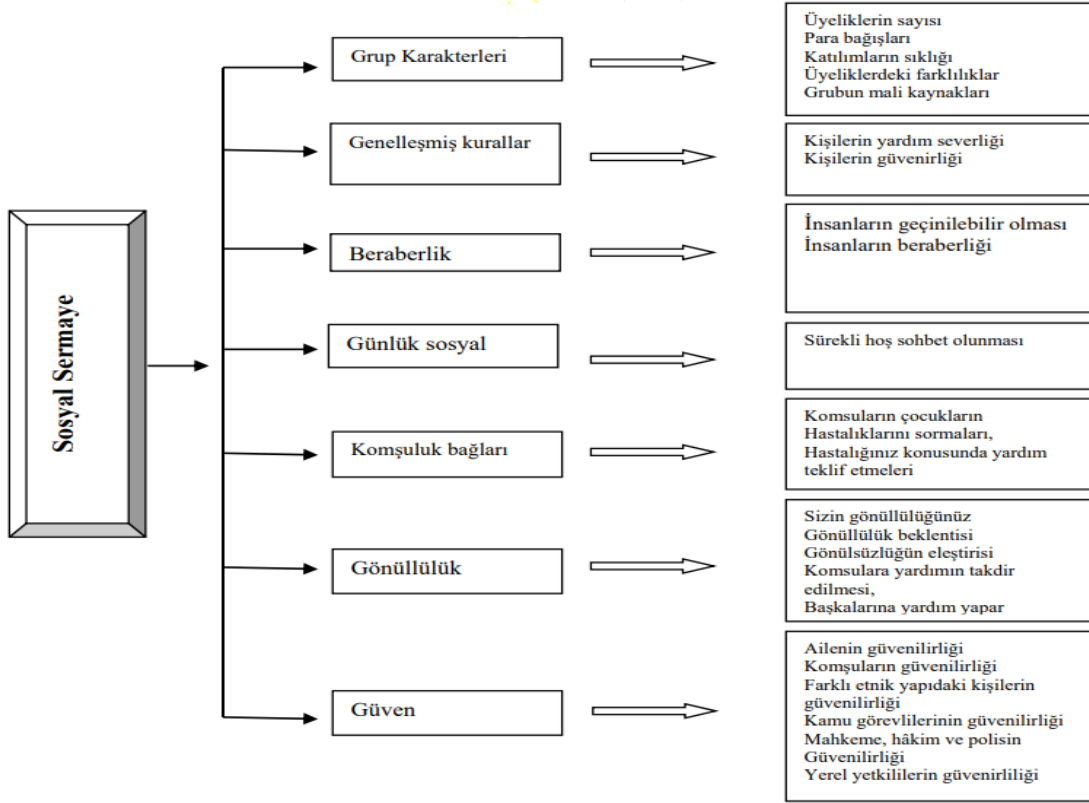
2.4. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi

Sosyal sermayenin ölçülmesi konusu tartışmalı bir konudur. Kimi yazarlar sosyal sermayenin ölçülebilir olduğunu iddia ederken kimi yazarlar da ölçülemez olduğu tezini savunurlar. Aslında temel problem sosyal bir şeyin nasıl ölçüleceğidir. Bir şeyin ölçümü için elimizde bazı kıstaslar, ölçütler ve değişkenler olmalıdır ve bu araçlarla anketler, yüz yüze görüşmeler ve pilot çalışmalar vasıtasıyla ölçümler gerçekleştirilmesi gerekir.

“Adam ve Roncevic”e göre sosyal sermaye alanındaki temel ölçüm problemi, sonuç, biçim ve kaynaklar arasındaki ilişkidir. Bu ilişkide bağımlı ve bağımsız değişkenler hala net bir çözüme kavuşturulamadığı için ölçüm konusu hala net değildir (Adam ve Roncevic’den aktaran Yavuz, 2012:54).

Tablo 2.6.’ya göre toplumsal ilişkiler açısından sosyal sermaye, farklı birçok verinin bir araya gelmesiyle oluşmuştur. Ortaya çıkan yedi faktör sosyal sermayenin temel yapı taşlarını oluşturur. Örneğin hoş sohbet olunması, kişiyi insanlara karşı çekici kılar ve insanlar her daim bu kişileri etrafında görmek ister. Bu durum sosyal sermayenin ilginç yönlerinden bir tanesidir.

Tablo 2.6. Sosyal Sermaye Ölçütleri



Kaynak: (Karagül ve Masca, 2005:44).

Genel olarak sosyal sermaye ölçümünde iki yöntem ön plana çıkmaktadır. Bunlar “Anket uygulamaları” ve “Ampirik çalışmalar”dır.

2.4.1. Anket Çalışması

Anket çalışması, rastgele kişilere önceden hazırlanmış soruların sorulması ile yapılır. Mesela belli bir bölgedeki sosyal sermayeyi ölçmek için sorular hazırlanır ve oradaki rastgele kişilere sorulur.

Sosyal sermaye ölçümünde en yaygın anket çalışması ise **Dünya Değerler Anketi (World Values Survey)**'dir (Tüysüz, 2011:58). Farklı ülkelerde ve toplumlarda yaşayan bireylerin ve genel olarak halkların değerlerini ve inançlarını saptamaya çalışan ve 1981 yılından beri yaklaşık olarak 100 ülkede düzenli olarak yapılan dünyanın en kapsamlı sosyal araştırma projesi olan Dünya Değerler Araştırması (WVS), Ronald Inglehart gibi değerli bilim adamlarınca dizayn edilen ve

yönetilen çok önemli bir araştırmadır (<http://politikaakademisi.org/2016/12/27/dunya-degerler-arastirmasi-2010-2014-turkiye-verileri-analizi/>). Burada kişilere güven ile ilgili bir takım sorular sorulmaktadır. DDA, sosyal sermayeyi sadece güven üzerinden ölçmeye çalıştığı için oldukça sık eleştirilere maruz kalmaktadır (Tüysüz, 2011:60). Ancak bu tip çalışmaların girdileri ve çıktıları bizler için önemli sonuçlar doğurmaktadır.

Bir başka anket çalışmasında Dünya Bankası, sosyal sermayeyi geliştirmiş olduğu “Sosyal Sermaye Birleştirilmiş Anketinde” beş alt bileşen bazında ölçmektedir. Bunlar; gruplar ve ağlar, güven ve dayanışma, ortak eylem ve işbirliği, sosyal bağlılık, bilgi ve iletişimdir (Tüysüz, 2011:61).

Diğer bir anket çalışması ise “Avrupa Değerler Araştırması”dır. Avrupa Değerleri Çalışması, temel insani değerler hakkında geniş çaplı, uluslararası ve uzun süreli bir araştırma programıdır. Yaşam, aile, iş, din, politika ve toplum başlıkları altında çalışmalar yapılmaktadır. İlk çalışma dalgası 1981 yılında 16 ülkeye, ikinci çalışma dalgası 1990 yılında 29 ülkeye, üçüncü çalışma dalgası 1999 yılında 33 ülkeye, dördüncü çalışma dalgası 2008 yılında 47 bölgeye/ülkeye yapılmıştır. Günümüzde devam eden beşinci dalga çalışması ise 2017 yılında başlamıştır (<http://www.europeanvaluesstudy.eu/>). Bu çalışmanın temel amacı Avrupalıların ya da paydaşlarının yukarıda sayılan altı başlık hakkında ne düşündükleridir.

Ayrıca sosyal sermayeyi ölçen daha başka kurumlarda vardır. Bunlardan birkaçı şunlardır: New South Wales Surveys, Social Capital Barometer-Colombia, The Index of National Civil Health Organization ve Narayan ve Arkadaşları (Arıcıoğlu ve Ergin, 2009:30).

2.4.2. Ampirik Çalışma

Ampirik çalışmalar, bazı ölçütlerin bir araya gelmesiyle oluşur. Sosyal sermayenin ölçümü için belli başlı kişilerin ya da organizasyonların kıstasları ortaya çıkmıştır. Bu kıstaslar, ölçüm yapmak için önemlidir. Mesela Putnam’ın ve Dünya Bankasının ölçütleri genel geçer ölçütlerdir. Yani bu ölçütler sosyal sermayenin hangi

kıstaslara göre ölçüldüğünün belirleyicileridirler. Dünya Bankasının kullandığı ölçütler şunlardır (Karakurt, 2008);

- *Mahkemelerin bağımsızlığı*
- *Ülkedeki rüşvet oranı*
- *Grevler, öğrenci hareketleri, protestolar*
- *Her 100.000 kişide kişi başına düşen tutuklu sayısı*
- *Hükümete ve sendikalara olan güvenin derecesi*
- *Kredi kullanılabilirliği*
- *Kişisel özgürlük*
- *Ülkedeki seçmen mevcudu ve bunların yerel topluluklara katılımı*
- *Komşuluk-mahalle bağlantıları, aile ve arkadaşlık bağlantıları, iş bağlantıları*
- *Çeşitliliğe tolerans gösterme*

Bunların yanında Putnam'ın (2000) kendi oluşturduğu ölçütler de vardır. Bunlar şunlardır;

- *Hem sosyal hem de ekonomik eşitsizlik oranı*
- *Farklılığa hoşgörü ve tolerans*
- *Bireylerin ve kurumların vergi yükümlülüklerini yerine getirme oranı*
- *Sağlık hizmetlerinden yararlanma oranı*
- *Toplumsal şiddet oranı*
- *Suç oranı*
- *Çocukların televizyon izleme oranı*
- *Çocuk sağlığının önemi ve eğitim kalitesi,*

Bu ölçütlerden yola çıkarak bir şehrin ya da ülkenin sosyal sermayesi artırılabilir. Bu ölçütler, sosyal sermaye için oldukça önemlidir. Eğer bir şehrin ya da ülkenin sosyal sermayesi azalıyor ya da zaten az ise, bu ölçütlerdeki sıkıntılar bulunup önlem alınabilir.

2.5. Sosyal Sermaye ve Güven

Güven konusu sosyal sermaye için önemli konulardan bir tanesidir. Bir toplumun güven düzeyi, o toplumun sosyal sermaye düzeyini gösteren göstergelerden bir tanesidir. Putnam (1993), Bourdieu (1986), Coleman (1988), Fukuyama (1995) ve Francois (2003) gibi yazarlar güveni, düzgün işleyen sosyal sermayenin ön koşulu olarak kabul ederler (Gerşil ve Aracı, 2011:44).

Toplumun genelinde güven duygusu varsa, bu durum o toplumda sosyal sermayenin de var olduğunu gösterir. Güven duygusuna sahip olan toplumlar birbirlerine daha sıkı sarılırlar, yardım ederler. Toplum, bu güven duygusu çerçevesinde hareket ettiği zaman özellikle ekonomik ve sosyolojik çerçeve oturmuş olur. Geçmiş zamanlarda bunların örnekleri mevcut idi. Mesela yüzyıllardır Anadolu'da hüküm sürmüş **Ahilik** teşkilatı, hem sosyal sermayenin hem de güvenin bu toplumlarda yıllarca var olduğunu kanıtlar.

Burada Fukuyama'ya ayrı bir parantez açmak yerinde olacaktır. Çünkü Fukuyama güven üzerine yazdığı yazılar ve tezlerle bilinir. Fukuyama, sosyal değerleri ahlaka ve güvene dayalı olarak açıklama peşindedir. Fukuyama için güven, değer ve ahlak gibi olgular sosyal sermaye için önemli olgulardır. Fukuyama, “Aşırı bireycilik kültürünün toplumsal normlar alanına taşarak neredeyse bütün otorite unsurlarını aşındırdığını ve aileleri, toplumu ve ulusları bir arada tutan bağları zayıflattığını” söylemektedir (Aydemir ve Tecim, 2012:47).

Fukuyama, “Küreselleşen dünyada tüm ekonomik başarılar, bireysel çabadan ziyade toplumsal işbirliği ve güven ekseninde meydana gelmiştir” demektedir (Tüysüz, 2011:16). Yani ortada bir başarı varsa bu başarı toplumsal hareketlerden kaynaklanmaktadır. Bireysel çabalarla insanlık, büyük dönüşümler gerçekleştirememişlerdir.

Francis Fukuyama, “Güven” (1998) isimli kitabında ülkeler arasındaki ekonomik gelişmişlikler ile güven arasındaki bağı incelemiş ve oldukça çarpıcı sonuçlar elde etmiştir (Erdoğan, 2008:5). Güven unsurunun oluşturulması yalnızca ekonomik açıdan değil, toplumsal birlik ve bütünlük açısından da önemlidir. Toplum

eğer birbirine güvenir ve bir güven ortamı oluşturursa burada hem sosyal sermaye artar, hem de ekonomik olarak adil bir rekabet düzeni oluşur. Özellikle ekonomik ve sosyal yönün yanında siyaseten de güven algısı oluşturulursa, şehirlerin yerel, bölgesel ve küresel düzeyde rekabetçi yapıları artar.

Luhmann, güveni sosyal dünyanın karmaşıklığını azaltan bir iletişim aracı olarak görmektedir ve güvenin var olduğu yerlerde deneyimler ve harekete geçme noktasında yeni fırsatların doğacağını söylemiştir. Ayrıca güvenin oluşturulması ve korunması yalnızca ekonomik olarak fayda değil, aynı zamanda sosyolojik ve toplumsal olarak da birlik ve bütünlük sağlayarak fayda sunar (Şan ve Şimşek, 2011:103).

Sosyal sermaye tanımlamalarında normların, ilişkilerin ve ailenin yanı sıra güven kavramı da önemli bir faktördür. Fukuyama'ya (1995) göre güven, "Pek çok sosyal ilişkilerin toplamından oluşan nesnedir ve eğer insanlar birbirlerine güvenmeye başlarsa, çalışma hayatındaki maliyetler daha az olabilir" (Arıcıoğlu ve Ergin, 2009:27).

Güven ortamı yaygınlaşırsa diğer toplumsal olgularda da bir iyileşme meydana gelir. Mesela komşuna güvenmek sağlık sorunlarını azaltabilir ya da başka olumsuz durumları azaltabilir. Komşuluk ilişkileri toplumun temel yapıtaşını oluşturur. Temel sağlam olursa üstüne inşa edeceğimiz toplumsal mekanizmalar da o kadar iyi olur. Sağlık oranıyla sosyal sermaye arasında bir ilişki vardır. Mesela geniş bir ilişkiler ağına sahip olan insanların ölüm oranı daha az iletişim ağına sahip olan insanlara göre yarısı ya da üçte biri kadardır (Field, 2008:81).

Güvensizliğin yaygınlaştığı toplumlarda adaletli bir gelir dağılımından bahsetmek mümkün değildir ve bunun sonucunda gelir dağılımı adaletli dağıtılmayan bir yerde de bireylerin ya da toplumun sosyal sermaye oluşturmaları ve biriktirmeleri mümkün değildir (Kitapçı, 2017:40). Buradaki olumsuzluğun giderilmesi güven temelinde yeniden birey-toplum inşasını sağlamaktır. Bu süreçte en büyük görevlerden birisi ise devlete düşmektedir. Devlet, alacağı ekonomik, sosyal ve siyasal kararlar ile piyasaya ve halka güven aşılmalı ve böylece birey-toplum-piyasa bütünleşmesini

sağlamalıdır. Aksi takdirde en ufak bir kriz söylentisi ekonomik aktiviteleri sekteye uğratacak ve halk ile piyasa arasında güven bunalımı baş gösterecektir.

Sosyal sermayenin ön kabullerinden birisi olan güven kavramı, Türkiye özelinde değerlendirildiği zaman oldukça olumsuz durumlarla karşı karşıya gelinmektedir. DDA'nın bu konuda ortaya koyduğu veri bizlere önemli bilgiler sağlamaktadır. Türkiye'de güven düzeyi oldukça düşük çıkmaktadır. Bunun sonucu olarak da sosyal sermaye, istenilen düzeye gelememektedir. Özellikle halkın güvenini sarsacak olayların olması, güven bunalımı ve buna bağlı olarak sosyal sermayenin düşüklüğüne neden olmaktadır.

Tablo 2.7.'den görüleceği üzere Türkiye, Dünya Değerler Araştırmasının 2005-2014 döneminde yapıldığı 29 ülke içinde sondan üçüncü sırada kendine yer bulmuştur. Türkiye'nin diğer ülkelerle kıyaslandığında güven düzeyinin oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bu tabloya bakarak sosyal sermayesi yüksek ülkelerde genel güven düzeyinin de yüksek çıktığı görülmektedir. TEPAV, araştırmasında güveni düzeyinin neden çok düşük olduğuyla ilgili dört varsayım öne sürmüştür.

- 1- Kentleşmenin çok hızlı olması
- 2- Hukukun üstünlüğünün sağlanamaması
- 3- Gelir dağılımının nispeten bozuk olması
- 4- Dindarlık etkisi.

Tablo 2.7. Kişilerarası Güven (100 kişi)

Düşük Düzeyde Güvenenler		Orta Düzeyde Güvenenler		Yüksek Düzeyde Güvenenler	
Gana	7	Arjantin	18	Japonya	36
Peru	7	Slovenya	19	Tayland	37
Türkiye	8	Uruguay	19	ABD	37
Malezya	9	İspanya	19	Almanya	39
Kolombiya	9	Mısır	20	Hong Kong	44
Şili	12	Polonya	20	Avustralya	49
Fas	13	Ukrayna	24	Yeni Zelanda	52
Gürcistan	13	Rusya	26	Çin	55
Romanya	14	Hindistan	26	İsveç	63
Meksika	14	Kore	27		

Kaynak: (<http://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/5273>).

Yukarıdaki veriler genelinde bakıldığında Türkiye’de düşük güven düzeyinin artırılması için Aslan’ın (2016) birtakım önerileri aşağıda sıralanmıştır:

- Özgürlük, hoşgörü ve katılım çerçevesinde toplumsal uzlaşmayı sağlama,
- Şeffaf bir yönetim anlayışı,
- Farklı kültür, değer ve inançların hoş görülmesi,
- İfade özgürlüğünün geliştirilmesi,
- Adalet sisteminin iyileştirilmesi,
- Aile kurumunun geliştirilmesi,
- Sivil toplum kuruluşları ve meslek örgütlerinin güçlenmesi,
- Sosyal destek programlarının artırılması,
- Ülkedeki gelir dağılımındaki adaletsizliklerin önüne geçilmesi,
- Kayıt dışı ekonominin ve yolsuzlukların önüne geçilmesi ile mümkündür.

2.6. Bir Sosyal Sermaye Denklemi

Sosyal sermaye denklemi oluştururken bazı kavramlara ihtiyaç vardır. Sosyal sermayenin temelleri olan ağı, aile, din, karşılıklılık, eğitim, devlet ve yerel idareler gibi kavramların yanı sıra sivil katılım, topluluk, gönüllülük, güven, katılım gibi daha özellikli konulara da değinilerek kavramsal bir çerçeve oluşturulacaktır. Aslında denklemin bir tarafı bireyi ya da toplumu; diğer tarafı ise toplumu oluşturan ya da etkileyen bir takım unsurları göstermektedir. Bu unsurlar ise aile, din, devlet, siyaset, güven gibi kavramlardır.

Model geliştirme konusunda Bilgin ve Kaynak (2008), bazı modellemeler geliştirmişlerdir. Onların modeline göre;

- Yerel topluma katılma ve komşuluk ilişkileri,
- Farklılıklara hoşgörülü olma,
- Sosyal faaliyetlere katılma,
- Güven ve emniyet hissi,
- Aile ve arkadaşlık bağları, sosyal sermaye modeline bir örnek olarak gösterilebilir.

Bu modelleme, sosyal sermayenin adeta bir çeşidi gibidir. Bu modellemedeki maddeler bizlere sosyal sermayenin ne olduğunu gösterir. Mesela bir birey eğer hoşgörülü olursa bu hem kendine katkı sağlar hem de topluma katkı sağlar. Burada sosyal sermaye adeta bir yapıştırıcı rolüne bürünür ve tüm toplumu birbirine bağlar.

2.7. Sosyal Sermayenin Olumsuz Yönleri

Sosyal sermayenin olumsuz yönleri ilk başlarda bilerek ya da bilmeyerek gözden kaçmış ya da dikkate değer bulunmamıştır. Sosyal sermayenin olumlu yönü daha fazla bulunmasına karşın olumsuz yönleri de içeren bir kavram olduğu unutulmamalıdır. Mesela zararlı dernekler, vakıflar, oluşumlar, terör yapıları içeren kuruluşlar ortak bir paydada buluşurlar ve ortaya bir sosyal sermaye ağı çıkabilir. Bu tür oluşumlar kolay kolay dışa açılmadıkları için çevrelerine zarar verebilirler. Aslında ortaya sonuçta bir sosyal birliktelik, güven, ağ ve karşılıklılık çıkmıştır ve sosyal sermayenin tüm unsurlarını içermektedir.

21. yy dünyasında şehirleşme oranının artmasıyla insanlar kendi özel alanlarına çekilmiş, bir ailenin bütün ihtiyacı belli alanlarda karşılanmış ve bu gibi kişilerin dışarıya açılma ihtiyacı hissetmemesi sonunda sosyal sermaye oranları düşmüştür (Ardahan, 2014:44). Çünkü korunaklı ve hayattan kopuk sitelerin artması eski mahalle kültürünün yok olmasını tetiklemiş, insanların mahalle bakkalı algısı bölgesel ve büyük marketlere dönüşmüş ve eskiden parası olmayan insanın veresiye satın alabildiği ürünler marketlerde peşin olarak satılmaya başlanmıştır.

İnsanlar git gide zamanlarını daha fazla ofislerinde, bireysel işlerde ve televizyon başlarında tek başına geçirdikçe, kendilerine çeşitli sosyal organizasyon düzenleyen gruplarda çalışmak, gönüllü organizasyonlarda yer almak ve komşularıyla, arkadaşlarıyla ve aileleriyle sosyalleşmek için daha az zaman kalmaktadır.

Alejandro Portes'in söylediği üzere; “Sosyalleşme, her iki tarafı keskin bir bıçaktır” (Field, 2008:102). Yani sosyalleşme sürecinin hem iyi yanları vardır hem de kötü yanları vardır. Bir kısım düşünür iyi yanlarını ele almıştır: Putnam, Coleman, Fukuyama gibi. Ancak olumsuz yanlarına değinenler de vardır: Bourdieu, Portes, Wolcook gibi. Bizim değerlendirmelerimiz daha çok olumlu sosyal sermaye üzerine

inşa edilecektir. Çünkü şehirlerin rekabet edebilmesi için olumsuz sosyal sermayeden ziyade olumlu sosyal sermayeye ihtiyaç vardır. Sosyal sermayeyi artırırken bazı noktalara dikkat etmek gerekir. Bunları sistematik bir şekilde sıralarsak şunları söyleyebiliriz;

- Eşitsizlik
- Grup dışına çıkmamak
- Grubun yapısının esnek olmaması
- Suç örgütlerinin varlığı
- Anti-sosyal davranışlar
- Bireylerin içine kapanık yetişmesi
- Sosyal ve ekonomik bir takım olumsuz olayların yaşanması

Tüm bu yukarıdaki maddelere daha çok maddeler eklenebilir. Sosyal sermaye ne yazık ki her zaman iyidir denilemez. Ancak özellikle şehir rekabetinde öne çıkan sosyal sermaye, olumlu sosyal sermayedir. Putnam, sosyal sermayenin kısıtlı sayıdaki itham haricinde oldukça olumlu yanlarının ön planda olduğunu dile getirmiştir (Putnam, 2000:104). Ayrıca bu yukarıdaki maddelerde gruplar konusuna özel önem verilecektir. Çünkü grup dayanışması birçok bireyi grup dışına itebilir ve bu da toplumsal temelin yeterinde sağlam olmamasına neden olur. Mesela suç grupları, silahlı terör örgütleri vs. kendi dışında ki bireylere zarar verebilir. Aslında bu tür gruplardaki sosyal sermaye oranı oldukça yüksektir. Ancak bu tür sosyal sermaye olumsuz bir sosyal sermayedir. Bu tür sosyal sermaye belli başlı bazı kişilere fayda sağlar ancak faydası genele yaygınlaştırılmaz.

Narayan ve Cassidy'e göre (2001): sosyal sermayenin toplumun işleyişine pozitif katkıları toplumun sosyal yapısında gömülü iken, negatif yönleri toplumun kendi içerisindeki güç ilişkilerine ve sıkı bağlarında gömülüdür (Uğuz, 2010:121). Yani buradaki sorun ve yukarıda bahsettiğimiz sorunların temeli, gruplar içerisindeki güç dengelerinin her birinin aslında eşitsizlik oluşturmasıdır.

Bireylerin kendi aralarında oluşturdukları sosyal yapılar yani dernekler, vakıflar ve kulüpler, kişileri diğer kişilerden 'ayırıştırabilir' yani tecrit edebilir. Bu

kişiler belli bir amaç için bir araya gelirler ancak belli bir süre sonra bu kişiler diğer kişilere ‘öteki’ diye bakabilir ve sosyal sermayenin en büyük olumsuz yanı ortaya çıkar: ‘Eşitsizlik’ ve “Dışlamadır”.

Sosyal sermaye çalışmalarının Ortodoks kalkınma politikalarını meşrulaştırdığı ve sosyal ilişkileri bir sermaye aracı olarak görme algısını yerleştirdiğine dair eleştiriler yapılmaktadır. Ayrıca ekonomik kalkınma üzerinde bir diğer olumsuz yanı güçlü bağların akraba kayırmacılığına ya da torpile yer vereceği düşüncesidir. Özellikle bizim gibi halen gelişmekte olan ülkeler için en büyük sorun budur denilebilir (Çalışkan, 2010:29).

Bourdieu, Coleman ve Putnam, karanlık tarafta çok gezinmeyi tercih etmemişlerdir. Ancak onlarda böyle bir tarafın olduğundan haberdardılar (Field, 2008:105). Özellikle Bourdieu, bu işin üstüne diğer ikisinden daha fazla durmuştur. Bunda onun Marksist düşüncelerinin etkisi de vardır. Yine de bu üç bilim adamı, karanlık tarafa gerekli önemi vermemişler ve özellikle de Putnam ve Coleman, sosyal sermayeyi genelde herkes için olumlu görmüşlerdir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ŞEHİR ve REKABET İLİŞKİSİ

3.1. Şehir ve Rekabet Kökeni

Bu bölümde şehir kavramı ile beraber şehirlerin rekabet etme süreçleri ve sosyal sermayeleri kavramları incelenecektir. Bu süreçte şehirlerin rekabet edip etmediğine bakılacak ve eğer rekabet ediyorsa bu sürecin nasıl ve ne şekilde yürütülmesi gerektiği incelenecektir.

Şehir kavramının temeline baktığımızda Max Weber'e göre **şehir**, özünde büyük bir yerleşim birimidir. Ancak her büyük yerleşim birimi şehir özelliği göstermez. Bu durumun olması için yerleşim biriminin ekonomisinin tarıma değil, ticarete ve üretime dayanması gerekir. Böylece şehirler, ekonomik yapı bakımından kırlardan ayrılır (Sunar, 2011:427). Böyle büyük bir birim olan şehirlerin günümüz küreselleşen dünyasında birbirleriyle rekabet etmesi kaçınılmaz bir sürecin sonucudur.

Şehir yapısına bir başka açıdan baktığımızda Henri Pirenne, şehirleri ekonomik ilişkileri temel alarak açıklamaktadır. Pirenne, bir şehrin var olması için bir orta sınıfın ve komünal bir örgütlenmenin bir arada olması gerektiğini söylemektedir. Bunun yanı sıra bir şehir tarihçisi olan Pirenne, ticaretin şehirlerin oluşumunda büyük rol oynadığını belirtmektedir. Ticaretin ilk kez oraya çıktığı İtalya ve Hollanda'da ki kentlerin büyük ve hızla gelişmesi, ticaret yolları üzerinde yer almasından dolayıdır. Dolayısıyla tacirler, kentlerin doğuşunda öncü rol oynamışlardır. Çünkü derebeylik sistemi içerisinde bir kent sisteminin çıkması oldukça zordur (Pirenne, 2016:100).

Pirenne, günümüz gelişmiş kentlerin birçoğunun eskiden beri önemli ticaret yolları üzerine kurulan ve gelişen kentler olduğunu söylemektedir. Özellikle Akdeniz kıyılarındaki şehirlerin gelişimine bu yönde bakmak gerekir. Pirenne, kentlerin özelliklerini sayarken ticaret ve teknolojiye bağımsız olmayan, bağımsız bir mahkemeye sahip olan, kale-kentin etrafında örgütlenen, kendine özgü yasaları olan, yönetim ve hukuk yapısına sahip olan bir ticaret ve sanayi topluluğu olduğunu belirtmiştir (a.g.e., 130).

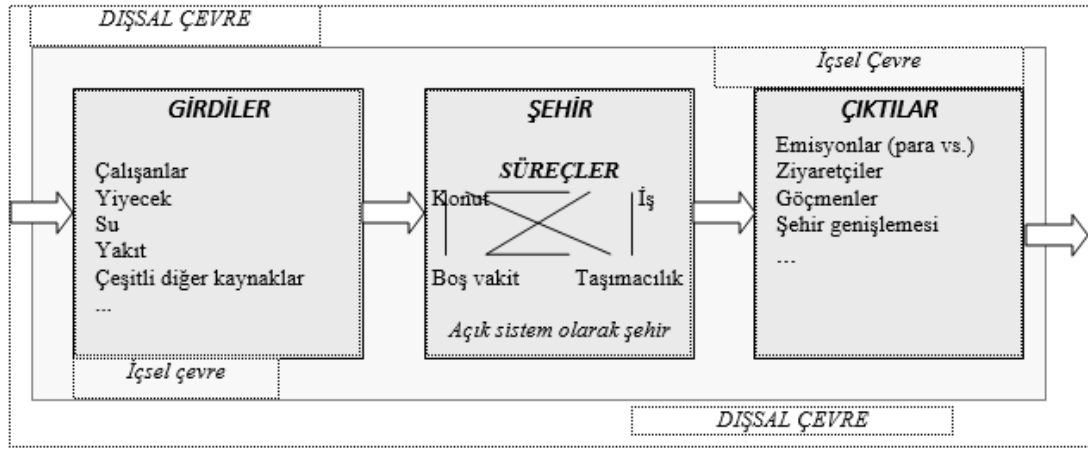
Bunların yanında İbn Haldun (İbn Haldun, 2016) ve Tönnies gibi düşünürler, şehirleri kır-kent ayrımına tabi tutmuştur. Lefebvre ise şehirleri üçe ayırıp inceler. İlki “siyasi şehir”, ikincisi “ticari şehir”, üçüncüsü ise “sanayi şehri”dir (Açıkgöz, 2011:62-65). Şehirlerin rekabet etmesinin kökleri bu tür kavramsal teorilere kadar götürülebilir.

Şehirler, sosyal, ekonomik, kültürel ve mekânsal bileşenleri olan, toplumsal hayatın karmaşıklığının yoğunlaştığı ve bu kargaşanın içinde meydana gelen mekânsal biçimlenmelerdir (Sennet, 2014; Oktay, 2007:187’den aktaran Yaylı, t.y:335). Bir şehrin yapısı, asla durağan bir sisteme sahip değildir. Birçok etmene bağlı olarak canlı bir yapıya sahiptir.

Şehir kavramının, varlığını nüfus çokluğu, kümelenme, işbölümü ve uzmanlaşma vb. gibi özellikler etrafında açıklanması ve gelişme, ilerleme, ekonomik büyüme ve kalkınma ile bütün anlamıyla koordine edilmiş bir sosyal hayat olarak toplum tarafından kabul ve tercih edilmesiyle beraber bir kimlik kazanması, sanayi devrimi ile olmuştur. Bu bağlamda Sanayi Devrimi ile yaşanan süreçte şehir, yeni üretim ve tüketim ilişkilerinin geliştiği, kır toplum yapısından oldukça farklı bir forma dönüştüğü yer haline gelmiştir (Begel, 1996:14). Bu bağlamda düşünüldüğünde şehirler ve yeni ortaya çıkan mega bölgeler (Ör: Boston–New York–Washington koridoru ya da Ruhr Bölgesi gibi) daima ekonomik büyüme ve gelişmenin itici güçleri olmuşlardır (Florida, 2008:42). Tabii nüfusları bakımından her büyük şehrin de mega şehir olması beklenemez. Çünkü nüfus başlı başına bir ekonomik gösterge olamaz.

Günümüz şehirlerin ekonomik yapısına bakıldığı zaman **rekabet olgusu** çok ciddi bir biçimde kendisini hissettirmektedir. Çünkü birtakım şehirler ve bölgeler arasındaki rekabet, yüzyıllar öncesine kadar gidebilmektedir. Bu bağlamda bölgesel rekabet, son yıllarda önemi artan bir kavram haline gelmiştir (Eroğlu, 2013:61). Bu durumun bir sebebi de günümüz dünyasında ekonomik bağlamda “mekânsız şehir ve “coğrafi sınırların sonu” gibi olguların ön planda olduğu düşünülse de aslında bölgesel rekabetin daha etkin olduğu, bölgesel uzmanlaşmaların arttığı bir dünya karşımıza çıkmaktadır (Kara, 2008:8).

Bu bölgelerin inşa edilmesinde şehirlerin rolü oldukça önemlidir. Hiçbir bölge kendi kendine var olamaz. Bu bölgelerin mutlaka bazı şehirlerin dinamiklerinden yararlanması gerekir. Bu dinamikler şehirlerin kurumlar ve düzenlemeler, altyapı ve arazi, beceri ve yenilik, şirket desteği ve finansmanı gibi konular üzerine kurulabilir. Çünkü zanaat, ticaret ve yenilik gibi ekonomik faaliyet her zaman şehirlerde ortaya çıkmaktadır (Florida, 2008:43). Bu sayede şehirlerde ortaya çıkan bu oluşumlar, ulusal ve uluslararası rekabet alanında şehirler için itici güç olacaklardır.



Şekil 3.1. Bir Sistem Olarak Şehir (Sinkiene, 2009:2).

Şekil 3.1’de görüldüğü üzere Sinkiene, genel olarak bir şehir rekabetçilik modeli çizilmiştir. Şehir de olsa ekonomik açıdan ya da rekabetçilik açısından baktığımız zaman, şehirler adeta şirket gibi değerlendirilmiş ve **girdi-süreç-çıkıtı** olarak gösterilmiştir. Bunun yanında ulusal ve uluslararası çevresel faktörler, şehrin bulunduğu bölgeyle ve varsa sınırındaki komşu yabancı şehirler, şehir rekabetçiliğinin içerisinde değerlendirilebilir.

Küreselleşmeyle beraber değişen dünyada şehirlerin de yapıları değişmiştir. Şehirlerin dinamik yapıları sayesinde bilgi, sermaye ve işgücü sürekli hareket halindedirler. Değişen yapıda şehirler, ulusal olmaktan çıkıp dünya ekonomisinde söz sahibi olmaya başlamışlar ve bu hızla ilerlemektedirler (Özsan ve Özasan, t.y:229-230). Artık şehirler ekonomik etkinlikleri düzeyinde gelişmekte ve küresel ekonomik düzene ayak uydurmaktadırlar. Modern toplumlarda artık herkes bir ekonomik hedef

doğrultusunda hareket etmektedir. Bu doğrultuda şehirler, en az şirketler, bölgeler ya da ülkeler kadar önem kazanmakta ve rekabet etmek zorunda kalmaktadırlar.

Küreselleşme ile birlikte şehir, kapitalizm özelinde değişime uğramış ve sermayenin yeniden üretiminin mekânı haline gelmiştir. Şehirlerde yeni yükselen kavramlardan biri sermaye olmuş ve şehirler sermayenin çekim merkezleri haline gelmişlerdir. Bu şekilde gelişen küreselleşme sonrası, çekim merkezleri olma çabasında olan şehirler, özgünlük ve kimlik kavramı karmaşası bakımından ön plana çıkmıştır. Dünya kapitalizmi, ulusal kapitalizmlerden ayrı bir potansiyel olmuş ve tüm dünyada söz sahibi olan, her bölgeyi ve ülkeyi kendi üretim ve pazar alanı olarak gören engel tanımayan şirketler topluluğu ve şehirlerin git gide önem kazandığı bir sisteme evrilmiştir (Keyder, 1993:19).

Günümüz dünyasında **bilgiye** dayalı ekonomik değerlerin ön plana çıkması, hız kavramının popüler hale gelmesi ve coğrafi uzaklığın nispeten ortadan kalkması, şehirlerin, bölgelerin ve ulusların rekabetçi olmasını gerektirmiştir (Eroğlu ve Yalçın, 2014:28). Bu rekabetçi olma durumu isteğe bağlı olmaktan çok bir zorunluluk haline gelmiştir.

Geleceğin şehirleri oluşturulurken artık **ekonomik gelişme/kalkınma** kavramları yerine daha çok **rekabet kavramı** ön plana çıkmaktadır. Bir şehre yapılan yatırımların o şehre hatta o bölgeye etkisi oldukça yüksek olabilmektedir. Peki, burada asıl sorulması gereken soru nedir; Biz neden bir yatırımı aynı kategoride değerlendirecek A, B, C gibi şehirler dururken D şehrine yapalım? İşte burada cevap aranılacak sorulardan bir tanesi budur. Bu yatırım alma karar sürecinde devreye şehrin rekabet etme gücü/kapasitesi, cazibesi, teşvikleri, politik duruşu ve sosyal sermayesi gibi bazı temel etkenler girmektedir.

Bir şehrin **rekabet etme gücü** o şehrin birçok göstergesine bağlı olarak değişebilir. Şehir; başka şehir, bölge ya da ülkelerle rekabet ederken **rekabetçilik** kavramından oldukça yararlanır. Bu rekabetçilik anlayışı sonucunda şehre yeni yatırımlar gelir, şehir kalkınır ve refaha erer. Aslında şehirlerin kendi aralarında rekabet etmesi, bünyelerinde barındırdıkları şirketlerin rekabet etme sürecini gösterir

(Amin ve Thrift, 2002). Amin ve Thrift, şehirlerin rekabet etmesini şirketlerin rekabet etmesi temelinde ele almışlardır.

Rekabetçilik kavramı bir şehir özelinde değerlendirildiği zaman o şehrin yetenekleri, avantajlı olduğu tarafları ve devamlı hale gelen kaynakları akla gelir (Çelik ve diğ. 2013:2). Başka bir açıdan bakıldığında rekabetçilik, sonu değil ekonomik bir başarı bağlamında başlangıcı temsil eder (Döven, 2011:39). Çünkü şehirler birbirleriyle rekabet ettikçe kalkınır ve vatandaşlarının ekonomik refahını daha yüksek noktalara çıkarır.

Tüm bunlardan yola çıkarak denebilir ki dünya üzerinde belli başlı şehirler (gelişmekte olan ya da gelişmiş ya da gelişmeye açık olan şehirler), sakinlerine ve göç edeceklere çok değişik fırsatlar, şanslar ve imkânlar sunmaktadır. Tüm bunlarla yarışabilmek için ciddi planlamalara, sosyal ve kültürel değişimlere, hoşgörüyeye ve ciddi bir vizyona ihtiyaç vardır.

Şehir rekabetçiliği konusunda oldukça önemli bir yazar olan Richard Florida, şehirleri 4 bölüme ayırmıştır. Bunlar ekonomik olaylara yön veren bölümlerdir. Aşağıda bunlar sıralanmıştır (Florida, 2008:31):

- 1- İlk grupta en yetenekli yerler yer almaktadır. Bu tür yerler yetenekli kişileri kendilerine çekerler ve yenilikçi bir tavır sergilerler. İletişim ve taşımacılık açısından oldukça ileride oldukları için yenilik yapma yetenekleri oldukça ileri düzeydedir. Örneğin New York, Tokyo, Londra vb.
- 2- İkinci grupta diğer yerlerden yenilikçi süreçler transfer eden yerler vardır ve bu sayede ürün ve hizmet üretirler. Bu tür yerler sadece bilgiyi kullanmazlar aynı zamanda da onu üretirler. Bu yerlerin birçoğu 21.yy'ın üretim ve hizmet merkezleridir. Örneğin Dublin, Seul, Singapur, Shanghai ve Taipei vb. gibi yerlerdir.
- 3- Üçüncü grupta gelişen dünyanın mega şehirleri yer almaktadır. Bu yerler yetersiz ekonominin yanında yüksek nüfusa sahiptirler ayrıca yoksulluk, evsizlik ve kötü yaşam koşullarını bünyelerinde barındırırlar. Bu tür yerler git

gide küresel ekonomiden kopmaktadırlar. Örneğin Meksika şehri, Kahire vb. gibi yerlerdir.

- 4- Son grupta devasa vadilere sahip, küçük ekonomik yapılara ve küçük ekonomik nüfusa sahip yerler yer almaktadır. Bu tür yerler küresel ekonomilere de uzaktır. Örneğin Bazı Afrika şehirleri, Bazı Asya şehirleri vb. gibi yerlerdir.

Dünya üzerinde pek çok şehir bazı özellikleriyle ön plana çıkmaktadır. **Turizm, bankacılık ve finans, doğal güzellikler, moda ve tekstil, yönetim merkezi olma, spor ve sinema** gibi alanlar, rekabet açısından ülkesel olarak değil şehirselleşen alanlar olarak değerlendirilmektedirler. Bu bağlamda kimi şehirler turizm faaliyetleri alanında hizmet etmekte iken kimi şehirler ise finans merkezi olma özellikleriyle ön plana çıkmaktadırlar. Burada şirket rekabeti kavramı da önemli bir rol oynar. Çünkü çeşitli alanlarda faaliyet gösteren şirketler, bazı şehirlerde toplanmıştır. Örneğin Los Angeles şehri deyince ilk akla gelen bölge “Hollywood”dur ya da müzik deyince ilk akla gelen “Nashvill”dir ya da Finans merkezi deyince akla ilk gelen şehir “Londra”dır. Çünkü sinema endüstrisi ve müzik endüstrisi ve finans endüstrisi bu şehirlerde kümelenmiştir ve şehirlerin ekonomisinde oldukça önemli bir rol oynamaktadırlar.

Turizm açısından baktığımız zaman kimi şehirler kış turizmi alanında ön planda iken (Bursa, Kayseri, Erzurum, Soçi, Courchevel, Avarios, Apsen) kimi şehirler de yaz turizmi ile (Antalya, Muğla, Dubai, Maldivler) ön plana çıkmaktadır (Emil, 2004). Türkiye özelinde bakıldığında bir kış turizm merkezi yatırımı kararı alındığında yatırım mevsimsel olarak kar yağışının en fazla olduğu yerlere yapılır. Tabi burada iklim ve doğa şartları da önemli bir rol oynar. Bu duruma şehir rekabeti açısından baktığımızda Bursa, Erzurum gibi şehirler ön plana çıkar ve yatırım adeta kendisine çeker.

Küresel Finans Merkezleri İndeksine (2017) göre dünya finans merkezleri sıralamasında ilk 5 sıra şöyle gerçekleşmiştir: Londra, New York, Hong Kong, Singapur ve Tokyo’dur. İstanbul ancak kendisine 78. sıradan yer bulabilmiştir (Yeandle, 2017:4-5). Bunların yanı sıra Dubai, Frankfurt ve Paris gibi şehirler finans merkezi olma konusunda oldukça yüksek bir potansiyele sahiptirler (TSPAKB,

2007:18). Bu gibi küresel-kent konumundaki şehirler oldukça İstanbul'un bu alanda rekabet edebilmesi için oldukça büyük yatırımların yapılması ve şehrin finansal olarak cazibe merkezi haline getirilmesi gerekmektedir. Burada sosyal sermaye, daha yetkin ve kalifiyeli personel çekme konusunda karar alıcılara destek vermektedir. Ayrıca İstanbul şehrinin bütüncül olarak sosyal sermayenin artması, şehrin rekabetçi yapısına oldukça faydalı olacaktır.

Küresel-kent ya da **küresel-kent bölgesi** dendiğinde akla ilk gelen örnekler New York, Londra, Paris ve Tokyo gibi hemen hemen her yönüyle gelişkin kapitalist şehir metropollerini olsa da, bu mekânsal olgular yalnızca en zengin ülkelere ve bu ülkelerin tarihsel olarak en büyük şehirlerine özgü değildir. Aslında sayısal olarak bugün dünya üzerindeki küresel-kent bölgelerinin çoğunluğu gelişmekte olan ülkelerdedir. Sao Paulo, Buenos Aires, Mexico City gibi Güney Amerika şehirlerinden İstanbul'a; Şangay, Seul, Bangkok gibi Uzak Asya şehirlerinden Tahran ya da Johannesburg'a bir dizi şehir yakın zamanda bu kategoriye eklenmiştir (Türkonfed, 2017:19). Böyle bir sınıflandırma, şehirlerin rekabetçi yapısına da bir atıftır. Çünkü bu tür şehirler, şehir rekabeti kavramının birçok özelliğini barındırmaktadır.

Her ne kadar küresel-kent sınıflandırması oldukça hızlı bir değişime tabiyse de hala günümüz yenilikçi şehirlerin mega kentler olduğu gerçeği de değişmez bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır. Richard Florida, **yenilikçi kentler** haritasında öne çıkan şehirlerin Tokyo, Seul, New York ve San Francisco olduğu ayrıca Boston, Seattle, Austin, Toronto, Vancouver, Berlin, Paris, Stockholm, Helsinki, Osaka, Taipei, ve Sidney gibi şehirlerin de ön plana çıkan şehirler olduğunu belirtmiştir (Florida, 2008:34).

Florida'nın (2011:25), Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü verilerinden yararlanarak hazırladığı bilgi setinde patentleşme yarışmasında Tokyo, Seul, New York ve San Francisco'nun halen baskın olduğunu belirtmektedir. Bunları Boston, Austin, Toronto, Berlin, Helsinki, Londra ve Osaka gibi büyük küresel şehirler takip etmektedir. Sonuç olarak bilginin ve yeniliğin olduğu şehirler hızlı bir ilerleme kaydetmiş ve dünya ekonomisine yön veren şehirlerden olmuştur. Bu bahsedilen şehirler hemen hemen birçok endeks sıralamasında üst sıralarda bulunmuştur.

Tablo 3.1’de bir grup kişi ve kurumların **şehir rekabeti** tanımlamalarını görmekteyiz. Her kişinin ya da birliğin tanımlamaları amaç ve nihai hedef olarak farklılık göstermektedir. Tanımlamalardan her birinin ortak yönleri olduğu gibi farklı yönleri de vardır. Tanımlama yapılırken kimisi ürün ve nüfusu ön plana çıkartırken kimisi de şirket yönlü bakmaktadır. Kimisi cazibe merkezlerini ön plana çıkartırken kimisi de yerelliği savunmaktadır. Ancak hemen hemen hepsinin ortak birleştiği nokta şehirde yaşayan **yerel halkın refahının artmasıdır**. Çünkü rekabet kavramını incelerken karşımıza çıkan sonuç, rekabet etme süreçlerinin en temel sonuçlarından biri yerel halkın refahının eşit ve adil bir şekilde artmasıdır.

Rekabet gücünün sonucunda herkes refahının ve gelirinin artmasını beklemektedir. Tanımlamaların birçoğu da bunlardan bahsetmektedir. Refahın yanında yaşam koşullarının da iyileşmesi oldukça önemlidir. Çünkü rekabetin özünde olması gerek kişilerin refahının artması ve hayat standartlarının iyileşmesi yatmaktadır.

Tablo 3.1. Şehir Rekabetçiliğinin Tanımları

Yazar	Şehir Rekabetçiliğinin Tanımları	Vurgulanan Yönler
OECD	“Serbest ve adil piyasa koşulları altında, uluslararası pazarların mal ve hizmet üretim ihtiyacını karşılayan ve aynı zamanda halkının reel gelirlerini uzun vadede korumak ve genişletmek için uluslararası piyasa şartlarına adapte olma sürecidir”	Şehir ürünlerinin rekabetçiliği; yerel nüfusun yüksek/ yükselen geliri
Storper (1997)	“Rekabet gücü, bir ekonominin, istikrarlı veya yükselen payları olan şirketleri çekme ve koruma yeteneği ile bu sürece katılanlar için istikrarlı veya artan yaşam standartlarını koruma süreçleridir”	Başarılı şirketlerin çekimi /sürdürülmesi; yüksek yaşam standartları

Webster-Müller (2000)	“Şehir rekabet gücü, bir şehir bölgesinin, diğer şehir bölgelerinin karşılaştırılabilir ürünleriyle ilişkili olarak iyi bir değeri (zorunlu olarak en düşük fiyat değil) temsil eden bir dizi ürün (mal ve hizmet) üretme ve pazarlama kabiliyetini ifade eder. Ticareti yapılamayan ürünler (ör: yerel hizmetler), rekabet edebilirlik denkleminin bir parçasıdır”	Yerel ürün rekabetçiliğinin artması, İnsan kaynakları ve kurumsal/kültürel çevre
Gordon and Cheshire (2001)	“Şehir rekabeti kavramı, belirli alanları temsil eden ajansların alanlarının değerine katkıda bulunan niteliklerden bazıları çeşitli etkinlikler için manipüle ederek konumsal avantajlarını artırma girişimleri olarak düşünülmüş olabilir”	Sermaye kaynaklarının, pazar kontrollerinin ve yerel halkın refahının artırılması
Kostiainen (2002)	“Bölgede önemli olan bilgi, teknoloji, sermaye, kültür, insanlar ve kuruluşların akışını ve bununla birlikte, yerel sakinlerin yaşam kalitesini ve yaşam standartlarını korumak ve geliştirmek için şirketlerin rekabet güçlerini geliştirebilecekleri yenilikçi bir çalışma ortamı oluşturma becerisi”	Cazibe merkezleri, yenilikçi çevre, şirketlerin rekabet gücü ve yüksek yaşam standartlarını oluşturma yetenekleri
Cellini (2000)	“Uluslararası rekabete maruz kaldıklarında ve kalmaya devam ettikleri sürece nispeten yüksek faktörlü gelir ve istihdam seviyeleri oluşturma kabiliyetidir”	Yüksek faktör ve istihdam seviyeleri
European Commission (2004)	“Bir ekonomi, nüfusu sürdürülebilir bir şekilde yaşam standartlarının yükselmesinden ve artmasından keyif alıyorsa, rekabetçidir”	Yaşam standartları
(Simmie ve diğ.) (2006)	“Yüksek büyüme, yenilikçi ve kârlı şirketleri ve eğitilmiş, girişimci bir işgücünü çekmek ve korumak için iş ortamını, yetenekli kişileri ve fiziksel, sosyal ve kültürel altyapıyı sürekli yenileme becerisidir ve böylece şehirler, yüksek büyüme oranları, verimlilik, yüksek istihdam, yüksek ücret, kişi başı yüksek gayri safi yurtiçi hâsıla ve düşük eşitsizlik ve sosyal dışlanma seviyelerine ulaşmalarını sağlar”	Yüksek büyüme ve yenilikçilik

(Mayerhof) (2005)	“Şehir rekabetçiliği, bir şehrin ya da bir hükümetin, (altyapı, insan sermayesi, pazar erişimi vb.) gibi tamamlayıcı varlıkların sağlanması yoluyla kendi pazarına girmeye çabalayan şirketleri destekleme yeteneğidir”	Şirket desteklemesi
----------------------	---	---------------------

Kaynak: (Sinkiene, 2009:4 ve Harris, 2007:10).

Yukarıdaki tablodan hareketle bir şehrin rekabetçi performans göstergelerini arttıran özellikler iç ve dış performans faktörleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu özellikler şehre ait birçok rekabet avantajını barındırır (Okay, 2014:25). Bir şehrin performansını etkileyen iç faktörler şunlardır (Eroğlu, 2008:65-66'den aktaran Giritlioğlu ve Avcıkurt, 2010:77-78):

- Coğrafi Konum
- Eğitim altyapısı
- Doğal yapı
- Tarihi yapı
- Yerel yönetim
- Merkezi hükümet nezdinde şehrin temsil gücü
- Endüstriyel altyapısı
- Güvenlik unsurları
- İnsanların sosyo-demografik yapısı ve turiste bakışı
- Vizyon birliği

Şehirlerin şehir pazarlaması kapsamında performansını etkileyen diğer bir unsur da dış faktör unsurlarıdır. Dış faktör unsurları ise (a.g.m., 2010):

- Ülkenin ekonomik şartları,
- Ülkenin siyasi şartları,
- Çevre iller,
- Bölgenin gelişmişlik düzeyi,
- Uluslararası aktörlerin o bölge üzerindeki etkileri oluşturmaktadır.

Her şehir ekonomik olarak farklı becerilerle ve donatılarla yüklüdür. Rekabetin amacı, şehirlerdeki bu beceri ve donatıları gün yüzüne çıkarmak ve bu süreci ekonomik olarak yönetebilmeye katkı sağlamaktır; ayrıca şehirlerdeki potansiyel alanları belirlemede şehrin liderlerine destek sağlayarak karar alma süreçlerine yardımcı olmaktır. Örneğin Ardahan ilinin rekabetçi gücünün artması için büyük bir organize sanayi kurmak yerine o bölgeye turizm ya da hayvancılık odaklı bir yatırım yapmak, rekabetçilik açısından çok daha isabetli olacaktır. Ya da Konya gibi toprak bakımından büyük alanlara sahip illerde tarım ve sanayinin birlikte geliştiği bir rekabet süreci oluşturulabilir.

Şehirler, bir ülkedeki tüm ekonomik olayların kalbinde yer alır ve ülkenin ekonomik hedefleri doğrultusunda hareket ederek ekonomik gelişmeyi ve kalkınmayı temsil eder. Bu doğrultuda şehirlerin belirli özellikleri, onları ön plana çıkartır. Ar-ge ve eğitim faaliyetleri, sanayi ve kültürel faaliyetleri, turizm faaliyetleri gibi özellikler şehirleri, belli faaliyetlerin merkezi yapar. Ayrıca şehirde kurulan fuarlar, tanıtım organizasyonları, teknoparklar gibi yapılar da şehirlerin tanıtımı açısından bulunduğu yörede olumlu dışsal faydaları beraberinde getirir (Ayaş, 2002:16).

Şehirler yatırım çekebilmek ve rekabet edebilmek için, modern ve verimli altyapılara, bol miktarda vasıflı işgücüne, modern IT ve iletişim teknolojilerine, kaliteli konutlara, eğitime ve su ve elektrik gibi temel hizmetlere gereksinim duyar. Ayrıca şehirler bu süreçte daha fazla çıktı üretirken şehrin uzak bölgelerindeki alanların sivil ve altyapı sorunları için daha fazla **teknoloji ve yenilik** sunabilir.

Bu bağlamda şehirleri, Sanayi 4.0 gelişmeleri çerçevesinde düşünmek yerinde olacaktır. Rekabet alanında en önemli kavramlar verimlilik ve yeniliktir. Özellikle yatırımcıları şehre çekmek için onlara yeni bir şeyler sunmak ya da vadetmek önemlidir. Herzberg'in de dediği gibi sanayi 4.0 kavramı ile birlikte “Nesnelerin İnterneti (IoT)” ve “Her Şeyin İnterneti (IoE)” kavramları gelişme göstermiştir ve şehirleri baştanbaşa sarmaktadır. Akıllı şehir ya da dijital şehir inşa ederken bu iki kavrama sık sık atıf yapılır (Harzberg, 2017:22). IoE teknolojisi ile şehirler, sakinlerine hızlı ve düzenli bir hizmet sağlayacak ve vatandaşlarını memnun edecektir. Bu sayede nüfusları gitgide artan şehirlerin de sürdürülebilirliği sağlanacaktır. Eğer şehirler

akıllanırsa rekabet yarışında öne geçerler, yatırım çekerler, doğru kümelenmeler meydana gelir. Özellikle gelişen bilgi ve iletişim teknolojileri sayesinde bu tür şehirleri tasarlamak çok daha fazla kolaylaşmıştır. Akıllı hale getirilen şehirler, gelecek yıllarda ülkelerden daha güçlü bir konuma gelebileceklerdir. Bu tür şehirler hem kendilerini geliştirirler hem de çevre şehir ya da bölgelerini geliştirip rekabet sürecinde itici bir güç haline gelebilirler. Bu çerçevede geleceğin en iyi şehirlerinin akıllı ve bağlantılı olan şehirler olacağını öngörmek mümkündür (a.g.e., 178). Akıllı ve Bağlantılı şehir örnekleri şunlardır: “Suudi Arabistan-Kral Abdullah Ekonomik Şehri, Güney Kore-Songdo, Çin-Chengdu, Chongqing ve Macau, Hindistan-Bangalore, Dholera, İspanya-Barselona, Avustralya-Queensland, Ekvator-Guayaquil, BAE-Dubai. Bu sayılan şehirlerden bir kısmı sıfırdan inşa edilen şehirlerdir, diğer bir kısmı ise var olan şehirlerin teknolojiyle beraber yeniden inşa edilmesidir.

Rekabetçi bir yapıya sahip şehir, şirketlerin ve endüstri bölgelerinin başarılı bir şekilde işlerini kolaylaştıracak, verimliliği artıracak ve zaman içinde vatandaşlarının gelirlerini artıracak bir şehirdir. Başarılı ve cazip şehirler, sosyal ve insani gelişme, çevresel sürdürülebilirlik ve siyasi özgürlükler dâhil birçok boyuta sahiptir. Dünyadaki birçok gelişmiş şehir özgürlükler bakımından farklı alternatifler sunmaktadır. İnsanı özgür kılmak, onları daha rekabetçi yapar.

Şehirler rekabetçi yapıya büründükçe başarılı bilim adamlarını ve iş gücünü bölgelerine çekerler. Burada sosyal sermaye de devreye girmektedir. Şehrin rekabetçi yapısı yüksek sosyal sermaye ile birleşirse özellikle yabancı iş gücünün o şehre gelmesi ihtimali de artar. Ayrıca şehre yatırım yapmak isteyen kişilerin bağlantıları kuvvetli olursa çeşitli şekilde teşvikler alabilir, vergi indirimlerinden yararlanabilir.

Şehirlerin rekabet etme sürecinde verimlilik oldukça önemli bir süreçtir. Şehirler gelir seviyesi bakımından kategorize edildiği zaman, düşük gelir seviyelerindeki şehirler, tipik olarak hızlı sanayileşme yoluyla bir hizmet merkezinden üretim merkezine dönüşüm zorluğu ile karşı karşıya olan adeta bir pazar kasabalarıdır. Orta gelir seviyelerindeki (2.500-20.000 ABD Doları arasında) şehirler, genellikle endüstriyel yapılarını keskin bir şekilde dönüştürmek yerine üretkenliği artırmaya ve piyasa fırsatlarından yararlanmaya yönelik birer üretim merkezleridir. Yüksek gelir

seviyelerindeki şehirler, tipik olarak finansal ve kreatif endüstriler için merkezler haline gelir ve ekonomik faaliyetlerini daha yüksek katma değerli sektörlerle kaydırarak kendilerini dönüştürmek için çaba sarf ederler (World Bank, 2015).

Verimlilik konusunun bir başka boyutu ise şehirlerin **beşeri sermaye** yapılarıdır. Beşeri sermaye istihdam alanından eğitim alanına kadar birçok konuyu kapsamaktadır. Şehir olarak eğitilmiş ve kreatif düşünen yerli ya da yabancı iş gücünü (beyaz ya da mavi yakalı) kendi bölgeye çekebilirsen rekabette avantaj sağlayabilirsin.

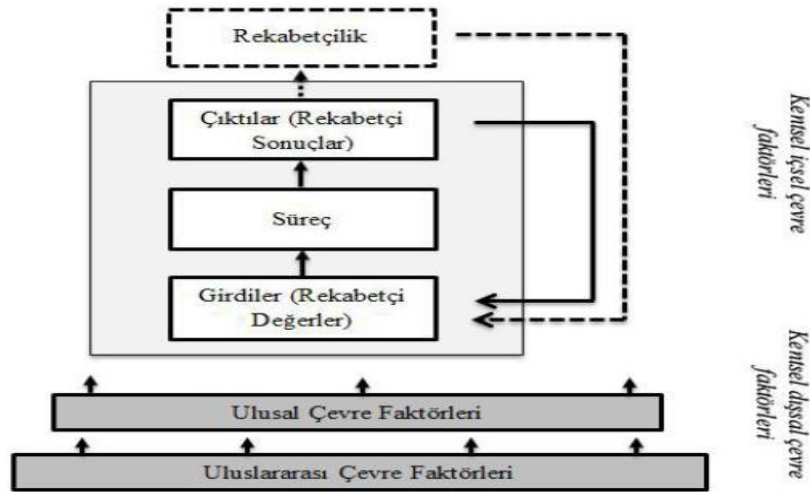
Florida (2011), şehirlerin rekabet sürecinde avantajı kendilerine çekebilmesi için üçayaklı bir yapı sunmaktadır. Şehirler ya da ülkeler ekonomik büyümenin 3T'si "**teknoloji**", "**yetenek**" ve "**hoşgörü**" açısından kendilerini geliştirebilirlerse rekabette oldukça öne geçebilirler ve halklarının yaşam refahlarını arttırabilirler. Florida, kitabında yaptığı çalışmalarda bu üçünü aynı anda başaran Kanada ve Avustralya gibi ülkelerin şehirlerinin ABD ya da Avrupa şehirlerine göre daha rekabetçi ve başarılı olduğunu söylemektedir.

3.2. Şehir Rekabetinin Gerekçeleri

İlk iki bölümde incelenen rekabet ve sosyal sermaye konularından sonra bu bölümde bir şehrin neden başka şehirlerle rekabet etme ihtiyacı hissettiği sorusuna cevap aranacaktır. Günümüz iktisadi yapı içerisinde birey, toplum, şirket, kent-bölge ve en sonunda nihai düzenleme araçlarına sahip **devlet** yer almaktadır. Bu sarmalın içinde **şehirler**, rekabet açısından önemli bir yerde durmaktadır. Çünkü günümüz dünyasında en az şirketler kadar şehirlerde ekonomik yapı içerisinde önem kazanmıştır.

Şehrin liderleri (İlin; Belediye Başkanı, Valisi, Milletvekili, Meslek Odası Başkanı, Bürokrati, Kent Konseyi Başkanı vb. gibi), görevlerinin artık vatandaşlarına etkili hizmetler sunmakla sınırlı olmadığını fark ederek özellikle yerel şirketlerin dünya çapındaki pazar'da rekabet etmesi için ellerinden geleni yapmalıdırlar. Kısada şehri yöneten kesim ilinin yatırım çekmesini ve bu yatırım sonucunda kent-bölgesinin ekonomik olarak kalkınmasını ister ve böylece yönettiği halkının belli bir feraha ermesini diler. Burada aslında kazan-kazan durumu söz konusudur.

Bir şehre ne kadar yatırım gelirse o şehir o oranda gelişebilir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler genelinde baktığımız zaman ülkeye gelen her yatırımın ayrı bir önemi vardır. **Girişimci** faktörü de burada rol oynamaktadır. Rekabetçi bir ortamda, girişimciler fırsatlara karşı dikkatli davranacak ve bölgesel ekonomik büyümeye katkıda bulunacaklardır (a.g.e., 30). Bu bağlamda denebilir ki şehirsiz girişimcilik ve daha yoğun şehir içi girişimcilik için özel mekânsal kalkınma stratejileri gittikçe önem kazanan faktörler olmaya başladılar. Şehirler, bölgelerinde söz sahibi olmak, yüksek sermayeyi kendi bölgesine çekmek ve ziyaretçileri kazanmak için şehrin cazibesini artırmak için yoğun ve içsel rekabetçilik faaliyetleri yürütürler (Harvey, 1989).



Şekil: 3.2. Genel Şehir Rekabetçilik Modeli (Sinkiene, 2009:5).

Giritlioğlu'nun iç ve dış şehir rekabetçi faktörlerinden sonra Sinkiene, şekil 3.2.'de görüldüğü üzere şehirlerin altyapı yatırımları, yatırımcıya sunduğu değerler ve sistemler bütünü, şehirlerin sosyal sermaye değeri ve stoku, siyasi yönetim yapısı ve değerleri gibi faktörleri içinde barındıran bu modeli ortaya çıkarmıştır.

Genel şehir rekabetçilik modeli üzerinden şehir hayatına baktığımız zaman şehirlerde tıpkı şirketler gibi canlı bir organizasyon olarak değerlendirilebilir. Parçaya değil bütüne baktığımız zaman iç ve dış çevrenin olduğu, girdi, süreç ve çıktının olduğu bir sistem karşımıza çıkmaktadır. Geçmişteki şehirler ulusal sistemlerin bir parçası iken, küreselleşme bugünkü şehirleri dünya çapında rekabet eder hale getirdi.

Çünkü ekonomik faaliyet alanları küreselleştiği zaman şehir sistemleri de küreselleşti ve küresel rekabet açık hale geldi. Girdilere baktığımız zaman çalışanların ve temel ihtiyaçların olduğu; sürece yani şehrin kendisine baktığımız zaman iş, ev ve boş vakitten oluştuğu; nihayetinde çıktıya baktığımız zaman ziyaretçilerin, paranın ve şehir hayatının olduğunu görmekteyiz. Kısaca şehirlerde tıpkı bir sistem gibi yapılandırılabilirler. Bu doğrultuda diğer rakip şirketlerle rekabet edebilirler.

Kara'nın (2008) hazırladığı şehirlerin rekabet ettiği alanları gösteren tablo aşağıdadır.

Tablo 3.2. Şehir Rekabet Edebilirlik Faktörleri

İktisadi Faaliyetin Yapısı	Yenilik ve Öğrenme	Altyapı ve Erişilebilirlik
<u>Girişimcilik Kültürü</u> - Pazara Giriş İçin Az Engel - Risk Alma Kültürü <u>Sektörel Yoğunlaşmalar</u> - Denge / Bağımlılık - İstihdam Yoğunlaşması - Yüksek Katma Değerli Faaliyetler - Kümelenme <u>Uluslararasılaşma</u> - İhracat - Yatırım - İşletme Kültürü - Doğrudan Yabancı Yatırımın Yapısı <u>Üretim faktörleri</u> - Sermayenin Varlığı - Uzmanlaşma - Rekabetin Yapısı	<u>Yenilik</u> - Patentler - Ar -Ge - Ağ Oluşumu, - Öğrenme - Açık Olmayan (tacit) Bilgi - Araştırma Merkezleri ve Üniversiteler - İşletmelerin Araştırma Kurumlarıyla Bağlantıları	<u>Temel Altyapı</u> - Karayolu - Demiryolu - Havayolu - Enerji <u>Teknolojik Altyapı</u> - Bilgi ve iletişim Teknolojileri - Telekomünikasyon - İnternet <u>Bilgi Altyapısı</u> - Eğitim Tesisleri <u>Yaşanan Yerin Kalitesi/Sosyal Altyapı</u> - Konut - Doğal Çevre - Kültürel Donatılar - Güvenlik <u>Konum</u> - Pazara Yakınlık - Büyüme Koridorları
Beşeri Sermaye	Yönetişim ve Sosyal Sermaye	
<u>Demografik Eğilimler</u> - Nüfus - Eğitim Düzeyi - Kalifiye İşçilerin Bölgeye Çekilmesi - Çeşitlilik <u>Kalifiye İşgücü</u> - Bilgi Yoğun Mesleki	<u>Sosyal Sermaye</u> - İşbirlikleri ve Ortaklıklar - Kurumsal Zenginlik - Güven, İşbirliği - Sosyal Ağlar <u>Kurumsal Kapasite</u> - Yönetişim	

Beceriler	- Koordinasyon Yapıları - Bölgesel Strateji - Esneklik - İstikrar - Tutarlılık
-----------	--

Kaynak: (Kara, 2008:23).

Bölümün başında değinildiği gibi A, B, C şehirleri arasında neden D şehrine yatırım yapalım sorusunun birçok cevabı vardır. İşte özellikle devletçilik politikalarının terk edildiği, daha çok liberal ve kapitalist ekonomik sistemlerin var olduğu günümüz dünyasında yabancı ülkelerden gelen yatırımlar, hem şehirler hem de ülkeler için oldukça önemlidir. Ayrıca yerli şirketlerden gelen yatırımlarda oldukça önemlidir. Bu iki yapının yatırım yapma kararlarında etkili olan süreçler nelerdir? Eğer burada sosyal sermayenin görevini iyi tanımlarsak, şehir rekabetinde sosyal sermayenin önemi ortaya çıkmaktadır.

3.2.1 Türkiye’de Yapılan Şehir Rekabeti Endeksi Çalışmaları

a) Alkin, Bulu ve Kaya’nın Çalışması (2007)

Alkin, Bulu ve Kaya’nın 2007 yılında “İller arası Rekabetçilik Endeksi” adlı çalışması bu konuda oldukça önemli bir yer tutar. 2003 DPT’nin SEGE çalışmasından sonraki ilk çalışmadır. Bu çalışmada bölgesel rekabetçilik düzeyi belirleme çalışmalarından yola çıkılarak, Türkiye’deki illerin rekabetçilik seviyelerini belirlemek amacıyla iller arası rekabet endeksi oluşturulmuştur. Nitel ve nicel araştırma yöntemlerinin kullanıldığı bu çalışma ile hem endeksin ortaya çıkarılması için bir model gerçekleştirilmiş hem de model vasıtası ile illerin rekabetçilik gücü belirlenmiştir (Alkin ve diğ. 2007).

b) Edam-Türkonfed Ortak Çalışması (2014)

Edam ve Türkonfed 2014 yılındaki ortak çalışması olan “Türkiye İçin Bir Rekabet Endeksi” adlı çalışma rekabet endeksine konusunda diğer bir çalışmadır. İlk olarak 2009 yılında yayınlanan Edam-Deloitte “Türkiye İl Bazında Rekabet Endeksi” çalışması güncellenerek hazırlanan bu raporda, bölgesel rekabetçilik endeksini oluşturmak amacıyla il düzeyi devam ettirilmiş; fakat hem veri seti genişletilmiş, hem de yenilenmiş yöntem ile endeks 2008 ve 2014 olarak tekrardan hesaplanmıştır.

Çalışma İllerin rekabet endeksi sekiz alt endeks ile hesaplanmıştır. Bu alt endeksler bir önceki çalışmada olduğu gibi emek piyasası endeksi, insan sermayesi endeksi, yaratıcı sermaye endeksi, sosyal sermaye endeksi ve fiziki altyapı endeksidir. Ekonomik canlılık ve verimlilik endeksi ise makroekonomik istikrar, piyasa büyüklüğü ve finansal derinlik endeksleri olmak üzere üç alt endekse bölünmüştür.

Rekabet gücünü artıran illerin hangi alt bileşenlerde güçlendiği, alt bileşen endekslerinde illerin toplulaştığı bölgelerin yıllar içinde en iyi performans gösteren bölgeye yaklaşıp yaklaşmadığı ülkenin ekonomik, sosyal, emek, insan sermayesi gibi durumları ile ilgili bir fikir vermektedir (Edam ve Türkonfed, 2014).

c) Kalkınma Bakanlığı (2011)

DPT tarafından 2003 yılında yapılan SEGE çalışması 10 temel değişken üzerinden illerin rekabet düzeyini ölçmüştür. Çalışmanın adı “İller arası Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralamasıdır” (Çelik ve diğ. 2013:6). 2011 yılında DPT'nin yerine kurulan Kalkınma Bakanlığı tarafından 2011 yılında bir kez daha yapılmıştır. İlçelerin, illerin ve bölgelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyindeki farkların ortaya konulması amacını taşıyan bu araştırma çeşitli ölçekteki mekânsal birimlerin zaman içinde gelişimlerinin izlenmesini sağlamasının yanında, kamu kaynaklarının tahsisi ve özel sektör yatırımlarının yönlendirilmesi ile diğer birçok alandaki politika ve stratejilerin belirlenmesinde önemli bir referans niteliği taşımaktadır.

SEGE araştırması ile illerin ve bölgelerin gelişmişlik sırası tespit edilebilmekte, yapılan kademelenme çalışmaları ile illerin ve bölgelerin hangi gelişme grubunda yer aldığı görülebilmekte, böylece kaynakların daha etkin kullanımı ve dengeli kalkınmanın sağlanması için gerekli olan analiz altyapısı sağlanmış olmaktadır.

SEGE-2011 çalışması kapsamında, Dünya Bankası, OECD, Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kuruluşlar tarafından üretilen tüm endeksler, veri setleri incelenmiş, ülkemiz kamu kurum ve kuruluşları tarafından il bazında üretilen tüm göstergeler analiz edilerek hangi değişkenlerin nasıl kullanılması gerektiği

değerlendirilmiştir. SEGE-2011 çalışmasında sekiz başlık altında 61 göstergeden yararlanılmıştır (Kalkınma Bakanlığı, 2013).

d) İş Bankası (2013)

İş Bankası tarafından 2015 yılında 2013 yılı verileriyle yapılan çalışmanın adı ‘Türkiye’de İllerin Gelişmişlik Düzeyi Araştırması’dır. İllerin Gelişmişlik Endeksi’nin oluşturulması kapsamında 49 kriter dikkate alınmıştır. İncelenen kriterlerden 32 tanesi ekonomik aktiviteyi, diğer 17 tanesi ise sosyal gelişmişlik seviyesini yansıtmaktadır.

İller arasındaki gelişmişlik farklılıklarının belirlenmesi; gelir dağılımı dengesizliklerinin giderilmesi, sosyal farklılıklarının ortadan kaldırılması ve özellikle bankacılık ve perakendecilik gibi ülke genelinde yaygın şube ağları ile hizmet vermeyi hedefleyen kurumların yatırım kararlarının yönlendirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

Bu çalışmada “İllerin Gelişmişlik Endeksi”ne (İGE) ilişkin metodolojik açıklamalara yer verilmiştir. Çalışmada 2013 yılı verileri kullanılarak oluşturulan endekse yönelik temel bulgular değerlendirilmiş, illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyleri incelenmiştir. Ayrıca, illerin gelişmişlik düzeylerindeki değişimin belirlenebilmesi amacıyla 2013 yılı için hazırlanan endeks, bir önceki yılın endeksi ile karşılaştırılmış ve sıralamaları dikkat çekici ölçüde değişen iller ayrıntılı şekilde ele alınmıştır (İş Bankası, 2015).

e) URAK (2013-2014)

URAK tarafından 2016 yılında yapılan çalışmanın adı “İller arası Rekabetçilik Endeksi 2013-2014”tür. Bu çalışma 81 ilin rekabetçilik seviyelerinin kapsamlı olarak incelendiği ve her sene düzenli olarak yayınlanan tek çalışmadır.

Literatür çalışmalarının yanı sıra il düzeyinde yayımlanan veriler de göz önünde bulundurularak genel endeksin dört ana boyuttan oluşması benimsenmiştir. Bunlar:

- Beşeri Sermaye Alt Endeksi(BSAE)

- Yenilikçilik Alt Endeksi(YAE)
- Üretim ve Ticaret Alt Endeksi(ÜTAE)
- Yaşanabilirlik Alt Endeksi(YAAE)

Bu çalışmada; geçmiş yıllara kıyasla değerlendirilmelerin ve karşılaştırmaların doğru ve güvenilir yapılabilmesini sağlamak amacıyla URAK İllerarası Rekabetçilik Endeksi 2013-2014 sonuçları, yapılan değişiklikler doğrultusunda revize edilmiş olan 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012 ve 2012-2013 çalışmalarına ait sonuçlar ve karşılaştırmalarla birlikte sunulmaktadır (URAK, 2016).

f) Kerimoğlu ve Sözer'in Çalışması

Kerimoğlu ve Sözer'in yaptığı çalışma "Türkiye'de Bölgesel Rekabet ve Rekabetçi Bölgeler" adıyla yayınlanmıştır. 2017 yılında yapılan önemli çalışmalardan bir tanesidir.

Bu çalışma, bölgesel düzeyde rekabet edebilirliğin oldukça önem kazandığı günümüzde, Türkiye'deki düzey 2 bölgelerinin rekabet edebilirliğini etkileyen ana bileşen ve değişkenleri belirleyerek, bölgelerin rekabet edebilirlik kapasitelerini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda, Türkiye düzey 2 bölgelerinin rekabet edebilirlik değişkenleri, konu ile ilgili yapılmış çeşitli kavramsal ve ampirik çalışmalardan faydalanılarak, ekonomik, fiziksel ve sosyal çevre ve insan sermayesi başlıkları altında değerlendirilerek, birbiri ile ilişkili çok sayıda değişken, temel bileşenler analiz tekniği uygulanarak az sayıda ve daha anlamlı bileşenlere indirgenmiştir (Kerimoğlu ve Sözer, 2017).

3.2.2. Dünya'da Yapılan Şehir Rekabeti Endeksi Çalışmaları

Alkin ve diğ. (2007) belirttikleri gibi uluslararası ölçekte ekonomik bölgelerin ve şehirlerin rekabetçiliğinin belirlenmesi ve bir sıralama oluşturulması için farklı kurumlar tarafından yapılan endeks çalışmaları bulunmaktadır (Alkin ve diğ. 2007).

a) A.T Kearney

A.T Kearney, 2008'den beri dünyanın en önemli şehirleri hakkında bilgi toplamaya başlamıştır. A.T Kearney, 7.yayını olan “Küresel Şehirler-2017” adlı raporunda dünyanın en önemli şehirlerini küresel etki bakımından bir sıralama tabii tutmuştur. Bu rapor, 6 dünya bölgesinde 128 şehri kapsayan bir çalışmayı içermektedir. Değerlendirme 27 ölçü birimi üzerine kurulmuştur. Ayrıca 5 kritik değerlendirme ölçütü vardır: **İş aktiviteleri, insan sermayesi, bilgi alışverişi, kültürel deneyim ve politik katılım**dır.

Bu rapora göre ilk beş sıra şöyledir; New York, Londra, Paris, Tokyo ve Hong Kong'dur. Türkiye'den sadece İstanbul yer almakta ve 25.sırada yer almaktadır. Ayrıca iş aktiviteleri bakımından New York, insan sermayesi bakımından New York, bilgi alışverişi bakımından Paris, kültürel deneyim bakımından Londra ve politik katılım bakımından ise Washington D.C. ön plana çıkan şehirlerdir (A.T. Kearney, 2017).

b) Küresel Güç Şehir Endeksi (GPCI)

Global Power City Index 2017, Mori Memorial Vakfına bağlı ve Mori Building tarafından kurulan Kent Stratejileri Enstitüsü tarafından yapılmaktadır. Rapor ilk olarak 2008 yılında yayınlanmıştır. Rapor, 44 büyük şehri, bu şehirlerin “çekiciliğine” ya da dünyanın dört bir yanından yaratıcı bireyleri ve kuruluşları kendisine çekebilme gücü hususundaki genel algıya göre değerlendiriyor ve sıralıyor. En son 2017'de Küresel Güç Şehir İndeksi (GPCI) raporu adı altında yayınlanmıştır.

Rapor, ekonomi, araştırma ve geliştirme, kültürel etkileşim, yaşanabilirlik, çevre ve erişilebilirlik olmak üzere 6 ana kalem üzerinden yapılmıştır. Bu raporda ilk üç sırasıyla Londra, New York ve Tokyo yer almaktadır. 4.sırada Paris ve 5.sırada teknoloji şehri olan Singapur yer almaktadır. İstanbul ise kendisine 30.sıradan yer bulmuştur.

Tüm bu raporların ve endekslerin yanında ayrıca The China Development Institute (CDI) tarafından yapılan “The Global Financial Centres Index 22 (GFCI 22)”, GaWC (Globalization and World Cities)'in yaptığı çalışmada şehirler Alfa, Gama ve

Beta olarak üçe ayrılmıştır. Arcadis kuruluşu tarafından yapılan “Sürdürülebilir Şehir Endeksi-2016”, KPMG tarafından yapılan “Competitive Alternatives” çalışması, Brookings Institution’ın şehir ve bölge konusunda yaptığı çalışmalar ve Mercer adlı kuruluşun en sonuncu çalışmasını 2018 yılında yaptığı “Yaşam Kalitesi En Yüksek Şehirler” adlı çalışması bu alanda öncü olan çalışmalardır.

3.3. Şehir Rekabetinde Sosyal Sermayenin Önemi

Sosyal sermaye bir şehrin kalkınmasında iktisadi, sosyal ve siyasal etkenler kadar rol oynayabilir mi? sorusu sorularak şehir rekabetinde sosyal sermayenin önemine değinilecektir. Daha önce bir araya nadir gelebilen iki kavram olan **şehir rekabeti ve sosyal sermaye** kavramları önemleri sonradan anlaşılan günümüz dünyasına ait kavramlardandır.

Şehirlerin birbirleriyle ve dış ülkelerdeki rakipleriyle rekabet etmesinin başlıca yolları vardır. Örneğin şehirlerine çektikleri bilim adamları, aldıkları doğrudan yabancı yatırım, patent-buluş ya da dış ticaret bilançosu ve GSYİH vb. gibi. İşte sosyal sermaye kapasitesi de bu kavramlardan bir tanesidir. Her ne kadar sosyal sermaye derken içinde **sermaye** kavramı geçse de bu kavram içinde oldukça yüksek oranda sosyallik (ya da toplumsallık) barındırır. Nihayetinde sosyal sermaye, sosyal etkileşimden kaynaklanan dışsallıklar ürettiği için **toplumsaldır** (Collier, 1998:15).

Sosyal sermaye-ekonomi ilişkisinde sosyal sermaye, bireysel, ailesel ve toplumsal olarak bir **tutkal** görevi gördüğü için bunların sosyal ve ekonomik katılımlarının gerçekleşmesi sonucunda gelir elde etmeleri, şehirlerin sosyal sermaye yoluyla rekabetçi yapıya bürünmesinde oldukça önemlidir (Stone, 2000:2’den aktaran Şenkal, 2008:120).

Sosyal sermaye, ekonomik gelişmelere bir örnek olarak sunulabilir ve şehirlerin kalkınması için ekonomi alanına **toplumsal alanı** dâhil etmek ekonomi için iyi bir süreç olabilir (Fine, 2010:28). Burada sosyal sermayenin toplumsal alan üzerinden bir ekonomi için ne denli bir öneme sahip olduğu görülebilir. Bu arada sosyal sermaye, olumsuz bir rol üstlenirse bir perde görevi görerek ekonomi için

asosyal bir karşılık olabilir (a.g.e., 42). Bu yüzden sosyal sermayenin karanlık tarafını göz ardı etmemek gerekir.

Bölgesel kalkınma konusu ilk defa, I. Dünya Savaşı sonrasında gündeme gelmiştir (Dinler, 2005:271). Bu evreden sonra özellikle az gelişmiş ülkelerde bir takım gelişmişlik ve kalkınma sorunları ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda bu dönemden sonra bu tür farklılıkların azaltılması çalışmaları artmaya başlamıştır. **Sosyal sermaye** kavramı da bu bağlamda değerlendirilmesi gereken kavramlardan bir tanesidir (Şenkal, 2008:120). Dünya Bankası, sosyal sermaye konusunda oldukça önemli çalışmalar yapmaktadır. Sosyal sermaye ve kalkınma arasında dolaylı ya da dolaysız ilişki vardır. Kalkınma sürecinde sosyal sermaye kavramı öylesine bir önem kazanmıştır ki Dünya Bankası, sosyal sermaye kavramı sürece dâhil edilmeden ekonomik büyüme ve kalkınmanın olamayacağını öngörmüştür (Callois ve Aubert, 2007:7).

İktisadi kalkınma çerçevesinde Türkiye’de hazırlanan “**Kalkınma Planları**”, gelecek vizyonu açısından oldukça önemli bir role sahiptir. Eski adı DPT olan ve şimdi bakanlık düzeyinde faaliyet Kalkınma Bakanlığı, 5 yıllık Kalkınma Planları hazırlamaktadır. Bu planlar, eğitim, sağlık, aile, STK, adalet, güvenlik, nüfus gibi birçok alanı barındıran hedeflere sahiptir. Bu hedefler incelendiğinde hepsinin sosyal sermaye kavramı tanımlanırken üzerinde durulan konular olduğu görülecektir. Ayrıca 9.Kalkınma planında ve 10.Kalkınma planında birer kez “sosyal sermaye” kavramından bahsedilmiştir (10.Kalkınma Planı, 192).

Bölgesel kalkınma bağlamında **devlet**, bölgesel eşitsizliği azaltmada oldukça etken bir yapıdır. Eğer doğru bir şekilde planlama, programlama ve bütçe gibi süreçlere dikkat edilmezse bölgesel eşitsizlik azaltılmayabilir. Devletin sahip olduğu kaynakları iyi kullanması gerekir ve tüm ülkenin sosyal sermayesinin artmasında aracı olması gerekir. 21.yy’da rekabetçi üstünlük, yerleşen bilgi, ağ yapısı ve kurumsal etkileşim inşası ile sosyal sermayeye dayandırılan yeni bir bölgesel politika anlayışı karşımıza çıkmakta ve bilgi ve iletişim teknolojileri insan hayatının vazgeçilmez unsurları haline gelmektedir (Kentleşme Şurası, 2009:10).

Storper'a göre (1997:44), şehir rekabetinde bölgenin statüsü, yalnızca gerçek **dışsallıklarla** alakalı değil, şanslı bölgeler için önemli ilişkisel varlık stoklarının bulunduğu bir alan olarak görülür. Şirketlerin ve diğer kuruluşların ağ sermayesi ve bireylerin sosyal sermayesi biçimindeki ilişkisel varlıklar, bölgesel sermayenin bir bölümünü oluşturarak, yalnızca ilişkisel varlıkları değil bölgesel rekabet gücünü destekleyen daha geniş doğal, insan ve örgütsel kümeleri kapsayan bir ağ bütünüdür (Huggins ve diğ. 2014:33).

Şehir rekabeti özünde **iktisadi kalkınmayı** barındırır. Kalkınma kavramı çok geniş çaplı düşünülebilir. Kalkınma, ülkenin her bakımdan kalkınmasıdır. Kısaca fiziksel sermayesinin, beşeri sermayesinin ve konumuz olan sosyal sermayesinin artması sonucu ülkenin ekonomik ve sosyal göstergeleri tümünden artış gösterir.

Şehirlerin gelişmesi ve kalkınması için pek çok öneri getirilebilir. Bunlardan bazıları şehre doğrudan yabancı yatırım yapmayı sağlamak, sıcak para akışını sağlamak, şehrin altyapısını güçlendirmek, doğal kaynakları doğru ve etkin kullanmak, eğitim oranını ve güven ortamı oluşturmak vb. gibi. Görüldüğü üzere bunlardan bazıları parayla alakalı; diğer bazıları ise soyut şeylerle alakalıdır.

Bu bağlamda başka bir örnek de şöyle verilebilir. Uluslararası alanda çalışan bir telekomünasyon şirketi, bir mühendisi İstanbul, Prag, Kuala Lumpur, Brazil ya da Dubai şehirlerindeki şirketlerden birisinde istihdam etmek için işe alsın ve bu mühendisin önüne bu beş şehirden birinde çalışma seçeneğini sunmaktadır. Ayrıca hepsinde de ayrı parayla maaş versin. Burada bu mühendis nasıl bir karar verecektir? İşte temel soru burada yatmaktadır. Bu beş tane şehrin her birinin farklı özellikleri vardır. Ancak maaş miktarı aynıdır. İşte burada şehirlerin çalışanlara sunduğu hizmetler, altyapı kapasitesi, suç işleme oranı ve kültürel ve sosyal alanlar gibi bir takım sosyal sermaye bileşenleri devreye girmektedir. Bu bileşenlerin birçoğu ekonomik nedenlerle doğrudan bir ilişki içerisinde değildir. İşte sosyal sermayesi yüksek olan şehir, bu seçim işinde ön plana çıkmaktadır. Örneğin Dubai, ulaşım aksları içinde çok ileri düzeydedir. Ancak iklimi sıcak ve kuraktır. İstanbul ise doğa ve tarihi ve kültürel etkinlikleriyle ön plana çıkmaktadır. Ancak trafik sıkışıklığı, suç

oranlarının yüksek olması gibi olumsuz durumları da vardır. Bu yüzden bu mühendis sosyal sermayesi yüksek olan şehri seçmeye yönelecektir.

Türkiye, son yıllarda eski doğu bloku ülkeleri olan Çekya, Slovakya, Macaristan gibi ülkelerle yarış yapmaktadır. Tabii buradaki yarış asıl şehirlerarasındadır. Özellikle Asya'dan gelen otomobil yatırımları ve teknolojik yatırımlar Batı Avrupa şehirlerinden ziyade ucuz işgücü, çeşitli teşvikler bakımından bu tür gelişmekte olan ülkelerin şehirlerine kaymaktadır. Asyalı bir otomobil üreticisi neden İstanbul ya da Sakarya-Kocaeli aksını değil de Doğu bloku şehirlerinden birini seçsin? Burada sosyal sermaye durumlarına bakmak gerekir. Çünkü sosyal sermaye salt ilişki ve ağlardan oluşmaz. O şehirdeki kütüphane sayısından müze sayısına, üniversite sayısından suç oranlarına kadar birçok kıstas boyunca değerlendirilir.

Şehirdeki suç oranlarının azalması sonucu bu alana yatırılacak maddi kaynağın başka yatırım araçlarına kaydırılması ve güven düzeyi arttıkça şehirdeki can ve mal kaybının azalması sonucu diğer amaçlı sözleşmelerin ortaya çıkması sosyal sermaye sayesinde olmaktadır (Seki ve Karataş, 2016:78).

Günümüz küresel kalkınma süreçleri bağlamında sosyal sermaye, Dünya Bankası tarafından değerlendirildiğinde “**kayıp halka**” olarak nitelendirilmiştir (a.g.m., 2016:70). Bu bağlamda değerlendirildiği zaman Solow'a göre ekonomik büyüme ve kalkınma aşaması sadece yüksek tasarruflar, fiziki sermaye kullanımı, daha fazla beşeri sermaye ve daha fazla teknoloji kullanımı değil, bürokratik düzenin kalitesinin artması, hukukun üstünlüğü, yolsuzlukların azaltılması gibi bir dizi güvene dayalı ve sosyal yönü ağır basan durumların ön plana çıkmasına bağlıdır (Öztopcu, 2017:71). Ayrıca Solow, bir bölgenin kalkınmasında eğitim, öğretim ve araştırma yapmanın önemli olduğunu ve bu yatırımlarla bölgesel kalkınmanın daha kolay sağlanabileceğini ifade etmektedir (Solow, 2000:7)

İşgücü, beşeri sermaye, doğal kaynak, teknoloji, finansal ve Solow'un yukarıda dediği gibi **fiziksel sermaye** gibi üretim faktörleri, iktisadi yazın alanında büyümeyi belirleyen temel unsurlardır. Fakat son yıllarda yapılan araştırmalar, bu tür üretim faktörlerinin büyümeyi ve kalkınmayı yeterli düzeyde açıklayamadığını

göstermektedir. Kalkınma teorileri ülkelerin refah düzeyi farklılıklarına odaklanmaya başlamıştır. Çünkü üretim faktörleri bakımından eş değer ülkeler arasında bile gelişmişlik farkları vardır. Bu yüzden sosyal sermaye burada devreye girmektedir (Öztopcu, 2017:58-59).

Yukarıda açıklanan üretim faktörlerinin yetersiz kalmasına değinen Porter'a göre ülkeler rekabetçi üstünlüklerini korumak için bazı şartları yerine getirmeleri gerekmektedir. Refah bir durumda olmak ve bunu sürdürülebilir kılmak isteyen devletler, kalkınma stratejilerini yeniliğe, verimliliğe ve teknolojiye dayandırmak zorundadırlar. Ek olarak rekabet üstünlüğü üretim faktörlerindeki zenginliğe dayanmamalıdır. Çünkü bu durumun uzun vadede sürdürülebilir olması zordur. Son olarak da merkezi ülkesinde olan şirketleri çeken yatırım ve rekabetçi stratejiler izlenilmek zorundadır. Burada şehirlere ayrı bir iş düşmektedir. Şehirler, bölgelerine yatırımcı çekmek için iktisadi avantajlarının yanında sosyal sermaye unsurunu da kullanarak avantaj sağlama peşinde olmalıdırlar (Aktan ve Vural, 2009:4).

Ekonomik süreçte meydana gelen **sosyal girişimlerin** toplamı, sosyal sermayeyi oluşturur. Bu oluşan sosyal sermaye ile de sosyal ekonomiye ulaşılır (Krugman, 1994:30). Girişimlere sosyallik katılması ile şirketler ya da müteşebbisler sadece kâr amaçlı değil, toplumun yararına da çalışırlar ve paydaşlarını mutlu edebilirler. Bu yüzden sosyal girişimcilik önemlidir. Eğer şehirler de yeteri kadar destek sağlarsa, kendi rekabetçi yapıları hakkında oldukça pozitif etkisi olur. Tüm bunların sonucu olarak sosyal sermaye stoku artar ve daha rekabetçi bir pozisyona gelinebilir.

Şehir rekabetinde sosyal sermayenin olumsuz durumları ele alınacak olunursa, şehir rekabetinde sosyal sermayenin olumlu katkıları kadar olumsuz yönleri de bulunabilir. Bunlardan en somut örneği sosyal ya da siyasal dışlama ve mafyacılık, lobicilik gibi olumsuz durumların gelişmesidir. Örneğin yabancı uyruklu bir şirket ülkemizdeki bir şehre yatırım yapmak için geldiği zaman birçok önde gelen şehrin liderleri bu yatırımı şehirlere çekebilmek adına var olan bütün bağlantılarını yani sosyal sermayelerini kullanmak isteyeceklerdir. Burada ister politik bir kaygı isterse de bürokratik bir kaygı ya da şehrine bağlılık duygusu olsun sosyal sermayenin

dışlamacı lobiciliği devreye girer ve çok müsait olan A şehri yerine B şehrine yatırım yapılır. Burada sosyal sermayenin neden olduğu eşitsizlik kavramı ön plana çıkar.

Şehir rekabetinde kalkınma süreci, sosyal sermayenin eksikliği yüzünden hayal kırıklığına uğrayabilir, ancak toplumsal kapasitenin ilerletilmesiyle sosyal sermaye artabilir ve büyüme/kalkınma hızı sürdürülebilir hatta hızlanabilir (Koo ve Perkins, 1995:49). Bu yüzden toplumun genel sosyal sermaye kapasitesinin artırılması gerekir. Böylece ekonomik hedeflere kolay ulaşım sağlanabilir.



DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ŞEHİR, REKABET ve SOSYAL SERMAYE ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amaç ve Yöntemi

Araştırmanın amacı: Şehir rekabetinde sosyal sermayenin yeri ve rekabet için ortaya konan diğer bileşenlere göre etkisinin ne olduğunun anlaşılması amaçlanmıştır.

Bu araştırmada **yöntem** olarak “normalizasyon yöntemi” kullanılmıştır. Bununla ilgili olarak ikincil verilerden yararlanılmış olup istatistiksel veri bağlamında TÜİK, TOBB, TİM gibi kurum/kuruluşlardan elde edilen verilerinden; şehir endeksi bağlamında da yukarıda da açıklandığı üzere URAK, İş Bankası, Edam, Kalkınma Bakanlığı gibi kurumların verilerinden yararlanılmıştır.

Şehir rekabeti endeksi oluşturulurken Global İnovasyon Endeksi (INSEAD, 2010) ve URAK’ın İllerarası Rekabetçilik Endeksi (URAK, 2016) çalışmalarında kullanılan “Normalizasyon Yöntemi” tercih edilmiştir. Bu yöntem sayesinde farklı türlerdeki veriler belirli aralıktaki bir endeks değerine dönüşür ve işlemler buna göre yapılır. Bu aralık 7 farklı endeks türünde “1-10 puan” arasında belirlenmiştir. Bazı veriler şehir rekabeti endeksinde şehirler için olumsuz duruma neden olduğu için negatif normalizasyon yönteminden yararlanılmıştır. Bazı verilerde şehir rekabeti için olumlu sonuçlar verdiği için pozitif normalizasyon yöntemi kullanılmıştır. 54 alt değişken arasında yer alan 11 alt değişken için “negatif normalizasyon”, diğer 43 veri için ise “pozitif normalizasyon” yöntemi kullanılmıştır.

Pozitif Normalizasyon Formülü:

$$\text{Endeks}(x_i) = 9 \times \frac{x_i - x_{min.}}{x_{maks.} - x_{min.}} + 1$$

Negatif Normalizasyon Formülü:

$$\text{Endeks}(x_i) = -9 \times \frac{x_i - x_{min.}}{x_{maks.} - x_{min.}} + 10$$

Hem pozitif hem de negatif normatif yönteminde yer alan (xi); endeks değeri hesaplanacak grupta her bir bölgenin sahip olduğu rakamsal değeri temsil etmektedir.

Her bir grupta yer alan minimum ($X_{min.}$) ve maksimum ($X_{maks.}$) değerler, bölgelerin endeks oluşumunda belirleyiciliğe sahip olmaktadır. Böylece her bir grup için bölgelerin kendilerine ait endeks değerleri; bölgelerin sahip oldukları grup değerleri ile grup minimumu arasındaki farkın, ilgili grup değer aralığına oranı şeklinde belirlenmektedir (Gömleksiz, 2012:100). Böylece, değişkenler içerisinde iyi bir puana sahip alan iller 10 ve 10'a yakın değerler alırlar, görece düşük performans sergileyen iller ise 1 ve 1'e yakın değerler almaktadırlar.

Endeks hesaplaması yapılırken herhangi bir ağırlıklandırma yöntemi kullanılmamış olup her bir yılın endeksi ve genel endeks hesaplanırken her bir grubun kendi içindeki “**aritmetik ortalaması**” alınmıştır.

4.2. Araştırma Analizi

Şehir rekabeti endeksi, literatürde sıkça kullanılan bir takım ana ve alt değişkenlerden oluşmaktadır. Literatürde yer alan çalışmalara yukarıda değinilmiştir. Bunlar URAK, EDAM, Kalkınma Bakanlığı-SEGE gibi kişi, kurum ya da kuruluşların düzensiz veya düzenli yaptığı çalışmalardır. Şehir rekabeti endeksi oluşturulurken bu tür çalışmalardan yararlanılmıştır. Bazı göstergeler bir takım tartışmalar sonucunda varılan görüş birliği çerçevesinde endekse eklenmiştir.

Endeks çalışması, 2007-2016 yılları arasında TÜİK'in kabul ettiği Düzey-3 (81 İl) kapsamında seçilen 20 il çerçevesinde yapılmıştır. İlleri seçerken ekonomik büyüklük, nüfus, sanayi, turizm, coğrafi yakınlık gibi bir takım kıstaslar göz önünde bulundurulmuştur. 20 il aşağıda sıralanmıştır.

Tablo 4.1. Seçilen 20 İl

İstanbul	Eskişehir	Antalya	Çorum
Tekirdağ	Kocaeli	Adana	Trabzon
İzmir	Sakarya	Kahramanmaraş	Gaziantep
Denizli	Ankara	Kayseri	Şanlıurfa
Bursa	Konya	Samsun	Diyarbakır

Yapılan endeks çalışması 7 ana değişken ve 54 alt değişkenden oluşmaktadır. 7 ana değişken şunlardır; “Demografik Endeksi”, “Beşeri Sermaye Endeksi”, “İstihdam Endeksi”, “Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik Endeksi”, “Üretim ve Ticaret

Endeksi”, “Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite Endeksi”, “Sosyal Sermaye Endeksi” değişkenleridir. Bu ana değişkenlerin her biri alt değişkenlere ayrılmaktadır.

54 alt değişken ise genel olarak öğrenci başına düşen öğretmen sayısı, istihdam verileri, sağlık verileri, adalet verileri, bilişim verileri, marka ve patent verileri, sanayi verileri, şirket verileri, akademik veriler, dış ticaret verileri, finans verileri ve sosyal sermaye (kütüphane, hava kirliliği, sinema) verilerini kapsamaktadır.

Endeks çalışması sırasında bazı alt değişkenlerin yıl bazında veri ulaşımında bir takım zorluklarla karşılaşılmasıdır. Örneğin Demografik Endeksi altında yer alan tek alt değişken olan ‘net göç hızı’ alt değişkenine ait 2007 yılı verisi bulunamamıştır. Bu yüzden bu değişken 2008-2016 yıllarını kapsayacak şekilde yer almıştır. Ayrıca bazı alt değişkenlerin ya hiç verisi bulunamamıştır ya da belli yıllara ait verileri bulunup diğer yılların verisi elde edilememiştir. Ayrıca bazı alt değişkenlerin bu endekste kullanılması uygun bulunmamıştır. Örneğin ‘toplu taşımadan yararlanma oranı’ verisi hiçbir yerde yoktur. Ya da ‘istihdam oranı-işsizlik oranı’ gibi bazı verilerinde il bazında verileri birkaç yılı kapsayacak şekilde bulunabilmiştir. Çünkü TÜİK, 2013 yılından sonra istihdam verilerini il bazında değil, Düzey-2 bazında yayınlamaya başlamıştır. Bu yüzden bu değişkenlere ait 10 yıllık veri bulunamamıştır. Aynı şekilde en son 2003 yılında yayımlanan ‘ilde üniversiteyi kazanma oranı’ değişkeni de sonraki yılların verisini bulmak zor olduğundan değerlendirmeye alınmamıştır Ayrıca diğer endeks çalışmalarında kullanılan ‘şehirleşme oranı’ gibi alt değişkenlerin 2012’de çıkan büyükşehir yasasından sonra kullanılması anlamlı bulunmamıştır. Çünkü 30 ili kapsayan bu yasayla beraber tüm köyler mahalle olmuş ve eğer şehirleşme oranı çalışması yapılacaksa bütün büyükşehirlerin şehirleşme oranı %100 çıkacaktır. Bu yüzden anlamlı bir sonuç alınamayacağı için bu tür veriler değerlendirmeye alınmamıştır.

Aşağıda 7 ana değişken ve 54 alt değişkenin yer aldığı ve verilerin tarih aralığı ve nerelerden alındığını gösterir tablo yer almaktadır. Bu ana değişkenler içerisinde yer alan çeşitli alt değişkenler temel olarak Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Ekonomi Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Türkiye Cumhuriyeti Devlet

Demiryolları, Türk Patent ve Marka Enstitüsü, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve çeşitli kurum/kuruluşların yayımladıkları raporlar, veri tabanları ve aylık bültenlerden elde edilmiştir.

Tablo 4.2. Ana Değişken-Alt Değişken-Veri Yılı-Kaynak

	Ana Değişken - Alt Değişken	Veri Yılı	Kaynak
1- DEMOGRAFİK ENDEKSİ	1- Net Göç Hızı	2008-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
2- BEŞERİ SERMAYE ENDEKSİ	1-Okuryazar Nüfusun Toplam Nüfusa Oranı	2008-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	2- Üniversite Mezunlarının (Yüksek Lisans ve Doktora dâhil) Toplam Nüfusa Oranı	2008-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	3- İlkokulda Öğretmen Başına Öğrenci Sayısı	2007-2016	T.C. Milli Eğitim Bakanlığı ve TÜİK
	4- Genel Ortaöğretimde (Lise) Öğretmen Başına Öğrenci Sayısı	2007-2016	T.C. Milli Eğitim Bakanlığı ve TÜİK
	5- Mesleki ve Teknik Ortaöğretimde (Lise) Öğretmen Başına Öğrenci Sayısı	2007-2016	T.C. Milli Eğitim Bakanlığı ve TÜİK
3- İSTİHDAM ENDEKSİ	1- İşsizlik Oranı	2008-2013	Türkiye İstatistik Kurumu
	2- İstihdam Oranı	2008-2013	Türkiye İstatistik Kurumu
	3- İşgücüne Katılım Oranı (İşgücü/15-64 yaş)	2008-2013	Türkiye İstatistik Kurumu
	4- Aktif Sigortalı Çalışan Sayısının Toplam Nüfusa Oranı	2007-2016	T.C. Sosyal Güvenlik Kurumu
	5- İlde Yabancılara Verilen Çalışma İzni Sayısı	2011-2016	T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı
4- YAŞANABİLİRLİK VE ERİŞİLEBİLİRLİK ENDEKSİ	1- Bebek Ölüm Hızı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	2-Yüz Bin Kişiye Düşen Ceza İnfaz Kurumuna Giren Hükümlü Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	3- Yüz Bin Kişiye Düşen Doktor Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	4- Yüz Bin Kişiye Düşen Hastane (Sağlık Bakanlığı, Üniversite, Özel, Diğer) Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu

	5- Yüz Bin Kişiyeye Düşen Hastane Yatak Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	6- Bin Kişiyeye Düşen Otomobil Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	7- İç Hat Yolcu Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	8- Bin Kişiyeye Düşen Mobil Telefon Abone Sayısı	2007-2016	Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu
	9- Toplam Demiryolu Hattının Yüzölçüme Oranı	2007-2016	Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları
	10- İl ve Devlet Yolunun Yüzölçüme Oranı	2007-2015	Türkiye İstatistik Kurumu
5- ÜRETİM VE TİCARET ENDEKSİ	1- Organize Sanayi Bölgelerindeki (OSB) Şirket Sayısı	2007-2016	T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
	2- On Bin Kişiyeye Düşen Toplam Konut Satışı	2008-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	3- Dış Hat Yolcu Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	4- On Bin Kişiyeye Düşen Kamu Yatırımları	2007-2016	T.C. Kalkınma Bakanlığı
	5- Açılan Şirket Sayısı	2007-2016	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
	6- Kapanan Şirket Sayısı	2007-2016	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
	7- Yabancı Sermayeli Şirket Sayısı	2010-2016	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
	8- Fuar sayısı	2007-2016	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
	9- ISO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Listesine Giren Şirket Sayısı	2007-2016	İstanbul Sanayi Odası
	10-Kişi Başına Sanayi Elektrik Tüketimi	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	11- Yüz Milyon Dolar Üzeri İhracat Yapan Şirket Sayısı	2007-2016	Türkiye İhracatçılar Meclisi
	12- Havaalanlarında Yük Taşıma (İç ve dış hat)	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	13- Kişi Başı Banka Mevduat Oranı	2007-2016	Türkiye Bankalar Birliği
6- REKABETÇİ VE YENİLİKÇİ	1- İhracat Yapan Şirket Sayısı	2007-2016	Türkiye İhracatçılar Meclisi
	2- Yüz Bin Kişiyeye Düşen Patent Başvuru Sayısı	2007-2016	Türk Patent ve Marka Kurumu

	3- Yüz Bin Kişiyeye Düşen Marka Başvuru Sayısı	2007-2016	Türk Patent ve Marka Kurumu
	4- Üniversite Başına TÜBİTAK Akademik Destek	2007-2016	TÜBİTAK
	5- Teknoloji Geliştirme Merkezi (Teknokent/Teknopark) Sayısı	2007-2016	T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
	6- Kişi Başına Yapılan İhracat Değeri	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	7- Kişi Başına Yapılan İthalat Değeri	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	8- Yatırım Teşvik Belgesi	2007-2016	T.C. Ekonomi Bakanlığı
7- SOSYAL SERMAYE ENDEKSİ	1-Bin Kişi Başı Halk Kütüphanesinden Yararlanma Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	2- Turizm İşletmelerinde Konaklanan Gece Sayısı	2007-2016	T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı
	3- On Bin Kişi Başına Düşen STK (Dernek ve Vakıf) Sayısı	2007-2016	Dernekler Dairesi Başkanlığı ve Vakıflar Genel Müdürlüğü
	4- Kaba İntihar Hızı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	5- Kaba Boşanma Hızı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	6- On Bin Kişiyeye Düşen Sinema Salonu Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	7- On Bin Kişiyeye Düşen Tiyatro Salonu Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	8- On Bin Kişiyeye Düşen Müze Sayısı	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	9- Kişi Başına Mesken Elektrik Tüketimi	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu
	10- Partiküler Madde PM10 (Duman) Ortalama Değeri	2007-2016	T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı
	11- Bir Milyon Nüfusta Meydana Gelen Trafik Kazaları	2007-2016	Türkiye İstatistik Kurumu

Endeks çalışması sırasında bazı veriler hazır olarak bazı verilerde 20 ilin değişkenleri tek tek hesaplanarak bulunmuştur. Hazır olarak bulunan veriler arasında yer alan alt değişkenler, TÜİK'in internet sitesindeki istatistiki tablolardan ve bazı raporlardan; okul oranları MEB'in internet sitesinde yer alan raporlardan, aktif çalışan sigortalı sayısı SGK'nın internet sitesinde yer alan istatistiki raporlardan, yabancılara verilen çalışma izinleri T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın raporlarından,

bin kişiye düşen mobil telefon abone sayısı Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu raporlarından, Mevduat oranları TBB'nin internet sitesinden ve şirket verileri ise TOBB'un raporlarından alınmıştır.

a) Şehir Rekabeti Endeksleri

Normalizasyon (pozitif ve negatif) yöntemi sonucunda ortaya çıkan 7 ana değişkene ait veriler yıl yıl aşağıda verilmiştir. Veriler 2007-2016 yıllarını kapsamaktadır (Not: 2007 yılına ait "Demografik Ana Değişkenine ait" alt değişken olan *net göç hızı* verisi il bazında bulunamadığından bu yıla ait veri tüm iller için 0,00 olarak kabul edilmiştir). Bu verilerin yorumlanması ilerleyen bölümde il bazında olacaktır. Bu kısımda veriler il bazında sadece sıralama ve puan olarak verilmiştir.

Tablo 4.3. 2007 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	0,00	3,45	7,89	6,20	7,59	8,61	5,96	6,62
2	Ankara	0,00	8,81	8,94	5,85	4,23	5,08	6,76	6,61
3	Kocaeli	0,00	5,45	7,88	5,02	4,08	5,51	5,57	5,59
4	İzmir	0,00	8,04	7,58	4,77	3,86	3,82	4,95	5,50
5	Denizli	0,00	8,60	9,28	4,23	2,67	3,31	4,21	5,38
6	Eskişehir	0,00	8,54	8,15	4,63	2,86	2,64	5,35	5,36
7	Trabzon	0,00	9,00	6,00	5,74	2,72	2,02	6,59	5,34
8	Antalya	0,00	6,51	9,03	4,63	3,75	2,70	5,41	5,34
9	Bursa	0,00	5,68	8,21	3,79	3,58	4,32	5,90	5,25
10	Tekirdağ	0,00	5,18	10,00	4,11	3,27	2,61	4,50	4,94
11	Sakarya	0,00	6,31	7,48	4,31	2,55	3,18	5,05	4,81
12	Çorum	0,00	9,04	5,97	4,24	2,64	1,37	5,45	4,78
13	Samsun	0,00	8,04	6,08	4,33	2,68	1,67	5,44	4,71
14	Kayseri	0,00	7,08	6,00	4,59	2,63	2,82	4,62	4,62
15	Konya	0,00	7,64	5,69	3,69	2,90	2,73	5,00	4,61
16	Adana	0,00	5,72	4,96	3,70	2,63	3,22	4,87	4,18
17	K.Maraş	0,00	6,51	3,98	3,46	2,91	2,03	4,44	3,89
18	Gaziantep	0,00	3,59	3,57	3,33	2,28	2,68	4,69	3,36
19	Diyarbakır	0,00	2,56	1,77	2,76	1,88	1,46	4,84	2,54
20	Şanlıurfa	0,00	1,67	1,00	2,81	1,99	1,28	4,48	2,21

Tablo 4.4. 2008 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	3,63	5,27	7,12	6,16	7,66	8,42	6,48	6,39
2	Ankara	4,58	9,11	7,01	5,55	4,80	4,98	5,80	5,98
3	Antalya	7,23	6,98	8,73	4,39	4,35	2,59	5,02	5,61
4	Tekirdağ	10,00	5,78	9,12	4,37	3,21	2,54	4,01	5,58
5	Kocaeli	6,39	5,92	6,88	4,99	3,93	5,63	4,75	5,50
6	Eskişehir	5,91	8,48	6,93	4,67	3,42	2,56	5,53	5,36
7	İzmir	4,67	8,11	6,61	5,12	3,97	3,52	5,38	5,34
8	Bursa	6,13	6,61	7,51	3,72	3,80	4,36	5,01	5,30
9	Trabzon	2,90	7,94	9,13	5,73	2,89	2,34	5,85	5,25
10	Sakarya	4,03	6,27	7,77	4,59	2,60	2,86	5,27	4,77
11	Denizli	3,33	7,64	8,30	4,32	2,66	3,21	3,86	4,76
12	Samsun	2,33	7,23	8,21	4,09	2,97	1,61	5,57	4,57
13	Konya	2,03	6,98	6,79	3,59	2,89	3,01	4,00	4,18
14	Kayseri	3,44	7,03	5,38	4,42	2,81	2,49	3,63	4,17
15	Çorum	0,13	7,23	7,88	4,33	2,79	1,40	4,63	4,05
16	K.Maraş	3,31	5,79	5,61	3,11	2,71	1,49	3,33	3,62
17	Adana	1,91	5,71	4,28	3,40	2,51	2,40	4,13	3,48
18	Gaziantep	3,32	3,51	4,39	3,25	2,35	2,88	4,05	3,39
19	Şanlıurfa	1,67	1,71	3,44	2,94	1,87	1,22	3,55	2,34
20	Diyarbakır	1,00	2,11	1,97	2,76	2,08	1,40	4,05	2,20

Tablo 4.5. 2009 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	6,84	5,33	6,26	6,62	7,70	8,73	6,41	6,84
2	Ankara	8,31	9,17	6,67	6,64	4,86	4,98	5,93	6,65
3	Trabzon	10,00	8,37	8,99	6,28	2,71	1,96	5,91	6,32
4	Eskişehir	9,54	8,83	5,74	5,27	3,38	2,35	6,25	5,91
5	İzmir	8,00	8,15	5,97	5,39	3,97	3,65	5,36	5,78
6	Kocaeli	8,29	6,45	6,15	5,11	3,70	5,51	4,89	5,73
7	Antalya	8,59	6,87	8,09	4,88	4,14	2,52	4,92	5,72
8	Bursa	7,13	6,88	6,70	4,09	3,65	4,67	4,88	5,43
9	Tekirdağ	9,21	5,97	8,55	3,95	3,26	2,75	3,91	5,37
10	Samsun	5,76	7,31	8,07	4,82	3,06	1,82	5,68	5,22
11	Sakarya	7,21	6,73	7,32	4,24	2,48	2,74	4,63	5,05
12	Denizli	5,42	8,09	7,89	3,95	2,72	2,76	3,43	4,90
13	Konya	5,19	7,20	6,91	3,77	2,90	2,81	4,54	4,76
14	Kayseri	6,48	7,19	4,98	4,76	2,88	2,38	4,18	4,69
15	Çorum	1,00	7,61	8,30	4,48	2,41	1,18	4,24	4,17
16	Adana	5,87	5,72	3,95	4,04	2,44	2,49	4,42	4,13
17	Gaziantep	6,28	3,56	4,17	3,36	2,61	2,91	4,34	3,89
18	K.Maraş	3,52	5,93	5,17	3,43	2,71	1,80	3,71	3,75
19	Diyarbakır	3,67	3,20	1,84	3,16	2,14	1,28	4,05	2,76
20	Şanlıurfa	4,46	1,00	2,65	2,60	2,70	1,26	4,14	2,69

Tablo 4.6. 2010 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	7,87	5,42	6,54	6,71	7,84	8,31	6,66	7,05
2	Ankara	8,65	9,15	6,96	6,48	4,65	4,79	5,88	6,65
3	Kocaeli	8,45	6,56	6,63	5,19	3,52	6,28	5,26	5,99
4	Antalya	9,37	7,50	8,82	4,64	3,63	2,56	4,74	5,89
5	Tekirdağ	10,00	6,59	9,03	4,32	2,78	2,87	3,99	5,65
6	Eskişehir	7,47	8,92	6,11	5,65	3,17	2,36	5,83	5,64
7	İzmir	6,44	8,25	6,35	5,20	3,68	3,60	5,61	5,59
8	Bursa	7,33	7,22	7,22	4,07	3,38	4,59	5,02	5,55
9	Trabzon	2,74	8,36	9,01	6,33	2,49	1,96	5,61	5,21
10	Denizli	5,08	7,92	8,13	4,12	2,64	2,81	4,22	4,99
11	Sakarya	6,13	6,91	7,33	4,33	2,55	2,47	4,98	4,96
12	Kayseri	7,37	7,35	5,12	4,68	2,79	2,76	4,13	4,89
13	Konya	4,30	7,13	7,38	3,91	2,83	2,99	4,71	4,75
14	Samsun	3,38	7,63	7,47	4,74	2,81	1,79	5,40	4,74
15	Gaziantep	6,29	4,20	4,95	3,34	2,49	3,12	4,62	4,14
16	Çorum	1,00	7,29	7,91	4,45	2,40	1,28	4,31	4,09
17	Adana	4,98	6,29	4,80	3,95	2,23	2,39	3,78	4,06
18	K.Maraş	3,50	5,83	5,78	3,36	2,48	1,74	3,79	3,78
19	Diyarbakır	3,65	4,22	2,15	3,12	2,43	1,62	3,41	2,94
20	Şanlıurfa	4,70	1,00	2,84	2,32	2,48	1,62	4,23	2,74

Tablo 4.7. 2011 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	8,01	5,20	7,30	6,78	7,36	7,79	6,51	6,99
2	Ankara	8,59	9,13	6,39	6,34	4,47	4,50	5,70	6,45
3	Kocaeli	7,83	6,52	5,68	5,46	3,60	6,40	5,05	5,79
4	Antalya	9,12	7,51	7,66	4,77	3,32	2,25	4,89	5,65
5	Eskişehir	8,06	9,01	4,93	5,64	2,89	2,17	5,42	5,45
6	Bursa	7,24	7,31	6,51	4,06	3,38	4,59	5,02	5,44
7	İzmir	6,25	8,52	5,27	5,20	3,69	3,42	5,60	5,42
8	Tekirdağ	10,00	6,22	7,21	4,42	2,73	2,53	4,11	5,32
9	Denizli	5,55	8,25	7,03	4,13	2,48	2,82	3,93	4,88
10	Sakarya	6,81	6,90	6,05	4,32	2,51	2,38	4,60	4,80
11	Trabzon	1,00	8,52	6,66	6,51	2,87	1,84	6,16	4,79
12	Samsun	3,93	7,74	6,39	5,20	2,40	1,77	5,54	4,71
13	Konya	5,35	6,97	5,73	4,16	2,71	2,74	4,81	4,64
14	Kayseri	6,20	7,26	4,74	4,73	2,86	2,34	3,88	4,57
15	Çorum	2,12	7,56	6,97	4,46	2,31	1,27	4,41	4,16
16	Adana	4,19	6,24	4,69	3,93	2,28	2,10	4,03	3,92
17	Gaziantep	6,76	3,24	3,14	3,45	2,41	2,97	4,00	3,71
18	K.Maraş	3,36	5,50	4,61	3,20	2,20	1,84	3,74	3,49
19	Diyarbakır	3,96	3,67	2,20	3,24	2,22	1,37	3,82	2,92
20	Şanlıurfa	4,79	1,00	2,79	2,24	2,13	1,56	4,14	2,66

Tablo 4.8. 2012 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	5,71	6,03	7,90	6,87	7,35	8,28	6,34	6,92
2	Ankara	6,40	9,09	7,04	6,55	4,66	4,78	5,35	6,27
3	Kocaeli	7,13	6,85	6,24	5,27	3,64	6,49	5,09	5,82
4	Antalya	8,00	7,90	8,27	4,53	3,16	2,08	5,23	5,60
5	Tekirdağ	10,00	6,44	7,55	4,65	3,12	3,00	4,37	5,59
6	Eskişehir	7,72	9,14	5,50	5,51	3,07	2,38	5,59	5,56
7	İzmir	5,79	8,87	5,43	5,25	3,69	3,59	5,41	5,43
8	Bursa	5,75	7,27	6,71	4,27	3,29	3,84	5,06	5,17
9	Trabzon	3,65	8,62	6,65	6,46	2,32	1,73	6,54	5,14
10	Denizli	5,82	8,64	7,35	4,28	2,50	2,63	3,77	5,00
11	Sakarya	6,59	6,91	6,16	4,37	2,66	2,20	4,78	4,81
12	Konya	5,59	7,23	6,00	4,18	2,70	2,52	4,99	4,74
13	Kayseri	5,93	7,13	5,69	4,62	2,82	2,26	3,34	4,54
14	Samsun	2,87	8,08	6,05	4,84	2,42	1,91	5,60	4,54
15	Çorum	1,00	7,65	6,25	4,51	2,26	1,27	4,27	3,88
16	Adana	3,20	6,48	4,73	3,92	2,26	2,09	4,38	3,87
17	Gaziantep	5,43	3,95	4,24	3,42	2,54	3,20	4,04	3,83
18	K.Maraş	2,41	5,57	4,95	3,03	2,51	1,70	3,54	3,39
19	Diyarbakır	1,96	3,87	2,44	2,97	2,28	1,19	4,00	2,67
20	Şanlıurfa	2,89	1,13	3,03	2,28	2,10	1,32	3,90	2,38

Tablo 4.9. 2013 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	5,85	5,60	8,10	6,91	7,27	8,53	6,49	6,96
2	Ankara	6,55	8,99	6,71	6,48	4,57	4,83	5,49	6,23
3	Kocaeli	7,79	7,14	6,80	5,23	3,85	6,30	4,78	5,98
4	Tekirdağ	10,00	7,03	7,66	4,77	3,90	2,69	3,86	5,70
5	Antalya	8,39	7,79	8,28	4,56	3,35	2,11	5,09	5,65
6	İzmir	5,39	8,73	5,94	5,40	3,82	3,93	5,23	5,49
7	Eskişehir	6,72	9,17	5,48	5,39	3,26	2,48	5,44	5,42
8	Bursa	5,99	7,34	6,68	4,17	3,27	3,85	4,45	5,11
9	Denizli	5,28	8,70	7,58	4,27	2,52	2,69	3,41	4,92
10	Sakarya	5,57	7,33	6,33	4,32	3,00	2,62	4,63	4,83
11	Trabzon	1,68	8,70	5,81	6,10	2,43	1,75	5,77	4,60
12	Samsun	2,94	8,19	5,79	4,82	2,46	1,64	5,30	4,45
13	Kayseri	4,90	7,44	5,53	4,53	2,95	2,31	3,40	4,44
14	Konya	3,38	7,30	5,86	4,27	2,80	2,48	4,82	4,41
15	Çorum	1,00	8,09	6,02	4,41	2,25	1,35	4,11	3,89
16	Gaziantep	4,03	4,38	5,10	3,36	2,55	3,39	3,79	3,80
17	Adana	1,94	6,87	4,56	3,60	2,23	2,03	3,73	3,57
18	K.Maraş	2,43	5,70	4,18	3,01	2,60	1,85	4,16	3,42
19	Diyarbakır	1,18	3,67	1,05	2,97	2,32	1,28	3,75	2,32
20	Şanlıurfa	1,17	1,86	1,61	2,40	2,19	1,39	3,74	2,05

Tablo 4.10. 2014 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	4,87	5,90	10,00	6,71	7,34	8,88	6,48	7,17
2	Ankara	6,37	9,20	6,97	6,48	4,31	5,32	5,63	6,33
3	Kocaeli	7,83	6,69	5,19	5,21	3,71	5,64	4,56	5,55
4	İzmir	5,88	9,02	4,73	5,07	3,71	4,45	5,34	5,46
5	Eskişehir	6,82	9,20	4,42	5,37	3,14	2,86	5,81	5,37
6	Tekirdağ	10,00	6,64	5,34	4,37	3,97	2,74	4,48	5,36
7	Antalya	7,49	7,38	7,09	4,44	3,24	2,33	4,70	5,24
8	Trabzon	5,25	8,39	3,30	6,23	2,27	2,44	6,14	4,86
9	Bursa	5,89	6,94	4,80	4,02	3,22	4,11	4,33	4,76
10	Denizli	5,44	8,54	4,29	4,38	2,42	3,04	3,24	4,48
11	Sakarya	5,69	6,71	3,67	4,48	2,92	3,32	4,46	4,46
12	Kayseri	5,92	6,93	3,36	4,34	2,85	2,83	3,50	4,25
13	Konya	4,68	6,90	3,18	4,33	2,78	2,85	4,81	4,22
14	Samsun	4,04	8,11	2,89	4,68	2,31	2,37	4,66	4,15
15	Gaziantep	4,88	3,39	2,82	3,38	2,50	3,49	4,47	3,56
16	Adana	3,46	6,11	2,98	3,65	2,24	2,26	3,70	3,49
17	Çorum	1,00	7,70	2,46	4,39	2,20	1,41	4,77	3,42
18	K.Maraş	3,98	5,19	2,35	3,39	2,45	1,86	3,73	3,28
19	Diyarbakır	3,15	2,28	1,23	3,01	2,19	1,27	4,14	2,47
20	Şanlıurfa	3,05	1,72	1,01	2,26	2,19	1,21	3,94	2,20

Tablo 4.11. 2015 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	5,07	6,00	9,72	6,61	7,33	8,93	6,57	7,18
2	Ankara	6,73	9,14	7,31	6,17	4,32	5,38	5,51	6,37
3	Kocaeli	8,68	6,39	4,83	5,14	3,56	5,50	5,02	5,59
4	Eskişehir	6,64	9,09	4,16	5,40	3,12	3,35	5,50	5,32
5	Antalya	7,42	7,50	7,06	4,24	3,11	2,40	5,24	5,28
6	İzmir	5,49	8,49	4,61	4,81	3,63	4,50	5,30	5,26
7	Tekirdağ	10,00	6,06	5,00	4,36	3,97	2,37	3,99	5,11
8	Bursa	6,00	7,04	4,63	3,89	3,32	4,39	4,28	4,79
9	Trabzon	2,41	8,12	3,17	6,44	2,27	2,44	6,69	4,51
10	Denizli	5,55	8,70	4,06	4,14	2,47	2,91	3,32	4,45
11	Sakarya	6,23	5,65	3,56	4,28	2,78	3,65	4,89	4,43
12	Konya	4,14	7,26	3,05	4,25	2,69	3,14	4,73	4,18
13	Samsun	3,57	7,69	2,74	4,80	2,25	2,51	4,74	4,04
14	Kayseri	4,51	6,68	3,17	4,22	2,81	2,92	3,65	3,99
15	Çorum	1,00	7,29	2,40	4,49	2,26	1,54	4,61	3,37
16	Adana	2,78	5,58	2,93	3,80	2,21	2,09	3,81	3,31
17	Gaziantep	3,84	2,50	2,66	3,48	2,47	3,79	4,07	3,26
18	K.Maraş	2,87	4,25	2,30	3,39	2,52	1,77	3,56	2,95
19	Diyarbakır	1,02	2,54	1,16	3,16	2,29	1,58	3,95	2,24
20	Şanlıurfa	2,72	1,93	1,02	2,32	2,16	1,37	4,00	2,22

Tablo 4.12. 2016 Yılına Ait Endeks Sıralaması

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	2,28	5,55	10,00	7,09	7,38	8,85	6,29	6,77
2	Ankara	4,34	8,82	7,06	6,85	4,28	5,20	5,76	6,04
3	Kocaeli	7,06	6,39	5,41	5,21	3,55	5,47	4,94	5,43
4	Tekirdağ	10,00	6,55	5,33	4,60	4,02	2,68	3,76	5,28
5	Eskişehir	6,85	9,06	4,47	5,52	2,96	2,38	5,61	5,27
6	İzmir	4,96	8,36	5,12	4,91	3,59	4,37	5,30	5,23
7	Trabzon	4,14	8,06	3,58	6,29	2,36	2,10	6,65	4,74
8	Antalya	4,19	7,48	6,51	4,47	2,90	2,10	5,25	4,70
9	Bursa	5,35	6,79	5,15	3,97	3,29	4,28	3,93	4,68
10	Denizli	4,38	8,21	4,48	4,55	2,57	2,85	3,04	4,30
11	Sakarya	5,16	5,54	4,08	4,55	2,67	3,47	4,52	4,28
12	Konya	3,72	6,85	3,33	4,76	2,82	2,87	4,71	4,15
13	Samsun	3,61	7,75	3,09	5,21	2,36	2,23	4,41	4,10
14	Kayseri	3,52	5,98	3,42	4,65	2,70	2,84	3,23	3,76
15	Çorum	1,70	7,20	2,80	4,97	2,31	1,49	4,19	3,52
16	Adana	2,43	5,85	3,16	4,05	2,27	2,11	3,89	3,40
17	Gaziantep	2,96	3,20	2,90	3,81	2,56	3,91	4,17	3,36
18	K.Maraş	3,13	3,64	2,63	3,61	2,46	2,04	3,25	2,97
19	Diyarbakır	1,00	2,65	1,44	3,19	2,45	1,14	4,30	2,31
20	Şanlıurfa	2,04	1,45	1,02	2,28	1,95	1,25	4,37	2,05

Tablo 4.13. İllerin Genel Sıralaması ve Puanı (2007-2016)

No	İller	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Endeks Puanı
1	İstanbul	6,62	6,39	6,84	7,05	6,99	6,92	6,96	7,17	7,18	6,77	6,89
2	Ankara	6,61	5,98	6,65	6,65	6,45	6,27	6,23	6,33	6,37	6,04	6,36
3	Kocaeli	5,59	5,50	5,73	5,99	5,79	5,82	5,98	5,55	5,59	5,43	5,70
4	Antalya	5,34	5,61	5,72	5,89	5,65	5,60	5,65	5,24	5,28	4,70	5,467
5	Eskişehir	5,36	5,36	5,91	5,64	5,45	5,56	5,42	5,37	5,32	5,27	5,465
6	İzmir	5,50	5,34	5,78	5,59	5,42	5,43	5,49	5,46	5,26	5,23	5,45
7	Tekirdağ	4,94	5,58	5,37	5,65	5,32	5,59	5,70	5,36	5,11	5,28	5,39
8	Bursa	5,25	5,30	5,43	5,55	5,44	5,17	5,11	4,76	4,79	4,68	5,15
9	Trabzon	5,34	5,25	6,32	5,21	4,79	5,14	4,60	4,86	4,51	4,74	5,08
10	Denizli	5,38	4,76	4,90	4,99	4,88	5,00	4,92	4,48	4,45	4,30	4,81
11	Sakarya	4,81	4,77	5,05	4,96	4,80	4,81	4,83	4,46	4,43	4,28	4,72
12	Samsun	4,71	4,57	5,22	4,74	4,71	4,54	4,45	4,15	4,04	4,10	4,52
13	Konya	4,61	4,18	4,76	4,75	4,64	4,74	4,41	4,22	4,18	4,15	4,47
14	Kayseri	4,62	4,17	4,69	4,89	4,57	4,54	4,44	4,25	3,99	3,76	4,39
15	Çorum	4,78	4,05	4,17	4,09	4,16	3,88	3,89	3,42	3,37	3,52	3,93
16	Adana	4,18	3,48	4,13	4,06	3,92	3,87	3,57	3,49	3,31	3,40	3,74
17	Gaziantep	3,36	3,39	3,89	4,14	3,71	3,83	3,80	3,56	3,26	3,36	3,63
18	K.Maraş	3,89	3,62	3,75	3,78	3,49	3,39	3,42	3,28	2,95	2,97	3,45
19	Diyarbakır	2,54	2,20	2,76	2,94	2,92	2,67	2,32	2,47	2,24	2,31	2,54
20	Şanlıurfa	2,21	2,34	2,69	2,74	2,66	2,38	2,05	2,20	2,22	2,05	2,35

Tablo 4.14. 7 Ana Değişkene Göre Genel Endeks

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	Beşeri Sermaye	İstihdam	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	İstanbul	5,57	5,38	8,08	6,66	7,48	8,53	6,42	6,89
2	Ankara	6,72	9,06	7,11	6,34	4,51	4,98	5,78	6,36
3	Kocaeli	7,72	6,44	6,17	5,18	3,71	5,87	4,99	5,70
4	Antalya	7,75	7,34	7,95	4,56	3,50	2,36	5,05	5,467
5	Eskişehir	7,30	8,94	5,59	5,30	3,13	2,55	5,63	5,465
6	İzmir	5,87	8,45	5,76	5,11	3,76	3,88	5,35	5,45
7	Tekirdağ	9,91	6,25	7,48	4,39	3,43	2,68	4,10	5,39
8	Bursa	6,31	6,91	6,41	4,00	3,42	4,30	4,79	5,15
9	Trabzon	3,75	8,41	6,23	6,21	2,53	2,06	6,19	5,08
10	Denizli	5,09	8,33	6,84	4,24	2,57	2,90	3,64	4,81
11	Sakarya	5,94	6,53	5,98	4,38	2,67	2,89	4,78	4,72
12	Samsun	3,60	7,78	5,68	4,75	2,57	1,93	5,23	4,52
13	Konya	4,26	7,15	5,39	4,09	2,80	2,81	4,71	4,47
14	Kayseri	5,36	7,01	4,74	4,55	2,81	2,60	3,76	4,39
15	Çorum	1,11	7,66	5,70	4,47	2,38	1,36	4,50	3,93
16	Adana	3,42	6,06	4,11	3,80	2,33	2,32	4,07	3,74
17	Gaziantep	4,86	3,55	3,80	3,42	2,47	3,23	4,22	3,63
18	K.Maraş	3,17	5,39	4,15	3,30	2,56	1,81	3,73	3,45
19	Diyarbakır	2,29	3,08	1,72	3,03	2,23	1,36	4,03	2,54
20	Şanlıurfa	3,06	1,45	2,04	2,45	2,18	1,35	4,05	2,35

İllerin genel endeks sıralamasındaki yerlerine bakıldığında İstanbul'un birinci sırada yer aldığı görülmektedir. Bu ilin hemen arkasından Ankara, Kocaeli, Antalya ve Eskişehir illeri gelmektedir. Antalya ve Eskişehir illeri arasında çok küçük bir fark vardır. Özellikle Antalya ve Eskişehir haricindeki illerin birer sanayi şehri olması, yenilikçilik ve rekabet etme açısından bu illeri üst sıralara taşımaktadır.

İlk 5'te yer alan Antalya şehri, özellikle turizm alanında ön planda bir şehir olduğu için göç alma hızında, yetişmiş personel kısmında ve istihdam kısmında ön planda yer almaktadır. İllerin sırasıyla ilgili daha ayrıntılı yorumlar aşağıda verilmiştir.

Genel endekse bakıldığında iller; ilk dokuz il birinci grup, onuncu ve on dördüncü iller arası ikinci grup ve on beşinci ilden yirminci ile kadar olmak üzere üçüncü grup şeklinde gruplanmışlardır. Kısaca Trabzon ve Çorum illerinin bulunduğu sıralar, sapmaların yaşandığı sıraları göstermektedir.

Yukarıdaki tablolara göre;

1- İstanbul:

İstanbul, ülke içinde gösterdiği ekonomik aktiviteler bakımından oldukça ön plandadır. Genel endekse bakıldığında istihdam, yaşanabilirlik ve erişilebilirlik, üretim ve ticaret, rekabetçi ve yenilikçi kapasite ve sosyal sermaye ana değişkenlerinde oldukça iyi bir yere sahiptir. Ancak demografik ana değişkeninde yani net göç hızında ve beşeri sermaye ana değişkeninde ise iyi bir puana sahip değildir.

İstanbul ili 7 ana değişken endeks sıralamasında birinci gelmiştir. İstanbul ilinin genel puanı 6,89'dur. İstanbul ili bu başarısını sosyal yönü ağır basan değişkenlere değil, rekabet yönü ağır basan değişkenlere borçludur. Mesela genel endeks sıralamasında çok büyük bir nüfusa sahip olmasına rağmen istihdam endeksinde 8,08 puanla birinci çıkmıştır. Bu ana değişkenin altında yer alan istihdam oranında, aktif sigortalı çalışan oranında ve yabancılara verilen çalışma izni konusunda diğer illere göre oldukça ileri bir seviyededir. Yine üretim ve ticaret endeksinde 7,48 gibi oldukça iyi bir puana sahiptir. İstanbul'u en yakın takip eden il 4,51 puana sahip Ankara'dır. Bu alanda toplam konut satışı, dış hat yolcu sayısı, kamu yatırımları, şirket sayısı, fuar sayısı, kişi başı mevduat oranı alt değişkenleri gibi değişkenlerde genel olarak birinci çıkmıştır.

İstanbul ili genel endeks sıralamasında en yüksek puanını 8,53 ile rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeninden almıştır. Bu duruma şu alt değişkenler neden olmuştur; ihracat yapan şirket sayısı, patent ve marka başvuru sayısı, teknokent sayısı ve yatırım teşvik belgesi. Bu alt değişkenlerin hemen hepsinde İstanbul birinci sırada yer almıştır. Durum böyle olunca İstanbul ilinin 10 tam puana en çok yaklaştığı ana değişken bu olmuştur.

İstanbul ilinin sosyal sermaye ana değişkeninde genel endekste birinci çıkmasına rağmen sahip olduğu puanın 6,42 olduğu göz ardı edilmemelidir. Yıllar itibarıyla birinci çıkmamıştır. Bazı yıllar ikinci, hatta üçüncü olduğu söylenebilir. Genel endekste İstanbul ilini birinciliğe taşıyan durumun turizm alanında konaklanan gece sayısı, on bin kişiye düşen STK sayısı, özellikle de sinema, tiyatro ve müze

sayıları ile mesken elektrik tüketimi olduğu görülmektedir. Ayrıca boşanma ve intihar oranlarında orta-alt sıralarda yer aldığı söylenebilir.

Demografik ana değişkeninde 5,57 puana sahiptir. Bu durumun sebebinin İstanbul'a göç eden nüfusta bir azalma meydana geldiği ileri sürülebilir. Hatta 2016 yılında olduğu gibi net göç hızının eksi çıktığı durumlarda meydana gelmiştir. Bu duruma bakarak artık İstanbul'a vasıflı işgücünün gelmediği söylenebilir. Beşeri sermaye olarak İstanbul, belli başlı şehirlerin gerisinde kalmıştır. Bu kategoride özellikle Ankara, Antalya, Eskişehir, Trabzon gibi illerin ön planda olduğu görülmektedir. Burada İstanbul'un demografik yapısının da etkisi büyüktür. İstanbul'un daha çok vasıfsız işgücü barındırdığı söylenebilir ve üniversite ve devamında mezun olan kişi sayısının görece azlığı bu durumu tetiklemiştir. Ayrıca öğretmen başına düşen öğrenci sayılarında, İstanbul ilinin genel çocuk nüfus oranının fazla olması dolayısıyla, kötü bir durumda olduğu söylenebilir. Bu yüzden beşeri sermaye oranı 5,38 puanla son sıralarda yer aldığı hatta Kahramanmaraş (5,39) gibi bir ilin bile gerisinde kaldığı görülmektedir.

2- Ankara

Ankara ili başkent olmasının sonuçlarını olumlu yönde görmektedir. Bu il beşeri sermaye, istihdam, yaşanabilirlik ve erişilebilirlik, üretim ve ticaret ve sosyal sermaye ana değişkenlerinde oldukça iyi bir yere sahiptir. Ankara ili 7 ana değişken endeks sıralamasında ikinci gelmiştir. Ayrıca yıllara göre yapılan endeks sıralamalarının hepsinde ikinci sırayı almıştır. Ankara ilinin genel puanı 6,36'dır. Ankara demografik ana endeksinde orta-üst sırada yer almaktadır. Yani göç alan bir il konumundadır.

Ankara ili, İstanbul ilinin aksine 7 ana değişkene göre çok kötü veya kötü olduğu bir konuma sahip değildir. Ya çok iyi ya da orta-üst sırada yer almaktadır. Bu da Ankara'yı bir cazibe merkezi yapma konusunda oldukça teşvik edici bir durumdur ve yatırımlar buraya yapılabilir. Çünkü coğrafi olarak denize uzak olmasına rağmen hızlı tren yapımı, merkezde yer alması, geniş alanlarının olması bu ili rekabet alanında ön plana çıkartabilir.

Bu il, genel endekse baktığımızda beşeri sermaye ana değişkeninde birinci sırada yer almaktadır. Bunda etkili olan faktörler okur-yazar nüfusun yüksek olması, özellikle mesleki ve teknik liselerde öğretmen başına düşen öğrenci sayısının az olması ve bu ili bu alanda birinci sıraya taşıyan üniversite mezunlarının oldukça yüksek oranda olmasıdır. Çünkü Ankara siyasi bir başkenttir. Bunun etkisi burada açıkça görülmektedir.

İstihdam ana değişkeninde İstanbul, Antalya ve Tekirdağ gibi illerin gerisinde kalmıştır. Ancak yine de kendisine 4.sırada yer bulmuştur. Özellikle aktif sigortalı çalışan sayısındaki yükseklik ve işsizliğin az olması bu ili 4.sıraya taşımıştır.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeninde ise İstanbul ilinden az bir farkla geride kalmış ve ikinci sırada yer almıştır. Bu alanda iyi çıkmasının nedenleri arasında bebek ölüm hızı düşüklüğü, doktor ve hastane sayılarındaki yüksek oran, özellikle otomobil sayısında bin kişi başına otomobil sayısında bazı yıllar bin rakamının aşılması sayılabilir.

Üretim ve ticaret ana değişkeninde ikinci sırayı almıştır. Burada İstanbul iline yakın sonuçlar elde etmiştir. Sosyal sermaye alanında ise sürpriz bir şekilde Trabzon ilinin arkasından üçüncü sırayı almıştır. Burada özellikle müze sayısı, tiyatro ve sinema sayısı, STK sayısı gibi faktörlerden dolayı üçüncü sırayı almıştır.

Ankara ili, demografik ana değişkeninde orta-üst sırada yer almaktadır. Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeninde oldukça düşük bir puan olan 4,98'e sahip olmasına rağmen genel sıralamada 3.sırada yer almaktadır. Bu oldukça iyi bir sıralamadır ancak yeterli değildir. Özellikle rekabetçi bir il yapısına bürünmek isteyen şehirlerin bu ana değişkeninin çok iyi bir düzeyde olması gerekir. Çünkü bu alan marka, patent başvuruları, akademik destek ve yatırım teşvik belgesi gibi alanları kapsamaktadır. Ayrıca ihracat ve ithalat değerleri de bu alanda bulunmaktadır.

3- Kocaeli

Bir sanayi şehri olan Kocaeli, bu özelliğini iyi kullanarak kendisine üçüncü sırada yer bulmuştur. Genel puanı 5,70'tir. Bu puan Ankara ilinden oldukça düşüktür ancak hemen gerisindeki illere oldukça yakındır. Hemen arkasındaki iller ise Antalya

ve Eskişehir illeridir. Burada devreye biraz daha sosyal sermaye unsurları devreye girmektedir.

Kocaeli ili, demografik ana değişkeninde üst sıralarda yer almaktadır. Yani oldukça fazla oranda göç alan bir il konumundadır. Bu özelliği ise sanayi şehri olmasından ve iş bulma fırsatının fazla olmasından kaynaklanmaktadır.

Bu il, beşeri sermaye ana değişkeninde oldukça kötü bir yere sahiptir. Alt-orta sırada yer almaktadır. Her sanayi şehrinin adeta ortak bir kaderi olan beşeri sermaye düşüklüğü kendisini burada da göstermektedir. Üniversite mezunu sayısının yetersiz olması ve öğretmen başına düşen öğrenci sayısının yüksek çıkması bu il için olumsuz durumlardan bir kaçıdır.

İstihdam ana değişkenine baktığımızda yukarıdaki durumun biraz tersi bir durum yaşandığı gözlemlenmektedir. Çünkü sanayi şehri olmasına rağmen bu ana değişkende beşinci sırada yer almaktadır. Diğer sanayi şehirleri İstanbul, Tekirdağ gibi illerin oldukça gerisinde kalmıştır. Burada yaşanan işsizlik oranı yüksekliği, diğer sanayi şehirlerinin aksine aktif sigortalı sayısı düşüklüğü, özellikle istihdam oranının düşüklüğü bu ana değişkende Kocaeli ilini gerilere doğru itmiştir.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkende beşinci sırada yer almaktadır. Burada yine Trabzon ilinin bir sıçrayışını görmekteyiz. Sanayi şehirlerinin ortak yanı olan suç oranının fazla olması, demiryolunun varlığı, mobil telefon abone sayısı gibi alt değişkenler bu alanda Kocaeli ilini üst sıralara taşımıştır.

Üretim ve ticaret ana değişkeninde dördüncü sırada yer almaktadır. Burada üçüncülüğü İzmir'e kaptırmıştır. Özellikle OSB sayısı, konut satışı, kamu yatırımları, şirket sayısı, sanayi elektrik tüketimi ve yüz milyon dolar üzeri ihracat yapan şirket sayısı alt değişkenlerinde iyi bir puana sahiptir. Ancak bu alanda puanının 3,71 çıkmasının en büyük nedeni Kocaeli ilinde havaalanı sahasının bulunmamasıdır. Çünkü bu ile havaalanı 2011 yılında gelmiştir. Bu oldukça geç bir tarihtir. Bunda İstanbul ilinin ekonomik coğrafya alanının kıskacında kalmasının da etkisi olduğu yadsınamaz bir gerçektir.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeninde Ankara'nın önüne geçerek ikinci sırayı ele geçirmiştir. Çünkü bu ildeki yabancı şirketlerin varlığı, verilen yatırım teşvik belgeleri, kişi başı yapılan ihracat ve ithalat değerleri, özellikle teknokent varlığı ve özellikle de TÜBİTAK akademik destekte tüm yıllarda birinci olması bu alanda bu ili öne çıkarmıştır.

Son olarak sosyal sermaye ana değişkeninde 4,99 puana sahiptir ve orta-üst sıralarda yer almaktadır. Burada özellikle PM10 hava değerinde oldukça kötü bir durumdadır. Ayrıca boşanma oranının da oldukça kötü bir durumdadır. Mesken elektrik tüketimi, sinema ve tiyatro sayısı, STK sayısında ise oldukça iyi bir durumdadır ve bunlar bu ili orta-üst sınıfa taşımıştır.

4- Antalya

Kendini bir turizm, fuar ve organizasyon şehir diye konumlandıran Antalya ili, genel endekste kendisine dördüncü sıradan yer bulmuştur ve puanı 5,467'dir. Bu puan çok yakın bir puana sahip olan Eskişehir ilinin se 5,465 puanı vardır. Yani binde 2 ile öne geçmiştir. Antalya özellikle turizm alanında ve hizmet alanında gösterdiği başarı ile kendisine yer bulmuştur.

Demografik ana değişkeni bakımından bu il kendisine ikinci sıradan yer bulmuştur. İlk sırada Tekirdağ ili vardır. Yani Antalya ili oldukça fazla göç alan bir il konumundadır. Bunu bir turizm ili olmasına borçludur denebilir.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından orta sıralarda kendisine yer bulmuştur diyebiliriz. Özellikle yaz aylarında gelen işgücünün eğitim durumunun düşüklüğü, üniversite mezunu sayısının alt-orta düzeyde olması, genel olarak öğretmen başına düşen öğrenci sayısının fazla olması bu sonucu doğurmuştur.

İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, birinci sıradaki İstanbul iline oldukça yaklaşmış ve 7,95 gibi çok iyi bir puanı elde etmiştir. Bu sonuç demografik ana değişkeninde ikinci sırayı almasının bir sonucudur denebilir. Bu alanda özellikle yabancılara verilen çalışma izin sayısı, sigortalı çalışan kişi sayısı, iş gücüne katılma oranı ve istihdam oranında oldukça iyi bir puana sahiptir. Bu alanda bu ili öne çıkartan alt değişkenler bunlardır.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkende sekizinci sırada yer almaktadır. Burada özellikle suç oranının çok yüksek olması, doktor sayısının ve yatak sayısının görece azlığı, il ve devlet yolunun azlığı ve en büyük eksiklik olan demiryolunun bulunamaması bu alanda sekizinci sıraya gerilemesinde etkili olmuştur. Ancak hastane sayısı, mobil telefon abone sayısı, iç hat yolcu sayısı gibi alanlarda ise oldukça iyi bir puana sahiptir.

Üretim ve ticaret ana değişkeninde orta-üst sıralarda yer almaktadır. Özellikle dış hat yolcu sayısı, toplam konut satışı, şirket sayısı, fuar sayısı havaalanlarında yük taşıma oranı bakımından ise oldukça iyi bir puana sahiptir. Böylece bu alanda üst sıralara çıkabilmiştir.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeninde Antalya ili 2,36 puanına sahiptir. Her ne kadar bu puan bu ili orta sıralara taşısa da çok iyi bir puan aralığı değildir. Çünkü bu il turizm ve hizmet alanında ön plana çıkmıştır. Marka ve patent başvurusunda, akademik teşvikte, yatırım teşvik belgesi sayısında oldukça kötü bir puana sahiptir. Böyle olunca genel puanı düşük çıkmıştır.

Sosyal sermaye ana değişkeni puanı ise 5,05'tir. Burada boşanma ve intihar hızının yüksek olması, trafik kazası meydana gelme oranında birinci çıkması bu alanda gerilemesine neden olmuştur. Yine de genel sıralaması orta-üst sınıf diyebileceğimiz bir sıralamadır. Ancak kişi başı mesken elektrik tüketiminde birinci sırada olması, sinema ve tiyatro alt değişkenlerinde ve turizm işletmelerinde gece konaklama puanı bakımından 10 tam puan alarak birinci sırada olması bu ili yukarılara taşımıştır.

5- Eskişehir

Bir üniversite ve kültür şehri olan Eskişehir, genel endeks sıralamasında beşinciliği elde etmiştir. Puanı 5,465'tir. Antalya ile hemen hemen aynı puana sahiptir. Özellikle yıllardır varlığını sürdüren Anadolu Üniversitesi şehre ayrı bir hava katmıştır.

Demografik ana değişken bakımından bu il, 7,30 puana sahiptir ve kendisini orta-üst sıralarda bulmuştur. Kısaca göç alan bir il konumundadır. Özellikle üniversite ve kültür şehri özelliği sayesinde ve gelişen bir sanayi çerçevesinde aynı zamanda

Ankara iline coğrafi olarak yakın olması ve yüksek hızlı trene sahip olması sayesinde göç almaya yatkın bir ildir.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından genel endekste Ankara ilinden hemen sonra ikinci sırada gelmektedir. Bunu okur-yazar nüfusunun çokluğu, özellikle üniversite mezunu sayısının fazla olması ve genel olarak öğretmen başına düşen öğrenci sayısının az olmasına borçludur. Bu il eğitim konusunda oldukça başarılı bir ildir.

İstihdam ana değişkeni bakımından alt-orta sınıf içinde kendine yer bulabilmiştir. Bu kadar yüksek beşeri sermaye ana değişkenine sahip olan bir il istediği gibi bir iş sahası oluşturamamaktadır. Bu da ilin ekonomik rekabetçi yapısına zarar vermektedir. Bu alanda yabancılara verilen çalışma izni sayısı, işgücüne katılım oranı, işsizlik oranı oranlarında düşük puana sahip olması bu işi aşağıya çekmiştir. Sigortalı çalışan sayısı bakımından ise bu il yukarılara doğru çıkmıştır.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, dördüncü sırayı alarak üst sıralarda kendine yer bulmuştur. Cezaevine giren hükümlü sayısındaki fazlalık, havaalanının bulunmaması bu alanda bu ili aşağıya çekmiştir. Hastane yatak sayısı ve doktor sayısında iyi bir konumda bulunması, mobil telefon aboneliği, bin kişi başı otomobil sayısı, demiryolu ve il yollarının varlığı bu alanda bu ili üst sıralara taşımıştır.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından 3,13 kendisine orta-üst sınıra yakın bir yerde yer bulmuştur. Özellikle genel endeks sıralamasında ilk sekizde yer alan iller içinde sekizinci sırada yer alması bu il için olumsuz bir durumdur. Havaalanı eksikliğinden dolayı dış hat yolcu sayısının olmaması, OSB yetersizliği, şirket fuar sayısının azlığı ve İSO 500'de çok az sayıda şirket bulunması bu alanda bu ili ilk sekizin sonuncusu yapmıştır. Ancak kapanan şirket sayısının azlığı, açılan şirket sayısının fazlalığı, kişi başı mevduat oranının yüksek çıkması bu alanda bu ili yukarıya taşımıştır.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeninde orta sıralarda kendine yer bulmuştur. Özellikle İstanbul ve Ankara illeri ile kıyaslayınca oldukça düşük bir puana sahiptir. İhracat yapan şirket azlığı, marka ve patent başvuru sayısındaki azlık,

özellikle de bir üniversite şehri olmasına rağmen Tübitak desteklerinin görece azlığı ve teknokent varlığının çok az olması bu ili bu alanda aşağılara çekmiştir.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından 5,63 puana sahiptir ve genel endeks sıralamasında dördüncü sırada kendine yer bulmuştur. Bu ilin sosyal sermaye stoku oldukça iyidir. Özellikle eğitim ve kültür-sanat etkinlikleri bakımından kendini üst sıralara taşıyan alt değişkenlere sahiptir. Sinema, tiyatro ve müze sayısının çokluğu bakımından, boşanma sayısı bakımından, PM10 hava kirliliği bakımından, mesken elektrik tüketimi bakımından iyi bir puana sahiptir ve bu alt değişkenler bu ili üst sıralara taşımıştır. Ancak intihar sayısı, kütüphaneden yararlanma sayısı, turizm işletmelerinde gece konaklama sayısı bakımından ise kötü bir puana sahiptir ve bu alt değişkenler bu ili aşağılara çekmiştir.

6- İzmir

Nüfus bakımından Türkiye üçüncüsü olan bu il, genel endeks bakımından altıncı sırayı elde edebilmiştir. İzmir hem sahip olduğu liman sayesinde deniz yoluyla hem de dağların uzanış şekli bakımından iç bölgelerle kara yoluyla kolay ulaşım sağlayabilmektedir.

Demografik ana endeks bakımından İzmir ili, ilk sekiz şehir arasından yedinci sırayı alabilmiştir. Son sırada ise İstanbul ili yer almaktadır. Yani artık insanlar büyükşehirlere göç etmek istememektedirler diyebiliriz. Bu alandaki puanı 5,87'dir. Özellikle 2008 küresel ekonomik krizden sonra bu ile göçler azalmış, ancak son yıllarda bir nebze de olsa artışa geçmiştir.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından kendisine 8,45 puanla üçüncü sırada yer bulmuştur. Bu alanda iyi olmasını okur-yazar nüfusun yüksek olmasına, genel olarak öğretmen başına düşen öğrenci sayısında iyi bir konumda olmasına ve üniversiteden mezun olan nüfusunun yüksek olmasına borçludur

İstihdam ana değişkeni bakımından kendisine alt-orta sınıfta yer bulmuştur. Yani göç almasına rağmen ve beşeri sermayesi yüksek olmasına rağmen bu alanda oldukça kötü bir konuma sahiptir. Bu da ilin rekabetçi yapısını etkileyebilecek bir durumdur. Yabancılara verilen çalışma izni bakımından, aktif sigortalı çalışan

bakımından ve istihdam bakımından iyi olmasına rağmen işsizlik oranında çok kötü bir puana sahiptir.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, altıncı sırada kendine yer bulmuştur ve orta-üst sınıfta yer almıştır. Bebek ölüm hızında, mobil abone sayısında, demiryolu ana hat oranında, iç hat yolcu oranında ve il ve devlet yolu oranında oldukça iyi bir konuma sahiptir ve bu durum bu ili yukarılara taşımaktadır. Ancak cezaevine giren hükümlü bakımından, hastane, doktor ve yatak bakımından ve bin kişiye düşen otomobil sayısının azlığı bakımından düşük bir puana sahiptir ve bu durum bu alanda bu ili aşağıya indirmiştir.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından 3,76 puana sahiptir ve kendine üst sıralarda yer bulmuştur. Bu alanda OSB sayısı, toplam konut satışı, dış hat yolcu sayısı, kamu yatırımları, şirket sayıları, fuar sayıları kişi başına mevduat oranı ve İSO 500 şirket bakımından oldukça iyi bir puana sahiptir ve bu durum bu ili yukarılara taşımıştır.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından İzmir ili kendisini beşinci sırada bulmuştur. Bu alanda ihracat yapan şirket sayısı, kişi başına yapılan ihracat ve ithalat değerleri, yatırım teşvik belgesi ve TÜBİTAK akademik desteği gibi alt değişkenler sayesinde bu il kendisini üst sıralarda bulmuştur.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, kendisine beşinci sıradan yer bulmuştur. Puanı ise 5,35'tir. PM10 hava kirliliği değeri, STK sayısı, kaza sayısı, turizm işletmelerinde konaklanan gece sayısı, tiyatro ve müze sayısı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ve bu da bu alanda bu ili yukarıya taşımaktadır. Bin kişi başı kütüphaneden yararlanma oranı, sinema sayısı, özellikle kaba boşanma oranında en kötü il durumundadır ve kaba intihar hızında ise oldukça kötü puanlara sahiptir ve bu durum bu ili aşağıya çekmiştir.

7- Tekirdağ

İstanbul iline yakın olması, özellikle Çorlu'nun çok yakın olması, sanayi alanlarının çeşitli olması Tekirdağ ilinin yedinci sıraya taşımıştır.

Demografik ana değişken bakımından bu il, birinci sıradadır ve 9,91 puana sahiptir. Yani oldukça yüksek oranda göç almaktadır. Bu durum bu ilin sanayi şehri olma yolunda oldukça büyük adımlar attığının bir göstergesidir. Bu alanda bu ilden sonra ikinci sırada gelen ilin puanı 7,75'tir.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 6,25 puana sahiptir ve oldukça kötü durumda olup alt sıralarda kendine yer bulmuştur. Özellikle sanayileşen kentlerin bir sorunu haline gelen vasıfsız iş gücü burada da kendini göstermiştir. Okur-yazar nüfus bakımından iyi olmasına karşın üniversite mezunu sayısı düşüklüğü ve ilkokul ile mesleki teknik liselerde öğretmen başına öğrenci sayısındaki fazlalık bu alanda bu ili aşağıya doğru çekmiştir. Genel lise alanında ise iyi bir yere sahiptir ve bu bir nebze olsun çok kötü olma durumundan bu ili kurtarmıştır.

İstihdam ana değişkeni bakımından Tekirdağ ili, 7,48 puan ile İstanbul ve Antalya illerinden sonra üçüncü sırada kendine yer bulmuştur. Bu oldukça iyi bir puan ve sıralamadır. Sanayi şehri olması bakımından özellikle iyi bir aktif sigortalı çalışan sayısında, istihdam oranına, iş gücüne katılım oranına ve düşük bir işsizlik oranına sahiptir. Bu veriler oldukça önemlidir çünkü gelen göç ve var olan işgücüne oldukça iyi iş imkânları sunulmaktadır denilebilir. Ancak yabancılara verilen çalışma izni bakımından geri planda kalmış bir il diyebiliriz.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, 4,39 puana sahiptir ve orta sıralarda yer almaktadır. Bu alanda bu il, Kayseri ve Çorum gibi illerin gerisinde kalmıştır. Ancak yine de bebek ölüm hızı oranında en iyi il diyebiliriz. Ayrıca demiryolu ana hat uzunluğunda, hastane sayısında ve il ve devlet yolu bakımından oldukça iyi bir puana sahiptir ve bu alanda bu ili yukarılara taşımıştır. Ancak doktor ve hastane yatak sayısında, bin kişi başı otomobil sayısında ve iç hat yolcu sayısında çok iyi bir puana sahip değildir.

Üretim ve ticaret ana değişkenleri bakımından bu il, altıncı sırayı almıştır. Bu alanda OSB sayısı, kamu yatırımları, şirket sayısı, ihracat yapan şirket sayısı, İSO 500'deki şirket sayısı ve açılan şirket sayısı ve konut satışı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ve bu durum bu ili yukarılara taşımıştır. Ayrıca Kocaeli ilinden sonra kişi başı sanayi elektrik tüketiminde de ikinci sırayı almıştır. Bu oldukça iyi bir

puandır. Ancak Havaalanı olmamasından dolayı yük taşıma konusunda sıfıra yakın bir puan almıştı ve oldukça kötüdür.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından Tekirdağ ili, oldukça kötü bir durumdadır ve alt-orta kısımda yer almaktadır. Marka ve patent başvuru sayısının azlığı, kişi başına yapılan dış ticaret hacminin yetersizliği, yetersiz sayıda teknokent sayısı ve TÜBİTAK akademik destek başvuru sayısının azlığı bu alanda bu ili oldukça aşağılara çekmiştir. Ancak yatırım teşvik belgesi sıralamasında orta-üst sıralarda yer almaktadır ve bir nebze bu alanda bu ili kurtarmıştır.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, alt sıralarda yer almaktadır. Bunun nedeni boşanma ve intihar hızının fazla olması, sinema ve tiyatro sayılarının az olması, bin kişi başına kütüphaneden yararlanma sayısının az olması ve PM10 hava kirliliğinin fazla olması bu alanda bu ili aşağıya çekmiştir.

8- Bursa

Genel endeks sıralamasında sekizinci sırayı alan Bursa ili, genel olarak ortalama puanlara sahip bir ildir. Bu ilin genel puanı 5,15'tir. Bursa ili bir otomotiv şehridir. Büyük otomobil şirketlerinden bir kaç burada faaliyet göstermektedir.

Demografik ana değişken bakımından bu il, orta-üst sıralarda yer almaktadır. Konumu, iş fırsatları, yaşam kalitesi bakımından oldukça iyi bir konumda olan Bursa iline göçün olması gayet normaldir.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, orta sıralarda yer almaktadır ve puanı 6,91'dir. Özellikle okur-yazar nüfusun çokluğu, genel olarak lisede öğretmen başına düşen öğrenci sayısındaki azlık bakımından bu alanda yukarılarda yer almıştır. Ancak ilkokulda öğretmen başına düşen öğrenci sayısındaki fazlalık bu alanda bu ili aşağıya çekmiştir.

İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, altıncı sırada kendine yer bulmuştur ve bu oldukça iyi bir yerdir. Bu demek oluyor ki göç eden ve var olan iş gücüne iş bulma konusunda bu il sıkıntı yaşamamaktadır. Yabancılara verilen çalışma izni, özellikle aktif çalışan sigortalı sayısı, düşük işsizlik oranı ve görece yüksek istihdam oranı bakımından bu alt değişkenler bu alanda bu ili yukarılara taşımıştır.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, alt-orta sınıfta yer almaktadır. Tarihi oldukça eski olan bu il, sahip olduğu 4,00 puanı hak etmemektedir. Bu alanda bu ilin biraz daha ilerleme göstermesi gerekmektedir. Düşük bebek ölüm hızı, mobil abone sayısı yüksekliği, bin kişi başına düşen otomobil sayısı bakımından oldukça iyi puanlara sahip olan bu il, bu alt değişkenler sayesinde yukarılara taşınmıştır. Ancak cezaevine giren hükümlü sayısı, hastane, doktor, yatak sayısı ve iç hat yolcu sayısı bakımından ise kötüye yakın bir puana sahiptir ve bu durum bu ili aşağılara çekmiştir.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 3,42 puana sahiptir ve orta-üst sıralarda yer almaktadır. Tarihsel olarak bu il, başkentlik yapmış ve oldukça eski bir ekonomik ve siyasi düzene sahip bir ildir. Ancak bu ana değişkenin bunlardan yola çıkarak daha iyi olması beklenirdi. Burada 100 milyon dolar üzeri ihracat yapan şirket sayısı, fuar sayısı, teknokent sayısı, İSO 500 şirket sayısı, kişi başı sanayi elektrik tüketimi gibi alanlarda oldukça iyi puanlara sahiptir bu alanlar bu ili yukarılara taşımıştır. Ancak taşınan yük bakımından kötü, mevduat bakımından ise orta sıralarda yer almaktadır.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından Bursa ili, 4,30 puana sahiptir ve dördüncü sırada kendine yer bulmuştur. Bu oldukça iyi bir sıradır. Bunun nedeni Bursa ilinde Ar-ge çalışmalarının hızlı olması, büyük şirketlerin bulunması, üniversitelerin olması gibi nedenleri sayabiliriz. Endeksin ilk yıllarında teknokent durumunda iyi olan bu il, son yıllara geldikçe gerileme göstermiştir. Özellikle marka ve patent başvurularında ve yatırım teşvik belgesi verilmesi sayısında oldukça iyi bir sıraya sahiptir ve bu durumlar bu ili bu alanda yukarılara taşımıştır.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 4,79 puana sahiptir ve orta sıralarda yer aldığı görülmektedir. PM10 hava kirliliğinin yüksek çıkması, STK sayısının azlığı, boşanma hızının yüksekliği, kaba intihar hızının görece yüksekliği bu ili bu alanda aşağılara çekmiştir. Ancak kaza yapma sayısının azlığı, müze sayısındaki yükseklik ve turizm işletmelerinde gece konaklama sayısının fazlalığı bakımından bu alanda bu ili yüksek yerlere taşımıştır.

9- Trabzon

Doğru Karadeniz kıyısından seçilen tek il olan Trabzon, 5,08 puana sahiptir ve dokuzuncu sırada kendine yer bulmuştur. Aşağıda görüleceği üzere bu il, bazı alanlarda oldukça iyi puanlara sahiptir. Bu sıra önemlidir çünkü genel endekse göre ilk dokuz ilin 5,00 puanı geçtiği görölmektedir ve bu ilden sonra gelen ilin genel endeks puanı ise 4,81'dir.

Demografik ana değişkene göre bu il, 2008 krizinden hemen sonra çok büyük oranda bir göç almış fakat diğer illerde ise genelde göç vermiştir. Bu göç olayının ekonomik nedenlerden kaynaklandığı bir gerçektir. Özellikle bu ilden 2011 yılında büyük bir göç olayı olmuş ve bu yılda en kötü puana sahip olan il olmuştur.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, okur-yazar nüfus oranı, üniversite mezunu bakımından orta sıralarda yer almaktadır. Ancak ilkokul ve genel lisede öğretmen başına düşen öğrenci bağlamında bakıldığında hemen hemen her yıl 10 tam puan alarak bu iki alanda birinci olmuş ve bu yüzden bu alanda oldukça iyi bir puan elde etmiştir.

İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 6,23 puan ile orta-üst sıralarda yer almaktadır. Yabancılara çalışma verilmesi sayısı, aktif sigortalı çalışan bakımından alt-orta puanlara sahiptir. Ancak işgücüne katılım oranı ve istihdam oranı yüksek, işsizlik oranı düşük olduğu için bu alanda bu alt değişkenler bu ili yukarılara taşımıştır.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, ikinci sıradaki Ankara ilinin hemen arkasında 6,21 puan ile üçüncü sırayı almıştır. Oldukça iyi bir sıralamadır. Bu alanda bu il, kendini oldukça geliştirmiştir diyebiliriz. Demiryolu eksikliğinde, bebek ölümünde, mobil abone sayısında, bin kişi başı otomobilde ve doktor sayısında orta sıralarda yer almaktadır. Bu alt değişkenler bu ili bu alanda bir tık aşağıya çekmektedir. Ancak turizm merkezi olması hasebiyle iç hat yolcu sayısında, hastane sayısında ve özellikle tüm yıllarda birinci geldiği ve 10 tam puan aldığı hastane yatak sayısında ise oldukça iyi bir puana sahiptir ve bu durum üst sıralara çıkmasına neden olmuştur.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, alt sıralarda yer almaktadır ve puanı 2,53'tür. OSB yetersizliği, şirket sayısı azlığı, fuar sayısı, İSO 500 şirket

sayısı azlığı, kişi başı sanayi elektrik tüketimi oranının azlığı gibi durumlardan dolayı bu konuda aşağı sıralarda kalmıştır. Ancak uçakla taşınan yük ve dış hat yolcu bakımından ise oldukça iyi bir puana sahiptir.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 2,06 puan ile alt-orta sırada yer almaktadır. İhracat yapan şirket sayısı, marka ve patent başvuruları, teknokent sayısı ve TÜBİTAK akademik destek sayısı bakımından oldukça kötü puanlara sahiptir ve bu durum bu ili aşağılara indirmiştir. Bu durum bu ilin özellikle bir sanayi şehri olmamasından kaynaklandığı söylenebilir. Sadece ihracat yapan şirket sayısı diğer birkaç ile göre bir nebze iyi olduğundan bu ana değişkende çok aşağı sıralara inmemiştir.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, tıpkı yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeninde olduğu gibi oldukça üst sıralarda kendine yer bulmuştur ve 6,19 puana sahiptir. Bu alanda hemen İstanbul ilinin arkasından ikinci sırada gelmektedir. Bu Trabzon ili için oldukça iyi bir sonuçtur. Özellikle STK sayısı, boşanma hızı, kaba intihar hızında, sinema ve tiyatro sayısında oldukça iyi puanlara sahiptir. Ancak bin kişi başı kütüphaneden yararlanma sayısı, kişi başı mesken elektrik tüketiminde ise kötü diyebileceğimiz puan ortalamasına sahiptir.

10- Denizli

Ege bölgesinden bir başka sanayi ili olan Denizli ili, genel endeks bakımından 4,81 puanla kendisine onuncu sıradan yer bulmuştur. Denizli ili özellikle İzmir iline yakın olması, tekstil sanayisi ve turizm olanakları bakımından öne çıkan bir ildir.

Demografik ana değişken bakımından bu il, 5,09 puan ile orta sıralarda yer almaktadır. Bu il özellikle 2008 krizinden hemen sonra üç yıl boyunca göç vermiş ancak daha sonraki yıllarda az da olsa göç almıştır. Gene olarak bir sanayi şehri olması bu durumda etkili olmuştur.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 8,33 puan ile beşinci sırada yer almıştır. Özellikle okur-yazar nüfus ve genel olarak öğretmen başına düşen öğrenci sayısı bakımından oldukça iyi bir konumdadır ve bu durum üst sıralara çıkmasına enden olmuştur. Ancak üniversite mezunu açısından aynı şeyi söylemek mümkün değildir. Burada biraz aşağılara inmiştir.

İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 6,84 puan ile üst sıralarda yer almıştır. Aktif sigortalı çalışan sayısı, iş gücüne katılım oranı, işsizlik oranı ve özellikle son yıllarda olmak üzere istihdam oranı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ve bu durum bu ili üst sıralara taşımaktadır.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından Denizli ili, 4,24 puan ile kendisine alt-orta sıralarda yer bulmuştur. Bu yönü biraz geride kalmış bir ildir. Bu alanda özellikle Çorum, Kayseri, Samsun ve Sakarya gibi genel endekste kendisinden sonra gelen illerin gerisinde kalmıştır. Bebek ölüm hızı, demiryolu ana hat uzunluğu, bin kişi başı otomobil sayısı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ancak iç hat yolcu sayısı ve özellikle hemen hemen tüm yıllarda en kötü puan olan 1 puanı alarak sonuncu olduğu cezaevine giren hükümlü sayısında oldukça kötü bir sıralamaya sahiptir. Bu da bu ili aşağılara çekmektedir.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından Denizli ili, 2,57 puan ile alt sıralarda kendine yer bulmuştur. Bir sanayi şehri özelliği göstermesine bazı turizm olanaklarına sahip olsa da bu alanda kendini gerektiği gibi geliştirememiştir.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 2,90 puana sahiptir. Şehirlerin rekabetinde önemli bir ayak olan bu alan, bu il için umut vericidir. İSO 500 şirket sayısı, kişi başı mevduat oranı bakımından iyi bir sıralamaya sahiptir. Ancak diğer veriler de ya orta ya da alt-orta düzeyde yer almaktadır.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 3,64 puana sahiptir ve bu alanda sonuncu sırada yer almaktadır. Böyle bir ilin bu alanda çok kötü sırada yer alması düşündürücüdür. PM10 hava kirliliğinde ve intihar hızında tüm yıllarda sonuncu sırada yer alması, kaza sayısı, boşanma sayısı ve müze sayısında oldukça kötü puanlara sahip olması bu ili son sıraya taşımıştır. Ancak yine de STK sayısı, bin kişi başı kütüphaneden yararlanma oranı ve kişi başı mesken elektrik kullanımında bir nebze olsun iyi puanlar almıştı.

11- Sakarya

Marmara bölgesinden başka bir il olan Sakarya, 4,72 puan ile kendisine ancak on birinci sırada yer bulabilmiştir. Sakarya ili, İstanbul, Kocaeli ve Bursa illerinin

coğrafi çekim alanlarının içinde kalmış bir ildir. Bunun dezavantajını havaalanına sahip olamamak gibi şeylerde yaşamaktadır.

Demografik ana değişkeni bakımından göç veren değil alan bir konumdadır. Özellikle son yıllarda aldığı göç oranında bir artış vardır. Bu da bu ilin gelişmekte olduğunu bizlere göstermektedir. Bu alandaki puanı 5,94'tür.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 6,53 puan ile kendine alt-orta sıralarda yer bulmuştur. Üniversite mezunu sayısı, genel lise ve meslek lisesi bakımından oldukça kötü puanlara sahiptir. Ayrıca genel endeks sıralamasında üst sıralarda yer alan iller arasında en kötü okur-yazar nüfus oranına sahiptir. Bu da bu alanda niye aşağılarda olduğunu göstermektedir.

İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 5,98 puana sahiptir ve Eskişehir ve İzmir gibi kendinden daha üst sıralarda yer almış olan illerden daha iyi bir puana sahiptir. Yabancılara verilen çalışma izni sayısı, iş gücüne katılım oranı ve istihdam alt değişkenleri bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ve bu durum üst sıralara doğru tırmanmasına neden olmuştur. Ancak aktif sigortalı çalışan bakımından genel endekste üst sıralarda yer alan illere göre oldukça kötü durumdadır.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından Sakarya ili, 4,38 puana sahiptir ve bu puanla kendisine alt-orta sıralarda yer bulmuştur. Bebek ölüm hızında, demiryolu ana hat uzunluğunda oldukça iyi puanlara sahiptir. Ancak doktor sayısında, hastane yatak sayısında, iç hat yolcu sayısında ve bin kişi başı düşen otomobil sayısında ise ya düşük puana ya da orta düzey bir puana sahiptir. Özellikle bu ilin doktor sayısında gerilerde kalması düşündürücü bir durumdur.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,67 puanla orta sıralarda yer almaktadır. OSB sayısı, havaalanı eksikliği, kamu yatırımları oranı, şirket sayıları, fuar sayısı, 100 milyon dolar üzeri ihracat yapan şirket sayısı ve kişi başı mevduat oranı bakımından oldukça kötü puanlara sahiptir. Ancak konut satışı, kişi başı sanayi elektrik tüketimi bakımından ise iyi bir puana sahip olduğu söylenebilir.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 2,89 puana sahiptir ve orta-üst sıralarda kendine yer bulmuştur. Buradaki yabancı kökenli şirketlerin varlığı bu alanda bu ili ön plana çıkartmaktadır.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 4,78 puan ile üst sıralara yakın bir sıralama elde etmiştir. Özellikle PM10 hava kirliliği, STK sayısı, kaba boşanma hızı, özellikle 10 tam puan aldığı alt değişken olan kaba intihar hızı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ve bu durum yukarılara taşınmasına neden olmuştur. Ancak sineme ve müze sayısındaki azlık durumları bu ili biraz aşağıya çekmiştir.

12- Samsun

Orta Karadeniz de gelişmiş bir il olan Samsun, 4,52 puanla kendisine ancak on ikinci sıradan yer bulmuştur. Samsun ili, geçiş güzergâhında yer alması, tarım alanlarında ön plana çıkması gibi özelliklere sahiptir.

Demografik ana değişkeni bakımından bu il, 3,60 puana sahiptir alt sıralarda yer almaktadır. Bu il, 2016 yılı hariç her yıl göç veren bir il konumundadır. Özellikle 2011 ve 2012 yıllarında büyük oranlarda göç vermiştir. Bu duruma yetersiz iş olanakları gibi ekonomik nedenlerin sebep olduğu söylenebilir.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, orta-üst sıralarda yer almaktadır ve puanı 7,78'tir. Okur-yazar nüfus, özellikle ilkokul ve mesleki teknik lisede öğretmen başına düşen öğrenci sayısı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ve bu durum bu ili yukarılara taşımıştır. Genel lise bakımından ve üniversite mezunu sayısı bakımından ise orta puanlara sahiptir.

İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 5,68 puan ile alt-orta sıralarda yer almaktadır. İş gücüne katılım oranı, işsizlik oranı ve istihdam oranı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir. Ancak aktif sigortalı çalışan kişi sayısı ve yabancılara verilen çalışma izni sayısı bakımından iyi bir yere sahip değildir.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından Samsun ili, 4,75 puana sahiptir ve orta sıralarda yer almaktadır. Demiryolu ana hat uzunluğu, cezaevine giren hükümlü sayısı, doktor sayısı, özellikle hastane yatak sayısı, iç hat yolcu sayısı ve il devlet yolu uzunluğu bakımından iyi puanlara sahiptir.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,57 puana sahiptir ve alt sıralarda yer almaktadır. Bu alt değişkenlerin hemen hemen hepsinde ortalama bir puana sahiptir. Sadece kamu yatırımları, konut satışı, OSB sayılarında iyi puanlara sahiptir.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 1,93 puana sahiptir ve oldukça gerilerde yer almaktadır. Özellikle sanayisi gelişmiş olmadığından bununla ilgili ar-ge çalışmaları az yapılmaktadır ve yatırım teşvik belgesi sayısı da oldukça azdır. Bu da bu ili oldukça geri plana atmıştır.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 5,23 gibi oldukça iyi bir puana sahiptir. Genel endekse göre altıncı sırada yer almaktadır. Bu da iyi bir sıralamadır. Tıpkı Trabzon gibi Samsun şehrinin de sosyal sermayesi oldukça iyi bir konumdadır. PM10 hava kirliliği, STK sayısı, kütüphaneden yararlanma sayısı ve kaba boşanma hızında oldukça iyi puanlar elde etmiştir. Diğer alt değişkenler de ortalama puanlar elde etmiştir.

13- Konya

İç Anadolu'da gelişmişlik bakımından Ankara ilinden sonra Konya ili, sürpriz bir şekilde kendisine ancak on üçüncü sırada yer bulmuştur. Konya ili, özellikle tarım ve sanayi alanında potansiyeli olan bir ildir. Hızlı trene sahip olması, hem İç Anadolu'ya hem de Akdeniz tarafına yakın olması burayı bir lojistik merkezi yapabilir. Rekabet açısından bunun değerlendirilmesi gerekir.

Demografik ana değişken bakımından bu il, 4,26 puan ile alt sıralarda yer almaktadır. Bu il, son yıllar hariç sürekli göç veren bir il konumunda olmuştur. Özellikle 2008 ekonomik krizden sonra göç verme hızı artmıştır.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 7,15 ile orta sıralarda yer almıştır. Özellikle rekabet açısından kendisiyle karşılaştırılan Samsun, Denizli, Antalya gibi illerden daha geride kalmıştır. Bu alanda Konya ili hemen hemen ortalama puanlar elde etmiştir. Belirleyici bir alt değişken öne çıkmamıştır.

İstihdam ana değişkeni bakımından Konya ili, 5,39 puan ile alt sıralarda kendine yer bulmuştur. İşsizlik oranı ve istihdam oranı bakımından elde ettiği puanlar tatmin edici düzeydedir.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, 4,09 puan ile genel endekste üst sıralarda yer alan iller içinde en kötü illerden biridir. İlk on beş il arasından on dördüncü sırayı ancak alabilmiştir. Özellikle bebek ölüm hızının yüksekliği, mobil telefon aboneliği ve demiryolu ana hat uzunluğu bakımından oldukça kötü puanlara sahiptir ve bu durum bu ili aşağıya çekmiştir. Ancak cezaevine giren hükümlü sayısı, hastane yatak sayısı ve iç hat yolcu sayısı bakımından ise tam tersi iyi puanlara sahiptir.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,80 puana sahiptir ve orta sıralarda kendine yer bulmuştur. Konya ilinin özellikle Denizli, Sakarya, Samsun gibi illeri sıralama olarak geçtiği görüşmektedir. Açılan şirket sayısı, kapanan şirket sayısı, yabancı sermayeli şirket sayısı, fuar sayısı, kamu yatırımları, kişi başına sanayi elektrik tüketimi, özellikle OSB sayısı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ve bu alt değişkenler üst sıralara taşımıştır. Sanayi olarak gelişen bir il olan Konya, potansiyelini doğru kullanabilirse üst sıralara hızla tırmanacaktır.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 2,81 puan ile orta-üst sıralarda kendine yer bulmuştur. İhracat yapan şirket sayısı az olmasına rağmen teknokent sayısı, TÜBİTAK akademik destek sayısı, yatırım teşvik belgesi sayısı ve patent başvuru sayısı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir ve bu durum bu ili yukarılara taşımıştır.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından Konya ili, 4,71 puan ile orta-üst sıralarda kendine yer bulmuştur. Çorum ilinden sonra en iyi bin kişi başına kütüphaneden yararlanma sayısı oranına sahip olan bu il ayrıca kaba intihar hızı, müze sayısı ve turizm işletmelerinde konaklanan gece sayısı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir. Ancak STK sayısı, PM10 hava kirliliği, kişi başı mesken elektrik tüketimi, sinema sayısı ve tiyatro sayısı bakımından ise oldukça kötü puanlara sahiptir.

14- Kayseri

İç Anadolu'nun doğuya açılan kapısı olan Kayseri, özellikle mobilya sektöründe ön plana çıkan bir il olmuştur. Ayrıca sanayisi hızla gelişen illerden bir tanesidir.

Demografik ana değişken bakımından bu il, 5,36 puana sahiptir ve son iki yıl hariç oldukça yüksek oranlarda göç almıştır. Özellikle 2010 ve 2011 yıllarında aldığı göç artmıştır.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 7,01 puana sahiptir ve orta sıralarda kendine yer bulmuştur. Okur-yazar nüfus sayısı, üniversite mezunu sayısı ve genel olarak düşük öğretmen başına öğrenci sayısı bakımından ortalama değerlere sahiptir.

İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 4,74 puana sahiptir ve kendine alt sıralarda yer bulmuştur. Bu demek oluyor ki göç eden ve var olan iş gücüne iş bulma konusunda bu il yetersiz kalmaktadır. Düşük aktif sigortalı çalışan sayısı, iş gücüne katılma oranı, işsizlik oranı ve istihdam oranı bakımından orta-alt puanlara sahip bir ildir. Bu da kayıt dışı istihdamın bu ilde fazla olduğunu göstermektedir.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, 4,55 puan ile orta-yüksek sırada yer almaktadır. Özellikle bebek ölüm hızının düşüklüğü, hastane sayısı ve hasta yatak sayısı, iç hat yolcu sayısı ve bin kişi başı düşen otomobil sayısı bakımından oldukça iyi puanlar elde etmiştir ve bu durum bu ili yukarılara taşımıştır.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,81 puana sahiptir ve orta sıralarda yer almaktadır. 100 milyon dolar üzeri ihracat yapan şirket sayısı, fuar sayısı, İSO 500'de yer alan şirket sayısı, kişi başı mevduat oranı, on bin kişi başı konut satışı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 2,60 puan ile orta sıralarda kendine yer bulmuştur. Marka ve patent başvuru sayısı ve kişi başı dış ticaret hacmi bakımından düşük puanlarda kalmıştır. Ancak TÜBİTAK akademik destek sayısı ve teknokent sayısı bakımından ise oldukça iyi puanlara sahiptir. Bu ilin rekabet etmesi için bu alanda biraz daha fazla çalışması gerekmektedir. Özellikle

sanayisi ile birlikte ar-ge merkezlerini çalıştırması ve yeni bir şeyler bulması gerekmektedir.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 3,76 puan ile sondan ikinci sırada yer almıştır. Oldukça düşük bir puana sahiptir. PM10 hava kirliliği, STK sayısı, kaba boşanma hızı, kaba intihar hızı, tiyatro, sinema ve müze sayısı ve kişi başı mesken elektrik tüketimi bakımından ya çok düşük ya da ortaya yakın puanlar elde etmiştir ve bu yüzden bu alanda on sekizinci sırayı elde etmiştir.

15- Çorum

Karadeniz ve İç Anadolu arasında kalmış bir il olan Çorum 3,93 puan ile on beşinci sırada kendine yer bulmuştur. Kayseri ilinden sonra Çorum ili dâhil ve sonrası için bir kırılma daha söz konusu olmuştur. Çorum ili ve sonrasındaki 5 il, alt kategoriye oluşturmaktadır.

Demografik ana değişken bakımından bu il, 1,11 puana sahiptir ve en kötü performans gösteren illerin başında gelmektedir. Bu demek oluyor ki bu il çok yüksek oranlarda göçler vermektedir.

Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 7,66 puan alarak üst sıralardaki Konya, Kayseri, Sakarya ve Bursa gibi illerden daha iyi sonuç elde etmiştir. Özellikle genel olarak öğretmen başına düşen öğrenci sayısında elde ettiği puanın yüksekliği bu ili yukarılara taşımıştır. Ancak okur-yazar nüfusun ve üniversite mezun sayısının düşük olması endekste aşağılara düşmesine neden olmuştur.

İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 5,70 puana sahiptir ve kendisine alt-orta sıralarda yer bulmuştur. Ancak bunda da beşeri sermaye ana değişkeni gibi bir durum vardır. Kendinden önceki bazı illerden daha iyi puan elde etmiştir. İş gücüne katılma oranı, özellikle 10 tam puan aldığı en düşük işsizlik oranı ve istihdam oranı bakımından oldukça yüksek puanlar almıştır. Diğer alt değişkenlerde çok kötü puanlara sahiptir.

Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, 4,47 puana sahiptir ve kendine orta sıralarda yer bulmuştur. Bebek ölüm hızında, özellikle birinci geldiği hastane sayısı ve hastane yatak sayısı bakımından oldukça iyi puanlara sahiptir.

Ancak demiryolu ana hat uzunluğu, yukarıdaki hastane sayısının aksine doktor sayısı ve havaalanı eksikliği bakımından ise oldukça düşük puanlara sahiptir.

Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,38 puana sahiptir. Bu alanda kötü bir sıralamaya sahiptir ve genel olarak alt değişkenlerden ya kötü ya da ortalama bir puan almıştır.

Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 1,36 puana sahiptir ve sondan bir önce sırada gelmektedir. Bu il, bu alanda oldukça kötü bir yere sahiptir. Bu alanda genel olarak kötü puanlar almıştır.

Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 4,50 puan alarak ortalama bir sıralama elde etmiştir. Bu oldukça iyi bir sıralama yeridir. Özellikle bin kişi başına kütüphaneden yararlanma sayısı bakımından birinci çıkması, kaba boşanma ve intihar oranlarında iyi bir performans göstermesi bu alanda ileri çıkmasına neden olmuştur.

16- Adana

Akdeniz bölgesinden seçilen Adana ili, 3,74 puana sahiptir ve kendine on altıncı sırada yer bulmuştur. Demografik ana değişken bakımından bu il, 3,42 puana sahiptir ve genel olarak her yıl göç vermiştir. Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından 6,06 puan ile son sıraların en iyi puanını elde etmiştir. Bu il, bu alanda ortalama puanlar elde etmiştir. İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 4,11 puan almıştır ve genel olarak ortalama puanlar elde etmiştir. Ancak işsizlik oranında en kötü il olmuştur. Yabancılara çalışma izni bakımından ise bir tık iyi bir puan elde etmiştir. Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, 3,80 puan ile alt sıralarda yer almıştır. Mobil abone sayısında, demiryolu ana hat uzunluğunda, doktor sayısında ve hastane yatak sayısında ortalama puanlar elde etmiştir. Diğer alt değişkenlerde kötü sonuçlar elde etmiştir. Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,32 puan almıştır. Fuar sayısında, dış hat yolcu sayısında, kişi başı sanayi elektrik tüketimi ve uçakla taşınan yük sayısında ortalama puanlar elde etmiştir. Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 2,32 puan almıştır. İhracat yapan şirket sayısı, teknokent sayısında, TÜBİTAK akademik destek sayısı ve yatırım teşvik belgesi bakımından orta puanlar elde etmiştir. Sosyal sermaye ana

değişkeni bakımından bu il, 4,07 puana sahiptir. Bu il bu alanda genel olarak ortalama puanlar elde etmiştir.

17- Gaziantep

Güneydoğu Anadolu bölgesinden bir il olan Gaziantep son yıllarda yaptığı hamlelerle sanayi ve ticaret alanında ön plana çıkmıştır. Demografik ana değişken bakımından bu il, 4,86 puana sahiptir ve son yıllarda göç vermeye başlamıştır. Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 3,55 puana sahiptir ve oldukça kötü bir sıralama elde etmiştir. Özellikle öğretmen başına düşen öğrenci sayısı oldukça fazladır. İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 3,80 puana sahiptir ve iş imkânları oluşturma konusunda yetersiz kalmaktadır diyebiliriz. Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, 3,42 puana sahiptir. İç yolcu bakımından ortalama bir puan elde etmiştir ve toplam demiryolu ana hat uzunluğu oldukça iyidir. Ancak bebek ölüm hızında en kötü il bu ildir. Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,47 puana sahiptir ve bu alanda genel olarak alt ya da ortalamaya yakın puanlar elde etmiştir. Ancak 100 milyon dolar üzeri ihracat yapan şirket sayısı, fuar sayısı, İSO 500 şirket sayısı, kişi başına elektrik tüketimi ve OSB sayısında ortalama değerler elde etmiştir. Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 3,23 puan olarak oldukça iyi bir sıralama elde etmiştir. Bu alanda bu il başarılıdır diyebiliriz. Özellikle yatırım teşvik belgesi sayısı ve kişi başı dış ticaret hacmi ile marka ve patent başvuru sayıları bakımından ortalama veya ortalama üstü puanlar elde etmiştir. Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 4,22 puan ile alt sıralarda kendine yer bulmuştur. Özellikle kaba boşanma ve intihar hızı ve müze sayısı bakımından ortalamaya yakın puanlar elde etmiştir.

18- K.Maraş

Akdeniz bölgesinden bir başka il olan Kahramanmaraş, 3,45 puanla on sekizinci sırayı almıştır. Demografik ana değişken bakımından bu il, 3,17 puana sahiptir ve göç veren bir il konumundadır. Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 5,39 puana sahiptir ve genel olarak alt ya da orta düzey puanlar almıştır. İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 4,15 puana sahiptir ve ortalamaya yakın puanlar elde etmiştir. Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, 3,30 puana sahiptir. Özellikle cezaevine giren hükümlü sayısı bakımından oldukça iyi bir

sıralamaya sahip olmuştur. Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,56 puana sahiptir. Özellikle 100 milyon dolar üzeri ihracat yapan şirket sayısı, İSO 500 şirket sayısı, kamu yatırımları ve kişi başı sanayi elektrik tüketimi bakımından ortalamaya yakın ya da ortalama puanlar elde etmiştir. Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 1,81 puan ile oldukça kötü bir sıralama elde etmiştir. Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 3,73 puan alarak bu alanda oldukça kötü puanlar aldığını göstermiştir. Ancak kaba boşanma ve intihar hızında iyi puanlar elde etmiştir.

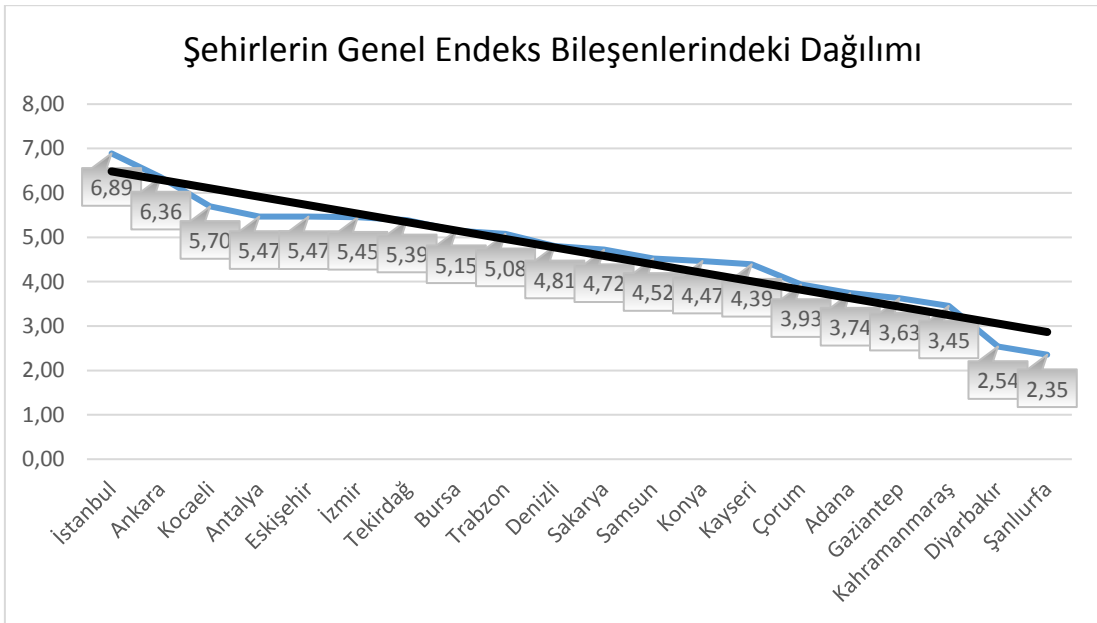
19- Diyarbakır

Güneydoğu Anadolu bölgesinden seçilen Diyarbakır ili, genel endeks sıralamasında hemen üstünde yer alan Kahramanmaraş ilinden oldukça fazla oranda kopmuştur ve 2,54 puanı elde etmiştir. Demografik ana değişken bakımından bu il, 2,29 puan ile Çorum ilinden sonra en kötü ikinci ildir. Yani genel olarak göç veren ildir. Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 3,08'dir ve genel olarak kötü puanlar elde etmiştir. Özellikle genel olarak öğretmen başına düşen öğrenci sayısında çok gerilerde kalmıştır. İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, yirmi il arasından en kötü puan olan 1,72 puanı elde etmiştir. Özellikle iş gücüne katılma oranı ve istihdam oranı bakımından en kötü il puanına sahiptir. Bu il, iş gücüne gerekli iş imkânlarını oluşturamamaktadır. Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, 3,03 puana sahip olup sondan bir önce gelmektedir. Özellikle cezaevine giren hükümlü sayısı, demiryolu ana hat uzunluğu ve hastane yatak sayısı bakımından ortaya yakın puanlar elde etmiştir. Üretim ve ticaret ana değişkeni bakımından bu il, 2,23 puana sahiptir ve genel olarak kötü puanlara sahiptir. Ancak kamu yatırımları bakımından orta-üst sıralarda yer almaktadır. Diğer alt değişkenlerde oldukça kötü bir puan sistemine sahiptir. Rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkeni bakımından bu il, 1,36 gibi neredeyse hiç varlık gösteremediği bir puana sahiptir. Bu alanda genel olarak kötü puanlara almıştır. Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 4,03 puana sahip olarak üst sıralardaki bazı illeri geride bırakmıştır. Özellikle kaba boşanma ve intihar hızının düşüklüğü, bin kişi başına kütüphaneden yararlanma sayısı ve düşük kaza yapma sayısı burada pozitif etkili olan alt değişkenlerdir.

20- Şanlıurfa

Güneydoğu Anadolu bölgesinden seçilen diğer bir il olan Şanlıurfa ili, genel endekse baktığımızda son sıradadır ve 2,35 puana sahiptir. Demografik ana değişken bakımından bu il, oldukça fazla oranda göç veren bir ildir ve puanı 3,06'dır. Ancak yine de Diyarbakır ve Çorum illerinin üstünde bir puana sahip olmuştur. Beşeri sermaye ana değişkeni bakımından bu il, çok kötü bir puan olan 1,45 puana sahiptir. Bu duruma bu ilde çocuk yaş grubundaki kişi sayısının fazlalığı dolayısıyla genel olarak öğretmen başına düşen öğrenci sayısında oldukça yüksek oranlar söz konusudur. İstihdam ana değişkeni bakımından bu il, 2,04 puandır ve sondan bir önce gelmektedir. Bu alanda oldukça kötü puanlar elde etmiştir. Yaşanabilirlik ve erişilebilirlik ana değişkeni bakımından bu il, tüm iller içinde en kötü puana sahip ildir ve 2,45 puana sahiptir. Özellikle bebek ölüm oranı, hastane ve doktor sayısı ve mobil telefon abone sayısı bakımından çok kötü puanlar elde etmiştir ve sonuncu sıradaki yerini almıştır. Ancak cezaevine giren hükümlü sayısı bakımından tüm illeri geride bırakarak 10 tam puan alan bu il, bu alanda oldukça başarılı olmuştur diyebiliriz. Sosyal sermaye ana değişkeni bakımından bu il, 4,05 puan alarak Denizli, Kayseri, Kahramanmaraş gibi illeri geride bırakmıştır. Bunda en çok etkili olan faktör tıpkı Diyarbakır ili gibi kaba boşanma ve intihar oranları ve düşük kaza yapma sayısında oldukça yüksek puanlar elde etmesidir.

Şekil 4.1. Şehirlerin Genel Endeks Bileşenlerindeki Dağılımı



Şekil 4.1.'de birkaç ufak sapma dışında illerin genel endeks puan ortalamalarının doğrusal bir düzlem takip ettiği söylenebilir. Sapma gösteren iller Kocaeli, Antalya, Diyarbakır ve Şanlıurfa illeridir. Diğer 16 il tam hemen hemen düzlemin tam üzerinde yer almaktadır.

b) Şehir Rekabeti Endeksi ve Sosyal Sermaye Endeksi

Şehir rekabeti endeksi oluştururken sosyal sermayenin önemine değinmek için 54 alt değişken; 27'si rekabet, diğer 27'si ise sosyal sermaye olarak gruplandırılmıştır. Rekabet grubunun ana değişkenleri “Demografik endeksi”, “İstihdam Endeksi”, “Üretim ve Ticaret Endeksi ve “Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite Endeksi”dir. Sosyal sermaye grubunun ana değişkenleri ise “Beşeri Sermaye Endeksi”, “Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik Endeksi”, “Sosyal Sermaye Endeksi”dir.

Tablo 4.15. Rekabet Endeksi

No	İller/ Ana Değişkenler	Demografik	İstihdam	Üretim ve Ticaret	Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite	Endeks Puanı
1	İstanbul	5,57	8,08	7,48	8,53	7,42
2	Tekirdağ	9,91	7,48	3,43	2,68	5,87
3	Kocaeli	7,72	6,17	3,71	5,87	5,87
4	Ankara	6,72	7,11	4,51	4,98	5,83
5	Antalya	7,75	7,95	3,50	2,36	5,39
6	Bursa	6,31	6,41	3,42	4,30	5,11
7	İzmir	5,87	5,76	3,76	3,88	4,82
8	Eskişehir	7,30	5,59	3,13	2,55	4,64
9	Sakarya	5,94	5,98	2,67	2,89	4,37
10	Denizli	5,09	6,84	2,57	2,90	4,35
11	Kayseri	5,36	4,74	2,81	2,60	3,88
12	Konya	4,26	5,39	2,80	2,81	3,82
13	Trabzon	3,75	6,23	2,53	2,06	3,64
14	Gaziantep	4,86	3,80	2,47	3,23	3,59
15	Samsun	3,60	5,68	2,57	1,93	3,45
16	Adana	3,42	4,11	2,33	2,32	3,04
17	K.Maraş	3,17	4,15	2,56	1,81	2,92
18	Çorum	1,11	5,70	2,38	1,36	2,63
19	Şanlıurfa	3,06	2,04	2,18	1,35	2,16
20	Diyarbakır	2,29	1,72	2,23	1,36	1,90

Tablo 4.16. Sosyal Sermaye Endeksi

No	İller/ Ana Değişkenler	Beşeri Sermaye	Yaşanabilirlik ve Erişilebilirlik	Sosyal Sermaye	Endeks Puanı
1	Ankara	9,06	6,34	5,78	7,06
2	Trabzon	8,41	6,21	6,19	6,94
3	Eskişehir	8,94	5,30	5,63	6,63
4	İzmir	8,45	5,11	5,35	6,30
5	İstanbul	5,38	6,66	6,42	6,15
6	Samsun	7,78	4,75	5,23	5,92
7	Antalya	7,34	4,56	5,05	5,65
8	Çorum	7,66	4,47	4,50	5,54
9	Kocaeli	6,44	5,18	4,99	5,54
10	Denizli	8,33	4,24	3,64	5,40
11	Konya	7,15	4,09	4,71	5,32
12	Bursa	6,91	4,00	4,79	5,23
13	Sakarya	6,53	4,38	4,78	5,23
14	Kayseri	7,01	4,55	3,76	5,11
15	Tekirdağ	6,25	4,39	4,10	4,91
16	Adana	6,06	3,80	4,07	4,64
17	K.Maraş	5,39	3,30	3,73	4,14
18	Gaziantep	3,55	3,42	4,22	3,73
19	Diyarbakır	3,08	3,03	4,03	3,38
20	Şanlıurfa	1,45	2,45	4,05	2,65

Yukarıdaki tablolara bakarak rekabet ve sosyal sermaye endeksi hakkında birkaç yorum yapmak mümkündür. İllerin rekabet süreçlerinde maddi etkenler kadar maddi olmayan etkenler de devreye girebilmektedir. Çünkü sadece ilin ihracat oranına bakmamız anlamlı bir çıktı sağlamaz ya da ilde yapılan patent başvuru sayısının çok olması o ilde yenilik süreçlerinin çok etkili ve verimli sürdüğünü göstermez. Bu yüzden burada sosyal sermaye devreye girmektedir.

Tablo 4.15. bize eğer sadece rekabet ana değişkenlerinden bir şehir rekabet endeksi yapılıyorsa nasıl bir sıralama olacağını göstermektedir. Aynı şekilde tablo 4.16.'da bizlere sadece sosyal sermaye ana değişkenlerinden şehir rekabeti endeksi yapılıyorsa nasıl bir sıralama olacağını göstermektedir. Rekabet endeksinde ilk beş il İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli, Ankara ve Antalya olmak üzere sıralanacaktır. Burada Ankara ili, ikinci sırasını kaybetmektedir. Burada Ankara ilinin sosyal sermaye stokunun ne kadar yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca Eskişehir ilinin de dramatik bir düşüşü söz konusudur.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Şehir rekabetinde sosyal sermayenin rolü üzerine bir araştırma ve devamında yapılan endeks ve yoğunlaşma çalışmaları, yapılan akademik arama ve incelemeler sonucunda bu bağlamda benzer bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Sadece Uruk, Edam, Kalkınma Bakanlığı gibi kurum/kuruluşların ve bazı akademisyenlerin yaptığı “şehir rekabeti endeksi” çalışmaları vardır. Bu çalışmalar, şehirlerin rekabet etmesinde sosyal sermayenin rolü üzerine değildir. Daha çok şehir rekabeti endeksi biçimindedir.

Bu çalışmaya bazı yönden benzeyen çalışmalar vardır. Yukarıda bunlara değinilmiştir. Bu çalışmanın farkı, şehir rekabetinde sosyal sermayenin önemi ya da etkisine değinen bir çalışma yoktur. Ayrıca yoğunlaşma tablosu hiçbir çalışmada yer almamaktadır. Ve 10 yılı kapsayan bir şehir rekabeti çalışmasına da daha önce rastlanılmamıştır. Genelde yıl bazında yapılan çalışmalar mevcuttur. Özellikle şehir rekabet endeksinde değişkenler ve alt değişkenler konusunda bahsedilen çalışmalardan yararlanılmıştır. Endeks değeri hesaplanırken “normalizasyon yöntemi” kullanılmıştır. Bu da endeks çalışmasında çok kullanılan bir yöntemdir.

Bu çalışmada şehir rekabeti sürecinde sosyal sermayenin durumuna bakılmıştır. Genel endeks hesaplanırken hem rekabet ana değişkeninden hem de sosyal sermaye ana değişkeninden yararlanılmıştır.

Yapılan bu çalışma ilerde şehir ve rekabet bağlamında sosyal sermayenin önemine ilişkin ampirik ya da anket çalışması yapacak çalışmacılara, akademisyenlere yol gösterebilir. Özellikle hazırlanan endeks tabloları ve yoğunlaşma haritası, yol gösterici bir özelliğe sahiptir. Bu endeks çalışması daha da genişletilip daha kapsamlı bir çalışma sunulabilir.

Seçilen 20 il arasında genel endeks bakımından kimi il iyi bir performans sergilerken kimi il ise kötü bir performans sergilemiştir. Genel olarak illerin rekabet düzeyinin artması isteniyorsa özellikle rekabetçi ve yenilikçi kapasite ana değişkenine ayrı bir önem verilmesi gerekmektedir. Çünkü illerin asıl rekabet edeceği nokta burasıdır. Yeni buluşlar, markalar, patentler, faydalı modeller bu alanda yer almaktadır. İllerin hem yerel hem de küresel düzeydeki rekabeti için bu alana yatırım yapmaları, bunun yanında da önemli bir nokta olan sosyal sermayeyi kullanarak ağları

ve bağlantıları sağlamaları, kümeler oluşturarak buralarda güven düzeyini artırıp şirketler arası iş birliğini ve ağırları işler hale getirmeli sağlanmalıdır. Böylece önce yerel sonra da küresel düzeyde ün yapmış illerimiz ortaya çıkabilecektir.

Acaba illerin rekabet etme sürecinde rekabet endeksinin altındaki 4 ana değişken mi daha çok öne çıkmaktadır yoksa sosyal sermaye endeksi altındaki 3 ana değişken mi daha öne çıkmaktadır? Bu sorunun cevabı aşağıdaki Herfindahl-Hirschman yoğunlaşma tablosunda ve haritasında bulunmaya çalışılacaktır.

Literatürde birçok alanda sıkça kullanılan yoğunlaşma endekslerinden birisi Herfindahl-Hirschman endeksidir (Rhoades, 1993). Endeks, şirket sayısı ya da piyasa payları bağlamında yoğunlaşma oranının ölçülmesini sağlamaktadır. Herfindahl-Hirschman endeksi bir şehrin rekabetçiliğinde sosyal sermayenin mutlak yoğunluğunu vermektedir. Aşağıdaki formül endeksin nasıl hesaplanacağıyla ilgilidir.

$$HH_{ij} = \sum_{j=1}^n (S_{ij}^s)^2$$

Formül; S_{ij}^s , “i” ilinin “j” yılındaki rekabet endeks puanının (ya da sosyal sermaye endeks puanı), aynı yılda “i” iline ait genel endeks puanına bölünüp karesinin alınmasını temsil etmektedir. Bu formül sonucunda çıkan yüksek değerler yoğunlaşmanın fazla olduğunu göstermektedir.

Tablo 4.17. Herfindahl-Hirschman Yoğunlaşma Tablosu

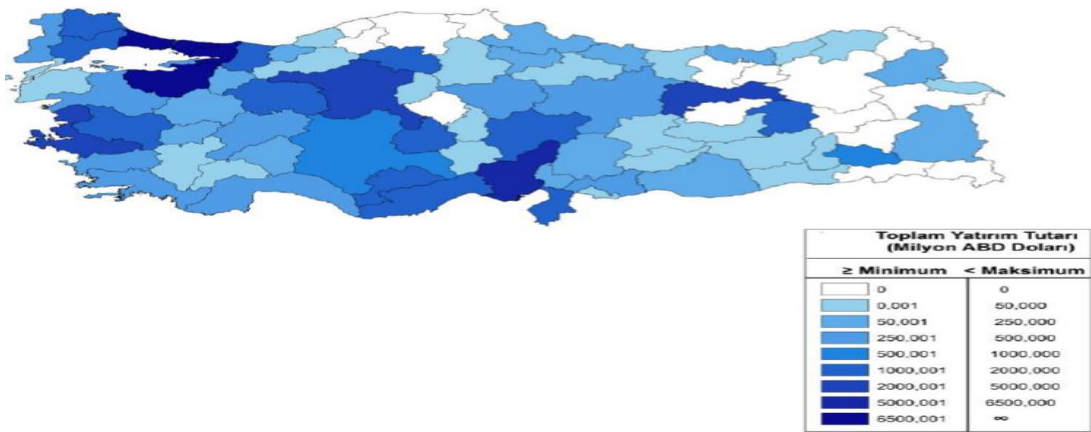
No	Rekabet Yoğunlaşma Tablosu		No	Sosyal Sermaye Tablosu	
1	İstanbul	11,16	1	Çorum	20,35
2	Tekirdağ	10,91	2	Trabzon	19,20
3	Kocaeli	9,97	3	Diyarbakır	18,04
4	Bursa	9,29	4	Samsun	17,39
5	Gaziantep	9,18	5	Adana	15,63
6	Antalya	9,05	6	Eskişehir	14,74
7	Sakarya	8,04	7	K.Maraş	14,43
8	Ankara	7,99	8	Konya	14,32
9	Şanlıurfa	7,84	9	Kayseri	13,58
10	Denizli	7,78	10	İzmir	13,41
11	İzmir	7,38	11	Şanlıurfa	13,27
12	Kayseri	7,32	12	Denizli	12,75
13	Konya	6,96	13	Ankara	12,37

14	K.Maraş	6,89	14	Sakarya	12,31
15	Eskişehir	6,69	15	Antalya	10,81
16	Adana	6,28	16	Gaziantep	10,67
17	Samsun	5,53	17	Bursa	10,39
18	Diyarbakır	5,29	18	Kocaeli	9,46
19	Trabzon	4,92	19	Tekirdağ	8,33
20	Çorum	4,45	20	İstanbul	7,99

Tablo 4.17.'ye göre 20 ilin Herfindahl-Hirschman yoğunlaşma endeksi verilmiştir. Rekabet yoğunlaşmasında özellikle sanayi alanında önde olan şehirlerden İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli, Bursa ve Gaziantep ilk beş sırada yer almaktadır. Bu illerin hemen arkasında turizm ve hizmet (otelcilik) alanında özellikle yabancı yatırımları kendisine çeken Antalya ili yer almaktadır. Hemen ardından 7.sırada ise özellikle Uzak doğudan gelen otomotiv devi Toyota'ya ev sahipliği yapan Sakarya ili gelmektedir.

Sosyal sermaye yoğunlaşma tablosuna göre ise Çorum ili ilk sırayı almıştır. İkinci sırada Trabzon ili, üçüncü sırada sürpriz bir şekilde Diyarbakır ili yer almaktadır. Dördüncü ve beşin sıraları Samsun ve Adana illeri almıştır.

Türkiye'de illere yapılan **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı** 2012-2016 yılları arasında yatırım projelerinin tutarlarını kapsayacak şekilde aşağıdaki haritada verilmiştir.



Şekil 4.2. 2012-2016 Yılları Arasında Yatırım Projelerinin Tutarları (Kalkınma Bakanlığı)

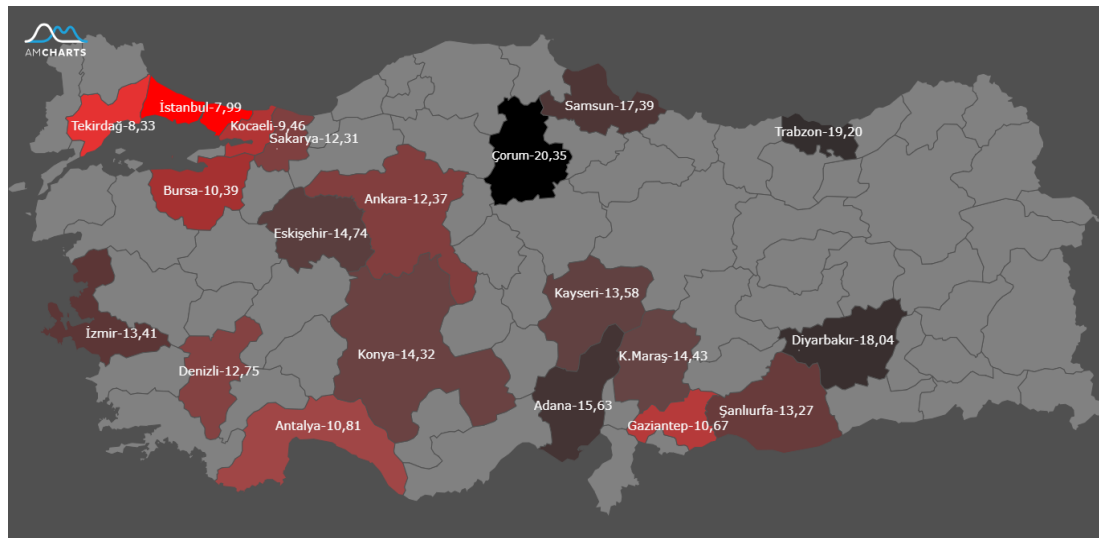
Ayrıca yukarıdaki haritaya ek olarak 2012-2016 yılları arasında uluslararası sermayeli şirketlerin yatırım projelerinin İlk 20 il bazında dağılımı (adet); İstanbul-

142, Kocaeli-130, İzmir-85, Bursa-83, Ankara-56, Tekirdağ-56, Gaziantep-42, Adana-34, Antalya-33, Sakarya-25, Eskişehir- 21, Konya-19, Şanlıurfa-15 şeklinde olmuştur.

Kamu Yatırımları; tarım, madencilik, imalat, enerji, ulaştırma-haberleşme, turizm, konut, eğitim, sağlık, diğer kamu hizmetleri alanlarında illere yapılan yatırımlar yıl bazında aşağıda verilmiştir.

Tablo 4.18. 2016-2018 İl Bazında Kamu Yatırımları

No	(Bin TL)	2016	2017	2018	Toplam
1	İstanbul	8.220.294	12.022.983	10.258.357	30.501.634
2	Ankara	4.534.169	5.840.055	5.111.814	15.486.038
3	İzmir	1.762.975	2.751.278	2.083.263	6.597.516
4	Diyarbakır	1.369.143	1.556.929	1.042.845	3.968.917
5	Konya	1.225.040	1.462.063	953.381	3.640.484
6	Antalya	923.840	1.049.602	1.013.510	2.986.952
7	Bursa	768.695	1.132.286	646.038	2.547.019
8	Adana	642.957	1.011.186	341.337	1.995.480
9	Kocaeli	589.576	725.481	451.617	1.766.674
10	Gaziantep	517.949	795.618	451.540	1.765.107
11	K.Maraş	448.470	608.397	423.926	1.480.793
12	Şanlıurfa	655.129	611.736	184.326	1.451.191
13	Eskişehir	468.626	563.869	310.858	1.343.353
14	Tekirdağ	501.320	595.744	158.349	1.255.413
15	Kayseri	486.796	481.886	214.854	1.183.536
16	Samsun	408.019	511.698	223.000	1.142.717
17	Sakarya	305.892	504.523	327.935	1.138.350
18	Denizli	467.467	388.971	268.474	1.124.912
19	Trabzon	306.217	372.553	169.120	847.890
20	Çorum	261.853	307.278	75.850	644.981



Şekil 4.3. Herfindahl-Hirschman Endeksi Yoğunlaşma Haritası (Sosyal sermayeye göre)

Yukarıdaki şekil ve tabloya ek olarak yukarıdaki yoğunlaşma haritasına bakarak birkaç yorum yapmak mümkündür. Şekil 4.3.'deki haritaya göre koyu renkte olan illerin genel endeks puanında sosyal sermaye faktörü daha ağır basmaktadır. Açık renkte olan iller de ise tam tersi rekabet faktörü daha ağır basmaktadır. Tablo 4.18.'e göre ve Şekil 4.2.'ye göre yatırım yapma sürecinde rekabete mi bakılır yoksa sosyal sermayeye mi bakılır? Tablo 4.17.'ye göre sosyal sermayenin belirleyici olduğu kabul edilecek olunursa Çorum, Trabzon, Diyarbakır ve Samsun gibi illere yapılan yatırımların yoğunlaşması gerekir. Rekabete göre bakılacak olunursa İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli ve Bursa gibi illere yapılan yatırımların yoğunlaşması gerekir.

Yukarıda son birkaç yılın Doğrudan Yabancı Yatırım ve Kamu Yatırım oranlarına bakıldığında yatırımların sosyal sermayeye göre değil, rekabete göre gruplandırılmış olan faktörlere bağlı olarak yapıldığı yani endeks puanında rekabet ana değişkenleri baskın olan illere yatırımların yapıldığı görülmektedir. Ancak bu sonuç sadece 20 ili ve belli başlı veri setini kapsayan bir çalışmanın sonucudur. Eğer daha fazla il ve veri seti seçilirse ya da yerel değil de küresel bir şehir endeksi çalışması yapılırsa yatırım süreçlerinde karar vericilerin şehirlerin sahip olduğu sosyal sermaye stokuna baktıkları ve buna göre yatırımlarını yönlendirdiklerine dair bir sonuç ortaya çıkabilir. Bu ilerde başka bir çalışma konusu olabilir.

Ayrıca Tablo 4.17.'de sosyal sermaye yoğunlaşmasına bakıldığında ilk 7 ilin (Konya'ya kadar) ileri düzey bir gelişmişliğinden (özellikle sanayi-ticaret vs. açısından) söz etmek mümkün değildir. 8.sıradaki Konya ve 9.sıradaki Kayseri illerinden sonra bir gelişmişlik düzeyinden bahsetmek mümkündür.

Sonuç olarak;

Türkiye illeri, rekabet açısından değerlendirildiğinde etkin olan unsurun «**rekabet ana değişkenleri**» olduğu, henüz «**sosyal sermaye ana değişkenlerinin**» bir baskı unsuru olamadığı, yani şehir rekabetinde sosyal sermaye unsurunun çok bir rolü olmadığı söylenebilir.

KAYNAKÇA

- AÇIKGÖZ**, Özkan (2011). “Şehir, Şehir Toplumu ve Şehir Sosyolojisi”, **Sosyoloji Konferansları**, 0 (35), 57-83.
- ADLER**, Paul S. ve Kwon, Seok-Woo (2002), “Social Capital: Prospect For A New Concept”, *Academy of Management Review*, 27(1), s.17-40.
- AĞCASULU**, Hülya (2017). “Sosyal Sermaye Kavramı Ve Temel Bakış Açılarının Karşılaştırılması”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 8(17), 114-129.
- AHİLER**, Kalkınma Ajansı (t.y). “Yerel Ekonomik Kalkınma Ve Kümelenme Rehberi”, ahika.gov.tr.
- AKAL**, Mustafa ve Ali Kabasakal ve Seyit M. Gökmenoğlu (2012). “OECD Ülkelerinin Rekabet Gücünü Açıklayıcı Kurumsal ve Karma Modeller”, **Business and Economics Research Journal**, 3(1), 109-130.
- AKAY**, Bayram (2014). “Türk Araç Kiralama Sektörünün Beş Güç Modeli ile Bir Analiz Çalışması”, **Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 5(10), 123-140.
- AKGEMCİ**, Tahir (2015). **Stratejik Yönetim**, 4.baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- AKTAN**, Coşkun Can ve İstiklal Y. Vural (2004). “Rekabet Dizisi: Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri”, TİSK Yayını, Ankara.
- AKTAN**, Coşkun C. Ve İstiklal Y. Vural (2009). “Globalleşme ve Devletlerarası Rekabet (Online)”, **Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi**, 1(2).
- ALBAYRAK**, A. Nur ve Gülden Erkut (2010). “Türkiye’de İl ve Bölgelerin Rekabet Gücü Analizi”, **İTÜ Dergisi**, 9(2), 155-165.

- ALKHAFAJI**, Abbass (2003). **Strategic Management: Formulation, Implementation and Control in A Dynamic Environment**, New York: The Haworth Press, Inc.
- ALKİN**, K. Bulu, M. ve Kaya, H. (2007). “İller arası Rekabet Endeksi: Türkiye’deki İllerin Rekabetçilik Seviyelerinin Göreceli Olarak Ölçülebilmesi İçin Bir Yaklaşım”. **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 6(11), 221-235.
- AMIN**, A. ve Nigel Thrift (2002). **Cities: Reimagining the Urban**. Polity Press, Blackwell Publishers, Cambridge.
- ARDAHAN**, Faik (2014), “Bireylerin Sosyal Sermaye Profili: Antalya Örneği”, **Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 2(8), s.38-56.
- ARICAN**, Erişah ve diğ. (2009). “İTO: Türk Bankacılık Sektöründe Pazar Hâkimiyeti ve Sektörün Rekabet Gücünün Uygulamalı Analizi”, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 35, İstanbul.
- ARICIOĞLU**, M. Atilla ve Ergin, R. Aslı (2009), “Güven ya da Sosyal Sermaye Nedir?: Konya Sanayi Bölgesinde Sahip/Yöneticiler Üzerine Bir Araştırma”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 21, s. 25-43.
- ARICIOĞLU**, M. Atilla ve Şükran Gökçe, Muhittin Koraş (2013). “Kümelenme ve Rekabet Analizi için Bir Uygulama”, **S.Ü Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 30, 1-18.
- ARIÇ**, K.H. (2013). “Yeni Bir Dış Ticaret Teorisi Olarak Porter’ın Rekabetçi Üstünlükler Teorisi’nin Yapısı”. **KAÜ İİBF Dergisi**, 4(5), 81-97.
- ARSLAN**, Neslihan ve Hüseyin Tatlıdil (2012). “Defining and Measuring Competitiveness. A Comparative Analysis of Turkey With 11 Potential Rivals”, **International Journal of Basic & Applied Sciences**, 12(2), 31-43.

- ASLAN**, Seyfettin (2016). “Türkiye’de Sosyal Sermaye Bileşenlerinden Güven Hakkında Bir Değerlendirme”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 17(2), 181-204.
- ASTARLIOĞLU**, Melih (2012). “Moderating Effect of Porter’s Diamond Framework Between Firm Strategies and Export Performance: A Conceptual Model”, **EUL Journal of Social Sciences-LAÜ Sosyal Bilimler Dergisi**, 3(2), 35-64.
- A.T. KEARNEY** (2017). “Global Cities 2017: Leaders in a World of Disruptive Innovation”,<https://www.atkearney.com/documents/20152/436055/Global+Cities+2017.pdf/f68ca227-48a0-2a74-96b9-0989ce3ce321>.
- AYAŞ**, Necla (2002). “Bölgesel Rekabet Gücünün Geliştirilmesinde Verimliliğin Rolü”, **Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 9, 1-24.
- AYDEMİR**, Mehmet A. (2011). **Sosyal Sermaye: Topluluk Duygusu ve Sosyal Araştırma**, 1.Baskı, Konya: Çizgi Kitabevi.
- AYDEMİR**, Mehmet A. ve Tecim, Erhan (2012), “Türk Toplumunda Aile ve Dinin Sosyal Sermaye Potansiyeli”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 28, s.43-59.
- AYDIN**, Derya G. (2005). “A. Smith ve J. A. Schumpeter’in Dinamik Rekabet Teorileri”, **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 23(1), 1-15.
- BARNEY**, J.B (2001). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*, Prentice Hall, New Jersey.
- BAŞ**, Abdurrahman (2012). “Rekabet Analizi ve Strateji Belirleme Süreci”, *Stratejik Yönetim Ders Notu*, İstanbul.
- BAYRAKTUTAN**, Yusuf ve Hanife Bıdırdı (2016). “Teknoloji ve Rekabetçilik: Temel Kavramlar ve Endeksler Bağlamında Bir Değerlendirme”, **Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi**, 8(14), 1-24.

BEGEL, E. Ernst (1996). “Kentlerin Doęuđu”, Cogito, Kent ve Kùltùrù, İstanbul, Yapı Kredi Yayınları, 8, 7-16.

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE İLETİŞİM KURUMU, “Yıllık İl İstatistikleri”.
(<https://www.btk.gov.tr/yillik-il-istatistikleri>).

BİLGİN, Necdet ve Kaynak, Ramazan (2008), “Sosyal Sermaye Faktörlerinin İş Başarısına Etkisi: Üniversite Çalışanları Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, **C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi**, 32(1), s.29-38.

BİLİM, SANAYİ ve TEKNOLOJİ BAKANLIĞI, “OSB Bilgi Sitesi”.
(<https://osbbs.sanayi.gov.tr/>).

BOİX, Carles ve Posner Daniel N. (1996), “Making Social Capital Work: Review of Robert Putnam’s Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy”, The Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, Sayfa No. 96-4.

BOURDIEU, Pierre, ve Loic J. Wacquant, (1992). “*An Invitation to Reflexive Sociology*”, Chicago, University of Chicago Press.

BOURDIEU, Pierre (1986). **The Forms of Capital**. (Ed: Jhon G. Richardson), Handbook of Theory and Research For The Sociology of Education, New York: Greenwood Press.

BUDD, Leslie ve Amer Hirmis (2004). “Conceptual Framework for Regional Competitiveness”, **Regional Studies**, 38(9), 1015-1028.

CALLOIS, J. ve Aubert F. (2005). “*Tords Indicators of Social Capital for Regional Development Issues*”, International Conference of the Regional Studies, Association, University of Aalborg.

CLANCY, Paula ve Eoin O’malley, Larry O’connell, Chris Van Egeraat (2001). “Industry Clusters in Ireland: An Application of Porter’s Model of National

- Competitive Advantage to Three Sectors”, **European Planning Studies**, 9(1), 7-28.
- COLEMAN**, James S. (1988). “Social Capital in the Creation of Human Capital”, **American Journal of Sociology**, 94, 95-120.
- COLEMAN**, James. S. (1994). **Foundations of Social Theory**, The Belknap Press of Harward University Press: Cambridge.
- COLLIER**, Paul (1998). “Social Capital and Poverty”, Social Capital Initiative Working Paper No.4, Washington (<http://www.worldbank.org/socialdevelopment>).
- COŞKUN**, Bekir (2014). “M. Porter’ın 5 Kuvvet Modeline Göre Sağlık Hizmetleri Sektörünün Rekabet Analizi”, **Sağlıkta Performans ve Kalite Dergisi**, 7(1), 43-60.
- ÇALIŞKAN**, Durmuş (2010). “Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma”, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANLIĞI**, “Çalışma Hayatı İstatistikleri”.<https://www.csgeb.gov.tr/home/contents/istatistikler/calismahayatiistatistikleri/>.
- ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI**, “Hava Kalitesi İzleme İstasyonları Web Sitesi”. (<http://www.havaizleme.gov.tr/Default.ltr.aspx>).
- ÇELİK**, Rukiye ve Elif Akkaş, Eda Çelik (2013). “Kentsel Rekabette Hastanelerin Rolü”, **Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi**, 22(2), 1-16.
- ÇETİN**, Murat (2006), “Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği”, **D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi**, 21(1), s.1-25.
- ÇİVİ**, Emin (2001). “Rekabet Gücü: Literatür Araştırması”, **Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 8(2), 21-38.

- DAVIES**, Howard ve Paul Ellis (2000). “Porter’s Competitive Advantage of Nations’: Time for a Final Judgement”, **Journal of Management Studies**, 37(8), 1189-1213.
- DE BONO**, Edward (2008). **Rekabet Üstü** (Çev: Oya Özel), 2. Baskı, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- DEMİR**, Haldun (2010). Ekonomik Büyüme, Verimlilik ve Rekabet, 1.Baskı, İstanbul: Etap Yayınevi.
- DERNEKLER DAİRESİ BAŞKANLIĞI**, “İstatistikler”.
(<https://www.dernekler.gov.tr/>).
- DÖVEN**, M. Said (2011). “*Şehir Rekabetçiliği Üzerine Bir Araştırma: Türkiye Örneği*”, Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- EKONOMİ BAKANLIĞI**, “Yatırım Teşvik Verisi (01.01.2001-28.02.2018)”.
(<https://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home>).
- EKONOMİ ve DIŞ ARAŞTIRMALAR MERKEZİ (Edam)**, (2014). “Türkiye İçin Bir Rekabet Endeksi 2014”, Edam ve TÜR KONFED Ortak Yayını.
- EMİL**, Taluy (2004). “*Dağ Turizmi (Kayak Merkezleri) Sektör Profili*”, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Etüt ve Araştırma Şubesi.
- ERDOĞAN**, Emre (2008), “Sosyal Sermaye, Güven ve Türk Gençliği”,
http://www.urbanhobbit.net/pdf/sosyal%20sermaye_emre%20erdogan.pdf.
- ERDÖNMEZ**, P. Ataman (2009). “Küresel Kriz ve Ülkeler Tarafından Alınan Önlemler Kronolojisi”, **Bankacılar Dergisi**, 68, 85-101.
- ERKAN**, Hüsnü ve Canan Erkan (2004). “*Bilgi Ekonomisinde Teori ve Politika*”, Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F, 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi. 25-26 Kasım, Eskişehir.

- EROĞLU**, Osman ve Azmi Yalçın (2013). “Kümelenme ve Rekabetçilik İlişkisi: Kavramsal Bir İnceleme”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 15(2), 175-193.
- EROĞLU**, Osman (2013). *Kent Rekabetçiliğinde Kümelenme Stratejisinin Olumlu Etkisi ve Kümelerin Kent Rekabetçiliği Algısı: Kent Rekabetçiliği ve Diyarbakır Mermer Kümesi Örneği*, Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- EROĞLU**, Osman ve Azmi Yalçın (2014). “Yeni Bir Rekabet Formu Olan Kent Rekabetçiliğine Yönelik Literatür Taraması”, **Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 4(1), 19-42.
- ERSELCAN**, Feray (2009), “Disiplinler arası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye”, **C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi**, 35(2), s.248-256.
- EŞKİ**, Hülya (2009). “*Sosyal Sermaye -Önemi, Üretimi ve Ölçümü- Üzerine Bir Alan Araştırması*”, Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- FERLANDER**, Sara (2007), “The Important of Different Forms of Social Capital for Health”, *Acta Sociologica*, 50(2), s.115-128.
- FIELD**, John (2008). **Sosyal Sermaye**, (Çev: Bahar Bilgen- Bayram Şen), 2.Baskı, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- FINE**, Ben (2010). **Theories of Social Capital Researchers Behaving Badly**, New York, Pluto Press.
- FLORIDA**, Richard (2011). **Yaratıcı Sınıf Adres Değiştiriyor: Yetenek İçin Küresel Rekabet**, (Çev: Zeynep Kökkaya Chalar), İstanbul: MediaCat.
- FLORIDA**, Richard (2008). **Who’s Your City?: How the Creative Economy is Making Where to Live the Most Important Decision of Your Life**, New York, Basic Books.

- FUKUYAMA**, Francis (1997). “Social Capital: The Tanner Lectures on Human Values”, Oxford May 12, 14, and 15, **Brasenose College** (<https://tannerlectures.utah.edu/documents/a-to-z/f/Fukuyama98.pdf>) Erişim tarihi: 05.04.2018).
- FUKUYAMA**, Francis (2001), “Social Capital, Civil Society and Development”, **Third World Quarterly**, 22(1), s.7-20.
- GARELLİ**, Stéphane (2005). “Competitiveness of Nations: The Fundamentals”, IMD World Competitiveness Yearbook.
- GENÇTÜRK**, F. Esra ve Destan Kandemir, Özlem Tuba Koç, Işıl Ceren Demirci (2010). “Rekabet Avantajı Kuramının Tanımlanması ve Ölçümlenmesi”, **Öneri Dergisi**, 9(34), 13-25.
- GERŞİL**, Gülşen S. ve Aracı, Mehtap (2011), “Sosyal Sermayenin Güven Unsurunun İş görenlerin Performansı Üzerine Etkileri”, **Çalışma ve Toplum Dergisi**, 1, s.39-74.
- GİRİTLİOĞLU**, İbrahim ve Cevdet Avcıkurt (2010). “Şehirlerin Turistik Bir Ürün Olarak Pazarlanması, Örnek Şehirler ve Türkiye’deki Şehirler Üzerine Öneriler (Derlemeden Oluşmuş Bir Uygulama)”, **Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 3(4), 74-89).
- GLAESER**, Edward L. 2009. **The Death and Life of Cities: In Making Cities Work: Prospects and Policies for Urban America**. Ed: by Robert P. Inman. Princeton, NJ: Princeton University Press, 22-62.
- GÖKMENOĞLU**, Seyit M. ve Mustafa Akal ve Remzi Altunışık (2012). “Ulusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler”, **Rekabet Dergisi**, 13(4), 3-43.
- GÖMLEKSİZ**, Mustafa (2012). “Bölgesel İnovasyon Sistemleri ve Türkiye: İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması Düzey 2 Bölgeleri İnovasyon

İndeksi”, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

GRANT, R.M. (1991). “Porter’s Competitive Advantage of Nations’: An Assessment”, **Strategic Management Journal**, 12(7), 535-548.

GÜNEŞ, Sevcan (t.y). “*Rekabet Düzeyi ile Büyüme Arasındaki İlişki: Panel Analizi*”.

GÜRPINAR, Koray ve Mustafa Sandıkçı (2008). “Uluslararası Rekabetçilik Analizinde Michael E. Porter’in Elmas Modeli Yaklaşımı: Türkiye’deki Bazı Endüstrilerdeki Uygulanabilirliğinin ve Sonuçların Araştırılması”, **S.Ü İBBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 15, 105-125.

HARRIS, Nigel (2007). “City Competitiveness”, World Bank Study of Competitiveness in Four Latin American Cities.

HARVEY, D. (1989). “From Managerialism to Entrepreneurialism: the Transformation in Governance in the Late Capitalism”. *Geografiska Annaler*, 71, 3-17.

HAS, Zeynep (2013). “Kümelenme Teorisi ve Porter Modeli”, İzmir Ticaret Odası, İzmir.

HATZICHRONOGLU, Thomas (1996), “Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators”, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, OECD Publishing.

HERZBERG, Caspar (2017). Akıllı Şehirler, Dijital Ülkeler: Dijital Kentsel Altyapı Yarının Kalabalık Dünyasında Nasıl Daha İyi Bir Yaşam Sunabilir, (Çev: Nadir Özata), İstanbul: Optimist Yayım Dağıtım.

HUGGINS, Robert ve Hiro Izushi, Daniel Prokop, Piers Thompson (2014). **The Global Competitiveness of Regions**, New York, Routledge Taylor&Francis Group.

- IMD**, (2017). “IMD World Competitiveness -2017”,
(<https://www.imd.org/news/updates/new-competitive-global-elite-emerges-in-imd-business-schools-latest-world-competitiveness-ranking/>, Erişim tarihi: 28.02.2018).
- INDIATSY**, Christopher M, Mucheru S. Mwangi, Evans Nyamboga Mandere, Julius Miroga Bichanga, Gongera Enock George (2014). “The Application of Porter’s Five Forces Model on Organization Performance: A Case of Cooperative Bank of Kenya Ltd”, **European Journal of Business and Management**, 6(16), 75-85.
- INSEAD**: The Business School for the World (2010). Global Innovation Index 2009-10. Erişim Tarihi: 15.04.2018.
- İBN-İ HALDUN** (2016), **Mukaddime** (Çeviri: Süleyman Uludağ), 1.Cilt, Dergah Yayınları: İstanbul.
- İMER**, Hayriye (2015). “*Türkiye İmalat Sanayiinde Sektörel Kümelenme ve Rekabet Gücü: Seçilmiş Bölgeler İçin Bir Analiz*”, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- İSO**, “Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu”, (http://www.iso500.org.tr/500-buyuk-sanayikurulusu/2016/?ara=&sektor_tipi=NACE&sektor_kodu=&oda=Adana+Sanayi+Odas%C4%B1&calisan_sayisi=&sermaye_yapisi=).
- İŞ BANKASI** (2015). “2013 Verileriyle Türkiye’de İllerin Gelişmişlik Düzeyi Araştırması”, (Katkıda Bulunan Uzmanlar: Erhan Gül ve Bora Çevik).
- KALKINMA BAKANLIĞI**, “Kamu Yatırımları”,
(<http://www2.kalkinma.gov.tr/kamuyat/>).
- KALKINMA BAKANLIĞI** (2013). “Onuncu Kalkınma Planı”, Ankara.
- KALKINMA BAKANLIĞI** (2013). “İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2011), Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.

- KARA**, Murat (2008). “*Bölgesel Rekabet Edebilirlik Kavramı ve Bölgesel Kalkınma Politikalarına Yansımaları*”, Uzmanlık Tezi, Kalkınma Bakanlığı Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- KARACAOĞLU**, Korhan (2006). “*Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Endüstri Temelli ve Kaynak Temelli Bakış Açısı: Kayseri’de Faaliyet Gösteren İmalat Sanayi İşletmeleri İçin Bir Model Önerisi*”, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- KARAGÜL**, Mehmet ve Mahmut Masca (2005), “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 1, s.37-52.
- KARAKURT**, Elif (2008), “Sürdürülebilir Bir Kentsel Yaşam Açısından Sosyal Sermayenin Önemi”, “**İş, Güç**” **Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, 10(2), 76-100.
- KENTLEŞME ŞURASI**, (2009). “Bölgesel Eşitsizlik, Yerel Kalkınma ve Rekabet Edebilir Kentler Komisyonu”, T.C. Bayındırlık ve İskân Bakanlığı, Ankara.
- KERİMOĞLU**, Ebru ve Semih Sözer (2017). “Türkiye’de Bölgesel Rekabet ve Rekabetçi Bölgeler”, **Planlama-TMMOB Şehir Plancıları Odası**, 27(3), 236-253.
- KESKİN**, Musa (2008). “*Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerin Analizi*”, Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- KEYDER**, Çağlar (1993). **Ulusal Kalkınmacılığın İflası**, 1. Baskı, İstanbul: Metis Yayınları.
- KİTAPCI**, İsmail (2017), “Piyasa Başarısızlıklarına Alternatif Bir Çözüm: Sosyal Sermaye Yaklaşımı”, **Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi**, 9(1), 28-45.

- KOÇ**, Murat ve Onur Başar Özbozkurt (2014). “Ulusların Rekabet Üstünlüğü ve Elmas Modeli Üzerine Bir Değerlendirme”, **İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi**, 2(3), 85-91.
- KOO**, Bon Ho ve Dwight H. Perkins (1995). *Social Capability and Long-Term Economic Growth*, 1. Baskı, London: Macmillan Press Ltd.
- KOSGEB** (2005), “Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü”, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Mart 2005, Ankara.
- KORTUNAY**, Nevin (2013). “*Pazarlamada Uygulanan Rekabet Stratejilerinin Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi*”, Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- KRUGMAN**, Paul (1994). “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, **Foreign Affairs**, 73(2), 28-44.
- KUNDURACI**, Nevzat F. (2012), “İslam Medeniyetinin Oluşumunda Sosyal Sermaye”, **On dokuz Mayıs Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, 33, 191-226.
- KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI**, “Müzeler-Dösimm”.
(<https://www.muze.gov.tr/tr/muzeler>).
- LİN**, Nan (1999), “Building a Network Theory of Social Capital”, *Connections*, 22(1), s.28-51.
- LOCHNER**, Kimberly A. ve diğ. (2003), “Social Capital and Neighborhood Mortality Rates in Chicago”, *Social Science & Medicine*, 56, s.1797-1805.
- MEVKA** (2011). MEVKA Raporu, “*Konya Bölgesi Turizm Sektörü Alansal Varlık, Uluslararası Rekabetçilik ve Makro Düzey Kümelenme Çalışması*”, Rekabetçilik Temelli Bölgesel Kalkınma Projesi, Konya.
- MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI**, “Milli Eğitim İstatistikleri”.
(<http://sgb.meb.gov.tr/www/resmi-istatistikler/icerik/64>).

- MPC** (2016). “*Malaysia in The IMD Competitiveness Yearbook 2016*”, www.mpc.gov.my, Malaysia.
- NTV**, (<https://www.ntv.com.tr/dunya/abdde-detroit-sehri-iflasini-ilan-etti.70dfppF4i0u371L1aJjNFQ> Erişim tarihi: 05.01.2018).
- OECD** (t.y): Rekabet Değerlendirme Araç Kiti, www.oecd.org/competition/toolkit, Cilt:2 Kılavuz.
- OECD**, Insight: Human Capital (t.y.), “A Bigger Picture”, <https://www.oecd.org/insights/humancapital-abiggerpicture.htm>.
- OGUTU**, Francis M. M. (2015). ““Porter’s Five Competitive Forces Framework and Other Factors That Influence The Choice of Response Strategies Adopted By Public Universities In Kenya”, **International Journal of Educational Management**, 29(3), 1-18.
- OKAY**, Tuğba (Köse) (2014). “*Şehir Markalama: Konya Örneği*”, Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- ÖKSÜZLER**, Oktay (2006), “Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi”, **Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi**, 12, s.108-129.
- ÖZPINAR**, Şansel ve diğ. (2016), “Türkiye’de Üç Büyük Kentte Sosyal Sermayenin Bourdieu’nün Kavramsallaştırması Çerçevesinde Değerlendirilmesi”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 31(1), s.167-199.
- ÖZSAN**, Mehmet Emin ve Metin Özaslan, “Küresel Kentler ve Ülkemiz Metropollerinin Küresel Kent Hiyerarşisindeki Yeri”, Devlet Planlama Teşkilatı: Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.
- ÖZTOPCU**, Aslı (2017). **Sosyal Sermaye Teorisi ve Sürdürülebilir Yerel Kalkınma**, 1.Baskı, İstanbul: Yeni İnsan Yayınevi.

- PARKINSON**, Michael ve Mary Hutchins, James Simmie, Greg Clark, Hans Verdonk (2004). “Competitive European Cities: Where Do the Core Cities Stand?” Summary No. 13, Report to the Office of the Deputy Prime Minister, London.
- PAŞAOĞLU**, M. Ömür ve Neşe N. Onuklu, Fatma Ataç, Zeynep Bilici (2014). “*Rekabet Hukuku ve Kobiler*”, 306, Ankara, Rekabet Kurumu.
- PIRENNE**, Henri (2016). **Ortaçağ Kentleri** (Çeviren:Şadan Karadeniz), İletişim Yayınları: İstanbul.
- POLİTİKA AKADEMİSİ**, (<http://politikaakademisi.org/2016/12/27/dunya-degerler-arastirmasi-2010-2014-turkiye-verileri-analizi/> Erişim tarihi: 27.12.2016).
- PORTER**, Michael E. (1990). **The Competitive Advantage of Nations**, New York, Fress Press.
- PORTER**, Michael E. (1998). **Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance With a New Introduction**, New York, Free Press.
- PORTER**, Michael (2000). **Competitive Strategy: Techniques For Analyzing Industries and Competitors**, New York, The Free Press.
- PORTER**, Michael E. (2008). **Rekabet Üzerine** (Çeviren: Kıvanç Tanrıyar), Optimist Yayınları: İstanbul.
- PUGA**, Diego. 2010. “The Magnitude and Causes of Agglomeration Economies.” **Journal of Regional Science**, 50 (1): 203–19.
- PUTNAM**, Robert D. (2000), **Bowling Alone: The Collapse And Revival of Amerikan Community**, (1.Baskı), New York: Simon&Schuster.
- RACHAPILA**, Tanakorn ve Sittha Jansirisak (2013). “Using Porter’s Five Forces Model for Analysing the Competitive Environment of Thailand’s Sweet Corn Industry”, **International Journal of Business and Social Research (IJBSR)**, 3(3), 174-184).

REKABET KURUMU, (2013). “*Rekabet Politikası Perspektifinden Kamu Müdahaleleri*”, 303, Ankara, Rekabet Raporu.

RHOADES, Stephen A (1993).

https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/FRB/pages/1990-1994/33101_1990-1994.pdf (Erişim tarihi 02.05.2018).

SAPANCALI, Faruk (2005). **Sosyal Dışlanma**, İzmir: Dokuz Eylül Yayınları.

SEÇER, Barış (2009), “İşgücü Piyasasında Sosyal Sermaye”, **Kamu-İş Dergisi**, 10(3), 103-130.

SEKİ, İsmail ve İlknur Karataş (2016). **Kalkınma Zincirinin Kayıp Halkası: Sosyal Sermaye**, 1.Baskı, Bursa: Dora Yayınları.

SENNET, Richard (2014). Ten ve Taş: Batı Uygarlığında Beden ve Şehir, Çev: Tuncay Birkan, 5.Baskı, Metis Yayınları, İstanbul.

SINKIENE, Jolita (2009). “City Competitiveness: Concept, Factor and Models”, 25 Kasım 2016 tarihinde <http://www.nispa.org/files/conferences/2009/papers/> adresinden alındı.

SMIT, A. J. (2010). “The Competitive Advantage of Nations: Is Porter’s Diamond Framework a New Theory That Explains the International Competitiveness of Countries?”, **Southern African Business Review**, 14(1), 105-130.

SOLOW, R. (2000). “Notes on Social Capital and Economic Performance, Social Capital: A Multifaceted Perspective”, (Eds. P. Dasgupta and I. Serageldin), The World Bank, Washington D.C.

SOSYAL GÜVENLİK KURUMU, “SGK İstatistik Yıllıkları”.

http://www.sgk.gov.tr/wps/portal/sgk/tr/kurumsal/istatistik/sgk_istatistik_yilliklari.

SÖYLEMEZ S. Alev (2010), **Yeni Ekonomi**, 1.Baskı, İstanbul: Boyut Kitapları.

SUNAR, Lütfi (2011). “Weber’in Tarihsel Şehir Sosyolojisi: Modern Toplumun Temeli Olarak Şehir”, **Sosyoloji Dergisi**, 3(22), 423-442.

ŞAĞBANŞUA, Lütfü (2006). “Strateji, Rekabet ve Rekabet Gücü İlişkileri”, **Akademik Bakış Dergisi (e-dergi)**, 9, 1-14.

ŞAN, Mustafa K. Ve Rıdvan Şimşek (2011), “Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel-Sosyolojik Arka planı”, **Akademik İncelemeler Dergisi**, 6(1), 88-110.

ŞENKAL, Abdulkadir (2008). “Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma İlişkisi (Max Weber’in Perspektifinden Bir Değerlendirme)”, **“İş, Güç” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi**, 10(1), 118-143.

TBB, “Banka ve Sektör Bilgileri-İstatistik Raporlar”.
(<https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>).

TCDD, “Yıllara Göre TCDD İstatistik Yıllığı”. (<http://www.tcdd.gov.tr/content/35>).

TEAM FME (2013). “Porter’s Five Forces: Strategy Skills”, www.free-management-ebooks.com, e-book.

TEPAV, (<http://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/5273> Erişim tarihi: Erişim tarihi: 14.02.2018).

TİM, “İLK 1000 İhracatçı Araştırması”. (<http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-arastirma-raporlari-ilk-1000-ihracatci-arastirmasi.html>).

TİMURÇİN, Deniz (2010). “*Türkiye’de KOBİ’lerin Rekabet Gücü ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi*”, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

TOBB, “Fuar İstatistikleri”.
(<https://tobb.org.tr/FuarlarMudurlugu/Sayfalar/Istatistikler.php>).

TOBB, “Kurulan/Kapanan Şirket İstatistikleri”.
(<https://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/KurulanKapananSirketIstatistikleri.php>).

TÜBİTAK, “Akademik Destek İstatistikleri”.

(<https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/akademik/ulusal-destek-programlari/icerik-akademik-destek-istatistikleri>).

TÜİK, “Bölgesel İstatistik”. (<https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/anaSayfa.do>).

TÜİK, “Konularına Göre

İstatistikler”. (<http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=kategorist>).

TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU, “Patent ve Marka İstatistikleri”.

(<http://www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/statistics/>).

TÜRKİYE SERMAYE PİYASASI ARACI KURULUŞLARI BİRLİĞİ (TSPAKB) (2007). *Global Finans Merkezleri ve İstanbul*, 32, Ed. İlkay Arıkan, İstanbul, Printcenter.

TÜRKKAN, Erdal (2009). “Rekabetçilik-Verimlilik ve Ekonomik Özgürlükler”, **Rekabet Forumu Dergisi**, 53, 2-18.

TÜRKONFED (2017). “Kent-Bölge: Yerel Kalkınmada Yeni Dinamikler Türkiye’nin Kentlerinden Kentlerin Türkiyesi’ne”, Sis CB Basımevi Matbaacılık, İstanbul.

TÜYSÜZ, Nurettin (2011). “*Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması*”, Uzmanlık Tezi, Kalkınma Bakanlığı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.

UÇAR, Mehmet E. (2010). “*Üniversite Öğrencileri ve Üniversiteden Mezun Olan Bireylerin Sosyal Sermaye Düzeylerinin Benlik Biçimleri ve Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi*”, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

UĞUZ, Hülya E. (2010), **Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım: Sosyal Sermaye**, 1.Baskı, Ankara: Orion Kitabevi.

ULUSLARARASI REKABET ARAŞTIRMALARI KURUMU (URAK) (2016).

“İller Arası Rekabetçilik Endeksi 2013-2014”, İstanbul, www.urak.org.

UNDP, (United Nations Development Programme) (2016). “2016 İnsani Gelişme Raporu Herkes İçin İnsani Gelişme (Özet)”, United Nations, New York.

ÜLGEN, Hayri ve S. Kadri Mirze (2004). **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, İstanbul, Literatür Yayınları.

ÜLGEN, Hayri ve S. Kadri Mirze (2010). **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, İstanbul, Beta Basım.

VAKIFLAR GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, “Vakıf İşlemleri”. (<https://www.vgm.gov.tr/>).

WEF, (<https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/> Erişim tarihi:24.11.2017).

WORLD BANK (2009). “World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography”, Washington DC, World Bank.

WORLD BANK (2015). “*Competitive Cities for Jobs and Growth: What, Who, and How*”, Washington DC, World Bank.

WORLD ECONOMIC FORUM (WEF) (2017). “The Global Competitiveness Report 2016-2017”, Ed: Klaus Schwab and Xavier Salaı Martin, Geneva, World Economic Forum.

YAVUZ, Sercan (2012). “*İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçümlenmesi Ve Raporlanmasına Yönelik Bir Araştırma*”, Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

YAYLI, Hasan (t.y). “Küreselleşmenin Kentler Üzerine Etkisi: İstanbul Örneği”, **SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, Konya.

YEANDLE, Mark (2017). “The Global Financial Centres Index 22”, GFCI 22.

YILDIZ, Zafer ve Topuz, Hüseyin (2011), “Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, Sosyal Siyaset Konferansları, 6/2, s.201-226.

YILMAZ, Ali İzzet (2016). “*Bir Rekabet Stratejisi Olarak Farklılaşma: Otel İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama*”, Doktora Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

YILMAZ, Aylin (2017). “*Kümelerdeki Firmalar Arası İş Birliği ve Güven Oluşumu: Konya’da Faaliyet Gösteren Küme Üyelerine Bir Araştırma*”, Yüksek Lisans Tezi, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

YİĞİT, Sema ve Kadir Ardıç (2013). “Kümelenme ve Kümeye Özgü Kaynakların Belirlenmesi”, **İşletme Bilimi Dergisi**, 1(1), 35-55.

YÖK, “Yükseköğretim Bilgi Yönetim Sistemi”. (<https://istatistik.yok.gov.tr/>).

YUNNA, Wu ve Yang Yisheng (2014). “The Competition Situation Analysis of Shale Gas Industry in China: Applying Porter’s Five Forces And Scenario Model”, **Renewable and Sustainable Energy Reviews**, 40(14), 798–805.



ZENGİN, Yunus ve Mehmet Deniz (2016). “ Girişimcilik Becerilerinin Firma Rekabetine Etkisinin Elmas Modeli ile İncelenmesi: TRA2 Bölgesindeki İmalat ve Hizmet İşletmelerinde Bir Uygulama”, **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi**, 15(56), 49-69.

İnternet Kaynakları

(<https://www.turkcebilgi.com/rekabet> Erişim tarihi: 23.11.2017).

(<https://www.rekabet.gov.tr/tr/Sayfa/Kurumsal/hakkimizda> Erişim tarihi: 16.02.2018).

(<http://www.europeanvaluesstudy.eu/> : Erişim Tarihi: 21.03.2018)

 <p>KONYA</p>	<p>T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü</p>	 <p>NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ KONYA SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ</p>
--	--	---

Öz Geçmiş

Abdullah Zübeyr AKMAN. 05.04.1992 Meram/Konya doğumlu, 2010-Tarık Buğra Lisesi mezunu, 2014-İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu, aynı zamanda halen Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe ve Finansman A.B.D'nda yüksek lisans öğrencisi, Ales puanı; 87,10, İngilizce seviyesi; Yökdil: 75,00 ve YDS: 70,00 puandır.

İletişim adresi;

azakman42@gmail.com

0 553 650 18 75