

**T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI**

**KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN MALİ KURUMLARA GÜVEN
VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ: TEORİ VE UYGULAMA**

Serdar YAY
1440214001

DOKTORA TEZİ

DANIŞMAN
Dr. Öğr. Üyesi Ceyda ŞATAF

Isparta, 2018



SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



DOKTORA TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI

Tez Savunma Sınav Tutanağı 2

Öğrencinin Adı Soyadı	Serdar YAY	
Anabilim Dalı	Maliye	
Tez Başlığı	Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi	
Yeni Tez Başlığı ¹ (Eğer değişmesi önerildi ise)	Kurumsal İktisat Perspektifinden Mali Kurumlara Güven ve Sosyal Sermaye İlişkisi: Teori ve Uygulama	
<p>Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği hükümleri uyarınca yapılan Doktora Tez Savunma Sınavında Jürimiz 30/11/2018 tarihinde toplanmış ve yukarıda adı geçen öğrencinin Doktora tezi için;</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> OY BİRLİĞİ <input type="checkbox"/> OY ÇOKLUĞU²</p> <p>ile aşağıdaki kararı almıştır.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Yapılan savunma sınavı sonucunda aday başarılı bulunmuş ve tez KABUL edilmiştir. <input type="checkbox"/> Yapılan savunma sınavı sonucunda aday başarısız bulunmuş ve tezinin REDDEDİLMESİ³ kararlaştırılmıştır.</p>		
TEZ SINAV JÜRİSİ	Adı Soyadı/Üniversitesi	İmza
Danışman	Dr.Öğr.Üyesi Ceyda ŞATAF / Süleyman Demirel Üniversitesi	
Jüri Üyesi	Prof.Dr. Coşkuncan AKTAN / Dokuz Eylül Üniversitesi	
Jüri Üyesi	Prof.Dr. Veysel KULA / Afyon Kocatepe Üniversitesi	
Jüri Üyesi	Prof.Dr. Bekir GÖVDERE / Süleyman Demirel Üniversitesi	
Jüri Üyesi	Dr.Öğr.Üyesi Ender BAYKUT / Afyon Kocatepe Üniversitesi	

¹ Tez başlığının DEĞİŞTİRİLMESİ ÖNERİLDİ ise yeni tez başlığı ilgili alana yazılacaktır. Değişme yoksa çizgi (-) konacaktır.

² OY ÇOKLUĞU ile alınan karar için muhalefet gerekçesi raporu eklenmelidir.

³ Tezi REDDEDİLEN öğrenciler için gerekçeli jüri raporu eklenmeli ve raporu tüm üyeler imzalamalıdır. Tezi reddedilen öğrencinin enstitü ile ilişkisi kesilir.

T.C.



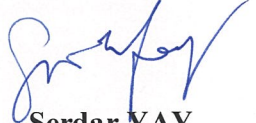
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



YEMİN METNİ

Doktora tezi olarak sunduğum "**Kurumsal İktisat Perspektifinden Mali Kurumlara Güven ve Sosyal Sermaye İlişkisi: Teori ve Uygulama**" adlı çalışmanın, tezin proje safhasından sonuçlanmasına kadarki bütün süreçlerde bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve onurumla beyan ederim.


Serdar YAY
Isparta, 2018

(YAY, Serdar, *Kurumsal İktisat Perspektifinden Mali Kurumlara Güven ve Sosyal Sermaye İlişkisi: Teori ve Uygulama*, Doktora Tezi, Isparta, 2018)

ÖZET

1993 Nobel Ekonomi Ödülü'nü Robert W. Fogel ile birlikte kazanan, büyük düşünür ve kurumsal iktisadın kendi içerisinde belirginleşen farklılaşması sonucu ortaya çıkan yeni kurumsal iktisat yaklaşımının öncüsü olan Douglass C. North'un fikirleriyle şekillenen bu tez çalışması, en öz haliyle, kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisine odaklanmaktadır.

North ile şekillenen ve "kurumlara güven" olarak karşımıza çıkan bu ilişkiden hareketle, bu çalışmada, ilk olarak merkezine kuralları ve kurumları alan kurumsal iktisat yaklaşımı ve günümüzde giderek daha da önem arz eden sosyal sermaye yaklaşımı arasındaki ilişki teorik olarak detaylı bir şekilde ele alınmaktadır. Teorik çerçevede bu ilişkinin ortaya konulmasının ardından, alanımız doğrultusunda belirlenen mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermaye üzerine olan etkisi ikinci nesil veri analiz tekniği olan Yapısal Eşitlik Modeli aracılığıyla ortaya konulmaktadır.

Yapısal Eşitlik Modeli ile test edilen araştırmanın bulgularına göre, mali formel ve mali enformel kurumlara duyulan güven sosyal sermaye üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal İktisat, Sosyal Sermaye, Kurumlara Güven, Yapısal Eşitlik Modeli.

(YAY, Serdar, *The Relationship between Trust in Financial Institutions and Social Capital from the Perspective of Institutional Economics: Theory and Practice*, Ph.D. Thesis, Isparta, 2018)

ABSTRACT

Shaped by the ideas of Douglass C. North, the co-winner of the 1993 Nobel Prize in Economics with Robert W. Fogel, and the great mind and pioneer of the new institutional economics approach that was found as a result of the distinctive differentiation of institutional economics within itself, this thesis study focuses quintessentially on the relationship between institutional economics and social capital.

With reference to this relationship, which is shaped by North, and which we come across as "institutional trust", this study examines theoretically in detail the relationship between the institutional economics approach, which focuses initially on rules and institutions, and the social capital approach, which is today becoming more and more important. In a theoretical framework, after this relationship is proven, the effects of trust in the formal and informal financial institutions on social capital are revealed via Structural Equation Modeling, which is a second-generation data analysis technique.

According to the findings of the present research, tested using the Structural Equation Model, trust in formal and informal financial institutions has a positive and significant effect on social capital.

Keywords: Institutional Economics, Social Capital, Trust in Institutions, Structural Equation Model.

İÇİNDEKİLER

TEZ SAVUNMA TUTANAĞI	i
YEMİN METNİ	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER.....	v
KISALTMALAR	x
TABLolar LİSTESİ.....	xii
RESİMLER LİSTESİ.....	xiv
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xvii
EKLER LİSTESİ.....	xviii
ÖNSÖZ.....	xvx
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KURALLAR, KURUMLAR VE KURUMSAL İKTİSAT

1.1. KURALLAR VE KURUMLAR.....	7
1.1.1. Kurallar: Tanımı, Özellikleri ve Türleri	7
1.1.2. Kurumlar: Tanımı, Özellikleri ve Türleri	11
1.1.3. Kuralların ve Kurumların Oluşumu	17
1.1.4. Kuralların ve Kurumların Önemi	18
1.2. KURALLARIN VE KURUMLARIN İKTİSADİ ANALİZİ: KURUMSAL İKTİSAT.....	21
1.2.1. Kurumsal İktisadın Özellikleri ve Metodolojik Temelleri	23
1.2.2. Kurumsal İktisadın Temel Varsayımları	27
1.2.2.1. Metodolojik Holizm.....	27
1.2.2.2. Metodolojik Bireycilik.....	28
1.2.2.3. Kurumsal Bireycilik.....	29
1.3. KURUMSAL İKTİSADIN FARKLILAŞMASI: ESKİ VE YENİ KURUMSAL İKTİSAT	30
1.3.1. Eski Kurumsal İktisat	31
1.3.1.1. Eski Kurumsal İktisadın Doğuşu, Gelişimi ve Temel Özellikleri	31
1.3.1.2. Eski Kurumsal İktisadın Felsefi, İktisadi ve Metodolojik Temelleri	33
1.3.1.2.1. İngiliz Tarihçi Okulu	33
1.3.1.2.2. Alman Tarihçi Okulu.....	35
1.3.1.2.3. Pragmatizm	37

1.3.1.2.4. Evrimci Yaklaşım.....	38
1.3.1.3. Eski Kurumsal İktisada Katkıda Bulunan Düşünürler.....	40
1.3.1.3.1. Thorstein Bundy Veblen (1857-1929).....	41
1.3.1.3.2. John Rogers Commons (1862-1945).....	45
1.3.1.3.3. Wesley Clair Mitchell (1874-1948).....	47
1.3.1.3.4. Clarence Edwin Ayres (1891-1972).....	50
1.3.1.3.5. Joseph Alois Schumpeter (1883-1950).....	52
1.3.1.3.6. John Maurice Clark (1884-1963).....	54
1.3.1.3.7. John Kenneth Galbraith (1908-2006).....	55
1.3.2. Yeni Kurumsal İktisat.....	58
1.3.2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Doğuşu, Gelişimi ve Temel Özellikleri.....	59
1.3.2.2. Yeni Kurumsal İktisat Okulunu Temsil Eden Düşünce Okulları.....	62
1.3.2.2.1. Yeni İktisat Tarihi.....	63
1.3.2.2.2. Kamu Tercihi ve Politik İktisat.....	64
1.3.2.2.3. Yeni Sosyal Ekonomi.....	66
1.3.2.2.4. İşlem Maliyetleri İktisadı.....	67
1.3.2.2.5. Kolektif Eylem Teorisi.....	68
1.3.2.2.6. Hukuk ve İktisat.....	69
1.3.2.2.7. Enformasyon Ekonomisi.....	70
1.3.2.2.8. Mülkiyet Hakları İktisadı.....	71
1.3.2.2.9. Sosyal Sermaye.....	72
1.3.2.3. Yeni Kurumsal İktisada Katkıda Bulunan Düşünürler.....	72
1.3.2.3.1. Oliver Eaton Williamson (1932-...).....	72
1.3.2.3.2. Ronald Harry Coase (1910-2013).....	74
1.3.2.3.3. Douglass Cecil North (1920-2015).....	77
1.3.2.3.4. Friedrich August von Hayek (1899-1992).....	79
1.3.2.3.5. James McGill Buchanan (1919-2013).....	82
1.3.2.3.6. Mancur Lloyd Olson (1932-1998).....	83
1.3.2.3.7. Elinor Claire Ostrom (1933-2012).....	85
1.3.2.3.8. Robert David Putnam (1941-...).....	87
1.3.3. Eski Kurumsal İktisat ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Analiz.....	91

İKİNCİ BÖLÜM

GENEL OLARAK KURUMSAL İKTİSAT VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ

2.1. SOSYAL SERMAYE.....	94
2.1.1. Sosyal Sermaye: Tanımı ve Özellikleri.....	95
2.1.2. Sosyal Sermayenin Doğuşu ve Gelişimi.....	103
2.1.3. Sosyal Sermayenin Bileşenleri.....	106

2.1.3.1. Normlar	107
2.1.3.2. Ağlar	108
2.1.3.3. Güven.....	109
2.1.4. Sosyal Sermayenin Temel Varsayımları	112
2.1.4.1. Rasyonel Tercih Yaklaşımı	112
2.1.4.2. Sosyal Yapıyla "İç İçelik" Yaklaşımı	113
2.1.5. Sosyal Sermaye Türleri	114
2.1.5.1. Bağlantılarına Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması	117
2.1.5.1.1. Bağlayıcı Sosyal Sermaye	117
2.1.5.1.2. Köprü Kurucu Sosyal Sermaye	118
2.1.5.1.3. Birleştirici Sosyal Sermaye.....	118
2.1.5.2. Bağlarına Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması	119
2.1.5.2.1. Güçlü Bağlar	119
2.1.5.2.2. Zayıf Bağlar	120
2.1.5.3. Örgütlenmelerine Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması	121
2.1.5.3.1. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi	121
2.1.5.3.2. Kamusal Sosyal Sermaye	122
2.1.5.4. Boyutlarına Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması	122
2.1.5.4.1. Yapısal Sosyal Sermaye	122
2.1.5.4.2. Bilişsel Sosyal Sermaye.....	123
2.1.5.4.3. İlişkisel Sosyal Sermaye	123
2.1.5.5. Yaklaşımlarına Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması.....	124
2.1.5.5.1. Toplumcu Yaklaşımına Göre Sosyal Sermaye	124
2.1.5.5.2. Ağ Yaklaşımına Göre Sosyal Sermaye	125
2.1.5.5.3. Kurumsal Yaklaşımına Göre Sosyal Sermaye	125
2.1.5.5.4. Sinerji Yaklaşımına Göre Sosyal Sermaye.....	126
2.1.5.6. Disiplinlere Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması	126
2.1.5.6.1. Sosyoloji Bilimine Göre Sosyal Sermaye.....	126
2.1.5.6.2. Siyaset Bilimine Göre Sosyal Sermaye	127
2.1.5.6.3. Psikoloji Bilimine Göre Sosyal Sermaye	128
2.1.5.6.4. İktisat Bilimine Göre Sosyal Sermaye	128
2.1.5.7. İktisadi Açından (Düzeylerine Göre) Sosyal Sermaye Sınıflandırması .	129
2.1.5.7.1. Mikro Düzey	129
2.1.5.7.2. Mezzo Düzey	130
2.1.5.7.3. Makro Düzey.....	131
2.1.6. Sosyal Sermayenin Önemi.....	132
2.1.7. Sosyal Sermayeye Katkıda Bulunan Düşünürler	134
2.1.7.1. Pierre Bourdieu (1930-2002)	134
2.1.7.2. James Samuel Coleman (1926-1995)	136
2.1.7.3. Robert David Putnam (1941-...)	138

2.1.7.4. Yoshihiro Francis Fukuyama (1952-...)	138
2.1.8. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi	140
2.1.9. Dünya'da ve Türkiye'de Sosyal Sermaye	144
2.2. KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN SOSYAL SERMAYE.....	154

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MALİ KURUMLARA GÜVEN VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİNİN ANALİZİ

3.1. LİTERATÜR TARAMASI	167
3.2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ	191
3.2.1. Araştırmanın Amacı	191
3.2.2. Araştırmanın Önemi	192
3.2.3. Araştırmanın Sorusu ve Hipotezleri	192
3.2.4. Araştırmanın Sınırlılıkları	195
3.2.5. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	195
3.2.6. Araştırmanın Ölçekleri	200
3.2.6.1. Sosyal Sermaye Ölçeği	200
3.2.6.2. Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği	207
3.2.6.3. Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği	209
3.2.7. Araştırmanın Modeli	213
3.2.8. Araştırmanın Veri Analizi Yöntemi ve Teknikleri	215
3.2.8.1. Anket Yöntemi	215
3.2.8.2. Yapısal Eşitlik Modeli	218
3.2.8.2.1. Yapısal Eşitlik Modeli'nde Doğrulayıcı Faktör Analizi	224
3.2.8.2.2. Yapısal Eşitlik Modeli'nde Yol Analizi	226
3.2.8.2.3. Yapısal Eşitlik Modeli'nde Uyum İyiliği İndeksi	227
3.3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE YORUMLARI	232
3.3.1. Araştırmanın Öntestinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi	232
3.3.2. Araştırmanın Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi	234
3.3.3. Demografik Bulgular	235
3.3.4. Yapısal Eşitlik Modeli Analizleri ve Sonuçları	238
3.3.4.1. Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizleri	239
3.3.4.1.1. Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi	239
3.3.4.1.2. Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi	247
3.3.4.1.3. Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi	250

3.3.4.2. İkinci Düzey Doğrulatoryıcı Faktör Analizleri	252
3.3.4.2.1. Sosyal Sermaye Ölçeği İkinci Düzey Doğrulatoryıcı Faktör Analizi	254
3.3.4.2.2. Mali Kurumlara Güven Ölçeği İkinci Düzey Doğrulatoryıcı Faktör Analizi	257
3.3.4.3. Yol Analizi	259
3.3.4.3.1. Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi.....	260
3.3.4.3.2. Sosyal Sermaye Ölçeği ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Yol Analizi	263
3.3.4.4. Hipotezlerin Red Olma veya Red Olmama Durumları.....	265
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	267
KAYNAKÇA.....	279
EKLER.....	326
ÖZGEÇMİŞ	334

KISALTMALAR

AGFI	Adjusted Goodness of Fit Index
AIC	Akaike Information Criterion
AİA	Aile ve Arkadaşlık İlişkileri
AMOS	Analysis of Moment Structures
ANZTSR	Australian and New Zealand Third Sector Research
CAIC	Consistent Akaike Information Criterion
CBH	Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü
CFI	Comparative Fit Index
DFA	Doğrulayıcı Faktör Analizi
ECVI	Expected Cross Validation Index
GED	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu
GFI	Goodness of Fit Index
IFI	Incremental Fit Index
İİ	İş İlişkileri
KG	Kurumlara Güven
Kİ	Komşuluk İlişkileri
KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsleri
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KPSS	Kamu Personel Seçme Sınavı
M. Ö.	Milattan Önce
M. S.	Milattan Sonra
MASAK	Mali Suçları Araştırma Kurulu
MEKG	Mali Enformel Kurumlara Güven
MFKG	Mali Formel Kurumlara Güven
MIT	Institute of Technology
NFI	Normed Fit Index
NNFI	Non-Normed Fit Index
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
ÖSYM	Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi

PGFI	Parsimony Goodness Fit Index
PNFI	Parsimonious Normed Fit Index
RMR	Root Mean Square Residual
RMSEA	Root Mean Square Error Approximation
SARD	Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistics
SPSS	Statistical Package for Social Sciences
SS	Sosyal Sermaye
STK	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
vb.	Ve Benzeri
vd.	Ve Diğerleri
YD	Yaşamın Değeri
YEM	Yapısal Eşitlik Modeli
YKK	Yerel Komitelere Katılım

TABLolar LİSTESİ

Tablo 2.1: Yaklaşımlarına Göre Sosyal Sermaye.....	124
Tablo 2.2: Ülkelerin Sosyal Sermaye Düzeyleri	147
Tablo 3.1: Formel ve Enformel Kurumlar ile ilgili Ekonometrik Çalışmalar	168
Tablo 3.2: Formel ve Enformel Kurumlara Güven Düzeyini Ölçmeye Yönelik Anket Çalışmaları	171
Tablo 3.3: Sosyal Sermaye ile ilgili Ekonometrik Çalışmalar	175
Tablo 3.4: Sosyal Sermaye ile ilgili Anket Çalışmaları.....	177
Tablo 3.5: Yapısal Eşitlik Modeli Kullanılan Çalışmalar	179
Tablo 3.6: Çeşitli Güven Aralıklarında Evren ve Örneklem Büyüklükleri	196
Tablo 3.7: İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı Özlük Görev Yerlerine Göre Gelir Uzmanı ve Gelir Uzman Yardımcısı Kadrolarının Dağılımı - 2017 (Araştırmanın Evreni)	198
Tablo 3.8: Araştırmanın Örnekleme.....	199
Tablo 3.9: Sosyal Sermaye Ölçeği.....	203
Tablo 3.10. Sosyal Sermaye Ölçeğinin Faktörlere Göre Dağılımı.....	205
Tablo 3.11: Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği	209
Tablo 3.12: Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği.....	212
Tablo 3.13: Yapısal Eşitlik Modeli'nin Uyumuna İlişkin İstatistiksel Değerler	231
Tablo 3.14: Çalışmada Kullanılan Yapısal Eşitlik Modeli'nin Uyumuna İlişkin İstatistiksel Değerler	232
Tablo 3.15: Araştırmanın Öntestinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi	234
Tablo 3.16: Araştırmanın Sontestinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi	234
Tablo 3.17: Unvana Göre Frekans Dağılımı	236
Tablo 3.18: Cinsiyete Göre Frekans Dağılımı.....	236
Tablo 3.19: Eğitim Durumuna Göre Frekans Dağılımı	236
Tablo 3.20: Yaş Aralığına Göre Frekans Dağılımı.....	236
Tablo 3.21: Medeni Durumuna Göre Frekans Dağılımı	237
Tablo 3.22: Eşin Çalışma Durumuna Göre Frekans Dağılımı	237
Tablo 3.23: Çocuk Sahibi Olma Durumuna Göre Frekans Dağılımı	237
Tablo 3.24: Gelir Uzmanı ve Gelir Uzman Yardımcısı Net Maaşları - 2017	238
Tablo 3.25: Meslekte Çalışma Süresine Göre Frekans Dağılımı	238
Tablo 3.26: Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları	240
Tablo 3.27: Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları.....	243

Tablo 3.28: Sosyal Sermaye Ölçeği Gizil Değişkenler Arası Korelasyonlar	245
Tablo 3.29: P Değerinin Yorumlanması	246
Tablo 3.30: Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları.....	247
Tablo 3.31: Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları	249
Tablo 3.32: Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları.....	250
Tablo 3.33: Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları	252
Tablo 3.34: Sosyal Sermaye Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları	255
Tablo 3.35: Sosyal Sermaye Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları.....	256
Tablo 3.36: Mali Kurumlara Güven Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları.....	258
Tablo 3.37: Mali Kurumlara Güven Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları	258
Tablo 3.38: Mali Kurumlara Güven Ölçeği Gizil Değişkenler Arası Korelasyonlar ...	259
Tablo 3.39: Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi Uyum İyiliği Katsayıları.....	261
Tablo 3.40: Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi Regresyon Katsayıları	261
Tablo 3.41: Sosyal Sermaye Ölçeği ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Yol Analizi Uyum İyiliği Katsayıları	264
Tablo 3.42: Sosyal Sermaye Ölçeği ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Yol Analizi Regresyon Katsayıları.....	265
Tablo 3.43: Hipotezlerin Red Olma veya Red Olmama Durumları	269

RESİMLER LİSTESİ

Resim 1.1: Thorstein Bundy Veblen (1857-1929)	42
Resim 1.2: John Rogers Commons (1862-1945).....	45
Resim 1.3: Wesley Clair Mitchell (1874-1948)	48
Resim 1.4: Clarence Edwin Ayres (1891-1972).....	51
Resim 1.5: Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)	52
Resim 1.6: John Maurice Clark (1884-1963).....	54
Resim 1.7: John Kenneth Galbraith (1908-2006).....	56
Resim 1.8: Oliver Eaton Williamson (1932- ...).....	73
Resim 1.9: Ronald Harry Coase (1910-2013).....	75
Resim 1.10: Douglass Cecil North (1920-2015)	77
Resim 1.11: Friedrich August Von Hayek (1899-1992).....	80
Resim 1.12: James McGill Buchanan (1919-2013).....	82
Resim 1.13: Mancur Lloyd Olson (1932-1998)	84
Resim 1.14: Elinor Claire Ostrom (1933-2012)	86
Resim 1.15: Robert David Putnam (1941-...).....	88
Resim 2.1: Pierre Bourdieu (1930-2002).....	135
Resim 2.2: James Samuel Coleman (1926-1995).....	137
Resim 2.3: Yoshihiro Francis Fukuyama (1952-...)	139

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1: Kurallar Tipolojisi.....	11
Şekil 1.2: Kurumlar Tipolojisi.....	16
Şekil 1.3: Kuralların ve Kurumların Oluşumu	18
Şekil 1.4: Yeni Kurumsal İktisat Okulunu Temsil Eden Düşünce Okulları ve Düşünürler	63
Şekil 2.1: Sermaye Tipolojisi	97
Şekil 2.2: Sosyal Sermayenin Temel Özellikleri.....	102
Şekil 2.3: Sosyal Sermayenin Bileşenleri	107
Şekil 2.4: Sosyal Sermaye Türleri	116
Şekil 2.5: Bağlarına Göre Sosyal Sermaye	119
Şekil 2.6: İktisadi Açından (Düzeylerine Göre) Sosyal Sermaye	129
Şekil 2.7: Mahkumlar Açmazı.....	157
Şekil 2.8: İnsan Bilimlerinin "Troyka"sı.....	159
Şekil 3.1: Sosyal Sermayenin Alt Boyutları.....	201
Şekil 3.2: Araştırmanın Teorik Modeli.....	213
Şekil 3.3: Araştırmanın Alt Boyutlarının Teorik Modeli.....	214
Şekil 3.4: Yapısal Eşitlik Modeli'nde Kullanılan Şekiller ve Anlamları	220
Şekil 3.5: Yapısal Eşitlik Modeli'nin Aşamaları	221
Şekil 3.6: Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi	239
Şekil 3.7: Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi	247
Şekil 3.8: Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi	250
Şekil 3.9: Sosyal Sermaye Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi	254
Şekil 3.10: Mali Kurumlara Güven Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	257
Şekil 3.11: Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi	260
Şekil 3.12: Sosyal Sermaye Ölçeği ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Yol Analizi	264

EKLER LİSTESİ

Ek-1: Anket Formu	326
Ek-2: Anket Çalışması İçin Alınan İzin (Süleyman Demirel Üniversitesi	330
Ek-3: Anket Çalışması İçin Alınan İzin (İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı)	331
Ek-4: Sosyal Sermaye Ölçeği Kullanma İzni (Jenny Onyx).....	332
Ek-5: Sosyal Sermaye Ölçeği Kullanma İzni (Paul Bullen)	333



ÖNSÖZ

Bu tez çalışmasında katkıları ve destekleri olan, aynı zamanda tez savunma jürisinde de yer alan tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Ceyda ŞATAF'a, Prof. Dr. Coşkun Can AKTAN'a, Prof. Dr. Bekir GÖVDERE'ye, Prof. Dr. Veysel KULA'ya ve Dr. Öğr. Üyesi Ender BAYKUT'a sonsuz şükranlarımı sunarım.

Bu zorlu tez sürecinde benden desteğini bir an için bile esirgemeyen sevgili eşime ve aileme teşekkürlerimi bir borç bilirim.

Varlığı ile hayatıma değer katan canım oğluma;

Serdar YAY

2018, Isparta

GİRİŞ

"Kurumlar bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır... Kurumları ciddi bir şekilde incelemeye yeni başlıyoruz. Bu yol çok şey vaat ediyor. Bütün sorunlarımıza hiç bir zaman kesin cevaplar bulamayabiliriz, ama şu anda yaptığımızdan çok daha iyisini yapabiliriz."

(North, 2010: 9-182)

Yaradılışından yokoluşuna dek, insanoğlunun toplum halinde yaşaması bir ihtiyaç, hatta bir zorunluluktur. Nihayetinde insanoğlu sosyal bir varlıktır. İnsanoğlunun bu özelliği doğal olarak toplumdaki diğer canlılar ile etkileşim içerisinde olma özelliğini de beraberinde getirmektedir. Çalışmanın temelini oluşturan konulardan biri işte tam da bu noktada ortaya çıkmaktadır; insanoğlunun toplumdaki diğer canlılar ile birlikte yaşayabilmesi için gerekli olan düzenin tesis edilmesi açısından mutlaka kurallara ve kurumlara ihtiyaç bulunmaktadır. Kurallar, insanlar arasındaki ilişkileri yönlendiren, sınırlayan, şekillendiren ve aynı zamanda da uyulması gereken ilkeler bütünüdür. Kurumlar ise, insanların davranışlarını, eylemlerini, alışkanlıklarını, geleneklerini, değerlerini vb. tanımlayan formel ve enformel kurallar bütünüdür. Kurallar ve kurumlar evrensel olabileceği gibi toplumdaki topluma veya ülkeden ülkeye değişim de gösterebilir. İnsanların düzenli bir şekilde bir arada yaşayabilmelerinin temel faktörlerinden olması bakımında daha ziyade sosyolojinin temel konusu olan bu iki kavram, zamanla iktisadın da temel konularından biri haline gelmiştir.

İktisat ise sosyal bir bilimdir, insan ve toplumdan ayrı düşünülemez. İnsanların davranışlarından toplumsal ilişkilere dek pek çok konuyu belirleyen şey, kurallar ve kurumlar bütünüdür. Kurallar ve kurumlar, iktisat yazınında hakim görüşleri eleştiren, yirminci yüzyıl başlarında Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkan ve gelişen bir iktisat ekolü olan kurumsal iktisadın temelini oluşturmaktadır. İktisadi olayların gelişiminde kurallar ve kurumların önemi yadsınamazken, kurumsal iktisat da kurallara ve kurumlara verdiği büyük önem ile farklı bir yerde durmaktadır. Günümüzde önemi giderek artan kurumsal iktisat zaman içerisinde statik bir yapıda kalmamış, eski

kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat olarak iki temel görüŖe ayrılmıŖtır. Eski kurumsal iktisat genel olarak neoklasik iktisada bir tepki olarak doğan, entelektüel temelleri Veblen, Commons ve Mitchell tarafından atılan ve zaman içerisinde geliŖen ekolün adıdır. Yeni kurumsal iktisat ise kuralların ve kurumların önemine dikkat çeken çeŖitli iktisat okullarının tamamına verilen addır. Yeni kurumsal iktisat iyi bir sosyal düzen, iyi bir iktisadi düzen ve iyi bir siyasal düzenin oluŖturulmasında kuralların ve kurumların önemi üzerinde durmaktadır. Yeni kurumsal iktisat düşüncesinin öncü teorisyenlerine bakıldığında, ilk olarak akıllara bu kavramı literatürde ilk kez kullanan Williamson başta olmak üzere Coase ve North gelmektedir. Bu isimlerin yanı sıra Hayek, Buchanan, Olson, Ostrom ve Putnam gibi isimler de yeni kurumsal iktisat literatürüne yapmış oldukları katkılar ile öne çıkmaktadır.

Kurallar ve kurumlar ülkeden ülkeye farklılık gösterse de, üretim, tüketim, yatırım, yenilik vb. faktörler üzerindeki etkileri hemen hemen her ülkede benzerlik göstermekte, olumlu sonuçlar yaratmaktadır. Özellikle yeni kurumsal iktisatçıların son yıllardaki ampirik çalışmalarında kurallar ve kurumlar, ekonomik gelişme başta olmak üzere pek çok durumun açıklanmasında iktisadi faktörlerin yanında ön plana çıkmaktadır.

Yeni kurumsal iktisat, çağımızda belki de tüm iktisadi düşünce okulları içerisinde en fazla ilgi gören ve ciddi bir yükseliş trendi içerisinde bulunan bir iktisadi okuldur. Yeni kurumsal iktisat okulu çatısı altında gelişen yaklaşımların ve teorilerin kurallar ve kurumlar üzerine görüşlerini araştırmak ve farklı perspektifleri bir arada incelemek son derece yararlıdır. Bu yaklaşımlardan birisi de çalışmanın bir diğer temel konusu olan sosyal sermayedir. Sosyal sermaye, kurumsal iktisadın temelini oluşturan kurallar ve kurumlar ile birlikte, toplumsal yaşamda bireyler arasındaki ağlar, bağlar, birlik, beraberlik, dayanışma, yardımlaşma, sevgi, saygı, güven, ahlak, erdem ve benzeri pozitif alışkanlıklar, sosyal normlar, inançlar ve değerler gibi unsurların tamamını ifade eden bir kavramdır. Sosyal sermayenin öncü isimlerinin başında Bourdieu, Coleman, Putnam ve Fukuyama gelmektedir.

Son yıllarda kurallar ve kurumlar ile birlikte sosyal sermaye de iktisadi olayların ve gelişmelerin açıklanmasında yeni kurumsal iktisatçılar başta olmak üzere bir çok iktisatçı tarafından dikkate alınmaktadır. Özellikle son dönemlerde ekonomik gelişmeyi

açıklayan çalışmalara demokrasi, ahlak, ekonomik özgürlükler, kurumsal kalite, kültür, etik vb. kurumsal faktörler ile birlikte sosyal sermaye ve güven de dahil edilmeye başlanmıştır. İyi bir ekonomi için formel ve enformel iktisadi kurumların en iyi şekilde tesis edilmesi, aynı zamanda da bu kurumlara güvenin sağlanması gerektiği bir çok çalışmada vurgulanmaktadır.

Günümüzde daha çok gündeme gelen sosyal sermaye kavramı başta sosyoloji, siyaset bilimleri, iktisat, yönetim ve organizasyon bilimleri gibi muhtelif disiplinlerce ele alınmış ve söz konusu kavram bu nedenle giderek daha da zenginleşmiştir. Örneğin, bir toplumda oynanan oyunun kuralları olarak tanımladığı kurumlara ve oyuncuların davranışlarını belirleyen ilkeler olarak tanımladığı kurallara büyük önem veren, aynı zamanda çalışmaya fikirleri ile öncülük eden North, kurumsal iktisatçılar içerisinde şekillenen sosyal sermaye yaklaşımı üzerine de görüşler beyan etmiştir. North, sosyal sermaye kavramına dikkat çekerken kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisinin özünü oluşturan "kurumlara güven" konusuna dikkat çekmiştir.

Toplumun en temel kurumları içerisinde yer alan mali kurumlar devletin en temel kurumları arasında yer almaktadır. Güven ise, bir çok temel kurumla doğrudan ilişkili olduğu gibi mali kurumlarla da doğrudan ilişkilidir. Çünkü kurumlara güvenin yüksek olması iyi bir devlet ve iyi bir toplumun tesisi için önem arz etmektedir. Kurumlara güvenin yüksek olduğu toplumlarda aynı zamanda sosyal sermaye de yüksektir. Bu doğrultuda en ilkel toplumdaki en gelişmiş topluma dek tüm toplumlarda mevcut olan aile, eğitim, din, ekonomi, siyaset kurumları gibi temel kurumlara güven önem arz etmektedir. Çalışmanın temel konularından biri de temel kurumlar içerisinde yer alan mali kurumlara duyulan güvendir. Mali kurumlara güven, piyasaların etkinliğinden yatırımlara, işlem maliyetlerinden, iktisadi süreçlere pek çok açıdan önem arz etmektedir.

Literatüre bakıldığında, mali kurumlara güvenin sosyal sermaye üzerindeki etkisini araştıran ampirik bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Çalışmaların gerek formel ve enformel kurumların gerekse de sosyal sermayenin ekonomik gelişmeye etkisi üzerinde yoğunlaştığı görülmüştür. Bu çalışmaların çoğunda da Dünya Değerler Araştırması'nın sosyal sermaye düzeyini tek bir sorunun cevabına istinaden ortaya koyduğu verilerin dikkate alındığı görülmüştür. Bu nedenle bireylerin sosyal sermaye düzeylerini ölçmeye

yönelik farklı çalışmalar ile birlikte güvenin, sosyal sermayeden bağımsız bir biçimde ele alınarak değerlendirilmesine yönelik çalışmalar önem arz etmektedir.

Bu ilişkiden yola çıkarak hazırlanan bu tez çalışması üç bölümden oluşmaktadır:

Birinci bölümde, kurallar ve kurumlar ile ne ifade edildiği, kuralların ve kurumların türleri, özellikleri, önemi ve oluşumları açıklandıktan sonra, kuralların ve kurumların iktisadi analizleri, kurumsal iktisadın temelleri, eski ve yeni kurumsal iktisadın doğuşundan gelişimine süreçleri, özellikleri ve öncüleri ele alınacak, bu noktada, özellikle hem günümüzde eski kurumsal iktisada göre büyük önem arz eden, hem daha fazla ilgi gören hem de özellikle son yıllarda birçok temsilcisi Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülen yeni kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat yaklaşımı altında gelişen yaklaşımlar ayrıntılı bir şekilde anlatılacaktır. Son olarak ise eski ve yeni kurumsal iktisat arasında bir karşılaştırma yapılacaktır.

İkinci bölümde, sosyal sermaye ile ne ifade edildiği ve sosyal sermayenin diğer sermaye türlerinden farkı, sosyal sermayenin tarihsel süreçte doğuşu ve gelişimi, sosyal sermayenin bileşenleri, literatürde karşılaşılan sosyal sermaye türleri ve sosyal sermayenin önemi vb. konular açıklandıktan sonra, sosyal sermayenin altın çağı denilebilecek dönem olan 1970'lerde iktisatçılar tarafından yeniden keşfedildiği dönemden günümüze sosyal sermayenin büyük önem kazanmasını sağlayan isimler ayrıntılı bir şekilde anlatılacaktır. Ayrıca, henüz üzerinde ortak bir mutabakata varılmış bir cevap bulunmayan "Sosyal sermaye nasıl ölçülür?" sorusuna ve hem Dünya'da hem Türkiye'de sosyal sermaye düzeylerine yönelik tartışmalara yer verilecektir. Son olarak üçüncü bölümde yer alan uygulamanın da temelini oluşturan kurumsal iktisat perspektifinden sosyal sermaye konusu ele alınacaktır.

Üçüncü bölümde ise birinci ve ikinci bölümde ele alınan kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisini ortaya koymayı amaçlanan analiz ve analizin bulgularına yer verilmiştir. Bu doğrultuda ilk olarak literatür taraması, araştırmanın mali kurumlara güven ve sosyal sermaye ilişkisi üzerine belirlenen hipotezleri, örnekleme (İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerinde görev yapan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcıları), ölçekleri (sosyal sermaye, mali kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven ölçeği), araştırmanın veri toplama yöntemi (anket yöntemi) ve veri

analizinde kullanılacak olan Yapısal Eşitlik Modeli yönteminin detayları ile değerlendirilmesine yer verilecektir. Çalışmanın bu bölümünde son olarak ise demografik bulgular ve Yapısal Eşitlik Modeli analiz sonuçları (Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizleri, İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizleri ve Yol Analizleri) yer alacaktır.



BİRİNCİ BÖLÜM

KURALLAR, KURUMLAR VE KURUMSAL İKTİSAT

"Kurumların iktisadi analizi çağdaş iktisatçılar arasında ne yüksek saygı görür, ne de yaygın bir biçimde uygulanır.

"Kurum" kelimesinin tam da kendisi, artık bu asrın ilk otuz yılı boyunca pek saygın olan, iktisadi fenomenlere hukuksal yaklaşımla bağlara sahiptir... İktisat bilimi kurumların incelenmesinden hala pek çok şey öğrenebilir."

(Houthakker, 1959: 134)

Kurallar ve kurumlar bir toplumun temelini oluşturan ve toplumsal düzenin olabilmesi için gereken en önemli iki yapıdır. Kurallar ve kurumlar, bir toplumun geçmiş izlerini taşımakta, bugününü düzenlemekte ve geleceğini belirlemektedir. Kurallar, insanların davranış ve eylemlerini şekillendiren ilkelere ve zamanla kurumlaşmaktadır. Kurumlar ise insanların eylemlerini ve davranışlarını, geleneklerini ve alışkanlıklarını, inançlarını, değerlerini vb. ifade eden kurallar bütünüdür. Toplumsal düzenin tesisi için kurumların etkili ve önemli olduğu düşüncesinden hareketle, iktisadın temelini de kurumların oluşturduğuna ve kurumların iktisadi alandaki önemine dikkat çeken kurumsal iktisat yaklaşımı ortaya çıkmıştır. Kurum kavramı ve önemi etrafında birleşen, çeşitli fikirler öne süren ve teoriler geliştiren kurumsal iktisatçılar zaman içerisinde belli noktalarda kendi aralarında bazı ayrımlara gitmek zorunda kalmışlardır. Neoklasik iktisadın ağır bir eleştirisini yapmakla yetinmek ile eleştiri yapmakla birlikte işlem maliyetleri, mülkiyet hakları vb. önemli konuları iktisat literatürüne kazandıracak kadar ciddi çalışmaların da ötesine gitmek temelli ayırım, kurumsal iktisat yaklaşımının eski kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat olmak üzere iki farklı yaklaşım olarak şekillenmesine yol açmıştır.

Çalışmanın bu bölümünde, kurallar, kurumlar ve tarihsel süreçte ortaya çıkışından gelişimine, metodolojisinden entelektüel öncülerine, temel özelliklerinden içerisinde gelişen yaklaşımlara ve teorilere dek "kuralların ve kurumların iktisadi analizi" şeklinde özetlenebilecek kurumsal iktisat, eski kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisat ayırımı göz önünde bulundurularak ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

1.1. KURALLAR VE KURUMLAR

İyi bir toplumsal düzen için kurallar ve kurumların önemi görmezden gelinemeyecek kadar yüksektir. Geçmişten günümüze toplumsal düzenlerini iyi tesis etmiş ve istikrarlı bir yapıya sahip ülkelere bakıldığında kuralların ve kurumların oldukça önemli olduğu görülmektedir. İktisadın merkezine bu iki kavramı alan kurumsal iktisadı anlamak için de ilk olarak kuralları ve kurumları detaylı bir şekilde incelemek gerekmektedir. Dolayısıyla çalışmanın bu kısmında kurallar ve kurumlar konusu ele alınacaktır.

1.1.1. Kurallar: Tanımı, Özellikleri ve Türleri

Günümüzden yaklaşık üç asır önce Hobbes, "Leviathan" adlı eserinde "*kurallar olmadan hayatın tenha, yoksul, çirkin ve kaba*" olacağına dikkat çekmiştir. North, "Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans (Institutions, Institutional Change and Economic Performance)" isimli kitabına "*oyuncuların davranışlarını belirleyen oyunun kurallarıdır.*" ifadesiyle başlamış (Hobbes, 2007: 94-95; North, 2010: 9), Buchanan ve Brennan ise (2000: 167): "Anayasal Politik İktisat - Kuralların Nedeni (The Reason of Rules - Constitutional Political Economy)" adlı kitabını şu cümle ile bitirmiştir: "*İyi bir oyun, iyi oyuncuların ziyade iyi kurallara bağlıdır.*"

Birçok düşünür ve iktisatçının önemine vurgu yaptığı kurallar, insanlar arasındaki ilişkileri ve etkileşimleri etkileyen, davranışlara yön veren ve onları sınırlayan, ideal ve evrensel olmak şartını taşıyan ve toplum tarafından uyulması gereken ilkeler bütünüdür (Aktan & Vural, 2006a: 1). Türk Dil Kurumu'na göre (2016a), kural kavramı kısaca: "*Davranışlarımıza yön veren, uyulması gereken ilke*" lerdir.

Topçuoğlu'nun (1984: 11); "*bireyleri topluma bağlayan görünmez güç*" olarak tanımladığı kurallar, bireylerin birbirleri ve toplum ile olan ilişkilerini düzenlemektedir. Bu nedenle kurallar keyfi olarak kullanılan gücü sınırlandırmakta, bireyleri ön yargılara ve haksızlıklara karşı korumaktadır (Yücel, 2005: 241).

Kurallar, sosyal hayatı düzenlemenin yanı sıra, istikrarlı ve öngörülebilir hale getiren etkenlerdir. Kuralların temel işlevi ise, bireyin karşılaştığı ve yer aldığı sayısız

durumda karar alma gerekliliğini, diğere bir deyişle kararsızlığını azaltmaktır. Aksi takdirde kuralların bulunmadığı bir yapıda, bireyler hayatlarında her daim üstesinden gelemeyeceği büyüklükte karar yükü ile karşı karşıya kalabilme riskine sahiptirler (Bierstedt, 1974: 219).

Kökeni Hindistan'a dayanan ve "Zen Okulu"¹ olarak da bilinen bir budist okulunun toplum ile lider ilişkisini irdelediği ve liderlere bir yol gösterici olan "Zen Dersleri (Zen Lessons)" isimli kitap ise kuralları insan duygularını ele alarak şöyle açıklamıştır (Cleary, 1993: 83): *"İnsan duyguları suya benzer, ilkeler ve kurallar ise bir baraj gibidir. Baraj güçlü değilse, su barajı patlatır. İnsan duyguları yönetilemiyorsa, yabani olur ve düşkünlük gösterir. Dolayısıyla, bu duygulardan kurtulmak ve kuruntulara son vermek, kötülükleri önlemek ve yanlış durdurmak için, yol gösterici düzenlemeleri bir an bile unutmamalıyız."*

Toplumsal yaşamı düzenleyen kurallar; toplum içindeki bireylerin birbirleriyle olan ilişkilerini düzenlemek, çıkar çatışmalarını engellemek ve en önemlisi toplumsal düzeni sağlamak gibi çeşitli amaçlara sahiptir (Gözübüyük, 2008: 1).

Kuralların özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Aktan & Vural; 2006a: 2; Biesanz & Biesanz, 1969: 371):

- Kurallar bireysel çatışmaları azaltmakta ve toplumsal düzeni sağlamaktadırlar.
- Kurallar ekonomik refahın artmasını sağlamaktadırlar.
- Kurallar belirsizlikleri azaltarak davranışlarda öngörülebilirlik sağlamak ve toplumda güven tesis etmektedirler.
- Kurallar bireylere özgürlük alanı vermekte ancak keyfi davranışlar, güç ve yetkilerin istismar ve suiistimal edilmesini engellemektedirler.

¹ Zen, kökeni Hindistan'daki Dhyana Okulu'na kadar uzanan bir budist okulunun Japonca'daki karşılığıdır. Hindistan'dan sonra Çin'e geçen okul, "Ch'an" olarak ismini duyurmuştur. 20. yüzyılda Batı'da da tanımaya başlanan okul, İngilizce ve diğere Batı dillerine ise "Zen" olarak geçmiştir (School of Zen, 2017).

- Kurallar kültürden kültüre zamandan zamana değişebilmektedir. Özellikle, sosyal değişmelerin görüldüğü dönemlerde kurallar hızlı bir şekilde değişmektedir.

Demir ise kuralların sahip olduğu özellikleri üç açıdan değerlendirmektedir. Buna göre, kurallar ilk olarak belirsizlikleri azaltmaktadır, yani kurallar insanların karar vermelerinden çevresindeki kişilerle ilişki kurmalarına, bireylerin neyi yapıp neyi yapamayacaklarını belirlemelerinden toplumsal birlikteliklerde yol gösterici olmaya kadar birçok durumda belirsizlikleri ortadan kaldırmaktadır. Kuralların ikinci özelliği ise insan davranışlarına kısıtlama getirerek istedikleri gibi davranmalarının önüne geçmektir. Yani kurallar, insanların davranış özgürlüklerini de sınırlamaktadır. Son olarak, kuralların özgürlükleri kısıtlamasının yanında özgürlük sağlayıcı olma özelliği de bulunmaktadır. Çünkü kurallar sayesinde bireyler kendilerine ait faaliyet alanlarını belirlemekte ve belirledikleri bu faaliyet alanlarına başkalarının müdahale etmesini önlemektedir (Demir, 2003: 28).

Avusturya iktisat okulunun öncülerinden ve 20. yüzyılın büyük filozoflarından aynı zamanda kurumsal iktisada da büyük katkılar sağlamış olan Hayek'e göre (1990: 207); özgür olan bir toplum aynı zamanda kurallara riayet eden bir toplumdur. Hayek'e göre özgür olan bir toplum ile özgür olmayan bir toplum arasındaki fark ise, Demir'in de değindiği gibi özgür olan toplumda bireylerin kendilerine ait özel bir faaliyet alanı olması ve bireyin yapması ve yapmaması gerekenlerin kurallarla belirlenmesidir.

Uygarlık ilerledikçe ve sosyal yaşam geliştikçe, kuralların türlerini birbirinden ayırma zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu ayırma süreci uzun yıllar süren bir evrim sonunda yavaş yavaş gerçekleşmiştir (Bilge, 2006: 6). Literatürde kurallar ile ilgili sınıflandırmada bir kısım bilim insanlarının "*genel kurallar*" ve "*özel kurallar*" ayrımında karar kıldığı, bir kısmının ise kuralları daha geniş bir şekilde sınıflandırdığı görülmektedir. Toplumun bütününe ilgilendiren ve tüm davranışlarda geçerli olan kurallar genel kurallar, sadece ilgili birey veya bireylerin içinde bulunduğu davranış düzlemiyle ilgili kurallar ise özel kurallar olarak tanımlanmaktadır (Demirkasımoğlu, 2015: 141).

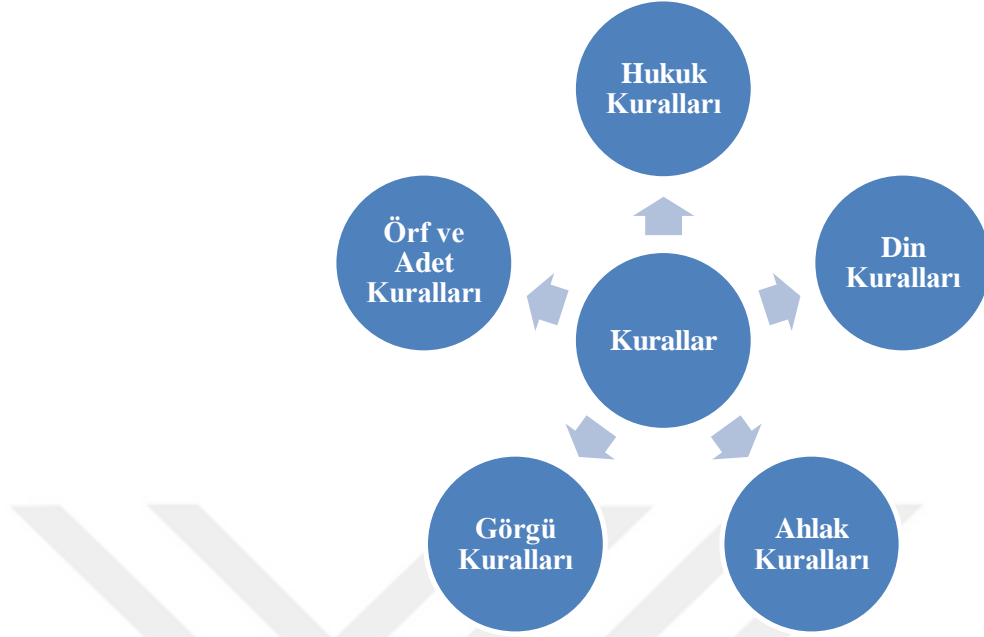
Hayek ise kuralları, enformel (içsel) ve formel (dışsal) özellikte olmak üzere ikiye ayırmıştır. Hayek'e göre geçmişteki davranışlarımız, eylemlerimiz, kararlarımız ve seçimlerimiz zaman içinde "*enformel kurallar*" olarak ortaya çıkmakta ve kurallar zamanla kurumsallaşmaktadır. Enformel kuralların bir kısmı, mitler, inançlar, örf ve adetler, alışkanlıklar, gelenekler şeklinde kendini göstermekte ve varlığını sürdürmektedir. Enformel kuralların yanısıra "*formel kurallar*" da sosyal düzenin inşasında önem taşımaktadır. Formel kurallar, insanların bilinçli bir şekilde sarf ettikleri çabanın sonucu oluşmaktadır. Anayasalar, kanunlar, tüzükler ve yönetmelikler formel kurallara örnek oluşturmaktadır (Aktan & Vural, 2006a: 8).

Hayek'e göre (1994: 190); kurallar "kendiliğinden oluşan" ve "oluşturulan kurallar" olarak da ikiye ayrılabilirler. Buna göre, bir otorite tarafından belirlenmiş veya konulmuş kurallara "*oluşturulan kurallar*", bir otorite tarafından belirlenmemiş kurallara "*kendiliğinden oluşan kurallar*" denilmektedir. Buna göre doğa kanunları denilen kurallar kendiliğinden oluşan kurallar, toplumda düzeni sağlamak için yapılan kanunlar ise oluşturulan kuralları tanımlamaktadır.

Toplumsal düzeni sağlayan kurallar en geniş haliyle hukuk, din, ahlak, görgü, örf ve adet kuralları olarak sınıflandırılmaktadır. Bu kuralları şu şekilde özetlemek mümkündür (Gözübüyük, 2008: 6; Aktan & Vural, 2006a: 5):

Aşağıda Şekil 1.1'de kurallar tipolojisi yer almaktadır. Buna göre toplumsal hayatı düzenleyen kurallardan en etkili ve önemli olanı "*hukuk kuralları*" dır. Hukuk kuralları bireylerin birbiriyle ve toplum içindeki tutum ve davranışları düzenleyen, uyulması bir otorite tarafından sağlanan kurallardır. "*Din kuralları*" muhtelif dinlerin koymuş olduğu esaslar olup insanlara bazı davranışları yapmalarını bazılarında da uzak durmaları gerektiğini belirten uyarıları dile getirmektedir. "*Ahlak kuralları*" ise; bir bireyin, bir grubun ya da tüm toplumun davranışlarını belirleyen ve yönlendiren kurallardır. Toplumsal düzeni sağlayan kuralların bir diğeri olan "*görgü kuralları*" ise belirli bir zaman süresinde alışkanlık haline gelmiş ve kişilerde yapılması veya yapılmaması gerektiği yönünde olumlu veya olumsuz kabullenilmiş bir düşüncenin olduğu davranış tarzlarıdır. "*Örf ve adet kuralları*" ise, toplum içinde uzun bir zamandan beri tekrar eden ve toplumun zorunlu olarak uyması gereken ortak davranış kurallarıdır.

Şekil 1.1: Kurallar Tipolojisi



Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Bu kuralların birbirleriyle benzerlik, farklılık, kesişim ve bileşim alanları olmakla birlikte hepsinin ortak yanı, insan davranışlarını belirli bir düzene bağlamaları, bu amaçla bazı emirler, yasaklar getirmeleri ve bunlara uyulmasını sağlamak amacıyla çeşitli yaptırımlara yer vermeleridir (Anayurt, 2005: 30).

1.1.2. Kurumlar: Tanımı, Özellikleri ve Türleri

İktisadın doğası gereği kurumsal olduğunu vurgulayan kurumsal iktisat için bir diğer önemli kavram kurumdur. Ancak, birçok iktisatçının kapsamının geniş olması sebebiyle kurum olgusunun sadece belli bir yönüne dikkat çekmesi iktisat literatüründe üzerinde uzlaşmış ve net bir anlam ifade eden kurum kavramının olmaması ile birlikte birçok farklı kurum tanımlamasının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Çiçen, 2015: 4).

Kurum kavramı; "*kurma, bina etme, koyma, yaratılış, biçim ve tertip*" anlamına gelmektedir (Meydan Larousse, 1986: 666). Başka bir anlamda kurum, gelenek, görenek ve sosyal ilişkilere dayanarak oluşturulan sosyal yapıyı ifade etmektedir (Oxford Reference, 2016). Öte yandan kurum, grup faaliyetlerinin karakteristik işleyiş kuralları ile kalıplaşmış biçimlerini de bünyesinde barındırmaktadır (Online Dictionary

of the Social Sciences, 2016). Türk Dil Kurumu'na göre (2016b) kurum ise; *"Evlilik, aile, ortaklık, mülkiyet gibi köklü bir yapıyı içeren, genellikle devletle ilişkisi olan yapı veya birlik, müessese"* anlamına gelmektedir.

Kurum kavramı ile ilgili düşünürlerin yaptığı birçok tanımlama mevcuttur. Örneğin, İtalyan düşünür Vico, bireylerin davranışlarının doğruluğunun veya yanlışlığının aranması gerektiğini vurgularken aslında bir anlamda kurum tanımlamasını yapmıştır. Vico'nun 1725 yılındaki "Yeni Bilim (Scienza Nuova)" isimli eserinde yapmış olduğu bu tanımlama kurum kavramı ile ilgili bilinen en eski tanımlamadır (Hodgson, 2006: 1). Vico, bizzat kendisinin insan doğasının birer ürünü olan kurumları sistemli bir biçimde ilk kez incelediğini söylemektedir. Vico gibi sistemli ve direkt olmasa da kendisinden önce bu konuda çalışan önemli filozoflar da bulunmaktadır. Örneğin, Platon, devlet kurumlarıyla, kanun, toplum ve hukukla ilgilenmiştir. Aynı şekilde, Aristoteles, Ibn Haldun, Makyavelli, Bacon, Hobbes, Hegel ve Marx gibi birçok düşünür de eserlerinde doğrudan olmasa da kurum olgusunu ele almışlardır (Önal Akkaş, 2003: 22).

"Kurum kavramına ilişkin tanımların büyük çoğunluğu, kurumlara ilişkin değerleri ve normları ön plana çıkarmaktadır (Bolat & Aytemiz, 2006: 225)."

Kurumsal iktisada büyük katkıları olan Commons, kurum kavramının tanımlanmasındaki belirsizliklere ve zorluklara da dikkat çektiği "Kurumsal İktisat (Institutional Economics)" isimli eserinde kurumu, şahsi faaliyetlerin genişlemesi, serbestleşmesi ve denetimi ile birlikte görülen kolektif eylem olarak tanımlamaktadır. Commons'a göre kurumlar, kimi zaman bireylerin birlikte yaşamalarına imkan sağlayan yasaların ve doğal hakların çerçevesini, kimi zaman da doğrudan birlikte yaşayan insanların yapmış olduğu davranışları tanımlamada kullanılmaktadır (Commons, 1931: 648-649).

Kurumsal iktisadın öncüsü Veblen ise kurumları evrimsel bir çizgide yorumlamıştır. Veblen'e göre kurum toplumun çoğunluğuna yerleşmiş olan düşünce alışkanlıklarıdır (Veblen, 1919: 239). Kurumlar, grup üyelerinin bu alışkanlıkları sonucunda ortaya çıkmakta, yine grup üyelerinin bireysel davranışlarının bir sonucu olarak gelişmekte ve değişmektedir (Veblen, 1909: 629).

Ayres ise kurum kavramını, toplumsal yapının değerleri ile ortaya çıkan ve toplumun değerleri ile belirlenmiş birbirine bağlı davranış kalıpları kümesi olarak tanımlamaktadır (Bush, 1983: 36). Mitchell ise kurumu büyük ölçüde kabul görmüş ve iyi ölçüde standartlanmış alışkanlıklar olarak ifade etmektedir (Demir, 1996: 174).

Yeni kurumsal iktisadın öncülerinden olan North'a göre ise kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha açık bir ifadeyle, insanlar tarafından oluşturulan ve insanlar arasındaki etkileşimi şekillendiren kısıtlamalardır. Bu kısıtlamalar, bireylerin yapmasının yasaklandığı faaliyetleri ve bireylerin hangi şartlarda belli faaliyetlere girişmesine izin verildiğini belirlemektedir. Kısaca kurumlar insanlar arasındaki etkileşimin çerçevesini oluşturmaktadırlar (North, 2010: 9-10). "Kamu tercihi (Public choice)" ve "anayasal iktisat (constitutional economics)" yaklaşımlarının öncüsü Buchanan ve Brennan'a göre ise kurumlar bireylerin tercihleri doğrultusunda ve bireyler tarafından oluşturulmakta ve iyi bir sosyal düzenin inşası için gerekmektedir (Buchanan & Brennan: 2000: 1).

Kurum kavramı zaman içinde kurallardan davranış kalıplarına, oradan tekrar kurallara kadar uzanan dinamik bir karşılıklı etkileşim sürecinde daha iyi algılanabilmektedir (Mihçı, 2000: 493). North'un yaptığı diğer bir tanım şöyledir: *"Kurumlar, insan ilişkilerinde tekrarlanan kurallar, kuralların yaptırım özelliği ve davranış kalıplarıdır (North, 1989: 1321)."*

Kurumlar, tüm sosyal etkileşimler için gerekli temeli teşkil eden ve toplumları bir arada tutan harcı oluşturmaktadır. Kurumlar aynı zamanda, insanların kendilerini tanımlamaları açısından merkezi bir konumda bulunmakta ve insanların bir arada yaşadıkları toplumu tanımlamaktadır (Kasper, 2007: 14). Williamson da tıpkı North gibi kurumları; "oyunun kuralları" olarak nitelendirmekte ve bu kurumdaki tüm oyuncuların yani aktörlerin bu kurallara göre davranışlarını şekillendirdiğini belirtmektedir (Williamson, 2000: 595). Greif'e göre (2006: 20) kurum ise sosyal düzeni oluşturan norm, kural, inanç ve kuruluşlar bütünüdür.

Rodrik'e göre (2000: 4) kurumlar, bireyler arasındaki etkileşimi yöneten ve şekillendiren davranışsal kurallar setidir. Demir'e göre (1996: 178) kurum, insan davranışlarına düzenlilik ve tekrarlanabilirlik kazandıran unsurdur. Aktan ve Vural'a

göre (2006a: 8) kurum, bir toplumdaki bireylerin davranışlarını, eylemlerini, değerlerini, geleneklerini, inançlarını, alışkanlıklarını vb. tanımlayan kurallar bütünü olarak tanımlamaktadır. İşçi'ye göre (2013: 19) ise kurumlar sosyal düzenin temelidir. Bu açıdan toplumda bir koordinasyon ve bütünleştirme görevini yaparlar ve bir zincirin halkaları gibi birbirlerini tamamlayarak, toplumun sürekliliğini sağlarlar.

Görüldüğü gibi kurum tanımlamaları arasında çok büyük bir benzerlik olmamakla birlikte, yapılan tanımlamaların da yeterince açıklayıcı olduğunu söylemek mümkün değildir. Kurum tanımlamalarındaki en dikkat çeken ortak nokta kurumların insanlar arasındaki etkileşimi belirlemesidir. Türk Dil Kurumu'nun diğer bir tanımına göre kurum ise, *"belirli düşüncelerin, davranış kalıplarının, bireyler arasındaki ilişkilerin ve karşılıklı görevlerin oluşturduğu, kökü birtakım törelere dayalı toplumsal örgenleşme"* dir (Türk Dil Kurumu, 2016c). Kurumlar, sosyal yapıyı düzenleyen kurallar ve olgular topluluğu olarak kendisini göstermekte ve toplumun büyük bir çoğunluğu tarafından benimsenen kuralları ifade etmektedir.

Kurumların başlıca özelliklerini ise şu şekilde sıralamak mümkündür (Aktan & Vural, 2006: 8; Topses, 2016: 16; Acemoğlu & Robinson, 2015: 47):

- Kurumlar bir toplumda yaşayan bireylerin davranışları ve faaliyetleri sonucunda oluşmaktadırlar.
- Kurumlar toplumsal-ekonomik-sınıfsal gerçekliğin birer ürünüdürler.
- Kurumlar uzun ömürlü olup, zaman içerisinde değişim göstermektedirler.
- Kurumların oluşmasından yaygınlaşmasına dek ki süreçte önemli rol oynayan faktörler; bilgi, öğrenme ve tecrübedir.
- Kurumlar toplumlara göre değişmektedir. Çünkü her toplumun kendine ait gelenekleri, değerleri, alışkanlıkları, inançları vb. bulunmaktadır.
- Kurumlar formel ve enformel kurallar bütünüdür.
- Kurumlar ülkelerin başarı veya başarısızlıklarını da biçimlendirmektedirler.

Neale ise kurumların üç özelliği olduğunu dile getirmiştir. Neale'ye göre (1987: 1183) bir insan grubunun olması, bu insan grubunun eylemlerinde kuralların varlığı ve son olarak da bu kuralları açıklayan veya gerekçelendiren ortak noktaların bulunması kurumların üç özelliğidir.

Kurumlar her şeyden önce bir toplumdaki belirsizlikleri azaltmak ve iyi bir sosyal düzen için gereklidirler. Kurumların bu amaçlara yönelik işlevlerini; etkili koordinasyon ve güven, g ve tercih, bireysel özerkliğin korunması ve anlaşmazlıkların çözümü olarak dört başlık altında incelemek mümkündür (Bakırtaş, 2014: 13-14): Kurumlar, bireylerin etkileşim sürecinde yaşadıkları karmaşıklıkları gidermek ve daha anlaşılır hale getirmek, bireyleri girişimci ve yaratıcı olmak için teşvik etmek ile etkili koordinasyon ve güven işlevini yerine getirirler. Kurumlar, bireylerin diğer insanların özgürlüğünü sınırlandıracak şekilde kullandıkları gücün kısıtlandırılmasını sağlarlar. Son olarak, kurumların en önemli fonksiyonlarından birisi de anlaşmazlıkların engellenmesi ve çözüme kavuşturulmasıdır.

"Son yıllarda ilgi odağı haline gelen, disiplinler arası bir kavram olan kurumlar, ülkelerin sosyo-politik ve sosyo-ekonomik durumları üzerine yapılan analizlere yeni bir bakış açısı kazandırmıştır (Bal, Algan & zdemir, 2015: 179)."

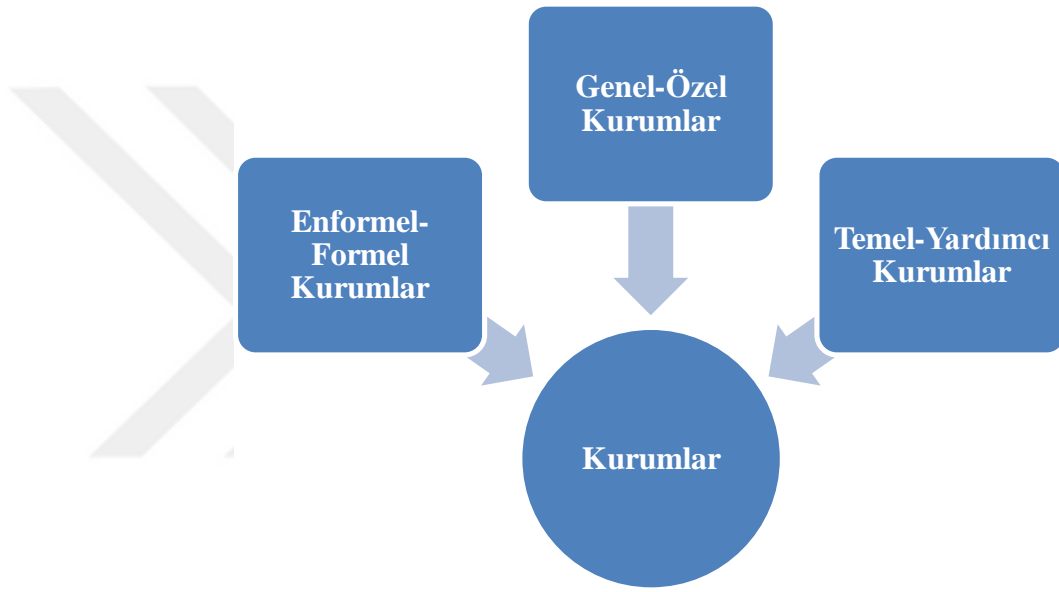
Kurumların sınıflandırması ise tıpkı kurumun tanımlaması kadar zor, hatta bazı iktisatçılar için pek mümkün değildir. Örneğin, Hodgson'a göre kurumların sınıflandırmasında dikkate alınacak herhangi bir gösterge bulunmamaktadır (Hodgson, 2006: 3). Ancak literatürde çok sık rastlanan Hayek'in sınıflandırması başta olmak üzere kurumlar konusunda bazı sınıflandırmalar mevcuttur.

Hayek'in öğretisinde kendiliğinden oluşmuş bir düzende belirli bir amaç yoktur (Hayek, 1994: 59). Bu yüzden Hayek'in öğretisinde kurallar ve kurumlar önemli yer tutmaktadır. Hayek, düzen hakkındaki görüşlerini kurumlar için de tıpkı kurallarda olduğu gibi, aynı çerçevede geliştirmiş, kurumları tıpkı kurallarda olduğu gibi *"enformel (içsel)"* ve *"formel (dışsal)"* şeklinde ikiye ayırmıştır (Aktan, 2008: 192).

Olsson da tıpkı Hayek gibi kurumları enformel ve formel olarak ikiye ayırmış ve kurumların başka türlü bir sınıflandırmaya tabi tutulamayacağını vurgulamıştır (Olsson,

1999: 3). "*Enformel kurumlar*", geçmiş tecrübelerinden elde edilen bilgiler sayesinde ve toplumda sosyal bir etkileşim sonucunda zamanla kendiliğinden oluşan kurumlardır. North'a göre enformel kurumlar; formel kuralların birer uzantısı veya değişmiş halleri, toplumsal olarak kabul edilmiş davranış normları ve içsel davranış biçimleridir (North, 2010: 56). "*Formel kurumlar*", ise toplumsal yaşamı düzenleyen otoritenin dışarıdan yasal yollarla topluma empoze ettiği yaptırımları tanımlamaktadır (Kasper & Streit, 1998: 100).

Şekil 1.2: Kurumlar Tipolojisi



Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Aktan ve Vural ise kurumları enformel ve formel olarak sınıflandırmanın yanında "*genel-özel kurumlar*" ve "*temel-yardımcı kurumlar*" olarak ayırmışlardır. Enformel kurumlar; sosyal bir etkileşim sonucu kendiliğinden oluşan kurumlardır. Gelenekler, örfler ve adetler enformel kurumlara örnek gösterilebilir. Ahsan'a göre (2001: 8), bu kurumlar genellikle "*sosyal sermaye*" olarak da ifade edilmektedir. Bir otorite tarafından belirlenen ve toplumsal yaşamı düzenlemek amacı ile oluşturulmuş formel kurumlara ise regülasyonlar ve idari düzenlemeler örnek gösterilebilir. Bununla birlikte, "*bir toplumda yaşayan bütün insanları ilgilendiren davranışları düzenleyen kurumlara "genel kurumlar", buna karşılık bir toplumda yaşayan insanların sadece belirli bir kısmının davranışlarını düzenleyen kurumlara ise "özel kurumlar"*"

denilmektedir. Piyasa, hukuk, ahlak ve din genel kurumlara, toplumun belirli bir kısmını ilgilendiren inançlar da özel kurumlara örnek verilebilir. Öte yandan, tüm toplumlarda var olan evrensellik, zorunluluk ve önemlilik gibi ilkeler taşıyan kurumlar "*temel kurumlar*", temel kurumlar dışındaki kurumlar ise "*yardımcı kurumlar*" dır. Aile, eğitim, din, ekonomi ve siyaset bir toplumdaki temel kurumlara örnek gösterilirken, hukuk ise yardımcı kurumlara örnek gösterilebilir (Aktan & Vural, 2006a: 9). Kurumlar ile ilgili bütün bu sınıflandırmalar yukarıda Şekil 1.2'de yer almaktadır.

1.1.3. Kuralların ve Kurumların Oluşumu

Kuralları oluşturma süreci pek basit bir süreç değildir (Demirkasımoğlu, 2015: 149). Kurallar insan tasarımı ve planlaması olmaksızın veya insan tasarımı ve planlaması sonucu ortaya çıkmaktadırlar (Aktan & Vural, 2006b: 63-64). Diğer bir deyişle kurallar kendiliğinden oluşabilir veya oluşturulabilirler. İster kendiliğinden oluşsun, isterse bilinçli insan eylem ve davranışları sonucu ortaya çıkmış olsun, kuralların temel amacı toplumda düzeni sağlamaktır.

Kurumlar ise toplumda ihtiyaçları karşılayan ilişkilerin ve kuralların birleşimidir. Dolayısıyla kurumlar, yapılaşmış, örgütlenmiş ve düzenlenmiş toplumsal ilişkilerden oluşmuştur. Toplumda çeşitli bireysel veya sosyal ihtiyaçların olması, çeşitli sosyal ilişkileri meydana getirmektedir. Bu ilişkiler sürekli tekrarlanarak zamanla belirli kurallara bağlanmakta ve daha sonra da söz konusu kurallar iyice yerleştiğinde ve yapılandığında ise kurumlar meydana gelmektedir (Yaka, 2011).

Kurallar zaman içerisinde toplum içinde kabul görmekte ve bu kabul görüşü ile birlikte kurumlar oluşmaktadır. Yani, kurallar zamanla birer kurum haline gelmektedirler. Kurumların oluşum süreci aşağıda Şekil 1.3'de gösterilmektedir. Buna göre, bireyler ihtiyaçlarını gidermek için öncelikle bir davranış ve eylemde bulunurlar, bu davranış ve eylemin, bireyler tarafından sürekli tekrarlanması durumunda alışkanlık ortaya çıkar. Alışkanlığa dönen davranış ve eylem ise gelenek haline gelir. Bu gelenek ise toplumsal kabul edinme ile birlikte belli bir süre sonra kural haline dönüşür. Ortaya çıkan bu kural ise zamanla bir kurum haline gelmektedir.

Şekil 1.3: Kuralların ve Kurumların Oluşumu



Kaynak: (Aktan & Vural, 2006b: 70).

Bireylerin bütün davranış ve eylemlerinin her zaman bu şekilde önce kural haline daha sonra da kurum haline dönüşmesi elbette mümkün olmamaktadır. Burada önemli olan bireylerin davranış ve eylemlerinin insanlar arasındaki ilişkilere yarar sağlaması ve toplum tarafından kabul edilmesidir. Bu yönde olmayan davranış ve eylemler toplum tarafından kabul görmez ve reddedilir.

1.1.4. Kuralların ve Kurumların Önemi

Kuralların ve kurumların önemi konusuna değinmeden önce İncil'de geçen bir hikayeye ve büyük düşünür Sokrates'in hayatından kısa bir kesite değinmekte yarar bulunmaktadır.

"Tanrı dünyayı yarattığı zaman Adem ile Havva'yı cennete yerleştirdi. Tanrı hemen hemen aynı zamanda diğer iki şey daha yaptı:

- *İlk olarak, bir "kural" koydu: Elmaları yeme;*
- *İkinci olarak, Adem ve Havva'ya seçme yeteneği verdi.*

Ne yaptıklarını hepimiz biliyoruz. Kuralı çiğnediler ve insan cinsini kaynakların kıt ve insanların bencil olduğu bir dünyada ebedi mahkumiyete teslim ettiler (Veljanovski, 2016: 49-50)."

"Sokrates yaşamı boyunca her şeyden kuşkulananın doğurduğu belirsizliği aşabilmek için, mutlak etik değerlere dayanarak gerçek bilgeliği aramanın gerektiğini savunur. Ona göre yaşam ancak ne yaptığınızı düşünürseniz yaşanmaya değer olur. Felsefenin azizi kabul edilen Sokrates ne yazık ki çok fazla soru sorduğu için M.Ö. 399'da ölüme mahkum edilir...Atina demokrasi tarihinin en karanlık noktalarından biri, kuşkusuz Sokrates'in ölüme mahkum edilmesidir. Kendisini suçlayanlar bile onun dürüst, özverili ve yasalara saygılı bir insan olduğunu bildikleri halde bu mahkumiyet kararının verilmesi günümüze kadar konuşulur, tartışılır... Sokrates'i suçlayan ve resmi iddianameyi sunan Atina'lı Meletos'tur... Resmi suçlamanın metni şöyledir: "Sokrates, kent inandığı tanrılara, yeni tanrılar icat ettiği ve gençleri yoldan çıkardığı için suçludur. Ölümle cezalandırılmalıdır." Öğrencileri, hocalarını savunmak üzere, dönemin tanınmış hatibi Lysias'a bir savunma hazırlatırlar. Ancak Sokrates bunu kabul etmez ve savunmasını kendi üstlenir. Her zaman yasalara saygılı olduğunu ve herhangi bir suç işlemediğine inandığını söyler... Kriton, idam edilmesinden bir gün önce firar etmeye ikna etmek üzere hocası ve arkadaşı Sokrates'i ziyarete gider. Ancak Sokrates, böyle davranmasının hayatı boyunca savunduğu ilkelere ters düşeceğinden bunu reddeder... Sokrates, yasaların ve toplumun menfaatinin her şeyden önemli olduğunu söyler. Yaşamı boyunca saygı duyduğu kurallar, hatalı bir yorumlamayla da olsa aleyhine döndüğü zaman bile saygı duyulmayı hak ederler... Sokrates yaşamı boyunca inandığı değerlere ihanet etmez, bedenini yavaş yavaş felç eden bir bitki olan baldırandan yapılan zehir içirilerek idam edilir (Platon, 2016; vii-xvii; Warburton, 2016: 12-20)."

Yukarıda ilk örnekte İncil'de geçen hikaye dünyanın karşı karşıya kaldığı kötülükler açısından değerlendirildiğinde kuralların insanoğlunun yaratılışında dahi var olduğu ve bu nedenle büyük öneme sahip olduğu görülmektedir.

Yukarıdaki ikinci örnekte ise Sokrates'in ölüme giderken bile önemini vurguladığı yasalar ile onu felsefenin azizi yapan değerlerin her biri aslında birer kurumdur ve kurumlar da insanoğlu için en az kurallar kadar büyük öneme sahiptir.

Hukuk tarihi açısından büyük önem arz eden Roma Hukuku denince yaklaşık 1300 yıllık bir döneme yayılan muazzam bir hukuk sisteminden bahsetmiş olunur. İşte bu muazzam hukuk sisteminin temelinde de kurallar ve kurumlar bulunmaktadır. Roma Hukuku'nun yapısını anlamak için başvurulacak en önemli kaynak, Roma'da hukuk eğitimi ve öğretimi için yazılan "Kurumlar" anlamına gelen "Institutiones" lerdir. Institutiones'ler Roma Hukuku kurallarının ve kurumlarının nasıl anlaşılacağı ve nasıl uygulanacağı hakkında bilgi veren birer başlangıç kitabı niteliğindedirler. Institutiones'lerden en önemlisi ise günümüz Avrupa ülkelerinin neredeyse tamamının Borçlar Hukuku ve Medeni Hukuku'nun temellerini oluşturan büyük hukukçu Gaius'un "Institutiones" leridir (The Latin Library, 2016). Gaius'un Institutiones'i özellikle kurumların önemini vurgulamaktadır.

İlk örnekte; insanoğlunun yaratılışında, ikinci örnekte büyük düşünür Sokrates'in yaşamında, yukarıda ki üçüncü örnekte ise günümüz Avrupa ülkelerinin hukuk kurallarının temelinde; yani Roma Hukuku'nda ortak olan iki önemli "değer" görülmektedir; kurallar ve kurumlar.

Kuralların önemi ile ilgili söylenebilecek şey, belli amaçları ve güçleri olan bir toplum için sonuç veya sonuçlar dengesinin izole edilmesinde aldıkları roldür. Buna göre toplumdaki aynı kişiler arasındaki etkileşim mevcut kurallar sayesinde bir sosyal sonuç doğurabilecektir. Öte yandan kurallardan dönmek, ekonomik birimlerin üretim sığalarındaki sınırları yok saymak veya esas kıt sayıdaki sınırlamaları savsaklamak gibi ayıplanması gereken bir durumdur (Buchanan & Brennan, 2000: 20-22).

Kurumların önemi konusu ise politik iktisat çerçevesinin merkez noktasını oluşturmaktadır. Yıllar boyunca neoklasik iktisat kurumların önemini ya görmezden gelmiş ya da küçümsemiştir. Ancak, neden bazı ülkelerin zengin bazı ülkelerin de fakir olduğu temel sorusunun özellikle yeni kurumsal iktisadın önem kazanmasıyla birlikte kurumlara verilen önem ile açıklanması ve bu durumun bir çok çalışma ile defalarca kanıtlanması kurumların iktisadın merkezine yerleşmesine neden olmuştur (Pennington, 2014: 334-335). İşte bu nedenle kurumlar da en az kurallar kadar önem arz etmektedir.

Kurallar ve kurumlar "*toplum içerisinde yaşayan bireyleri birbirine bağlamakta ve onları bu bağlılığın gerekliliklerine uymaya zorlamakta*" dır (Demirkasımoğlu, 2015:

144). Kurallar ve kurumlar, toplumsal düzenin sağlanması ve devamı açısından bir takım önemli işlevlere de sahiptir. Bu işlevler (Aktan & Vural, 2006b: 80):

- Kurallar ve kurumlar toplumsal düzeni sağlamaktadırlar.
- Kurallar ve kurumlar belirsizliği ortadan kaldırmaktadırlar.
- Kurallar ve kurumlar bireyler arasındaki veya diğer ilişkilerde güven tesis edilmesini sağlamaktadırlar.
- Kurallar ve kurumlar insan davranışlarında süreklilik ve istikrar yaratılmasını sağlamaktadırlar.
- Kurallar ve kurumlar toplumsal ilişkilerde istikrar sağlamak ve yol gösterici olmaktadır.
- Kurallar ve kurumlar işlem maliyetlerinin azalmasını sağlamaktadırlar.

Kuralların ve kurumların işlerlik kazanması tüm toplumlar için hayati önemdedir. Kurumsal yapı etkin işlediği takdirde toplumun yoksulluk, gelir dağılımı adaletsizliği gibi sorunlarının çoğu ortadan kalkmaktadır. Bu iki yapı ve sorunlar arasındaki ilişkiler görece olarak yeni bir mesele olmasına karşın yankıları daha büyük, derinden ve etkileyicidir (Doğan Çalışkan, 2016: 1173-1174).

1.2. KURALLARIN VE KURUMLARIN İKTİSADİ ANALİZİ: KURUMSAL İKTİSAT

Kurumsal iktisat, iktisatçılar tarafından hala varlığının ve içeriğinin tartışılıyor olmasından dolayı bir tanım karmaşası içerisindedir (Gökdeniz, 2008: 6).

"Neoklasik iktisadın yetersizliği zamanla birçok düşünürü rahatsız etmiş ve neoklasik iktisatçıların geliştirdiği modeller bir çok okul tarafından eleştiriye tabi tutulmuştur. Bu eleştirilerin zamanla büyük bir hız ve ivme kazanması ise neoklasik iktisadın giderek önemsizleşmesine neden olmuştur. Böylece neoklasik iktisadın görüşlerine alternatif görüşler üretme üzerinde yoğunlaşan ve en ciddi tepkiyi oluşturan, iktisadın temelinde bireylerin değil kurumların olduğunu öne süren bir düşünce akımı ortaya çıkmıştır: Kurumsal iktisat (Aktan & Yay, 2018: 68)."

Kurumsal iktisat, iktisadi sistemlerin ve süreçlerin temelini insanların değil, kurumların oluşturduğunu ve insanların bu kurumların etkisinden ayrı olarak

değerlendirilemeyeceğini iddia eden iktisadi düşüncenin adıdır. Kurumsal iktisatçılara göre bireylerin istek, tercih ve seçimleri, kurumlar tarafından belirlenmektedir (Demir, 2012: 121). Bu nedenle iktisadi yaşamı anlamak için bireylerin karar ve davranışlarını oluşturan kurumları anlamak gerekmektedir.

1989 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülen Haavelmo'nun ödül töreninde yaptığı konuşmadan bazı kesitler kurumsal iktisadın ortaya çıkış sebebinden niçin gerekli olduğuna dek birçok konuya açıklık getirmektedir (<http://www.nobelprize.org>, 2016a):

"...varolan iktisadi teoriler yeteri kadar iyi değil... Birey davranışlarını, çeşitli tercih koşulları altında incelemeye başlıyoruz... Daha sonra, toplumsallaştırma adı verilen bir süreç ile iktisadi toplumun tamamı için bir model inşa ediyoruz. Artık bu yaklaşımın yanlış bir uçta başladığını düşünüyorum... Varolan bir topluluktan başlayarak, bu toplumu, üyelerinin faaliyette bulunduğu düzenlemeler ve kurallar yapısı olarak düşünebiliriz. Birey olarak uydukları kurallara verdikleri tepkiler, toplumu karakterize eden ekonomik sonuçlar yaratacaktır."

Haavelmo, konuşmasında iktisadın değişen yüzüne; kurumsal iktisada dikkat çekmiş ve iktisadın içerisine kuralların ve kurumların dahil edilmesini önermiştir (Hodgson, 2002: 168).

Amerika Birleşik Devletleri'nde doğan ilk ve tek özgün iktisat okulu olan kurumsal iktisat özellikle Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra yine Amerika Birleşik Devletleri'nde hızla yayılmıştır. Kurumsal iktisadın entelektüel temelleri; Mills tarafından "Amerika'nın yetiştirdiği en iyi Amerika eleştirmeni" olarak nitelendirilen Veblen tarafından atılmıştır. Kurumsal iktisat Veblen öncülüğünde gelişmiş olsa da kurumsal iktisat kavramı ilk defa 1918 yılında Hamilton tarafından "Amerikan İktisatçılar Birliği (American Economics Association)" nin yıllık toplantısında sunulan "İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım (The Institutional Approach to Economic Theory)" adlı tebliğde kullanılmıştır (Ekelund & Hébert, 1990: 40; Mills, 1953: vi; Rutherford, 2000: 278-279; Biber, 2010: 4; Köse, 2003: 283). Söz konusu bildiri Hamilton, iktisadın temelini kurumların oluşturduğuna ve kurumsal iktisadın kurumların ekonomik hayattaki önemine odaklandığı belirtmiştir (Hamilton, 1919:

311). Yine 1931 yılında Amerikan İktisatçılar Birliği bir etkinliğini "Kurumsal İktisadın Bir Değerlendirmesi (An Evaluation of Institutional Economics)" konusuna ayırmıştır (Aktan & Vural, 2006c: 1).

İktisadı multidisipliner bir bilim dalı olarak kabul eden kurumsal iktisat, iktisadi hayatı incelerken sosyoloji, psikoloji, siyaset, maliye, yönetim, tarih ve hukuk gibi bir çok bilim dalından yararlanmışır. Ancak kurumsal iktisat düşüncesinin temeli iktisadi olayların ve faaliyetlerin temelinde kurumların oluşu görüşüne dayanmaktadır (Özçelik & Özveren, 2015: 46).

İktisat literatüründe "kurumcu iktisat" olarak da karşılaşılan kurumsal iktisat Veblen öncülüğünde ortaya çıkmış, daha sonra eski kurumsal iktisatçılar olarak adlandırılan Commons, Mitchell, Ayres, Schumpeter ve Clarck gibi teorisyenler tarafından geliştirilmiştir. Kurumsal iktisadın öncüleri olarak kabul edilen bu iktisatçılardan sonra yeni kurumsal iktisatçılar olarak adlandırılan Eucken, Böhm, Hayek, Buchanan, Coase ve North tarafından bu iktisadi disiplin geliştirilmeye devam etmiştir (Özçelik & Özveren, 2015: 22).

Yüzyılı aşkın tarihine ve son çeyrek yüzyılda giderek daha çok ilgi çekmesine rağmen kurumsal iktisat sadece Türkiye'de değil tüm dünyada Özveren'in tabiriyle bir "karakutu" olmaktan kurtulamamıştır (Özveren, 2007: 15).

1.2.1. Kurumsal İktisadın Özellikleri ve Metodolojik Temelleri

Kurumsal iktisat, neoklasik iktisadın görüşlerine karşı alternatif fikirler üretmiş, iktisat bilimini interdisipliner olarak kabul etmiş, sosyoloji, psikoloji, siyaset, maliye, yönetim gibi bilimlerle birlikte değerlendirmelerde bulunmuş ve iktisadi yaşamı kurumlara dayandırmıştır.

Samuels'e göre kurumsal iktisadın üç temel özelliği bulunmaktadır (Samuels, 2016): *"Kurumsal iktisat bir bilgi birikimi, problem çözmede bir yaklaşım ve bir protesto hareketidir."* Buna göre kurumsal iktisatçılar neoklasik iktisada karşı bir eleştiri hareketidir. Ancak, kurumsal iktisatçılar, hem neoklasik iktisadı eleştirirler hem de olumlu bir şekilde kendi fikirlerini geliştirirler. Kurumsal iktisatçılar, neoklasik iktisatçılardan daha derin ve

geniş bir şekilde problemlere yaklaşmakta ve bunun sonucunda da bir bilgi arşivi oluşturmaya çalışmaktadırlar.

Genel olarak bakıldığında ise kurumsal iktisadın temel özelliklerini aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür (Özveren, 2007: 16-17; Parada, 2001: 57; Savaş, 2000: 646-648; Tekeoğlu, 1993: 173-175; Yılmaz, 2012: 8):

- Kurumsal iktisatçılara göre, iktisat geleneksel alandaki süreçlerin doğaları gereği kurumsaldır. Ekonomi ancak kurumsallaşmış bir süreç olarak tanımlanarak bir anlam kazanmaktadır.
- Kurumsal iktisatçılara göre karmaşık bir yapıya sahip olan ekonomiyi anlamak için bütünsel bir bakış açısı gerekmektedir. Dolayısıyla, ekonomiyi bir bütün olarak değerlendirmek gerekmektedir.
- Kurumsal iktisatçıların iktisadi yaşamda üzerinde durdukları en önemli kavram kurumdur. İktisadi yaşam kurumlar aracılığıyla şekillenmektedir.
- Kurumsal iktisatçılar sistemli teoriler kurmak yerine kurumları incelemektedirler. Bu araştırmalarda da tümevarım metodunu benimsemektedirler.
- Kurumsal iktisatçılar iktisadi olaylara evrimci bir bakış açısı ile yaklaşmakta ve toplumsal değişme üzerinde durmaktadırlar. İktisadi yaşam dinamik bir süreçtir, bu süreç sürekli değişmekte ve gelişmektedir.
- Kurumsal iktisatçılar denge kavramını kabul etmemiş, bu kavram yerine devresel nedensellik ilkesini benimsemişlerdir. Devresel nedensellik kurumsal iktisatçıların iktisadi yaşamı karşılıklı etkileşim halindeki olguların karmaşık bir bütünü olduğunu düşünmelerinin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.
- Kurumsal iktisatçılara göre iktisadi yaşamda var olan olgu uyum değil çıkarlar arası çatışmadır. Kurumsal iktisatçılara göre, iktisadi yaşamda bir uyum söz konusu olmamakta aksine çıkarlar arası bir çatışma söz konusudur. Bu nedenle

siyasi iktidarın görevi, toplum içindeki çıkar grupları arasında tarafsız kalacak bir düzenleyici role sahip olmaktır.

- Kurumsal iktisatçılara göre toplumun yapısı ve kurumlar arasında sıkı bir ilişki bulunmaktadır. Kurumlar; bireyler veya bir grup içindeki etkileşim kalıplarını yansıtmaktadır.
- Kurumsal iktisatçılar iktisadi olayların çözümünde geleneklerden, davranışlardan, alışkanlıklardan ve değer yargılarından bağımsız hareket edilemeyeceğini öngörmektedir. Ekonomide mal ve hizmetlerin dağılımı, toplumun refahının maksimizasyonu gibi konularda toplumdaki güç ve değerler de önem arz etmektedir.
- Kurumsal iktisat gelir ve servet dağılımdaki adaletsizliği ortadan kaldıracak demokratik reformların yapılmasını savunmaktadır.
- Kurumsal iktisat iktisat okulları içinde sosyoloji geleneğine en yakın olan iktisat okuludur.

Kurumsal iktisat, neoklasik iktisadi eleştirirken, güçlü bir metodoloji geliştiremediğini de sıklıkla vurgulamıştır (Backhouse, 1991: 227). İktisadi yaşamın merkezine kurumları yerleştirmesi, kurumsal iktisatçılara ilginç bir metodolojik yaklaşım kazandırmıştır. Öte yandan neoklasik iktisadın köklü bir eleştirisini yapması ve şüpheli bir bakışla kurumsal iktisat çalışmalarının sürdürülebilmesi için neyin yapılmasından ziyade, neyin yapılmaması gerektiğine odaklanmaları kurumsal iktisatçıların metodolojik yaklaşımlarının en önemli özelliği olarak kabul edilmektedir (Kapp, 1968: 4).

Kurumsal iktisadın metodolojik özellikleri ise şunlardır (Samuels, 2016; Demir, 1996: 137-147; Aktan & Eker, 1997: 61):

- Kurumsal iktisatçılar iktisadi olayların anlaşılması için mantıksal modeller dayatmak yerine, iktisadi sistemleri tarihi ve kültürel bir ürün olarak ele almaktadırlar. Bu yaklaşım ise "kültürcü metodoloji"² olarak kabul edilmektedir.
- Kurumsal iktisatçılar gözlemlerini gözlem dışı kalan nesne veya süreçleri göz önünde bulundurarak açıklamaktadırlar. Bu yöntem "kuralsız çıkarım"³ olarak bilinmektedir.
- Kurumsal iktisatçılar iktisadın konusunu rasyonellik ile ilişkilendirilebilecek insan eylemleriyle sınırlandırmak yerine, insan eylemlerini bir bütün olarak ele almayı amaçlamaktadır.
- Kurumsal iktisatçılar gerçekçi olmayan varsayımlara dayalı soyut ve teorik modeller ortaya koymak yerine, mevcut iktisadi sistemlerin ve kurumların nasıl işlediğinin araştırılmasına önem vermektedir.
- Kurumsal iktisatçılar iktisadi düşüncelerin oluşumunda deneyimin üzerinde ısrarla durmaktadırlar.
- Kurumsal iktisatçılar geleceği tahmin etmenin önemini üzerinde durmaktadırlar.
- Kurumsal iktisatçılar, iktisadi ilişkilerin açıklanmasında denge kavramını reddederek "döngüsel nedensellik"⁴ kavramını kullanmaktadırlar.
- Kurumsal iktisatçılar, toplum ve onu oluşturan kurumlar sürekli değiştiği için iktisadi analizlerinde evrimci bir yaklaşım benimsemektedirler.

² Kültürcü metodoloji, Gruchy tarafından kurumsal iktisadın metodolojisini nitelendirmek amacıyla ortaya atılmıştır (Gruchy, 1987: 42).

³ Kuralsız çıkarım, bilimsel bilgi sürecinin en temel iki yöntemi olan, tümdengelim ve tümevarıma ek olarak kurumsal iktisadın öncüsü olarak kabul edilen Veblen'in de hocası olan Peirce tarafından ortaya atılmıştır. Peirce'ye göre çıkarımlar, akıl yürütmeye yönlendirici ilkelerdir, dolayısıyla yaratıcı kuralsız çıkarımla elde edilen bilgi, ne doğrudan deneyimden, ne de akli ilkelerden çıkarılarak ulaşılan bilgiye benzemektedir. Yaratıcı kuralsız çıkarım ise bilinmeyeni büyük bir yaratıcılıkla ortaya çıkarmaktadır (Demir, 1996: 138).

⁴ Kapp'a göre döngüsel nedensellik, kurumsal iktisatçıların iktisadi hayatı bireylerin karşılıklı etkileşimlerinin bir bütünü olarak görmesinin bir sonucudur (Kapp, 1968: 7). Buna göre iktisat bu etkileşime yönelmelidir.

Özetle kurumsal iktisat, neoklasik iktisada karşı 20. yüzyılın başında Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkan, gelişen ve merkezine kurumları alan bir yaklaşımdır. Pragmatizm felsefesini uygun bir yöntemle denemeyi esas kabul etmektedirler. Çalışmalarında sistemli teoriler kurmak yerine kurumları incelemektedirler. Amaçları ekonomik gelişmenin temel taşlarını araştırmak, ekonomik olayları tüm boyutlarıyla, interdisipliner bir yaklaşımla incelemek ve böylece ekonomik yapıyı ve kurumları analiz etmektir (Ulusoy, 2010: 64).

1.2.2. Kurumsal İktisadın Temel Varsayımları

Kurumsal iktisat alanında yapılan çalışmalarda kurumsal iktisat ile ilgili temel varsayımların "kurum" etrafında şekillendiği görülmektedir. Bu sebeple eski ve yeni kurumsal iktisat ile ilgili detaylı bilgilere geçmeden önce bu temel varsayımları açıklamak kurumsal iktisadın kavranmasında, özellikle eski ve yeni kurumsal iktisat arasındaki temel farklılıkların anlaşılmasında büyük kolaylıklar sağlayacaktır. Bu doğrultuda kurumsal iktisadın temel varsayımları "metodolojik holizm (methodological holism)", "metodolojik bireycilik (methodological individualism)" ve "kurumsal bireycilik (institutional individualism)" olarak incelenecektir.

1.2.2.1. Metodolojik Holizm

Metodolojik holizm⁵, bireyi toplumu oluşturan en küçük yapı taşı olarak kabul eden, bireyin davranışlarında faydasını maksimize etme amacı gayesinin yanı sıra içinde yaşadığı toplumun etkisinin de olduğunu savunmaktadır. Bu doğrultuda metodolojik holizm, bireylerin davranışlarını istintak ederken bu istintakın ancak bireyin içerisinde yaşadığı toplumda yapılması halinde bir anlama geleceğini vurgulamaktadır (Akın, 2012: 17).

Metodolojik holizm, iktisadın konusunu rasyonellik ile ilişkilendirilebilecek insan faaliyetleri ile sınırlandırmak yerine, insan faaliyetlerini bir bütünlük içerisinde ele almayı amaçlamaktadır. Bu nedenle neoklasik iktisadın bireyleri ve bireylerin

⁵ Holizm, "bütünlerin, onları oluşturan parçaların toplamından daha fazla olduğu, diğer bir deyişle bütünlerin parçaların özellikleri ile ve parçalar arasındaki ilişkilerle izah edilemeyecek özelliklere sahip olduğu tezi" dir (Tıp Terimleri Sözlüğü, 2017). Metodolojik holizm ise, bütünü oluşturan parçaların her birinin davranışının bütünü yönlendiren kurallara esaslı referans ile açıklanması gerektiğini kabul etmektedir.

etkinliklerini esas alan yöntemlerini tamamen reddederek formel ve enformel kurumlarıyla toplumun faaliyetlerini odak noktasına yerleştirmektedir (Demir, 1996: 139). Aşağıda detaylıca ele alınacak eski kurumsal iktisat, bireyleri ve onların etkinliklerini esas alan bireyciliği tamamen reddetmekte ve metodolojik holizmi kabul etmektedir.

Metodolojik holizm şu üç durumu kabul etmektedir (Noga, 2011: 42)⁶:

- Bütün (toplum), kısımdan (birey) daha büyüktür.
- Bütün (toplum), bir bölümünün (bireyin) davranışlarını ve davranışlarının işleyişini önemli ölçüde etkilemektedir.
- Bireylerin davranışları genel ya da toplumsal konular, değerler vb. faktörler neticesinde sonuçlanmaktadır.

Görüldüğü gibi metodolojik holizmin, hareket noktası toplumun davranışdır. Buna göre bireyler toplumda kendi halinde faaliyette bulunamayacaklardır. Toplumu oluşturan bireylerin oluşturdukları formel ve enformel kurallar ve kurumlar bireyin yol haritası olacaktır.

1.2.2.2. Metodolojik Bireycilik

Metodolojik bireycilik ilkesine göre toplumda bütün iktisadi ve sosyal kararlar toplumda yaşayan bireylerin kararlarına göre belirlenmektedir. Buna göre, bireycilik sosyal düzeni oluşturan bir yapıdır (Buchanan & Tullock, 1962: 315). Metodolojik bireycilik, toplum hakkındaki tüm önermelerin, bu toplumu oluşturan bireylerin davranışlarına indirgenebileceğini öne sürmektedir (Yay, 2004: 10). Bu nedenle de metodolojik holizmin tamamen zıddıdır.

Arrow'a göre toplumun davranışını benimseyen metodolojik holizme karşı olarak metodolojik bireyciliğin temelinde tıpkı maddenin en küçük ve en temel yapı taşları olan atomlar gibi toplumun en küçük ve en temel yapıtaşı olan bireyler bulunmaktadır (Arrow, 1994: 3). Metodolojik bireycilik ilkesine göre toplumda tüm kararlar toplumda yaşayan bireylerin tercihlerine göre belirlenmektedir. İktisadi sonuç

⁶ Noga, metodolojik holizmin kabul ettiği bu üç durumunun özellikle bireyin özerkliğinin sınırları ile ilgili ciddi tartışmalara neden olduğunu vurgulamaktadır (Noga, 2011: 42).

doğuran tüm olaylar da yine toplumda yaşayan bireylerin davranışları sonucunda meydana gelmektedir (Akın, 2012: 18).

Metodolojik bireycilik en temel bir açıklama ile tüm kimyasal analizlerin temelinde en küçük parça olan atomların yer alması gibi, toplumsal ilişkilerin temelinde bireyin yer aldığını kabul eden düşüncedir. Öte yandan, bireyler verdikleri kararlar ile içinde buldukları toplumun değişiminde etkili olmaktadır. Metodolojik bireyciliğe göre, bireyin sosyal bir varlık halinde bir toplum içinde yaşaması, onun aldığı kararlarda kendi çıkarını maksimize etmenin yanında toplumsal ilişkilerini de göz önüne almasını sağlamaktadır (Kama, 2011: 190). Aşağıda ele alınan yeni kurumsal iktisadı eski kurumsal iktisattan ayıran temel nokta metodolojik holizm yerine metodolojik bireyciliği kabul etmesidir.

1.2.2.3. Kurumsal Bireycilik

Kurumsal iktisadın temel varsayımlarında karşılaşılan metodolojik holizm ve metodolojik bireycilik ayrımı eski kurumsal iktisatçılarla yeni kurumsal iktisatçılar arasında bir farklılığa neden olacak kadar büyük önem arz etmektedir. Literatürde özellikle eski kurumsal iktisatçıların çalışmalarında metodolojik bireyciliğe ciddi bir şekilde karşı oldukları görülmektedir. Öte yandan eski kurumsal iktisatçılara göre daha geniş bir alana yayılan yeni kurumsal iktisatçıların temelde daha çok metodolojik bireyciliği dikkate aldıklarını ancak metodolojik yöntemlerin bir tanesine bağlı kalmanın sıkıntılarına vurgu yaptıklarını ve zaman zaman analizlerinde her iki varsayımı (metodolojik holizm ve metodolojik bireycilik) da dikkate aldıkları görülmektedir (Kama, 2011: 190).

Literatürde metodolojik holizm ile metodolojik bireycilik varsayımlarının birlikte kullanılabilceği üçüncü yol kurumsal bireycilik olarak tanımlanmaktadır. Bu yöntemde bireylerin davranışları kurumlar tarafından oluşturulan sınırlar dahilinde incelenmektedir (Akın, 2012: 19). Özellikle, yeni kurumsal iktisadın öncülerinden Coase kurumsal bireycilik yaklaşımına önem vermiş, kurumsal iktisadın bireyi analiz ederken kesinlikle içinde yaşadığı toplumun ve eylemde bulunduğu çevrenin de analize katılması gerektiğini savunmuştur (Coase, 1984: 231). Toboso (2001: 771) ise,

kurumsal bireycilikte bireylerin birbirleri ile olan etkileşimlerinin yanısıra formel ve enformel kurumların da analizlere dahil edildiğini belirtmiştir.

1.3. KURUMSAL İKTİSADIN FARKLILAŞMASI: ESKİ VE YENİ KURUMSAL İKTİSAT

İktisadi düşünce tarihinde kurumsal iktisat; *"iktisadi sistemlerin ve süreçlerin temelini bireylerin değil, kurumların oluşturduğu ve bireylerin bu kurumların etkisinden bağımsız olarak ele alınamayacağını savunan yaklaşıma verilen addır (Levent, 2016: 22)."*

"Kurumsal iktisat, iktisadi hayatta kurumların etkili olduğu ve bu yüzden iktisadi analizlerde büyük öneme sahip olduğu düşüncesi ile ortaya çıkmış, ancak zamanla ortaya atılan görüşler ve farklı bakış açılarının ortaya çıkması ile farklılaşmıştır. Bu durum, kurumsal iktisadın kendi içerisinde iktisat literatüründe orijinal, asıl, öncü kurumsal iktisat olarak da karşılaşılan "eski kurumsal iktisat" ve "yeni kurumsal iktisat" olmak üzere ikiye ayrılmasına neden olmuştur. Her iki yaklaşımın görüşleri birbirinden farklı olmakla birlikte ortak noktaları iktisadi hayatta kurumları en önemli faktör olarak görmeleridir (Aktan & Yay, 2018: 68)."

Kurumsal iktisatçılar, iktisadi yaşamı biçimlendiren kurumların dikkate alındığı çözümler yapmış, zamanla değişen yeni yaklaşımlar gündeme getirmişlerdir. Bu durum kurumların sürekli bir değişim halinde oluşundan ve iktisadi yaşamın evrim halinde oluşundan kaynaklanmıştır (Demir, 2012: 122).

Eski kurumsal iktisat, Veblen, Commons, Mitchell, Ayres ve Schumpeter gibi isimler tarafından temsil edilmiş, yeni kurumsal iktisat ise Coase, Hayek, Williamson, Buchanan ve North gibi teorisyenlerce temsil edilmeye devam etmiştir. Kurumsal iktisatçılar eski ve yeni kurumsal iktisatçılar şeklinde ayrışma olmasına rağmen bu isimlerle sınırlı kalmamıştır. Özveren, *"Kurumsal iktisatçılar kimlerdir?"* sorusunu *"Kurumsal iktisatçılar kurumsal iktisatçı olduğunu açık bir şekilde söyleyenlerdir"* şeklinde cevaplamış ve aslında iktisadi hayatın temeline kurumları koyan ve iktisadi kurumsallaşmış bir süreç olarak ele alan her iktisatçının bir kurumsal iktisatçı olduğunu vurgulamıştır (Özveren, 2007: 18).

1.3.1. Eski Kurumsal İktisat

Eski kurumsal iktisat, entelektüel temelleri Veblen, Commons ve Mitchell tarafından atılmış ve zaman içerisinde çok geniş kapsamlara ulaşmış bulunan bir öğretinin adıdır (Orhan, 2011: 63). Eski kurumsal iktisat genel olarak neoklasik iktisada bir tepki olarak doğmuş ve Birinci Dünya Savaşı sonrası yaşanan iktisadi problemlere karşı devletin ekonomiye müdahale etmesi gerektiği fikrinin yayılmasıyla birlikte gelişmiştir. Söz konusu dönemde yaşanan sıkıntılar neoklasik iktisada ciddi eleştiriler getirmiştir. Böylece eski kurumsal iktisada olan ilgi giderek artmış ve eski kurumsal iktisadın bir çözüm önerisi olarak kabul görmesine imkan sağlamıştır.

1.3.1.1. Eski Kurumsal İktisadın Doğuşu, Gelişimi ve Temel Özellikleri

Eski kurumsal iktisat neoklasik iktisada karşı bir biçimde 20. yüzyılın başlarında Amerika Birleşik Devletleri'nde gelişmiş, iç savaş ve Birinci Dünya Savaşı arasında kalan dönemde oldukça hızlı bir şekilde gelişen ve dünyanın en güçlü ekonomisi haline gelen Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkan bu hızlı gelişme sürecinin toplumun tüm kesimine tam anlamıyla yansımamasıyla birlikte, sosyal güvence, çalışma hakları, ücret, barınma, işyerinde sağlık ve güvenlik koşulları ile çalışma saatlerinin uzunluğu başta olmak üzere pek çok sıkıntıların meydana gelmesi ve artan göç hareketliliği ile birlikte ortaya çıkan sorunlara büyük tekellerin eklenmesiyle birlikte iktisatçıların "*laissez faire, laissez passer (bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler)*"⁷ görüşünden uzaklaşılması, devlet müdahalesinin en aza indirilmesi fikrine yönelik eleştiriler artmış ve bu sorunların çözümü olarak devletin ekonomiyi düzeltici reformları ortaya koyması ve devletin piyasaya aktif müdahalesi olmadan sadece bu sorunları ortadan kaldıracak olan kuralları koyma ve bu kurallara uyulmasını sağlayacak tedbirlerin alınması görüşü ortaya atılmıştır (Savaş, 2000: 646; Demir, 1996: 80; Aktan & Vural, 2006c: 3). Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkmış olması nedeniyle bu ülkeye has bazı özellikler içeren okul yukarıdaki gelişmeler ve görüşler ile birlikte ortaya çıkmıştır (Tarhan, 2011: 3).

⁷ Bu görüş, fizyokratlara aittir ve Gournay tarafından ortaya atılmıştır. 19. yüzyıldaki klasik iktisatçılar ve serbest piyasa taraftarları Gournay'in bu görüşünü benimsenmiş ve kullanmışlardır (www.iktisatsozlugu.com, 2016).

Eski kurumsal iktisadın temel özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Aktan & Vural, 2006c: 12-15):

- Eski kurumsal iktisatçılara göre iktisadın konusu grup davranışlarıdır ve iktisadi faaliyetlerin yönü ve yoğunluğunu grup davranışları ile birlikte şekillenmektedir.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre insan davranışları sürekli değişmektedir ve bundan dolayı da iktisadi genellemeler zaman ve yere göre farklılıklar göstermektedir.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre evrimsel bir gelişme söz konusudur.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre ekonomide statik bir denge söz konusu değildir, ekonomide esas olan değişim ve süreçtir.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre iktisadi davranışlar, iktisadi faaliyetlerin meydana geldiği kurumsal çevre ile kuvvetli bir ilişki içerisindedir.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre ekonomik konuların merkezinde kurumların fonksiyonları ve evrimi yer almalıdır.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre iktisadi yaşamın işleyişi yasa, adet, gelenekler, alışkanlıklar gibi kurumlar tarafından şekillenmektedir. İktisadi hayatta kurumlar her zaman ön plandadır.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre iktisat bilimi politika, sosyoloji, psikoloji, hukuk, örf, adet, inanç ve tecrübe gibi beşeri alanlarla bağlantılı bir bilimdir.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre toplumsal düzen içinde esas olan kişi ve gruplar arasındaki çatışmadır. Çıkar çatışmasını düzenleyecek kurum ise devlettir.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre servet ve gelir dağılımındaki eşitsizliği giderecek demokratik reformlar yapılmalıdır.

- Eski kurumsal iktisatçılar insanı "*kendi çıkarını düşünen rasyonel bir varlık*" olarak gören yaklaşımlar yerine, insan davranışlarının adetler, gelenekler, yasal kurallar gibi kurumlarca belirlendiğini savunmuşlardır.
- Eski kurumsal iktisatçılar temel iktisadi problemlerin kaynakların etkin tahsisi, gelir dağılımı ve fiyatlar genel seviyesinin tespiti olduğu görüşlerine karşılık örgütlenme ve ekonomik sistemin kontrolü üzerinde durmuşlardır.

Eski kurumsal iktisat esasen ; "*neoklasik iktisadın görüşlerine alternatif fikirler üretme üzerinde yoğunlaşmış bir iktisadi düşüncedir. Bu düşünce akımına göre iktisat bilimi aynı zamanda interdisipliner bir bilim dalıdır. İktisadi olayları incelerken siyaset, maliye, yönetim, tarih ve hatta sosyoloji, psikoloji, gibi bilim dallarından mutlaka yararlanılmalıdır.*" Öte yandan iktisadi olayların ve faaliyetlerin gelişiminde kurumların önemi dikkate alınmalıdır. Özellikle mülkiyet, piyasa yapısı gibi kurumlar ekonomik gelişme açısından oldukça önemlidir. İktisadi yaşamın düzeni ve istikrarı için devletin ekonomiyi sürekli olarak izlemesi, aynı zamanda yönlendirmesi gerekmekte olup özellikle gelir dağılımı adaletsizliğin düzeltilmesi gibi problemlerin ortadan kalkması için de devlet müdahalesine ihtiyaç vardır (Aktan, 2000: 52-53).

1.3.1.2. Eski Kurumsal İktisadın Felsefi, İktisadi ve Metodolojik Temelleri

Eski kurumsal iktisadın iktisadi temelleri incelendiğinde ise Alman tarihçi okulu ve İngiliz tarihçi okulu gelmektedir. Kurumsal iktisadın felsefi dayanağını ise Mills'in faydacılık felsefesine dayanan ve James tarafından öne sürülen pragmatizm oluşturmaktadır. Eski kurumsal iktisadın öncüsü Veblen'in en önemli teorik dayanaklarından biri olan evrimci yaklaşım da eski kurumsal iktisadın temel taşlarından birini oluşturmaktadır.

1.3.1.2.1. İngiliz Tarihçi Okulu

1830'lardan 20. yüzyılın başlarına kadarki dönem içerisinde yayılan ve literatürde İngiliz tarihçi okulu ismi verilen düşünce okulu, Whewel, Jones, Bagehot, Keynes ve Jones gibi düşünürler tarafından geliştirilmiştir. İngiliz tarihçi okulunun neredeyse tüm

temsilcileri Ricardo⁸'nin görüşlerini ortaya atarken izlediği yolu eleştirmiş ve söz konusu teorilerin tarihsel gerçeklere dayanmadığını öne sürmüşlerdir (Karaoğlu, 2013: 13).

İktisatta ilk tarihselci başkaldırı İngiltere'de ortaya çıkmıştır. Kimi iktisatçılara göre ilk kurumsal iktisatçı olarak kabul edilen Jones'in, Ricardocu iktisadı soyut, spekülâtif ve tûmdengelimci olduğundan dolayı eleştirmiş ve pratik kullanım için çok dar olduğunu savunduğu "Refah Dağılımı ve Vergilemenin Kaynağı üzerine Bir Deneme (An Essay on the Distrubition of Wealth and the Source of Taxation)" adlı çalışması 1831 yılında yayınlanmıştır. Jones'a göre iktisadi varsayımlar mutlaka tarihsel olarak belirlenmiş ve deneysel olarak doğrulanabilir nitelikte olmalıdır (Demir, 1996: 83).

İngiliz tarihçi okulunun özellikleri şunlardır (Küçükkalay, 2010: 276-278).

- İktisat dahil tüm bilimlerde tümevarım metodunu kullanmayı savunmuşlardır.
- Klasik iktisadın tüm düşüncelerini reddetmişler ve evrensel olma iddiasına karşı çıkmışlardır.
- Teorilerin her ülkenin özel koşullarına göre biçimleneceğini iddia ettiklerinden, iktisat teorilerini gerçeklerden uzak ve soyut olarak kabul etmişlerdir.
- İktisadı siyasi, toplumsal, ahlaki ve dini olaylardan kopartarak bağımsız bir obje gibi kabul etmeyi reddetmişlerdir.

Soyut genellemelere dayalı yöntem günümüze kadar devam edip gelişse de, bu metodun yerine tümevarım yöntemi, ampirik yöntem veya tarihsel yöntem kullanılmasını öneren ve İngiliz tarihçi okulu olarak bilinen eleştiri akımı, klasik iktisadın önemini kaybetmeye başladığı ve yerini yeni bir teoriye bırakacağı beklentisinin arttığı bir dönemde ortaya çıkmıştır (Savaş, 2000: 491-492).

⁸ En önemli klasik iktisatçılardan biri olan Ricardo, "Emek Değer Teorisi", "Geçimlik Ücret Teorisi" ve "Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi" gibi teorileri geliştirmiş ve en önemli eseri "Ekonomi Politigin ve Vergilendirmenin İlkeleri (On the Principles of Political Economy and Taxation)" nde dayandığı "kıtlık prensibi" üzerinden "değer" kavramını açıklamaya çalışmıştır (Piketty, 2014: 6-7).

İngiliz tarihçi okula mensup düşünürler için, iktisadın içeriğinden çok amaçları ve kullandığı yöntem önem arz etmektedir. Okul mensuplarına göre bir bilimin metodu, ne kadar hayret verici olursa olsun yaptığı bir keşiften çok daha önemlidir. Bu yaklaşım, o dönemde İngiltere'de iktisat bilimine hakim olan anlayışa taban tabana zıttır. Çünkü İngiltere'de iktisat biliminin içeriği hem mantıksal olarak hem de kronolojik olarak yöntem sorunlarından önce gelmiştir (Savaş, 2000: 501).

Almanya'da da 1840'lı yıllarda İngiliz düşünürlere paralel düşünceler öneren ama onlardan biraz daha sonra Alman tarihçi okulu ortaya çıkmıştır. Bu iki tarihçi okul arasında büyük bir etkileşim olmasına ve her ikisi de zamanın yerleşik iktisat görüşüne eleştirel bir bakış takınmasına rağmen Alman tarihçi okulu daha etkili olmuştur.

1.3.1.2.2. Alman Tarihçi Okulu

Kurumsal iktisat düşüncesinin ortaya çıkmasındaki en önemli etkenlerden biri Alman tarihçi okuludur. Almanya'da tarihçi yaklaşım, aydınlanma dönemine ve klasik düşünceye bir başkaldırı olarak doğmuş ve 19. yüzyılın ortalarında Roscher, Hildebrand ve Knies'in öncülüğünde kurulmuştur (Zarakoğlu, 1981: 57). Özellikle Roscher'in "Tarihçi Metoda Göre İktisat Dersleri (Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft nach geschichtlicher Methode)" isimli eserini yayınlaması, Alman tarihçi okulunun kurulmasında etkili olmuştur. Çünkü, Roscher, klasik iktisadi düşünceyi metot bakımından eleştirerek, teorinin soyut kalmaması gerektiğini, somut tarih örnekler ile desteklenmesi gerektiğini savunmuştur. Alman tarihçi okulunun diğer temsilcilerinden Hildebrand ve Knies ise iktisatta fizik biliminde olduğu gibi her zaman ve her yerde geçerli kanunlar konulamayacağını ileri sürmüşlerdir (Kazgan, 2002: 185).

Alman tarihçi okulu, iktisat ve iktisadi faaliyetlerin doğası gereği sosyal yaşamın siyasi, dini ve sosyal yönleriyle yakından ilişkili olduğu düşüncesine sahip olmuştur (Demir, 1996: 85). Alman tarihçi okulu, tarihin insan davranışları ve ekonomik konular hakkındaki bilginin ana kaynağı olduğuna ve ayrıca iktisadın kültürel ve özel olduğuna inanmış ve dolayısıyla da genellenemeyeceğini savunmuştur. Okul soyut matematiksel modellerden ziyade, iktisadın gerçeklikleriyle ve bunun insanları nasıl etkilediğiyle ilgilenmiştir (Forstater, 2013: 96).

Alman tarihçi okulu, devlet, toplum ve iktisat üzerine olan mütalaasını, soyut ile zaman üstü iktisadi kanunların ret edilmesi sonucu geliştirmiştir. Böylece iktisadi yansımaların bilgilenmesini, onun tarihsel oluşumu üzerine kurgulamak istemiş ve bunun sonucu olarak tüm genellemeleri red etmiştir. Çünkü tüm ampirik gerçeklikler, toplumsal bağlamda araştırılmalı ve tanımlanmalıdır. Bunun da ötesinde hukuk, maneviyat, töre, siyasi organizasyonlar, alışkanlıklar gibi tüm iktisat dışı faktörlerin, iktisadi yansımalar üzerindeki etkileri dikkate alınmalıdır. Özet olarak Alman tarihçi okulu için iktisadi yansımalar, tarihsel gelişimlerin bir ürünü kabul edilmektedir (Derya, 2014: 4).

Alman tarihçi okulunun özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Saligman, 1925: 15-16; Economakis & Milios, 2001: 686):

- Sadece tümevarım metodunun kullanımından kaçınmış, tarihsel analiz yönteminin ve istatistiki incelemelerin gerekliliğini vurgulamıştır.
- Teorilerin ve kurumların karşılıklı bağımlı olduklarını, farklı çağların ve farklı ülkelerin farklı sistemler gerektirdiğini belirtmiş ve teorik olarak meydana gelmiş bir iktisadi kanunu reddetmişlerdir.
- "*Laissez faire, laissez passer (bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler)*"⁹ görüşünü ve iktisadi davranışların tek düzenleyicisi olarak çıkarıcılık varsayımını kabul etmeyi reddetmişlerdir.
- İktisat ve diğer tüm sosyal bilimler arasında bir bütünleşmenin gerekliliğini savunmuşlardır.

Alman tarihçi okulu; 19. yüzyıl boyunca diğer iktisadi okulların akıl yürütme yöntemlerini ret ederek, günümüzde önemi gittikçe artan tarihsel araştırma yöntemini iktisat bilimine kazandırmıştır. Bu okul, diğer iktisadi okullar tarafından göz ardı edilen mülkiyet ve çıkar çatışması ve gelenek-görenek gibi kavramları iktisat bilimine

⁹ Alman tarihçi okulu, siyasal iktisat ve iktisadi faaliyetlerin sosyal organizmanın sadece bir yönünü oluşturduğunu ve doğası gereği bu etkinliklerin dini, siyasi ve sosyal yönleriyle ilişkili olduğunu savunmaktadır. Kurumsal iktisat ve Alman tarihçi okulu Ricardo'nun görüşlerini ve bu görüşlerden çıkarılan "*laissez faire, laissez passer (bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler)*" düşüncesinin reddedilmesi bağlamında aynı ortak inancı paylaşmaktadırlar (Demir, 2012: 131).

kazandırmıştır. Alman tarihçi okulu iktisat biliminde; gelenek-görenek, kanun, mülkiyet hakkı, hak ve haksızlık gibi önemli kavramlara vurgu yapan etik ve kurumsal okulların ortaya çıkmasına da yol açmıştır (Hulten, 2005: 173). Öte yandan, günümüzün ekonometrik çalışmalarının önemli bir kısmı Alman tarihçi okulunun modellerini geliştirmek için yararlandıkları tarihsel verilere dayanmaktadır (Senn, 2005:193).

1.3.1.2.3. Pragmatizm

Kurumsal iktisadın felsefi dayanağını "pragmatizm¹⁰" oluşturmaktadır. 19. yüzyıl sonu ile 20. yüzyıl başlarında İngiltere ve Amerika'da ortaya çıkan bir felsefe akımı olan pragmatizm kavramını ilk kez kullanan ve bu felsefe akımının öncüsü kabul edilen kişi Pierce'dir (İnönü, 2008: 32).

Pragmatizm, Pierce ile birlikte James ve Dewey tarafından sürdürülmüştür. Doğruluğu ve gerçekliği tek taraflı olarak, sadece eylemlerin sonuçları ile değerlendiren ve onlara yalnızca getirdiği "fayda" açısından bakan pragmatizm, faydalı olmayan bir şeyin doğru olamayacağını iddia etmiştir. Buna göre gerçeklik ve doğruluk insanın bakış açısından, düşüncelerinden, dolayısıyla da eylemlerinden bağımsız değildir ve bu sebeple gerçeklik, doğruluk ve insan eylemlerinin sonuçları, getirdiği başarı ve faydalar ile değerlendirilmelidir. Daha geniş bir ifade ile pragmatizm, "*ideal bir dünyada ne yapılması gerektiğinden ziyade mevcut dünyada ne yapılabileceğini vurgulamaya yönelik her türlü yaklaşımı*" ifade etmektedir (Yayla, 2003: 165). James'e göre (1977: 379) pragmatizm en kısa haliyle doğru ve işe yarayandır.

Pragmatizm, evrimsel bir liberal felsefedir. Mirowski'ye göre kurumsal iktisatçıların yöntemsel yaklaşımlarında ortak bakış açısı pragmatizmdir. Kurumsal iktisadın pragmatist bakış açısını ise şu şekilde özetlemek mümkündür (Mirowski, 1988: 70):

- İktisat önceden belirlenmiş bazı hedeflerin onaylanması olmayıp, genel manada bir koordinasyon, müzakere ve öğrenme sürecidir. İktisadi rasyonalite, sosyal ve kültürel olarak belirlenmektedir ve bu yüzden tarih, antropoloji ve iktisat aynı araştırmanın farklı perspektiflerini oluşturmaktadır.

¹⁰ Pragmatizm kelime olarak Yunanca bir iş ya da eylem anlamına gelen "pragma" sözcüğünden türetilmiştir.

- İktisadi yaşamın aktörleri; gelenekleri, huyları ve içgüdüleri ile onları etkileyen fiziksel veya maddi ilişkileri ve birbirleri arasındaki uyumu sağlamak için geliştirilen en kestirme ve uygun önlemler ile tanımlanmaktadır.
- Benzersiz veya tek bir tercih mantığı yoktur.
- Doğuştan gelen rasyonel iktisadi davranış kuralları olmadığı için, bu tür davranışların geçerliliği belirli iktisadi topluluklarla sınırlıdır. İnsanları yöneten yasaları insan doğası değil, yine insanlar yapmaktadır. Uygun olan epistemolojik birim ise kurumdur. Kurumlar, iktisadi yaşamın aktörlerini kuşatan ve yaptığı eylemler ile başa çıkabilme kabiliyeti oluşturan kurallardır.
- Kuralları oluşturan yapıların dışsal gözlemle belirlenmesinin zorluğundan dolayı iktisatçılar katılımcı gözlemlerde bulunmalıdırlar. İktisat; ticaret, üretim ve tüketim gibi kavramların üzerine kurulu olup iktisadi aktörlerin, işlemlerin önemini nasıl yorumladıklarını açıklamaya çalışmaktadır.
- Kurumsal iktisat, statükonun savunulması ve teknokratik bir rejimin müdafaası arasındaki kararsızlıkları ortaya koymaktadır.

Yerleşik iktisat geleneğinin, zaman içinde animistik yapısını terk ederek, hedonistik bir karakter edinmesi pragmatizm felsefesinin ortaya çıkışı ile gerçekleşmiştir. Bu felsefeden türetilen fayda maksimizasyonu üzerine rasyonel tercih mantığı inşa edilmiştir. Ortaya çıkan hedonist birey ve toplumun bireylerin cebirsel toplamı olduğu biçimindeki metafizik inanç ise, Veblen tarafından, insan davranışlarının toplumsal süreçten soyutlanması olarak değerlendirilmektedir. Bu çerçevede Veblen yerleşik iktisadın kabul ettiği homo economicus tipolojisini reddetmiştir. Bunun yerine, düşünce alışkanlıkları sınırlarında davranışlarda bulunan bireyin varlığından bahsetmiştir (Kızılkaya, 2003: 89-90).

1.3.1.2.4. Evrimci Yaklaşım

Yerleşik düzeni tehdit eden evrimci fikirlerin ve düşüncelerin bir kişiyi tehlikeli ve siyasi bir radikal olarak yaftalamaya yettiği dönemde Darwin düşünsel açıdan en yaratıcı yıllarını yaşamış ve en başta kendisinin de değiştiğini hissetmiş, değişim, evrim

vb. kavramlara vurgu yapmıştır (Darwin, 2006: 45-46). Downs'un, "19. yüzyılda doğmuş kişilerden hiç biri esas düşünce yönlerini değiştirmekte ve insanla ilgili yeni bir bakış açısı kazandırmakta onun kadar etkili olamamıştır." dediği Darwin, "Biyolojinin Newton'u" olarak anılmıştır (Downs, 2007: 226). Darwin'in fikirleri yalnızca fen ve doğa bilimleri alanında değil, tüm alanları etkilemiş, adeta bütün dünyayı sarsmıştır (Price, 2010: 31). Özellikle Amerikan sosyal düşüncesi Darwin'in fikirlerinden büyük ölçüde etkilenmiştir.

1859 yılında yayınladığı "Türlerin Kökeni (The Origin of Species)" isimli eserinde günümüzde evrim teorisi olarak bilinen düşüncelerini açıklayan Darwin, evrim teorisini biyolojik dünyadaki canlı çeşitliliğini açıklamak için ortaya atmıştır. Söz konusu teoriye göre (Darwin, 1859: 45-282):

"İyi bir doğa gözlemcisi veya hayvan yetiştiricisi için kolayca bilindiği gibi tüm canlı türleri üremekte ve çoğalmaktadırlar. Bu üreme süreci yeni bireylerin nesiller boyunca gittikçe farklılaşmalarına yol açacak değişimlerle çoğalmalarını sağlamaktadır. Bu değişimler ise "mutasyon" olarak adlandırılmaktadır. Bu mutasyonlar eğer üreme hücrelerinde yani tohumda meydana gelir ise sonraki nesillere de biriktirilerek aktarılmaktadır. Bu değişimlerin hangi yönde ilerleyeceğini belirleyecek olan ise değişimlerin, etkileşime girdikleri çevreyle olan ilişkileri olmaktadır. İçinde buldukları çevre koşulları, canlı türleri ve geçirdikleri değişimler için bir anlamda eleme ortamı sağlamaktadır. Bunun sonucunda ise, çevrenin yaşama koşullarında hayatta kalan mutasyonların korunması ve çoğalması ile çevreyle türler arasındaki şahit olduğumuz o muhteşem uyum ortaya çıkmaktadır. Bu mekanizma, doğal seçilim ve sonucunda ortaya çıkan uyum ise adaptasyon olarak adlandırılmaktadır. Doğal seçilimin çalışması ve adaptasyonun gerçekleşmesi ile zengin canlı çeşitliliği meydana gelmektedir. Eğer bu çeşitlilik geriye doğru izlenirse, tüm canlı türlerinin tek bir ata formdan geldiği görülmektedir".

Kurumsal iktisatçılar da en başta okulun öncüsü Veblen¹¹ olmak üzere Darwin'in etkisinde kalmış ve bir toplumdaki kurumların zaman içerisinde değişeceğini ve yine

¹¹ Veblen, en ünlü eseri "Aylak Sınıfın Teorisi (The Theory of the Leisure Class)" isimli eserinde insanın edimsel evriminin Darwinci bir betimlemesini sunmuş ve Darwin'in metodolojisini kullanmıştır (Aktan & Vural, 2006c: 7).

zaman içerisinde toplum için bir yararı olmayan kurumların ortadan kalkıp geriye topluma yararlı kurumların kalacağını savunmuşlar ve bu görüşlerini de Darwin'in evrim teorisine dayandırmışlardır (Aktan & Vural, 2006c: 5). Öte yandan kurumsal iktisatçılar, iktisadi analizlerinde evrimci yaklaşımın benimsenmesi gerektiğini savunmuş ve zamandan ve mekandan bağımsız olarak dışsal iktisadi gerçeklerin olabileceğine inanmamışlardır. Onlara göre toplumsal yaşamın sürekli hareketliliği ve değişmesi zaman, mekan ve kültürel farklılıkların hesaba katılmadığı statik bir yaklaşımı geçersiz kılmaktadır (Demir, 1996: 147).

Kurumsal iktisatçılara göre kurumlar, toplumu ve dolayısı ile toplumdaki bireyleri yönlendirecek tek araç olup, resmi olsun veya olmasın; belli bir zamanda belli bir durumu açıklama gücüne sahip iken, süreç içerisinde toplumun evrimini de açıklayabilmektedir (Genç & Ekiz, 2018: 163).

19. yüzyıl Alman filozoflarından Hegel de, din, aile, devlet ve ahlak gibi kurumların tarihin aşamalarına bağlı olarak şekillendiğini dile getirmiştir (Çaha, 2010: 110). Hegel'in burada dikkat çektiği nokta tıpkı Veblen'in de dikkat çektiği kurumların evrimi olmuştur. Pennington ise Yayla'nın son yıllarda yazılmış en önemli politik ekonomi kitabı olarak tanıttığı ve Hayek'ten sonra klasik liberalizme en önemli katkı sağlayan kitap olarak kabul edilen "Sağlam Politik Ekonomi: Klasik Liberalizm ve Kamu Politikasının Geleceği (Robust Political Economy: Classical Liberalism and the Future of Public Policy)" isimli kitabında kurumların insani kusurlarla baş edebilmesinin yolunun evrimci yaklaşıma müsaade edilmesinden geçtiğini vurgulamıştır (Pennington, 2014: 21-35).

1.3.1.3. Eski Kurumsal İktisada Katkıda Bulunan Düşünürler

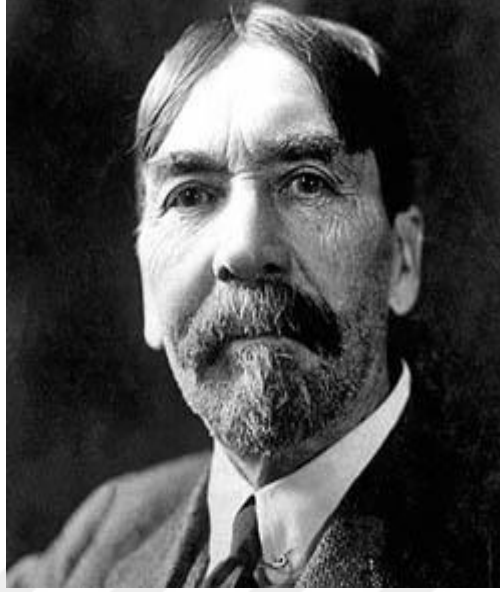
Eski kurumsal iktisadın ortaya çıkmasındaki önemli etkenler hakkında bilgi verdikten sonra aşağıda eski kurumsal iktisadın öncüsü Veblen başta olmak üzere, Commons, Mitchell, Ayres, Schumpeter ve Clark hakkında bilgiler verilmiş ve bu düşünürlerin eski kurumsal iktisada katkıları ele alınmıştır.

1.3.1.3.1. Thorstein Bundy Veblen (1857-1929)

Marks, doktora tezini Demokrit ve Epikür felsefeleri üzerine kaleme almış ve iktisat tarihine adının yazılmasını sağlayan fikirlerinde bu düşünürlerin etkisi olmuştur. Yine Marks, Darwin'in görüşlerine büyük önem vermiş, insanlık tarihinin sınıf mücadeleleri ile ilgili düşüncelerinin şekillenmesinde Darwin'in türlerin kökenleri ile ilgili fikirleri de etkili olmuştur. Smith, değer konusundaki ayrımında Aristo'dan, işbölümü konusunda ise Platon'dan etkilenmiştir. Magnus ve Aquinas da tıpkı Smith gibi Aristo'nun etkisinde kalmış faiz, mülkiyet ve zenginlik gibi konulardaki düşüncelerine Aristo felsefesi hakim olmuştur. Hayek ise toplum üzerine düşüncelerinde Montesquieu'nun etkisinde kalmış ve kendini adeta Montesquieu ile kıyaslamıştır (Küçükkalay, 2010: 41; Yayla, 2014a: 15).

Toplumların gelişim yasalarının temelleri o dönemin düşünürlerince şekillenirken, Marks, Smith, Magnus, Aquinas ve Hayek örneklerinde olduğu gibi tarihe damga vurmuş birçok düşünür ve ortaya çıkan düşünceler aslında kendinden sonraki düşünürleri ve düşünce hayatlarını da biçimlendirmiştir. Darwin'in insanlık tarihini şekillendiren düşünceleri de yalnızca Marks'ı etkilemekle kalmamış, Lerner'in *"Amerikan sosyal düşüncesinin yetiştirdiği en yaratıcı zeka"*, Galbraith'in *"dahi"*, Skousen'in *"aykırılığın sesi"*, Mencken'in *"saçma sapan"* ve Jorgensen'in *"entelektüel barışın bozucusu"* ve daha önce de ifade ettiğimiz gibi Mills'in *"Amerika'nın yetiştirdiği en iyi Amerika eleştirmeni"* olarak nitelendirdiği kurumsal iktisadın öncüsü kabul edilen Veblen'i de etkilemiştir. Öyle ki Veblen bilim tarihini, "Darwin öncesi (pre-Darwinian)" ve "Darwin sonrası (post-Darwinian)" olmak üzere ikiye ayırmıştır. Veblen, Darwin'in evrim üzerine görüşlerinden oldukça etkilenmiş ve bu etkiyle beraber kaleme aldığı "İktisat Neden Evrimsel Bir Bilim Değildir? (Why is Economics not an Evolutionary Science?)" isimli yazısı pek çok iktisatçı tarafından kurumsal iktisadın başlangıcı kabul edilmiştir (Diggins, 1999: 214-217; Skousen, 2007: 276; Mencken, 1982: 265; Jorgensen & Jorgensen, 1999: 20; Mills, 1953: vi; Veblen, 1919: 35). Darwin'in etkisiyle iktisat tarihine alışlagelmişlerin ötesinde fikirler ve eleştiriler ile geçen, aykırı bir duruşa sahip Veblen aynı zamanda aykırı bir yaşam sürmüştür.

Resim 1.1: Thorstein Bundy Veblen (1857-1929)



Veblen, Norveç kökenli göçmen bir ailenin altıncı çocuğu olarak Wisconsin'de hayata gelmiştir. Çiftçilikle uğraşan ailesiyle beraber sekiz yaşındayken Minnesota'ya taşınmışlardır. Her iki eyalette de birbirine bağlı, dışa kapalı bir göçmen topluluğu içinde yaşamıştır. Bu nedenle ne tam bir Amerikalı olmuş ne de tam bir Norveçli olabilmıştır (Hodgson, 2004: 127; Mayhew, 1987: 971). Veblen'in bu durumu pek çok iktisatçıya göre kendisinde içinde yaşadığı toplumla ilgili ön yargılar oluşmadığı için daha objektif bir gözlem kabiliyeti kazandırmıştır (Buchholz, 1999: 177). Veblen'in Amerikan ekonomik hayatını, bu ön yargıyla buğulanmamış görüşüyle incelemesinin nedeninin iki kültür arasında geçen çatışma olduğu vurgulanmıştır. Minnesota'da iken Carleton Koleji'ne girmiş, ardından Johns Hopkins ve Yale'de eğitimine devam etmiştir. Doktora tezini Spencer ve Kant karşılaştırması üzerine felsefe alanında yapan Veblen, Chicago Üniversitesi'nde sosyalizm üzerine dersler vermeye başlamıştır (Önder, 2015: 1-2). Veblen, Chicago'da iken henüz 42 yaşında hiçbir dipnot kullanmadan yazdığı "Aylak Sınıfın Teorisi (The Theory of the Leisure Class)¹²" isimli kitabı ile kısa sürede

¹² Veblen, söz konusu eserinde israfçı tüketim üzerinde durmaktadır. Veblen'e göre gösterişçi tüketimde bir mal veya hizmetin faydası, sahip olduğu özelliklerinden değil, kişinin alım gücünü yansıtarak başkalarına gösteriş yapmanın verdiği hazdan kaynaklanmaktadır. Bir mülkün, onu sahip olana kazandırdığı statüsüne bağlı olarak talep edilmesi örneği bu durumu açıklamaktadır. Özetle, gösterişçi tüketimde, malın niteliklerinin değil, onun pahalı olması, yani bir güç gösterisini sergilemesi bir değer ifade etmektedir. Literatürde tüketim üzerindeki bu etkiye "*Veblen etkisi (Veblen effect)*" denilmektedir (Demir, 2012: 127).

üne kavuşmuştur. "Aylak sınıf kurumu..." diye başlayan ve 14 bölümden oluşan kitabında Veblen, iktisat literatürüne gösterişçi tüketim, maddiyat kültürü, gösterişçi aylak gibi pek çok terim kazandırmış ve aylaklığı, zamanın üretici olmayan tüketimi olarak tanımlamıştır (Veblen, 2015: 5-9). Heilbroner (2008: 200), Veblen'in Aylak Sınıfın Teorisi isimli eserini "Bu bir çalışmayan sınıf kuramı araştırmasıydı." olarak açıklamıştır.

Veblen, kurumların iktisadi faaliyetleri nasıl etkilediğini açıklamaya çalıştığı söz konusu çalışmada: "Geçmişte yönetici sınıf, ortaçağda feodal beyleri, İngiliz asilzadeleri, Hindistan'daki üstün kast ve çağın sermaye sahibi zenginlerinin mevcut statülerinden yararlanarak hiç çalışmadıkları halde çalışanların ürettiklerinin önemli bir kısmına el koyduklarını ve bu sınıfın aylak olduğu halde çalışan sınıftan daha çok gelir elde ettiğini vurgulamıştır. İşte Veblen'e göre bu aylak sınıf ya ilk ve orta çağda olduğu gibi doğrudan ya da günümüzdeki gibi dolaylı yoldan toplumun geri kalan kısmını sömürmektedir. Aylak sınıf üretimin zorluklarına katlanmadan çok gelir elde ettiği için harcamasını da rastgele yapmaktadır. Bu sınıf faydası tartışılan hobilerle hem boş vakit geçirmekte, hem de başkası tarafından kazanılan geliri harcamaktadır. Özellikle gösteriş yapmak için pahalı eşyalar satın almaktadır. Moda değişikliği bahanesi ile sık sık gösteriş için yüksek fiyatlarla değişik elbiselerin alınması da bu sınıfın gösteriş duygusunun tatminini yansıtmaktadır. Aylak sınıfın bu şekilde davranması ise toplumun geri kalan kısmının yoksullaşmasına ve buna bağlı olarak kendisini iyi yetiştirememesine neden olmaktadır. Geçmişte aylak sınıf, siyasi statüsünden yararlanarak çalışmadan gelir elde ederken, günümüz toplumlarında para sahibi kişiler yasal ve sosyal kurumların sağladıkları avantajlar sayesinde yüksek gelirler elde etmektedirler. Bu durum ise hiç şüphesiz sosyal gelişmeyi olumsuz yönde etkilemektedir (Aktan & Vural, 2006c: 5-8).

Veblen, ekonominin evrimsel bir bilim olduğuna değinmiş, kurumsal yapının iktisadi faaliyetler üzerindeki etkilerinin yanısıra kurumların temelini ve gelişim süreçlerini detaylıca incelemiştir. Bununla birlikte, insan davranışlarının şekillenmesi sürecinde kurumsal yapının önemi ve rolü üzerine de araştırmalar yapmıştır (Kazgan, 2002: 188). Veblen, yaşadığı döneme ait birçok iktisat okuluna eleştiriler yönelmiş, iktisadın konusunu ise "kurumsal yapının gelişmesini incelemek" olarak belirlemiştir

(Savaş, 2000: 649). Kurumu, düşünce alışkanlıkları olarak açıklayan Veblen'e göre, kurumlar bireyleri düşünsel alışkanlıklar yoluyla etkilemektedir. Ancak bu tek taraflı bir ilişki değildir ve bireylerde kurumları etkilemektedir. Kurumların büyümesi veya değişimi bireylerin davranışlarının sonucudur, çünkü kurumlar, bireylerin tecrübeleri sonucu ortaya çıkmakta ve aynı tecrübeden dolayı kurumlar da davranışlarını, amaçlarını ve sonuçlarını tanımlamak ve yönetmek için harekete geçmektedirler (Veblen, 1909: 629).

Veblen, kendinden önceki iktisatçıların ekonomiyi sınıflara böldüğünü ancak onları değişen ve gelişen kurumlar olarak açıklayamadıklarını da belirtmiştir. Veblen ayrıca ekonominin dinamik bir yapı içinde incelenmesi gerektiğinin üzerinde durmuştur. Veblen'e göre toplumsal kalkınma, araçların kullanımı ve teknik bilginin gelişmesine bağlıdır ve bu noktada çalışkan sınıf ve yağmacı sınıf olarak iki sınıf arasında temel bir ayrımın yapılması gerektiğini vurgulamaktadır. Yine Veblen'e göre sanayi, bir kar birikimi olarak yararlı iş ve zenginlik üretimidir ancak, kar sağlamak amacıyla işletmeler toplumsal faydayı göz ardı etmektedirler. Veblen'e göre bir sanayi toplumunun gelişimini ve işleyişini anlamak, birey doğasının özellikleri ile sahip olunan kültür arasındaki ilişkilerin anlaşılmasına bağlıdır. Birey geçmişte oluşan bu kültürel yapı içinde gelişmekte ve etkilenmekte ve bu davranış yapıları kurumsal bir nitelik halini almaktadır (Bakırtaş, 2014: 26-27). İçgüdü, kurum ve alışkanlıklar Veblen'in iktisadi analizinin temelini oluşturmaktadır (Baş Dinar, 2013: 45). Kapitalizmin değiştirdiği insan ilişkileri ile ilgilenen Veblen, hem kapitalizmin ortaya çıkışına farklı bir bakış açısı ile yaklaşmış hem de kapitalizmin çağdaş durumunu şiddetle reddetmiştir (Kızılkaya, 2007: 152). Son olarak Veblen'e göre, ekonominin işleyişini anlayabilmek için, bireysel davranışları biçimlendiren kurumsal faktörleri incelemek gerekmektedir (Ata, 2009: 32).

Özet olarak ifade etmek gerekirse, Veblen eserlerinde daha çok mevcut kurumsal yapıyı eleştirmiş ve insan davranışlarının arka planında yatan dominant unsuru bulmaya çalışmıştır. Veblen'e göre, insan davranışlarını arkasında yatan dominant unsur ise yine kendisinin "düşünce alışkanlıkları" olarak nitelendirdiği "kurumlar" olmuştur.

1.3.1.3.2. John Rogers Commons (1862-1945)

Kurumsal iktisat alanında Veblen'den sonra akla gelen ilk isim Tool'un "*Kesinlikle 20. yüzyılda hiçbir kurumsal iktisatçı Amerikan ekonomisini John R. Commons kadar etkilememiştir.*" diyerek övdüğü Commons'dır (Tool, 2000: 122). Commons, 1862 yılında Hollansburg'da dünyaya gelmiş, ailesinin bıraktığı entelektüel miras ile birlikte hayatını şekillendiren hocası Ely ile çalışmak üzere Hopkins Üniversitesi'ne girmiştir. Alman tarihçi okulunun etkisinde kalan Ely'nin danışmanlığında yaptığı doktorayı yarım bırakmıştır. Commons'ın iktisat üzerine görüşlerini Ely ile çalıştığı ve politik aktörler için araştırma yaptığı dönem büyük ölçüde etkilemiştir. Commons, Alman tarihçi okulunun yanı sıra Marks'ın da etkisinde kalmış, 1890 yılında Wesleyan Üniversitesi'nde iktisat ve sosyoloji dersleri vermeye başlamıştır. Ardından Ely'nin daveti üzerine Wisconsin Üniversitesi'nde akademik hayatına devam etmiş, 1934 yılında yayınlandığı, kurumsal iktisadın en önemli eserlerinden biri olan "Kurumsal İktisat (Institutional Economics)" isimli kitabı ile hem iktisat literatürüne hem de kurumsal iktisada büyük katkılar sağlamıştır (Demir, 1996: 105-107).

Resim 1.2: John Rogers Commons (1862-1945)



Kendisinin bilime katkılarını aynı konulara farklı yorumlar getirmek, değişik vurgulamalar yapmak ve iktisadi süreci oluşturan binlerce etmenden bazılarına farklı ağırlıklar vermek olduğunu belirten Commons'a göre kurumsal iktisat "*kolektif eylemin*

bireysel eylemi kontrol etmesi" şeklinde tanımlanmaktadır. Veblen'in evrimci metodolojisi ile pek ilgilenmeyen Commons'a göre kurumlar nesilden nesile aktarılan ve toplumun tüm bireylerini etkileyen ortak ilişkilerin kabul görmüş biçimleridir (Derya, 2017: 1096).

Commons açısından kurumsal iktisadın temel analiz birimi ise "işlem (transaction)¹³" dir. Buna göre her organizasyonun sahip olduğu kendine has bazı işlem kuralları bulunmaktadır. Bu kurallar organizasyona ve organizasyona ait işlemleri yönetmektedir. Bu kurallar organizasyonların olası bir kaosu içine girmesini engellemektedir. Öte yandan işlemler yasal ve iktisadi gücün kullanımını da kapsamaktadır. Ancak bu güçlerin kullanımı üzerine konulan bazı sınırlamalar olabilmektedir. Bu noktadan hareketle Commons'ın kurum kavramını tanımlarken kullandığı bireysel eylem gerçekte, bireyin davranışı değil, işlemlerdir. Commons işlem kavramını ise, "pazarlık işlemleri (bargaining transactions)", "tayınlama işlemleri (rationing transactions)" ve "yönetimsel işlemler (managerial transactions)" olarak üç farklı biçimde incelemiştir (Commons, 1934: 8-69; Commons, 1931: 652; Commons, 1965: 4). Buna göre (Yıldırım, 2009: 26-27): Pazarlık işlemleri bir mal veya hizmet üzerindeki hukuki hakkın devrini ifade etmektedir. Tayınlama işlemleri de pazarlık işlemleri gibi hukuki hakkın transferini içermektedir ancak burada söz konusu olan iki eşit hukuki güç arasında değil ast ve üst ilişkisi içerisinde hukuki üst ve hukuki ast arasında gönüllülüğe değil otoriteye bağlılıktır. Örnek vermek gerekirse, hükümetin yeni vergiler getirmesi, halk için tayınlama işlemidir. Yönetimsel işlemler de ast-üst ilişkisi içindeki olan işlemlerdir ancak bu işlemler pazarlık ve tayınlamadan sonra gelen üretimle ilişkili işlemlerdir. Bu işlemler, hukuki ve iktisadi açıdan üstün olan bireylerin, onların altındaki bireylere verdikleri talimatları içerir. Bir ustanın çırağına emir vermesi ve çırağın bu emirlere itaat etmesi yönetimsel bir işlemdir. Commons'a göre bu üç işlem türünün üç bileşeni vardır: *"Kıtlıktan kaynaklanan çıkarların çatışması, mübadele ihtiyacından kaynaklanan karşılıklı bağımlılık ve çıkar çatışmasını çözümlen mübadelenin oluşması için bir sosyal düzen"*.

¹³ Commons, işlemi "anlaşmazlık (conflict)", "karşılıklılık (mutuality)" ve "düzen (order)" ilkelerini içinde barındıran iktisadi sürecin nihai birimi olarak tanımlamaktadır (Commons, 1932: 4).

Commons'ın çalışmalarında üzerinde durduğu diğer bir konu ise kurumsal değişim olmuştur. Commons, kurumsal değişimin arka planında bireylerin gerçekleştirdiği bazı işlemlerin olduğunu belirtmiş ve bu işlemleri "stratejik işlemler (strategic transactions)" olarak tanımlamıştır. Commons'a göre (Aktan & Vural, 2006c: 10): Bir toplumda mevcut bir kuralın olmaması söz konusu toplumda yaşayanlar için önemli bir probleme dönüşebilmektedir. Bu durum ise, söz konusu toplumda yaşayanları bazı yeni kurallar getirmeye veya mevcut olan kuralları değiştirmeye zorlayabilmektedir. İşte bu yönde yapılan bir işlem stratejik işlem olarak nitelendirilmektedir.

Sosyal hayatın sorunlarına çözümler arayan Commons, yerleşik iktisatçıların soyut ve evrensel yasaları ve tümdengelimci analizleri ile ilgilenmese de, ortodoks iktisadın kurumsal faktörleri tam ve doğru bir şekilde ele almamış olmasını eleştirse de Veblen veya diğer eski kurumsal iktisatçılar kadar yerleşik iktisada net bir karşı çıkış göstermemiş, daha uzlaşmacı bir tavır takınmıştır (Yılmaz, 2007: 100).

Commons, eski kurumsal iktisadın, bireylerin işlemler esnasındaki davranışlarını incelediğinden davranışçı olduğunu belirtmekte; insan aktivitesinin iradeli yönlerine büyük önem vermekte ve dolayısıyla Veblen'in içgüdüsel psikolojisine karşıt olarak, kurumsal iktisadın davranışçı psikoloji gerektirdiğini belirtmektedir (Milonakis & Fine, 2009: 176).

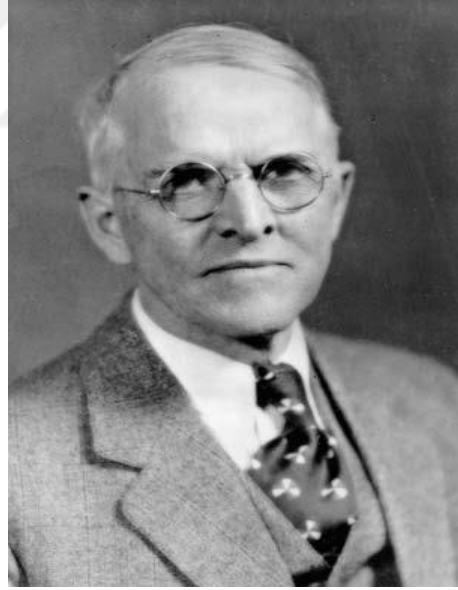
Özet olarak ifade edilirse Commons, işlemleri detaylı bir şekilde analiz etmiş, bu analizleri sonucunda ortaya koyduğu sistematik süreci daha öncede ifade ettiğimiz gibi "kolektif eylem" olarak adlandırmış ve kolektif eylemi kurumlarla aynı anlamda kullanmıştır.

1.3.1.3.3. Wesley Clair Mitchell (1874-1948)

Eski kurumsal iktisat alanında Veblen'in görüşlerini takip eden bir diğer önemli düşünür Mitchell'dir. Mitchell, 1874 yılında Rushville'de dünyaya gelmiş ve eğitimini Chicago Üniversitesi'nde tamamlamıştır. Mitchell, Chicago Üniversitesi'nde eski kurumsal iktisadın öncüsü Veblen'in ve aynı zamanda pragmatizmin önemli temsilcilerinden Dewey'in de öğrencisi olması sayesinde bu iki düşünürden önemli

ölçüde etkilenmiştir. Doktora derecesini 1899 yılında alan Mitchell, 1910'da kaleme aldığı "Ekonomik Aktivitenin Rasyonalitesi (Rationality of Economic Activity)" adlı iki bölümlük makalesi sayesinde eski kurumsal iktisat okulunun üyesi olarak tanınmaya başlamış ve 1920 yılında da Amerika Birleşik Devletleri'nin seçkin kuruluşlarının başında gelen "Ekonomik Araştırma Ulusal Bürosu (National Bureau of Economic Research, NBER)" nu kurmuştur (Aktan & Vural, 2006c: 11). Mitchell de diğer kurumsal iktisatçılar gibi insan davranışının açıklanmasında kullanılan rasyonel insan kavramını reddetmiş, onun yerine Veblen'e benzer bir şekilde içgüdü ve alışkanlık kavramlarını kullanmıştır. Mitchell, iktisadi insan davranışlarını inceleyen bir bilim dalı olarak görmüştür (Haney, 1949: 725). Mitchell, psikoloji ve antropoloji ile de oldukça ilgilenmiş, mevcut ekonomik kurumlar ve insan doğasının anlaşılabilmesi için bilim adamlarının tarih, etnoloji ve psikoloji alanlarında da çalışmaları gerektiğine dikkat çekmiştir (Mitchell, 1910: 202).

Resim 1.3: Wesley Clair Mitchell (1874-1948)



Mitchell'in çalışmaları genellikle istatistiki verilerin incelenmesi biçiminde olmuştur. Mitchell, aynı zamanda Veblen'in görüşlerinden hareketle mali tarih ve konjonktür teorilerine yönelik çalışmalar yapmıştır (Baş Dinar, 2014: 59). Veblen'in kurumsal iktisat anlayışının tarihsel okul ile çok sıkı ilişki içinde olduğunu ve insan doğasına bakış açısının analitik bir yapıda olduğunu vurgulayan Mitchell'e göre, makroekonomik istikrarsızlığın nedenini maddi genişleme ve mali sapmalar

oluşturmuştur (Bakırtaş, 2014: 31). Mitchell, iktisadi düşünce tarihi ile ilgili analizlerinde ise iktisatçıların neler söyledikleri ile değil, neden bazı sorunları ele alıp inceledikleri ve neden diğer sorunlara ilgi göstermedikleri konusu üzerinde durmuştur. Bunun yanısıra yine iktisatçıların bazı varsayımları neden hiç incelemeyen benimsediklerini ve çağdaşlarının da onların vardığı sonuçları neden aynen sorgulamadan kabul ettiklerini araştırmıştır (Savaş, 2000: 660-661).

Veblen'in görüşlerinden etkilenen Mitchell özellikle dönem kapitalizminin para ekonomisi konularına eğilmiştir. Para kullanımının evrimi, para kullanımındaki artışın, feodalizmin çöküşü, iş organizasyonlarının yükselişi, bankacılık sisteminin gelişmesi, hane yapısının dönüşümü gibi sosyal ve ekonomik kurumlar üzerine etkileri, paranın alışlagelmiş kullanımı ve iktisadi rasyonalite arasındaki ilişki, gelişmiş parasal kurumlar vb. olgular arasındaki bağlantı ve refah konuları üzerine görüşler öne sürmüştür (Mitchell & Rutherford, 1995: 664).

Ginzberg'in radikal olmadan asi olmayı başardığını vurguladığı Mitchell kurumsal iktisada aşağıdaki katkıları yapmıştır (Ginzberg, 1997: 377; Aktan & Eker, 1997: 62);

- Liberalizmi, parayı sadece bir değişim aracı olarak gördüğü için eleştirmiş, spekülasyon ve ihtiyat güdülerini Keynes'ten önce belirtmiştir.
- İktisada gerçek katkısı konjonktür dalgalanmalarının istatistiki olarak analizini yaptığı "konjonktür modeli" olmuştur. Mitchell bu modelde temeli para olan kapitalizmin kantitatif değişimlerini anlayabilmek için dönemsellik ve uzun dönemli iktisadi hareketleri incelemiştir.
- Konjonktür dalgalanmalarının belli bir düzenle tekrar etmesinden yola çıkarak, banka reformunu, kamu harcamalarının dengeleyici bir unsur olarak kullanılabilmesini ve iktisadi planlamanın önemli olduğunu vurgulamış, bir anlamda devlet müdahaleciliğine yönelmiştir.
- Ücret indirimlerini depresyona karşı bir çare olarak sayan klasik teoriye karşı çıkmış ve yapılan bu ücret indirimlerinin depresyonu önlemeye karşı çare olmak bir yana refahı geciktireceğini Keynes'ten önce vurgulamıştır.

- Mitchell tarafından yapılan istatistiki çalışmalar, daha sonraki ekonometrik tekniklere öncülük etmiştir.

Kurumsalcılığa deneysel yaklaşımın Mitchell öncülüğünde girdiğini söylemek mümkündür. Kurumsalcılıkla deneyselcilik arasındaki ilişkiyi daha net bir şekilde ortaya koyarak teorinin tekamülüne katkı sağlayan diğer bir isim, eski kurumsal iktisatçıların bir diğer öncüsü Ayres olmuştur (Özalp, 2018: 40-41).

1.3.1.3.4. Clarence Edwin Ayres (1891-1972)

1929 Ekonomik Buhranı ve İkinci Dünya Savaşı sonrası Veblen, Commons ve Mitchell gibi birinci kuşak kurumsal iktisatçılardan sonra gelen bazı kurumsal iktisatçılar iktisat literatüründe "neokurumsal iktisat"¹⁴ olarak karşılaşılan bir yaklaşım geliştirmeye çalışmışlardır. Ancak, bu yaklaşım savaş sonrası dönemde özellikle Veblen ve diğer kurumsal iktisatçılar ile karşılaştırıldığında yeterince etkin olamamış ve yetersiz kalmış ancak neokurumsal iktisat yaklaşımı ile birlikte geliştirilen fikirler eski kurumsal iktisada büyük katkılar sağlamıştır (Özçelik & Özveren, 2015: 28). Neokurumsal iktisat yaklaşımının öncüsü ise kurumsal iktisatçıların ikinci kuşak temsilcilerinden Ayres olmuştur.

1891 yılında Lowell'de dünyaya gelen Ayres, Brown ve Harvard Üniversitelerinde eğitim görmüş ve doktorasını Chicago Üniversitesi'nde tamamlamıştır. Ayres'in doktora tezi "Etik ve Ekonomi Arasında İlişkinin Doğası (The Nature of the Relationship between Ethics and Economics)" adı ile basılmıştır. Ayres, dini ve gelenekleri ilerlemeyi engelleyici kurumlar olarak saymış ve bu nedenle akademik hayatına devam ettiği Texas Üniversitesi'nde işten çıkarılma tehlikesi geçirmiştir. Ayres, 1966'da kurduğu "Evrimsel İktisat Birliği (Association for Evolutionary Economics, AFEE)" ile kurumsal iktisada önemli katkılarda bulunmuştur (Yıldırım, 2009: 30-31).

¹⁴ Neokurumsal iktisat, kurumsal iktisat düşüncesinin temelini oluşturan; yerleşik iktisadı ve yerleşik kurumları kökten reddetmek yerine, yerleşik iktisatla bağını koparmayan ve kapitalist düzenin kurumsal reformlarla iyileştirilebileceğine inanan görüşler ile birlikte ortaya çıkmıştır. Neokurumsal iktisat ifadesini ilk ortaya atan ve kullanıma sokan Gruchy olmuştur. Neokurumsal iktisatçılar yukarıda da belirttiğimiz gibi dönemin hassas koşullarından ötürü kendilerine has bir kurumsal çerçeve oluşturmaya çabalamışlar da pek başarılı olamamışlardır (Özçelik & Özveren, 2015: 34; Özveren, 1998: 499).

Resim 1.4: Clarence Edwin Ayres (1891-1972)



Ayres, kültürel değişim konusunu da çalışmalarında işlemiştir. Ekonomik teorinin soyut birey üzerinden yürütülemeyeceğini ifade eden Ayres, insanın doğasının zaten sosyal bir olgu olduğunu belirtmiş ve buna bağlı olarak ekonomik kalkınmanın, genel insan ihtiyaçları veya doğal kıtlık açısından, dolayısıyla yerleşik iktisadın fiyat anlayışı açısından değil, uygulamadaki sosyal güçler açısından değerlendirilmesi gerekliliğini vurgulamıştır. Ekonomik çalışmalarında ise temel analitik prensiplerin kaynağı olarak kurumlar ve teknoloji etkileşimini dikkate almıştır (Milonakis & Fine, 2009: 186).

Ayres'e göre ekonomik anlamda ilerlemenin ve araç, gereçlerin gelişiminin odağı, bireylerden ziyade teknolojik gelişmedir. Kurumlar da değişime direnç gösterdiğinden, gelişim, bu ilerleyici ve engelleyici güçlerin görece kuvvetlerinin bir fonksiyonu olmaktadır. Aynı zamanda toplumlar ve kültürler arası gelişmişlik farklılıklarının da açıklayıcısı durumundadır (Özalp, 2018: 42).

Ayres, Veblen'in Darwinci evrim anlayışına pek sıcak bakmamış ve alışkanlıkları da Veblen'in perspektifinden farklı olarak kullanmıştır. Öte yandan Ayres, içgüdülerin ekonomide etkisi olmadığını savunmuştur (Ayres, 1921: 565). Ayres'in, Veblen ile ortak görüşlerinden biri ise iktisadı anlamak için diğer disiplinlerden yararlanılmasıdır. Bu nedenle Ayres çalışmalarında tarih, antropoloji, sosyoloji, felsefe,

bilim tarihi ve teknoloji tarihinden yararlanmıştır (Hamilton, 1981: 429). Ayres daha çok pragmatizmden etkilenmiş ve Dewey'in görüşlerini benimsemiştir.

1.3.1.3.5. Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)

Meslektaşı Haberler tarafından "*tüm zamanların en büyük iktisatçılarından biri*" olarak nitelendirilen Schumpeter, 1883 yılında Morovya'da doğmuştur. Viyana Üniversitesi'nde hukuk ve ekonomi eğitimi görmüş ve aynı üniversitede 1906'da hukuk doktoru unvanını almıştır. 1909 yılında Czernowitz Üniversitesi'nde çalışmaya başlamış ve 1911'de "Ekonomik Gelişim Teorisi (Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung)" isimli kitabını yayınlamıştır (Haberler, 1950: 333; www.schumpeter.org, 2016).

Resim 1.5: Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)



Kendisini kurumsal iktisatçı olarak tanımlamayan Schumpeter kurumsal iktisada ağır eleştirilerde bulunmuş, kurumsal iktisadı "*Amerikan bilimsel atmosferindeki bir kara leke*" şeklinde yorumlamıştır (Schumpeter, 1991: 292). Ancak Özveren'e göre Schumpeter, hiçbir zaman kendisini kurumsal iktisatçı olarak kabul etmemesine ve birinci kuşak kurumsal iktisatçılara (Veblen, Commons, Mitchell) sert eleştiriler yöneltmesine rağmen aslında kurumsal iktisatçıların yapmak istediği pek çok şeyi onlardan daha iyi yapabilmıştır (Özveren, 2007: 30).

Schumpeter tarih, sosyoloji ve politik bilimler gibi sosyal bilimler ile ilgilenmiş çalışmalarında iktisadın dışında, diğer sosyal bilimlerden de faydalanmış ve bir

iktisatçının tarih, istatistik, sosyoloji gibi alanlara hakim olması gerektiğini belirtmiştir (Schumpeter, 1954: 12). Schumpeter, kapitalist ekonominin gelişme sürecinin dinamik unsurlarını ve bunların işleyiş biçimlerini iktisadi model üzerinden açıklamaya çalışmıştır. Bu süreci ekonomik yaşamın kendi işleyişinden kaynaklanan niteliksel değişimler olarak tanımlayan Schumpeter bu süreci belirleyen şu üç etkene dikkat çekmiştir (Gürkan, 2007: 252-253): "tüketici seçimlerindeki değişimler", "üretim faktörlerinin miktarındaki değişimler", "malların sunum yöntemlerindeki değişimler".

Schumpeter teknoloji, organizasyonlar ve kurumların ortak evrimine odaklanarak geniş bir evrimsel bakış açısı yaratmıştır. Teorik çalışmanın tarihsel analizle bütünleşmesi gerekliliğinin önemini vurgulamıştır. Schumpeter'in büyük katkısı, sosyal bir olgu olarak açıklanan teknolojinin ekonomik evrimi nasıl şekillendirdiğine ilişkin bir anlayış geliştirmek olmuştur (Fagerberg, 2003: 135).

Schumpeter, kapitalizmin tarihsel süreçteki evrimini iktisadi ve iktisadi olmayan olguların birbirleriyle karşılıklı etkileşimi çerçevesinde açıklamaktadır. Ona göre, kapitalizmin evrimi konusunda incelenmesi gereken temel değişken "yenilik" tir. Yenilikler bir bakıma Schumpeter'in analizlerinde temel içsel değişkendir. Schumpeter, kapitalizmi ise "piyasa mekanizması", "özel mülkiyet" ve "banka kredisi" olmak üzere üç ayrı kurum üzerinden ele almaktadır. Ona göre kapitalizm, siyasi sistem, sınıf yapısı, bilim, sanat vb. unsurların tamamını içeren bir uygarlık biçimidir. Kapitalizmin evrimi ise bu alanlar arasındaki karşılıklı etkileşimin bir ürünüdür. Çünkü iktisadi gelişmeyi sadece iktisadi alan çerçevesinde kavramaya çalışmak ve böylece kapitalist toplumun tarihsel süreçte evrimini açıklamak mümkün değildir. Schumpeter'de iktisadi ve iktisadi olmayan bütün bu unsurlar arasındaki etkileşimde etkin olan unsur ise yeniliktir. Çünkü ona göre kapitalist sistem yeniliğe adapte olmak zorundadır. Aksi halde kapitalist sistem yaşamaya devam edemeyecektir (Güler Aydın, 2011: 201-203). Schumpeter, teknolojiye kurumsal açıdan bakışın adeta bir zorunluluk olarak ortaya çıktığı günümüzde önemli görüşler dile getirmiştir (Gürkan, 2004: v).

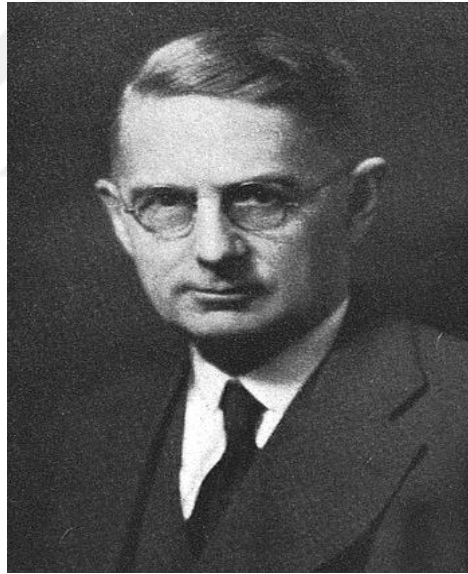
Schumpeter, gelişmeyi ise iktisadi yaşamın işleyişinden kaynaklanan niteliksel değişimler olarak tanımlamaktadır. Schumpeter, iktisadi yapının kurumsal niteliğini değiştirebilecek olan savaş, ihtilal, doğal afet vb. etkenleri ise yaptığı çözümlemelere dahil etmemektedir. Buradan da anlaşılacağı üzere Schumpeter'in gelişme kavramı

kapitalizmin kendi değişim süreci ile, diğer bir deyişle kendi tabiri ile "evrim" ile ilişkilidir (Gürkan, 2007: 253).

1.3.1.3.6. John Maurice Clark (1884-1963)

Eski kurumsal iktisadın bir diğer temsilcisi Clark 1884'de Northampton'de doğmuştur. Amherst Koleji'nde başladığı eğitim hayatına, 1910 yılında Columbia Üniversitesi'nde doktora derecesi alarak devam etmiştir. Doktora derecesini aldıktan sonra Amherst Koleji'nde beş yıl çalışmış daha sonra Chicago Üniversitesi'ne geçmiştir. Clark, Veblen, Commons ve Mitchell'in fikirlerinin etkisinde kalmış ve 1923 yılında "Değişmez Maliyetler Ekonomisi (The Economics of Overhead Costs)" adlı eserini yayınlamıştır (Encyclopædia Britannica, 2016a). Bu eserinde Veblen'in etkisinde kaldığı görülen Clark, kurumsal iktisada büyük katkılar sağlamıştır.

Resim 1.6: John Maurice Clark (1884-1963)



Clark, diğer kurumsalcıların aksine eleştirileri ile yerleşik iktisadı reddetmemiştir. Aynı zamanda doktora tezini de yöneten babası Clark'ın etkisiyle edindiği yerleşik iktisadi görüşlere bağlı kalmıştır (Yıldırım, 2009: 38-39). Clark, yerleşik iktisat ve eski kurumsal iktisat arasında uzlaşmacı bir görüş izlemiş, kurumların oluşumu ve gelişiminden çok kurumların ekonomik etkilerine önem vermiştir. Bu nedenle Clark'ın Veblen'i beğenmesi çok ilginç karşılanmıştır. İlginç karşılanmasının sebebi ise, Veblen en sert eleştirilerini neoklasik iktisada yapmıştır, neoklasik iktisadın

varsayımlarının gerçek hayatı yansıtmadığını söyleyerek eleştirmiştir. Clark ise neoklasik iktisadı tamamen reddetmemiştir (Turan, Nakiboğlu & Bozkaya, 2015: 167).

Clarck, maliyet ile fiyat arasındaki ilişkileri incelemiştir. Toplumsal maliyet ile işletme maliyeti kavramlarını birbirinden ayırmak yolu ile, maliyet kavramının iktisatçılar ve muhasebeciler için farklı anlamlara geldiğine dikkat çekmiştir. Piyasa özellikleri, fiyat politikaları ve muhtelif sanayi kolları arasındaki ilişkiler üstüne çalışmalarda bulunmuştur. Ayrıca Clarck, kapitalist ekonominin işleyişini açıklamaya yönelik iktisat kuramlarını eleştirmekle birlikte, kapitalizmi özgürlükçü, dinamik, esnek ve refah sağlayıcı bir sistem olarak kabul etmiştir (Türk ve Dünya Ünlüleri Ansiklopedisi, 2018).

Clarck'a göre; *"kişilerin çevrelerini anlamaya yönelik çabaları, bilginin toplanma ve işlenmesinden daha fazlasını içermektedir. Veri, onu yorumlayan teoriler ve kalıplar süzgecinden geçirilir. Bu düşünsel kalıplar, her bireyin bilgi birikimine aittir ve onun deneyimini yansıtmaktadır. Birçok toplum bilimci, davranışlardaki değişmelerin değişik çıkarlar, temel seçimler ve basamaklardan çok değişik kalıplara bağlı olabileceğini zor kabul ederler ancak, bazı iktisatçıların kendi kurumsal yönelmeleri nedeniyle aynı veri dizilerini farklı yorumladıklarını bilinmektedir (Eggertsson, 2018)."*

Clark, eski kurumsal iktisadın yanısıra yatırımların konjonktürel dalgalanmalara etkisi konusuna da büyük katkılar sağlamıştır (Clark, 1951: 235).

1.3.1.3.7. John Kenneth Galbraith (1908-2006)

Harvard Üniversitesi arşivlerinde *"en yetenekli yazarlardan birisi"* ve *"en çok alıntı yapılan toplum eleştirmeni"* gibi övgülerle bahsedilen ve Skousen'e göre *"son zamanların modern Veblen'i"* kabul edilen Galbraith 1908'de Ontario'da doğmuştur. Akademik eğitimini Toronto Üniversitesi'nde iktisat bilimleri okuyarak tamamlamış ve buradan 1931'de üstün bir dereceyle mezun olduktan sonra Berkeley'de bulunan Kaliforniya Üniversitesi'nden 1934'te doktora derecesini almıştır. Aynı yıl Harvard Üniversitesi'nde akademik görevine başlayan Galbraith, 1952 yılında yayınladığı *"Amerikan Kapitalizmi: Ekonomik Kuvvetlerin Denkleşmesi (American Capitalism:*

The Concept of Countervailing Power)" isimli eseriyle tanınmaya başlamıştır (Skousen, 2007: 288; www.johnkennethgalbraith.com, 2016).

Resim 1.7: John Kenneth Galbraith (1908-2006)



"Veblen bir dahiydi, nüfuz kabiliyeti çok yüksekti, özgündü, gözüpekti, zamanının sosyal düşüncesinin en büyük kaynağıydı." ifadeleri ile övgüler dizdiği Veblen'in yolundan gitmiş ve şöhretini borçlu olduğu 1958 yılında yayınlanan en önemli eseri "Refah Toplumu (The Affluent Society)" nu Veblen'in Aylak Sınıfın Teorisi isimli kitabından esinlenerek kaleme almıştır. Söz konusu eserinde Galbraith, kamu ve özel sektör ayrımı yapmış, kamu hizmetlerinin özel tüketimi karşılamadaki yetersizliğine dikkat çekmiştir (Galbraith, 1958: 257).

Galbraith, *"Amerikan ekonomisinde bireysel zenginliğin artmasına rağmen okul, yol gibi sosyal hizmetlerin halkın ihtiyaçlarına cevap vermekte basit, zayıf olduğunu iddia etmiştir. Çoğu meslektaşının aksine Amerikan yaşantısında toplumun karşılaştığı tüm ekonomi ve toplum sorunlarını gündemine almıştır ve 20. yüzyıla damgasını vuran önemli bir iktisatçı olarak iktisat tarihine geçmiştir. Ekonomiyi yalnız rakamların konuştuğu bir alan olarak değil fakat toplumun ve kültürün bir parçası olarak görmüştür (Ulusoy, 2010: 71)."*

Galbraith'in kurumsal iktisada katkılarını şu şekilde özetlemek mümkündür (Aktan & Eker, 1997: 62-63):

- Klasik iktisatta kullanılmayan "güç"¹⁵, "toplumsal denge"¹⁶ gibi bazı kavramları iktisada getirmiştir.
- Galbraith, üretim sorununu çözen kapitalist toplumun devlet müdahalesiyle gelir dağılımı adaletsizliği ve işsizlik gibi bütün sorunları çözebileceğini savunmuştur.
- Ücret-fiyat artışlarına karşı devlet müdahalesini, ücret-fiyat kontrolleri yoluyla denetimin sürekliliğini savunmuştur.

"Galbraith'ın eski kurumsal iktisat ekolüne mensup olduğu, en çok piyasa hakkındaki yorum ve görüşleriyle ortaya çıktığı söylenebilir. Bu konudaki görüşlerini hemen bütün kitaplarında işlemiştir. Galbraith bu bağlamda hem yerleşik iktisadın temellerini eleştirmiş hem de yeni iddia ve görüşler ortaya koymuştur. Ayrıca, Galbraith ekonomiyi matematiksel bir alan yani sadece rakamların kullanıldığı bir uğraş olarak görmemiştir. Bunun yanında iktisadın kültürle ilişkisi üzerinde durmuştur. Galbraith önerileriyle bireyin hayat kalitesinin yükselmesi ve demokratik sanayi toplumunun gelişmesi için çok büyük çaba harcamıştır. Kapitalizmin sonucunda yaşanan eşitliliğin ancak bilinçli bir devlet müdahalesiyle ortadan kaldırılabileceğini savunan Galbraith, Amerika Birleşik Devletleri'nin tüketim mallarında zengin ve lüks içinde bulunduğu fakat sosyal hizmetlerde yetersiz olduğunu belirtmiş, dengeleyici güç ve teknolojik yapı üzerinde durmuştur (Ulusoy, 2010: 75-79)."

Eski kurumsal iktisat, İkinci Dünya Savaşı sonunda etkisini yitirmiştir. İktisat tarihinin günümüzde bile ihmal edilişi ve kurumsal iktisadın kurumsallıktan uzak olduğuna yönelik yaygın inançların artması eski kurumsal iktisadın yükselişini engellemiş ve eskisi kadar önemli olmamasına neden olmuştur. Ancak kurumsal iktisat buna rağmen hiç küçümsenmemesi gereken fikirler içermekte, kurumların önemine

¹⁵ Galbraith "güç" ifadesini şöyle açıklamıştır (Aktan & Eker, 1997: 62): "Kapitalizmin ileri aşamalarında piyasalar oligopolleştikçe firmaların güç sahibi olmaları söz konusudur. Buna karşılık alıcıların haklarını koruyan birimler de artmaktadır. Böylece piyasalarda güçlü satıcılar karşısında güçlü alıcılar, sendikalar yer alır. Fakat kapitalizm bu yapıyla kendiliğinden optimal şartları sağlayamaz. Devlet müdahalesi gereklidir."

¹⁶ Galbraith "toplumsal denge" ifadesini şöyle açıklamıştır (Aktan & Eker, 1997: 63): "Özel kesimin malları ile kamu hizmetleri arasında birbirini tamamlayıcı niteliktedir. Bu iki kesimin arz ettiği mal ve hizmetler arası dengesizlik, bir «toplumsal dengesizliğe» yol açar. Toplum, üretim sorununu çözebilmemiş olsa da bölüşüm sorununu çözememiş olmasından dolayı bir toplumsal dengesizlik vardır. Bölüşümün düzeltilmesi, dolayısıyla toplumsal dengenin sağlanması, kamu hizmetlerinin artırılmasıyla mümkündür."

dikkat çekmektedir. Kurumsal iktisadın Veblen öncülüğünde iktisat tarihini değiştirecek kadar farklı yaklaşımlarla gelişmesinin ardından önemini kaybetmesinin Hodgson'a göre en önemli sebeplerinden biri ise kurumsal iktisada temel oluşturmuş "pragmatizm" in yerini "pozitivizm¹⁷" e bırakması olmuştur. Öte yandan matematiksel iktisatçıların dikkat çekmeye başlaması da eski kurumsal iktisadın ikinci sınıf olarak görülmeye başlamasına neden olan bir diğer etken olarak karşılaşılmaktadır (Şenalp, 2007: 58; Hodgson, 1998: 168). Öte yandan Şenalp'a göre (2016: 29); eski kurumsal iktisat, en güçlü zamanında neoklasik iktisadın tahtını sallamış olmasına rağmen devrememiştir ancak kendisi de devrilmemiştir.

Eski kurumsal iktisat bütün bu nedenlere rağmen iktisat tarihindeki yerini almıştır. Eski kurumsal iktisat, Veblen, Commons, Mitchell ve Ayres gibi isimler ile yirminci yüzyılın başlarında etkili olmuşken; ikinci kuşak eski kurumsal iktisatçılardan başta Galbraith olmak üzere Myrdal ve Perroux gibi isimler eski kurumsal iktisadın gelişmesine önemli katkılar sağlamışlardır. Türkiye'de eski kurumsal iktisat okulunun tanınmasında ve iktisadi yaşamda kurumların önemine dikkat çekilmesinde Ülgener¹⁸'in büyük katkıları olmuştur.

Eski kurumsal iktisat günümüzde Heilbroner, Frank, Adams, Samuels, Tool, Tilman, Hodgson ve Mayhew gibi isimlerin çalışmalarıyla varlığını sürdürmektedir.

1.3.2. Yeni Kurumsal İktisat

20. yüzyılın ilk yarısında farklı disiplinler, kurumsal iktisadın üzerinde yoğunlaşmış, hukuk, iktisat, yönetim, işletme, siyaset bilimi ve antropoloji gibi sosyal bilimlerin farklı alanlarının aile, firma, gelenekler ve din gibi kültürel toplumsal, politik ve iktisadi kurumları incelemesi, eski kurumsal iktisadın gerilemesiyle birlikte önemini

¹⁷ Pozitivizm (Felsefe, 2018): *"Olgularla desteklenen ya da olgularla ilgili verilere dayanan bilginin tek sağlam bilgi türü olduğu görüşüdür."*

¹⁸ Türkiye'nin en önemli iktisatçılarından ve ünlü sosyal bilimcilerinden biri olarak kabul edilen Ülgener'in Türk iktisat hayatına kazandırdığı pek çok eser mevcuttur. Ülgener, Hitler Almanya'sından kaçan Neumark, Röpke, Kessler, Rüstow ve Isaac gibi önemli iktisatçılardan dersler almış ve 1946-1947 yıllarında Harvard Üniversitesi'nde eski kurumsal iktisat okulunun önemli temsilcilerinden Schumpeter ile çalışma imkanı bulmuştur (İktisat Akademisi, 2013). 1951 yılında yayınladığı "İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası" isimli eseri eski kurumsal iktisat yazımına ışık tutar niteliktedir.

kaybeden kurum kavramının yeni bir perspektif ile ve yeniden gündeme gelmesine neden olmuştur.

Her ne kadar Williamson kurum kavramının yeni bir perspektifle yorumlanmasının temelinde eski kurumsal iktisattan başka bir şey olmadığını vurgulasa da zaman ilerledikçe fikir ayrılıkları daha da belirginleşmiş, iktisadi süreçlerin analizinden kurumsal iktisadın temel varsayımlarına, yöntemlerinden tekniklerine dek meydana gelen ayrılıklar yeni kurumsal iktisat olarak bilinen iktisat okulunu doğurmuştur (Williamson, 1985: 16).

Son yıllarda yeni kurumsal iktisadi düşünce giderek daha da önemli bir ilgi odağı olmaktadır (Artan & Hayaloğlu, 2014: 347).

1.3.2.1. Yeni Kurumsal İktisadın Doğuşu, Gelişimi ve Temel Özellikleri

Yeni kurumsal iktisat, kurumsal iktisatçıların odaklandıkları temel sorun olan kurumların iktisadi davranışlar üzerinde ne tür etkiler meydana getirdiğinden ziyade, kurumların değişim sürecinin ve bu değişim sürecinin iktisadi yaşam üzerindeki etkisinin incelenmesine yoğunlaşan, neoklasik iktisadın temel dinamiklerine dokunmadan, ilgi ve inceleme alanında değişiklikler yaparak kurumsal iktisat ile adapte edilmesini öngörmektedir (Demir, 1996: 203-204). İlk olarak Williamson'un 1975 yılında yayınladığı "Piyasalar ve Hiyerarşiler: Çözümleme ve Antitröst İçerimler (Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications)" isimli eserinden sonra popülerlik kazanmasına ve ilk kez kullanılmasına rağmen, söz konusu iktisadi düşüncenin düşünsel temelleri Coase'un 1937 yılında yayınladığı "Firmanın Doğası (The Nature of the Firm)" isimli makalesi ile atılmıştır (Klein, 1999: 457). Coase da bu durumu 1998 yılında "Amerikan İktisatçıları Birliği (American Economic Association)" nin toplantısında yaptığı konuşmasının hemen başında dile getirdiği şu ifadelerle açıklamıştır (Coase, 2016: 7): "*Sıkça söylenir, muhtemelen de doğrudur, yeni kurumsal iktisat benim "Firmanın Doğası" adlı makalemin iktisadi analizin içine işlem maliyetini katan giriş bölümü ile başladı.*"

Yeni kurumsal iktisat en kısa haliyle ekonomik hayatta kuralların ve kurumların önemine işaret eden bir iktisat okuludur. İktisat, tarih, sosyoloji, siyaset bilimi, işletme,

antropoloji ve hukuk gibi sosyal bilimlerin çeşitli alanlarını bir araya getirerek, günlük hayatta karşı karşıya olunan hükümet, hukuk, piyasa, aile, gelenekler gibi kurumları açıklamaya ve anlamaya çalışan multidisipliner bir yaklaşımdır. Yeni kurumsal iktisat yaklaşımının amacı ise kurumların neler olduğu, nasıl meydana geldiği, hizmet ettikleri amacın ne olduğu, nasıl değiştikleri ve düzeltildiklerini ortaya koymaktır (Klein, 1999: 456).

Yeni kurumsal iktisat, birçok düşünce okulunun bir araya geldiği ortak bir disiplindir. Ortak bir disiplin olması nedeniyle yeni kurumsal iktisadi düşünce yaklaşımının özelliklerini ortaya koymak oldukça güçtür. Ancak hem genel anlamda yeni kurumsal iktisadi yaklaşımı hem de düşünce okulları bazında ortak olan görüşleri zor da olsa aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Aktan, 2008: 183-184; Eggertsson, 1990: 7; Demir, 1996: 208; Bakırtaş, 2014: 39-41; Çetin, 2012: 50):

- Yeni kurumsal iktisat, yeni iktisat tarihi, kamu tercihi ve politik iktisat, yeni sosyal ekonomi, işlem maliyetleri iktisadi, kolektif eylem teorisi, hukuk ve iktisat, sosyal sermaye, mülkiyet hakları iktisadi ve enformasyon ekonomisi gibi birçok yaklaşımı kapsayan geniş bir düşünce sisteminin ortak adıdır.
- Yeni kurumsal iktisatçılar iktisadi yaşamın işleyişini şekillendiren kuralların ve kurumların önemi üzerinde durmuşlardır.
- Yeni kurumsal iktisatçılar iktisadi yaşamı yöneten sözleşmeler ve kısıtlayıcı kurallar modellemeye çalışmışlardır.
- Yeni kurumsal iktisat içerisindeki teoriler metodolojilerini genellikle "kurucu rasyonalizm"¹⁹ temelinde geliştirmişlerdir.
- Yeni kurumsal iktisatçılar, bireylerin kendi durumlarına uygun davrandıkları varsayımından hareketle metodolojik yaklaşım olarak "durumsal çözümleme"²⁰ yi benimsemişlerdir.

¹⁹ Kurucu rasyonalizm, rasyonel eylemlerin, yalnızca aklın tam hakimiyetinin olduğu alanlarda gerçekleştirilebileceğine ve yararlı bütün kurumlar ve davranış biçimlerinin temelinde onları dizayn etmiş akıl ya da akılların bulunduğunu savunan görüştür. Hayek'in, insan aklına sahip olmadığı bir kusursuzluk atfettiğini belirttiği kurucu rasyonalizmin en önemli savunucusu Descartes'tir (Hayek, 1967: 84).

²⁰ Durumsal çözümleme, rasyonellik ilkesi çerçevesinde tanımlanan belirli durumlarda faillerin nasıl davranış göstereceklerini tahmin etmeyi amaçlayan çözümleme biçimidir (Sosyal Bilimler Sözlüğü, 2016a).

- Neoklasik iktisatçıların iktisadi analizlerde veri olarak kabul ettikleri tam bilgi, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları gibi varsayımlar yeni kurumsal iktisat içerisinde detaylı olarak ele alınmış ve iktisadi analizlere katılmıştır.
- Yeni kurumsal iktisat neoklasik iktisadın inceleme alanı içerisinde kalmayan sorulara cevap aramaya çalışmakta ve bu nedenle, farklı bir yapı ve güçlü bir destek kazanmaktadır.
- Yeni kurumsal iktisatçılar devletin iktisadi yaşam içerisindeki rolünü ve fonksiyonlarını sınırlandırmaya yönelik görüşler dile getirmişlerdir.
- Yeni kurumsal iktisat kurumsal düzenlemelere karşı makro düzeyde ilgilenirken kurumsal çevre ile mikro düzeyde ilgilenmektedir.
- Yeni kurumsal iktisatçılar "sınırlı devlet²¹" anlayışını benimsemişlerdir.
- Yeni kurumsal iktisatçılara göre, yasal, siyasal, sosyal ve iktisadi kurumların ekonomik gelişme üzerinde önemli etkileri vardır.
- Yeni kurumsal iktisatçılara göre, neoklasik iktisadın geliştirdiği teorik ve deneysel yöntemler kullanılarak kurumlar analiz edilebilir.
- Yeni kurumsal iktisatçılara göre, teorik ve ampirik analizler zaman içerisinde birbirlerini etkilemeli ve geliştirilmelidir.
- Yeni kurumsal iktisatçılara göre, kurumların rolünü, iktisadi yaşama ve ekonomik gelişmeye etkilerini anlamakta disiplinler arası araştırmaların önemi büyüktür.
- Yeni kurumsal iktisatçılar, uzun dönemli dinamik değerlendirmeleri teknolojik değişim ile ilişkilendirmişlerdir.
- Yeni kurumsal iktisatçılara göre, kurumsal analiz, hükümet ve siyasal kurumların, ekonomik gelişme, uygulama ve politika oluşturma konularında oynadığı rolü anlamaya yardımcı olmaktadır.
- Yeni kurumsal iktisatçılara göre piyasa güçlerinin işleyişi uzun dönemde anlaşılabilir olacaktır.
- Yeni kurumsal iktisat; değişen kurumların, çeşitli insan grupları ve davranışları üzerinde yüksek dönüşüm maliyetlerine sahip olduğunu savunmaktadır.

²¹ Sınırlı devlet anlayışı, devletin iktisadi hayat içerisindeki görev ve fonksiyonlarının minimum seviyede daraltılmasını ve devletin rol ve fonksiyonlarını sınırlandırmanın gerekliliğini savunmaktadır (Buchanan, 1986a; 266).

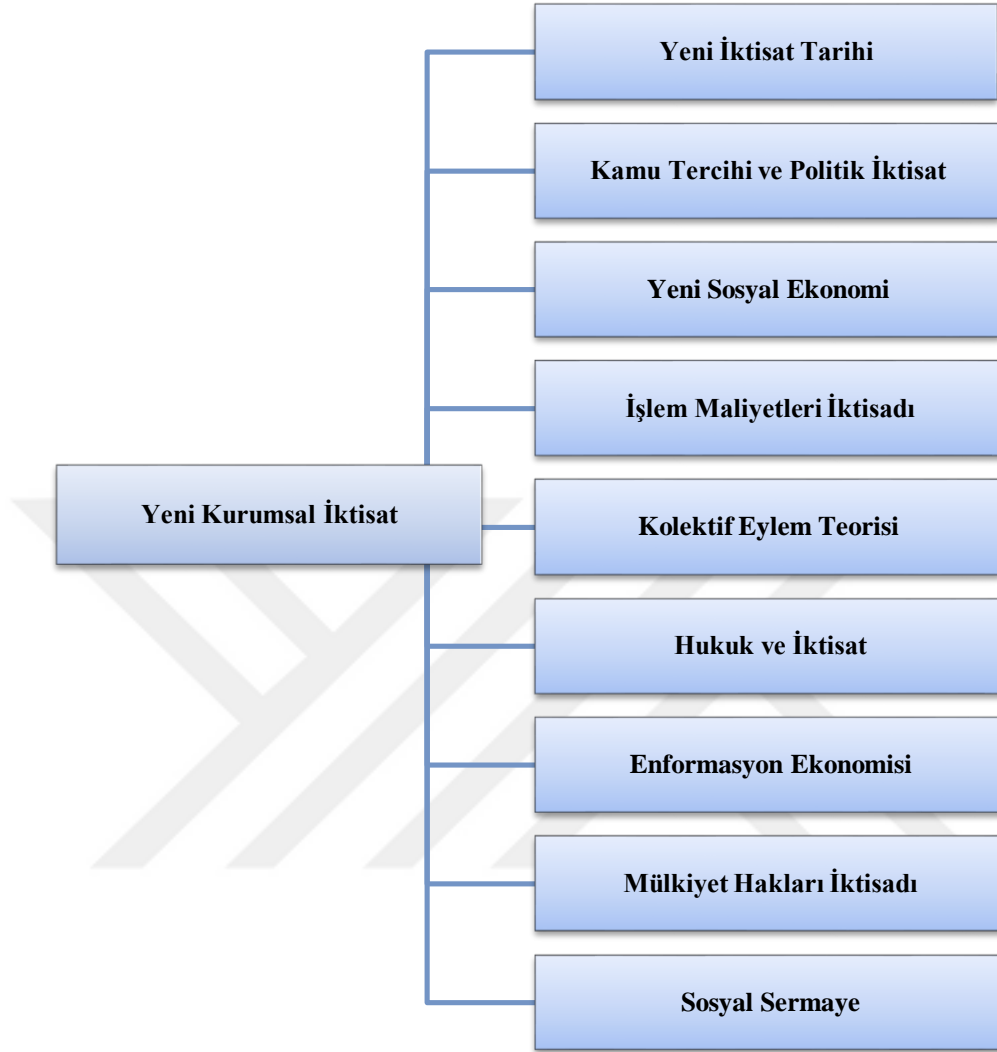
- Yeni kurumsal iktisat kurumların büyük bir etkinlik unsuru olduğunu ileri sürmektedir.
- Yeni kurumsal iktisat metodolojisi karşılaştırmalıdır. Alternatif uygulanabilir modlar birbirleri ile karşılaştırılmaktadır.
- Yeni kurumsal iktisat kurumların karşı karşıya kaldıkları ekonomik durum değişiklikleri ve kurumların gelişimleri ile de ilgilenir.
- Yeni kurumsal iktisat, kurumların problemlerinin temelini insan davranışlarının özelliklerine dayandırmakta ve bu nedenle davranışsal varsayımlara önem vermektedir.

Güler'e göre (2012: 52); *"son yıllarda büyük ve bir o kadar da karmaşık kurumsal bir dönüşümü yaşamaktadır. Bu dönüşümü yaşayan ekonomilere ilişkin akademik çalışmaların özellikle sürecin başlangıcında kurumları göz ardı etmesi, hakim neoklasik paradigma içindeki eksikliğin bir sonucudur. Bu eksiklik, son yıllarda yükselen ve kurumları temel değişken olarak analize katan yeni kurumsal iktisat akımıyla giderilmeye çalışılmaktadır."*

1.3.2.2. Yeni Kurumsal İktisat Okulunu Temsil Eden Düşünce Okulları

Yeni kurumsal iktisada göre, alışkanlıklar, düşünceler ve gelenekler bireyin davranışlarını şekillendirmekte ve bu davranışlar da kurumsal yapıyı şekillendirmektedir. Yeni kurumsal iktisadın özünde, tıpkı eski kurumsal iktisatta olduğu gibi kurumların ekonomideki rolünün yadsınmaması gerektiği görüşü vardır. Ancak zamanla birçok farklı teorisyenin ortaya attığı fikirler ve yeni kurumsal iktisadın inceleme alanının giderek genişlemesi yeni kurumsal iktisadın bir çok farklı iktisadi okul ile temsil edilmesine yol açmıştır. Aşağıda Şekil 1.4'de yeni kurumsal iktisat okulunu temsil eden düşünce okulları ve teorisyenler gösterilmektedir. Yeni kurumsal iktisadın dalları olarak da adlandırılan bu iktisat okullarının tamamı yerleşik iktisadı eleştirmektedir.

Şekil 1.4: Yeni Kurumsal İktisat Okulunu Temsil Eden Düşünce Okulları ve Düşünürler



Kaynak: (Kirsten & Kherallah, 2001: 7).

Şekil 1.4'ten de görüldüğü üzere yeni kurumsal iktisadın oldukça geniş bir çalışma alanı nedeniyle tek bir teoriden söz etmek mümkün değildir. Bunun yanısıra araştırma yapılan dalların ortak özelliği kurumların ekonomik davranışlarda önemli bir role sahip olduğu düşüncesidir (Doğan, 2015: 100).

1.3.2.2.1. Yeni İktisat Tarihi

Yeni iktisat tarihi (New economic history), iktisat tarihinde matematiksel modelleme ve istatistiksel verilerin kullanılabilirliğini ve bu yolla hem teorik hem de tarihsel olarak toplumsal gerçeğin anlaşılabilirliğini savunan iktisat okulu olarak

bilinmektedir (Scheiber, 1967: 385). Klimetri (Cliometri) olarak da bilinen yeni iktisat tarihi yaklaşımı 1957 yılında "İktisat Tarihi Kurumu (Economic History Association)" ve "Ulusal Ekonomik Araştırmalar Bürosu (The National Bureau of Economic Research)" tarafından organize edilen konferansa Conrad ve Meyer tarafından "İktisat Teorisi, İstatistiksel Çıkarım ve Ekonomik Tarihi (Economic Theory, Statistical Inference and Economic History)" ve "Savaş Öncesi Güneyde Köleci Ekonomi (The Economics of Slavery in the Antebellum South)" adlı çalışmaların sunulması ile ortaya çıkmıştır (North, 1997a: 412).

Fogel yeni iktisat tarihi alanındaki çalışmaları ile 1993 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür. *"Fogel'in yanısıra Parker, North ve Hughes gibi birçok ünlü iktisatçı yeni iktisat tarihi yaklaşımını temsil etmişlerdir. Ashton, Bloch, Hamilton ve Rostow gibi iktisat tarihçilerinin çalışmalarını da yeni iktisat tarihi çalışmaları içerisinde değerlendirmek mümkündür (Uzun, 2001: 82)."*

"Yeni iktisat tarihi yaklaşımı, ekonomilerin zaman içerisinde nasıl evrildiğini açıklamayı amaçlamakta ve analizlerine anayasa, kanun, norm, devletin yapısı, davranış ve alışkanlıklar, din gibi kurumları dahil etmektedir. Yeni iktisat tarihi yaklaşımı kurumların performansını analizlerine dahil etmekte ve iktisat teorisini tarihsel olaylara uygulamaktadır. Özellikle kültür ve davranışlardaki değişimlerin tarihsel sonuçları etkilediğini savunan yaklaşım ekonomik aklın ve yöntemlerin iktisat tarihi incelemelerine uygulanmasını sağlamıştır. Yaklaşım, geçmiş ekonomilerin iktisat teorisi ve kantitatif analizler ışığında incelenmesini sağlamanın yanı sıra, hem iktisat teorisini teşvik etmiş hem de uzun dönemli ekonomik büyüme ile ilgili bilgilerin gelişmesini sağlamak amacıyla tarihi zenginliklerin kullanılmasına olanak tanımıştır. Yeni iktisat tarihi yaklaşımı doğrultusunda yapılan çalışmalar iktisat teorisi ve iktisat tarihine önemli katkılar sağlamıştır (Aktan & Yay, 2018: 67-68)."

1.3.2.2.2. Kamu Tercihi ve Politik İktisat

Kamu tercihi (Public choice), *"politik süreçte alınan kararları ve uygulamaları iktisat biliminin kullandığı araç, metot ve varsayımlara dayalı olarak açıklayan bir disiplindir (Aktan, 1997: 15)"*. Teorik temelleri 18. yüzyılın başlarına kadar uzanmakla birlikte, Amerika Birleşik Devletleri'nde, 1986 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Buchanan

liderliğinde gelişen 1970'lerde ortaya çıkmış ve son yıllarda tüm dünyada önem kazanmış yeni bir iktisadi düşüncedir.

Buchanan ilk olarak 1957 yılı başlarında Nutter ile birlikte Virginia Üniversitesi'nde "Thomas Jefferson Politik İktisat Araştırma Merkezi (Thomas Jefferson Center for Studies in Political Economy)" ni kurmuş ve bu merkez, kamu tercihi yaklaşımının temellerinin oluşmasında ve gelişmesinde önemli rol oynamıştır. 1962 yılında ise kamu tercihi yaklaşımının en önemli eseri olarak kabul edilen Buchanan ve Tullock'un "Oybirliğin Hesabı (The Calculus of Consent)" isimli eseri yayımlanmıştır. Daha sonra, Buchanan, Tullock ve Goetz ile birlikte 1963 yılında "Virginia Politeknik Enstitüsü ve Devlet Üniversitesi (Virginia Polytechnic Institute and State University)" adını taşıyan üniversiteye bağlı bir birim olarak "Kamu Tercihi Araştırma Merkezi (Center for Study of Public Choice)" ni kurmuş ve kamu tercihi alanında çalışmalarını sürdürmüşlerdir (Buchanan, 1986b; 374). Bu isimler dışında aralarında Brennan, Wagner, Tollison, Vanberg, Rowley, Congleton gibi isimlerin yer aldığı bir çok iktisatçı kamu tercihi yaklaşımına önemli katkılarda bulunmuşlardır.

Kamu tercihi yaklaşımı, özünde iktisat biliminin bazı varsayımlarını benimsemekte ve bu varsayımlara dayalı olarak ekonominin araçlarını politika bilimine uyarlamaktadır. Bu bağlamda kamu tercihi yaklaşımının üç temel varsayımı vardır. Bunlar "metodolojik bireycilik (methodological individualism)", "rasyonalite "maximand" ilkesi (rational choice)" ve "politik mübadele (political catallaxy)" şeklinde sıralanmaktadır. Buna göre, kamu tercihi yaklaşımı sadece bireylerin seçim yapabildiğini ve davranış sergileyebildiğini savunur, kolektif tercihte bulunma ve faaliyet gösterme söz konusu olamaz. Toplumsal tercihler ise, bireysel tercihler şeklinde oluşan büyüklüklerdir. Bireyler tüm kararlarında faydalarını maksimize etmeye çalışır. Bireyler kendi çıkarları için çalışırken bir taraftan toplumsal faydanın da yaratılabileceği bir sistem oluşturulması arzulanmaktadır. Öte yandan kamu tercihi yaklaşımında politikanın bir mübadele olarak kabul edilmesi "catallaxy" olarak adlandırılmaktadır. Buna göre politikada da bireysel çıkarlar ön plandadır ve bireysel çıkarların olmadığı yerde kolektif çıkarlardan söz edilemez. Böylece, politikada bireyler kolektif ihtiyaçları karşılayacak mal ve hizmetlere ve bunların maliyetlerine yapacakları katkı paylarını mübadele ederler (Buchanan, 1987: 307-308; Buchanan, 1989: 61).

Politik iktisat (Political economy) ise "*devletin gücü ve yetkilerinin nasıl sınırlandırılabilceğini ve nasıl sınırlandırılması gerektiğini inceleyen bir disiplindir (Aktan, 1997: 15)*". Merkantalizm²² iktisadı "*bir bireyi yönetme sanatı*", politik iktisadı ise "*bir devleti yönetme sanatı*" olarak tanımlamıştır (Savaş, 1986: 7). İktisadi ve politik birimlerin tercihlerini ve faaliyetlerini sınırlayan politik iktisat, kamu tercihi gibi yakın zamanda bir bilim dalı olarak ortaya çıkmış ve böylece politikanın iktisattan ayrılamayacağı düşüncesi yaygınlaşmıştır (Buchanan, 1989: 57; Savaş, 1986: 9). Kamu tercihi yaklaşımı esasen politik iktisadın alt yapısını oluşturmuştur. Kamu tercihi ve politik iktisatta temel görüş devletin sınırsız yetkisinin olmamasıdır.

Kamu tercihi ve politik iktisat yaklaşımlarında yazılı kurallar ve yazılı olmamakla birlikte kendiliğinden ortaya çıkan kurumlar oldukça önem arz etmektedir. Çünkü: Kuralların ve kurumların yerleşmediği toplumlarda düzenden söz etmek mümkün olmamaktadır. İyi bir sosyal düzen içerisinde barış, özgürlük, adalet ve refah içerisinde yaşamak isteniyorsa o zaman iyi bir sosyal düzenin temel kuralları ve kurumları üzerinde mutlaka anlaşmak gerekmektedir.

1.3.2.2.3. Yeni Sosyal Ekonomi

Yeni sosyal ekonomi (New social economics) veya yeni hane halkı ekonomisi (new household economy), hane halkının tüketim, iş gücü temini vb. konularda aldığı kararları araştıran ve bu kararların hane halkının bütün üyelerinin işbirliğinde alındığını ifade eden yaklaşımdır (Doğan & Kurt, 2016: 119). Yeni sosyal ekonominin ortaya çıkışındaki temel varsayım bireyin karar verirken diğer bireylerin tercihlerinden etkilenmesidir. Bu durum hane halkının tercihlerinin değişmemesine yol açacağından, ekonomik analizlerde bireyden ziyade, hane halkının tercihleri dikkate alınmalıdır (Durlouf & Young, 2001: 1). 1992 yılında Nobel Ekonomi Ödülü, sosyal alandaki karmaşık konuların ekonomi bilimine taşınmasına önemli katkılar sağladığı için Becker'e verilmiştir.

Becker, bireyler arasındaki ilişkiler üzerine analizler yapmış ve en eski ve en temel kurumlardan olan aileyi yani hane halkını incelemiştir. Becker analizlerinin

²² Merkantalizm, devletin gerçek zenginliğini değerli madenlerin oluşturduğunu savunan Avrupa iktisadi düşüncesinde geliştirilmiş bir akımdır (Dinler, 2014: 328).

temeline, ekonomik bir birim olan ailenin kararlarını yerleştirmiş ve bu alandaki araştırmalarını 1981 yılında yayınladığı "Aile Üzerine Bir İnceleme (A Treatise on The Family)" isimli kitapta açıklamıştır (Bilen & Yumuşak, 2008: 8). Becker, analizlerinde ailenin küçük bir fabrika gibi modellenebileceğini ileri sürmüş ve insanların eş seçme, boşanma, kaç çocuğa sahip olacağına karar verme ve tasarruflarını emeklilikte harcama veya çocuklarına bırakma kararlarındaki karşılıklı davranışlarını incelemiştir. Becker'e göre bu kararlarda, bireylerin faydasını maksimize etme çabası ön planda olmuştur (Yayla, 2014b). Becker'in yaklaşımı, hanehalkı davranışları ile ilgili olan çeşitli konuların analiz edilmesinde oldukça yararlı bir temel oluşturmuştur.

1.3.2.2.4. İşlem Maliyetleri İktisadı

İşlem maliyetleri iktisadı (Transaction costs economics), son yıllarda iktisat literatüründe çok sık kullanılmakla birlikte, "mülkiyetin transferi", "korunması" ve "elde edilmesi" ile ilgili maliyetleri ele alan disiplin olarak tanımlanmaktadır. İşlem maliyetleri ekonomik faaliyet içerisinde üç şekilde görülmektedir. Bunlar: "arama ve bilgi maliyetleri (search and information costs)", "pazarlık maliyetleri (bargain costs)" ve "gözetme ve uygulama maliyetleri (policing and enforcement costs)" dir. Arama ve pazarlık maliyetleri piyasadaki malların sayısı ile ilgili olup, gözetme ve uygulama maliyetleri ile ise işlem maliyetleri ile devlet ilişkisi ifade edilmektedir. İşlem maliyetleri, kısaca mübadele maliyetleridir (Aktan & Yay, 2018: 75; Demir, 1996: 216-218).

İşlem maliyetleri iktisadı, aynı zamanda yeni kurumsal iktisadın da doğuşu kabul edilen Coase'nin 1937 yılında yayınladığı "Firmanın Doğası (Nature of Firm)" adlı makalesi ile ortaya çıkmıştır. Coase'un çalışmasında ileri sürdüğü tez, firmanın varoluş nedeninin piyasaya göre işlem maliyetlerini azaltması olmuştur. Coase işlem maliyetlerini fiyat düzeneğini kullanmanın bir sonucu olarak ele almış, üretim faktörleri ve malların serbestçe alınıp satıldığı bir piyasa düzeninde firmaların fonksiyonunu araştırmış ve işlem maliyetlerinin azaltılmasında firmaların oynadığı rolün önemini vurgulamıştır (Demir, 1996: 210-216; Coase, 1937: 390). Coase'un bu çalışmasından sonra işlem maliyeti kavramı Williamson ve North'un çalışmaları ile daha da genişlemiştir. İşlem maliyetleri iktisadının en önemli temsilcileri Coase, North ve Williamson olmuştur. Coase 1991 yılında, North, Fogel ile birlikte 1993 yılında,

Williamson ise Ostrom ile birlikte 2009 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür.

Williamson, işlem maliyetleri kavramını, sözleşmelerdeki pazarlık süreci ve uygulanmasındaki gerekli bilginin elde edilebilmesi için yapılan çaba, zaman ve maliyet gibi unsurlara dolaylı maliyet oluşturan unsurları da dahil ederek açıklamıştır. Williamson, işlem maliyetlerinin belirleyenlerini ise, "belirsizlik", "sınırlı rasyonalite" ve "fırsatçılık" olarak açıklamaktadır (Williamson, 1985: 18-19). North, işlem maliyetini, "*mübadele edilen unsurun özelliklerini ölçmenin maliyeti ile hakları korumanın ve sözleşmeleri yürürlüğe sokmanın ve denetlenmenin maliyeti*" olarak tanımlamıştır (North, 2010: 39). Kısa ve öz bir ifadeyle Arrow ise işlem maliyetlerini, "*iktisadi sistemin işleyiş maliyeti*" olarak tanımlamıştır (Arrow, 1969: 48).

Son olarak diğer bir tanıma göre işlem maliyetleri, mübadele edilen unsurun özelliklerini ölçmenin bedeli ile birlikte, hakları korumanın, anlaşmaları yürürlüğe koymanın ve yürütülmesini sağlamanın kıymetidir (Gökalp & Baldemir, 2006: 215).

1.3.2.2.5. Kolektif Eylem Teorisi

Kolektif eylem teorisi (Theory of collective action), bir grubun oluşumu veya varlığını sürdürmesinin maliyetlerine katlanmadan da o grubun varlığı nedeniyle ortaya çıkan sonuçtan yararlanmanın mümkün olması halinde, bireyin çıkar gruplarına katılmasının rasyonel olmaması durumunu incelemektedir (Sosyal Bilimler Sözlüğü, 2016b). Öte yandan teori, "bedavacılık sorunu"²³ nun çok fazla olduğu kamu mallarının kullanımında oluşan dışsallıkları ve bunlar karşısında bireylerin sergilediği davranışları da incelemektedir (Oliver, 2004: 1). Kolektif eylem teorisi, bedavacılık sorununu çözmeye yönelik bir davranış geliştirilerek, kurumların aksayan yönlerinin düzeltilebileceğini de savunmuştur.

Kolektif eylem teorisini ortaya atan kişi Maitland'ın çıkar grupları teorisini büyük ölçüde değiştirdiği ve siyaset bilimine katkılar sağladığını belirttiği Olson olmuştur (Maitland, 1985: 57). 2009 yılında Nobel Ekonomi Ödülü kolektif eylem teorisine de büyük katkılar sağlayan Ostrom'a verilmiştir. Ostrom, Nobel Ekonomi

²³ Vatandaşların herhangi bir bedel ödemedi de bazı kamusal mal ve hizmetlerden yararlanması durumu kamu ekonomisinde "bedavacılık sorunu" olarak bilinmektedir.

Ödülü'nü alan ilk kadın olarak da tarihe geçmiştir. Teoriye büyük katkılar sağlamış bir diğer iktisatçı ise Hardin'dir (Bollier, 2014).

Olson, 1965 yılında yayınladığı "Kolektif Faaliyetin Mantığı (Logic of Collective Action)" isimli çalışmasında kolektif eylem teorisinin başarıya ulaşmasının grubun büyüklüğüne, grubun amacına ve homojen olmasına bağlı olduğunu, gruptaki bireylerin çıkarlarının uyumlaştırılmasının büyük gruplarda sorun olacağını, bu durumun bireylerin çıkarlarına uymadığı zamanlarda grup çıkarlarına uygun hareket etmemelerine yol açacağını ve bu nedenle de büyük grupların çıkarlarının uyumlaştırılmasının, ekonomide, siyasette, kamusal mallarda ve çıkar gruplarında karşılaşılan sorunların çözülmesini sağlayacağını dile getirmiştir (Olson 1965: 2).

Olson, 1984 yılında yayınlanan "Milletlerin Yükselişi ve Düşüşü (The Rise and Decline of Nations)" adlı eserinde ise İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yenilmiş ve önemli ölçüde yıkıma uğramış Japonya ve Almanya'nın İngiltere'den çok daha hızlı bir ekonomik büyüme ve kalkınma gerçekleştirmesinin nedenini "kurumsal skleroz (institutional sclerois)²⁴" düzeyinin yüksek olmasına bağlamıştır (Aktan, Ay & Çoban, 2007: 221).

1.3.2.2.6. Hukuk ve İktisat

Hukuk ve iktisat (Law and economics); "*genel olarak iktisat bilimindeki temel araçları, varsayımları ve metodolojiyi kullanarak formel ve enformel kuralları ve kurumları inceleyen bir inter-disipliner araştırma alanıdır (Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği, 2016).*" Hukuk ve iktisat yaklaşımı hukuki kavram ve kurumların ekonomik araçlardan faydalanılarak açıklanması olarak tanımlanmaktadır. Bu yaklaşıma göre alınan hukuki bir karar mutlaka doğuracağı ekonomik sonuçlar bakımından da incelenmelidir. Aksi takdirde hukuka uygun olan bir durum ekonomik açıdan etkin olmayan sonuçlar doğuracaktır (Aktan & Vural, 2007: 57). Hukuk ve iktisat yaklaşımının en önemli temsilcileri Posner ve Calabresi'dir.

Hukuk ve iktisat yaklaşımı Marx ve Smith'in çalışmalarına kadar dayanmakta ancak bir disiplin olarak kabul edilmesi Calabresi'nin 1961 yılında Amerika Birleşik

²⁴ Kurumsal skleroz, kurumsallaşma düzeyindeki katılığı ifade etmektedir.

Devletleri'ndeki haksız fiil hukuku uygulamalarını değerlendirdiği "Risk Dağılımı ve Tazminat Davası üzerine bazı Düşünceler (Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts)" isimli makalesinin yayınlanması ile başlamaktadır (Calabresi, 1961: 499-553). Yaklaşımın bir diğer önemli temsilcisi Posner ise 1973 yılında "Hukukun Ekonomik Analizi (Economic Analysis of Law)" isimli eserini yayınlamıştır. Posner kitabında, hukuki sorunların analizinde ekonominin çok güçlü bir araç olduğuna inandığı fakat çoğu hukukçunun bu sorunlara yoğunlaşırken bunların ekonomi ile bağlantısını kurmakta zorlandığını belirtmiştir (Posner, 2003: 3).

Hukuk ve iktisat yaklaşımında iki temel inceleme konusu vardır. Bunlar; ekonomik hayatı düzenleyecek hukuki kuralların analizi ile hukuki kuralların ekonomik açıdan analizidir. İlk yaklaşımda ekonomik hayata müdahale edecek hukuki düzenlemelerin nasıl olması gerektiği konusu normatif açıdan incelenmekte, ikinci yaklaşımda ise ekonomik yaşamda var olan hukuk kuralları etkinlik açısından incelenmektedir (Aktan & Vural, 2007: 40). Kısaca, hukuk ve iktisat yaklaşımının inceleme alanını, hukuki düzenlemelerin ortaya çıkışları, yapıları, hangi süreçleri içerdikleri ve ekonomik etkileri oluşturmaktadır.

1.3.2.2.7. Enformasyon Ekonomisi

Enformasyon ekonomisi (Economics of information), bilginin ekonomiyi ve ekonomik kararları nasıl etkilediğini ele alan yaklaşımdır. 1950'li yıllardan itibaren oluşmaya başlayan enformasyon ekonomisi, Sanayi Devrimi, İkinci Dünya Savaşı gibi dünya ekonomisini şekillendiren gelişmeler ile temelini oluşturmuş, 1990'lı yıllarda Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin dağılması sonucu ortaya çıkan "küreselleşme" ile birlikte hız kazanmıştır (Kevük, 2006: 320-321).

Enformasyon ekonomisi, Hayek'in bilginin iktisat bilimindeki önemine değindiği 1936 yılında "Londra Ekonomi Kulübü (London Economic Club)" nde yaptığı "İktisat ve Bilgi (Economics and Knowledge²⁵)" adlı konuşmasına ve "Bilginin Toplumda Kullanımı (The Use of Knowledge in Society)" isimli çalışmasına kadar dayanmaktadır. Enformasyon ekonomisi kavramını ilk kullanan kişi ise 1962 yılında

²⁵ Hayek'in bu konuşması 1937 yılında aynı isimle "Ekonomik (Economica)" isimli dergide yayınlanmıştır.

yayınladığı "Amerika Birleşik Devletleri'nde Bilginin Üretimi ve Dağıtımı (The Production and Distribution of Knowledge in the United State)" isimli kitabı ile Machlup olmuştur. Enformasyon ekonomisinin gelişmesine 1982 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Stigler ve 2001 Nobel Ekonomi Ödülü sahipleri Akerlof ve Stiglitz gibi iktisatçılar büyük katkılar sağlamıştır (Yılmaz Genç & Kadah, 2017: 450).

Enformasyon ekonomisinde bilgi hem nitelik hem de nicelik açısından daha önceki dönemlerde kullanılan girdilerden daha da önemli duruma gelmektedir. Drucker'ın ifadesiyle (Drucker, 1988: 15): "*Bilgi emek ve sermayenin pabucunu dama atarak adeta yegane üretim faktörü haline gelmektedir.*" Bu sebeple günümüz ekonomisinin en önemli özelliklerinden biri de iktisadi faaliyetlerin tamamına bilginin bütünleştirilmesidir.

1.3.2.2.8. Mülkiyet Hakları İktisadı

Mülkiyet hakları iktisadı (Property rights literature), iktisadi düşünce içerisinde yeni kurumsal iktisat yaklaşımından çok önceleri yer alan bir kavram olmuştur. Ancak yerleşik iktisat, ekonomik sistem içerisinde mülkiyet haklarını sadece veri olarak ele almış, iktisadi analizlerde devre dışı bırakmıştır. Mülkiyet hakları iktisadı, eski kurumsal iktisatçılardan Commons'un da ilgi alanına girmiş ancak yeni kurumsal iktisat yaklaşımı ile birlikte farklı bir bakış açısı ve teorik altyapı ile iktisadi analizlere dahil edilmiştir (Aktan & Vural, 2007: 51; Demir, 1996: 226).

Mülkiyet hakları iktisadı, Demsetz'in 1967 yılında yayımlamış olduğu "Mülkiyet Hakları Teorisine Doğru (Toward a Theory of Property Rights)" isimli çalışması ve Alchian'in 1977 yılında yayımlamış olduğu "Mülkiyet Haklarının Ekonomisi (Some Economics of Property Rights)" isimli çalışması ile birlikte her iki yazarın ortaklaşa kaleme aldıkları ve 1973 yılında yayınlanan "Mülkiyet Hakları Paradigması (The Property Right Paradigm)" isimli çalışmaları ile yeni kurumsal iktisat içerisinde gelişmiş ve ön plana çıkmıştır (Dura, 2006: 226).

Mülkiyet hakları iktisadı yaklaşımını geliştiren bu iktisatçılar iktisadın etkin bir şekilde yürümesi konusunda özel mülkiyet haklarına dikkat çekmişler ve özel mülkiyet hakları sisteminin çerçevesini çizmeye çalışmışlardır. Öte yandan bu iktisatçılar

"mülkiyet hakları²⁶" nın en iyi şekilde korunduğu ve mülkiyet hakları sisteminin yerleştiği toplumlarda ekonomik etkinliğin sağlanacağını savunmuşlardır (Lee & O'driscoll, 2004: 61).

1.3.2.2.9. Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye (Social capital), son yıllarda değer kazanmış gibi görünse de özellikle toplum gelişimindeki önemi ve etkisi sosyal bilimciler tarafından çok daha eskilere uzanan sosyolojik bir faktör olarak görülmektedir. Özellikle, Hume, Smith, Burke, Marx, Durkheim, Weber ve kurumsal iktisadın öncüsü Veblen gibi düşünürler sosyal sermayenin ekonomik kalkınma ve sosyal problemlerin çözülmesindeki önemi üzerinde durmuşlardır (Woodhouse, 2006: 83). Sosyal sermaye kavramı ise ilk defa 1916 yılında Hanifan tarafından ele alınan "Kırsal Okul Topluluk Merkezi (The Rural School Community Center)" adlı makalede kullanılmıştır (Hanifan, 1916: 130). Ancak sosyal sermaye Putnam ile birlikte yeni kurumsal iktisat içerisinde gelişmiştir.

Çalışmanın bir sonraki bölümünde yeni kurumsal iktisat içerisinde büyük bir öneme sahip olan sosyal sermaye yaklaşımı detaylı bir şekilde ele alınacaktır.

1.3.2.3. Yeni Kurumsal İktisada Katkıda Bulunan Düşünürler

Yeni kurumsal iktisadi düşüncenin öncü teorisyenlerine bakıldığında, ilk olarak akıllara bu kavramı literatürde ilk kez kullanan Williamson başta olmak üzere Coase ve North gelmektedir. Ancak bu isimlerin yanı sıra yeni kurumsal iktisada katkıda bulunan düşünürler olarak kabul edilen Hayek, Buchanan, Olson ve Putnam gibi isimler de yeni kurumsal iktisat literatürüne yapmış oldukları katkılar ile öne çıkmaktadır. Elbette Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülen ilk kadın olan Ostrom'u da unutmamak gerekir.

1.3.2.3.1. Oliver Eaton Williamson (1932-...)

Literatürde "yeni kurumsal iktisat" ifadesini ilk kez 1975 yılında yayınladığı "Piyasalar ve Hiyerarşiler: Çözümleme ve Antitröst İçerimler (Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications)" adlı eserinde kullanan kişi olan Williamson, 1932

²⁶ Mülkiyet hakları, bireylerin kendi emekleri ile sahip oldukları mal ve hizmetler üzerinde kazandıkları hakları tanımlamaktadır (North, 2010: 47).

yılında eski kurumsal iktisadın öncüsü Veblen'in de doğduğu Wisconsin'de dünyaya gelmiştir. Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nde başladığı eğitim hayatına Carnegie Mellon Üniversitesi'nde ekonomi alanında doktor unvanını alarak devam etmiş ve Kaliforniya Üniversitesi'nde çalışmaya başlamıştır. Ticari kurumların pazar içi ihtilaf çözümlenmeleri için birer sistem olarak hizmet edebildiklerini gösterdiği bir ekonomik teori tasarlamış ve "kurumsal sınırların yönetimi (firm boundaries)" analizleri sayesinde kolektif eylem teorisine büyük katkılar sağlamış olan Ostrom ile birlikte 2009 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür (<http://www.nobelprize.org>, 2016b).

Resim 1.8: Oliver Eaton Williamson (1932-...)



Yeni kurumsal iktisadi düşüncenin önemli teorisyenlerinden olan Williamson, yeni kurumsal iktisadı, "*fikirlerin kaynadığı bir kazan*" olarak tanımlamıştır (Williamson, 2000: 610). Williamson, işlem maliyetlerinin kapsamını genişleterek günlük ilişkilerin, hediye verme ve alımları gibi doğrudan olmasada ek maliyet yaratacak olan kavramları da işlem maliyeti olarak ele almak gerektiğini vurgulamıştır. Öte yandan basit işlemler dışında kalan diğer işlemlerin tamamının taraflarını mübadele işlemlerinden kaynaklanacak zararlardan korumak amacıyla "yönetişim yapısı (governance structure)" adını verdiği bir düzeneğe gerek olduğunu vurgulamıştır. Williamson'un yönetişim yapısı olarak ifade ettiği düzeneğin bir ucunda "piyasalar (markets)", diğer bir ucunda ise "hiyerarşiler (hierarchies)" bulunmaktadır. Williamson, bu düzende iktisadi etkinliklerin verimli olabilmesi ve işlem maliyetlerinin

düşürölmesi için uygun bir yönetişim yapısına ihtiyaç olduğunu vurgulamıştır (Williamson, 1985: 18-19; Şenalp, 2007: 78-79).

Williamson'un çalışmalarında işlem maliyetleri iktisadi genellikle yönetişim kavramıyla ele alınmıştır. Bu nedenle Klein, işlem maliyetleri iktisadını "*yeni kurumsal iktisadın yönetişim dalı*" olarak tanımlamıştır (Klein, 1999: 466).

Williamson, başlıca beş ayrı işlem maliyeti türünden söz etmektedir (Williamson, 1985: 20-22):

- Ex ante işlem maliyetleri: bir sözleşmenin hukuki altyapısını hazırlama, oluşturma, taraflar arasında uzlaşma ve pazarlık imkanları yaratmak anlamına gelmektedir.
- Ex post maliyetleri: Bir sözleşmenin kurulmasından sonra ortaya çıkmakta ve daha önceden mutabakata varılmış olan kuralların çiğnenmesi sonucunda ortaya çıkan muhtelif maliyetlerdir.
- Uzlaşının sağlanamaması ve aktörler arasında uyumsuzlukların giderilmesi amacıyla tahkim gibi yolların denenmesi de bir işlem maliyetidir.
- Firma içinde organizasyon ve yönetim uygulamalarının etkinlik sağlayacak şekilde kurulamaması: İşlem maliyetlerinin bir yönünü oluşturur.
- Firma içi ya da piyasada tarafların tam enformasyona sahip olmaması bunun neticesinde sınırlı rasyonel kabul edilmesi, sözleşmenin taraflarından birinin bu eksik enformasyona sığınarak kendi çıkarını maksimize etmek için diğer tarafın menfaatlerini zarara uğratması işlem maliyetlerinin bir türünü oluşturmaktadır.

Williamson, yeni kurumsal iktisat içerisinde gelişen işlem maliyetleri iktisadi yaklaşımına büyük katkıları yapmıştır.

1.3.2.3.2. Ronald Harry Coase (1910-2013)

1910 yılında Willesden'de doğan Coase, 1932'de Londra Ekonomi Okulu'nda lisans derecesini almış ve 1935-1951 yılları arasında burada çalışmıştır. 1951 yılında Londra Üniversitesi'nde doktorasını tamamladıktan sonra Amerika Birleşik Devletleri'ne geçen Coase, Buffalo Üniversitesi'nde görev almıştır. Daha sonra Virginia Üniversitesi'nde ve son olarak Chicago Üniversitesi'nde profesör olarak çalışmalarına

devam etmiştir (www.msxlabs.org, 2009). 1964 yılından 1982'ye kadar "Hukuk ve İktisat Dergisi (Journal of Law and Economics)" nin editörlüğünü yürütmüştür. Klein'e göre oldukça olağanüstü bir kaliteye sahip olan Coase, yeni kurumsal iktisat içerisinde gelişen işlem maliyetleri iktisadına katkılarında dolayı 1991 Nobel Ekonomi Ödülü'nün sahibi olmuştur (Klein, 2013: 301; Aktan & Yay, 2016a: 126).

Resim 1.9: Ronald Harry Coase (1910-2013)



Hazzlet, Coase'un 1991 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nü almasını birçok iktisatçının şaşkınlık ile karşılayışını, *"Hiç kimse Coase'un herhangi bir makalesinde geçen bir denklem, bir parametre, bir bağlantı katsayısı ya da bir sembol hatırlamıyordu. Nasıl oluyor da Şikago Üniversitesi Hukuk Okulu'nda ekonomi dersleri veren bu adam o saygın ünvanı hak ediyordu?"* sorusu ile dile getirmiştir (Hazzlet, 2004: 73). Ancak, Coase'un 1937 yılında yeni kurumsal iktisadın en önemli eseri olarak kabul edebileceğimiz "Firmanın Doğası (The Nature of Firm)" isimli makalesinin günümüzde alanının en etkili çalışması kabul edilmesi bile bu soruyu en güzel şekilde cevaplamaktadır.

Coase şu sorusu ile iktisat tarihine büyük iz bırakmıştır (Coase, 1937: 386-387): *"Ekonomide herşey piyasa ve piyasanın görünmez eli olan fiyat mekanizması tarafından organize ediliyorsa, firmalara neden ihtiyaç vardır?"* Coase bu sorunun cevabını etkinlik ve maliyet hesaplamalarında aramış, piyasadaki üretimin tek belirleyicisinin fiyat mekanizması olmadığını, piyasadaki firmaların üretim çatısı altında kendilerine

has belli karar ve politikaları olduğuna dikkat çekmiştir. Piyasanın temel varsayımını en düşük maliyetlerle ne verimli sonuçlar alınmasına bağlayan Coase, piyasayı oluşturan firmaların varoluş amacını kendi deyimleriyle işlem maliyetlerini en azami düzeye indirmek olarak belirtmiştir.

Coase, firmaların varoluş nedenlerini ve ekonomik faaliyetlerin örgütlenmesinde etkili olan güçleri tartışmıştır (Gürçaylılar Yenidoğan, 2013: 110). Firmaların varoluş sebebini açıklarken kullandığı işlem maliyetlerini en azami düzeye indirmek ifadesini genişletmiş ve aslında işlem maliyeti olarak adlandırılan kavramın fiyat mekanizmasının elde edilmesinde katlanılan her türlü maliyet olarak açıklamıştır. Bu sebeple firmaların misyonu ve vizyonu fiyat mekanizmasını elde ederken katlanılacak her türlü maliyetin yani işlem maliyetinin en uygun seviyeye çekilmesini sağlamak olarak öngörmüştür (Coase, 1937: 392-395).

Coase'ye göre; *"işlem maliyetleri, içinde yaşadığımız dünyada bilginin zahmetsiz ve bedelsiz olarak dağıtılamamasından kaynaklanmaktadır. Piyasada işlem maliyetlerinden söz edildiğinde genelde "pazarlık maliyetleri", "sözleşme maliyetleri", "gözleme ve kurallara uyulmaması halinde oluşan yaptırım maliyetleri" ifade edilmektedir. Genelde, "fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyeti" olarak da tanımlamak mümkündür. Geçen zaman içinde piyasaların genişlemesi ile sosyal ilişkilerin zayıflaması, işlem maliyetlerinin zayıflaması ile sonuçlanmıştır (Kama, 2011: 191)."*

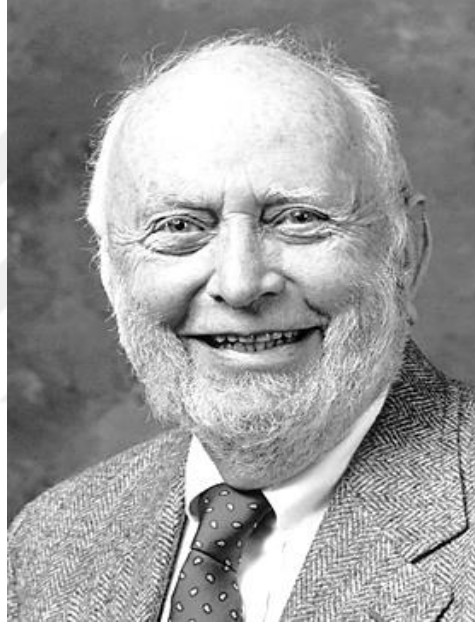
Kiremit'e göre (2011), kurumsal iktisat, iktisat ile hukuk arasındaki bağlantılar gibi konulara yoğunlaşan Coase'un iktisada katkısı şöyle olmuştur: *"İktisatta es geçilen konulardan biri de teorinin pratiğe uygulanmasıdır. Coase tam da bunu yapmayı kendisine düstur edinmiştir."* Bu konu ile ilgili Coase ile Marx'ın katkılarını karşılaştıran Bethel ise, *"Marx iktisat arabasını hukuk atının önüne koymuştu. Coase ise sonunda atı olması gereken yere koydu."* sözlerini ifade etmiştir.

1.3.2.3.3. Douglass Cecil North (1920-2015)

Demir'in ifadesiyle *"eski kurumsal iktisat ile yeni kurumsal iktisat arasında bir köprü kuran"* North, 1920 yılında Cambridge'de dünyaya gelmiştir. Amerika Birleşik

Devletleri'nin en eski ve dünyanın en köklü ve iyi yüksek öğretim kurumu olan Harvard Üniversitesi'ne kabul edilmesine rağmen eski kurumsal iktisada büyük katkılar sağlayan Galbraith gibi Berkeley'de bulunan Kaliforniya Üniversitesi'nde yüksek öğrenim gören North, burada tanıştığı Marksizm ile birlikte tüm hayatının dönüştüğünü belirtmiştir (Demir, 1996: 207; North, 1995a: 252). Doktorasını da aynı üniversitede iktisat tarihi alanında yapan North, 1950 yılında asistan olarak Washington Üniversitesi'nde çalışmaya başlamıştır. North, burada görev yapan iktisatçılardan Gordon'un üzerinde etkisinin olduğunu ve kendisine ekonomiyi öğrettiğini ifade etmiştir (North, 2009: 164).

Resim 1.10: Douglass Cecil North (1920-2015)



1960 yılında profesörlüğe yükselen North, aynı yıl "İktisat Tarihi Dergisi (Journal of Economic History)" nin ortak editörlerinden biri olmuştur. North, Washington Üniversitesi'nde 1983 yılına kadar profesör olarak görevde bulunmuş, emekli olduktan sonra ise uzun yıllar aynı üniversitede "emeritus profesör"²⁷ olarak akademik faaliyetlerini sürdürmüştür. North, aynı zamanda 1972 yılında "İktisat Tarihi Kurumu (Economic History Association)" nun başkanlığı görevine de getirilmiştir (Klein & Daza, 2013: 526). North, 1993 yılında Fogel ile birlikte yeni iktisat tarihi alanındaki çalışmaları sayesinde Nobel Ekonomi Ödülü'nü almıştır (Aktan & Yay, 2016b: 88). North, bu ödüle "*Ekonomik ve kurumsal değişimleri açıklamak için*

²⁷ "Emeritus profesör", çeşitli nedenlerle emekli olan, ancak akademik çalışmalarını sürdüren kişilere verilen "onursal profesör" anlamında bir ünvanıdır.

ekonomik teori ve kantitatif yöntemler uygulayarak ekonomi tarihi konusundaki araştırmaları yeniledikleri için" layık görülmüştür (<http://www.nobelprize.org>, 2016c).

North, 1997 yılında, Williamson ve Coase ile birlikte "Uluslararası Yeni Kurumsal İktisat Topluluğu (International Society for the New Institutional Economics)" na katılmıştır. North, verdiği bir röportajda Coase'nin fikirlerinin etkisinde kaldığını da belirtmiştir (North, 2009: 169).

"North'un çalışmalarında odak noktası kurumlar ve ekonomik büyüme olmuştur. Kurumların en önemli işlevi uzun dönemde ekonomik performansın altında yatan belirleyici unsur olmalarıdır (Aktan & Yay, 2018: 65)." North'a göre ekonomik etkinliğin sağlanması için doğru kurumların olması gereklidir. North, bu noktada özellikle iktisadi büyümenin ve kalkınmanın toplumsal kurumlar sayesinde gerçekteştiğini vurgulamıştır (Özcan, 2011: 22).

North, kurumların ekonomik performansın altında yatan belirleyici unsurlardan biri olduğunu vurgulamakla birlikte kurumsal değişimden de bahsetmiştir. Ona göre; *"Kurumlar zaman içerisinde evrimleşerek değişime uğramaktadırlar. North, uluslararası antlaşmalardan davranış kurallarına, yazılı hukuktan gelenek ve göreneklere kadar bütün kurumların sürekli değiştiklerini ve bu değişimin insanların tercihlerini de değiştirdiğini vurgulamıştır. Kurumlar genellikle devamlı, ancak yavaş bir biçimde değişmektedirler. Kurumlarda yaşanan değişim bazen çok yavaş olabilmektedir. Bu değişimi görebilmek için North geriye çekilip bakmak zorunda kalınamabileceğini ifade etmektedir (North, 2010: 13)." Bu noktada North'un eski kurumsal iktisadın öncüsü Veblen'den de etkilendiği görülmektedir (Aktan & Yay, 2018: 71).*

North'a göre kurumlar, bireyler arasında düzenli olarak tekrarlanan etkileşimleri de düzenlemektedir. Çünkü kurumlar insanlar arasındaki etkileşimi meydana getiren, insanlarca tasarlanmış kısıtlardır (North, 1986: 231; North, 1991: 97).

North'un çalışmaları iki nedenden dolayı çok önemli olmuştur. Birincisi North ilk kez kurumları neoklasik iktisadın teorik temelleri ile ele almıştır. North, yeni kurumsal iktisadın, eski kurumsal iktisat gibi neoklasik klasik iktisadı tamamen

reddeden yaklaşımların aksine neoklasik iktisat üzerine inşa olduğunu ve onu genişletmeye çalıştığını ifade etmiştir. Böylece North, kurumların bireylere getirebileceği kısıtları neoklasik yaklaşımla ortaya koymuştur. İkinci neden ise North'un yeni kurumsal iktisadın bir ekol olarak ortaya çıkışını sağlayacak temel iskeleti oluşturmasıdır (Yıldırım, 2009: 42; North, 1995b: 17).

North kurallar, kurumlar, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları, kurumsal değişim ile kurumların ekonomik performans üzerindeki etkilerini incelediği çalışmaları ile yeni kurumsal iktisada farklı bir pencere açmış ve kurumların insan davranışları ile ekonomik performans sürecini etkilemesi nedeniyle önemli bir role sahip olduğunu sonucunu ortaya koymuştur (Yolal Eroğlu, 2018: 176).

1.3.2.3.4. Friedrich August von Hayek (1899-1992)

Hayek, 1899'da Viyana'da dünyaya gelmiş, öğrenimini hem hukuk hem siyaset bilimleri alanında doktor unvanı aldığı Viyana Üniversitesi'nde tamamlamıştır. Birkaç yıllık memuriyetten sonra, "Avusturya İktisadi Araştırma Enstitüsü (Austrian Institute of Economic Research)" nün ilk direktörü olmuştur. 1931'de Londra Ekonomi Okulu'nda kendisine kürsü verilmiştir. 1950'de Chicago Üniversitesi'nde ardından Freiburg Albert-Ludwig Üniversitesi'nde profesör olarak görev yapmıştır (Encyclopædia Britannica, 2016b; Hayek, 2013: 8).

Resim 1.11: Friedrich August Von Hayek (1899-1992)



1980 sonrasında iktisat düşüncesinde önemli bir yerde bulunan ve genel olarak yeni sağ ve sağcı iktisat görüşü olarak da adlandırılan düşünce şeklinin öncüsü olan ve sosyal bilimlere de büyük katkılar sağlayan Hayek, piyasa ekonomisini 20. yüzyıl ortasında yükselen sosyalist akıma karşı savunmasıyla tanınmış ve 1974'te Nobel Ekonomi Ödülü'ne eski kurumsal iktisada katkılar sağlamış olan Myrdal ile birlikte layık görülmüştür (<http://www.nobelprize.org>, 2016d; Aktan & Yay, 2018: 66). Piyasa ekonomisinin gelmiş geçmiş en büyük savunucusu olmasının yanı sıra Hayek, liberalizmin gelişmesine katkı sağlayan düşünürlerin de en başında gelmektedir (Hayek, 1990: 393).

Avusturya iktisat okulunun 20. yüzyılda önemli isimlerinden biri olan Hayek'in özellikle toplumun düzeni ve kurallar hakkındaki görüşleri onun bir Avusturya iktisat okulu mensubu olmasına rağmen yeni kurumsal iktisat okulu içerisinde değerlendirmesine sebebiyet vermiştir (Aktan, 2008: 191).

"Hayek'in iktisat yazınına kazandırdığı en önemli kavram ise "kendiliğinden doğan düzen (spontaneus order)"²⁸ kavramıdır. Bu kavram, insan eyleminin sonucu

²⁸ Kendiliğinden doğan düzen kavramını ilk ifade eden düşünür "Arılar Masalı (The Fable of the Bees)" adlı kitabıyla Mandeville olmuştur. Mandeville, farklı amaçlarla hareket eden bireylerden oluşan bir toplumda, herhangi bir bireyin amaçları arasında yer almayan bir toplumun yaratılacağını öne sürmüştür (Ashford, 2011: 118).

fakat insan tasarımının sonucu olmayan bir düzeni ifade etmektedir. Hayek'i kendiliğinden doğan düzen kavramına götüren temel ise onun bilgi hakkındaki varsayımlarıdır. Hayek bilginin parça parça olduğunu ve kimsenin bu gerçek hayatta bulunan parçalanmış bilgilerin tamamına sahip olamayacağını savunmuştur. Öte yandan Hayek'e göre toplumda var olan bilgi zamanla artmakta ve bu süreçte toplumun tecrübesi büyük önem arz etmektedir. Böylece toplumda var olan bilgiden yararlı olanlar toplum tarafından kendiliğinden kabul görmekte ve kurumlaşmaktadır (Aktan & Vural, 2007: 46)."

Hayek, kendiliğinden doğan düzenlerin kültürel evrim süreci içerisinde doğal seleksiyonla geliştiğini iddia etmektedir. Buna göre düzen, gruptaki üyelerin takip ettiği kurallarla şekillenmektedir. Ayrıca, bireylerin belirli kuralları takip etmesi yönünden de doğal seleksiyon direkt olarak etkili olmaktadır. Böylece seleksiyon süreci, kurallarla dolaylı bir şekilde de olsa karakteristik açıdan benzerlik göstermektedir (Angner, 2002: 698).

Öte yandan Hayek, bir yandan kurumların doğal ve kendiliğinden işleyen süreçlerden ortaya çıktığını, bu tür kurumları yapay olarak değiştirmeye çalışmanın sakıncalı bir yol olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Hayek, belli kurumların yeniden yapılandırılmasının kendiliğinden işleyen düzenin sürekliliği için zorunlu olduğunu da iddia etmiştir (Özçelik, 2007: 209).

Hayek'in bilginin kurumlaşması ve kendiliğinden doğan düzenlerin doğal seleksiyonla geliştiğini iddia etmesinde tıpkı çalışmalarında kurumsal değişim konusuna ağırlık veren North gibi, Veblen'den de etkilendiği görülmektedir. Dolayısıyla Veblen'in gerek eski kurumsal iktisat gerekse de yeni kurumsal iktisat açısından büyük bir önem taşıdığını vurgulamak gerekmektedir.

Yayla'nın bilim adamı ve düşünür olmasının yanı sıra aynı zamanda bir öncü olarak tanımladığı Hayek, Tucker'e göre (Yayla, 2014c): *"İnsanlığın özgürlük mücadelesinin tarihinde ölümsüz bir kahramanlık figürüdür."*

1.3.2.3.5. James Mcgill Buchanan (1919-2013)

Aktan'ın *"Kanaatimce, F. A.von Hayek ve Amartya Sen dışında hiç bir Nobel'li Buchanan'ın akademik çevrelerden gördüğü kadar bir takdir ve saygı göremedi..."* diyerek akademik çevreden gördüğü ilgiye değindiği Buchanan, 1919 yılında kırsalda yaşayan ve çiftçilikle uğraşan fakir bir ailenin çocuğu olarak Tennessee'de dünyaya gelmiştir. Bu durum Buchanan ailesinin toplum içerisinde tanınmasına imkan sağlamıştır. Buchanan'ın annesi ve aynı zaman da öğretmen olan Scott, Buchanan'ın ifadesiyle akademik hayata başlamasında en büyük role sahiptir (Aktan, 2016a; Buchanan, 1986b: 359-360).

Üniversite eğitimini Middle Tennessee Teachers Koleji'nde tamamlayan Buchanan daha sonra, Chicago Üniversitesi'nden doktora derecesini almış ve doktorasının hemen ardından Tennessee Üniversitesi'nde akademisyen olarak göreve başlamıştır. *"Kamu ekonomisi alanında özellikle siyasal karar alma süreci ve bunların analizlerinin yapılması Buchanan'ın ilgi alanını odağını oluşturmuştur. Buchanan piyasa süreci için yapılan analizleri kamu ekonomisi veya kolektif süreç için de yapmaya çalışmış ve önderliğini yaptığı kamu tercihi teorisinin temellerini atmıştır (Aktan, 1994: 41)."*

Resim 1.12: James Mcgill Buchanan (1919-2013)



Kamu tercihi ve politik iktisat disiplinlerinin ortaya çıkmasına öncülük eden 1986 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Buchanan iyi bir sosyal düzen ve iyi bir devlet yönetimi için kuralların ve kurumların önemi üzerinde durmuştur. Buchanan, çalışmalarında özellikle siyasi süreçte anayasal kuralların önemine ve gerekliliğine odaklanmaktadır. Öte yandan Buchanan, devletin sahip olduğu güç ve yetkilerin anayasal düzeyde sınırlandırılması gerektiğine inanmaktadır. Buchanan'a göre kamu gücünü elinde bulunduran bireyler bu gücü özgür bir şekilde kullanma hakkına sahip olmamalıdır (Aktan, 2008: 194-195).

"Buchanan geliştirdiği kamu tercihi teorisini metodolojik olarak kurucu rasyonalizm üzerine inşa etmiştir. Buna göre sosyal düzeni belirleyen kurallar ve kurumlar birey tercihleri doğrultusunda ve bireyler tarafından oluşturulmalıdır. Zira Buchanan'ın teorisinde birey ön plandadır. Bireyin rasyonel tercihler yapabileceğini savunan Buchanan iyi bir sosyal düzenin dizaynını da yine bireylerin yapabileceğini savunmuştur. Buchanan'ın kurucu rasyonalizm düşüncesi literatürde "sözleşmecilik (contractarianism)²⁹" olarak bilinmektedir. Kurucu rasyonalizme göre iyi bir toplumsal düzen için gerekli kural ve kurumlar bireyler tarafından oluşturulabilir. Buchanan'a göre bu kural ve kurumlar bireylerce karşılıklı anlaşma, uzlaşma ve sözleşme gibi yöntemlerle tespit edilebilir. Bu açıdan anayasa ise en önemli toplumsal sözleşmedir (Aktan, 2008: 195-196)."

1.3.2.3.6. Mancur Lloyd Olson (1932-1998)

Olson, 1932 yılında North Dakota'da doğmuştur. Dakota State Üniversitesi'nin ardından yüksek lisansını Oxford Üniversitesi ve doktorasını Harvard Üniversitesi'nde tamamlayan Olson, Harvard ve Maryland Üniversitesi'nde görev almıştır. Kurumsal iktisat çalışmalarını sürdürmek için Maryland Üniversitesi'nde "Kurumsal Reform ve Kayıtdışı Sektör Merkezi (The Center for Institutional Reform and Informal Sector)" adlı merkezi kurmuş ve merkezin başına getirilmiştir. Olson son olarak Princeton Üniversitesi'nde profesör olarak görev almış ve bu üniversiteden emekli olmuştur (Hinich & Munger, 2004: 284).

²⁹ Ayrıntılı olarak ilk kez Hobbes tarafından ele alınan iyi bir toplumsal düzen için mutlaka gereken sözleşmeler konusu bugün halen büyük önem arz etmektedir. Öyle ki, 2016 Nobel Ekonomi Ödülü'ne sözleşmeler ile ilgili çalışmaları sayesinde Hart ve Holmström layık görülmüştür (Aktan & Yay, 2016b: 87).

Resim 1.13: Mancur Lloyd Olson (1932-1998)



The Independent'e göre kuşağının en seçkin ekonomistlerinden biri olan Olson, aynı zamanda yeni kurumsal iktisada farklı bakış açısı katan iktisatçılardan biri olmuştur. Yaptığı araştırmalarda çıkar gruplarını ve üyelerini gözlemleyen Olson'a göre, rasyonel bireylerden oluşan bir grup birey bir ortak çıkar etrafında toplanarak kolektif eylemde bulunabilmektedir. Kalabalık gruplarda ise, üyeliğin devamında baskı gruplarının ve bu grupların zorlama mekanizmaları önem arz etmektedir (www.independent.co.uk, 1998; Olson, 1982: 21).

"Olson'a göre karşılaşılan gelişmişlik probleminin özünde, ulusların kurumlar aracılığıyla bireyelerine sağladığı müşevvikler bulunmaktadır. Mülkiyet haklarının ve hukuki yapının zayıf olduğu toplumlarda etkin bir işbirliğine gereksinim duyacak bireysel optimizasyon çözüm olmamaktadır (Kama, 2011: 192)." Öte yandan Olson'un çalışmalarının bir diğer konusu özel çıkarlar ve bu çıkarlar etrafında bütünleşmiş, örgütlenmiş ve siyasi yönetimden talepte bulunan örgütler olarak tanımlayabileceğimiz çıkar grupları olmuştur. The Economist'in "özel çıkarların belası" olarak tanıttığı Olson'un çıkar grupları ile ilgili temel hipotezi şöyledir: siyasal karar alma sürecinde çıkar grupları dahil seçmenler, politikacılar ve bürokratlar gibi tüm siyasal aktörlerin temel amacı özel menfaatlerini maksimize etmektir (www.economist.com, 1998; Aktan, Ay & Çoban, 2007: 223).

"Geleneksel siyaset biliminde yaygın olarak kabul edilen çıkar grupları teorisini büyük ölçüde değiştiren kişi Olson olmuştur. Olson çıkar gruplarının büyümesi ve güç kazanması ile birlikte siyasal iktidarların tüm topluma yarar sağlayacak hizmetler yerine bu kesimlerin çıkarlarına hizmet edecek şekilde hareket etmek zorunda kaldığını işlemiştir. Olson, çıkar gruplarının sayısı ile ekonomik büyüme arasında ilişki kurmaya çalışmıştır. Olson'a göre çıkar gruplarının sayısı ne kadar fazla ise ekonomik büyüme hızı o kadar yavaştır. Olson'a göre çıkar grupları kendi menfaatlerine hizmet edecek davranış ve eylemlerde bulunurlar ve bu sonuçta toplumsal refahın maksimize edilmesini yavaşlatmaktadır (Aktan, Ay & Çoban, 2007: 221)."

Yukarıda da değinilen Olson'un 1965'de yayınlanan "Kolektif Faaliyetin Mantığı" adlı önemli eseri yeni kurumsal iktisat için hem kolektif eylem teorisine hem de kamu tercihi teorisine yaptığı katkılar açısından büyük bir önem arz etmektedir.

1.3.2.3.7. Elinor Claire Ostrom (1933-2012)

1933 yılında Kaliforniya'da doğan Ostrom, California Üniversitesi'nde siyaset bilimi bölümünü bitirdikten sonra aynı bölümde yüksek lisans ve doktora derecelerini almıştır. Akademik hayatına başladığı Indiana Üniversitesi'nde "seçkin profesör (distinguished professor)" unvanını taşımaktadır. Ostrom, "kurumsal yönetim" alanındaki çalışmalara yaptığı katkıları dolayısıyla 2009 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür (www.elinorostrom.indiana.edu,2016; www.nobelprize.org, 2016e).

Resim 1.14: Elinor Claire Ostrom (1933-2012)



Ostrom, "ortak malların trajedisi (the tragedy of commons)" konusundaki çalışmaları ve kolektif eylem teorisine yaptığı katkılar ile tanınmıştır. Ostrom'un 1991 yılında kaleme aldığı "Ortakları Yönetmek (Governing the Commons)" isimli kitabı ortak malların trajedisi konusunda büyük önem arz etmektedir.

Gümüştan'a göre (2010: 50-51): *"Ana-akım iktisat kıtlık, bencillik ve rekabet kavramlarına dayanır. Elinor C. Ostrom, hem hakim literatürün pompoladığı bu kavramların aksine ortak malların kullanımı trajedisine çözüm olarak işbirliği yaklaşımını geliştirmesi ile hem de Ekonomi Nobel'i'ni alan ilk kadın olması özelliği ile bir ayrıktu duruşu sergiler."*

Örü'ye göre (2016), *"Ostrom'un çalışmalarının merkezinde ortak mallar açısından kamu ve özel mülkiyet dışında bir alternatifin yer alması, kamu maliyesi açısından önemli bir dönüm noktasıdır. Ayrıca ortak mallar açısından devlet ve firma teorilerine eleştirel bir yaklaşımla yeni bir alternatifin Ostrom'un çalışmalarının merkezinde yer alması, kamu maliyesi açısından da önemli bir dönüm noktasıdır. Son olarak ortak malların trajedisinin çözümüne verilen Nobel Ekonomi Ödülü, kamusal malların finansmanı, tanımı, denetimi bakımından maliye biliminin yeniden yapılanması noktasında yapılan tartışmalara katkıda bulunması bakımından da önem taşımaktadır. Ayrıca, oyun teorisyenlerinin çalışmalarına dayanan ortak mallar sorununa yönelik*

çözüm önerileri, mahkum açmazı vb. pek çok oyunda ele alınmaktayken Ostrom'un yaklaşımında oyunun kurallarının değiştirilemediği varsayımına dayanan oyun teorisinin sınırlarının, özgür bireylerin kendi tercihlerini yapabildikleri gerçek dünya için geçerli olmayacağı vurgulanmaktadır. *Dolayısıyla Ostrom'un ortak mallara yönelik çözüm önerisi ne devlet ne de piyasa olarak tarif edilecek üçüncü bir yolu işaret etmektedir."*

Ostrom'un vefat ettiği gün Project Syndicate'de yayınlanan son yazısında değindiği (Ostrom, 2012); *"Küresel toplumun karşı karşıya kaldığı sorunlar hiç bugünkü kadar büyük olmamıştı. Neyin işe yarayacağını kimse tam olarak bilemiyor, bu yüzden de hızlıca değişebilen ve yeni durumlara adapte olabilen bir sistem kurmak çok önemli."* cümleleri bugün halen dünyanın karşı karşıya kaldığı sorunlara en güzel çözüm önerisi olarak geçerliliğini korumaktadır.

Son olarak, Ostrom'un çalışmanın temel konusu olan kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisinde de önemli bir yeri bulunmaktadır. Fine ve Milonakis, bu durumu şöyle ele almaktadır (Fine & Milonakis, 2014: 181); *"Yeni kurumsal iktisatta sosyal sermayenin bulunmamasına dair çarpıcı bir açıklama, örneğin Elinor Ostrom'un çalışmasında bulunur. Ostrom'un kurumsal analize dair genel bakışı, dar bir şekilde ortodoksiye dayanmasına rağmen, sosyal sermaye imasını hemen hemen hiç hak etmez. Bilakis kendisinin ortak editörlüğünü yaptığı 600 sayfalık sosyal sermaye antolojisi, açık bir şekilde, kolektif eylem meselelerinin çözümlenmesiyle şekillenen bir kurumsal yapı düşüncesi etrafında oluşturulmuştur."*

1.3.2.3.8. Robert David Putnam (1941-...)

1941 yılında Rochester'de dünyaya gelen Putnam, Swarthmore Koleji'ni bitirdikten sonra Oxford Üniversitesi'nde öğrenim görmüş, dünyanın en saygın üniversitelerinden Yale Üniversitesi'nde yüksek lisans ve doktora eğitimini tamamlamıştır. 1979 yılına kadar çalışmalarına Michigan Üniversitesi'nde devam eden Putnam, söz konusu yıldan bugüne halen Harvard Üniversitesi'nde görev yapmaktadır (Encyclopædia Britannica, 2016c).

Resim 1.15: Robert David Putnam (1941-...)



Putnam, 2013 yılında "*Amerika'da ki topluluk anlayışını derinleştirdiği için*" ve "*insanlığa büyük katkılarından dolayı*" dönemin Başkanı Obama tarafından Amerika Birleşik Devletleri'nin en büyük onur ödülü kabul edilen "Ulusal Beşeri Bilimler Madalyası (National Humanities Medal)" nı almaya layık görülmüştür (Harvard Gazette, 2013).

Bir siyaset bilimci olan Putnam, ilk çalışmalarında "siyasal seçkinler³⁰", "küreselleşme" ve "İtalya siyaseti" gibi konulara yönelmiştir. Yeni kurumsal iktisat içerisinde gelişen ve çalışmanın önemli bir kısmını oluşturan sosyal sermaye yaklaşımının öncüsü kabul edilen Putnam iktisat bilimine büyük katkılar sağlamıştır (www.robertdputnam.com, 2016).

Field'in "*sosyal sermayenin en büyük savunucusu*" olarak tanımladığı Putnam, kendisini "*bilmeyerek çoğu Amerikalının zihninde şekillenmeye başlamış bir endişeyi*³¹ ifade eden" biri olarak tanımlamıştır (Field, 2008: 40, Putnam, 2000a: 506). Putnam,

³⁰ Seçkin kavramı ilk kez Pareto tarafından kullanılmış ve Pareto bu kavram ile iktidar sınıfını tanımlamıştır (Sartori, 1997: 74). Pareto'nun seçkin diye tanımladığı şey, daha sonra ise oldukça farklı sonuçlara sahip bir biçimde siyasal seçkinler haline gelmiştir (Dahl, 1993: 342).

³¹ Putnam'ın bu cümlede "endişe" olarak ifade ettiği şey; Amerika'nın azalan sosyal sermayesidir.

sosyal sermaye yazınında "Putnam Aracı (Putnam's Instrument)" olarak bilinen ve sosyal sermayeyi ölçmek için kullanılan bir indeks³² de geliştirmiştir.

Putnam, siyasi istikrarı ve ekonomik refahı oluşturan vatandaşlık katılımının rolü ile ilgilenmiş, kurumsal performansı ile başarılı olan ülkelerin temelinde hükümet ve sivil toplum arasındaki karşılıklı ilişkinin var olduğunu ileri sürmüştür (Şan & Şimşek, 2011: 95). Putnam, sosyal sermayenin sosyal bir olgu olduğunu dile getirmiş ve sosyal sermayeyi en basit haliyle en az iki kişi arasında güven temelinde ortaya çıkan iletişimsel bir yapı olarak tanımlamıştır (Putnam, 2000: 66).

Putnam, günümüzde sosyal sermaye ile ilgili neredeyse tüm teorik ve ampirik araştırmaların en çok başvurduğu kaynaktır (Seki & Karataş, 2016: 11). Bunda İtalya üzerine yaptığı "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy (Demokrasiyi İşler Hale Getirme: Modern İtalya'da Sivil Gelenekler)" adlı eserinde sosyal sermaye kuramının kamusal bir nitelik kazanarak, "kalkınma" literatürüne girmesinin katkısı olmuştur. Kendisi açısından dönüm noktası niteliğinde olan "Bowling Alone: America's Declining Social Capital (Yalnız Bowling: Amerika'nın Azalan Sosyal Sermayesi)" eserinde ise Amerika Birleşik Devletleri'nin azalan sosyal sermayesini tartışmaya açmıştır.

Putnam, sosyal sermayenin analizci bir çözümlemesini yapmış, sosyal, psikolojik ve siyasal faktörlerle birlikte sosyal sermayenin kazançlarını bir arada değerlendirmiştir. Putnam, düşüncelerinde ise bireyi fikirlerinin merkezine alan Bourdeiu ve Coleman'dan farklı olarak sosyal sermaye kavramını toplumsal anlamda ele almıştır. Bu noktadan hareketle, Putnam'a göre toplumun sahip olduğu bir yeti olan sosyal sermayenin birikimini sağlayan da bireyler değil toplumlardır (Eşki Uğuz, 2010: 35).

Putnam'ın teorisinde önemli olan ise bireysel eylem ve amaçlardan ziyade kolektif eylemdir. Putnam'a göre sosyal bilim dallarında kolektif eylem üzerine

³² Putnam tarafından bir araya getirilen göstergelerden oluşan indekste sosyal sermayeyi ölçmek için sosyal sermayeyi oluşturan üç unsur (ağlar, normlar ve güven) bir arada değerlendirilmektedir. Putnam'ın sosyal sermaye indeksi ilerleyen bölümde daha detaylı olarak ele alınacaktır.

geliştirilen, "ortak malların trajedisi (the tragedy of the commons)³³", "kolektif eylemin mantığı (the logic of collective action)³⁴", "kamusal mallar (public goods)³⁵", "mahkum açmazı (the prisoners dilemma)³⁶" gibi bütün çözüm önerileri ve analizler aslında sosyal sermaye kavramına dayanmaktadır (Putnam, 1993a).

Yeni kurumsal iktisat Williamson, Coase ve North'un öncülüğünde gelişmiş, Hayek, Buchanan, Olson gibi önemli isimlerle daha geniş bir alana yayılmıştır. Yeni kurumsal iktisat içinde yeni iktisat tarihi, kamu tercihi ve politik iktisat, yeni sosyal ekonomi, işlem maliyetleri iktisadı, kolektif eylem teorisi, hukuk ve iktisat, sosyal sermaye, mülkiyet hakları iktisadı, enformasyon ekonomisi gibi düşünce okulları ortaya çıkmış ve bu öncü isimlerin yanı sıra büyük bir çoğunluğu Nobel Ekonomi Ödülü sahibi olan Putnam, Becker, Posner, Demsetz, Ostrom gibi isimlerle gelişmiştir. Yeni kurumsal iktisat okulu bugün halen popülerliğini koruyan ve önemi giderek artan bir iktisat okulu olarak kabul edilmektedir.

Politik ve ekonomik düzenin işleyişinde kurallar ve kurumların önemine değinen "Alman Ordo Liberalizmi"³⁷ nin öncüleri olan Eucken ve Böhm gibi önemli isimler de çalışmalarlarıyla yeni kurumsal iktisada büyük katkılar sağlamışlardır (Yılmaz

³³ 1968 yılında çevre bilimci Hardin tarafından yayınlanan "The Tragedy of Commons (Ortak Malların Trajedisi)" başlıklı bir makalede bireylerin deniz, akarsu, göl ve benzeri ortak malları aşırı kullanması sonucunda ortak malların zarar görmesi durumu ele alınmıştır (Hardin, 1968).

³⁴ Olson'un 1967 yılında yayınlanan "Kolektif Faaliyetin Mantığı (Logic of Collective Action)" adlı çalışması, bireylerin rasyonel varlıklar olarak kabul edilmesi temel önermesi ile bireylerin toplumsal hareketlere kendi çıkarlarını hesaplayarak katıldıklarını iddia eder (Olson, 1965).

³⁵ "İlk kez 1970 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Samuelson tarafından ele alınan kamusal mallar, bireylerden herhangi birinin tüketimi nedeniyle diğer bireylerin tüketiminin azalmadığı ve herhangi bir bedel ödemededen kullanmak isteyenlerin dışlanmadığı malları tanımlamaktadır (Aktan & Yay, 2016a: 131)."

³⁶ "Bireysel menfaatlerle toplumsal menfaat veya bireysel davranmakla işbirliği yapmak arasındaki muhtemel çelişkiyi ortaya koyan oyunun ismi literatürde mahkumlar açmazı olarak bilinmektedir. Oyunun ismi ise, iki mahkumun hayali hikayesine dayanmaktadır. Buna göre, ruhsatsız silahlarıyla yakalanan iki kişinin bir bankayı soymak üzere olduklarından şüphelenilmekte, fakat buna dair herhangi bir delil bulunamamaktadır. Dolayısıyla şüphelileri bankayı soyacaklarını itiraf ettirecek bir yöntemle sorgulamak gerekmektedir. Buna göre, şüpheliler ayrı ayrı sorgulanır ve kendilerine şu bilgi verilir: Her ikisinin de bankayı sayacaklarını inkar etmeleri durumunda, ruhsatsız silah taşımaktan birer yıl hapis yatmaları gerekecektir. İkisinin de suçlarını itiraf etmeleri halinde, hapis cezaları beşer yıl olacaktır. Diğer yandan, birinin itiraf etmesi halinde, hapis cezaları beşer yıl olacaktır. Ancak, biri itiraf eder, diğeri inkar ederse; itiraf eden serbest bırakılacak, inkar eden on yıl hüküm giyecektir (Aktan & Bahçe, 2007: 165-166)."

³⁷ Toplumda mutlaka bir düzene ihtiyaç olduğunu savunan Freiburg Okulu'nun liberalizm anlayışı literatürde Ordo Liberalizmi olarak geçmektedir (Aktan, 2006). "Ordo" Latince'de "doğal düzen" anlamına gelmektedir.

Genç, 2018: 173). Öte yandan dünyanın en etkili iktisatçılarından Acemoğlu³⁸'nu ve Türkiye'de yeni kurumsal iktisadın tanınması ve gelişmesi için büyük çaba gösteren Aktan³⁹'ı da unutmamak gerekmektedir.

1.3.3. Eski Kurumsal İktisat ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Analiz

Veblen öncülüğünde neoklasik iktisadı tamamen reddeden ve birçok iktisadi yaklaşımdan farklı olarak şekillenen eski kurumsal iktisat ile neoklasik iktisadı tamamen reddetmek yerine eksiklerini ortaya koyan yeni kurumsal iktisat arasında çok ciddi farklılıklar ve az da olsa benzerlikler bulunmaktadır. Ancak ister eski kurumsal iktisat isterse yeni kurumsal iktisat olsun her iki görüşü savunan düşünürlerin temel varsayımları iktisatta kuralların ve kurumların oynadığı role işaret etmeleridir.

Eski kurumsal iktisat ile yeni kurumsal iktisat ekolü arasındaki farklılıkları şu şekilde özetlemek mümkündür (Bakırtaş, 2014: 58-60; Aktan & Vural, 2006d: 22-23; Beşkaya & Ursavaş, 2014: 13):

- Yeni kurumsal iktisat geniş bir alanı kapsayan bir düşünce akımı iken, eski kurumsal iktisat ise daha az bir alana yayılmıştır.
- Eski kurumsal iktisatçılara göre neoklasik iktisat terk edilmelidir, yeni kurumsal iktisatçılara göre ise neoklasik yaklaşım yeniden düzenlenmeli ve genişletilmelidir.
- Eski kurumsal iktisatçılar sadece neoklasik iktisadın metodolojik eleştirisini yapmışlar ve bir teori oluşturamamışlardır. Yeni kurumsal iktisatçılar daha geniş

³⁸ Dünyanın en önemli iktisatçıları arasında yer alan ve IDEAS/ RePEc (Research Papers in Economics) platformunun dünya çapındaki en önemli 2223 iktisatçı içerisinde ilk sırada gösterdiği Acemoğlu aynı zamanda dünyanın en çok alıntı yapılan ilk 10 iktisatçısı arasındadır (Massachusetts Institute of Technology (MIT), 2016). Tüm dünyada, kurumların ülkelerin uzun vadedeki ekonomik gelişmesine etkilerini araştırdığı ve yeni kurumsal iktisat yazınına da katkılar sağlayan Robinson ile birlikte yazdığı "Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri (Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty)" adlı kitabıyla ses getirmiştir (Acemoğlu & Robinson, 2017). Bir çok ödüle layık görülmüş Acemoğlu'nun adı sıklıkla Nobel Ekonomi Ödülü adayları arasında geçmektedir.

³⁹ Türkiye'de yeni kurumsal iktisat yazınına özellikle yeni kurumsal iktisat kapsamında yer alan kamu tercihi teorisinin ve öncüsü Buchanan'ın fikirlerinin ve ekolünün Türkiye'ye taşınması için çok çaba sarf etmiştir. Yayla, bu yüzden kendisinin takdiri ve teşekkürü hak ettiğini vurgulamıştır (Yayla; 2013). Buchanan'ın başında bulunduğu "Kamu Tercihi Araştırma Merkezi (Center for Study of Public Choice)" nde doktora çalışmalarını sürdürmüş olan Aktan'ın yeni kurumsal iktisat ile ilgili eserlerinin yanı sıra sosyal bilimlerin muhtelif alanlarında eserleri mevcuttur.

bir bakış açısı ile eleştiriden öte çözüm önerileri sunmuş; iktisat literatürüne birçok çalışma alanı katarak iktisat literatüründe kendisine önemli bir yer edinmiştir.

- Eski kurumsal iktisatçılar bireyleri kurumlar çerçevesinde hareket eden varlıklar olarak ele alırken, yeni kurumsal iktisatçılar bu durumun aksine iktisadi, hukuki ve tarihsel kurumları bireylerin davranışlarıyla açıklamaya çalışmaktadır.
- Eski kurumsal iktisat, enformel teknikler, kurumların bireyleri biçimlendirmesi, alışkanlıklar, sosyal normlar, kolektif tercih, sosyal normatif kriterler ve devletin toplumsal yaşamda daha büyük bir role sahip olması gerektiği gibi kavramlar üzerinde dururken; yeni kurumsal iktisat, formel teknikler, kurumların bireyler tarafından meydana getirilmesi, rasyonel davranış, spontane işlemler, bireyci normatif kriterler ve devletin sosyal ve iktisadi alanda sınırlı bir role sahip olması gerektiği gibi konuların üzerinde durmaktadır.
- Eski kurumsal iktisat tümdengelimci bir yöntem izlerken, yeni kurumsal iktisat tümevarımcı bir yöntem izlemektedir.
- Eski kurumsal iktisat yaklaşımında kurumlar sınırlarının çizilmesinin zor olduğu noktasından hareketle analizlere dahil edilirken yeni kurumsal iktisat yaklaşımında kurumlar geleneksel bir bakış açısıyla veri olarak analizlere dahil edilmektedir.

Eski kurumsal iktisat ile yeni kurumsal iktisat ekolü arasında az da olsa benzerlikler bulunmaktadır (Demir, 1996: 209; Aktan & Vural, 2006d: 22-23):

- Her iki yaklaşımda iktisadi yaşamın merkezine kurumları yerleştirmiştir. İki yaklaşıma göre de iktisadi yaşamı anlamak için, öncelikle bireylerin karar ve davranışlarını şekillendiren kurumları anlamak gerekmektedir.
- Her iki yaklaşıma göre de iktisat bilimi, ortaya atılan yeni düşünceleri değerlendirmek suretiyle sosyoloji ve felsefe gibi sosyal bilimlerin çeşitli alanlarından daha fazla yararlanmalıdır.

- Her iki yaklaşıma göre de iktisadi olaylar, statik denge modelleri çerçevesinde değil, geleceğe uzanan tarihsel bir süreç içerisinde daha geniş bir boyutta ele alınmalıdır.
- Her iki yaklaşıma göre de iktisat bilimi metodolojik açıdan "evrimci" bir bilim olmalıdır.

Derya, eski kurumsal iktisat ve yeni kurumsal iktisadın benzerlik ve ayrımlarını şöyle özetlemektedir (Derya, 2017: 1092):

"Eski kurumsal iktisat kurumları, normlar ve değerler sistemi olarak tasvir etmekte; istikrarı sağlayan ve belirsizliği azaltan kuralları kurum olarak nitelendirmektedir. Eski kurumsal iktisadın temsilcilerinden Thorstein B. Veblen ve John R. Commons kurumsal gelişmeleri neoklasik iktisatla bağdaştırma taraftarı olmazken yeni kurumsal iktisat neoklasik iktisadın özüne dokunmadan kurumsal iktisat ile neoklasik iktisadı uzlaştırmıştır."

Çalışmanın bu bölümünde, kurumsal iktisat tüm detayları ile ele alınmıştır. Bir sonraki bölümde ise en az kurumsal iktisat kadar önemli bir konu, kurumsal iktisadın temelinde yer alan kurallar ve kurumlar ile birlikte, bireyler arasındaki ağlar ve bağlar, birlik, beraberlik, dayanışma, yardımlaşma, sevgi, saygı, ahlaki değerler, işbirliği, karşılıklı güven, erdem ve benzeri pozitif alışkanlıklar, sosyal normlar, inançlar, değerler vb. unsurların tamamını ifade eden ve gün geçtikçe daha da önemi anlaşılan, literatürde önemsenecek kadar çok çalışılmaya başlanan bir kavram olan sosyal sermaye konusu özellikle kurumsal iktisat perspektifinden olmak üzere ele alınacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

GENEL OLARAK KURUMSAL İKTİSAT VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ

*"Toplum asla yan yana konulmuş bir atomlar yığını olamaz.
Toplum üyeleri, toplumsal değişimleri daha derin
biçimde geleceğe aktaran toplumsal bağlarla birleşmiştir."
(Durkheim, 1933: 226)*

Son yıllarda önem kazanan yaklaşımlardan biri yeni kurumsal iktisat okulu içerisinde ele alınan sosyal sermaye olmuştur. Toplumsal yaşamda güven, ahlak, erdem, etik, kurallar ve kurumlar, sosyal normlar, değerler ve inançlar gibi kavramların ve değerlerin tamamını ifade eden sosyal sermayenin önemi her geçen gün daha da artmaktadır. Günümüzde özellikle, çok uzun yıllar iktisatçıların ihmal ettiği sosyal sermayenin ekonomik büyüme, ekonomik kalkınma vb. konularda ciddi bir şekilde ele alındığı görülmektedir. Öte yandan sosyal sermayenin tüm unsurlarına, toplum içinde var olan bireylerin davranışlarının ve eylemlerinin belirleyicisi olarak karşılaşılmaktadır. Bütün bu unsurlar toplumların inşa edilmesinde önemli birer yapı taşı durumundadır.

Çalışmanın bu bölümünde, sosyal sermaye, sosyal sermayenin büyük önem kazanmasını sağlayan isimler üzerinden ayrıntılı bir şekilde ele alınacak, Dünya'da ve Türkiye'de sosyal sermayenin düzeyleri tartışılacak ve son olarak kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisi, başta North'un çalışmaları olmak üzere alan yazınından faydalanarak ifade edilecektir.

2.1. SOSYAL SERMAYE

Sosyal sermaye kavramı sosyal bilimlerin pek çok alanında inceleme konusu olarak ele alınan ve toplumsal yapının anlaşılmasında kullanılan önemli bir kavram olarak bilinmekte ve sosyoloji, iktisat, eğitim ve siyaset bilimciler tarafından incelenmektedir (Yiyit, 2017: 1501).

Toplumların iktisadi, sosyal, siyasi, psikolojik vb. açıdan gelişmeleri büyük ölçüde toplumların sosyal sermaye altyapılarına bağlıdır. Nitekim günümüzde daha

müreffeh bir yaşama sahip toplumlar, aynı zamanda sosyal sermaye düzeyi de yüksek olan ülkelerdir. İlk bölümde ele alınan kurallar ve kurumlar da dahil olmak üzere aklımıza gelen birçok kavram ve ahlak, erdem vb. değerlerin tamamı ile ifade edilen sosyal sermaye çalışmanın bu bölümünde ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

2.1.1. Sosyal Sermaye: Tanımı ve Özellikleri

Çağın en önemli yönetim bilimcisi ve fütüristlerinden biri olan Toffler, "Üçüncü Dalga (The Third Wave)" isimli eserinde "dalga teorisi"⁴⁰ ile dünya tarihini incelemiş ve üç parçaya ayırmıştır; 1. dalga: Tarım Toplumu, 2. dalga: Sanayi Toplumu ve 3. dalga: Bilgi Toplumu.

Toffler, 3.dalga ile yani sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte tamamen yeni bir yaşam tarzı ile karşı karşıya olduğumuzu belirtmiş ve bu dalganın özellikle ikinci dalga ile ortaya çıkan endüstri toplumuna ve endüstri toplumunda önem kazanan fiziki ve finansal sermayeye karşı çıktığını vurgulamıştır (Toffler, 2008: 174-540). Özel ilişkilerin, aile bağlarının, güvenin ve dayanışmanın ikinci dalga ile tamamen bozulduğunu ve yozlaştığını da belirten Toffler, bilgi toplumunda yeni bir sermayenin önemine vurgu yapmış ve çok daha eski dönemlerde dile getirilen bir kavram olmasına rağmen son yıllarda önemi anlaşılan bir kavrama özellikle dikkat çekmiştir: "Sosyal sermaye."

Toffler'ın da vurguladığı, çok genel olarak birinci bölümünde ele alınan formel ve enformel kuralları ve kurumları da kapsayan toplumsal bağları, ifade eden "sosyal sermaye" kavramı ile ilgili literatürde bir çok tanım bulunmaktadır. Özellikle son yıllarda sosyal bilimler literatüründe yaygın ve kabul edilen bir kavram olan sosyal sermaye; politik, sosyolojik ve iktisadi boyutları ile büyük önem arz etmektedir. Yaşadığımız toplumun yapısına ilişkin analizlerden toplumlarda gidererek artan güvensizlik durumuna dek pek çok araştırma ve inceleme sosyal sermayenin kapsamındadır.

⁴⁰ Toffler tarihin her safhasında, bireyin içinde bulunduğu her türlü çevredeki (global, yerel vb.) değişkenlerin neler olduğunu bilmesinin yaptığı faaliyetler üzerindeki verimliliği arttıracaklarını iddia etmektedir (Ertekin vd., 2012: 30). Toffler, bu yaklaşım çerçevesinde tarihi üç safhada (1. Dalga: Tarım Toplumu, 2. Dalga: Sanayi Toplumu ve 3. Dalga: Bilgi Toplumu) ele almakta ve kendi ifadesiyle bu safhaları "dalgalar" olarak nitelendirmektedir.

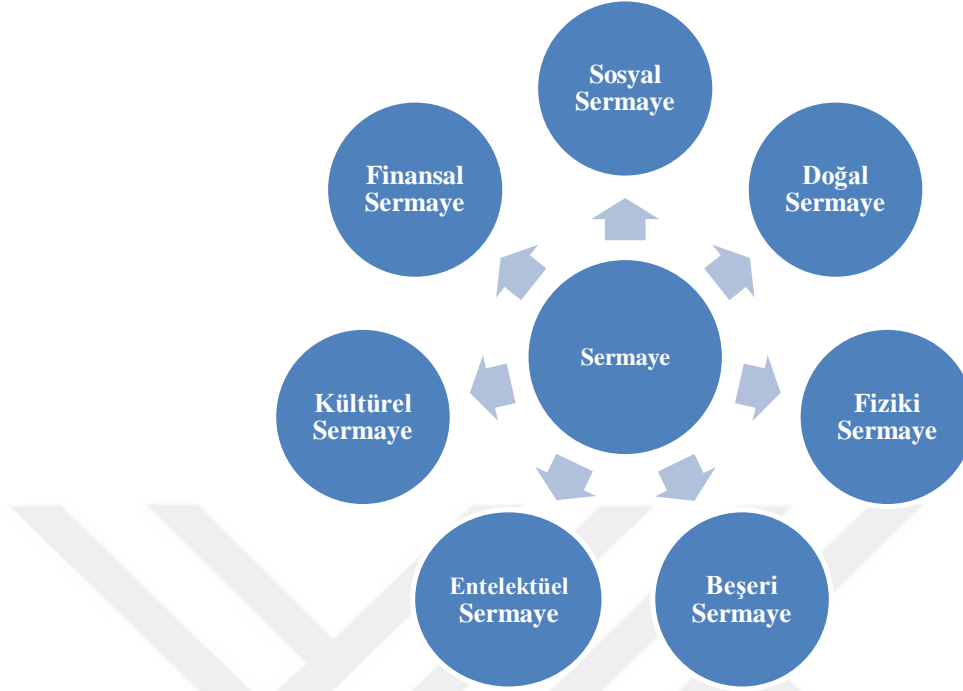
Sosyal sermaye çok karışık, ancak karışık olduğu kadar da önemli bir kavramdır (Kapu, 2008: 266). Çünkü, sosyal sermaye, görüldüğü üzere sosyal ve sermaye kavramlarını içerisinde barındırmaktadır. Temelde toplumların inşasında temel bir yapı taşı durumunda olan insanlar arası ilişkilere dayalı olması sosyal sermayenin sosyal boyutunu açıklamaktadır. Sermaye ise sosyal sermayenin verimliliğe olumlu katkısını ve diğer sermaye türleriyle etkileşimini göstermektedir (Özdemir, 2008: 82).

Türk Dil Kurumu'na göre (2017), "*varlık, servet*" anlamına gelen "sermaye (capital)", genel anlamda ekonomik bir terim olarak karşılaşılmaktadır. Sermaye köken olarak, Latince'de "*sığır, çiftlik hayvanı*" anlamına gelen "capitale" kavramından gelmektedir (Wolf, 2004: 75). Diğer bir tanıma göre sermaye gelir ve kar akışı gibi, fayda akışı da getiren varlık stokunu ifade etmektedir (Krishna & Uphoff, 2002: 86). Özetle sermaye, üretim sürecinde mal veya hizmet oluşturmak için kullanılan faktörlerin tamamı olarak ifade edilmektedir.

Literatürde ilk kez Roma Hukuku'nda rastlanılan sermaye kavramı, "*bir miktar paranın getirisinden ayrı olarak anapara kısmı*" nı betimlemek için kullanılmıştır (Smitt & Kulynych, 2002: 152).

Literatürde çeşitli sermaye türleri de bulunmaktadır (Aktan & Çoban, 2008a: 7-8; Tüysüz, 2011: 23; Güler, 2007; Esther, 1997: 60): Örneğin, bir toplumda mevcut temiz hava, su, yeraltı zenginlikleri gibi kaynakların tamamı "*doğal sermaye*", üretimde kullanılacak olan makineler, teçhizatlar ve ham maddeler "*fiziki sermaye*", üretime katılan kişinin sahip olduğu, bir insanın niteliğini vurgulayan bilgi, beceri, tecrübe vb. pozitif değerlerin tamamı "*beşeri sermaye*" olarak tanımlanmaktadır. "*Entelektüel sermaye*" ise daha yüksek değerli varlıklar üretmek için kullanılan entelektüel maddedir. "*Kültürel sermaye*" ise bir nesilden diğerine geçen birikim, bilgi ve beceriyi ifade etmek için kullanılmaktadır. Son olarak "*finansal sermaye*" ise fiziki sermaye üzerindeki mülkiyet hakkını ifade etmektedir.

Şekil 2.1: Sermaye Tipolojisi



Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Sosyal sermaye ve diğer sermaye türleri arasındaki temel farklılıkları ve benzerlikleri şu şekilde özetlemek mümkündür (Aktan & Çoban, 2008a: 8-9):

- Sosyal sermaye, beşeri sermaye, kültürel sermaye ve entelektüel sermaye gibi elle tutulamayan, gözle görülemeyen gayri maddi bir sermaye türüdür. Fiziki sermaye, doğal sermaye ve finansal sermaye ise maddi bir sermaye türüdür.
- Sosyal sermaye, fiziki ve beşeri sermayeye benzer şekilde üretim sürecine pozitif katkı sağlamaktadır.
- Sosyal sermaye toplumcu, beşeri ve fiziki sermaye gibi sermaye biçimlerinin çoğuna göre daha bireycidir.
- Fiziki, beşeri ve finansal sermaye gibi sermaye türleri bireyin özel mülkiyeti içinde ele alınabilirken, sosyal sermaye daha çok ortak mülkiyet içinde ele alınmaktadır.

- Sosyal sermaye diğer sermaye türlerine benzer şekilde üretkendir, yokluğunda gerçekleşmesi mümkün olmayan belirli amaçlara ulaşılabilmesini mümkün kılmaktadır.
- Sosyal sermaye diğer sermaye türlerine dönüştürülebilir.
- Sosyal sermaye ve beşeri sermaye dinamik bir yapıya sahip iken, fiziki sermaye daha statiktir.
- Fiziksel sermaye ve beşeri sermaye kavramları bireylerin verimliliklerini geliştiren araçları ve yetenekleri sağlarken, sosyal sermaye, toplumdaki bireylerin faydaları için işbirliği ve koordinasyonu sağlayan ağlar, normlar ve sosyal güven gibi özelliklerine vurgu yapmaktadır.

Bu noktada sermaye türleri arasındaki birlikteliğin önemini de vurgulamak gerekmektedir. Özellikle iktisadi açıdan toplumun gelişmesi ile ilgili Franke'nin şu tespiti önem arz etmektedir (Franke, 2005: 18): *"İktisadi kalkınmanın olgunluk dönemi; sosyal, beşeri, finansal ve fiziksel sermayenin birleştiği ve bütünleştiği süreçte gerçekleşebilmektedir."*

Görüldüğü gibi sosyal sermaye, diğer sermaye türlerinden farklı olarak, toplumdaki tüm sosyal gruplar arasındaki ilişkilerin sürekliliğini, bağların sağlamlığını, toplumda tüm bireyler ve gruplar arasında karşılıklı güveni, bu güveni tesis edecek formel ve enformel kuralları, kurumları ve bunlar etrafında şekillenecek sivil toplum örgütlerini kapsamaktadır. Özellikle ülkelerin ilerleme süreçlerinde kat ettikleri yol sosyal sermaye ile açıklanmaktadır (Akın, 2013: 14). Bu nedenle de başlangıçta daha çok siyasal ve sosyal bilimler literatüründe kullanılan sosyal sermaye kavramı, iktisadi büyüme ve kalkınmanın bir boyutu olarak iktisat alanında da kullanılmaya başlanmıştır (Altan, 2007: 224).

Sosyal sermaye konusunda çalışma yapanların başında gelen Putnam'a göre, sosyal sermaye, bütün toplumsal ağların ortak değerini ve bu ağlardan ortaya çıkan toplumsal eğilimleri ifade etmektedir. Putnam'ın sosyal sermaye ile ilgili yaptığı başlıca tanımları şu şekildedir (Putnam, Leonardi & Nanetti, 1993: 169; Putnam, 2000a: 19):

"Sosyal sermaye, ...toplumun etkinliğini arttıran güven, normlar ve iletişim ağları gibi özellikleridir."

"Sosyal sermaye bir toplumdaki kurumlar, firmalar ve bunlar arasındaki ilişkiler ağıdır. Buna ek olarak sosyal sermaye davranış, güven, işbirliği ve benzeri ortak normların toplum için etkin bir işlev kazanmasına olanak sağlamaktadır. Sosyal sermaye, bütün sosyal ağların ve bu ağların birbirleri ile etkileşiminden ortaya çıkan eğilimlerin ortak bir değerine işaret etmektedir."

Bourdieu (1986: 248) ise sosyal sermaye kavramını *"içinde karşılıklı tanışıklık ve kabul ilişkilerini barındıran sürekli toplumsal ağların varlığına bağlı olan gerçek ve potansiyel kaynakların tamamı"* olarak tanımlamaktadır. Bourdieu'ya göre (2010: 49), sosyal sermaye kurumsallaştırılabilmektedir.

Coleman'a göre (1994: 300) sosyal sermaye, aile bağlarına ve toplumdaki çocukların ve gençlerin hem toplumsal hem de bilişsel gelişimine katkı sağlayan bir takım kaynaklardır. Coleman'a göre bilişsel gelişimde ve güvenin kazanılmasında sosyal sermaye büyük önem arz etmektedir. Coleman yaptığı diğer bir tanımda ise sosyal sermayeyi (1988: 116): *"Sadece onu sağlamak için çaba gösterenlerin yarattığı ve yine sadece onların faydalanabileceği değil, toplumun tüm kesimleri tarafından kullanılacak bir "kamusal mal" olarak nitelendirmiştir.*

Fukuyama sosyal sermayeyi, sosyal işbirliğini sağlayan ve asli sosyal ilişkileri destekleyen ortak normlar ve değerler olarak tanımlamaktadır (Fukuyama, 2002: 27). Fukuyama'ya göre (2005: 26): *"Sosyal sermaye, insanların ortak amaçları için gruplar ya da organizasyonlar halinde bir arada çalışabilme yeteneğidir."*

Woolcock ve Narayan sosyal sermayeyi, bireylerin kolektif bir biçimde davranabilmesini mümkün kılan normlar ve ağlar olarak ele almışlardır. Woolcock ve Narayan bu basit tanımlamanın bir takım amaçlara hizmet ettiğini vurgulamışlardır. Birincisi, bu tanım, sosyal sermayenin sonuçlarından çok kaynaklarına vurgu yapmaktadır, bunun yanında güven, karşılıklık gibi sosyal sermayenin önemli özelliklerinin tekrarlanan süreçlerle sağlandığını belirtmektedir. İkinci olarak bu tanım, sosyal sermayenin farklı boyutlarının etkileşimine fırsat tanımakta ve toplumların sosyal

sermayeye daha az veya daha çok erişebilirliğine vurgu yapmaktadır (Woolcock & Narayan, 2000: 226).

Sosyal sermaye, bireyler arasındaki etkileşimleri yöneten kurumlar, ilişkiler ve değerler olarak tanımlanmakta ve ekonomik, sosyal ve kültürel gelişmelere katkıda bulunmaktadır (Iyer, Kitson & Toh, 2015: 1016). Temple ise (2000: 23), sosyal sermayeyi kısaca, "*en az iki kişi arasında, güvene dayalı bir şekilde kurulabilen iletişim olanakları*" olarak tanımlamaktadır. Baker'e göre (1990: 619) sosyal sermaye ise, belli sosyal yapılardan elde edilen ve bireylerin ilişkilerinden dolayı çıkarları için kullandıkları bir kaynak olarak tanımlanmaktadır. Altay'a göre (2007: 339), sosyal sermaye bir grubu tanımlamaktan ziyade bir grubun ortak ürünleridir. Sosyal sermayenin temelinde değerler, güven ve birlikte yaşama bulunmaktadır (Aydemir & Tecim, 2012: 43).

Field ise, "Sosyal Sermaye (Social Capital)" isimli eserine "*İlişkiler önemlidir...*" cümlesiyle başlamış ve bu kısa cümle ile sosyal sermayeyi en öz haliyle açıklamıştır. Field'e göre insanlar bir dizi iletişim ağıyla birbirlerine bağlanmakta olup, ortak değerleri bu iletişim ağlarının diğer üyeleri ile de paylaşma eğilimindedirler, bu iletişim ağları ise bir kaynak oluşturmaları nedeniyle, bir bakıma sermaye oluşumu (sosyal sermaye) gibi görülebilmektedir (Field, 2008: 1).

Pennington'a göre (2014: 159), sosyal sermaye, sosyal karşılıklı etkileşim süreçlerini kolaylaştıran normlar ve bireyler ile grupların para cezası veya hapis cezası gibi resmi müeyyidelere başvurmaksızın bu normları izleme istekliliğini açıklamaktadır.

Tatlı'ya göre (2013: 87); "*sosyal sermaye genel anlamıyla; toplumu oluşturan bireylerin resmi ve sivil kurumlarda üyelik, sosyal ilişkiler ve bağlantılar yoluyla gerçekleştirdiği faaliyetler sonucunda fayda ve avantaj sağlama kapasitesi ve yeteneğidir.*"

Aktan'a göre sosyal sermaye ise; "*toplumsal yaşamda ahlak, sivil erdem, güven, kurallar ve kurumlar, sosyal normlar, değerler ve inançlar gibi kavramlarla ifade edilen unsurların tamamı*" nı ifade etmektedir. Sosyal sermaye ayrıca bir toplumdaki tüm mikro ve makro aktörler arasındaki ilişkiler ağını da kapsamaktadır. Bunun yanı

sıra sosyal sermaye; güven, davranış, işbirliği ve benzeri ortak normların toplum adına etkin bir işlev kazanmasına olanak sağlayan motive edici bir güçtür (Aktan, 2017). Papatya (2015: 86) ise, sosyal sermayeyi kısaca insan sermayesinin bağlamsal tamamlayıcısı olarak tanımlamıştır.

Sosyal sermaye kavramının üzerinde en fazla hem fikir olunan tanımı; güven, normlar ve iletişim kavramları ile yapılandır. Bu tanımlamaya göre, sosyal sermaye en basit haliyle, toplum kesimleri arasındaki güvene dayalı ilişki seviyesi olarak tanımlanmaktadır (Özmutaf vd., 2015: 630).

Sosyal sermaye; toplumların ekonomik etkinliklerini ve toplumsal yaşamın dinamiğini ortaya koymayı amaçlayan sosyal içerikli yeni bir kavramdır. En yalın hali ile *"sosyal sermaye; en az iki kişi arasında, güvene dayalı iletişim kurabilme biçimi"*, daha geniş bir anlamda sosyal sermaye; *"Toplumu oluşturan bireyler, sivil toplum örgütleri ve kamu kurumları arasındaki etkileşimlerini harekete geçiren ve toplumun üretkenliğini arttıran, güvene dayalı iletişim kurma biçimleri"* şeklinde tanımlanmaktadır. Ekonomik olarak sosyal sermaye ise, bireyler ve kurumlar arası güvene dayalı ilişkilerin, ekonomik etkinliğe yansımaları şeklinde kabul edilmektedir (Demir, 2016: 1).

Son olarak "The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)", sosyal sermaye kavramını antropolojik, sosyolojik, ekonomik ve siyaset bilimi yaklaşımları olmak üzere dört alternatif yaklaşım çerçevesinde açıklamaya çalışmıştır (OECD, 2001: 41):

- Antropolojik yaklaşımda, sosyal sermayenin kaynağını insanların birliktelik ve ortaklık için sahip oldukları doğal içgüdüleri oluşturmaktadır.
- Sosyoloji literatürü sosyal sermayeyi sosyal normlar ve insan motivasyonunun kaynakları olarak tanımlar. Bu, sosyal organizasyonların güven, karşılıklı normlar ve sivil katılım ağları gibi özelliklerine vurgu yapar.
- İktisat literatürü, çeşitli grup aktivitelerinde bulunmak için sosyal sermaye kaynaklarının kullanılmasının ve diğerleriyle etkileşim içerisine girmesinin insanların kişisel faydalarını maksimize edeceği varsayımına ilgi çekmektedir.

- Siyaset bilimi literatürü ise insan davranışlarının şekillendirilmesinde kurumların, politik ve sosyal normların rolüne vurgu yapmaktadır.

Şekil 2.2: Sosyal Sermayenin Temel Özellikleri



Kaynak: (Aktan & Çoban, 2008a: 9).

Sosyal sermayenin başlıca özelliklerini ise şu şekilde özetleyebiliriz (Aktan & Çoban, 2008a: 9; Field, 2008: 16; OECD, 2001: 39; Ögüt & Erbil, 2009: 45):

- Sosyal sermaye, bireylerin yurttaş olarak yerel ve ulusal konulara ilişkin her türlü katılımcı davranışlarını içermektedir.
- Sosyal sermayenin ana fikri, iletişim ağlarının paha biçilemez bir hazine olduğudur.
- Sosyal sermayenin temel inceleme konusu iş ilişkileri, aile bağları, arkadaşlık ve akrabalık bağları sonucu ortaya çıkan toplumsal bağlar ve ilişkilerdir.
- Sosyal sermaye esasen bir topluluk tarafından paylaşılan kamu yararadır.
- Sosyal sermaye, toplumsal ilişkilerde her zaman genelleştirilmiş bir karşılıklılık anlayışına sahiptir. Sosyal sermayenin bu niteliği beraberinde dayanışma kültürünü geliştirmektedir.
- Sosyal sermayenin en temel unsuru güvendir. İnsanlararası, kurumlararası ve insanlar ile kurumlar arası güven, sosyal sermayenin temel belirleyicisi konumundadır.

- Sosyal sermaye, yerel ağların ve yerel ilişkilerin önemine vurgu yapmaktadır.
- Sosyal sermayenin ortak bilgi niteliği, asimetrik ve eksik enformasyon sorunlarının çözümüne yönelik olarak kullanılan en temel faktördür.
- Sosyal sermaye bireysel olmaktan çok, daha ilişkiyel niteliği sebebiyle kolektif akla ihtiyaç duymaktadır.
- Sosyal sermaye; değerler, sosyal normlar, davranışlar ve tutumlardan oluşan kültürel yönünün yanında, yasal çerçeve, hukukun üstünlüğü ve müeyyideler gibi daha somut nitelikleri de içermektedir.
- Sosyal sermaye; bireyleri ve kurumları belli yükümlülüklerin altına sokmaktadır.
- Sosyal sermaye, zamana göre değişebilmekte, kullanıldığı zamanda çoğalmakta ve kullanılmadığı zamanda ise kaybolmaktadır.
- Sosyal sermayenin toplumsal ilişkiler, güven, ortak bilgi, dayanışma, müzakere ve diyalog nitelikleri, iletişim ve iletişim yollarının sosyal sermayenin temel niteliklerinden biri olmasına da neden olmaktadır.

Sosyal sermayenin her bir özelliği onun ekonomik, kültürel, siyasi, sosyal vb. açıdan ne kadar önemli olduğunu gözler önüne sermektedir.

2.1.2. Sosyal Sermayenin Doğuşu ve Gelişimi

Sosyal sermaye kavramı her ne kadar son yıllarda önemsenmiş gibi görünsede çok daha eskilerde de ele alınan sosyolojik bir faktördür (Atıla Demir, 2011: 898). Özellikle, Hume, Burke, Smith, Marx, Durkheim, Veblen ve Weber gibi düşünürler tarafından sosyal sermayenin önemi üzerine dikkat çekilmiştir (Woodhouse, 2006: 83; İnal Çekiç & Ökten, 2009: 206; Şenkal, 2011: 793). Hatta Lehtonen, uzun bir geçmişi olan sosyal sermaye kavramının köklerini Aristo'nun çalışmalarına kadar dayandırmaktadır (Lehtonen, 2004: 204). Öte yandan Tocqueville ve Rousseau'yu da unutmamak gerekmektedir.

Hume, toplumda güçlü ahlak duygusunun ve karşılıklı anlayışın yerleşmiş olmasının, toplumdaki uzlaşma ortamının yerleşmesine katkıda bulunacağını belirtmiştir. Burke, ahlaki prensiplerin ve sivil normların yokluğunda hiçbir şekilde piyasaların işlerlik kazanamayacağını ifade etmiştir (Woolcook, 1998: 161).

19. yüzyılda Durkheim toplumsal ağların önemine şu şekilde vurgu yapmıştır (Durkheim, 1933: 226):

"Toplum asla yan yana konulmuş bir atomlar yığını olamaz. Toplum üyeleri, toplumsal değişimleri daha derin biçimde geleceğe aktaran toplumsal bağlarla birleşmiştir."

Durkheim'in üzerinde durduğu toplumsal ağlar sosyal sermaye kavramının en temel unsurlarından birini oluşturmaktadır.

Smith, "Ulusların Zenginliği (Wealth of Nations)" isimli eserinde emek ve sermaye özelinde sosyal ilişkilere işaret etmiştir. Marx ise sosyal sermaye kavramının üzerine kurulduğu sosyal ve ekonomik ilişkileri birbirleriyle ilgilendirmiştir (Öğüt & Erbil, 2009: 2).

Eski kurumsal iktisadın öncüsü Veblen ise, toplumların gelişimini ve işleyişini anlamak için insan doğasının özellikleri ile kültür arasındaki ilişkiye dikkat çekmiştir. Öte yandan Veblen, ekonomik büyüme ve insan ilişkileri arasındaki bağlantıya da vurgu yapmış ve sosyal sermaye kavramını önemsemiştir. Weber ise ekonomi ve topluma ilişkin bu iki olgu arasındaki ilişkiye dikkat çekmiş, toplumsallaşmanın, toplumsal etkinliğin yönü ile toplumun çıkarları arasındaki eşgüdüme bağlı olduğunu belirtmiştir. Tocqueville, işbirliği ve birlikte hareket etme konusundan yola çıkarak, sosyal sermayeyi sivil insanların bir araya gelerek oluşturdukları işbirliği şeklinde tarif etmiştir. Son olarak Rousseau, bireylerin kendi çıkarları için sosyal ilişkiler kurmasının toplumsal açıdan olumsuz etkilerinin olacağına değinmiş ve bunu önlemek için toplumsal işbirliğinin gerekliliğine vurgu yapmıştır (Seki & Karataş, 2016: 4; Öğüt & Erbil, 2009: 3).

Sosyal sermaye kavramı, Putnam tarafından da belirtildiği üzere ilk kez 1916 yılında Hanifan tarafından yazılan "Kırsal Okul Topluluk Merkezi (The Rural School Community Center)" adlı çalışmada kullanılmıştır (Hanifan, 1916: 130).

Hanifan, sosyal sermaye kavramını, insanlar arasındaki iyi niyet, arkadaşlık, dostluk, şefkat ve sosyal bir birim olarak aileler arasındaki sosyal ilişkiler olarak ele almıştır. Eğer bir birey komşusu ile ve onlar da diğer komşularıyla ilişki içerisine

girerse, insanların sosyal ihtiyaçlarını anında tatmin edebilen ve bütün toplumdaki yaşam şartlarını sürdürülebilir şekilde geliştirebilecek sosyal potansiyeli ortaya çıkarabilen sosyal sermaye birikimi oluşacaktır (Akçay, 2003: 124). Öte yandan Hanifan, sosyal sermayeyi sürdürülebilir kalkınma ve demokrasinin sağlanabilmesi için vazgeçilmez görmektedir. Hanifan bunun nedenini şu şekilde belirtmektedir (Putnam & Gross, 2002: 5):

"Sosyal sermaye ile birey, komşularının arkadaşlığı, şefkati ve yardımseverliğinin avantajlarını bulacak ve toplumun bütün kesimleri büyük bir fayda sağlayacaktır. İnsanlar cemiyetin bir parçası oldukları zaman sosyal ilişkiler ve kişisel memnuniyet düzeyi artacaktır."

1950'lerde Seeley ve meslektaşları sosyal sermaye kavramını, alt sınıftaki bireylerin daha üst ekonomik sınıflara yükselme gayesi olarak ele almışlardır. Seeley ve arkadaşları kulüplere ve derneklere üyeliğin sosyal ilişkileri geliştireceğini belirtmişlerdir. Jacobs ise, 1960'lı yıllarda sosyal sermaye kavramını, modern şehirlerde komşuluk ilişkilerinin kolektif değerine vurgu yapmak için kullanmıştır (Putnam & Gross, 2002: 5). Dönemin kavrama katkıda bulunan diğer ismi ise Homans olmuştur (Cohen & Prusak, 2001: 21).

Sosyal sermaye kavramı 1970'lerde iktisatçılar tarafından adeta yeniden keşfedilmiştir (Woolcock & Narayan, 2000: 227). Bu duruma şüphesiz yeni kurumsal iktisadın giderek anlaşılan ve artan öneminin büyük katkısı olmuştur.

Sosyal sermaye, 1970 sonrasında ise ilerleyen bölümlerde detaylı bir şekilde ele alınan Putnam başta olmak üzere Bourdieu, Coleman, ve Fukuyama ile adeta altın çağını yaşamıştır (Baysal Balcı, 2015: 1; Çalışkan, 2010: 6).

Günümüzde büyük ilgi gören sosyal sermaye, özü itibarıyla sosyoloji kuramları üzerine temellendirilmiş, sosyologlar, siyaset bilimciler ve iktisatçıların temel ilgi odağı haline gelmiş ve üzerinde en çok tartışılan konulardan biri halini almıştır (Yetim, 2016: 91; Woolcock & Narayan, 2000: 227).

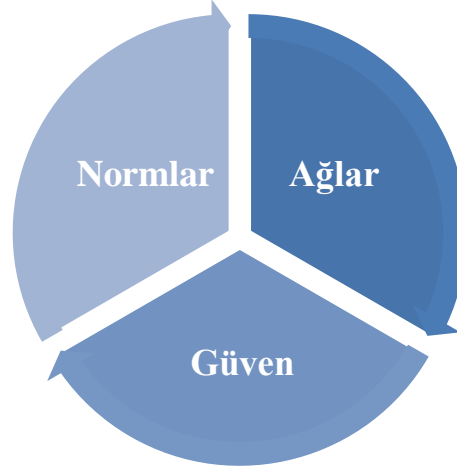
2.1.3. Sosyal Sermayenin Bileşenleri

Sosyal sermayenin bileşenleri, sosyal sermayenin oluşturulmasını ve geliştirilmesini sağlayan ve birbirleri ile etkileşim içerisinde olan kaynaklar ve bunun yanı sıra sosyal sermayenin de birer sonucu olan olgulardır (Öğüt & Erbil, 2009: 15). Sosyal sermayenin bileşenleri üzerine sosyal sermayenin öncülerinden Putnam başta olmak üzere çeşitli yazarlar farklı görüşler ortaya atmıştır.

Putnam'a göre (1993b: 169) sosyal sermayenin bileşenleri "güven", "normlar" ve "ağlar" dır. Putnam, Muhturi, Matten ve Moon ve Schuller çalışmalarında Putnam gibi sosyal sermayenin bileşenlerini "güven", "normlar" ve "ağlar" olarak ele almışlardır (Muhturi, Matten & Moon, 2007: 77; Schuller, 2002: 4). Grootaert ve Bastelaer, "yerel birlikler ve ağlar", "güven ve normlar" ve "birlikte hareket edebilme göstergeleri", Narayan ve Cassidy, "grubun nitelikleri", "genelleştirilmiş normlar", "birliktelikler", "girişkenlik", "komşuluk bağları", "gönüllülük" ve "güven" olarak sosyal sermayenin bileşenleri üzerine farklı görüşler dile getirmişlerdir (Grootaert & Bastelaer, 2002: 30; Narayan & Cassidy, 2001: 67). Dünya Bankası ise sosyal sermayenin unsurlarını, "topluluklar ve ağlar", "güven ve işbirliği", "ortaklaşa hareket ve işbirliği", "toplumsal bütünlük ve içerimler", "enformasyon" ve "iletişim" olarak sıralamıştır (Öğüt & Erbil, 2009: 16).

Görüldüğü gibi sosyal sermayenin bileşenleri ile ilgili çok çeşitli sınıflandırmalar mevcuttur. Çalışmada literatürde daha çok karşılaşılan, Putnam'ın sosyal sermaye bileşenleri ile ilgili yapmış olduğu sınıflandırma dikkate alınacaktır. Dolayısıyla sosyal sermayenin bileşenleri aşağıda Şekil 2.3'de de görüldüğü üzere "normlar (norms)", "ağlar (network)" ve "güven (trust)" olarak irdelenecektir.

Şekil 2.3: Sosyal Sermayenin Bileşenleri



Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

2.1.3.1. Normlar

Sosyal sermayenin bileşenlerinden biri olan normlar, bir topluma dahil olan bireylerin ait oldukları söz konusu toplum açısından ne tür tutum ve davranışlara sahip olmaları gerektiği konusunda yazılı olmayan kuralları kapsayan değerler bütünüdür (Knack & Keefer, 1997: 1254). Normlar, yaptırımlarla desteklenen ve bir toplumdaki birey ve grupların tutum ve eylemlerinin nasıl olması gerektiğini belirleyen toplumsal kurallardır (Gerni, 2013: 18). Normlar, en sade haliyle, bireyleri ahlaki faaliyetlere yönlendiren etkili yaptırımlardır. Sosyal sermayenin bir bileşeni olan normlar, sosyal sermayenin yaratılması açısından önem arz etmektedir.

Sosyal sermayenin öncülerinden Coleman, normlara büyük önem vermiştir. Coleman'a göre bir toplumda normlar etkin ise sosyal sermaye yüksektir. Eğer, normların yaptırım gücü fazla ise, işbirliği oluşumundan güvenin sağlanmasına dek pek çok olumlu sonuç alınacaktır. Ayrıca, grup içerisindeki bireylerin birbirlerine daha fazla güvenmesine ve sosyal sermayenin daha çok artmasına neden olacaktır (Coleman, 1988: 104-105).

Normlar, sosyal sermaye literatüründe sosyal sermayeyi yaratan bir unsur gibi ele alındığı gibi aynı zamanda bölüşülen sosyal sermayenin aracı mekanizması olarak

da ele alınmaktadır (Eşki Uğuz, 2010: 61). Normların özelliklerini şöyle sıralamak mümkündür (Karagül, 2012: 94-95):

- Normlar, ortak hayat sürecinde oluşurlar.
- Normlar, sosyal değerlerin somut birer şeklidir.
- Normlar, bireysel ve toplumsal kontrolü sağlarlar ve toplumun düzenini temin ederler.
- Normlar, bireylerin davranışlarını kısıtlayan emir ve yasaklardır, toplumdan topluma ve zamanla değişebilirler.
- Normlara uymayanlar toplum nazarında cezaya maruz bırakılır.

Normlar, toplumun tüm bireylerinin kurallara uyacağı şeklinde bir beklenti oluşmasına neden olacak, bu beklenti ise sosyal sermayenin güçlü olduğu bir toplumun oluşmasına, sosyal sermayenin üretilebilmesine ve sürdürülebilmesine yol açacaktır.

2.1.3.2. Ağlar

Sosyal sermayenin bir diğer unsuru olan ağlar, akraba, arkadaş, grup içindeki bireyler veya grupların birbirleriyle iletişim içinde olduğu sosyal yapıyı tanımlamaktadır. Sosyal sermaye için kıymetli olan ağlar, sosyal bağlılık için bir temel oluşturur. Bireylerin işbirliği yapmasına, ortaklaşa çalışmasına destek olur. Bu durum ise sosyal uyumu oldukça kolaylaştırır (Field, 2008: 16). Ağlar, sosyal sermayenin etkinliğini yükselterek, toplum içindeki tüm aktörler arasında bilgi akışkanlığını arttırmaktadır.

Bir ağı meydana getiren üç unsur söz konusudur: "Aktörler", aktörlerin birbirleriyle olan "ilişkiler" i ve bu ilişkilerin farklı bileşimlerinin ortaya çıkardığı "yapı". Burada aktörler ile ifade edilmek istenen, bireyler ve bireylerin oluşturduğu yapılar, gruplar, örgütler vb. oluşumlardır. Buradan hareketle ağlar, bir aktörün diğer bir aktöre ulaşmasını sağlayan kanallar bütünü şeklinde tanımlanmaktadır (Öğüt & Erbil, 2009: 18).

Flap'a göre (1991: 6180) ağlar, sosyal sermayenin en önemli kaynağı olup, aynı zamanda sosyal sermayenin en önemli göstergelerinden biridir. Gerni'ye göre sosyal sermayenin oluşturulması, sürdürülmesi ve geliştirilmesi ağların varlığına, niteliğine ve

yoğunluğuna bağlıdır. Ancak ağların sosyal sermaye oluşturabilmesi veya sosyal sermayeyi geliştirebilmesi ağların etkin bir şekilde kullanılmasını gerektirmektedir (Gerni, 2013: 27). Ayrıca ağlar, verimli bir ortam, güven ve paylaşılan değerlerin gelişmesine yol açarak, işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Grup üyeleri arasında tekrarlanan etkileşimler ise bilginin önemi arttırmaktadır (Keleş, 2012: 30).

Bireylerin, örgütlerin, süreçlerin ve toplumsal hayatın her yönünü değiştirip yeniden biçimlendiren ağlar, değişim ve bilgi çağında büyük önem arz etmektedir.

2.1.3.3. Güven

Aktan ve Çoban'ın tanımıyla bir toplumun ve toplumdaki tüm müesseselerin temelini oluşturan bir sosyal sermaye olan güven, Fukuyama'ya göre; "*Üyelerinin ortaklaşa paylaşılan normlara dayalı, belli bir düzen, dürüstlük, işbirliği ve dayanışma içinde davrandığı toplumda ortaya çıkan beklentilerdir*". McAllister güveni, bir kişinin diğer kişilerin davranışlarından, sözlerinden ve kararlarından kendine zarar gelmeyeceği konusunda emin olması ve davranışlarını ve kararlarını bu duruma göre yönlendirmesi isteği olarak tanımlamıştır. Pennington ise güveni, farklı bir bakış açısıyla kendisine talep olan oldukça değerli bir varlık olarak ele almış, Solomon ve Folores de Pennington gibi ilginç bir tasvir ile güveni, ilişkileri ve toplumları bir arada tutan bir "tutkal" olarak değerlendirmiştir. Son olarak Robinson ise güveni, başkalarının gelecekteki davranışlarının, birinin menfaatinde zarara sebep olmayacağına veya başkalarına faydalı olacağına ilişkin bireyin sahip olduğu beklentiler, varsayımlar ve inançlar olarak değerlendirmiştir (Aktan & Çoban, 2008b: 21; Fukuyama, 2005: 37; McAllister, 1995: 25; Pennington, 2014: 179; Solomon & Flores, 2001: 26; Robinson, 1996: 576).

Sosyal sermayenin bir bileşeni olarak güven Coleman, Putnam ve Fukuyama başta olmak üzere bir çok isim tarafından dile getirilmektedir. Sosyal sermaye ve güven, birbirine paralel olarak ilerleyen, sebep-sonuç ilişkilerinin ayırt edilemediği, birbirine bağlı iki kavramdır. Sosyal sermayenin oluşması için mutlaka güvene ihtiyaç duyulmaktadır (Gerni, 2013: 21). Öyle ki güven ile ilgili önemli çalışmalara imza atan Uslaner (1999: 11), sosyal sermayeyi, içinde güven barındıran bir değerler sistemi olarak nitelendirmiştir.

Güven literatürde çok çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır. Uslaner güveni üç farklı şekilde sınıflandırmaktadır (Uslaner, 2003a: 1): İnsanların günlük deneyimleri sayesinde elde ettikleri güveni; "stratejik (strategical)" güven, insanların kan bağı ile bağlı oldukları kişilere veya kişisel tanıdıklarına karşı duydukları güveni; "kişisel (particularistic)" güven ve son olarak da insanların sadece kan bağı ile bağlı oldukları kişilere veya kişisel tanıdıklarına değil, yani yakın çevresine değil, özellikle yabancılara karşı duyduğu güveni; "genel (general)" veya "ahlaki (ethical)" güven olarak sınıflandırmaktadır. Uslaner, bir başka çalışmasında ise güveni yine üç farklı şekilde sınıflandırmakta ve güveni, "stratejik/kısmi güven", "ahlaki/genelleştirilmiş güven" ve "kurumlara duyulan güven" olmak üzere açıklamaktadır (Uslaner, 2004: 2). Literatürde yer alan diğer bir sınıflandırma ise "genel güven", "kişisel güven" ve "sürece dayalı güven" şeklindedir (Demircan & Ceylan, 2003: 140-142).

Güven konusu sadece sosyal sermayenin bir bileşeni olarak değil, sosyal bilimlerin bir çok alanı ile ilgili bir konu olarak bilinmektedir. Örneğin, güven sosyal psikolojinin en önemli konularından biridir. "Psikanaliz kuramı"⁴¹ nı ortaya koyan Freud⁴²'un öğrencisi ve insan gelişimini Freud gibi dönemler halinde inceleyen diğer bir kuram olan "psikososyal gelişim kuramı"⁴³ nı geliştiren Erikson⁴⁴ insanın henüz dünyaya geldikten birkaç ay içinde "güven" konusunda bir izlenim elde edeceğini ve başkalarına güvenmek veya güvenmemek konusunda bilgileceğini belirtmiştir.

⁴¹ Freud'un psikanaliz kuramı, bir psikoterapi yöntemidir. *"Freud psikoterapiye yeni bir bakış açısı ve yeni ufuklar kazandırmış ve davranışı motive eden psikodinamik faktörlere dikkat çekerek bilinç dışının rolüne odaklanmış ve kişiliğin temel özelliğine ait yapının anlaşılması ve değiştirilmesi için gerekli ilk yöntemleri geliştirmiştir (Taşçıoğlu, 2016)."*

⁴² Freud, kişiliği gelişim açısından inceleyen ve karakter oluşumunda bebeklik ve çocukluk yıllarının önemini vurgulayan ilk kuramcıdır. Freud, kişiliğin ilk 5 yılın sonunda oluştuğunu söylemiş ve bu kuramda insan gelişimini "oral dönem (0-18 ay)", "anal dönem (18 ay-3 yıl)", "fallik dönem (3-6 yaş)", "örtülü dönem (6-12 yaş)", "genital dönem (12-18 yaş)" olmak üzere 5 evrede incelemiştir (Pedagoji Derneği, 2017).

⁴³ İnsan gelişimini dönemler halinde inceleyen kuramlardan biridir. Psikososyal gelişimi konu edinen kuram ile Erikson, Freud'un Psikanaliz Kuramı'nın eksik yanlarını görerek kendi kuramını geliştirmiştir; kuramını geliştirirken psikanalizden de yararlanmışır (Işık Seli, 2012).

⁴⁴ Erikson, Freud'dan farklı olarak gelişimde cinsiyetin yerine toplumun etkisi üzerine odaklanmış ve gelişimi ömür boyu incelemiştir. Erikson kuramında insan gelişimini, "temel güvene karşı güvensizlik duygusu (0-1 yaş)", "özerkliğe karşı kuşku ve utanç duygusu (1-3 yaş)", "girişkenliğe karşı suçluluk duygusu (3-6 yaş)", "çalışkanlığa karşı aşağılık duygusu (6-12 yaş)", "kimliğe karşı rol karışıklığı duygusu (12-18 yaş)", "yakınlığa karşı yalnızlık duygusu (18-25 yaş)", "üretkenlere karşı durgunluk duygusu (25-40 yaş)", "bütünlüğe karşı umutsuzluk duygusu (40-üstü yaş)" olmak üzere 6 evrede incelemiştir (Karabekiroğlu, 2017).

Erikson'a göre bebekler ancak anne veya bakıcılarının davranışlarında güvenilirlik sezdikleri zaman temel bir güven duygusu geliştireceklerdir. Eğer bebek ihtiyaç duyduğu zamanlarda kendisine bakan kişiyi yanında göremez ise tam aksine bir güvensizlik duygusu geliştirecektir. Henüz insanın ilk evresinde gelişecek olan temel güven veya güvensizlik daha sonraki dönemleri de etkileyecektir (Selçuk, 2005: 56). Dolayısıyla güven insanın dünyaya gelişinin hemen sonrasında geliştirdiği ilk ve en önemli duygulardan olup, üzerinde durulması gereken önemli bir konudur.

Sosyal sermaye açısından büyük öneme sahip olan güven, toplumsal düzene yönelik koordinasyon mekanizmasının anahtarıdır (Adler, 2001: 217). Arrow'a göre (1974: 23) ise güven, çok önemli pragmatik bir değerdir. Field ise güvenin karmaşık ve çeşitli bir olgu olduğuna dikkat çekmiş, ancak Coleman, Putnam ve Bourdeiu gibi sosyal sermayenin öncü isimlerinin güvenin sosyal sermayenin anahtar boyutlarından biri olduğu konusunda hemfikir olduklarını vurgulamıştır (Field, 2008: 90-92). Toplumda güvenin tesis edilmesi aynı zamanda demokratik bir sistem ve istikrarın da anahtarıdır (Akdoğan, 2006: 162).

Güvenin bir toplum için önemi büyüktür. Bilgi iletimi güven aracılığıyla kolaylaşmaktadır. Bununla birlikte, güven seviyesi fazla olan ilişkilere sahip bireyler daha yüksek bir öğrenme kapasitesine sahip olurlar. Güven sona erdiğinde ise ilişkilerin sürdürülebilirlik olasılığı kısmen veya tamamen ortadan kalkabilmektedir. Öte yandan güven sağlıklı bir toplumun oluşabilmesi için en önemli unsurlardan biridir (Kangal, 2013: 44). Bunlar dışında güven, iletişim kanallarının nicelik ve nitelik bakımından kullanımını arttıracak, güvenilirliği ve öngörülebilirliği geliştirecek, karşılıklılık içinde eleştirileri dinleme yeteneğini ve sabrını açıklık anlayışı içinde genişletecek, organizasyon içi ve organizasyonlar arası ihtilafları ve çatışmaları azaltacak bir sosyal sermayedir (Mishra & Morrissey, 1990: 444).

Sonuç olarak, sağlıklı ve güçlü bir toplum oluşturabilmek için sosyal sermayenin bir bileşeni olarak güvenin önemi asla yadsınamaz. Gerek bireyler arası ilişkilerde, gerek bireyler ile kurumlar arası ilişkilerde gerekse organizasyon içi yatay ve dikey insan ilişkilerinin yönetiminde güven son derece önemlidir. Güven, psikoloji bilimi açısından da bireylerin kendi aralarında daha sağlıklı ilişkiler kurmasının anahtarıdır.

Kurumlar açısından ise güven, başarının ve yüksek performansın en önemli etkenlerinden birisidir.

2.1.4. Sosyal Sermayenin Temel Varsayımları

Sosyal sermayenin teorik temelleri iki varsayım üzerine kurulmuştur (Murray, 2005: 5): "Rasyonel tercih (rational choice) yaklaşımı" ve "sosyal yapıyla "iç içelik" (embeddedness) yaklaşımı". Aşağıda her iki yaklaşım da detaylı olarak ele alınacaktır.

2.1.4.1. Rasyonel Tercih Yaklaşımı

Rasyonel tercih yaklaşımına göre, bireylerin davranışları akılcıdır, yani bireyler akıllarını kullanarak davranmaktadırlar. Dolayısıyla tüm sosyal faaliyetler akılcı bir seçimin sonucu olarak tezahür etmektedir. Bu yaklaşıma göre bireylerin hedeflerini bağımsız olarak seçtiği ve tamamen çıkarlarını ön planda tutarak faaliyet ettikleri varsayılmaktadır. Özetle, birey ön plandadır. Toplum ise çıkarlarını ön planda tutarak hareket eden bireylerden oluşmaktadır (Erselcan, 2009: 249). Böylece bu yaklaşımda sosyal sermaye bireylerin kendi çıkarlarını maksimize etmek amacıyla kullanabilecekleri bir "kaynak" olarak kabul edilmektedir.

Sosyal sermayeye büyük katkılar sağlayan Coleman tarafından geliştirilen bu yaklaşımda sosyal sermaye, bireylerin sosyal ilişkilerinden meydana gelen bir ürün olarak kabul edilmiş ve ilk kez Coleman'ın "Sosyal Teori'nin Temelleri (Foundations of Social Theory)" adlı eserinde rasyonel tercih yaklaşımında sosyal sermaye, sosyal ilişkilerden ortaya çıkan şahsi bir kaynak olarak kavramlaştırılmıştır (Coleman, 1994: 302).

Coleman bireylerin diğer bireyler ile kurdukları ilişkilerin rasyonel çıkarlar tarafından yönlendirildiğini iddia etmektedir. Rasyonel tercih yaklaşımında sosyal ilişkilerin, bireyler tarafından kullanılabilmesine imkan tanıyan üç unsur olduğunu belirtmekte ve bunların "yükümlülükler", "beklentiler" ve "güven" den oluştuğunu iddia etmektedir (Baştürk, 2012: 109). Coleman'a göre bu üç unsur birbiriyle ilişkilidir. Yükümlülükler ve güven, beklentiler ile şekillenirken, güven aynı zamanda yükümlülüklerin ve beklentilerin ortaya çıkmasında kritik bir role sahiptir. Güvenilir bir

sosyal yapı, yükümlülüklerin büyük ihtimalle karşılığının elde edileceği anlamına gelmektedir (Erselcan, 2009: 249-250).

Coleman gibi, sosyal sermaye kavramının bireysel getirilerine odaklanan Burt "yapısal delikler teorisi (structural holes theory)" ni sosyal sermaye yazınına kazandırmıştır. Teoriye göre Burt, sosyal sermaye ile ağların bağlantısını kurmuş ve sosyal sermayeyi, bireylerin finansal ve beşeri sermayesini kullanabilmek amacıyla fırsatlar elde ettiği ilişkiyel bağlantılar olarak nitelendirmiştir (Burt, 1992: 9).

Coleman ve Burt'a benzer şekillerde Lin de sosyal sermayeyi bireylerin çıkarları ile ağlar arasındaki ilişki açısından değerlendirmiş ve sosyal sermayeyi, piyasada getiri elde etme beklentisi gibi bir çıkar için sosyal ilişkilere yapılan yatırım olarak ele almıştır (Lin, 2001: 19). Lin'in bu temele dayandırdığı rasyonel tercih yaklaşımı, esasen rasyonel davranışların sosyal yapıyı nasıl oluşturduğu sorusunu cevaplamaktadır.

2.1.4.2. Sosyal Yapıyla "İç İçelik" Yaklaşımı

Sosyal sermayenin teorik temellerini oluşturan diğer varsayım, sosyal yapıyla "iç içelik" yaklaşımıdır. Bu yaklaşım rasyonel tercih yaklaşımının aksine bireyden daha önce sosyal ağlara önem vermekte, sosyal sermayenin işbirliği yaratan çıktılarına ve bu işbirliği aracılığıyla oluşacak sosyal sermayeye odaklanmaktadır (Kitapçı, 2017: 13).

İlk kez 1985 yılında Granovetter'in "Ekonomik Faaliyet ve Toplumsal Yapı: İç İçelik Problemi (Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness)" isimli çalışmasında ele aldığı sosyal yapıyla iç içelik yaklaşımı, bireylerin ve kurumların davranışlarının sosyal ilişkilerce belirlendiğini iddia etmektedir (Granovetter, 1985: 481). Birey ile toplum arasındaki karşılıklı ilişkiyi de ele alan bu yaklaşım, bireysel çıkarların ötesinde, işbirliği gibi, karşılıklı faydayı ön planda tutan faaliyetleri kapsayacak farklı bir bakış açısı geliştirmiştir (Erselcan, 2009: 250).

Putnam'a göre (2000b: 67) ise sosyal yapıyla iç içelik yaklaşımı perspektifinden sosyal sermaye; gruplar, topluluklar, devletler vb. bireylerden oluşan yapıların, potansiyel olarak ulaşabilecekleri makro düzeydeki kaynakların tamamıdır.

Sosyal yapıyla iç içelik yaklaşımına göre bireylerle sosyal yapı arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusu olmaktadır. Bu noktada bireylerin davranışları sosyal sistemin etkisinde kalmaktadır (Kitapçı, 2017: 14). Sosyal sermayenin öncülerinden Bourdieu'ya göre sosyal sermaye bireysel olmaktan ziyade başkaları ile paylaşılan bir olgudur ve uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmak ile bağlantılı kaynakların tamamını temsil etmektedir (Bourdieu, 1986: 249).

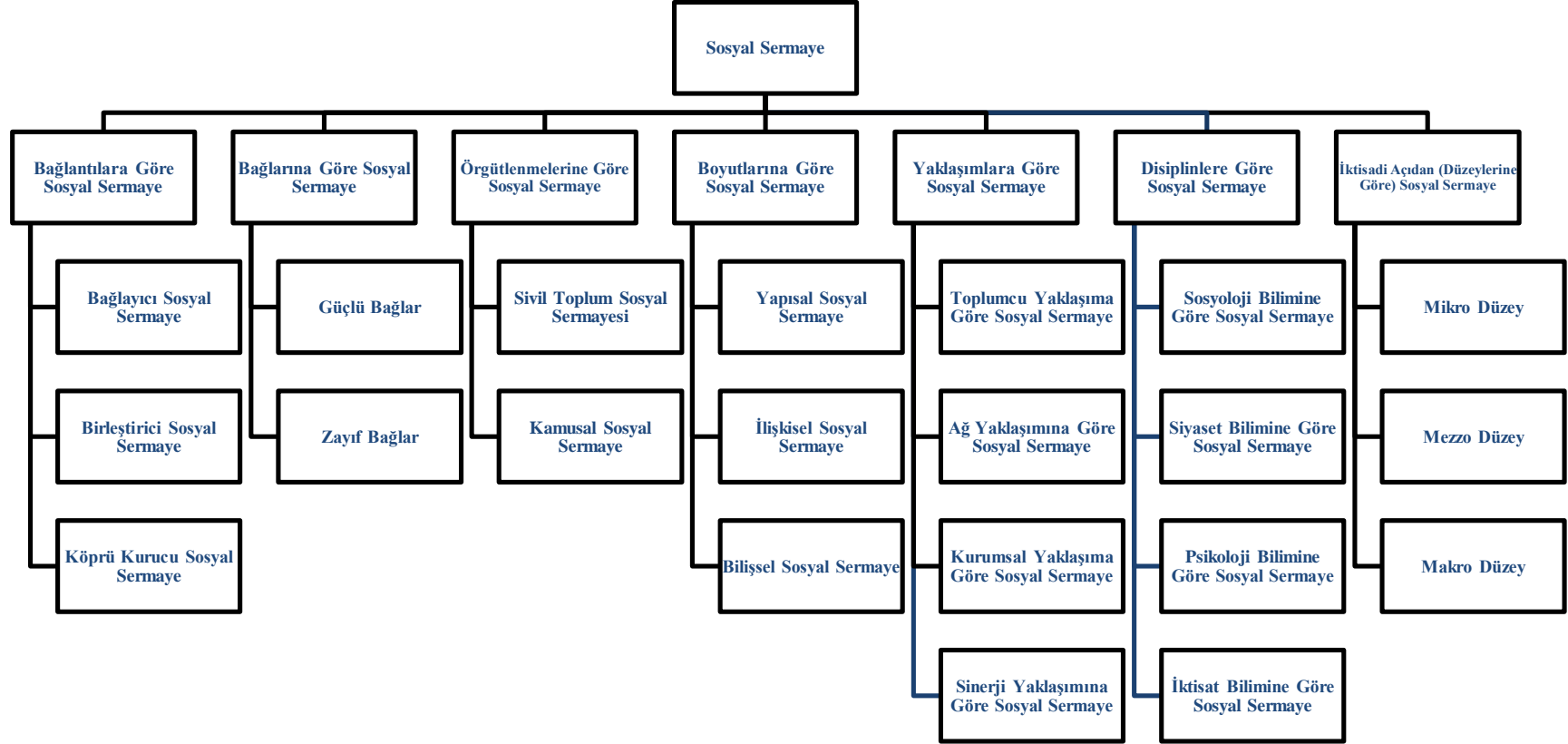
2.1.5. Sosyal Sermaye Türleri

Sosyal sermayenin sosyolojiden iktisada kadar birçok alanda çalışılması ve disiplinlerarası bir kavram olması sosyal sermayenin çeşitliliğinin artmasına neden olmuştur. Bu bölümde aşağıda Şekil 2.4'te de görüldüğü gibi sosyal sermaye ile ilgili literatürde karşılaşılan tüm sınıflandırmalara yer verilmiştir. Örneğin (Putnam, 2000: 22; Woolcook, 2000: 17; Collier, 2002: 19; Nahapiet & Ghoshal, 1998: 243; Öğüt & Erbil, 2009: vi): Sosyal sermayenin öncülerinden Putnam, sosyal sermayeyi "bağlayıcı sosyal sermaye (bonding social capital)" ve "köprü kurucu sosyal sermaye (bridging social capital)" olmak üzere iki başlıkta incelemiştir. Putnam'ın sınıflandırmasını genişleten Woolcook ise bu ayrımı "birleştirici sosyal sermaye (linking social capital)" yi eklemiştir. Lin ise sosyal sermayeyi bağlarına göre ele almış ve "güçlü bağlar (strong ties)", "zayıf bağlar (weak ties)" şeklinde yaptığı sınıflandırma ile sosyal sermayeyi incelemiştir. Sosyal sermayeyi örgütlenmelerine göre sınıflandıran Collier ise, "sivil toplum sosyal sermayesi" ve "kamusal sosyal sermaye" olmak üzere sosyal sermayeyi iki farklı başlıkta ele almıştır. Nahapiet ve Ghoshal ise sosyal sermayeyi boyutları ile değerlendirmiş "yapısal sosyal sermaye", "ilişkisel sosyal sermaye" ve "bilişsel sosyal sermaye" ayrımını yapmışlardır. Farklı yaklaşımlara mensup bilim insanlarının sosyal sermaye ile ilgili görüşleri dikkate alınarak da sosyal sermayeyi "toplumcu yaklaşıma göre sosyal sermaye", "ağ yaklaşımına göre sosyal sermaye", "sinerji yaklaşımına göre sosyal sermaye" ve "kurumsal yaklaşıma göre sosyal sermaye" şeklinde bir ayrım ile ele almak mümkündür. Farklı yaklaşımların yanı sıra sosyal sermayenin farklı disiplinlerde araştırma konusu olması nedeniyle disiplinlere göre farklı tanımları açısından da "sosyoloji bilimine göre sosyal sermaye", "siyaset bilimine göre sosyal sermaye", "psikoloji bilimine göre sosyal sermaye" ve "iktisat bilimine göre sosyal sermaye" şeklinde bir sınıflandırma yapılabilir. Son olarak sosyal sermaye ile ilgili iktisatçıların

yaptığı çalışmalarda ise sosyal sermayenin daha çok düzeylerine göre alındığını ve "mikro düzey", "mezzo düzey", "makro düzey" sınıflandırmasının yapıldığı görülmektedir.



Şekil 2.4: Sosyal Sermaye Türleri



Kaynak: (Ögüt & Erbil, 2009; Seki & Karataş, 2016)'dan alınan verilerle derlenmiştir.

2.1.5.1. Bağlantılarına Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması

Sosyal sermaye literatüründe en fazla yer verilen sınıflandırma sosyal sermayenin bağlantılarına göre sınıflandırılmasıdır. İlk olarak Putnam, sosyal sermayeyi "bağlayıcı sosyal sermaye" ve "köprü kurucu sosyal sermaye" olmak üzere iki başlıkta incelemiş, Woolcock ise Putnam'ın sınıflandırmasını genişletmiş ve bu ayrıma "birleştirici sosyal sermaye" yi eklemiştir.

2.1.5.1.1. Bağlayıcı Sosyal Sermaye

Bağlayıcı sosyal sermaye toplumdaki homojen bireyler arasında kurulan yatay ilişkilerden oluşmaktadır. Genellikle aynı değer yargılarını paylaşan gruplar (aile, arkadaş, komşu, iş arkadaşı vb.) arasında görülen bağlayıcı sosyal sermaye içinde en yüksek güven düzeyine sahip olan sosyal sermaye çeşididir. Bağlayıcı sosyal sermaye, ortak hedeflere ulaşmak için gerekli olan iletişimi ve ilişkileri güçlendirmektedir (Adler & Kwon, 2002: 19).

Bağlayıcı sosyal sermaye, içe dönük bir bakışla insanları benzer sosyolojik bir mevkiye göre birbirlerine bağlamaktadır. Bağlayıcı sosyal sermayede ayrıca özel kimlikleri ve homojen grupları sağlamlaştırma eğilimi vardır. Putnam'a göre bağlayıcı sosyal sermaye "geçinmek" için önemlidir (Field, 2008: 92).

Bağlayıcı sosyal sermaye, eğitimin başarısını yükseltme, iş arama maliyetini azaltma ve iş ilişkisinde görevi kötüye kullanmanın önüne geçme gibi değerlerle alakalandırılmaktadır (Field, 2008: 126).

Genel olarak bağlayıcı sosyal sermaye insanları daha iyi fırsatlarla tanıştırmak için ekonomik entegrasyondan, toplumdaki etnik gruplar içi işbirliğinin desteklenmesinden daha refah bir yaşam sürmelerine dek imkan yaratmaktadır (Chen, 2000: 273-275). Ancak bağlayıcı sosyal sermaye bazen gruplar arasında mesafe ve gerilimin kaynağı olabilmekte, bu durum toplum için olumsuzluklara neden olabilmektedir. Örneğin, Naziler gibi bireylerarası bağların grup içinde zirve yaptığı yapılar oldukça olumsuz etkiler ortaya çıkarmaktadır (Helliwel, 2001: 43).

2.1.5.1.2. Köprü Kurucu Sosyal Sermaye

Köprü kurucu sosyal sermaye toplumdaki daha çok heterojen bireyler arasında kurulan ilişkilerden oluşan sosyal sermaye türüdür. Köprü kurucu sosyal sermaye bir gaye uğruna toplanmış farklı kesimlerden bireylerin kurmuş oldukları ilişkilerin neticesinde ortaya çıkmaktadır (Putnam, 2000a: 41). Bağlayıcı sosyal sermaye grup içindeki bağlara odaklanırken, köprü kurucu sosyal sermaye daha geniş ve kapsayıcı olmaktadır (Gittell & Vidal, 1998: 10).

Köprü kurucu sosyal sermaye, insanları kendilerinden çok farklı şekilde insanlarla birbirine bağlamaktadır. Bu durum ise bağlayıcı sosyal sermayenin aksine daha geniş kimliklere ulaşma durumunu yaratmaktadır. Putnam'ın ifadesiyle köprü kurucu sosyal sermaye "başarılı olmak" için önemlidir (Field, 2008: 92).

Hayek'e göre (1988: 18) bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye arasında bir ilişki kurmak hayati denecek kadar önemlidir ve bu durum bir toplumun etkin bir şekilde işleyebilmesi için de gerekmektedir. Pennington, Hayek'in bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermaye arasındaki ilişki ile ilgili bu görüşünü, insanların bir taraftan aralarında yüksek derecede bağ olan ve bu bağa dayanan ortak amaçlar tarafından bir arada tutulan aile veya aile benzeri gruplara katılmasının gerekliliğine, diğer taraftan da varlıklarını sürdürmek için ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri elde etmek için, aile veya aile benzeri gruplar ile aynı spesifik amaçları paylaşmayan sayısız aktörlerle veya gruplar ile daha mesafeli ilişkiler kurmasının gerekliliğine vurgu yaparak desteklemiştir (Pennington, 2014: 182).

2.1.5.1.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

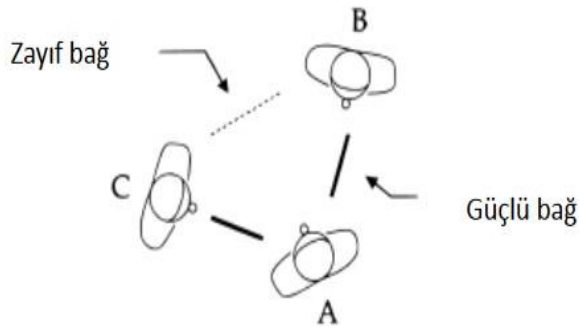
Birleştirici sosyal sermaye bireylerin daha çok gücü ellerinde bulunduranlar ve iktidar sahipleri ile kurdukları bağları ve bu güç sahiplerine duydukları güveni temsil etmektedir (Woolcock, 2001: 11). Birleştirici sosyal sermaye çok farklı konumlardaki bireyler ve gruplar arasındaki bağlantılarla ilgilidir. Birbirine benzemeyen, farklı güce sahip insanlar arasındaki bağlantılarla ilgili olan birleştirici sosyal sermaye güçlü ve iktidarda bulunanlar ile halk arasındaki veya farklı sosyal gruplar arasındaki güç hiyerarşisinden kaynaklanmaktadır (Gerni, 2013: 42).

Birleştirici sosyal sermaye, bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermayeye göre çok farklı gruplardan oluşması açısından bu grupları oluşturan aktörler ve gruplar arasındaki ilişkilere dikkat çekmektedir. Bu durum ise, ailevi, dini, bölgesel vb. kurallardan farklı olarak, genel toplumsal kuralların geçerli olduğu ortamların oluşmasını sağlayarak, toplumda güven seviyesinin yükselmesine yardımcı olmaktadır (Seki & Karataş, 2016: 36-37).

2.1.5.2. Bağlarına Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması

Bağlarına göre sosyal sermaye sınıflandırması ile farklı aktörlerin birbirleri ile iletişime geçme kuvvetine göre bir ayırım yapılmaktadır. Bağların, aktörlerin amaçlarına ulaşmasına etkisi ile ilgili olan bu sınıflandırmanın öncüsü Granovetter'dir (Öğüt & Erbil, 2009: 53). Granovetter, "güçlü bağlar" ve "zayıf bağlar" ayrımı ile sosyal sermayenin oluşmasını sağlayan bağları tanımlamıştır.

Şekil 2.5: Bağlarına Göre Sosyal Sermaye



Kaynak: (Ada, 2017).

2.1.5.2.1. Güçlü Bağlar

Güçlü bağlar, benzer özelliklere sahip insanlar arasındaki bağları tanımlamakta olup, benzer kaynaklara sahip, kuralcı ve kimlik temelli amaçları gerçekleştirmek için bir araya gelen aktörlerden oluşmaktadır (Seki & Karataş, 2016: 40).

Güçlü bağlar, sosyal destek ve güven sağlamaktadır. Bireyler bu bağların sağladığı güven ile birlikte belirsizlik söz konusu olduğunda çözüm bulmaktadırlar. Güçlü bağlar etkin enformasyon akışı sağlamakta ve bundan dolayı grup hareketlerini

kolaylaştırmaktadır. Böylece farklı alanlarda konumlanmış olan ve farklı bilgilere ve tecrübelerine sahip aktörler arasındaki etkileşimi sağlamaktadır (Hooghe & Stolle, 2003: 5).

Güçlü bağlar sayesinde ortaya çıkan normlar, denetim mekanizmaları ve güven sayesinde kolektif hareketlerin maliyetleri düşer, grup içinde kutuplaşmalar ile mücadele etme olasılığı artar ve gerektiğinde maddi ve manevi desteğin bulunabilmesi kolaylaşır. Bunlarla birlikte güçlü bağlar grubu tehdit ve fırsatlara karşı çabuk harekete geçirir. Çünkü güçlü bağlar daha güvenli bilgi ve kaynak sağladığı gibi, aynı zamanda çeşitli olumsuzluklara karşı da grubu korumaktadır (Öztaş, 2007: 85; Ostrom, 1990: 2).

2.1.5.2.2. Zayıf Bağlar

Zayıf bağlar, farklı sosyal ve kültürel özelliklere sahip insanlar arasındaki bağları tanımlamakta olup, güçlü bağların aksine çoğunluk tarafından paylaşılan ve değerleri fazla önemsenmeyen aktörlerden oluşmaktadır (Seki & Karataş, 2016: 40). Böylece yeni kaynaklara ulaşabilmeyi kolaylaştıran ve amaca daha etkili hizmet eden aktörleri bir araya getirmektedir.

Zayıf bağlar aracılığıyla bireyler, kendi sosyal sınırlarının ötesindeki ağlara erişim imkanı sağlamaktadır. Klasik liberal perspektife göre sosyal sermayenin gelişmesi bağların zayıf olmasını gerektirmektedir. Çünkü; *"insanların dinde, kültürel değerlerde ve kimliğin diğer yönlerinde farklılaştığı ve kimliğin temelinin evrilmekte olduğu yerde, diğer bir deyişle bağların güçlü olduğu yerde insanlar ortak amaçlar seti üzerinde anlaşamayacaklardır. Çünkü sosyal sermayenin gelişmesi aktörler tarafından paylaşılan ahlaki çerçevenin zayıf olmasını gerektirir. Sosyal sermayenin gelişmesi mecburen başka türlü farklı ve belki de çatışan kodları olan aktörler tarafından paylaşılabilir, başkalarına tolerans, sözleşmelere uyulması ve özel mülkiyete saygı gibi "zayıf bir ahlak kodları seti ("ince" ahlak kuralları⁴⁵)" ni gerektirmektedir (Pennington, 2014: 173-174)."*

⁴⁵ *"İnce" ahlak kuralları kültürel değerlerde farklılaşmalar arasındaki çatışmayı minimize etmek için olduğu kadar, ticaret için de elzemdir, çünkü mübadelelere dahil olan çoğu insan ya birbirlerini hiç tanıyamıyordu ya da bir alıcı ile satıcı arasındaki ilişkide olduğu gibi nispeten gayri şahsi bir ortamda biliyordu. İnsanlar arasındaki bağların "zayıf" türden olduğu yerde ilgili aktörlerin "daha kalın" ahlaki karakterini (Örneğin; onların kiliseye veya camiye gitme dereceleri gibi) detaylı olarak değerlendirmek*

2.1.5.3. Örgütlenmelerine Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması

Sosyal sermaye ile ilgili bir diğer sınıflandırma örgütlenmesi bakımından sivil veya kamusal alanda oluşturulmasına yönelik yapılmaktadır. Bu ayrıma göre sosyal sermaye "sivil toplum sosyal sermayesi" ve "kamusal sosyal sermaye" olmak üzere iki türdür.

2.1.5.3.1. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi

Sivil toplum sosyal sermayesi kendiliğinden bir araya gelen kurumlar (sendika, dernek, örgüt, sivil toplum kuruluşları vb.) ile ilgilidir. Sivil toplum sosyal sermayesi aynı zamanda bu yapılardaki kurallar ile olduğu kadar, insanların ait oldukları bu yapılarda paylaştıkları normlar, inançlar, tutumlar gibi değerlerdir (Keskin, 2008: 16).

Sivil toplum kuruluşları sosyal sermayeyi arttıran bir unsurdur. Çünkü çeşitli amaçlara ulaşmak amacıyla oluşturulan örgütler, dernekler, topluluklar ve sivil toplum örgütleri, insanların ortak gayeler etrafında bir araya gelmelerini ve böylece işbirliği yapmalarına neden olmaktadır (Yıldız & Topuz, 2011: 206).

Sivil toplum sosyal sermayesi; *"sivil toplum örgütlenmeleri yoluyla oluşturulan sosyal ağlar çerçevesinde gelişecek güven ilişkisinin iktisadi faaliyeti ve işbirlikçi ticareti kolaylaştıracağı tezine dayanmaktadır. Buna göre artan işbirliği ve koordinasyon işlem maliyetlerini azaltacak ve ekonomik kalkınmayı hızlandıracaktır (Kovacı, Belke & Koç, 2014)."*

Sivil toplum örgütlerinin olumlu etkisinin yanında olumsuz etkilerinin de olduğunu unutmamak gerekmektedir. *"Çünkü, birçok ülkede terör, mafya ve çete niteliğinde, ekonomik, siyasi ve dini alanda faaliyette bulunan illegal yapıda değişik sivil toplum örgütleri bulunmaktadır. Bu tür sosyal yapıların, sosyal sermayeye katkısı değil, toplumsal çözülmeye ve ayrışmalara yol açmaları nedeniyle olumsuz etkisi olmaktadır (Karagül, 2012: 110-111)."*

mümkün değildir, çünkü ilgili enformasyon maliyetleri aşırı derecede yüksektir. Ticari mübadele durumlarında kar veya zarar hesaplarına katkıları veya sözleşmelere uyma isteklilikleri gibi kriterler de dahil olmak üzere bir kişinin en uygun karakter yönleri nispeten minimaldir veya "ince" dir (Pennington, 2014: 174)."

2.1.5.3.2. Kamusal Sosyal Sermaye

Kamusal sosyal sermaye, devlet ve özel sektör tarafından desteklenen resmi kurumlar ile ilgilidir. Kamusal sosyal sermaye kaynağını kamu kesiminin siyasal, sosyal ve ekonomik yapısından almaktadır. Çünkü bireylerin özel ve kamu kesimleri ile ilişkilerinde düşünce ve gereksinimlerini açık bir şekilde ifade edebilmeleri tamamen söz konusu toplumdaki özgürlüklerin yaşanma derecesine bağlıdır ve bireylerin çevresiyle kurduğu ilişkilerin yoğunluğu, sosyal sermaye için önem arz etmektedir. Bu konuda kamunun yapılanması ve bireylere yaklaşımının önemi çok daha önemli bir konumdur. Son olarak güven ortamının oluşturulmasında, toplumdaki gelir dağılımının adaletli olmasının ve çalışanın emeğinin karşılığını almasının etkisi de fazladır. Çünkü sosyal sermayenin dayandığı "güven" ortamının varlığı büyük ölçüde sosyal barışın temin edilmesine bağlıdır ve gelir dağılımının adil olmadığı, çalışanın hakkını alamadığı ve ekonomik alanlarda bir takım yolsuzlukların olduğu ülkelerde sosyal barışın sağlanması neredeyse imkansız olmaktadır (Karagül & Masca, 2005: 45-46).

2.1.5.4. Boyutlarına Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması

Sosyal sermaye boyutları açısından "yapısal sosyal sermaye", "bilişsel sosyal sermaye" ve "ilişkisel sosyal sermaye" olmak üzere üç başlıkta ele alınmaktadır. Ancak literatürde sosyal sermayeyi boyutları açısından yapısal ve bilişsel sosyal sermaye olarak ikiye ayıran çalışmalarda⁴⁶ bulunmaktadır.

2.1.5.4.1. Yapısal Sosyal Sermaye

Yapısal sosyal sermaye, sosyal organizasyonların kendi aralarında geliştirdikleri bağları ve ait oldukları, kabullendikleri ilişki ağını göstermektedir. Öte yandan sosyal sermayenin bu boyutu sosyal organizasyonların çeşitli türleriyle, özellikle işbirliğine katkıda bulunan ağların çeşitleri gibi roller, kurallar, adetler vb. ile de ilişkilidir (Keleş, 2012: 61). Melé (2003: 8), yapısal sosyal sermayenin, iletişim veya ağ bağlantıları ya da statü veya itibar olduğunu ileri sürmüştür.

⁴⁶ Örneğin Uphoff'a göre, sosyal sermaye "yapısal sosyal sermaye" ve "bilişsel sosyal sermaye" olarak iki sınıfa ayrılmaktadır (Uphoff, 2000: 218).

Sosyal sermayenin bu boyutu kendisini sosyal etkileşim bağları olarak ortaya koymaktadır. Bu açıdan, sosyal sistemlerin ve ağların özellikleri ile ilgilenir ve aktörler arasındaki tüm bağlantı biçimlerini, ağ yapılarını, düzenlenişlerini ve yapı biçimini kapsamaktadır (Öğüt & Erbil, 2009: 63). Öte yandan örgütlerde bilginin elde edilmesi ve kurumsallaştırılması da yapısal sosyal sermayeyle gerçekleştirilmektedir (Erkuş, 2006: 65).

Sosyal sermayenin yapısal boyutu, birey ve birimler arasındaki bağlantının nasıl geliştiğini ifade etmekte ve kişiler arasında ilişkiler ağının varlığını ve yokluğunu, iletişim ağının yapısını ve örgütsel boyutlarını içermektedir.

2.1.5.4.2. Bilişsel Sosyal Sermaye

Bilişsel sosyal sermaye, zihinsel süreç ve fikirlerin sonucunda ortaya çıkmakta, kültür ve ideoloji ile özellikle ortak davranışlara ve karşılıklı fayda yaratan ortak faaliyetlere katkıda bulunan normlar, değerler, tutumlar ve inançlarla güçlenmektedir. Öte yandan bilişsel sosyal sermaye taraflar arasındaki anlatımları, yorumlamaları, anlam sistemlerini, anlayış sistemlerini, ilgileri, sorunların paylaşımını ve topluluğu bir arada tutan güçleri ifade etmektedir (Melé, 2003: 8).

Sosyal sermayenin bilişsel boyutu soyut içeriklidir ve davranış normları, ortak değerler, karşılıklılık ve güven gibi kavramları açıklamaktadır. Bu boyut toplumsal rolleri içselleştiren, topluluk üyelerinin aralarındaki bağları geliştiren kural, inanç ve yöntemleri göstermektedir. (Kitapçı, 2016: 108).

Sosyal sermayenin bu boyutu bireyler arasında oluşan ağın dahil olduğu üyelerin sahip olduğu ortak ilgileri ifade etmektedir. Bu ilgiler zamanla organizasyonlarda ortaya çıkan sorunlara karşı ortak sorun çözme anlayışının geliştirilmesiyle sonuçlanmaktadır. Özellikle, örgütsel kültürün oluşmasında son derece önemli olan bu boyut, paylaşılan değerlerin artırılıp korunması açısından da önem arz etmektedir (Keleş, 2012: 62).

2.1.5.4.3. İlişkisel Sosyal Sermaye

İlişkisel sosyal sermaye güven, karşılıklılık normları, yükümlülük ve kimlik gibi kişisel ilişkiler yoluyla oluşmuş değerleri içermektedir (Camps & Marques, 2011: 8).

Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu mesleki bağlantılar ve ilişkiler, sorumluluklar, normlar ve güvenin oluşmasına neden olan bireyler arası ilişkileri göstermektedir. Bireylerin birbirlerini kabul etme düzeyleri, olumlu ve olumsuz yaklaşma eğilimleri, empati kurabilme yetenekleri ve değer verme boyutları bu boyutta değerlendirilmektedir. Melé, bu boyutun bireylerin etkileşim geçmişleri üzerinden karşılıklı olarak geliştirdikleri kişisel ilişkileri ifade ettiğini belirtmiştir (Melé, 2003: 8).

Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu, saygı ve dostluk gibi belli ilişkiler üzerine odaklanmakta ve üyeler arasındaki güven gibi ilişkiler içerisinde gömülü bulunan kaynakları ortaya koymaktadır (Öğüt & Erbil, 2009: 63).

2.1.5.5. Yaklaşımlarına Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması

Zamanla çeşitli kurumlar ve yazarlar tarafından sosyal sermayeyi açıklayabilmek için önemli yaklaşımlar geliştirilmiştir. Literatürde "toplumcu yaklaşım", "ağ yaklaşımı", "kurumsal yaklaşım" ve "sinerji yaklaşımı" olarak karşılaşılan bu yaklaşımların ilk üçü, Dünya Bankası tarafından geliştirilmiş, sonuncusu ise Woolcock ve Narayan tarafından ortaya atılmıştır.

Tablo 2.1: Yaklaşımlarına Göre Sosyal Sermaye

Toplumcu Yaklaşım (Yerel işbirlikleri)
Ağ Yaklaşımı (Destekleyici ve birleştirici grup bağları)
Kurumsal Yaklaşım (Politik ve yasal kurumlar)
Sinerji Yaklaşımı (Topluluk ağları ve devlet-toplum ilişkisi)

Kaynak: (Woolcock & Narayan, 2000: 239)' dan alınan verilerle derlenmiştir.

2.1.5.5.1. Toplumcu Yaklaşımına Göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin üretkenliği üzerine odaklanan toplumcu yaklaşım, sosyal sermayeyi yerel örgütler ve gruplar açısından tanımlamaktadır. Bu yaklaşım birliklerin önemini vurgulamakla birlikte esas olarak bu birliklerin toplum üzerindeki olumlu etkileriyle ilgilenmektedir. Bu bakış, sosyal sermaye ile birlikler, gruplar, sivil toplum kuruluşları vb. grupların sayısı ve yoğunluğu ile sosyal sermaye arasında bir ilişki kurmakta ve bu grupların fazla oluşu ile toplumun refahı arasında olumlu bir ilişki olduğunu iddia etmektedir (Öğüt & Erbil, 2009: 65).

Bu yaklaşım, en basit şekliyle toplumdaki gruplar ile sosyal sermayeyi ilişkilendirmekte ve bu çeşit ilişkilerin ne kadar çok ve yoğun olursa toplumun refahı için o kadar iyi olacağını savunmaktadır.

2.1.5.5.2. Ağ Yaklaşımına Göre Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye ile ilgili yaklaşımların en önemlilerinden biri kabul edilen ağ yaklaşımına göre sosyal ağlar, sosyal ilişkilerle birbirine bağlı aktörler grubu yada buna benzer şekilde aktörler arasındaki sosyal ilişkiler grubu olarak tanımlanmaktadır (Çetin, 2006: 8).

Sosyal sermayenin bağlantılarına göre sınıflandırılması (bağlayıcı sosyal sermaye, köprü kurucu sosyal sermaye, birleştirici sosyal sermaye) ve bağlara göre sınıflandırılması (güçlü bağlar, zayıf bağlar) ile yakından ilişkili olan bu yaklaşım gruplar arasındaki ve içerisindeki ilişkiler üzerinde durmaktadır. Buna göre bu yaklaşımda gruplar içinden gruplar arasına uzanan bağlar arasında tıpkı ilk olarak Putnam'ın yaptığı gibi bağlayıcı ve köprü kurucu şeklinde ikili bir ayırım yapılmaktadır. Bu yaklaşım grup içi bağların bireylere ve ailelere sosyal aidiyet duygusu ve ortak amaçlara odaklanma güdüsü verebilmesi için güçlü olması gerektiğinden söz etmektedir. Ancak aynı zamanda, gruplar arasında, etnik köken, toplumsal cinsiyet, sosyal ve ekonomik statü ve din gibi zayıf bağların yokluğunda, güçlü bağların da etkileneceğine vurgu yapılmaktadır. Bu nedenle gruplarda hem güçlü bağların hem de zayıf bağların olması gerekmektedir (Öğüt & Erbil, 2009: 66; Eşkinat, 2015: 79).

2.1.5.5.3. Kurumsal Yaklaşımına Göre Sosyal Sermaye

Kurumsal yaklaşıma göre sosyal sermaye, toplumsal ağların ve sivil toplumun politik, hukuki ve kurumsal çevreye bağlı olduğunu vurgulamaktadır. Bu yaklaşıma göre formel kurumların kalitesi yaşam standardını belirlemekte ve toplumda güvenin yüksekliği, olumlu iktisadi gelişmeler ile sonuçlanmaktadır. Öte yandan güven sağlayan kurumların varlığı yüksek sosyal sermaye ile neticelenmektedir (Eşkinat, 2015: 80).

Büyük ölçüde kurumsal iktisatçıların, özellikle de yeni kurumsal iktisatçıların, görüşleriyle şekillenen bu yaklaşım çalışmanın ilerleyen kısımlarında çok daha detaylı bir şekilde ele alınacaktır.

2.1.5.5.4. Sinerji Yaklaşımına Göre Sosyal Sermaye

Devletin ve toplulukların işbirliği içinde olması gerektiği üzerinde duran sinerji yaklaşımı sosyal sermayeyi ağ yaklaşımı ile kurumsal yaklaşımın bir bileşimi olarak ele almaktadır (Öğüt & Erbil, 2009: 66).

Sağlam kamu kurumlarının ve örgütlü topluluklarının bileşiminin iktisadi kalkınma için önemli olduğu vurgusunu yapan ve sinerji yaklaşımının en önemli isimlerinden olan Evans'a göre; hükümet ve sivil toplumlar arasındaki sinerjinin kamu ve özel sektör aktörleri arasındaki karşılıklı destekleyici ilişkiler olarak tanımladığı "tamamlayıcılık" ve bireyler ve kamu kesimini birbirine bağlayan ilişkilerin doğasını ve boyutunu tanımladığı "iç içe girme" olgularıyla ilişkili olduğunu belirtmiştir (Adam & Rončević, 2003:175).

2.1.5.6. Disiplinlere Göre Sosyal Sermaye Sınıflandırması

Sosyoloji, siyaset bilimi, psikoloji ve iktisat biliminde sosyal sermaye çeşitli araştırmalara konu olmuştur. Sosyal sermayenin çok farklı boyutlarda çeşitli disiplinlerce ele alınması sosyal sermayenin anlaşılması için disiplinlere göre tanımlanması ihtiyacı oluşturmuştur. Bu başlık altında sosyal sermaye sosyoloji bilimine göre sosyal sermaye, siyaset bilimine göre sosyal sermaye, psikoloji bilimine göre sosyal sermaye ve iktisat bilimine göre sosyal sermaye şeklinde sınıflandırılmıştır.

2.1.5.6.1. Sosyoloji Bilimine Göre Sosyal Sermaye

Sosyoloji toplum davranışlarını açıklamaya çalışırken; sosyal grupları ve sosyal sınıfları, ekonomik, siyasi, sosyal, dini ve hukuki kurumları, nüfus, örf, adet, değer, norm ve inançları da ele almakta ve bütün bunlar arasındaki karşılıklı ilişkileri de açıklama gayretindedir (Karagül, 2012: 89). Dolayısıyla sosyal sermaye sosyoloji biliminin temel konularından birisidir.

Sosyolojiye göre sosyal sermaye, bireyler arasındaki ilişkilerin bireye ve topluma sağladığı yararları ifade etmektedir. Buna göre diğer bir deyişle, sosyal sermaye bireylerin birbirlerine karşılıklı beklentiler içerisinde bir şeyler yapması ve bunun sonucunda kolektif değer elde etmesidir (Öztopcu, 2017: 26).

Sosyal sermaye kavramını literatürde ilk kez ele alan Hanifan esasen kavramı sosyolojik açıdan ele almıştır. Yukarıda da değinildiği gibi Hanifan, sosyal sermaye kavramını, insanlar arasındaki iyi niyet, arkadaşlık, dostluk, şefkat ve sosyal bir birim ve aileler arasındaki sosyal ilişkiler olarak ele almıştır. Hanifan'a göre bu görünmeyen unsurlar (iyi niyet, arkadaşlık, dostluk vb.) insanların günlük yaşamlarında yaygın bir şekilde yer almaktadır. Bu nedenle eğer bir birey komşusu ile iletişim halinde olur ise ve onlar da diğer komşular ile iletişim halinde olur ise, burada bir sosyal sermaye birikimi meydana gelecektir. Bu birikim, bireyin sosyal ihtiyaçlarını hızlıca karşılayabilecek nitelikte olacak ve tüm toplumun yaşam koşullarında temel ilerleme sağlayacak bir örtülü gücü ortaya çıkarabilecektir (Hanifan, 1916: 130).

Adler ve Kwon'a göre (2000: 92), sosyal sermaye sosyologlar için bireyler arasındaki pozitif ilişkilerden doğmaktadır. Dolayısıyla sosyolojik açıdan sosyal sermaye ortak faydaya dayanan işbirlikçi davranışlarla iyi olanın elde edilmesi için hep birlikte çalışmaktadır (Öztopcu, 2017: 26).

2.1.5.6.2. Siyaset Bilimine Göre Sosyal Sermaye

Siyaset bilimine göre sosyal sermaye, siyasi amaçlar doğrultusunda bir araya gelen bireylerin kurmuş oldukları sosyal ağlardan sağladıkları faydadır. Siyasete katılım, siyasiler ile kurulmuş bağlar, siyasi örgütlenmeler, siyasi hareketlilik vb. siyaset bilimi ile sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır.

Örneğin, demokrasi ve sosyal sermaye kavramları yakın ilişkilidir. Sosyal sermayesi yüksek olan toplumlarda etkin bir demokrasi ortamını sağlamak da mümkündür. Bu durum yurttaşlık bilincinin de gelişmesine yol açacaktır. Yurttaşlık bilincinin gelişmesi de bireyler arası işbirliğinin ve güven ortamının oluşmasını sağlayacaktır (Öztopcu, 2017: 27).

Özgür ve demokratik bir ülke olmanın en önemli şartı ve siyaset biliminin önemli konularından sivil toplum ve sivil toplum kuruluşları ile de sosyal sermaye arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Sivil toplum kuruluşları vatandaşlar için adeta birer demokrasi okulu gibi işlev görmekte ve üyelerinin siyasal yapıyla bağlantısını sağlayarak, bilgi akışını ve isteklerin dile getirilmesini sağlamaktadır (Putnam, 1993b:

89-90). Bu anlamda sivil toplum kuruluşları sosyal sermayenin önemli aktörlerinden biri olarak görülmektedir.

Son olarak siyaset biliminde son yıllarda oldukça gündemde olan yönetim kavramı ile de sosyal sermaye arasında yakın bir ilişki söz konusudur. Küreselleşmeye bağlı olarak değişen dünyadaki siyasal açmazlardan, ulus devletlerin krizinden vb. durumlardan kurtulmanın yolu olarak vatandaşların küreselleşme ve dönüşümler yoluyla kendi hayat yollarını belirlemelerine yardımcı olmaktır. Bu doğrultuda toplumların sosyal sermayelerini arttırmalarını bu yeni oluşumlara uyumlarını kolay bir hale getirecektir (Özkan, 2009).

2.1.5.6.3. Psikoloji Bilimine Göre Sosyal Sermaye

Psikoloji bilimi açısından sosyal sermaye, bireyler arası ilişkilerin sonuçlarının psikolojik olarak birey üzerindeki etkisini tanımlamaktadır. Toplumsal ilişkilerde karşılaşılan güvenden, aidiyet duygusundan, işbirliğinden vb. bireyin elde ettiği sosyal sermaye ile ilgilenen psikoloji bilimine göre elde edilen bu sosyal sermaye bireyin psikolojik bir sorun yaşamaması için önem arz etmektedir (Öztopcu, 2017: 28).

Yüksek sosyal sermayeye sahip toplumların psikolojik olarak daha iyi oldukları, var olan psikolojik sorunların ise sosyal sermayesi düşük olan toplumlara göre daha kolay aşılabacağı bilimsel bir gerçektir (Günler, 2014: 108).

Sosyal sermaye psikoloji biliminin alt dalı olan "pozitif psikoloji"⁴⁷ yaklaşımının da konularından birisini oluşturmaktadır. Pozitif psikolojiye göre sosyal sermayenin artması ilgili toplumun ve/veya grubun bireylerinin kendine güvenen, iyimser bakış açısına sahip bireyler olmasını sağlamaktadır (Öztopcu, 2017: 28). Bu nedenle sosyal sermaye büyük önem arz etmektedir.

2.1.5.6.4. İktisat Bilimine Göre Sosyal Sermaye

İktisat bilimine göre sosyal sermaye, bireylerin gelir, ekonomik güç ve prestij sağlamak için başka birey ve kurumlarla kurduğu ilişkilerin yine bireye ve topluma

⁴⁷ Pozitif psikoloji; amacı normal hayatı daha doyurucu hale getirebilmek olan ve insanların olumlu karakter özelliklerini, erdemlerini ve güçlü yanlarını merkeze alan bir disiplindir (Aydın, 2017).

sağladığı ekonomik faydadır (Öztopcu, 2017: 29). Sosyal sermaye iktisadi açıdan gelişime doğrudan ve dolaylı olarak her türlü katkıyı sağlamaktadır.

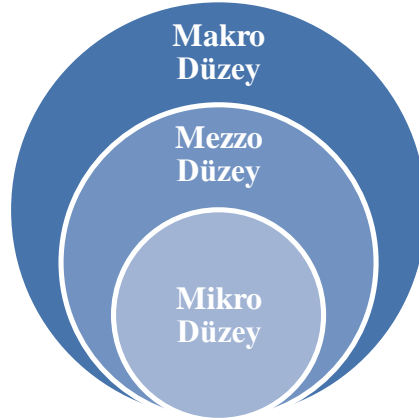
Sosyal sermaye, bireysel ve ortak problemlerin çözümünü kolaylaştırmakta, işlem maliyetlerinin azalması, bilgi akışı, iş gücü, verimlilik, girişimcilik ve yenilikçilik gibi avantajlar oluşturmaktadır. Üretim açısından ise firma verimliliği ve rekabet edilebilirliği güçlendirmektedir. Bunların yanı sıra, yolsuzluk ve rüşvetin azaltılması, yoksulluğun önlenmesi gibi bir çok alanda pozitif etkiler oluşturmaktadır (Gürsakal, 2009: 197).

Sosyal sermaye ile iktisat biliminin ilişkisi daha detaylı olarak ilerleyen bölümlerde ele alınacaktır.

2.1.5.7. İktisadi Açıdan (Düzeylelerine Göre) Sosyal Sermaye Sınıflandırması

Sosyal sermayenin iktisadi açıdan sınıflandırılmasında sosyal sermaye, mikro düzeyde bireysel, makro düzeyde kolektif, mezzo düzeyde ise mikro ve makro düzey arasında bir denge sağlayarak hem bireysel hem de kolektif bir değer olarak ele alınmaktadır.

Şekil 2.6: İktisadi Açıdan (Düzeylelerine Göre) Sosyal Sermaye



Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

2.1.5.7.1. Mikro Düzey

Mikro düzeyde sosyal sermaye bireyler, aileler ve komşular arasındaki karşılıklı etkileşimi kolaylaştıran ilişkileri, değerleri ve normları içermektedir (Gerni, 2013: 31).

Mikro düzeyde sosyal sermaye "bireysel bir kaynak" olarak ele alınmakta ve belli bir ana aktörün diğer aktörlerle ilişkilerine odaklanmaktadır (Adler & Kwon, 2000: 90-93). Bu bakış açısı aynı zamanda sosyal sermayeyi ilişkisel ve bireysel boyutta ele alarak bireyin getirilerine de odaklanmakta, bireylerin kaynaklara erişimi ve ilişkilerinin sermayeye dönüştürülmesi ile ilgilenmektedir. Bireylerin ilişkilere yaptıkları yatırımlar ve beşeri sermayeye katkıları da incelenmektedir (Ağcasulu, 2017: 116).

Mikro düzeyde sosyal sermaye öncelikle piyasaların işlerliğine katkı sağlamaktadır. Buna göre bilgi eksikliğinden kaynaklanabilecek piyasa başarısızlıklarını ortadan kalkacak, iktisadi aktörler daha etkin karar alabileceklerdir. Özellikle ortaya çıkan işbirliği ağları, koordinasyonu kolaylaştırarak işlem maliyetlerinin azalmasını ve bu nedenle de pozitif dışsallıkların yayılmasını sağlayacaktır. Sonuç olarak araştırma, geliştirme, hammadde ve kaynak tedarik etme gibi işlemler daha az maliyetle ve daha etkin olarak gerçekleştirilmektedir (OECD, 2001: 41).

Mikro düzeyde sosyal sermaye karşılıklılık, güven, dayanışma, diyalog ve işbirliği gibi değerlerin oluşturulabilmesi, hesap verebilirlik, kolektif çalışma ve sorumluluk anlayışının yerleşmesi açısından oldukça önemlidir.

Örgütler açısından ise mikro düzeyde sosyal sermaye tanınmayı, işbirliğini, örgütsel güveni, dayanışmayı, itibarı, sadakati ve enformasyona kolay erişimi ifade etmektedir (Akdere, 2005: 6). Öte yandan mikro düzeyde sosyal sermayenin değerleri, normları, liderlerin hesap verebilirliğini, ortak eylem ve sorumluluk gibi uygulamaları da kapsadığı ifade edilmektedir (Köse, 2004: 45). Bunların yanı sıra mikro düzeyde sosyal sermaye örgütlerde risklerin ve belirsizliklerin azaltılması açısından da önem arz etmektedir.

2.1.5.7.2. Mezzo Düzey

Mezzo düzeyde sosyal sermaye topluluklar, gruplar, firmalar ve sivil toplum kuruluşları arasındaki karşılıklı etkileşimi sağlayan ilişkileri, değerleri ve normları içermektedir. Mezzo düzeyde sosyal sermaye, sosyal kimliğe, aidiyete ve topluluğun/grubun/firmanın/sivil toplum kuruluşlarının üyelerinin veya içindekilerin içerilmesine, dışardakilerin de dışlanmasına vurgu yapmaktadır (Gerni, 2013: 31-32).

Mezzo düzeyde sosyal ağların ve sosyal normların doğası ele alınmaktadır (Lin, 1999: 43). Sosyal sermayenin unsurlarından ağlar, toplumu oluşturanların katılımlarını sağlayan ve ilgilerinin oluşturulmasında önemli bir etken olan yapılardır. Nitekim normların da, tutum ve davranışların etkisiyle şekillendiği göz önünde bulundurulduğunda Lin'in açıklamasının doğru olduğu görülmektedir.

Sosyal sermayenin mezzo düzeyi mikro düzey ile makro düzeyin sentezlendiği bölgeyi temsil etmektedir. Mezzo düzeyde sosyal sermaye ile ilgili yapılan çözümlenmelerde bağlantıların oluşturulması ve geliştirilmesi hedeflenmektedir (Seki & Karataş, 2016: 56). Son olarak mezzo düzeyde sosyal sermaye örgütler açısından ise iş takımlarının doğasını ve sürekliliğini içermektedir.

2.1.5.7.3. Makro Düzey

Makro düzeyde sosyal sermaye siyasal rejimi, sivil toplumu, hukuk düzenini ve hükümeti etkileyen kurumsal ilişkileri ve yapıları içermektedir (Gerni, 2013: 31). Sosyal sermayenin makro düzeyi tüm sosyal ve ekonomik faaliyetlerin arka planındaki kurumsal ve siyasi çevre ile yönetim ile ilgili düzenlemelerin görüldüğü düzeydir. Bu düzey hükümetin nasıl işlediğini, iktisadi hayatın nasıl geliştirileceği gibi konular yönünden önemlidir. Öte yandan devlet ve piyasalar arasındaki ilişkiler de bu düzeyde incelenmektedir (Öğüt & Erbil; 2009: 59-60).

Sosyal sermaye makro düzeyde ortaya koyduğu yasal çerçeve, müeyyideler, hukukun üstünlüğü gibi formel kurallar ile, ortak bilgi ve kolektif akıl sürecini hızlandırmakta ve grup hedefleri doğrultusunda geleceği paylaşma anlayışını yaygınlaştırmaktadır (Aktan & Çoban, 2008a: 11). Makro düzeyde sosyal sermayenin iktisadi açıdan önemi ise hukukun üstünlüğü, yerleşme, yönetim biçimi, demokrasinin boyutu, yasal çerçeve, politika oluşturma sürecine katılım ve kurumların niteliğinin iktisadi büyümenin temel belirleyicilerinden olmasından kaynaklanmaktadır (Seki & Karataş, 2016: 57). Bu nedenle de makro düzeyde sosyal sermayeye makro iktisadi ortam olarak bakılmaktadır.

Sosyal sermaye makro düzeyde "kolektif bir kaynak" olarak ele almakta ve bireylerin dışsal bağlantılarına odaklanmaktadır. Bu düzeyde, belli grupların sosyal

sermayeyi kolektif getiriye dönüştürmeleriyle ilgilenilmektedir. Kolektif getirilerin bireyler üzerindeki başarısına ve etkilerine odaklanılmaktadır (Ağcasulu, 2017: 116).

Son olarak, sosyal sermaye açısından önemli olan katılım ve devlet ile etkileşim gibi konular da sosyal sermayenin makro düzeyinde incelenmektedir.

2.1.6. Sosyal Sermayenin Önemi

Sosyal sermaye sahip olduğu nitelikler sebebiyle ekonomik, sosyal, kültürel, politik ve psikolojik açıdan birçok öneme sahiptir (Aktan & Çoban, 2008a: 10-11; Putnam, Leonardi & Nanetti, 2003: 269; Field, 2008: 64-87):

- Sosyal sermaye bilgi ve fikir alışverişini geliştirir. Piyasadaki bilgi ve fikir alışveriş sürecindeki eksiklikler, ekonomideki aktörlerin davranışlarının etkisizliğine yol açar. Sosyal sermayenin tek başına belirsizlikleri ortadan kaldırması mümkün değildir, ancak bilgi ve fikir alışverişinin gelişmesi ile farklı durumlarda piyasadaki aktörlerin davranışlarının etkinliğini arttırmak mümkündür.
- Sosyal sermaye sayesinde sosyal bağlar etkin kullanılabilir. Sosyal sermaye; iş bağları, aile bağları, arkadaşlık ve akrabalık bağlarını geliştirerek karşılıklı fayda ve toplumsal fayda doğrultusunda sosyal bağların etkinliğini arttırabilir.
- Sosyal sermaye sosyal yaratıcılığı geliştirebilir.
- Sosyal sermaye, toplumdaki suç işleme ihtimalinin ve suç oranının azalmasını sağlar.
- Sosyal sermaye, sosyo-ekonomik dezavantajların dengelenmesini sağlar.
- Sosyal sermaye, insani sermayeye de katkı sağlar. Örneğin, sosyal sermayeleri yüksek düzeyde olan öğrencilerin başarı oranları daha yüksek olmaktadır. Çünkü ailenin sosyal sermayesi çoğunlukla çocukların insani sermayelerine (yetenek, bilgi, vasıf vb.) yansımaktadır.
- Sosyal sermaye toplumun sağlığına ve refahına da katkı sağlamaktadır. Örneğin, toplumsal eşitsizlik ve ölüm oranının yüksek olduğu toplumlarda sosyal sermaye düzeyinin de oldukça düşük olduğu dikkat çekmektedir. Oysa, güçlü iletişim ağları olan toplumlarda ölüm oranları da düşük olmaktadır. Öte yandan komşuluk, akrabalık, sivil toplum kuruluşlarına katılım gibi hususların yüksek

olduğu toplumlarda bireylerin ruh sağlığının da iyi olduğu görülmektedir. İletişim ağının yüksek olduğu toplumların gelir seviyesinin de yüksek olduğu dolayısıyla toplumsal refaha olumlu yansıdığı görülmektedir.

- Sosyal sermaye kültürel mirasın bir sonucu olarak ortaya çıktığı için kimlik ve tanınma sürecini geliştirebilir.
- Sosyal sermaye "işlem maliyetleri" ni azaltır ve "asimetrik enformasyon problemi"⁴⁸ ni ortadan kaldırır. Piyasada yaşanan asimetrik enformasyon süreci, ekonomik aktörlerin davranışlarında etkinsizliğe neden olmaktadır. Sosyal sermaye bilgi paylaşımını sağlayarak belirsizlikleri ortadan kaldırır, ekonomik aktörler arasında karşılıklı bilgi alışverişini hızlandırarak işlem maliyetlerinin azalmasını sağlar.
- Sosyal sermaye, yurttaş katılımı ve toplumsal katılımı artırarak demokrasinin gelişmesine yardımcı olur.
- Sosyal sermaye; şeffaflığı, hesap verebilirliği ve güvenilirliği artırır.
- Sosyal sermaye, sosyal bağların gelişmesi, gönüllülük, güven, karşılıklılık ve dayanışma içerisinde toplumun birbirine kenetlenmesine yardımcı olur.
- Sosyal sermaye problemlerin kolektif davranışlarla çözümüne katkı sağlar. Örneğin, "kamu mallarının sunumu" ve "dışsallıklar"⁴⁹ ın çözümü açısından kolektif karar alma süreci gereklidir ve sosyal sermaye bu yüzden büyük önem arz etmektedir.
- Sosyal sermaye, ortak kaynakların yönetimini etkinleştirir.
- Sosyal sermaye, kurumların organizasyonel performansını artırır.
- Sosyal sermaye, bireylerin ortak çıkarlar etrafında buluşmasına olanak tanır.
- Sosyal sermaye, hem formel kurallar hem de enformel kurallar aracılığı ile yaptırımların uygulanmasını sağlar.

⁴⁸ "Yeni kurumsal iktisat okulu içerisinde ortaya çıkan bilginin ekonomiyi ve ekonomik kararları nasıl etkilediğini ele alan enformasyon ekonomisi yaklaşımının da öncüsü olan Akerlof, piyasada alıcı ile satıcı arasındaki bilgi farklılığının, yani asimetrik enformasyonun piyasaların etkinliğini nasıl bozabileceğini açıklamıştır. Buna göre, sahip olduğu malını satma kararı alan birey malının gerçek değerini bilmesine karşın, o mala talip olan alıcı, malın kalitesi ve fiyatı konusunda tam bir bilgiye sahip değildir. Yani, satıcılar ve alıcılar arasında bir enformasyon asimetrisi bulunmaktadır (Aktan & Yay, 2016b: 132)."

⁴⁹ "İlk kez Cambridge okulunun kurucusu Marshall tarafından ortaya atılan dışsallıklar, bir iktisadi birimin üretim ve/veya tüketim faaliyeti neticesinde başka bir iktisadi birimin fayda ve/veya maliyet fonksiyonlarında etkilerde bulunması olarak tanımlanmaktadır (Aktan & Yay, 2016b: 129)."

"Sosyal sermayenin varlığı, bireysel düzlemde insanları daha başarılı, daha mutlu ve daha sağlıklı kılarken, toplumsal düzeydeyse daha güvenli, daha sağlıklı, daha kültürlü, daha iyi yönetilen ve genelde daha az sosyal sermaye stokuna sahip olanlardan daha mutlu toplumlar yaratma vaadini içinde barındırmaktadır (Uğuz, Örselli & Sipahi, 2011: 9)."

Sosyal sermaye insanın olduğu her alanda karşılaşılan değeri neredeyse hiçbir maddi değerle kıyaslanamayacak kadar önemli bir olgudur. Üstelik görüldüğü gibi sosyal sermaye sadece bireyler için değil toplumun geneline pozitif katkılar sağlamaktadır.

2.1.7. Sosyal Sermayeye Katkıda Bulunan Düşünürler

Çalışmanın bu kısmında sosyal sermayenin öncüleri olan Putnam, Bourdieu, Coleman ve Fukuyama'nın hayatları ve sosyal sermayeye katkıları ele alınacaktır.

2.1.7.1. Pierre Bourdieu (1930-2002)

Bourdieu 1930 yılında Denguin'de doğmuş, 1951 yılında Fransa'nın en önde gelen üniversitelerinden biri olan Ecole Normale Supérieure de Lyon'da felsefe bölümünde eğitim hayatına başlamıştır. Çağın en verimli ve yaratıcı sosyologlarından biri olarak anılan Bourdieu aynı üniversitede asistan olarak göreve başlamış ve 1958 yılında "Cezayir'in Sosyolojisi (Sociologie de l'Algérie)⁵⁰" isimli kitabını yayınlamıştır. 1960 yılında, Bourdieu Fransa'ya geri dönmüş ve Sorbonne Üniversitesi'nde dünyaca ünlü filozof ve sosyolog Aron'un asistanı ve 1960'ta kurulmuş olan "Avrupa Sosyoloji Merkezi (Centre de Sociologie Européenne)" nin genel sekreteri olmuştur. 1981'de profesör olarak atandığı Fransa Koleji'nin Sosyoloji kürsüsünde ömrünün sonuna dek çalışmaya devam etmiştir. Bourdieu'nun birçok kitabı dünyada en çok satılan kitaplar listesinde yer almıştır (New World Encyclopedia, 2017).

⁵⁰ Bourdieu'nun yaşamının sosyolojiyle kesişmesi ve felsefeden sosyolojiye geçmesi, Cezayir'de 1955-1960 yıllarında zorunlu askerlik görevini yapmasıyla gerçekleşmiştir. Bu dönem, Bourdieu için son derece önemli bir dönemdir. Çünkü burada olduğu dönemde Cezayir ve Fransa arasındaki çatışmalarda yer almıştır (Jourdain & Naulin, 2016: 8). Bourdieu söz konusu kitabını da bu dönemde kaleme almıştır.

Resim 2.1: Pierre Bourdieu (1930-2002)



Sosyal sermayeye ilişkin literatürdeki pek çok tanımlama, Bourdieu'nun yukarıda da değindiğimiz tanımlaması üzerinden şekillenmiştir. Sosyal sermayeyi toplumsal dünya düzenini keşfetmede yararlanılabilecek önemli araçlardan birisi olarak ele alan Bourdieu'ya göre sosyal sermayeyi anlamadan toplumsal dünya düzenini anlamak imkansızdır (Eşki Uğuz, 2010: 26). Öte yandan sosyal sermayenin ilk kuramsal sosyolojik analizi de yine Bourdieu'ya aittir.

Field'e göre; "*Bourdieu, sosyal sermayenin diğer sermaye biçimleri⁵¹ ve onların birikimleri arasındaki etkileşimleri kadar, sosyal sermayenin ve onun birikiminin genel mantığı üzerine yaptığı analiz ile sosyal sermayenin metafordan kavrama dönüşmesi sürecinde en önemli figürlerden biri olarak karşımızda durmaktadır (Field, 2008: 27).*"

Bourdieu'yu diğer sosyal sermayeye öncülük eden isimlerden ayıran bir başka özellik de bir çok araştırmacının gözden kaçırdığı sosyal sermayenin rekabetçi boyutuna dikkat çekmesidir. Bourdieu'ya göre bir toplumu oluşturan bireyler hiyerarşik bir yapı içerisinde mevcut konumlarını korumak için sürekli rekabet halindedirler. Bu rekabet durumunda sosyal sermaye, sınıflar arası ilişkilerin, sınıflar arası eşitsizliğin, gücün ve güçsüzün oluşumunda rol oynayan önemli faktörlerden birini oluşturmaktadır (Flippis,

⁵¹ Bourdieu'ya göre sermaye toplumsal dünya düzeninde üç şekilde görülmektedir: "Sosyal sermaye", "ekonomik sermaye" ve "kültürel sermaye".

2001: 783). Bu noktada Bourdieu'nun eski kurumsal iktisadın öncüsü Veblen gibi Marx'ın etkisinde kaldığını vurgulamak gerekmektedir.

Bourdieu'ya göre toplumsal dünya düzenini anlamak, dünyadaki bütün imtiyaz sahibi olanları sorgulamakla başlamaktadır. Üstelik bu görev sosyolojinin ana konusu olmalıdır. Ona göre sosyoloji, bilimsel işlevi ne kadar yerine getirirse, imtiyaz sahibi olanları o kadar hayal kırıklığına uğratar (Bourdieu, 1997: 87-90). Öte yandan Bourdieu'ya göre sosyal sermaye toplumda imtiyaz sahibi olanların bir serveti ve üstünlüklerini korumaları için ellerinde bulundurdukları bir araçtır. Bourdieu'nun bu görüşüne göre toplumda daha az imtiyaz sahibi olanların sosyal sermayeden yararlanmalarına dair herhangi bir imkan bulunmamaktadır (Field, 2008: 27).

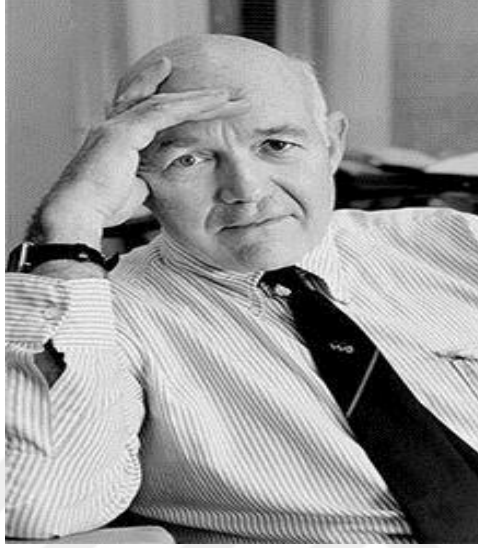
Bourdieu, 1970'li yıllar boyunca sosyal sermaye alanında önemli bir konuma gelmiş ancak ilerleyen literatürde göz ardı edilmeye başlanmıştır. Fine'ye göre bu durum Bourdieu'nun görüşlerinin yüksek bir soyutlama derecesine sahip olmasının, sosyal sermaye konusunu daha ampirik düzlemde ele alan gelenek karşısında caydırıcı olmasından kaynaklanmıştır. Ayrıca bu durumda Bourdieu'nun ağırlıklı olarak toplumsal dünya düzenindeki güç ilişkileri üzerine ağırlık vermesi etkili olmuştur (Fine, 2011: 98-99).

2.1.7.2. James Samuel Coleman (1926-1995)

Field'e göre *"1995 tarihinde ölümüne kadar Amerika'da en çok tartışılan ve en çok saygı duyulan sosyal teorisyenlerden biri"* olan Coleman 1926 yılında Bedford'da doğmuş, 1949'da Purdue Üniversitesi'nde başladığı eğitim hayatına aynı zamanda asistan olarak göreve başladığı Columbia Üniversitesi'nde 1953 yılında doktorasını tamamlayarak devam etmiştir. Sırasıyla John Hopkins Üniversitesi ve Chicago Üniversitesi'nde profesör olarak çalışmalarına devam eden Coleman otuzdan fazla kitap kaleme almıştır. Coleman aynı zamanda dünyanın en önemli derneklerinden biri olan "Amerikan Sosyoloji Derneği (American Sociological Association)" nin bir dönem başkanlığını yürütmüştür (Field, 2008: 28; American Sociological Association, 2017). Coleman kendisi gibi Chicago Üniversitesi'nde görev yapan, yeni kurumsal iktisat okulu içerisinde gelişen yeni sosyal ekonomi yaklaşımının öncüsü ve 1992 Nobel Ekonomi

Ödülü sahibi Becker'den oldukça etkilenmiş, hem sosyolojiyi hem iktisadı kullanan disiplinler arası bir sosyal bilim geliştirmek için araştırmalar yapmıştır.

Resim 2.2: James Samuel Coleman (1926-1995)



Coleman'ın sosyal sermaye literatürüne katkıları büyüktür. Putnam, göz ardı edilmeye başlanan sosyal sermayenin Coleman'ın 1988 tarihli "Beşeri Sermayenin Yaratılışında Sosyal Sermaye (Social Capital in the Creation of Human Capital)" adlı çalışması ile yeniden gündeme geldiğini söylemiştir (Harriss & Renzio, 2010: 10).

Coleman'ın çalışmalarının ana eksenini eğitim oluşturmaktadır. Eğitimde fırsat eşitsizliğinin giderilmesi ve eğitim ile ilgili kurumların yetersizliği ile ilgili tespitler dile getiren Coleman'ın sosyal sermayeye ilgisi de sosyal eşitsizlik ve akademik başarı arasındaki ilişkiyi ortaya koyma gayesinden kaynaklanmıştır (Field, 2008: 28). Sosyal sermaye kavramını ilk kullananlardan biri de olan Coleman, sözkonusu kavramı gençlerin okuldan ayrılma problemlerinin nedenleri üzerine yaptığı bir çalışmada tanımlamıştır. Coleman'a göre sosyal sermaye, çocuğun aile ile yakın ilişkisi dışında evin ve okulun ait olduğu toplumun ilişkilerinin sağlamlığını göstermektedir. Coleman, okuldan ayrılma nedenlerini ise aile geçmişi ile alakalı üç bileşen etrafında toparlamıştır; "finansal sermaye", "beşeri sermaye" ve "sosyal sermaye" (KOSGEB, 2005: 2).

Field'e göre (2008: 28), Coleman'ın sosyal sermayenin sadece imtiyaz sahibi olanlar ile sınırlı olmadığını, aynı zamanda imtiyaz sahibi olmayanlara (fakirlere ve kenarda kalmış topluluklara) da ciddi yararlar sağladığını gösterebilmiş olması, onun sosyal sermaye literatüründe Bourdieu'den daha çok etkisinin olmasına sebep olmuştur.

Sosyal sermayeyi "*yalnızca onu gerçekleştirmek için çaba gösterenlerin yarattığı ve onların faydalanabileceği değil, yapının bütün parçaları tarafından kullanılacak mükemmel bir kamusal mal*" olarak betimlemiş ve sosyal sermaye kavramını farklı boyutlara taşımıştır. Coleman, sosyal sermayenin insani ve fiziki sermayeden ayrıldığına inandığını vurgulamış ve bu nedenle de sosyal sermayenin özel bir mal olarak değil, bir kamusal mal olarak düşünülmesi gerektiğine vurgu yapmıştır (Coleman, 1994: 312).

Son olarak Coleman'a göre sosyal sermayenin iki temel yönü öne çıkmaktadır: Birincisi sosyal yapı içinde insanların davranışlarını yönlendiren formel ve enformel kurallar, ikincisi ise sosyal sermayenin göstergesi olarak gönüllü organizasyonlara ve kulüplere katılım oranıdır. Bu nedenle de bireylerin birbirlerine ve normlara güvenmeleri oldukça önemlidir (Coleman, 2000: 16). Coleman'ın kurallara verdiği önem onun kurumsal iktisadın etkisinde kaldığının bir göstergesi olarak da kabul edilebilir.

2.1.7.3. Robert David Putnam (1941-...)

Putnam, günümüzde sosyal sermaye çalışmalarının neredeyse tamamında görülen, sosyal sermayenin bu kadar önemsenmesine yaptığı katkılarıyla etki eden en önemli isim olarak bilinmektedir. Öyle ki Field kendisini "*sosyal sermayenin en büyük savunucusu*" olarak tanımlamıştır (Field, 2008: 40). Çalışmanın ilk bölümünde Putnam gerek hayatı gerekse de sosyal sermaye literatürüne yaptığı büyük katkılara yer verilmiştir.

2.1.7.4. Yoshihiro Francis Fukuyama (1952-...)

Japon kökenli Amerikalı sosyal bilimci Fukuyama, 1952 yılında Chicago'da doğmuştur. Lisansını siyaset bilimi alanında Cornell Üniversitesi'nde, doktorasını da Harvard Üniversitesi'nde Sovyetler Birliği dış politikası ve orta doğu politikası

konusunda tamamlamıştır. George Mason Üniversitesi ve Johns Hopkins Üniversitesi gibi çeşitli üniversitelerde görev yapan Fukuyama halen Stanford Üniversitesi'nde profesör olarak görev yapmaktadır. Fukuyama, kültür ve sosyalleşmenin iktisadi yaşam üzerindeki etkilerini inceleyen yazıları ile dünyanın en çok konuşulan isimlerden biri olmuştur. *"Beyaz Saray'ın uluslar arası stratejilerini şekillendirirken baz aldığı en önemli kaynak kişiler arasında yer alan"* Fukuyama, Amerika Birleşik Devleti Dışişleri Bakanlığı'nda uzun yıllar görev yapmıştır (The Guardian, 2002).

Resim 2.3: Yoshihiro Francis Fukuyama (1952-...)



Fukuyama, 1992'de yayımlanan ve liberalizmi kutsayan "Tarihin Sonu ve Son Adam (The End of History and the Last Man)" başlıklı kitabıyla dikkatleri üzerine toplamıştır. Soğuk Savaş sonrası Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla birlikte ideolojilerin sonunun geldiğini öne süren Fukuyama'nın başlıca iddiası, liberal demokrasinin *"insanoğlunun ideolojik evriminin son noktası"* ve *"insan hükümetinin son biçimi"* olduğu idi. Ancak Fukuyama, 2016'da yapılan Amerika Birleşik Devleti'nin tarihindeki 58. Başkanlık seçimlerinde Trump'ın Clinton'ı mağlup ederek Amerika Birleşik Devleti Başkanı seçilmesi ile birlikte, 1950'lerde liberal demokrasinin ve liberal dünya düzeninin sağ popülist hareketler karşısında güçsüz duruma düştüğünü ve bunun yeni bir çağın başladığını gösteren önemli bir gösterge olduğunu belirtmiş ve korkularını dile getirmiştir. Bu durumun, 1989 Berlin Duvarı'nın yıkılması sonrasında başlayan dönem

gibi pek çok farklı gelişmeye neden olabileceğini ve özellikle aşırı milliyetçiliklerin, dünya düzeni için son derece tehlikeli olacağını vurgulamıştır (Fukuyama, 2017; Fukuyama, 2016).

Fukuyama, "Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması (Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity)" isimli eseri ile de sosyal sermayeyi, ekonomik ve toplumsal refahın üretilmesinde önemli bir faktör olarak ele almıştır. Fukuyama piyasalarda, kurumsal ve yasal düzenlemelerin sosyal sermaye ile birleşmesi sayesinde işlem maliyetlerinin azalacağını ve iyi bir performans elde edilebileceğini savunmuş ve sosyal sermayenin "güven" bileşenine vurgu yapmıştır (Şan & Şimşek, 2011: 96). Bir toplumun iktisadi açıdan gelişmesi Fukuyama'ya göre güven duygusunun oluşturulması ve topluma güven duygusunun yerleşmesi ile mümkündür.

Fukuyama dünyadaki tüm ekonomik faaliyetlerin arkasındaki sosyal işbirliğini sağlayan kurumların önemine işaret etmektedir. Bu kurumların varlığı ile mülkiyet haklarının, sözleşmelerin ve ticari yasaların sosyal sermaye ile birleştiği takdirde ekonomik anlam kazanacağını vurgulamaktadır. Fukuyama'nın teorisinde güven, ortak ahlaki normlar ve değerlere dayanan, köklü toplulukların ürünüdür ve toplumların ekonomik refahı güven kavramının düzeyine, dolayısıyla sosyal sermayenin varlığına bağlıdır (Günkör, 2016: 54).

Fukuyama'ya göre toplumlar oldukça fazla sermaye stokuna sahiptirler. Ancak eksik olan şey geleneksel sınırları aşan her alanda olması gereken geniş çaplı modern organizasyonların varlığıdır. Bununla birlikte sosyal sermaye stokunun önemli bir boyutunu oluşturan geleneksel organizasyonların veya grupların değişime karşı direnç göstermeleri iktisadi açıdan bir engel teşkil etmektedir. Bu durumda ihtiyaç duyulan ise modern organizasyonların mümkün olduğu kadar genişlemesidir (Fukuyama, 2000: 4). Bunun için ise şart olan şey, sosyal sermayedir.

2.1.8. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi

Sosyal sermayeyi tek bir tanım ile açıklamak mümkün olmadığı gibi sosyal sermayenin ölçülmesi de oldukça zordur. Çünkü, sosyal sermayenin içinde yer alan

enformel kurallar, normlar, güven gibi kavramlardan somut sonuçlara ulaşmak kolay olmamaktadır.

Fine'ye göre (2011: 287), söz konusu durum sosyal sermaye kavramının anlaşılması güç olduğundan, farklı biçimlerde tanımlanmasından, nitel değişkenlere dayanıyor olmasından, sosyal sermaye ile ilgili standart araştırmaların yokluğundan ve istatistiksel sebeplerle bir toplam ölçü elde etme arzusundan kaynaklanmaktadır. Öte yandan Woolcock ve Narayan'a göre (1998: 295), ise sosyal sermayenin çok boyutlu olması farklı analiz düzeyleri birimlerini içermesi, enformel ve formel kurumlar arasında denge değişirken sosyal sermayenin yapısının ve şeklinin değişmesi, sosyal sermayeyi ölçmek için bir dizi indeksin belirlenmesi gibi faktörler sosyal sermayenin ölçülmesini zorlaştırmaktadır. Adam ve Rončević'e göre (2003: 160), epistemolojik nedenlerden dolayı sosyal sermaye ile ilgili güçlü bir konsensus bulunmamaktadır. Bu durum ise sosyal sermayenin çok farklı biçimlerde algılanmasından, ölçülmesini zorlaştırmasına kadar birçok duruma neden olmaktadır. Ancak bu durumlar sosyal sermayenin ölçülmesinin ve bu durumun ülkeler açısından oldukça önemli olduğu gerçeğini ortadan kaldırmamaktadır.

Sosyal sermayenin ölçülmesi başlıca üç sebeple önem taşımaktadır (Aktan & Çoban, 2008a: 11):

- Soyut kavramlar etrafında tanımlanan sosyal sermayenin ölçülmesi, onu daha somut bir yapıya kavuşturmaktadır.
- Sosyal sermayenin ölçülmesi ile ortaya çıkan eksiklikler, toplumun sosyal sermaye yatırımlarının artmasına yardımcı olmaktadır.
- Sosyal sermayenin ölçülmesi ile ortaya çıkan göstergeler, organizasyonlara ve kurumlara daha fazla sosyal sermaye üretme anlamında yol gösterici olmaktadır.

Sosyal sermaye genellikle bireysel bir değer olmaktan çok toplumsal bir değer olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, sosyal sermayenin ölçülmesine ilişkin göstergelerin çoğu gönüllü organizasyonlara veya siyasi partilere üyelik, dini kurumlara katılım veya diğer insanlara duyulan güven gibi temel katılımçılık göstergeleri olmuştur (Schuller, 2001: 19).

Sosyal sermayeyi ölçmek için çeşitli bilim insanları tarafından farklı göstergeler kullanılmıştır:

Coleman (1988: 109-113), gençlerin okuldan ayrılma problemlerinin nedenleri üzerine yaptığı çalışmada, gençlerin eğitim becerilerinin gelişmesinde sosyal sermaye göstergelerini üç boyutta ele almıştır. Kişisel, ailesel ve toplumsal boyutta ele aldığı sosyal sermaye göstergeleri eğitim ile sınırlı kalmıştır.

Bjørnskov ve Svendsen (2003: 9-17), sosyal sermayenin ölçülmesine ilişkin yapmış oldukları çalışmada, literatürde sosyal sermayenin on farklı biçimde ölçüldüğünü ortaya koymuşlar ve bunu mikro, mezzo ve makro düzey olmak üzere üç kategoride incelemiştir. Genelleştirilmiş güven, güven faktörleri ve toplumsal ağlara ilişkin mikro yaklaşımlar, gönüllü organizasyonlara üyelik, yolsuzluk ve sivil katılıma ilişkin mezzo yaklaşımlar, devlete olan güven, ekonomik özgürlükler ve yerelleşmeye ilişkin makro yaklaşımlar.

Hall, sosyal sermayenin ölçülmesine ilişkin göstergeleri üç ayrı kategoride incelemiştir: Gönüllü kuruluşlara resmi katılım, enformel sosyallik ve sosyal güven (Grenier & Wright, 2003: 4-17).

Grootaert (1998: 15), sosyal sermaye göstergelerini yatay dernekler, sivil ve politik toplum, sosyal entegrasyon, yatay ve yönetim ile ilgili çıktılar olmak üzere dört başlıkta incelemiştir.

Putnam ise oluşturduğu sosyal sermayenin ölçülmesi için geliştirdiği indekste göstergeleri beş grup halinde ele almıştır (SARD, 2001: 17): Toplumun örgütsel yaşamının ölçülmesi, siyasal karar alma sürecine katılımın ölçülmesi, toplumsal gönüllülüğün ölçülmesi, enformel sosyalliğin ölçülmesi, güvenin ölçülmesi.

Green ve arkadaşları sosyal sermaye üzerine yapmış oldukları çalışmada komşuluk ilişkileri, toplumsal ağ coğrafyası, karşılıklı yardımlaşma, güven, sivil katılım ve yaşam biçimi olmak üzere altı göstergeyi dikkate almışlardır (Green vd., 2000: 5).

Paldam (2000: 647) ise sosyal sermayenin ölçülmesi ile ilgili üç ana kriter geliştirmiştir: Demokrasinin pozitif ölçümleri, bireylerin çalışma hakkının hukuki zeminde sağlanmasına ilişkin ölçümler ve bunların yokluğunun negatif ölçümleri.

Lin (1999: 35), sosyal sermayenin üç temel unsurdan oluştuğunu belirtmiştir ve bu bağlamda sosyal sermayenin ölçümünde bu üç faktörün göz önünde bulundurulması gerektiğini vurgulamıştır. Sosyal yapı içerisinde yer alan kaynaklar, bireyler tarafından sosyal yapılara ulaşılabilirlik ve sosyal kaynakların bireyler tarafından amaçları doğrultusunda kullanımı.

"Fukuyama ise sosyal sermayenin ölçümünde dernek sayısı, derneklerin üye sayısı ile güven seviyesi ve kentsel katılım hakkında bilgi veren anket verileri ile seçimlere katılım/seçimlerde oy verme oranını, siyasi gösterilere katılım oranını ve resmi ve gayri resmi ağlara katılımı gösterge olarak kullanmıştır (Tüysüz, 2011: 65)."

Narayan ve Cassidy, sosyal sermayenin ölçülmesinde yönetim kalitesi, dürüstlük ve yolsuzluk, yeterlik, huzur, suç ve güvenlik ve politik katılım olmak üzere beş farklı kriter kullanmışlardır (Eşki Uğuz, 2010: 134).

Iyer ve arkadaşları sosyal sermayeyi ölçmek için sosyal güven, organize etkileşimler, vatandaşların katılımı, arkadaşlık ağlarının etnik farklılığı, gruplara katılım, hemşehrililik, inanca dayalı sosyal sermaye ve gayri resmi sosyal etkileşim olmak üzere sekiz gösterge kullanmışlardır (Iyer, Kitson & Toh, 2005: 1022).

Dünya Bankası ise sosyal sermayenin ölçülmesine ilişkin olarak beş kategori belirlemiştir: Gruplar ve ağlar, güven, kolektif davranış, sosyalliğin kapsamı, bilgi ve iletişim. Her bir kategori altında belirlenmiş olan göstergeler ile birlikte sosyal sermayenin ölçülmesi sağlanmaya çalışılmıştır (Aktan & Çoban, 2008a: 12).

Son yıllarda sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik olarak kabul edilen en önemli çalışma "Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey)⁵²" adlı çalışmadır.

⁵² Dünya Değerler Anketi, sosyal sermayeyi ölçmeye çalışan, dünyadaki değişen değerlerin yaşam üzerindeki etkilerini inceleyen ve uluslararası bir ekip tarafından yönetilen Viyana, Avusturya merkezli bir dernektir. İlk kez 1981 yılında başlattıkları anket çalışması, ortak sorular içermekte ve dünya nüfusunun yaklaşık %90'ını içeren 100 ülkede yapılmaktadır (World Values Survey, 2017a).

İlk olarak 1981'de yapılan ve mutlak aralıklarla çeşitli ülkelerde uygulanan bu çalışma dünyanın en büyük sosyal araştırması unvanına sahiptir (World Values Survey, 2017a).

2.1.9. Dünya'da ve Türkiye'de Sosyal Sermaye

Ülkelerin sosyal sermaye düzeylerini belirlemede ve dünyadaki konumlarını analiz etmede yapılan araştırmaların çoğunda Dünya Değerler Araştırması'nın verilerinin ele alındığı, ulusal ve uluslararası analizlerde yine bu verilerin kabul edildiği görülmektedir. Sosyal sermaye denilince akla gelen isimlerin başında gelen Putnam⁵³ dahi sosyal sermaye düzeyini, Dünya Değerler Araştırması'nın sosyal sermaye düzeyini belirlemeye yönelik sorularından hareketle ölçmeye çalışmıştır (Winter, 2000: 10). Bu çalışmada da ülkelerin sosyal sermaye düzeyini analiz ederken Dünya Değerler Araştırması'nın verileri dikkate alınmıştır.

İlk kez 1981'de başlayan, dünya nüfusunun neredeyse yüzde 90'ını içeren yaklaşık 100 ülkede yürütülen, en az 1 kez katılan 99 ülkenin bulunduğu ve ortak bir anket kullanılarak yapılan Dünya Değerler Araştırması uluslararası bir bilim adamı ekibinin liderliğinde, değişen değerleri ve bunların toplumsal ve politik yaşama yansımalarını inceleyen global bir sosyal bilimciler ağı ve dünyanın en uzun süreli, en geniş kapsamlı araştırma projesidir (World Values Survey, 2017b).

Bugüne kadar 1981 yılından 2014 yılına kadar uzanan ve 6 kez yapılan Dünya Değerler Anketi'nin 7. sinin 2018 yılı içerisinde tamamlanması planlanmaktadır. 1981-1984, 1990-1994, 1995-1998, 1999-2004, 2005-2009 ve 2010-2014 yıllarında gerçekleştirilen Dünya Değerler Anketi'nde kişilere "*Sizce, genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken her zaman oldukça dikkatli olmak mı gerekir? (Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?)*" şeklinde bir soru sorulmuştur. Bu soruya verilen cevaplar "insanların çoğuna güvenilebilir", "dikkatli

⁵³ Çalışmanın ilk bölümünde de değinildiği gibi Putnam, sosyal sermaye yazınında "Putnam Aracı (Putnam's Instrument)" olarak bilinen ve sosyal sermayeyi ölçmek için kullanılan bir indeks oluşturmuştur. Putnam tarafından bir araya getirilen göstergelerden oluşan indekste sosyal sermayeyi ölçmek için sosyal sermaye bileşenleri (ağlar, normlar ve güven) bir arada değerlendirilmektedir. Putnam indeksinde güven düzeyini ölçmek için ise Dünya Değerler Araştırması'nda yer alan "*Sizce, genelde insanların çoğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla herhangi bir ilişki kurarken her zaman oldukça dikkatli olmak mı gerekir?*" şeklindeki güven düzeyini ölçmeye yönelik sorudan hareket etmektedir.

olmak gerekir" ve "bilmiyorum" olarak üç kategoriye ayrılmıştır. Bu soruya verilen cevapların büyük çoğunluğu eğer, "insanların çoğuna güvenilebilir" şeklinde oluşuyorsa söz konusu ülke veya ülkelerdeki sosyal sermaye oranının yüksek olduğu kabul edilmektedir⁵⁴.

Arjantin, Güney Kore, Japonya ve Meksika 1981'den bugüne her araştırmaya katılan ülkeler olarak görülmektedir. Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Güney Afrika, Hindistan, İspanya, İsveç, Şili ve Türkiye ise birer araştırma dışında tüm araştırmalara katılmıştır. Andorra, Bahreyn, Burkina Faso, Ekvador, El Salvador, Etiyopya, Filistin, Fransa, Guatemala, Hırvatistan, İsrail, İtalya, Katar, Kazakistan, Kuveyt, Letonya, Libya, Litvanya, Lübnan, Mali, Özbekistan, Sırbistan ve Karadağ, Suudi Arabistan, Tanzanya, Tunus, Uganda, Yemen, Zambiya olmak üzere 28 ülke ise sadece bir araştırmaya katılmıştır.

2018 yılında tamamlanması planlanan 7. araştırmaya 57 ülke katılacaktır. Bu araştırmayı diğerlerinden farklı kılan ise daha önce araştırmaya katılmamış olan ülkelerin ağırlıkta olmasıdır. Dominik Cumhuriyeti, Nyanmar, Laos, Moğolistan, Afganistan, Kongo, Kosta Rika, Umman, Papua Yeni Gine, Kamboçya, Nepal, Butan, Belize, Honduras, Nikaragua, Guyana, Çad, Namibya, Fransız Guyanası, Surinam, Moritanya, Botswana, Panama, Moritanya ve Nijer olmak üzere 25 yeni ülke araştırmaya katılacaktır. Daha önceki 6 araştırmanın tamamına katılan ülkelerin (Arjantin, Güney Kore, Japonya ve Meksika) hiçbiri 7. araştırmada yer almayacak, birer araştırma dışındaki tüm araştırmalara dahil olan ülkelere (Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Güney Afrika, Hindistan, İspanya, İsveç, Şili ve Türkiye) ise sadece Hindistan bu araştırmaya katılacaktır (World Values Survey, 2017c). Görüldüğü üzere Türkiye de bu kez araştırmaya dahil edilmeyen ülkeler arasında olacaktır.

⁵⁴ Literatürde hemen hemen her çalışmada sosyal sermaye düzeyini ölçmede Dünya Değerler Araştırması'nın söz konusu sorusuna verilen cevaplar üzerinden bir değerlendirme yapıldığı görülmektedir. Ancak tek bir soruya dayanarak sosyal sermayeyi ölçmenin ne kadar doğru olduğunu düşünmek gerektiğini de unutmamak gerekmektedir. Çok boyutlu bir kavram olan sosyal sermayeyi sadece bir soru üzerinden değerlendirmek pek doğru neticeler vermeyecektir. Ancak, neredeyse tüm ülkeleri kapsamı, dünyanın en geniş kapsamlı araştırma projesi olması ve literatürde ülkelerin sosyal sermayelerini ölçme adına eşsiz bir çalışma olması nedeniyle çalışmanın bu bölümünde Dünya'da ve Türkiye'de sosyal sermaye bu araştırma verileri ele alınarak değerlendirilmiştir.

Aşağıda Dünya Değerler Anketi'nin bugüne kadar yaptığı anketlere katılan bütün ülkelerin "sosyal sermaye" düzeyleri yer almaktadır.



Tablo 2.2: Ülkelerin Sosyal Sermaye Düzeyleri

ÜLKE	1981-1984	1990-1994	1995-1998	1999-2004	2005-2009	2010-2014
Almanya			32,1		33,8	44,6
Amerika Birleşik Devletleri	44,1		35,2	35,5	39,1	34,8
Andorra					20	
Arjantin	24,5	22,4	17,1	15	17,4	19,2
Arnavutluk			24,3	23,2		
Avustralya	46,3		39,6		45,6	51,4
Azerbaycan			19,4			14,8
Bahreyn						33,5
Bangladeş			20,5	23,3		
Belarus		25	23			32,6
Bosna-Hersek			24,8	15,6		
Brezilya		6,6			9,2	7,1
Bulgaristan			23,7		19,6	
Burkina Faso					13,8	
Büyük Britanya			29,1		30	
Cezayir				10,8		17,2
Çek Cumhuriyeti ⁵⁵		30,2	27,2			
Çin		59,4	50,4	52,5	49,3	60,3
Dominik Cumhuriyeti			25,2			
Ekvador						7,2
El Salvador			14,1			
Endonezya				45,7	37,5	
Ermenistan			23,5			10,9
Estonya			21,1			39
Etiyopya					21,4	

⁵⁵ 03.07.2016 tarihinde alınan kararla Çek Cumhuriyeti'nin ismi değiştirilerek Çekya olmuştur.

Tablo 2.2'nin Devamı: Ülkelerin Sosyal Sermaye Düzeyleri

ÜLKE	1981-1984	1990-1994	1995-1998	1999-2004	2005-2009	2010-2014
Fas				23	12,8	12,3
Filipinler			5,5	8,3		3,2
Filistin						15,8
Finlandiya	56		47,9		58	
Fransa					18,7	
Gana					8,5	5
Guatemala					14,9	
Güney Afrika	26,1	26,6	15,4	11,5		23,3
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi					9,7	7,5
Güney Kore	36	33,6	30,3	27,3	28	26,5
Gürcistan			17,7		17,6	8,8
Hırvatistan			22,8			
Hindistan		33,5	32,8	38,9	20,7	32,1
Hollanda					42,6	66,1
Hong Kong					40,3	48
Irak				46,1	38,6	30
İran				49,6	10,5	
İspanya		29,2	28,7	32,7	19,8	19
İsrail				22,9		
İsveç	52,5		56,6	63,7	65,2	60,1
İsviçre		26,5	34,5		51,2	
İtalya					27,5	
Japonya	37,4	37,6	39,8	39,6	36,6	35,9
Kanada				38,4	41,8	
Karadağ			30,4	32,9		
Katar						21,4
Kazakistan						38,3

Tablo 2.2'nin Devamı: Ülkelerin Sosyal Sermaye Düzeyleri

ÜLKE	1981-1984	1990-1994	1995-1998	1999-2004	2005-2009	2010-2014
Kırgızistan				16,6		36,3
Kolombiya			10,7		14,3	4,1
Kuveyt						28,5
Letonya			23,9			
Libya						10
Litvanya			21,3			
Lübnan						9,8
Macaristan	31,9		22,5		28,7	
Makedonya			7,5	13,1		
Malezya					8,8	8,5
Mali					14,9	
Meksika	17	30,2	29,4	20,8	15,4	12,4
Mısır				37,5	18,5	21,5
Moldova			21,8	14,1	17,6	
Nijerya		21,7	16	25,3		15
Norveç			64,8		73,7	
Özbekistan						13,9
Pakistan			18,7	28,2		22,2
Peru			4,9	10,6	6,2	8,4
Polonya		31,3	16,9		18,1	22,2
Porto Riko			5,9	22,4		
Romanya			17,9		19,3	7,7
Ruanda					4,8	16,6
Rusya		34,7	23,2		24,6	27,8
Sırbistan			28,4	18,3		

Tablo 2.2'nin Devamı: Ülkelerin Sosyal Sermaye Düzeyleri

ÜLKE	1981-1984	1990-1994	1995-1998	1999-2004	2005-2009	2010-2014
Sırbistan ve Karadağ ⁵⁶					13,6	
Singapur				16,7		37,3
Slovakya		23	25,8			
Slovenya			15,3		17,5	19,9
Suudi Arabistan				50,5		
Şili		22,1	20,9	22,2	12,4	12,4
Tanzanya				7,7		
Tayland					41,3	32,1
Tayvan			36,9		24,2	30,3
Trinidad ve Tobago					3,8	3,2
Tunus						15,5
TÜRKİYE		9,8	5,5	18,6	4,8	11,6
Uganda				7,6		
Ukrayna			28,8		24,5	23,1
Uruguay			21,1		24,6	13,8
Ürdün				27,1	30,7	13,2
Venezuela			13,3	15,8		
Vietnam				38,7	50,9	
Yemen						38,5
Yeni Zelanda			47,5		48,5	55,3
Zambiya					10,8	
Zimbabve				11,7		8,3
ORTALAMA	36	27,9	24,1	26,9	25,4	24,5

Kaynak: Dünya Değerler Araştırması'ndan alınan verilerle derlenmiştir.

⁵⁶ 1992 yılında Yugoslavya'nın dağılmasının ardından Sırbistan ve Karadağ, 15.02.2003 tarihinde Sırbistan ve Karadağ olarak birleşme kararı almış ve 03.06.2006 günü Karadağ resmen Sırbistan ve Karadağ'dan ayrılıp yeniden bağımsız bir devlet olmuştur.

Tablo 2.2'den de görüldüğü gibi;

1981-1984 yılları arasında yapılan araştırmaya 10 ülke katılmış, Finlandiya %56 sosyal sermaye düzeyi ile birinci sırada yer alırken, Meksika %17 ile en düşük sosyal sermaye düzeyine sahip ülke olmuştur.

1990-1994 yılları arasında yapılan araştırmaya Türkiye'nin de aralarında bulunduğu toplam 18 ülke katılmıştır. Çin %59,4 oranı ile sosyal sermaye düzeyi en yüksek ülke olurken, Brezilya %6,6 ile son sırada yer almıştır. Türkiye ise %9,8 sosyal sermaye düzeyi ile sadece Brezilya'yı geride bırakabilmiş ve 18 ülke içerisinde 17. sırada yer almıştır.

1995-1998 yılları arasında yapılan araştırmaya Türkiye'nin de aralarında bulunduğu toplam 54 ülke katılmıştır. Norveç %64,8 sosyal sermaye düzeyi ile birinci sırada yer alırken, Peru %4,9 ile sosyal sermaye düzeyi en düşük ülke olmuştur. Bu araştırmada da Türkiye sadece 1 ülkeyi geride bırakabilmiş, Filipinler ile birlikte %5,5 sosyal sermaye düzeyi ile 53. sırayı paylaşmıştır. Üstelik bir önceki araştırmaya göre Türkiye'de %9,8 olan sosyal sermaye düzeyi %4'ten fazla bir oranda azalarak, %5,5'a gerilemiştir.

1999-2004 yılları arasında yapılan araştırmaya Türkiye'nin de aralarında bulunduğu toplam 41 ülke katılmıştır. %63,7 sosyal sermaye düzeyi ile İsveç birinci sırada yer alırken, Uganda %7,6 ile sosyal sermaye düzeyi en düşük ülke olmuştur. Bu araştırmada Türkiye'deki sosyal sermaye düzeyi önceki araştırmalara göre ciddi bir artış göstererek %18,6'ya yükselmiştir. Ancak bu oran özellikle gelişmiş ülkelere kıyasla çok yüksek olmamış, Türkiye 41 ülke arasında Uganda dışında, %7,7 sosyal sermaye düzeyi ile Tanzanya'yı, %8,3 sosyal sermaye düzeyi ile Filipinler'i, %10,6 sosyal sermaye düzeyi ile Peru'yu, %10,8 sosyal sermaye düzeyi ile Cezayir'i, %11,5 sosyal sermaye düzeyi ile Güney Afrika'yı, %11,7 sosyal sermaye düzeyi ile Zimbabve'yi, %13,1 sosyal sermaye düzeyi ile Makedonya'yı, %14,1 sosyal sermaye düzeyi ile Moldova'yı, %15 sosyal sermaye düzeyi ile Arjantin'i, %15,6 sosyal sermaye düzeyi ile Bosna-Hersek'i, %15,8 sosyal sermaye düzeyi ile Venezuela'yı, %16,6 sosyal sermaye düzeyi ile Kırgızistan'ı ve son olarak %18,3 sosyal sermaye düzeyi ile Sırbistan'ı geride bırakarak

27. sırada yer almıştır. Türkiye'nin bu araştırmada gösterdiği performans diğer araştırmalar içindeki en iyi performans olarak görülmektedir.

2005-2009 yılları arasında yapılan araştırmaya Türkiye'nin de aralarında bulunduğu toplam 57 ülke katılmıştır. Norveç yapılan tüm araştırmalardaki en yüksek sosyal sermaye düzeyi olan %73,7 ile 1995-1998 yılları arasında yapılan araştırmada olduğu gibi birinci sırada yer almış, son sırayı ise %3,8 ile Trinidad ve Tobago almıştır. Türkiye açısından en vahim sonuçlar ile karşılaştığımız araştırmada Türkiye, Ruanda ile birlikte %4,8 sosyal sermaye düzeyi ile sadece Trinidad ve Tobago'yu geride bırakarak çok kötü bir performans sergilemiş, 57 ülke içerisinde 56. sırayı Ruanda ile paylaşmıştır. Burada Türkiye açısından sonuçların ne kadar vahim olduğu gerçeği, yakın bir tarihte, 1994 yılında, tarihin en korkunç soykırımlarından biri⁵⁷'nin yaşandığı Afrika'nın küçük bir ülkesi olan Ruanda ile aynı sosyal sermaye düzeyine sahip olmasından kıyasla anlaşılmaktadır.

Son olarak 2010-2014 yılları arasında yapılan araştırmaya ise Türkiye'nin de aralarında bulunduğu toplam 60 ülke katılmıştır. Hollanda %66,1 sosyal sermaye düzeyi ile 60 ülke içerisinde birinci sırada yer alırken, son sırada ise 2005-2009 yılları arasında yapılan araştırmada olduğu gibi Trinidad ve Tobago yer almıştır. Filipinler ise son sırayı Trinidad ve Tobago ile paylaşmıştır. Trinidad ve Tobago ve Filipinler'deki sosyal sermaye düzeyi bu kez yapılan tüm araştırmalardaki en düşük düzey olan %3,2 olmuştur. Bir önceki araştırmaya göre artış gösteren Türkiye'deki sosyal sermaye düzeyi ise %11,6'ya yükselmiştir. Türkiye, Trinidad ve Tobago ve Filipinlerin yanı sıra, %4,1 sosyal sermaye düzeyi ile Kolombiya'yı, %5 sosyal sermaye düzeyi ile Gana'yı, %7,1 sosyal sermaye düzeyi ile Brezilya'yı, %7,2 sosyal sermaye düzeyi ile Ekvador'u, %7,5 sosyal sermaye düzeyi ile Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'ni, %7,7 sosyal sermaye düzeyi ile Romanya'yı, %8,3 sosyal sermaye düzeyi ile Zimbabve'yi, %8,4 sosyal sermaye düzeyi ile Peru'yu, %8,5 sosyal sermaye düzeyi ile Malezya'yı, %8,8 sosyal sermaye düzeyi ile Gürcistan'ı, %9,8 sosyal sermaye düzeyi ile Lübnan'ı, %10 sosyal sermaye düzeyi ile Libya'yı ve son olarak %10,9 sosyal sermaye düzeyi ile Ermenistan'ı geride bırakarak 45. sırada yer almıştır.

⁵⁷ "Ruanda Soykırımı, Ruanda'da 1994 yılında iç savaş nedeniyle yaklaşık yüz gün içinde 800.000 Tutsi ve ılımlı Hutu'nun, aşırı uç Hutular tarafından öldürülmesi olayıdır (www.history.com, 2017)."

Araştırmada dikkat çeken önemli bir nokta ise araştırmaya katılan ülkelerin ortalama sosyal sermaye düzeyinin azalma eğiliminde oluşudur. 1981-1984 yılları arasında yapılan araştırmada ortalama sosyal sermaye düzeyi %36 olurken, daha sonra yapılan hiç bir araştırmada %30 oranı yakalanamamıştır. En düşük sosyal sermaye düzeyi ile 1995-1998 yılları arasında yapılan araştırmada gerçeklemiştir. Bu araştırmada ülkelerin ortalama sosyal sermaye düzeyi %24,1 olarak görülmektedir.

Dünya Değerler Araştırması'na göre, Türkiye, güvenin en düşük olduğu ülkelerin başında gelmektedir. Bu verilerden hareketle Türkiye'de yaşayanların birbirlerine çok fazla güvenmediği yorumu yapılabilir (Polat & Aktaş Polat, 2016: 402). Ayrıca Türkiye'de sosyal sermayenin düşük olmasının temel nedenlerine gelir dağılımındaki dengesizlik ve bireylerin farklı sivil toplum kuruluşlarına ve derneklere üye sayısının azlığı vb. durumlar gösterilebilir (Şan & Akyiğit, 2015: 129).

Dünya Bankası (World Bank) verilerine göre 2017 yılında dünyanın en büyük ilk 5 ekonomisi sırasıyla Amerika Birleşik Devletleri, Çin, Japonya, Almanya ve İngiltere olmuştur (Hürriyet Gazetesi, 2017). Dünya Değerler Araştırması'nın verilerine göre bu ülkelerin sosyal sermaye düzeyi ortalama %30-40 dolayındadır. Sadece bu istatistik bile sosyal sermayenin ülkeler açısından ne kadar önemli olduğu gerçeğini ortaya koymaktadır. Türkiye açısından benzer güzellikte bir durum söz konusu değildir. Yapılan tüm araştırmalarda Türkiye'de sosyal sermaye düzeyinin oldukça düşük olduğu görülmektedir. Türkiye özellikle OECD ülkeleri arasında hemen hemen tüm araştırmalarda sosyal sermaye düzeyi açısından son sırada yer almaktadır. Türkiye'nin bu araştırmaya ilk kez katıldığı 1990-1994 döneminden günümüze kadar ki dönemi ele alarak bu durumu yaşanan yolsuzluklar, siyasi istikrarsızlıklar, siyasi çatışmalar, terör, ekonomik, kültürel ve sosyal alandaki olumsuz gelişmeler gibi yüzlerce neden ile ilişkilendirmek mümkündür. Ancak hepsinin temelinde Türkiye'de kurallara ve kurumlara yeterince önem verilmemesinin, kuralların ve kurumların yetersizliğinin oluşunun olduğunu da belirtmek gerekmektedir. Dünya Değerler Araştırması'nda yüksek sosyal sermaye düzeyine sahip ülkelerin birçoğu geçmişi Türkiye kadar eski olmamasına rağmen güçlü kurallara ve güçlü kurumlara sahip oldukları için Türkiye'ye ciddi fark atmışlardır. Bu nedenledir ki Acemoğlu Türkiye'nin gelişmesi için mutlaka güçlü kurumlara ihtiyacı olduğunu belirtmiştir (Acemoğlu, 2016).

Türkiye'de sosyal sermaye konusunda yapılan çalışmaların büyük çoğunluğu, Türk toplumunu sosyal sermaye düzeyi düşük bir toplum olarak tanımlamaktadırlar. Bu çalışmalar, sosyal sermayenin toplumsal düzeyde zayıf olmasını, Dünya Değerler Araştırması başta olmak üzere çeşitli anketlerde Türkiye'deki insanların tanımadıkları kişilere güven düzeyinin diğer ülke toplumlarına göre düşük çıkmasına dayandırmaktadırlar. Buna göre, Türkiye'de devletin sağlam kurallardan ve kurumlardan oluşan bir sistem güveni yaratmadaki başarısızlığı, güven sağlayacak bir ortam oluşmamasına neden olmaktadır. Bu biçimde oluşan sosyal sermaye düşüklüğünün olumsuz sonuçlar doğurduğu da diğer bir gerçektir (Özen & Aslan, 2006: 131).

Son olarak Şavkar'a göre (2011: 82); *"Türkiye'de sosyal sermaye seviyesini belirlemek için yapılan sınırlı çalışmalarda sosyal sermaye seviyesinin istenilen noktada olmadığı görülmüştür. Buradan hareketle Türk toplumunda sosyal sermaye bilincinin ivedilikle tesis edilmesi ve geliştirilmesi gerektiği sonucu tartışılmazdır."*

2.2. KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN SOSYAL SERMAYE

Gül ve Pesendorfer (2005: 43), *"İnsanlar arasındaki yakın ilişkileri" dikkati alan iktisadi modeller kurgulamak, iktisatçıların asla amacı olmadı.*", Hicks (1983: 364) ise, *"İktisatçıların, fazla ileri giderek ilgilenmeleri gereken alanın dışına çıkmalarının çok rahatsız edici bir kusur olduğunu düşünüyorum."* der, ancak durum hiç de öyle değildir. İktisat ile diğer sosyal bilimler arasındaki sınırlar, Fine ve Milonakis'in de ifade ettiği gibi giderek azalmaktadır. Fine ve Milonakis'in görece yeni bir fenomen dedikleri iktisadın diğer sosyal bilimler ile ilişkisi 1930'ların sonuna doğru ortaya çıkmış, 1950'lerin sonuna doğru ise çok dikkate alınan bir güç haline gelmiştir. Bu fenomeni kavramak, iktisadın diğer sosyal bilimler ile olan ilişkilerinin günümüze dek varan yolculuğunu anlamak ve yorumlamak giderek daha da önem arz etmektedir. Sosyal sermaye literatürüne büyük katkılar sağlayan Fine ve Milonakis'in iktisadın bu yolculuğunu ele aldıkları *"İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada: İktisat ve Diğer Sosyal Bilimler Arasında Değişen Sınırlar (From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and Other Social Sciences)"* isimli kitapları bu noktada büyük önem arz etmektedir (Fine & Milonakis, 2014: 20). İşte bu yolculuğun belki de en önemli durağı Gaggio'nun (2004: 499)

ifadesiyle *"Toplumu anlamanın bir yolu olarak iktisatta oldukça benimsenen sosyal sermaye"* dir. En geniş anlamda, toplumsal bağları, formel ve enformel kuralları ve kurumları ifade eden sosyal sermaye kavramı politik ve sosyolojik boyutlarının yanı sıra iktisadi boyutları ile de önem taşımaktadır.

İktisat bilimine göre sosyal sermaye, *"bireylerin gelir, ekonomik güç ve prestij sağlamak için başka birey ve kurumlarla kurduğu ilişkilerin yine bireye ve topluma sağladığı ekonomik fayda"* yı tanımlamaktadır (Öztopcu, 2017: 29). Field'e göre (2008: 12) ise: *"İktisat ile sosyal sermaye arasında tedirgin bir ilişki vardır. Ancak son zamanlarda sosyal sermayeye artan ilginin nedeni, insanların kararlarının sosyal temellerini vurgulayarak iktisatçıların bireylerin davranışları üzerindeki geleneksel odağını değiştirmeye çalışmaktır"*

Öte yandan, Narayan ve Pritchett (1999: 274), köyler üzerinden yaptıkları bir değerlendirmede köylerdeki olumlu sosyal sermaye değişikliklerinin, beşeri ve maddi sermaye değişikliklerine göre gelir seviyesi üzerinde daha fazla etkili olacağını vurgulamışlardır.

Sosyal sermaye kavramını kullanan ilk iktisatçı ise Loury olmuştur. Loury, 1977 tarihli çalışmasında sosyal sermaye kavramını kullanmıştır. Loury, çalışmasında sosyal sermayeyi, aile ilişkileri ve toplumsal organizasyonun doğasında bulunan, çocuğun veya gencin eğitimi ve toplumsal gelişimi açısından faydalı olan bir dizi kaynak olarak tanımlamıştır (Loury, 1977: 176). İktisatçılar, genellikle de mikro düzeyde sosyal sermayenin piyasaya etkileri üzerine odaklanırken, makro düzeyde ekonomik büyümeye olan etkileri ile ilgilenmişlerdir (Erselcan, 2009: 252).

Son olarak yine Fine ve Milonakis'in belirttiği üzere (2014: 209), 1990'lı yıllardan itibaren ön plana çıkan sosyal sermaye yeni kurumsal iktisada bağlanmıştır.

Fukuyama ise sosyal sermaye ve iktisat ilişkisini "mahkumlar açmazı (prisoners dilemma)" üzerinden açıklamıştır. Fukuyama'ya göre (2000: 13), iktisatçıların sosyal sermayenin kökeninin ne olduğuyla ilgili anlaşılabilir ve sade bir açıklaması vardır: Sosyal sermaye, tekrarlanan "mahkumlar açmazı" oyununun bir ürünü olarak kendiliğinden ortaya çıkmıştır.

Mahkumlar açmazı adlı oyun sosyal sermayenin ve kurumsal iktisadın temelinde yer alan kuralların ve kurumların önemi açısından dikkat çekmektedir. Bireysel menfaatler ile toplumsal menfaat veya bireysel davranmak ile işbirliği yapmak arasındaki muhtemel çelişkiyi ortaya koyan mahkumlar açmazının ismi bu oyuna yol açan orijinal senaryonun iki mahkumun hayali hikayesine dayanmasından kaynaklanmaktadır. Buna göre (Aktan, Sanver & Sanver, 2006: 101):

"Ruhsatsız silahlarıyla yakalanan iki kişinin bir bankayı soymak üzere olduklarından şüphelenilmektedir. Ne var ki buna dair herhangi bir kanıt bulunmamaktadır. Dolayısıyla da şüphelileri bankayı soyacaklarına itiraf ettirecek bir yöntemle sorgulamak gerekmektedir. Buna göre şüpheliler ayrı ayrı sorgulanır ve kendilerine şu bilgiler verilir:

- *Her ikisinin de bankayı soyacaklarını inkar etmeleri durumunda, ruhsatsız silah taşımaktan birer yıl hapis yatacaklardır.*
- *İkisi de suçlarını itiraf ederse, hapis cezaları beşer yıl olacaktır.*
- *Son olarak, biri itiraf diğeri inkar ederse, itiraf eden ödül olarak serbest bırakılacak, buna mukabil inkar eden ise on yıl hüküm giyecektir."*

Bu oyun aşağıda Şekil 2.8'de gösterilmektedir.

Şekil 2.8: Mahkumlar Açmazı

		II	
		İtiraf	İnkar
I	İtiraf	A 5 & 5	B 0 & 10
	İnkar	C 10 & 0	D 1 & 1

Kaynak: (Aktan, Sanver & Sanver, 2006: 101).

Şekil 2.8'de satırlar birinci şüphelinin, sütunlar ise ikinci şüphelinin alma hakkına sahip olduğu kararları göstermektedir. Bu kararların doğuracağı sonuçlar ise, kararların kesiştiği bölgelerde gösterilmektedir. Örneğin, her iki şüphelinin de suçunu itiraf etmesi durumunda, A bölgesinde belirtildiği üzere, her iki şüpheli de beşer yıl hapis yatacaklardır. Buna mukabil, birinci şüpheli itiraf ederken, ikinci oyuncunun inkar etmesi halinde, B bölgesinde de görüleceği gibi, birinci oyuncu hapse girmezken, ikinci şüpheli on yıl hapis yatacaktır. Aynı şekilde, C bölgesi, birinci şüphelinin inkar, ikinci şüphelinin ise itirafta bulunduğu durumu göstermektedir. Buna göre, burada ikinci şüpheli hapse girmezken, birinci şüpheli on yıl hapse mahkum olmaktadır. Nihayet, D bölgesinde her iki şüpheli de suçu inkar etmekte ve birer yıl hapse mahkum olmaktadır. Bu oyunun "Nash Dengesi"⁵⁸ ise her iki oyuncunun da beşer yıl hapis yattığı A bölgesidir. Oysa, işbirliğinin mümkün olması halinde, her iki şüphelinin de suçlarını inkar edip birer yıl hapis yatmaları mümkün olmaktadır.

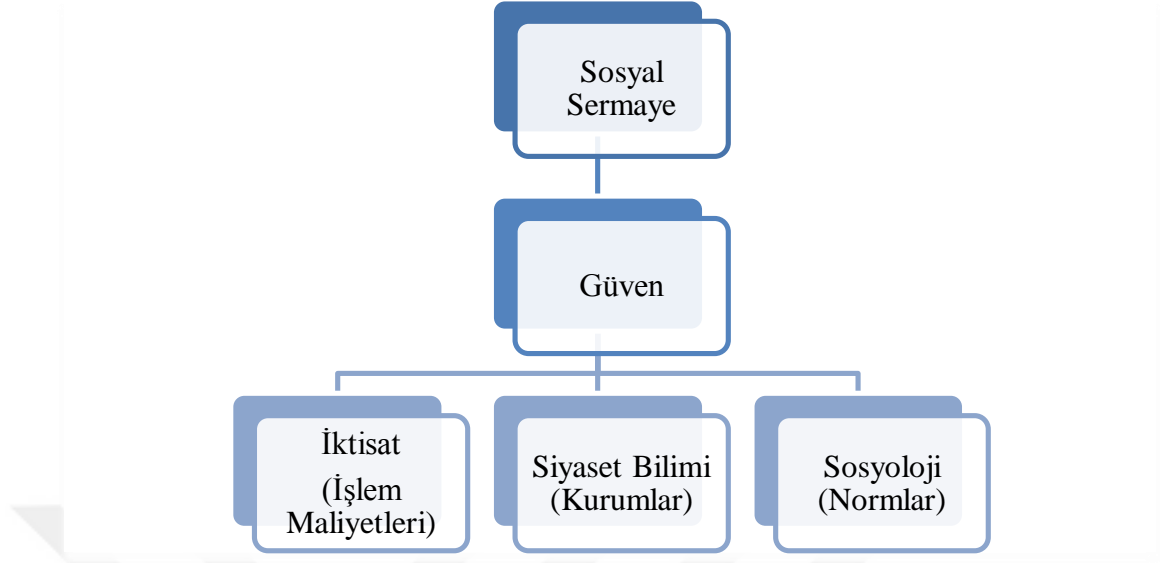
⁵⁸ Adını Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Nash'ten alan Nash dengesi, "herhangi bir oyuncunun kendisi için mutlak en iyi seçeneği değil, rakibinin seçmiş olduğu strateji sonucunda kendisine en fazla getiriye sağlayacak olan stratejiyi seçmesi sonucunda oluşan denge" yi tanımlamaktadır (Economics Online, 2018).

Mahkumlar açmazı şu iki açıdan önem arz etmektedir:

- Kurumsal iktisat açısından, bu ve benzeri örneklerde dikkat edilmesi gereken nokta, kendiliğinden var olan düzenin her zaman toplumsal çıkarlara uygun sonuçlar doğurmayabileceğidir. İşte, kurumsal iktisadın temelinde yer alan kuralların ve kurumların önemi de tam bu noktada anlaşılmaktadır. Çünkü, kurallar ve kurumlar yeni bir davranış biçimi tesis etmek, bazı davranış biçimlerini ortadan kaldırmak veya ceza, ödül vb. mekanizmalar aracılığıyla sonuçları değiştirebilmek için gereklidir. Kuralların ve kurumların en önemli amaçlarından biri de, toplumsal düzeni tesis etmektir.
- Sosyal sermaye açısından, bu ve benzeri örneklerde dikkat edilmesi gereken bir diğer unsur ise sosyal sermayenin büyük bir önem arz etmesidir. Örneğin, yukarıdaki örnekten de anlaşılacağı üzere sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olan güvenin tesis edilmesi ve işbirliğinin sağlanması halinde her iki şüpheli de kendileri açısından en olumlu sonuç ile karşılaşacaklardır. On yıl mahkumiyet ihtimali göz önünde bulundurulduğunda her iki şüphelinin de birer yıl hapis yatması hiç şüphesiz en karlı yol olacaktır. Ancak bu durum, sadece ve sadece, her iki şüphelinin de birbirlerine güvenmesi ve işbirliği yolunu seçmesinden geçmektedir.

Svendsen ve Svendsen, sosyal sermayeyi siyaset bilimi ve sosyolojinin yanı sıra iktisat ile birleştirerek değerlendirilmesi gerektiğini savunmuşlardır.

Şekil 2.8: İnsan Bilimlerinin "Troyka"⁵⁹"sı⁶⁰



Kaynak: (Svendsen & Svendsen, 2009: 3).

Şekil 2.8, kurumsal iktisat ile sosyal sermaye ilişkisini açıklama da yardımcı olmaktadır. Çünkü Svendsen ve Svendsen şekilde de görüldüğü üzere iktisat ile yeni kurumsal iktisat içerisinde şekillenen işlem maliyetleri iktisadını, siyaset bilimi ile de kurumsal iktisadın merkezinde yer alan kurumları ele almış ve sosyal sermayeyi üç alt boyutta işlevselleştirmiştir. Sosyal sermayenin üçüncü alt boyutu olan sosyoloji ile de aynı zamanda sosyal sermayenin bileşenlerden olan normlar ele alınmıştır. Svendsen ve Svendsen'e göre güven bileşeni üzerine inşa ettikleri sosyal sermaye işlem maliyetlerini azaltmakta, kurumların ilişkilerini kolaylaştırmakta ve toplumsal normların oluşmasını sağlamaktadır (Svendsen & Svendsen, 2009: 3).

Papatya'nın tanımına göre sosyal sermaye karşılıklı tanışıklık veya tanışma neticesinde kurumsallaşmış ilişkiler düzeneğine sahip olma konusunda, bireylere veya gruplara sağlanan gerçek veya sanal kaynakların tamamıdır (Papatya, 2015: 86). Dolayısıyla sosyal sermaye kişilerin yanında, kuralları ve kurumları da kapsamaktadır.

⁵⁹ Troyka, Rusya'da kullanılan, üç atla çekilen kızıağı tanımlamakta ve karar alıcı üçlü anlamına gelmektedir (Oxford Dictionaries, 2017).

⁶⁰ Svendsen ve Svendsen, tarafından geliştirilen şeklin orijinal adı: "İnsan Bilimlerinin "Troyka"sı: Güven ve Üç Farklı Disiplinden Üç Odağın Sosyal Sermayede İşlevselleştirilmesi ("The "Troika" of Human Sciences: Social Capital Operationalized as Trust and Combining Three Foci from Three Disciplines).

Balıkçı'ya göre (2015: 151), iktisadi işlerin yönetimi süreci günümüze kadar geçen zamanda oldukça zor, karmaşık ve maliyetli hale gelmiştir. Bu durum ise iktisadi aktörlerin sağlıklı karar almalarını sağlayacak farklı mekanizmalara ve kurumlara ihtiyaç duyulmasına neden olmuştur. Enformel bir kurum olarak ele alabileceğimiz sosyal sermaye de bu ihtiyaçlardan biri haline gelmiştir. Ancak, günümüz iktisat literatürü içerisinde sosyal sermayenin iktisadi süreçlerdeki önemi takdir edilmekle birlikte, bu kavramın kurumsal iktisat zemininde tartışılması çok yaygın değildir. Bu alanda yapılan çalışmalar sosyal sermayenin ortaya çıkardığı faydalara odaklanmakla yetinirken sosyal sermayeyi bir "kurum" olarak ele alan; niteliklerini, doğasını, dönüşümünü ve her şeyden de önemlisi yaratılmasını inceleyen çalışmalar oldukça azdır.

Kurumsal iktisat yazınına büyük katkılar sağlayan Hayek başta olmak üzere bir çok önemli isim kurumları, enformel ve formel nitelikte olmak üzere ikiye ayırmıştır. Yeni kurumsal iktisadın öncülerinden olan North'a göre de kurumlar formel ve enformel olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (North, 2010: 56). Knowles'e göre (2005: 1); "*sosyal sermaye; toplumsal yaşamda ahlak, sivil erdem, güven, kurallar ve kurumlar, sosyal normlar, değerler ve inançlar gibi kavramlarla ifade edilen unsurların tamamı*" nı ifade etmekte ve North'un ilgili tanımlamasına uymaktadır. Dolayısıyla sosyal sermaye de bir enformel kurum olarak değerlendirilmelidir (Aktan & Yay, 2018: 79).

"Enformel kurumlar, toplum içindeki oyuncuların davranışlarını etkileme gücüne sahiptir. Birçok yönden normların, gelenek ve göreneklerin oluşturduğu enformel kurumlar, iktisadi yaşamı da etkilemektedir. Sosyal sermaye, enformel kurumların etkisini ortaya koymakla birlikte sosyal bağların değer yaratan yönünü işler hale getirmeye de yardımcı olmaktadır (Bakırtaş & Aysu, 2017: 136-137)."

Kimi kurumsal iktisatçılara göre sosyal sermaye ise, formel kurumlarda gömülü ve bu kurumlarla bağlantılıdır. Sosyal sermaye, sivil toplum alanındaki yönetimden veya politikalardan bağımsız düşünülemez, öte yandan hükümetlerin izlediği politikalar ve politik kurumlar da sosyal sermayenin oluşmasını ve boyutlarını doğrudan etkilemektedir. Örneğin, vatandaşların da bağlarını geliştirme kapasiteleri politik kurumlar tarafından derin bir şekilde etkilemektedir (Eşki Uğuz, 2010: 144).

Güven düzeyi yüksek ve şeffaf uygulamaların ve politikaların olduğu, yolsuzluk oranının düşük, mülkiyet hakkının ve liyakat ilkesinin korunduğu, bağımsız bir yargının olduğu, kurumların sağlıklı ve verimli bir şekilde işlediği toplumlarda sosyal sermaye düzeyi yüksek olacaktır (Öğüt & Erbil, 2009: 67). Dolayısıyla sosyal sermaye formel kurumlarla birlikte şekillenecektir⁶¹.

Öte yandan, son yıllarda her alanda yaşanan gelişmeler sosyal bilimcilerin şu ortak fikirde anlaşmalarına yol açmıştır (İslamoğlu, Birsnel & Börü, 2007: 21): *"Kurumun başarısı, kurumun en önemli kaynağı olan insana ve insanların birbirleriyle etkileşimine bağlıdır."*

Sosyal sermaye politik ve sosyolojik boyutlarının yanı sıra iktisadi boyutları ile de önem taşıyan bir kavram olmakla birlikte, North başta olmak üzere bazı yeni kurumsal iktisatçıların sosyal sermaye ile ilgili fikirleri "kurumlara güven" konusunda gelişmiştir. Çalışmanın üçüncü kısmında yer verilen uygulamada da büyük bilim insanı North'un söz konusu fikirleri etkili olmuştur.

Shea'nın *"mucize bir malzeme"* olarak nitelendirdiği kurumlara güven, Mishra ve Morrissey'e göre *"kuruma duyulan itimat ve kurumdan alınan destek, kurum tarafından verilen sözlerin tutulacağına ve dürüst olunacağına olan inanç"* tır (İslamoğlu, Birsnel & Börü, 2007: 25).

North'un öncülüğünü yaptığı kurumsal iktisatçılara göre toplum ağları ve sivil toplum dinamizmini politik, resmi ve kurumsal çevreden (formel kurumlardan) alır. Bu görüş kişilerin, sosyal grupların faaliyet gösterme kapasitesinin ve devletin performansının formel kurumların kalitesine ve güvene bağlı olduğunu vurgulamaktadır. Öte yandan bu görüş korumacılığın, bürokratik gecikmelerin, bastırılmış sivil özgürlüklerin, yaygın eşitsizliklerin, mülkiyet haklarını korumadaki başarısızlıkların iktisadi gelişmelerin ve toplumsal refahın önündeki en önemli problemler olduğunu dile getirmektedir (Woolcock & Narayan, 2000: 234-235).

Kurumlara güven, kişilerden ziyade kurumlara odaklı olup, bireylerin formel ve enformel kurumlardan beklentilerini içermektedir. Güven, kurum içinde yapıcı insan

⁶¹ Grootaert ve Bastelaer, sosyal sermayenin formel kurumlarca şekillendiği görüşünün Olson'un ve North'un çalışmalarının etkilerini yansıttığını ifade etmişlerdir (Grootaert & Bastelaer, 2002: 6).

ilişkileri ve kurum başarısını sağlamada belki de en önemli değerdir. Daha önce de değindiğimiz gibi Uslaner tarafından geliştirilen güven tipolojisine göre üç farklı türde güven bulunmakta ve "kurumlara duyulan güven" veya "kurumlara güven" bunlardan birini oluşturmaktadır. Uslaner, kurumlara güvenin hükümetlerin ekonomide, savaşta ve barışta toplumda kanun ve düzeni tesis etmekte ne kadar başarılı olduğuna bağlı olduğunu ifade etmektedir (Uslaner, 2004: 2). Uslaner'in bu ifadesine paralel bir şekilde literatürde "kurumlara güven" yerine "siyasal güven" kavramının sıkça kullanıldığını belirtmek gerekmektedir.

Örneğin Newton, kurumlara ve aktörlerine duyulan güveni "siyasal güven" olarak nitelendirmektedir (Newton, 2001: 204). Almond ve Verba kurumlara güveni, "*sisteme yönelik genelleşmiş tutumlar bütünü*", Easton ise, "*siyasal otoritelere ya da rejime yönelik yaygın destek*" olarak nitelendirmektedir (Turan, Aydilek & Taban, 2017: 29).

Sosyal sermayenin meydana gelmesinde kurumların içinde güvene dayalı ilişkilerin önemi oldukça fazladır; sosyal sermayeyi şekillendiren ilişkiler, işbirliği ve karşılıklı yükümlülükler, belli bir güven seviyesi olmadan var olamayacaklardır. Öte yandan kurumlarda sosyal sermaye meydana getirebilmek için öncelikle güvene dayalı ilişkilerin yaratılması ve sürdürülebilmesi gerekmektedir (Baykal & Gürbüz, 2016: 80). Kurumlarda yaratılan sosyal sermaye ise iktisadi, sosyal, siyasi vb. her alanda olumlu gelişmelerin ortaya çıkmasını sağlayacaktır.

Kurumlara güvenin dayandığı temel unsurları şu şekilde sıralamak mümkündür (Gerni, 2013: 95):

- Bir sosyal grubun üyelerinin karşılıklı menfaat ve sorumlulukları,
- Sosyal ilişkilerde zorunlu olan iletişim potansiyeli,
- Davranışları pekiştirecek etkili yaptırımların ve normların varlığı,
- Kurumdaki ilişkilerin düzeni.

North ve yeni kurumsal iktisatçıların bu görüşlerine paralel olarak Acemoğlu ve Robinson, kurumların ve kurumlara güvenin önemini Gates ve kurucusu olduğu Microsoft şirketinin hikayesi üzerinden şu şekilde anlatmaktadır (Acemoğlu & Robinson, 2015: 47):

"Kurumlar gerçek hayatta davranış ve güduları etkilediklerinden ülkelerin başarı ya da başarısızlıklarını biçimlendirirler. Bireysel yetenek toplumun her aşamasında önem taşır fakat pozitif bir kuvvete dönüştürülmesi için o bile kurumsal bir çerçeveye ihtiyaç duyar. Microsoft, Birleşik Devletler ekonomisinin büyümesini kamçılayan dinamik enformasyon teknolojisi sanayiinin en ön safhalarında yer aldı. Bill Gates de bu sahadaki diğer efsanevi isimler gibi (Örneğin; Paul Allen, Steve Ballmer, Steve Jobs, Larry Page, Sergey Brin ve Jeff Bezos) çok büyük bir yeteneğe ve hırsa sahipti. Fakat en nihayetinde teşviklere yanıt vermişti. Birleşik Devletler'deki eğitim sistemi, Gates ve onun gibilere yeteneklerini tamamlayacak özgün beceriler kazanma olasılığını tanıdı. Birleşik Devletler'deki ekonomik kurumlar, bu adamların aşılmaz engellerle karşılaşmadan kolayca şirket kurmalarına olanak tanıdılar. Bu kurumlar aynı zamanda projelerinin finansmanını mümkün kıldı. Birleşik Devletler emek piyasaları kalifiye çalışanlar bulmalarını sağladı ve nispeten rekabetçi piyasa koşulları şirketlerini büyütme ve ürünlerini pazarlama fırsatı sundu. Bu girişimciler rüya projelerinin hayata geçirilebileceğine başından beri güven duyuyorlardı. Kurumlara ve bu kurumların meydana getirdiği hukukun üstünlüğüne güvenleri tamdı ve mülkiyet haklarının emniyetinden endişe etmiyorlardı. Son olarak, siyasal kurumlar istikrar ve sürekliliği güvence altına aldılar. Her şeyden önce, bir diktatörün iktidara gelip oyunun kurallarını değiştirmeyeceğinden, varlıklarına el koymayacağından, hapse atmayacağından ya da yaşamlarını ve geçimlerini tehdit etmeyeceğinden emindiler. Ayrıca toplumdaki hiçbir özel menfaatin hükümeti ekonomik bakımdan felakete dolu bir yöne sürükleyemeyeceğinden de emindiler; siyasal güç hem sınırlandırılmış hem de yeterince geniş bir biçimde dağıtılmış olduğundan refah için teşvik sağlayan bir dizi ekonomik kurum oluşabilmişti."

Yeni kurumsal iktisadın son yıllarda gelişmesinde büyük katkılar sağlayan Acemoğlu ve Robinson kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisini çok daha geniş boyutlara taşımışlardır. Tüm dünyada büyük yankı uyandıran "Ulusların Düşüşü: Güç,

Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri (Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty)" isimli kitaplarında dünya üzerindeki farklı ülkelerin farklı gelir ve refah seviyelerine sahip olmalarının nedenlerini tarihsel ve politik olaylarla açıklayan ikili, bu durumla ilgili daha önce ortaya atılmış iktisadi görüşlerin durumu açıklamakta yeterli olmadığını ve kurumsal iktisat perspektifinden ele aldıkları bu sorunun temelinde tek bir unsurun, ülkelerdeki "kurumların" olduğunu iddia etmişlerdir. Kitaplarında, kurumları "sömürücü kurumlar" ve "kapsayıcı kurumlar" olarak ele alan yazarlar, sömürücü kurumların siyasi, ekonomik ve toplumsal gelişmeyi durdurduğunu, kapsayıcı kurumların ise aksine teşvik ettiğini vurgulamışlardır.

Gates ve Microsoft örneğinde olduğu gibi, kapsayıcı kurumların sosyal sermayenin en iyi şekilde kullanılmasına olanak tanınmasının ülkeye sağlayacağı katkıyı ve kurumlara güven konusunun önemini gözler önüne seren kitap, geçmiş, bugün ve gelecek ile ilgili birçok kesimin fikirlerinin değişmesine ve kurumlar ve iktisat ilişkisinin, dolayısıyla kurumsal iktisadın daha da önemsenmesine yol açmıştır.

Görüldüğü gibi sosyal sermaye iktisadi boyutları ile de önem arz eden bir olgudur. Çünkü iktisadi, insanların davranışlarına yön veren, insanların davranışlarını şekillendiren faktörlerden ayrı değerlendirmek mümkün değildir. En basit haliyle, kuralları ve kurumları ele alan kurumsal iktisat yaklaşımı perspektifinden sosyal sermaye ise çok farklı boyutları ele almaktadır.

Özellikle iktisadi işlemlerin giderek zorlaştığını ve karmaşık hale geldiğini göz önünde bulundurduğumuzda sosyal sermayenin ne kadar önemli olduğu daha da iyi anlaşılacaktır. Bu noktada sosyal sermaye işlem maliyetlerini azaltıcı etkilere sahip olmakta, hem devleti hem de piyasayı başarısızlığa uğratan faktörleri ortadan kaldırmaya büyük katkılar sağlamaktadır.

North ile şekillenen "kurumlara güven" konusu ise kurumsal iktisat açısından sosyal sermayeyi daha da önemli hale getirmiştir. Kurumlara güven düzeyinin yükselmesi yalnızca iktisadi anlamda değil, sosyal, siyasi vb. her alanda büyük katkılar sağlayacaktır.

Çalışmanın bu bölümünde, sosyal sermaye, özellikle kurumsal iktisat perspektifinden olmak üzere tüm detayları ile ele alınmıştır. Bir sonraki bölümde ise hedeflenen; teorik olarak değerlendirilen kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisini istatistiki olarak da ortaya koymaktır. Buradan hareketle bu ilişki, çalışma alanını ilgilendirdiği için mali formel ve enformel kurumlara duyulan güven ile sosyal sermaye düzeyi ilişkisi temelinde, yine çalışma alanı ile ilgili çalışan kamu görevlilerine yapılan anket ve sosyal bilimlerde de çok sık kullanılmaya başlayan ve güçlü bir analiz tekniği olduğu bilinen Yapısal Eşitlik Modeli aracılığıyla yapılacak olan analiz üzerinden istatistiki verilerle ortaya konulacaktır.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MALİ FORMEL VE ENFORMEL KURUMLARA GÜVEN İLE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİNİN ANALİZİ

"Oyuncuların davranışlarını belirleyen oyunun kurallarıdır."

(North, 2010: 9)

Yeni kurumsal iktisadın öncüsü North, kurumları, bir toplumda oynanan oyunun kuralları olarak tanımlamış ve kurumları formel ve enformel kurumlar olarak ikiye ayırmıştır. North, formel kurumları, kurallar ve sözleşmelerden oluşan toplumsal yaşamı düzenleyen ve dışarıdan empoze edilen yaptırımlar olarak, enformel kurumları; formel kuralların uzantıları veya değişmiş halleri, toplumsal olarak onaylanmış davranış normları ve içsel davranış standartları olarak tanımlamıştır (North, 2010: 56-65). Diğer bir çalışmada ise North, formel kurumları, resmi olarak kabul gören kanallar vasıtasıyla oluşturulan ve topluma iletilen açık kodlar olarak, enformel kurumları ise, resmi olarak kabul gören kanallar dışında oluşturulan ve topluma iletilen sosyal kodlar olarak tanımlamıştır (North, 1997b: 4). Son olarak North, başka bir çalışmada formel kurumlara anayasalar, yasalar ve mülkiyet haklarını, enformel kurumlara ise yaptırımlar, tabular, gelenekler ve toplumsal davranış kurallarını örnek göstermiştir (North, 1991: 97).

Kurumlara büyük önem veren North, kurumsal iktisatçılar içerisinde şekillenen sosyal sermaye yaklaşımı üzerine de görüşler beyan etmiştir. North, sosyal sermaye kavramına dikkat çekerken "kurumlara güven" konusuna vurgu yapmıştır. North'a göre kurumlara duyulan güven toplumdaki istikrarlı yapıyı koruyacak ve belirsizlikleri ortadan kaldıracaktır. Burada çalışmada daha önce de yer verdiğimiz North'un bir köy üzerinden yaptığı değerlendirme büyük önem arz etmektedir. North'a göre *"küçük ölçekli bir köyde köy ticareti, yerel mübadeleyi kolaylaştıran ve gayri resmi kısıtlamalardan oluşan yoğun bir sosyal ağ içerisinde yapılmaktadır. Bu durum ise işlem maliyetlerinin düşmesine yol açmaktadır (North, 1991: 99)."* Burada işlem maliyetlerini düşüren şey, köylerde yaşayış biçimlerinden ve insanlar arası ilişkilerden kaynaklı olarak sosyal sermaye düzeyinin yüksek oluşudur.

Çalışmanın bu bölümünde ise North'un düşüncelerinden hareketle önceki bölümlerde teorik olarak değerlendirmesi yapılan kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisini ele almak, literatür taramasını verdikten sonra; araştırmanın soruları, araştırmada kullanılan ölçekler ve yöntemlerle ilgili bilgiler vermek, araştırmanın bulgularını ortaya koymak, mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermaye düzeyine olan etkisini ve bu etkinin yönünü ölçmek amaçlanmaktadır. Buna göre literatüre katkıda bulunmasını beklenen kısım da burası olup, mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermaye düzeyine bir etkisi olup-olmadığını, şayet bir etki söz konusu ise bu etkinin yönü ve büyüklüğü ile ilgili neticelere ulaşmak hedeflenmektedir.

3.1. LİTERATÜR TARAMASI

Çalışmanın bu bölümünde formel ve enformel kurumlar ve sosyal sermaye ile ilgili başlıca çalışmaların yanısıra bu çalışmaların konusuna, yöntemine ve bulgularına yer verilmiştir.

İlk olarak literatürde mali formel ve enformel kurumlar ile ilgili çalışmaların çoğunlukla kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ortaya koymaya yönelik olarak yapıldığı ve bu çalışmaların 1990'lı yılların başından itibaren günümüze kadar devam ettiği görülmektedir⁶².

⁶² Bu tez çalışmasının ilk olarak "Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi" isimli başlıkla olması, konusunun ise ampirik çalışmalara bakıldığında çok sık kullanıldığı görülen Panel Veri Analizi kullanarak belirli ülkelerin sosyal sermaye ve ekonomik büyüme düzeyleri arasındaki ilişkinin istatistiki olarak değerlendirmesi şeklinde düşünülmüştür. Ancak tez izleme jürisinin hem ülkelerin sosyal sermaye düzeyleri ile ilgili sonuçların hem de ekonomik büyüme ile ilgili verilerin gerçekleri çok fazla yansıtmadıkları yönünde görüş birliğine varmaları sonucu bir anket çalışması yapılması kararlaştırılmıştır.

Tablo 3.1: Formel ve Enformel Kurumlar ile ilgili Ekonometrik Çalışmalar

Çalışma	Analiz Yöntemi	Araştırma Konusu, Bulguları, İlişki
Vanssay & Spindler (1994)	En Küçük Kareler Yöntemi (OECD Üyesi Ülkeler ve Üyesi Olmayan Ülkeler)	Ekonomik Özgürlüklerin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Porta, Silanes, Shleifer & Vishny (1997)	Panel Veri Analizi (49 Ülke)	Hukuk Sisteminin Finansal Gelişme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Henisz (2000)	Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi (44 Ülke)	Siyasal Kurumların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Cernat (2001)	Panel Veri Analizi (10 Avrupa Ülkesi)	Kurumsal Kalitenin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Barro (2003)	Regresyon Analizi (113 Ülke)	Hukukun Üstünlüğünün Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Acemoğlu, Johnson, Robinson & Thaicharoen (2003)	En Küçük Kareler Yöntemi (Dünya Ülkeleri)	Kurumsal Kalitenin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Acemoğlu & Johnson (2005)	En Küçük Kareler Yöntemi (Dünya Ülkeleri)	Kurumsal Yapının Finansal Gelişme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Jappelli, Pagano & Bianco (2005)	Panel Veri Analizi (İtalya)	Hukuk Sisteminin Finansal Gelişme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Tabellini (2006)	Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi (8 Ülke)	Kültürün Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Karakayalı & Yanıkkaya (2006)	Regresyon Analizi (97 Ülke)	Kurumların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Kovacı (2007)	Panel Veri Analizi (90 Ülke)	Kurumların İktisadi Kalkınma Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Abdullah, Habibullah & Baharumshah (2008)	Panel Veri Analizi (Asya Ülkeleri)	Kurumların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Yendi (2011)	Panel Veri Analizi (Avrasya Ülkeleri)	Mülkiyet Haklarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Zouhaier & Kefi (2012)	Panel Veri Analizi (37 Ülke)	Kurumların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı

Tablo 3.1'in Devamı: Formel ve Enformel Kurumlar ile ilgili Ekonometrik Çalışmalar

Çalışma	Analiz Yöntemi	Araştırma Konusu, Bulguları, İlişki
Artan & Hayaloğlu (2013)	Panel Veri Analizi (110 Ülke)	Ekonomik ve Siyasi Özgürlüklerin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Masaki & Walle (2014)	Panel Veri Analizi (43 Afrika Ülkesi)	Demokrasinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Bakırtaş (2014)	Panel Veri Analizi (22 Avrupa Birliği ülkesi ve Türkiye)	Vergi Kültürünün Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Saatcioğlu & Karaca (2015)	Panel Veri Analizi (162 Ülke)	Demokrasinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Yavuz (2015)	Panel Veri Analizi (22 Avrupa Ülkesi ve Türkiye)	Kurumsal Faktörlerin İstihdam Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Oğuz (2017)	Panel Veri Analizi (89 Ülke)	Kurumların Gelir Dağılımı Adaleti Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Özalp (2018)	Panel Veri Analizi (19 Ülke)	Kurumların Teknoloji ve Ekonomik Performans Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Son yıllarda ekonomik büyümeyi etkileyen unsurlar arasında önem kazanan bir faktör olarak karşılaşılan kurum olgusu ile ilgili başlıca çalışmalar yukarıda Tablo 3.1'de yer almaktadır. Kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin görüldüğü ekonometrik çalışmalardan büyük dersler çıkarılması gerektiğini dile getiren Rodrik, iktisadi süreçlerin kendi kendini yaratamadığından, düzenleyemediğinden, istikrarlı olamayacağından veya meşrulaşamayacağından dolayı mutlaka kurumlara ihtiyaç duyulduğunu belirtmektedir (Rodrik, 2009: 158).

Farklı bir çalışmada ise Acemoğlu, Johnson ve Robinson konuya tarihsel bir perspektiften yaklaşmışlardır. Araştırmacılar, 1500 yılını baz alarak kolonileşen Avrupa ülkelerinin hakimiyetine giren dünyanın zengin ve yoksul bölgelerinin, 20. yüzyıl sonlarındaki durumunu incelemişlerdir. Çalışmalarının temelini, toplum yapısı ile ekonomik performans arasında ilişki kuran "kurumlar" oluşturmuştur. Buna göre, politik, sosyal ve ekonomik kurumlardan oluşan bir kümeye sahip toplumsal

organizasyon, toplumun geneline hitap eden etkin bir mülkiyet hakları sistemi oluşturur. Bu küme "özel mülkiyet kurumları" olarak adlandırılırsa, tam karşısına da "dışlayıcı kurumlar" kümesi gelir. Belirtilen tanımda iki önemli noktaya vurgu yapılmaktadır; özel mülkiyetin korunması ve bu korumanın toplumun geneline yayılmış olması veya toplumun genel ekonomik kalkınmasını değil, gücü elinde tutan belli bir grubun zenginleşmesini amaçlamasıdır. Araştırmacılar bu durumu "*kurumlar hipotezi*" ile açıklamaktadır. Kurumlar hipotezine göre, toplum yapısı ve kurumlar daimi olduklarından, bugün zengin olanların, bir şokla karşılaşmadığı sürece, gelecekte de zenginliğini sürdürmeleri beklenmektedir. Dolayısıyla, geçmişi ve günümüzü kıyasladığımızda, geçmişin zengin bölgelerinin günümüzde aynı refahı yaşayamamalarının altında kurumsal sistemin etkisi görülmüştür. Araştırmacılar, coğrafi etkilerin ve sanayileşmenin de yaşanan değişimde etkisi olduğunu kabul etmekle birlikte, asıl nedeni kurumsal yapı olarak görmektedirler (Acemoğlu, Johnson & Robinson, 2012).

Dünyanın önde gelen iktisatçılardan biri olduğu çalışmanın önceki bölümlerinde değinilen, yeni kurumsal iktisadın günümüzdeki temsilcilerinden Acemoğlu, Türkiye ile ilgili yaptığı son değerlendirmesinde yine kuralların ve kurumların önemine değinmiştir. "*Mucizevi kurtuluş ummak yerine ekonominin neye ihtiyacı olduğuna bakmak daha iyi olur*" diyen Acemoğlu, bu ihtiyacın kurumsal problemlerin arka planını anlamak olduğunu, çözümün ise kurumsal reformlardan geçtiğini dile getirmiştir (Acemoğlu, 2018).

Tablo 3.2: Formel ve Enformel Kurumlara Güven Düzeyini Ölçmeye Yönelik Anket Çalışmaları

Çalışma	Analiz Yöntemi	Güven Düzeyi Ölçülen Kurumlar
The General Social Survey (1972)	Anket Yöntemi (Amerika Birleşik Devletleri)	Bankalar ve Mali Kurumlar, Şirketler, Din, Eğitim, İş Gücü, Sağlık, Televizyonlar, Yargı, Kongre, Ordu, Bilim Camiası, Basın, Yerel Yönetimler
Esmer (1999)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Dini Kuruluşlar, Ordu, Hukuk Sistemi, Basın, Televizyonlar, Sendikalar, Polis, Hükümet, Siyasi Partiler, Türkiye Büyük Millet Meclisi, Devlet Memurları, Büyük Şirketler, Çevreci Kuruluşlar, Kadın Hakları ile ilgili Kuruluşlar, Avrupa Birliği, Birleşmiş Milletler
Adaman, Çarkoğlu & Şenatalar (2009)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Yerel Yönetimler, Merkezi Yönetim, Polis, Üniversiteler, Politikacılar, Silahlı Kuvvetler, Türkiye Büyük Millet Meclisi, Muhtarlar, Siyasi Partiler, Gazeteler, Hukuk Sistemi, Sendikalar, Eğitim Kurumları, Televizyonlar, Valiler
Pelenk Özel (2011)	Anket Yöntemi (Marmara Bölgesi'ndeki Üniversitelerin İletişim Fakültesi Öğrencileri)	Sivil Toplum Kuruluşları, Ticari Kuruluşlar, Hükümet
KONDA (2012)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Hükümet, Türkiye Büyük Millet Meclisi, Siyasi Partiler, Büyük Şirketler, Medya
Boztepe (2013)	Anket Yöntemi (İstanbul)	Türkiye'deki Kamu Kurumları, Şeffaflık, Hesap Verebilirlik
A & G Araştırma Şirketi (2015)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Türkiye Büyük Millet Meclisi, Hükümet, Cumhurbaşkanı, Başbakan, Muhalefet, Televizyonlar, Gazeteler, Ordu
Şahin & Kara (2016)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Ordu, Polis, Diğer Kamu Kurumları, Meclis, Hükümet, Yargı, Basın, Siyasi Partiler

Tablo 3.2'nin Devamı: Formel ve Enformel Kurumlara Güven Düzeyini Ölçmeye Yönelik Anket Çalışmaları

Çalışma	Analiz Yöntemi	Güven Düzeyi Ölçülen Kurumlar
Örselli & Sipahi (2016)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Cumhurbaşkanı, Silahlı Kuvvetler, Diyanet, Eğitim Kurumları, Üniversiteler, Emniyet Genel Müdürlüğü, Valilik, Polis, Karakol, Belediye Başkanları, Hükümet, Sivil Toplum Örgütleri, Türkiye Büyük Millet Meclisi, Vergi Daireleri, Gümrük, Hastaneler, Tapu Daireleri, Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Kurumu, Televizyonlar, Gazeteler, Muhalefet Partileri
Seki & Karataş (2016)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Hükümet, Dini Kurumlar, Silahlı Kuvvetler, Sivil Toplum Örgütleri, Adalet Kurumları, Eğitim Kurumları, Sosyal Güvenlik Kurumları, Sağlık Kurumları, Meslek Odası, Basın Yayın Kurumları, Millet Meclisi, Polis, Avrupa Birliği
Group for Legal and Political Studies (2017)	Anket Yöntemi (Kosova)	Hükümetin Performansı, Özgür Seçimler, Adil ve Özgür Seçimler, Ayrımcılık Duygusu, Özgürlük, Din, Eğitim, Gelir Eşitliği, Ekonomik Gelişme
Eroğlu Durkal & Korkmaz (2017)	Anket Yöntemi (Kayseri)	Devlet, Kamu Kurumları
Turan, Aydılek & Taban (2017)	Anket Yöntemi (Türkiye Geneli)	Cumhurbaşkanı, Silahlı Kuvvetler, Türkiye Büyük Millet Meclisi, Üniversiteler, Yargı Sistemi, Sağlık Sistemi, Maliye, Polis, Hükümet, Siyasi Partiler, Belediyeler, Valilik/Kaymakamlık, Medya, Din, Eğitim Kurumları, Sendikalar
Statista (2018)	Anket Yöntemi (Amerika Birleşik Devletleri)	Ordu, Şirketler, Polis, Kilise, Başkan, Kongre, Sağlık Sistemi, Bankalar, Devlet Okulları, İş Gücü, Gazeteler, Yargı, Televizyonlar

Tablo 3.2'nin Devamı: Formel ve Enformel Kurumlara Güven Düzeyini Ölçmeye Yönelik Anket Çalışmaları

Çalışma	Analiz Yöntemi	Güven Düzeyi Ölçülen Kurumlar
Kuantum Araştırma Şirketi (2018)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Siyasal İktidar, Siyasal Muhalefet, Yargı, Anayasa Mahkemesi, Türk Silahlı Kuvvetleri, Polis, Cumhurbaşkanı, Türkiye Büyük Millet Meclisi, Hükümet, Avrupa Birliği
OPTİMAR Araştırma Şirketi (2018)	Anket Yöntemi (Türkiye)	Cumhurbaşkanlığı, Muhalefet Partileri, Türk Silahlı Kuvvetleri, Emniyet, Devlet Kurumları

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Hardin'e göre (2006: 42), anket yöntemi, bireylerin hükümete, kurumlara ve diğer bireylere olan güven ilişkilerini ölçmede, daha etkin bir yöntemdir. Literatürde kurumlara duyulan güven ile ilgili ise anket çalışmaların var olduğu ve bu çalışmalarda güven düzeyi ölçülen kurumların benzerlik gösterdiği görülmektedir. Bu anketlerin toplumun veya belli bir kesimin belirlenen kurumlara güven düzeyini ölçmek için yapıldığı görülmektedir⁶³.

Tablo 3.2'de görüldüğü üzere Türkiye'de kurumlara güven analizleri genellikle siyaset eksenli olarak yapılmıştır. Genel itibari ile tartışmalı ve yoğun bir şekilde

⁶³ Tez izleme jürisinin anket çalışmasını kararlaştırmasından sonra bu tez çalışmasında da gerek literatürde gerekse de çeşitli kuruluşların yapmış oldukları formel ve enformel kurumlar ile ilgili karşılaşılan anketlerde de görüldüğü üzere (Örneğin: A & G Araştırma Şirketi, 2015; Seki & Karataş, 2016: 134; Kuantum Araştırma Şirketi, 2018; The General Social Survey, 1972; Group for Legal and Political Studies, 2017; Statista, 2018), hükümet (Türkiye Büyük Millet Meclisi), siyasi iktidar, siyasi muhalefet, ordu (Türk Silahlı Kuvvetleri), eğitim sistemi, yargı, dini kurumlar, basın-medya, sağlık sistemi, bilim camiası, adalet, demokrasi, hukukun üstünlüğü, özgürlük, eşitlik, meritokrasi vb. kurumlara güveni ölçmek ve bu kurumlara güvenin sosyal sermaye düzeyi ile ilişkisini değerlendirmek düşünülmüştür. Ancak tez izleme jürisi ankette belirlenecek olan kurumların tezin maliye alanında yazılacak olması ve vergi kültürü, vergi ahlakı, vergi etiği gibi enformel mali kurumların giderek önem kazanması nedeniyle, anketin maliye alanındaki temel formel kurumlar ve enformel kurumlardan oluşmasını kararlaştırmıştır. Tez danışmanı ile belirlenen ve ilerleyen bölümlerde yer alan mali formel ve mali enformel kurumlar ise anketin ilk halinde daha geniş bir çerçevede ve sayıda ele alınmış ancak daha sonra bu sayı da azaltılmıştır. Örneğin; Türkiye Büyük Millet Meclisi, demokrasi, meritokrasi, kayırmacılık, yolsuzluk vb. kurumlar anketten çıkartılmış ve on beşer mali formel kurum ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermaye düzeyine etkisini ölçmek kararlaştırılmıştır.

sürdürülen kamuoyu araştırması tarzında yapılan bu anketler, siyasilerin sıklıkla başvurduğu kaynaklardandır. Konuyu siyasi tartışmaların dışında bilimsel bir analize tabi tutan sayısı oldukça azdır (Tecim, 2011: 21).

Son yıllarda yapılan çalışmalar sosyal sermayenin ülkelerin büyüme ve kalkınma düzeyleri üzerindeki etkisinin önemini kabul etmekte ve ülkelerin gelişmesinde önemli rol oynadığını göstermektedir. Çünkü, sosyal sermaye konusunda daha zengin ülkelerin bireylerinin birbirlerine olan güveni daha yüksek olmakta ve bu tür birleştirici unsurlar, söz konusu ülkelerin ekonomik olarak gelişmesine büyük katkılar sağlamaktadır (Sertkaya & Özcan, 2017: 73).



Tablo 3.3: Sosyal Sermaye ile ilgili Ekonometrik Çalışmalar

Çalışma	Analiz Yöntemi	Araştırma Konusu, Bulguları, İlişki
Dünya Bankası (1996)	Korelasyon Yöntemi (47 Ülke)	Sosyal Sermayenin Gelişmişlik Düzeyine Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Iyer, Kitson & Toh (2000)	Logit Model (Amerika Birleşik Devletleri)	Kırsalda Yaşamının Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Zak & Knack (2001)	Yatay Kesit Analizi (37 Ülke)	Sosyal Sermayenin Yatırım ve Büyüme Oranlarına Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Karagül & Akçay (2002)	Yatay Kesit Analizi (36 Ülke)	Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyümeye Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Fidrmuc & Gerxhani (2004)	Logit Model (28 Avrupa Ülkesi)	Kırsalda Yaşamının Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Öksüzler (2006)	Panel Logit Yöntemi (Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkeleri)	Milli Gelirin Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Karagül & Dündar (2006)	Regresyon Analizi (45 Ülke)	Sosyal Sermayenin Gelir Dağılımı Adaletine Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Niera, Portela & Vieira (2009)	Panel Veri Analizi (14 OECD Ülkesi)	Sosyal Sermayenin Kalkınmaya Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Erselcan (2009)	Korelasyon Yöntemi (Sivas-Kayseri-Yozgat İlleri)	Sosyal Sermayenin Firmaların Performanslarına Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Christoforou (2010)	Yatay Kesit Analizi (32 Avrupa Ülkesi)	Sosyal Sermayenin İnsani Kalkınmaya Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Koç & Ata (2012)	Yatay Kesit Analizi (27 Avrupa Birliği Ülkesi ve Türkiye)	Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Özcan & Zeren (2013)	Mekansal Ekonometri Analizi (27 Avrupa Birliği Ülkesi)	Sosyal Güvenin Ekonomik Kalkınma Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Akın & Aytun (2014)	Panel Nedensellik Analizi (41 Ülke)	Sosyal Sermayenin İşgücü Piyasası Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Kızılkaya (2017)	Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi (Türkiye)	Sosyal Güvenin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Kılıç (2017)	Mekansal Ekonometri Analizi (Türkiye)	Sosyal Güvenin İnovasyon Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anamlı
Kavakcı & Görmüş (2018)	Yatay Kesit Analizi (54 Ülke)	Müslüman Nüfus Oranı Artışının Güven Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anamlı

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 3.3'den de görüldüğü üzere, çeşitli istatistiki modeller kullanılarak sosyal sermayenin gelişmişlik düzeyinden ekonomik büyümeye dek çeşitli değişkenlere etkisi değerlendirildiği gibi, aynı zamanda kırsalda yaşamak ve milli gelir gibi faktörlerin sosyal sermayeye etkisi de değerlendirilmektedir. Ayrıca, sosyal sermaye ile ilgili çalışmalarda en sık kullanılan verilerin başında ikinci bölümde ele alınan Dünya Değerler Araştırması'nın verilerinin olduğu görülmektedir.



Tablo 3.4: Sosyal Sermaye ile ilgili Anket Çalışmaları

Çalışma	Analiz Yöntemi	Araştırma Konusu, Bulguları, İlişki
Narayan & Pritchett (1999)	Anket Yöntemi (Tanzanya'da 140 Köy)	Sosyal Sermayenin Hane Halkı Refahına Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Onyx & Bullen (2000)	Anket Yöntemi (Avustralya'da New South Wales Eyaleti)	Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Sosyal Sermaye Düzeyine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Ergin (2007)	Anket Yöntemi (Konya İli Bazı Firmalar)	Sosyal Sermayenin İşgücü Verimliliğine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Bilgin & Kaynak (2008)	Anket Yöntemi (Mustafa Kemal Üniversitesi Akademik ve İdari Personeli)	Sosyal Sermayenin İş Başarısına Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Özdemir (2008)	Anket Yöntemi (Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi, Muğla Üniversitesi, Balıkesir Üniversitesi, Ankara Üniversitesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	Sosyal Sermayenin Bilgi Yaratmaya Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Aydemir (2011)	Anket Yöntemi (Konya İli 3 İlçesi)	Topluluk Duygusunun Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Duman & Alacahan (2011)	Anket Yöntemi (Adana İli 10 Mahallesi)	Etnik Çeşitliliğin Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Tecim (2011)	Anket Yöntemi (Konya İli)	Dinin Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Ekinci (2012)	Anket Yöntemi (Batman İli İlköğretim Okulu Öğretmenleri)	Sosyal Sermayenin Örgüt İçi Bilgi Paylaşımına Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Tatlı (2013)	Anket Yöntemi (Türkiye TR1 Bölgesindeki Dört İl)	Sosyal Sermayenin Hane Halkı Reislerinin İstihdamı Üzerine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
İnce (2014)	Anket Yöntemi (Şanlıurfa İli)	Sosyal Sermayenin Akademik Başarıya Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Suna (2017)	Anket Yöntemi (Gaziantep İlindeki Otel Sahipleri ve Yöneticileri)	Sosyal Sermayenin Müşteri Teminine Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Karataş & Seki (2017)	Anket Yöntemi (Aksaray İli)	Sosyal Sermayenin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi, Pozitif ve Anlamlı

Tablo 3.4'ün Devamı: Sosyal Sermaye ile ilgili Anket Çalışmaları

Çalışma	Analiz Yöntemi	Araştırma Konusu, Bulguları, İlişki
Yayık (2017)	Anket Yöntemi (Malatya İlindeki Tekstil Firmaları Çalışanları)	Güç Mesafesinin Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Özpolat & Sevim (2017)	Anket Yöntemi (Fırat Üniversitesi Öğretim Elemanları)	Örgütsel Korkunun Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Bakan (2017)	Anket Yöntemi (68 Ülkeden 625 Akademisyen, 573 Öğrenci, 202 Diğer Bireyler)	Sosyal Ağ Kullanımının Sosyal Sermayeye Etkisi, Pozitif ve Anlamlı
Ebrahimi (2018)	Anket Yöntemi (İstanbul İlindeki Üniversite Öğrencileri)	Sosyal Sermayenin Siyasal Katılıma Etkisi, Pozitif ve Anlamlı

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 3.4'te de görüldüğü üzere sosyal sermaye ile ilgili anket çalışmalarında da tıpkı ekonometrik analizlerde olduğu gibi sosyal sermayenin çeşitli faktörlere etkisi veya çeşitli faktörlerin sosyal sermayeye etkisi değerlendirilmiştir.

Son olarak çalışmanın analizinde kullanılan Yapısal Eşitlik Modeli ile yapılan literatürdeki başlıca çalışmalar ise aşağıda Tablo 3.5'te yer almaktadır.

Tablo 3.5: Yapısal Eşitlik Modeli Kullanılan Çalışmalar

Çalışma	Analiz Yöntemi	Araştırma Konusu, Bulguları, İlişki
Eroğlu (2003)	Yapısal Eşitlik Modeli	Toplam Kalite Yönetimi uygulamalarının imalat sektöründeki işletmelerin performansına etkisi ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Yılmaz, Çatalbaş & Çelik (2009)	Yapısal Eşitlik Modeli	Kredi kartı kullanma niyetini etkileyen faktörler ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Ustasüleyman & Eyüboğlu (2010)	Yapısal Eşitlik Modeli	Bireylerin internet bankacılığını benimsemesini etkileyen faktörler ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Yücenur, Demirel, Ceylan & Demirel (2011)	Yapısal Eşitlik Modeli	Hizmet değerinin müşterilerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisi ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Yeniçeri & Erten (2011)	Yapısal Eşitlik Modeli	Mağaza sadakat programlarının algılanması, güven, ilişkiyi sürdürme isteği ve mağaza sadakati arasındaki ilişki ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Emhan, Mengenci & Urhan (2012)	Yapısal Eşitlik Modeli	İş tatmini, örgüt bağlılığı ve çalışan katılımı ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Başbay (2013)	Yapısal Eşitlik Modeli	Epistemolojik inancın eleştirel düşünme ve üstbilmiş ile ilişkisi ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Beltrán, Muñuzuri, Rivas & Martín (2014)	Yapısal Eşitlik Modeli	Geliştirdikleri bir yönetim modeli YEM ile doğrulanmıştır.
Çetinkaya & Çimenci (2014)	Yapısal Eşitlik Modeli	Örgütsel adalet algısının örgütsel vatandaşlık davranışına etkisi ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.

Tablo 3.5'in Devamı: Yapısal Eşitlik Modeli Kullanılan Çalışmalar

Çalışma	Analiz Yöntemi	Araştırma Konusu, Bulguları, İlişki
Kandemir (2015)	Yapısal Eşitlik Modeli	Çevre etkenlerinin kurumsal stratejilere etkisi ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Turgut (2015)	Yapısal Eşitlik Modeli	Sosyal sermayenin bilgi paylaşımı ve yenilikçilik üzerine etkisi ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Pipatprapa, Huang & Huang (2016)	Yapısal Eşitlik Modeli	Tayvan'da gıda endüstrisinin çevresel performans değerlemesiyle ilgili kurulan model YEM ile doğrulanmıştır.
Ande (2017)	Yapısal Eşitlik Modeli	Hindistan'da müşteri temelli marka değeri modelinde rezonans puanı hesaplamak için geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Sincer (2017)	Yapısal Eşitlik Modeli	Din inancı ve dindarlık düzeyinin girişimcilğe etkisi ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Demir (2018)	Yapısal Eşitlik Modeli	Kültürün mükelleflerin vergilendirme karşısında sergileyecekleri tutum ve davranışlara etkisi ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.
Yılmaz & Bilge (2018)	Yapısal Eşitlik Modeli	Üniversite öğrencilerinin nükleer santralleri kabul etmelerine etki eden faktörler ile ilgili geliştirilen model YEM ile doğrulanmıştır.

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Gerek kurumlara güven gerekse de sosyal sermaye ile ilgili yapılan literatür çalışmasında; çalışmada kullanılan, ilerleyen bölümde de ele alınan, sosyal bilimlerde ve özellikle de maliye alanında yeni bir model olarak karşılaşılan Yapısal Eşitlik Modeli'nin ise yalnızca bir çalışmada kullanıldığı tespit edilmiştir. Demir'in "Kültürün Vergi Mükelleflerinin Tutumları Üzerindeki Etkisi: Batı Akdeniz Örneği" isimli 2018 tarihli tez çalışması kültürün ve vergi mükelleflerinin tutumlarının gerek birer enformel

kurum olması gerekse de sosyal sermaye açısından önem arz etmesi alan yazınına katkı sağlaması açısından önemlidir. Çalışmada, Isparta, Burdur ve Antalya'da belirlenen gerçek usulde vergilendirilen gelir vergisi mükelleflerine yönelik yapılan anket araştırması verilerinin Yapısal Eşitlik Modeli ile analiz edilmesi sonucu kültürün mükelleflerin vergilendirme karşısında sergileyecekleri tutum ve davranışlar üzerinde büyük etkilere sahip olan bir enformel kurum olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Demir, 2018). Dolayısıyla çalışmada kullanılan analiz modeli de maliye alanında henüz oldukça yeni bir model olarak karşılaşılmakta ve bu durum ise ilerleyen bölümlerde değinilen nedenlerle birlikte çalışmada bu modelin kullanılmasına neden olmaktadır.

Kurumların sosyal sermaye açısından önemine, özellikle kurumsal iktisat perspektifinden olmak üzere, çalışmanın önceki bölümlerinde değinilmiştir. Aşağıda ise kamu kurumlarının ve bu kurumlara güvenin sosyal sermaye açısından önemine değinen bazı teorik çalışmalara yer verilmiştir:

Lijphart (1999); kurumlar, kişiler arası güvenin artmasından işbirliğine, politik eşitlikten seçmenlerin doğru temsiline dek birçok açıdan önem arz etmekte, sosyal sermayenin gelişmesine katkı sağlamaktadır.

Lowndes & Wilson (2001), kurumlar, hükümetlerin politikalarına etki ederler. Sosyal gelişmenin, demokratik ortamın, işbirliğinin sağlanması ve en önemlisi de sosyal sermayenin yaratılması için gereken şey; daha açık, kapsayıcı ve duyarlı kurumlardır.

Uslaner (2003b), genel güven düzeyinin arttırılmasında hükümetin politikaları ve kurumları büyük önem arz etmektedir.

Rohstein & Stolle (2003), genel güven düzeyi olarak da tanımlanan sosyal sermayenin gelişimi ile devletin politikalarının ve kurumlarının olumlu bir ilişkisi bulunmaktadır.

Kriesi & Banglioni (2003); kurumlar, daha açık ve kapsayıcı bir sivil toplumu ve sivil toplumda daha fazla aktivizmi, toplumsal eylemi teşvik eder. Böylece müzakereci bir karar alma sürecinin ortaya çıkması sağlanır.

Freitag (2006); kurumlar, yurttaş taleplerini işiterek, yönlendirerek ve arabuluculuk yaparak çatışmaları engellerler.

Newton (2006), sosyal sermaye hükümetin performansı ve kurumları ile yakından ilgilidir. Halkın siyasi desteği halkın genel güven düzeyi ile açıklanabilir.

Eşki (2009), sosyal sermaye düzeyi yüksek olan toplumlarda, bireyler kamu yararı güden projelere destek vermektedir. Ayrıca sosyal sermayenin varlığı etkin ve verimli işleyen devleti ve kurumlarını da beraberinde getirmektedir.

Aslan (2016), kurumların geliştirilmesi toplumsal güvenin artmasına neden olmaktadır.

Kitapçı (2017), sosyal sermaye iyi yönetildiğinde tüm topluma faydalı bir kamusal mala dönüşmektedir.

Her ne kadar aşağıda da değinileceği üzere North gibi birçok kurumsal iktisatçı başta olmak üzere kurumlara güven ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi genellikle teorik olarak ortaya koymuş olsa da, bu alanda yapılan ampirik çalışmalar yok denecek kadar azdır. Bu durum da analitik olmaktan ziyade birkaç örnek veya North'ta olduğu gibi tarihsel örneklere dayanan anlatımlar ile kurumların değerlendirilmesine dolayısıyla kurumlar ile ilgili verilerin eksikliğine neden olmaktadır (Aysan, 2012: 5). Nitekim literatür araştırmasında çalışmanın temel problemi olan mali kurumlara güven ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik daha önce yayımlanmış ampirik bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Çalışmanın birinci bölümünde de değinildiği gibi kurumlar işlevsel açıdan "temel kurumlar" ve "yardımcı kurumlar" olarak ikiye ayrılmaktadırlar. *"Temel kurumlar en ilkelinden gelişmişine kadar tüm toplumlarda mevcut olan kurumlardır. Temel kurumlara; aile, eğitim, din, ekonomi, siyaset kurumları örnek verilebilir. Yardımcı kurumlar ise temel kurumların dışındaki tüm kurumlardır ve esasen temel kurumların alt kurumu niteliğindedirler. Örneğin siyaset bir temel kurum iken, hukuk bir yardımcı kurumdur (Aydın, 2017: 26-27)."* Dolayısıyla çalışmanın analiz kısmında yer alan mali kurumlar da temel kurumlar içerisinde yer almakta, toplumsal yapıdaki en temel kurumların önemli bir kısmını oluşturmaktadır.

Bu kurumların öneminin derecesi Kuran'ın "Yollar Ayrılırken Ortadoğu'nun Geri Kalma Sürecinde İslam Hukukunun Rolü (The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East)" isimli kitabında "1000 yılında Ortadoğu ekonomisi Avrupa ekonomisinden daha az gelişkin değildi; ama 1800 yılına varıldığında gerek yaşam standartları, gerek teknoloji, gerekse ekonomik etkinlik bakımından çarpıcı düzeyde geriye düşmüş durumdaydı. Batı dünyası çağ atlarken, Ortadoğu ekonomisi modernleşme sürecinin emekleme dönemindeydi. Ortadoğu'yla Batı'nın ekonomik gelişim yolları neden ayrıldı? Ortadoğu niçin 21. yüzyılda bile az gelişmiş bölge konumunda?" sorularına cevap arayışında gözler önüne serilmektedir. Kuran'a göre (2018: 10): "Ortadoğu'nun küresel konumundaki gerilemenin zamanlaması da büyük muammamızın bir parçasıdır. Dönüm noktasını bölgenin kişi başına üretim ve tüketim bakımından açıkça geriye düştüğü 19. yüzyıl olarak belirlemek revaçtadır. Fakat bu gibi ekonomik performans ölçülerindeki uçurumlar bir kurumsal boşlukta açılmadı. Gözle görülür farklılıklar ortaya çıkmadan önce Batı'nın modern ekonomik kurumları benimsediği, Ortadoğu dahil geri kalan dünyanın ise Ortaçağ'a özgü ticari ve mali kurumlara saplanıp kaldığı uzun bir dönem yaşandı." ve sonuç olarak "19. yüzyıldan itibaren Ortadoğu ülkeleri modern ekonominin kilit kurumlarını ithal ettiyse de bölge ekonomisi açılan uçurumu henüz kapatabilmiş değil. Üstelik kestirme bir çözüm yok. Ortadoğu'nun eski kurumlarından miras kalan ve günümüzde bölgenin ayırıcı özellikleri olan düşük güven duygusu, yaygın yolsuzluk ve zayıf sivil toplum gibi engellerin aşılması kuşaklar sürecektir."

Kuran'ın bu analizi çalışma açısından önem arz etmektedir. Şöyle ki;

Kuran, Ortadoğu'nun geri kalmasında kurumlara ve özellikle de mali kurumlara vurgu yapmaktadır. Batı'nın gelişmesinin nedeni olarak modern kurumları benimsemesi olarak gören Kuran, tam aksine Ortadoğu'nun geri kalmasını ise eski ve beraberinde bir çok sorunu getiren kurumlara bağlamaktadır. Kuran'ın North başta olmak üzere birçok yeni kurumsal iktisatçının vurgu yaptığı "kurumların evrimi", "kurumsal değişim" gibi kavramlara da önem verdiği görülmektedir. Çünkü Kuran, Ortadoğu'nun kurumlarının henüz yeterince modernleşemediğinden ve çağa ayak uyduramadığından bahsetmekte, bu durumun ise Batı ile ekonomik performans açısından kıyaslanamayacak kadar kötü sonuçlara neden olduğunu belirtmektedir. Son olarak Kuran, bu durumun beraberinde

getirdiği bazı olumsuzlukların en başında güvene dikkat çekmektedir. Kendi tabiriyle "*Ortadoğu'nun eski kurumlarından miras*" düşük güven duygusuna neden olmaktadır. Tam aksine Batı'nın güçlü kurumları da yüksek güven duygusuna ve yüksek sosyal sermayeye neden olmaktadır. Nitekim Kuran'ın bu analizlerine paralel olarak çalışmanın önceki bölümlerinde de yer verilen Acemoğu'nun çalışmaları başta olmak üzere birçok çalışma bu durumu kanıtlar niteliktedir.

Kuran'ın da dikkat çektiği "güven", siyaset, eğitim, ekonomi, din, aile gibi temel kurumlarla doğrudan ilişkilidir. Böylece güvenin toplumsal kurumlarla olan ilişkisi onun önemini bir derece daha arttırmaktadır. Güvenin, bu temel kurumların işlevlerini yerine getirebilmesi için gereken bir ortak duygu olarak betimlendiğinin ifade edilmesi, kavramın konumlandığı yeri gösterebilmek açısından önem arz etmektedir (Tecim, 2011: 4-12). Ancak yukarıdaki verilen örneklerde de görüldüğü gibi bu alanda yapılan çalışmalarda daha ziyade siyasi kurumlara, dini kurumlara, eğitim kurumlarına vb. kurumlara duyulan güvenin ölçüldüğü görülmektedir. Dolayısıyla yukarıda da belirtildiği üzere çalışmada mali kurumlara duyulan güvene ve bu durumun sosyal sermaye düzeyine etkisine yönelik bir anket hazırlanması kararlaştırılmıştır. Böylece temel kurumlar içerisinde önemli bir yere sahip olan mali kurumlara aynı zamanda sosyal sermayenin temel bileşenlerinden olan güvenin, sosyal sermaye düzeyine etkisi istatistiki açıdan değerlendirilmek istenmiştir.

Literatürde güven ile ilgili çalışmaların temel problemi, Dünya Değerler Araştırması örneğinde olduğu gibi, güveni sadece aşağıda yer verilen Uslaner'in sınıflandırmasında da görülen "ahlaki/genelleştirilmiş güven" olarak ele almalarıdır (Newton, 2001: 203). Oysa kurumlara güven başta olmak üzere güvenin bir çok türü bulunmaktadır. Bu nedenle de Newton'un dikkat çektiği gibi, toplumun güveninin sadece genelleştirilmiş güven üzerinden ölçmeye çalışmak, toplumların yapısı göz önüne alındığında objektif verilere ulaşılmasını engellemektedir (Can, 2018: 493). Dolayısıyla genelleştirilmiş güvenin yanı sıra güvenin diğer formları ile ilgili çalışmalar büyük önem arz etmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde de değinildiği üzere, Uslaner güveni üç farklı şekilde sınıflandırmakta ve güveni, "stratejik/kısmi güven", "ahlaki/genelleştirilmiş güven" ve "kurumlara güven" şeklinde açıklamaktadır (Uslaner, 2004: 2). Kurumlara

güven bireylerin siyasal, toplumsal ve ekonomik kurumlara ve sisteme güvenlerini ifade etmektedir (Uslaner, 2003a: 2). Tıpkı Uslaner'in tanımlamasındaki gibi kurumlara güven bireylerin kurumlara olan güvenlerini ifade etmek için kullanılmaktadır (Rothe & Schuler, 2006: 4). Toplum söz konusu olduğunda, kurumlara güven daha değerli kabul edilmektedir (Paşamehmetoğlu, 2010: 23). Buna göre sağlam kurumlar, içinde güven bulunan toplumsal ilişkiler ile kurulmaktadır (Tüysüz, 2011: 16). Ayrıca yüksek güven düzeyine sahip toplumlarda, devlete ve devlet kurumlarına olan güven daha güçlüdür (Can, 2015: 263). Bu tür toplumlarda demokratik gelişme hızı da daha yüksektir (Uslaner, 2003a: 16). Kurumlara güvenin yüksek olduğu toplumlarda hoşgörü de yüksektir, hoşgörünün olduğu bu tür toplumlarda, toplumsal problemlerin daha kolay çözülmesini sağlamaktadır (Alacahan & Duman, 2011: 111). Kurumlara güven düzeyi yüksek olan toplumlarda işbirliği, dayanışma, ortak karar alma vb. durumlar da söz konusudur (Yıldız & Topuz, 2011: 216). Ayrıca bu tür toplumlarda yeniliklerin toplumda yayılması ve kullanılması da hızlanmaktadır (Keleş, 2012: 36). Son olarak kurumlara güven, ekonomik faaliyetlerde işbirliğini kolaylaştırdığı ve işlem maliyetlerini düşürdüğü için ekonomik büyüme ile güven arasında da bir ilişki bulunmaktadır (Öksüzler, 2006: 111).

Son dönemlerde iktisatta güven kavramı üzerine artan bir ilgi bulunmaktadır (Korczynski, 2000: 1). Literatüre göre güvenin iki ana konusu bulunmaktadır. Birincisi, kişinin hizmeti sunan varlığa (kuruma) güvenmesi, ikincisi ise kişinin hizmetin sunulmuş şekline güvenmesidir (Carter & Weerakkody, 2008: 475). Bu nedenle kuruma güven duymak, herhangi bir bireye güven duymaktan farklı bir durumdur. Ancak yine de kurumlar da insanların oluşturduğu yapılardır (Doğan, 2015: 27). Modern toplumda kurumlara güven, kişiler arası güvenden daha değerlidir. Çünkü kurumlar daha fonksiyonel ve daha çok imkana sahip olmaktadır. Bu da bireylere hedeflerine erişmede daha kolay bir yol sağlamaktadır. Kurumların etkili kullanımı kişiler arası güvenin artmasında da etkili olmaktadır. Vatandaşlar genellikle devlete ve devletin kurumlarına günlük hayatlarında güvenme gereksinimi hissedecektir (Khodyakov, 2007: 123). Öte yandan, kurumlara güven, kişilerarası güveni sigorta etmektedir. Bu sebeple kurumlara olan güven zarar gördüğünde diğer insanların güveni de zedelenmektedir (Lewis & Weigert, 1985: 974).

"Başarılı ekonomilere sahip toplumlarda güçlü güven duygusu hakim olmaktadır (Demir, 2011: 904). Öyle ki dünyada geri kalmışlığın en önemli nedenlerinden birinin karşılıklı güven eksikliği olduğu iddia edilmektedir (Keleş, 2012: 35). Güven, ülkelerin gelir düzeyleri ve gelirlerin adil dağıtılmasına pozitif yönde katkı yapmaktadır (Altay, 2007: 42). Güvenin artışı kentlerdeki suç oranları azaltmakta ve kentsel güvenliği sağlamaktadır (Karakurt, 2008: 88). Öte yandan toplumda güvenin azalması suç işleme oranının ve dava sayısının artmasına da sebep olmaktadır (Fukuyama, 2005: 275). Ayrıca, güven eksikliği otoriter iktidarların oluşmasına yol açmaktadır (Uslaner, 2016). Toplumda güvenin azalması, sosyal ilişkileri düzenleyecek müdahaleci ve kuralcı hükümetlerin ortaya çıkmasına da yol açmaktadır (Fukuyama, 2005: 320). Güven düzeyinin düşük olduğu toplumlarda, mafya tipi suç örgütleri, rüşvet ve yolsuzluk yaygınlaşırken, güçlü merkezi devlete ve bürokrasiye ihtiyaç artmaktadır. Güven eksikliği iş başarma maliyetlerini de yükseltmekte ve rekabet gücünü düşürmektedir (Ören, 2007: 75)."

Hardin'e göre, yaşadığımız çağ bir "güvensizlik çağı (the age of distrust)" dır. İnsanların birbirlerine ve kurumlara az güvenmesi veya güvenmemesi, bu çağı tarif etmektedir (Hardin, 2006: 13). Fukuyama, dünya toplumlarının 1960'lı yıllardan itibaren büyük bir çözüme ve buhran yaşadığını öne sürmektedir. Özellikle sanayileşmiş ülkelerin bu büyük çözüme daha çok maruz kaldığını ve sosyal sermaye kavramının bu bağlamda önemini giderek arttığını ifade eden Fukuyama'ya göre bu çözüme sonucunda insanların birbiriyle olan ilişkilerinin yapısı değişmiş ve yine insanların birbirlerine, devletlere ve kurumlara olan güven düzeyi 1950'lilere oranla oldukça gerilemiş, suç oranları ve toplumsal düzensizlik epeyce artmış, akrabalık bağları giderek zayıflamış, evlilikler ve doğum oranları düşerken boşanma oranları hızla yükselişe geçmiştir (Fukuyama, 2009: 19). Fukuyama'nın da belirttiği gibi özellikle 1960'lardan beri dünya genelinde vatandaşların devlete ve dolayısıyla da kamu kurumlarına duydukları güvende bir düşüş eğilimi olduğu açıkça görülmektedir (Blind, 2007). Son yıllarda birçok ülkede, devlete ve kurumlara duyulan güven gözle görülür bir şekilde düşmekte ve vatandaşla devlet arasında oluşan bu güven açığı, devletin ve kurumların meşruiyetini olumsuz doğrultuda etkilemektedir (Turan, Aydılek & Taban, 2017: 27).

Seligman ise devletin meşruiyetinin kurumlara duyulan güvende ortaya çıktığını belirtmektedir (Seligman, 1977: 14). Kendisine has birtakım özelliklere sahip kurumlar bütününden oluşan devletin niteliğinin belirlenmesinde en önemli ve temel ilke, devletin vatandaşlarının başta can ve mal güvenliği olmak üzere sosyal, siyasal ve iktisadi haklarını ne ölçüde koruyup koruyamadığı ve yatay ve dikey meşruiyetin sağlanıp sağlanmadığı sorusu olmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, bir devletin kaderi, temel olarak halkın devletin meşruluğuna olan inancı ile yakından ilişkili olmaktadır. Bu bağlamda devletin niteliği ile ilgili kritik boyut, bir fikir ya da his olan "güven" dir. Meşruiyet ise, vatandaşların devlete karşı olan güveninin ölçüsüdür. Diğer bir deyişle, meşruiyet, devletin haklılığına duyulan tam ve kesin inançtır. Bu ise, toplumun devlete ya da kamu kurumlarına duyduğu güven ile doğru orantılıdır. Güven ayrıca bireyle devlet, bireyle kamu otoritesi ve bireyle toplum arasındaki etkileşimler ve ilişkilerle de bağlantılıdır ve bu bağlantılar bireyin hem içsel motivasyonunu hem de ilişkilerini etkilemektedir. Son dönemde oldukça popüler hale gelen çalışmanın da temel konularından biri olan yeni kurumsal iktisat literatürü, yasalar, kurallar ve resmi örgütler gibi formel kurumların ve toplumsal normlar, kültür ve yazılı olmayan davranış kuralları gibi enformel kurumların, toplumsal yapıda belirleyici olduğunu ortaya koymaktadır. Bu açıdan güven ilişkilerinde de formel ve enformel kurumlar bütünü etkili olmaktadır (Turan, Aydilek & Taban, 2017: 26-27).

Kurumlara büyük önem veren North, kurumsal iktisatçılar içerisinde şekillenen sosyal sermaye yaklaşımı üzerine de görüşler beyan etmiştir. North, sosyal sermaye kavramına dikkat çekerken "kurumlara güven" konusuna vurgu yapmıştır. North'a göre kurumlara duyulan güven toplumdaki istikrarlı yapıyı koruyacak ve belirsizlikleri ortadan kaldıracaktır. Burada çalışmada daha önce de yer verilen North'un bir köy üzerinden yaptığı değerlendirme büyük önem arz etmektedir. North'a göre küçük ölçekli bir köyde köy ticareti, yerel mübadeleyi kolaylaştıran ve gayri resmi kısıtlamalardan oluşan yoğun bir sosyal ağ içerisinde yapılmaktadır. Bu durum ise işlem maliyetlerinin düşmesine yol açmaktadır. North'a göre burada işlem maliyetlerini düşüren şey, köylerde yaşayış biçimlerinden ve insanlar arası ilişkilerden kaynaklı olarak sosyal sermaye düzeyinin yüksek oluşu olmaktadır (North, 1991: 99). North'u destekler bir biçimde Acemoğlu, Reed ve Robinson (2013: 1), köylüler tarafından kurumlara daha

fazla saygı duyulduğu için köylerde sosyal sermaye düzeyinin yüksek olduğuna dikkat çekmektedir.

Sosyal sermaye ise kurallar ve kurumlardan, ağlar ve bağlara, ilişkilerden toplumsal değerlere bir çok boyutu olan bir kavramdır. Sosyal sermayenin öncüsü olan Putnam, sosyal sermayeyi bir toplumdaki kurumlar ve bunlar arasındaki ilişki ağı olarak tanımlamaktadır (Putnam, 2000: 19). Bu çalışmanın temel problemini oluşturan mali kurumlara güven ve sosyal sermaye ilişkisi Putnam'ın tanımı dikkate alındığında; mali kurumlar bir toplumdaki temel kurumların önemli bir kısmını oluşturması açısından, ilişkileri ağı ise bu kurumlara duyulan güveni oluşturması açısından önem arz etmektedir. Dolayısıyla temel kurumlar içerisinde yer alan mali kurumlara duyulan güven, sosyal sermayenin oluşması açısından da önemli bir faktör olmaktadır.

Narayan ve Cassidy'in yaptıkları tanıma göre sosyal sermaye "grubun nitelikleri", "genelleştirilmiş normlar", "birliktelikler", "girişkenlik", "komşuluk bağlantıları", "gönüllülük ve güven" olmak üzere yedi ayrı boyuttan oluşmaktadır. Onlara göre sosyal sermayenin bu farklı yönlerini her birini ölçmeye çalışan sorulardan hareket edilerek bütüne giderek, sosyal sermayeyi ölçmek mümkün olmaktadır (Narayan ve Cassidy, 2001: 67). Nitekim çalışmanın analizinde kullanılan Onyx ve Bullen'e ait sosyal sermaye ölçeği de Narayan ve Cassidy'nin bu vurgusuna uymakta ve sosyal sermayenin bütün boyutlarını kapsamaktadır. Çalışmada sosyal sermayeyi ölçmek için Onyx ve Bullen tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. Sosyal sermayeyi Dünya Değerler Araştırması'nın ölçtüğü gibi tek bir soru üzerinden değil, Narayan ve Cassidy'nin de belirttiği tüm boyutları ile ölçmesi, boyutları ve içerdiği sorular itibarıyla çalışmanın hedeflerine uygun olması, ölçeğin Türkiye nüfusu için kullanılabilir ve güvenilir olmasının akademik olarak doğrulanması⁶⁴ gibi nedenlerden dolayı çalışmada bu ölçekten yararlanılmıştır.

Sosyal sermaye, yüz yüze ilişkiler ve sosyal yapılar içinde ortaya çıkan bir olgu olmakla beraber, kurumların bu süreçler üzerinde önemli bir rolü bulunmaktadır (Tüylüoğlu, 2006: 53). Fukuyama'ya göre ise güven duygusunun çok yüksek olduğu

⁶⁴ Ardahan, "Sosyal Sermaye Ölçeği Geçerlilik, Güvenirlilik Çalışması" isimli çalışmasında Onyx ve Bullen tarafından geliştirilmiş olan sosyal sermaye ölçeğinin Türk toplumu için geçerliliğini ve güvenilirliğini tespit etmeyi amaçlamış ve elde ettiği bulgular söz konusu ölçeğin Türk toplumu için istatistiki olarak yeterli güvenilirlikte olduğunu göstermiştir (Ardahan, 2012: 773).

lkeler aynı zamanda sosyal sermayeleri de yüksek olan ülkelerdir (Fukuyama, 2005: 3). Çünkü, güven olmadan sosyal sermayeden bahsedilememektedir (Gökalp, 2003: 163). Diğer bir deyişle, sosyal sermayenin oluşabilmesi için güven gerekmektedir (Sağsan, Yücel & Sözen, 2010: 146). Güven kavramı, sosyal sermaye kavramını oluşturan temel öğelerden biridir. Bir toplumda güven düzeyinin yüksek olması o toplumda sosyal sermaye birikiminin de fazla olduğunun işaretidir (Gerşil & Aracı, 2011: 44). Son olarak sosyal sermayenin ölçümünde güven en kabul edilebilir gösterge olarak kabul edilmektedir (Polat & Aktaş Polat, 2015: 769).

Güven, bir toplumun ve toplumdaki tüm kurumların temelini oluşturan bir sosyal sermayedir (Aktan & oban, 2008: 20). Nitekim Fukuyama, sosyal sermayeyi güven üzerine inşa etmiş ve sosyal sermaye ile güveni birbirinin yerine kullanmıştır (Fukuyama, 2005: 37). Güven olmadan sosyal sermayenin gelişmesi ve ilişki ağı oluşturması mümkün olmadığından, güven sosyal sermayenin n koşulu olarak kabul edilmektedir (Aslan, 2016: 187). Putnam, sosyal sermayenin oluşmasının kolay olmadığını ve onun unsuru olan güvenin kullanıldığında arttığını, kullanılmadığında azaldığını belirtmektedir (Putnam, 1993: 170-185).

Sosyal sermaye ile güven arasında açık ve ayrılmaz bir ilişki sosyal sermayenin nc isimleri (Coleman, Putnam, Fukuyama) tarafından vurgulanmaktadır. Sosyal sermayeden söz edilen her durumda mutlaka güven kavramı da vardır. Sosyal sermaye ve güven bir arada, sebep sonuç ilişkilerinin önem arz ettiği iki kavramdır (Gerni, 2013: 21).

Sosyal sermaye kavramı içerisinde yer alan ve onun bir bileşeni olarak görülen güvenin sosyal sermaye ile ilişkisi, sosyal sermaye tartışmalarının neresinde yer aldığı, ayrıca ona ne kattığı ve ondan ne aldığı ayrıca önem taşıyan konulardandır. Bu noktada Fukuyama'nın bu ilişki üzerine yaptığı vurgu önem arz etmektedir. Fukuyama'ya göre (1996: 26); güven, dürüst ve işbirlikçi davranışlar içinde ortaya çıkan, genel olarak toplumun diğer yeleri tarafından paylaşılan normlara dayanan bir beklentidir. Sosyal sermaye ise bir toplumda güvenin yaygınlığından kaynaklanan bir hazinedir. Bu nedenle güven sosyal sermaye birikimi açısından önem arz etmektedir. Güvene ilişkin sosyolojik bakış açısı, onun sosyal sermaye ile olan ilişkisini zorunlu kılmaktadır. Bir anlamda sosyal sermaye ve güven kavramı, birbirinden ayrılmaz ve hatta birbirlerinin

yerine de kullanılabilen kavramlardandır. Sonuç olarak sosyal sermayeyi tanımlarken güven kavramına ve güven ilişkilerine değinmek adeta bir zorunluluktur. Çoğu araştırmacı güveni ayrı bir değişken olarak ve sosyal sermayeden bağımsız olarak incelemeyi daha uygun görürken, bazıları ise güvene sosyal sermaye adını vermekten çekinmemiştir. Bu itibarla güvenin, sosyal sermayeden bağımsız bir biçimde ele alınarak değerlendirilmesine yönelik çalışmalar önem arz etmektedir (Tecim, 2011: 4-40).

Örneğin, Paşamaehmetoğlu (2010); akrabalara, komşulara, iş arkadaşlarına ve diğer arkadaşlara güveni "içsel güven" değişkeni olarak, devlete, okul sistemine, güvenlik kuvvetlerine, hükümete, belediyeye, Ankara Mobilyacılar Sitesi ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi yönetimine, medyaya ve tanıdık olmayan insanlara güveni ise "dışsal güven" olarak ele almış, diğer bazı değişkenler (ilişkiler, bireycilik vb.) ile birlikte sosyal sermaye değişkenine etkisini değerlendirmiştir. "Kültürel Değerlerde Farklılaşmanın Sosyal Sermayeye Etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Üzerine Bir Araştırma" isimli doktora tezinin analiz sonuçlarına göre içsel güven ile sosyal sermaye arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu hipotezi desteklenmiş, ancak dışsal güven ile sosyal sermaye arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu hipotezi desteklenmemiştir.

Buna göre araştırmanın önemi, mali kurumlara güvenin, sosyal sermayeden bağımsız bir biçimde ele alınarak değerlendirilmesi ve aynı zamanda sosyal sermayeye etkisinin de değerlendirilmesi noktasında daha iyi anlaşılabilir. Çünkü, ekonomi yalnızca üretim-tüketim dengelerinde gelişen, mal veya para üzerinde işleyen bir sistem değildir (Aydemir, 2011: 140). Mali kurumlara güven, piyasaların etkinliğini sağlayan, ilişkileri ve yatırımları hızlandıran, işlem maliyetlerini düşüren ve genel anlamda sistemi işler hale getiren önemli bir unsurdur. Putnam'ın İtalya'nın güney ve kuzey bölgelerinde yaptığı araştırmalar bu düşüneyi desteklemektedir. Putnam söz konusu çalışmada İtalya'da duyarlı ve etkin kurumların oluşmasında gerekli şartları inceleyerek sosyal sermayenin rolüne değinmiştir (Putnam, 1993b). Son olarak Nooteboom'a göre (2007: 49); mevcut çalışmalardan çıkarılabilecek belki de en önemli ders kurumlara güven ile sosyal sermaye arasında güçlü bir ilişkinin olduğudur. Nitekim OECD'ye göre

(2006: 11); güven sosyal sermayenin merkezinde yer alır ve oluşmasında doğrudan bir etkisi vardır.

Bu çalışmanın analiz kısmında amaçlanan güvenin, Fukuyama gibi bir çok önemli araştırmacının da değindiği yönünden hareketle, yani sosyal sermayenin önemli bir boyutunu oluşturması ve sosyal sermayeyi arttırmaktan hareketle, yine Uslaner başta olmak üzere pek çok araştırmacının ele aldığı kurumlara güvenin, temel kurumlar içerisinde yer alan mali kurumlara güven özelinde sosyal sermayeye etkisini değerlendirmektir. Çalışmanın yeni kurumsal iktisat perspektifinden ele alınması ise bu ilişkiye yeni kurumsal iktisadın öncüsü North'un vurgu yapmasından kaynaklanmaktadır.

Son olarak Buchanan'ın esasen araştırmanın önemini de açıklayan ifadeleri ise şu şekildedir (Buchanan, 1981: 1):

"Amerikan toplumuna dair teşhisim, kültürümüzün, ekonomimizin ve yönetim şeklimizin temel çerçevesini oluşturan "sosyal sermaye" nin aşındığı bir dönemde yaşadığımız çıkarımına dayanır... Tüm çabam, bu aşınmanın sorumlusu olan kurumlardaki kusurların ve arızaların tespit edilip ayıklanması yönündedir."

3.2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Çalışmanın uygulama kısmını oluşturan bu bölümde; araştırma sonuçlarının analizi ve modellenmesi için gerekli olan analiz yöntemi, araştırma alanına ilişkin genel bilgiler, araştırmanın amacı, yaklaşımı, kapsamı, evren ve örnekleme, uygulanan ankete ve kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler, araştırmanın modeli ve ölçme modeli, araştırmanın hipotezleri, varsayımları, sınırlılıkları ve bazı gerekli istatistiksel bilgilere yer verilecektir.

3.2.1. Araştırmanın Amacı

Çalışmanın öncelikli amacı kurumsal iktisat (özellikle de yeni kurumsal iktisat) ve içerisinde şekillenen, son yıllarda ilgi çekmeye başlayan sosyal sermaye literatürüne bir katkı sağlamaktır. Bu bağlamda elbette bu geniş ve önemli iki yaklaşım arasında birçok ilişki kurmak mümkündür. Dolayısıyla, bu temel amaçtan hareketle, bu

çalışmanın amacı, maliye alanı ile ilgili olan önemli bazı mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermaye düzeyine etkisini ortaya koymaktadır.

3.2.2. Araştırmanın Önemi

Yapılan literatür taramasında, ülkemiz için son derece önemli olan kurumlara ve özellikle de mali kurumlara güven ve sosyal sermaye ilişkisinin yeterince konu edilmediği görülmüştür. Nitekim gerek kurumsal iktisat gerekse de sosyal sermaye yaklaşımının Türkiye'de yeterince önemsenmemekle birlikte ele alınmasının tarihi henüz çok yenidir. Öte yandan uygulamalı literatür bölümünde görüldüğü üzere Türkiye açısından sosyal sermaye düzeyinin ve kurumlara güven düzeyinin ampirik olarak tespit edildiği alan araştırması sayısı da oldukça azdır. Sosyal sermaye düzeyinin ve mali kurumlara güven düzeyinin ampirik olarak tespit edildiği alan araştırmasına ise rastlanılmamıştır.

Çalışmanın öncelikli amacı, mali kurumlara olan güvenin sosyal sermaye düzeyi için ne kadar önemli olduğuna dikkat çekmek ve hem kurumsal iktisat hem de sosyal sermaye yazınına katkı sağlamaktır.

3.2.3. Araştırmanın Sorusu ve Hipotezleri

North'un kurumlara güvenin önemine ve özellikle de sosyal sermayeye etkisine yaptığı vurgu uygulamalı literatür kısmında da değinildiği üzere teorik çalışmalar ile sınırlı kalmıştır. Oysa bu alan, Breuskin'e göre (2012: 1); en umut verici çalışma alanı gibi görünmektedir. Yeni kurumsal iktisatçıların sosyal sermaye ile ilgili ampirik çalışmaları ise daha çok ekonomik gelişme ile etkisine odaklanmıştır. Her ne kadar güven sosyal sermayenin bir bileşeni olduğu ve birbirinden ayrı düşünülmemeyeceği gibi, güvenin, özellikle de temel kurumlara güvenin bir değişken olarak sosyal sermayeye etkisini değerlendirmek de önem arz etmektedir. Türkiye gibi sosyal sermaye düzeyinin düşük olduğu ülkelerde ise kurumlara güvenin tesisi, bu durumu düzeltecek temel faktörlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Çünkü kurumlara güven arttıkça sosyal sermayede artacaktır. Bu nedenle devletin temel kurumları içerisinde yer alan Maliye Bakanlığı'ndan, Türk Vergi Hukuku'na, Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan vergilemede adalete bir çok formel ve enformel kuruma karşı vatandaşların güven duygusunun

iyileştirilmesi gerekmektedir. Parlak'ın ifadesiyle (2015); *"Ekonomi bir ülkenin her şeyidir..."* İşte bu kurumlar da ekonomiyi oluşturan unsurlar olduğundan, bu anlamda ekonominin her şeyidir. Çünkü ekonomiye işlerlik, istikrar, düzen, öngörülebilirlik vb. fonksiyonları kazandıran şey çalışmanın teorik kısmında da vurgulandığı üzere bu kurumlardır. Bu kurumlara duyulan güvenin önemini ise dünyaca ünlü ekonomi dergisi Financial Times (2018) şöyle aktarmaktadır:

"Maliye her şeyden önce güven demektir. JP Morgan, Amerikan bankacılık hanedanının büyük reisi, 1912 yılında Amerikan Merkez Bankası'nın kuruluşuna yol açan Kongre oturumlarından birinde, "Paradan önce karakter, güven gelir, para onu satın alamaz" der. Evet öyledir, bir yüzyıl sonra güven olmadan mali düzenin çöktüğü açıkça görülmüştür."

Bu noktadan hareketle çalışmanın temel sorusu şu şekildedir:

- Mali formel ve enformel kurumlara duyulan güven sosyal sermaye düzeyini etkilemekte midir?

Hipotez, araştırmacının ilgilendiği bir konuda ortaya attığı önermedir, araştırmacı değişkenler arasında bilimsel yöntemlerde bir bağ kurarak beklentilerini hipotez veya hipotezleri ile ileri sürmektedir (Yükselen, 2010). North, Hayek, Buchanan, Fukuyama gibi tüm hayatını kuralların ve kurumların önemine vurgulamakla geçiren isimlerin çalışmaları konuya ilgiyi arttırmaktadır. Örneğin, Fukuyama (2005: 29), neo-klasik iktisadın insana özgü davranışlar üzerinde hiç durmamasını sert bir şekilde eleştirmektedir. Ona göre, ekonomi faaliyette bulunduğu toplumun alışkanlıklarından, ahlakından ve göreneklerinden, genel anlamda enformel kurumlardan ayrı olarak algılanamaz. Başka bir deyişle, ekonomik ilişkiler kurumlardan ayrı düşünülüp tek başına ele alınamaz. Bunun yanı sıra kurumsal iktisadın Türk iktisatçıları cezbetmesini Akçomak (2018: vii), Türkiye'de kurumların hiçbir zaman tam anlamıyla işler durumda olmaması ile ilişkilendirmektedir. Nitekim Türkiye'de sosyal sermaye düzeyinin düşüklüğü kurumların işlemez halde olduğunun bir göstergesidir. Bu ilgi ile birlikte, kurallar ve kurumların iyileştirilmesinin yanı sıra bunlara güvenin sağlanmasının sosyal sermaye ile olumlu anlamda bir bağının olduğu düşüncesi,

çalışmada mali formel ve enformel kurumlara güven ve sosyal sermaye ilişkisi üzerinden bazı hipotezlerin öne sürülmesine neden olmuştur.

Bu noktadan hareketle çalışmanın temel hipotezleri şu şekildedir:

- **H₀:** Mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayeye pozitif ve anlamlı bir etkisi yoktur.
- **H₁:** Mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayeye pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.1}:** Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin yerel komitelere katılım alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.2}:** Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin yerel komitelere katılım alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.3}:** Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.4}:** Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.5}:** Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin güvenilir ve emniyette olma duygusu alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.6}:** Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin güvenilir ve emniyette olma duygusu alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.7}:** Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin komşuluk ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.8}:** Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin komşuluk ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.9}:** Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin aile ve arkadaşlık ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.10}:** Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin aile ve arkadaşlık ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H_{1.11}:** Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

- **H1.12:** Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H1.13:** Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin yaşamın değeri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H1.14:** Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin yaşamın değeri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H1.15:** Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin iş ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.
- **H1.16:** Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin iş ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

3.2.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu çalışma İzmir ili Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağılı birimlerinde görev yapan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcıları ile sınırlandırılmıştır. Çalışmanın bu temel sınırlandırmaya tabi tutulmasının nedeni, Türkiye'de binin üzerinde Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağılı birimlerinin olması, on binlerce gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısı olması, ekonomik nedenler, ulaşımın zorluğu, zaman problemi vb. durumların olmasıdır.

3.2.5. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Bir araştırmada bilgi sağlamak üzere başvuru ve üzerinde gözlem yapılacak olan gözlem birimlerinin tümü araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Bu araştırmanın evreni, Türkiye'deki tüm vergi dairesi başkanlıkları ve bağılı birimlerinde çalışan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcılarıdır. Anket uygulamasının maliye literatürü ile ilgili teorik ve uygulamaya yönelik bilgiler içermesi nedeniyle, alana hakim bir evren, dolayısıyla da örneklem seçilmesine karar verilmiş ve nihayetinde de İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağılı birimlerinde çalışan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcılarında karar kılınmıştır. İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağılı birimlerinde çalışan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcılarını "kolaylı örnekleme tekniği", yani araştırmacının rahatlıkla ulaşabileceği katılımcıları tercih ettiği teknik ile tercih edilmiştir. Kolaylı örnekleme tekniği, araştırmacı ile örneklem arasında çeşitli ilişkilerin söz konusu olmasının yanı sıra, uygulamada düşük maliyet, izin alma kolaylığı, zaman

tasarrufu, maddi kısıtlar vb. durumlar nedeniyle tercih edilmektedir (Karataş Ateş, 2016).

Örneklem ise belli kurallara göre, belli bir evrenden seçilmiş ve evreni temsil yeterliği bulunan küçük kümeleri tanımlamaktadır. Araştırmanın örnekleme, evrenin alt grubunda bulunan, anketlerin uygulanacağı kişileri oluşturmaktadır. Ana kütlelerin tamamına ulaşmanın imkansız veya zor olduğu zamanlarda, araştırmaların önemli bir kısmı ana kütlede çeşitli yöntemlerle seçilen örneklere ulaşmak yoluyla yapılmaktadır. Bu sayede örneklem incelenerek, evren hakkında çeşitli gözlem ve sonuçlara ulaşmak mümkün olmaktadır. Araştırmanın hem güvenilirliği hem de sağlıklı sonuçlara ulaşılabilmesi için, örneklem seçimi de bilimsel kurallara göre yapılmak zorundadır. Bu çalışmada da örneklem seçimleri bilimsel kurallara göre yapılmıştır.

Aşağıdaki Tablo 3.1'de, çeşitli güven aralıklarında olması gereken minimum örnek hacimlerini göstermektedir.

Tablo 3.6: Çeşitli Güven Aralıklarında Evren ve Örneklem Büyüklükleri

EVREN BÜYÜKLÜĞÜ	%5	%3	%2	%1
50	44	48	49	50
100	79	91	96	99
250	151	203	226	244
500	217	340	414	475
750	254	440	571	696
1000	278	516	706	906
2000	322	696	1091	1655
5000	357	879	1622	3288
10000	370	964	1936	4899
100000	383	1056	2345	8762
1000000	384	1066	2395	9513
10000000	384	1067	2400	9595

Kaynak: (Saunders, Lewis & Thornhill, 2009: 219).

Araştırma kapsamında uygulanan anketlere toplam 1715 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısı içerisinde 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısı katılmıştır. Örneklem grubunun evreni temsil gücünü (örneklem büyüklüğü) hesaplamada güven aralığı %95 ve hata payı %5 olarak kabul edilmiştir. Tablo 3.6'da da görüldüğü üzere %95 güven aralığında ve %5 hata payı dikkate alındığında bu çalışmanın evrenini temsil edecek olan minimum örneklem sayısı 322'dir, dolayısıyla Tablo 3.6, Tablo 3.7

ve Tablo 3.8 birlikte incelendiğinde, araştırma için 400 örneklem kullanıldığı için, bilimsel olarak nicel geçerliliği fazlasıyla sağlamış olduğu görülmektedir.

Anketin uygulandığı 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısı seçimi de yine bilimsel kurallara göre yapılmıştır. Buna göre İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimleri evrenindeki gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcılarını çalıştıkları birime göre listelenmiş ve önceden belirlenen örneklem sayısı olan 400 üzerinden oranlanarak belirlenmiştir. Literatürde bu yöntem "tabakalı-oranlı örnekleme tekniği" olarak da bilinmektedir. Bu yöntemde evrenin alt grupları belirlenip, bunların evrende var oldukları aynı oranlarıyla örnekleme temsil edilmelerini sağlayan bir örneklem seçmek amaçlanmaktadır. Bu yöntemin amacı tüm evrenin temsil edilmesini garanti altına almak ve örneklemin standart hatasını azaltmak ve istatistiki işlemleri kolaylaştırmaktır (Gay, 1987). Bu yöntem kullanılarak yaklaşık olarak hesaplanan örneklemin İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerinde çalışan gelir uzmanlarına ve gelir uzman yardımcılarına göre dağılımı Tablo 3.8'de yer almaktadır.

Elbette, anketi uygulamak için İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı'ndan gereken izinler alınmış ve çalışmanın sonuna da eklenmiştir. Ayrıca, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nden de gerekli izinler alınmış ve bu izin de çalışmanın sonuna eklenmiştir.

Tablo 3.7: İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı Özlük Görev Yerlerine Göre Gelir Uzmanı ve Gelir Uzman Yardımcısı Kadrolarının Dağılımı - 2017
(Araştırmanın Evreni)

BİRİM	GELİR UZMANI	GELİR UZMAN YARDIMCISI	BİRİM	GELİR UZMANI	GELİR UZMAN YARDIMCISI
Bilgi İşlem ve Elektronik Belge Yönetimi Müdürlüğü	11	-	İzmir İhtisas Vergi Dairesi Müdürlüğü	53	15
Denetim Koordinasyon Müdürlüğü	85	-	Kadifekale Vergi Dairesi Müdürlüğü	34	13
Diğer Vergiler Müdürlüğü	5	-	Karşıyaka Vergi Dairesi Müdürlüğü	48	16
Eğitim Müdürlüğü	62	-	Kemeraltı Vergi Dairesi Müdürlüğü	45	8
Gelir ve Kurumlar Vergileri Müdürlüğü	11	-	Konak Vergi Dairesi Müdürlüğü	39	13
Hukuk Bürosu	14	-	Kordon Vergi Dairesi Müdürlüğü	54	17
İdari ve Mali İşler Müdürlüğü	23	-	Şirinyer Vergi Dairesi Müdürlüğü	48	14
İnsan Kaynakları Müdürlüğü	21	-	Taşitlar Vergi Dairesi Müdürlüğü	47	10
KDV-ÖTV ve Anlaşmalar Müdürlüğü	20	-	Yamanlar Vergi Dairesi Müdürlüğü	48	11
Mükellef Hakları ve İletişim Müdürlüğü	1	-	Aliğa Vergi Dairesi Müdürlüğü	19	11
Özel Büro Müdürlüğü	1	-	Bayındır Vergi Dairesi Müdürlüğü	13	1
Strateji Müdürlüğü	4	-	Bergama Vergi Dairesi Müdürlüğü	25	3
Tahsilat Müdürlüğü	24	-	Çeşme Vergi Dairesi Müdürlüğü	16	6
Usul Müdürlüğü	16	-	Kemalpaşa Vergi Dairesi Müdürlüğü	24	12
1 No'lu Takdir Komisyonu	2	-	Kınık Vergi Dairesi Müdürlüğü	4	1
2 No'lu Takdir Komisyonu	3	-	Kiraz Vergi Dairesi Müdürlüğü	7	1
3 No'lu Takdir Komisyonu	2	-	Menderes Vergi Dairesi Müdürlüğü	30	9
4 No'lu Takdir Komisyonu	2	-	Menemen Vergi Dairesi Müdürlüğü	25	8
5 No'lu Takdir Komisyonu	5	-	Ödemiş Vergi Dairesi Müdürlüğü	26	4
Balçova Vergi Dairesi Müdürlüğü	39	9	Selçuk Vergi Dairesi Müdürlüğü	17	-
Belkahve Vergi Dairesi Müdürlüğü	26	1	Tire Vergi Dairesi Müdürlüğü	25	4
Bornova Vergi Dairesi Müdürlüğü	70	14	Torbalı Vergi Dairesi Müdürlüğü	27	8
Çakabey Vergi Dairesi Müdürlüğü	37	7	Urla Vergi Dairesi Müdürlüğü	15	2
Çiğli Vergi Dairesi Müdürlüğü	55	11	Beydağ Malmüdürlüğü	5	-
Dokuz Eylül Vergi Dairesi Müdürlüğü	43	4	Dikili Malmüdürlüğü	7	-
Ege Vergi Dairesi Müdürlüğü	42	5	Foça Malmüdürlüğü	9	-
Gaziemir Vergi Dairesi Müdürlüğü	48	15	Karaburun Malmüdürlüğü	3	-
Hasan Tahsin Vergi Dairesi Müdürlüğü	55	10	Seferihisar Malmüdürlüğü	12	-
TOPLAM: 1715					

Kaynak: İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı'ndan alınan verilerle derlenmiştir.

Tablo 3.8: Araştırmanın Örneklemi

BİRİM	GELİR UZMANI	GELİR UZMAN YARDIMCISI	ÖRNEKLEM	BİRİM	GELİR UZMANI	GELİR UZMAN YARDIMCISI	ÖRNEKLEM
Bilgi İşlem ve Elektronik Belge Yönetimi Müdürlüğü	11	-	3	İzmir İhtisas Vergi Dairesi Müdürlüğü	53	15	16
Denetim Koordinasyon Müdürlüğü	85	-	19	Kadifekale Vergi Dairesi Müdürlüğü	34	13	11
Diğer Vergiler Müdürlüğü	5	-	1	Karşıyaka Vergi Dairesi Müdürlüğü	48	16	15
Eğitim Müdürlüğü	62	-	15	Kemeraltı Vergi Dairesi Müdürlüğü	45	8	12
Gelir ve Kurumlar Vergileri Müdürlüğü	11	-	3	Konak Vergi Dairesi Müdürlüğü	39	13	12
Hukuk Bürosu	14	-	4	Kordon Vergi Dairesi Müdürlüğü	54	17	16
İdari ve Mali İşler Müdürlüğü	23	-	5	Şirinyer Vergi Dairesi Müdürlüğü	48	14	14
İnsan Kaynakları Müdürlüğü	21	-	5	Taşıtlar Vergi Dairesi Müdürlüğü	47	10	13
KDV-ÖTV ve Anlaşmalar Müdürlüğü	20	-	5	Yamanlar Vergi Dairesi Müdürlüğü	48	11	14
Mükellef Hakları ve İletişim Müdürlüğü	1	-	1	Aliğa Vergi Dairesi Müdürlüğü	19	11	7
Özel Büro Müdürlüğü	1	-	1	Bayındır Vergi Dairesi Müdürlüğü	13	1	3
Strateji Müdürlüğü	4	-	1	Bergama Vergi Dairesi Müdürlüğü	25	3	6
Tahsilat Müdürlüğü	24	-	5	Çeşme Vergi Dairesi Müdürlüğü	16	6	5
Usul Müdürlüğü	16	-	4	Kemalpaşa Vergi Dairesi Müdürlüğü	24	12	8
1 No'lu Takdir Komisyonu	2	-	1	Kınık Vergi Dairesi Müdürlüğü	4	1	1
2 No'lu Takdir Komisyonu	3	-	1	Kiraz Vergi Dairesi Müdürlüğü	7	1	2
3 No'lu Takdir Komisyonu	2	-	1	Menderes Vergi Dairesi Müdürlüğü	30	9	9
4 No'lu Takdir Komisyonu	2	-	1	Menemen Vergi Dairesi Müdürlüğü	25	8	8
5 No'lu Takdir Komisyonu	5	-	1	Ödemiş Vergi Dairesi Müdürlüğü	26	4	7
Balçova Vergi Dairesi Müdürlüğü	39	9	11	Selçuk Vergi Dairesi Müdürlüğü	17	-	4
Belkahve Vergi Dairesi Müdürlüğü	26	1	6	Tire Vergi Dairesi Müdürlüğü	25	4	6
Bornova Vergi Dairesi Müdürlüğü	70	14	19	Torbalı Vergi Dairesi Müdürlüğü	27	8	8
Çakabey Vergi Dairesi Müdürlüğü	37	7	10	Urla Vergi Dairesi Müdürlüğü	15	2	4
Çiğli Vergi Dairesi Müdürlüğü	55	11	15	Beydağ Malmüdürlüğü	5	-	1
Dokuz Eylül Vergi Dairesi Müdürlüğü	43	4	11	Dikili Malmüdürlüğü	7	-	2
Ege Vergi Dairesi Müdürlüğü	42	5	11	Foça Malmüdürlüğü	9	-	2
Gaziemir Vergi Dairesi Müdürlüğü	48	15	15	Karaburun Malmüdürlüğü	3	-	1
Hasan Tahsin Vergi Dairesi Müdürlüğü	55	10	15	Seferihisar Malmüdürlüğü	12	-	3
TOPLAM: 400							

Kaynak: İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı'ndan alınan verilerle derlenmiştir.

3.2.6. Araştırmanın Ölçekleri

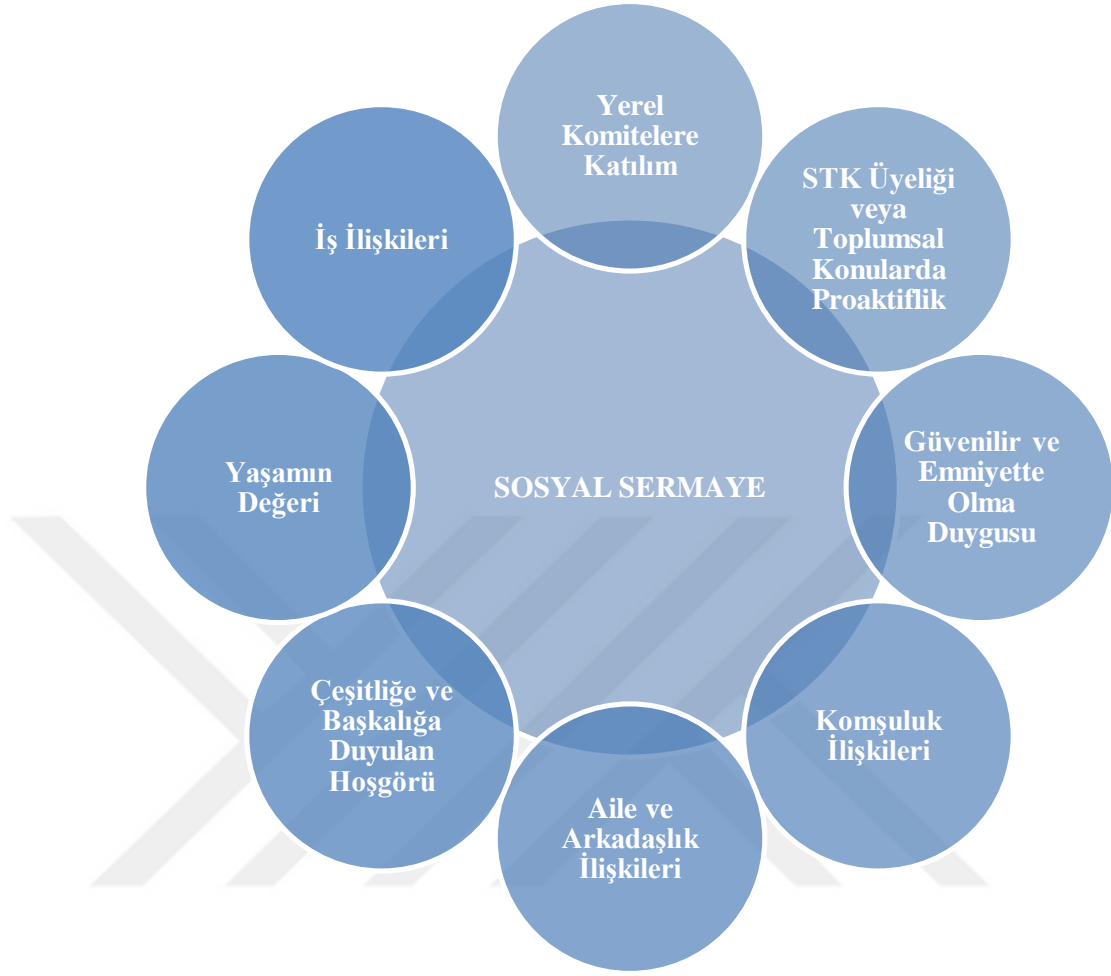
Bu kısımda çalışmada kullanılan ölçekler ile ilgili bilgilere yer verilecektir.

3.2.6.1. Sosyal Sermaye Ölçeği

Literatürde birçok çalışmada ikinci bölümde de değinildiği gibi sosyal sermaye düzeyini ölçmede Dünya Değerler Araştırması'nın söz konusu sorusuna verilen cevaplar üzerinden bir değerlendirme yapılmakta, ancak tek bir soruya dayanarak sosyal sermayeyi ölçmenin ne kadar doğru olduğu tartışılmaktadır. Bu nedenle çalışmada sosyal sermayeyi ölçmek için Onyx ve Bullen (2000) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. Sosyal sermayeyi Dünya Değerler Araştırması'nın ölçtüğü gibi tek bir soru üzerinden değil, neredeyse tüm boyutları ile ölçmesi, boyutları ve içerdiği sorular itibariyle çalışmanın hedeflerine uygun olması, ölçeğin Türkiye nüfusu için kullanılabilir ve güvenilir olmasının akademik olarak doğrulanması gibi nedenlerden dolayı çalışmada bu ölçekten yararlanılmıştır. Öte yandan Onyx ve Bullen'in geliştirdikleri ölçek üzerinde anketin uygulandığı bireylerin ifadeleri daha net ve açık bir şekilde anlayabilmeleri ve günümüz koşullarını dikkate alarak bazı değişiklikler ve uyarlamalar da yapılmıştır. Elbette, söz konusu ölçeği kullanmak için halen Sydney Üniversitesi'nde emeritus profesör olarak görev yapan Onyx'ten ve kendisine ait "Management Alternatives" isimli danışmanlık şirketinin başında bulunan Bullen'den gerekli izinler alınmış ve çalışmanın son kısmına eklenmiştir.

Bu noktada özellikle çalışmanın analiz kısmına Onyx'in de katkılarının da olduğunu belirtmek gerekmektedir. Ayrıca Onyx, yıllar önce geliştirdikleri sosyal sermaye ölçeğinde sosyal sermayeyi alt boyutları (yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri, iş ilişkileri) ile incelediklerini ve kendi ölçeklerinde ilk olarak kurumlara duyulan güveni de sosyal sermayenin bir alt boyutu olarak ele aldıklarını, ancak herhangi bir ilişki kuramadıklarından ölçeği bu şekilde geliştirdiklerini belirtmiş ve bu nedenle çalışmanın sonuçlarını da takip etmiştir.

Şekil 3.1: Sosyal Sermayenin Alt Boyutları⁶⁵



Kaynak: (Onxy & Bullen, 2000: 37)'den alınan verilerle derlenmiştir.

Yukarıda Şekil 3.1'de Onxy ve Bullen'in geliştirdikleri sosyal sermayenin sekiz alt boyutu / faktörleri görülmektedir. Buna göre (Ardahan, 2012: 780):

- **Yerel Komitelere Katılım:** Bireyin yaşadığı toplumda toplum dinamiklerini ve sosyal yaşamı pozitif anlamda etkileyecek yerel komitelere (mahalle korusu, okul konseri vb.) katılımını ifade etmektedir.
- **Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik:** Bireyin bir sivil toplum kuruluşuna üyeliğini veya yaşadığı toplumda diğer

⁶⁵ Bu noktada kurumlara olan güvenin de sosyal sermayenin bir boyutu olarak ele alınması gerektiğini bir kez daha vurgulamakta fayda vardır.

bireyleri var saymasını, onların fikirlerine önem vermesini, gerektiğinde sosyal yapı için aktif bir şekilde sorumluluk almasını ifade etmektedir.

- **Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu:** Bireyin yaşadığı mahalleyi, çevreyi vb. güvenilir bulmasını, dolayısıyla da kendisini emniyette hissetmesini ifade etmektedir.
- **Komşuluk İlişkileri:** Bireyin komşularıyla olan ilişkilerini ifade etmektedir.
- **Aile ve Arkadaşlık İlişkileri:** Bireyin yaşadığı toplumdaki insanlara (aile ve arkadaşlarına) güvenmesini ve onları güvenilir bulmasını ifade etmektedir.
- **Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü:** Bireyin; kültür, din, etnik kimlik, cinsel kimlik, yaşam biçimi vb. birçok faktörlerden kaynaklı kişisel farklılıklara karşı hoşgörülü olmasını ifade etmektedir.
- **Yaşamın Değeri:** Bireyin içinde bulunduğu toplumda kendisini değerli görmesini ve yaşama verdiği değeri ifade etmektedir.
- **İş İlişkileri:** Bireyin iş arkadaşlarıyla olan ilişkilerini ifade etmektedir.

Öte yandan Onyx, Bullen ile birlikte söz konusu sosyal sermaye ölçeğini geliştirmeden önce ilk olarak 1995 yılında yine sosyal sermayenin çeşitli alt boyutlarını içeren 68 maddelik bir ölçek geliştirmiş, 1996 yılında bu konudaki çalışmasını Avustralya ve Yeni Zelanda Üçüncü Sektör Araştırmaları Konferansı (The Australian and New Zealand Third Sector Research (ANZTSR) Conference)' nda sunmuş ve aynı yıl söz konusu ölçeğin son halini "Sosyal Sermaye: Teori ve Ölçülmesi (Social Capital: Theory and Measurement)", isimli çalışmasında bir kez daha kullanmıştır (Onyx, 1996a; Onyx, 1996b).

Aşağıda Tablo 3.9'da çalışmada kullanılan sosyal sermaye ölçeği yer almaktadır.

Tablo 3.9: Sosyal Sermaye Ölçeği

	SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK SORULAR	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1.	Gönüllü olarak herhangi bir yerel çalışma grubunda (mahalle korusu, apartman yönetimi gibi) yer aldım.					
2.	Son altı ayda herhangi yerel bir toplumsal etkinliğe (okul konseri, mahalle pikniği, mevlit gibi) katıldım.					
3.	Spor, el sanatları, sosyal kulüp gibi herhangi bir yerel organizasyonun veya kulübün aktif üyesiyim.					
4.	Herhangi bir yerel kulübün veya organizasyonun yönetim veya organizasyon komitesinde görevliyim.					
5.	Son üç yıl içinde, herhangi bir acil müdahale için yerel bir komite hareketine (toplum, cemiyet gibi) dahil oldum.					
6.	Son üç yıl içinde, yakın çevremdeki toplumsal bir projede (sosyal sorumluluk, kermes gibi) gönüllü olarak görev aldım veya böyle bir çalışmaya destek oldum.					
7.	Yakın çevremdeki gençlik merkezleri, izci merkezleri, çocuk bakımı ve engelliler için eğlenme faaliyeti gibi gönüllü bir organizasyonda yeni bir hizmeti yerine getirmek için yer aldım.					
8.	Kamuya açık yerlerde diğer insanların bıraktığı çöpleri toplarım.					
9.	Ailemi veya akrabalarımı ziyaret etmek amacıyla başka bir muhite/şehre giderim.					
10.	Herhangi bir hayati kararı vermek için bir bilgiye ihtiyacım olduğunda, söz konusu bilgiyi nereden bulacağımı bilirim.					
11.	Herkesin hemfikir olduğu bir konuda eğer karşıt fikre sahipsem, söz konusu fikre katılmama nedenimi açıkça söylerim.					
12.	Komşularım ile bahçe sınır çitleri, köpekler veya ortak alanları kullanmak gibi konularda uyumsuzluğa düştüğümde uzlaşmacı bir tavır sergilerim.					
13.	Çalıştığım yerde bana sorulmazsa veya söylenmese dahi gerektiğinde yapılması gerekenler için inisiyatif alırım.					
14.	Geçtiğimiz hafta içinde bir iş arkadaşına iş tanımında yer almayan ve sorumluluk alanımda olmayan bir konuda yardım ettim.					
15.	Hava karardıktan sonra oturduğum mahallede yürürken kendimi güvende hissedirim.					
16.	Çoğu insanların güvenilir olduğuna inanırım.					
17.	Eğer birilerinin arabası evimin önünde bozulursa, ona cep telefonumu veya ev telefonumu kullanmayı teklif ederim.					
18.	Yaşadığım mahalle güvenilir bir yer olarak bilinmektedir.					
19.	İçinde yaşadığım toplumu ailem gibi güvenilir hissedirim.					

Tablo 3.9'un Devamı: Sosyal Sermaye Ölçeği

	SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK SORULAR	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
20.	İhtiyaç duyduğumda komşularımdan yardım isterim.					
21.	Eğer bir çocuğa bakıyor olsaydım ve acil olarak dışarı çıkmam gerekseydi bir komşudan yardım isterdim.					
22.	Geçtiğimiz hafta içinde herhangi bir komşumu ziyaret ettim.					
23.	Mahalleimde alışverişe çıktığımda genellikle komşularıma veya arkadaşlarıma rastlarım.					
24.	Geçtiğimiz altı ay içinde, hasta bir komşum için bir iyilikte (hasta ziyareti, hastaneye götürme gibi) bulundum.					
25.	Geçtiğimiz hafta içinde, arkadaşlarım veya ailemden birileri ile telefon görüşmesi yaptım.					
26.	Dün arkadaşlarım veya ailemden birileri ile karşılıklı sohbet ettim.					
27.	Hafta sonları öğlen veya akşam yemeğini başka insanlarla birlikte ev dışında bir yerde yerim.					
28.	Farklı kültürlerden gelen insanların (çok kültürlülüğün) yaşadığım yeri zenginleştirdiğine inanırım.					
29.	Farklı yaşam tarzları olan kişiler arasında yaşamaktan hoşlanırım.					
30.	Toplumun bana gereken değeri verdiğine inanıyorum.					
31.	Eğer yarın öleceğimi bilseydim, geriye dönüp baktığımda yaşadığım hayattan kendimi tatmin olmuş hissederdim.					
32.	Kendimi çalıştığım işyerinin ve o işyerinde çalışan insanların bir parçası olarak hissediyorum.					
33.	İş arkadaşlarım aynı zamanda iş dışında da görüştüğüm arkadaşlarımdır.					
34.	Çalıştığım yerde kendimi bir takımın parçası olarak hissediyorum.					

Aşağıda Tablo 3.10'da ise Tablo 3.9'da yer alan sosyal sermaye ölçeğinin Onyx ve Bullen'in belirlediği sosyal sermayenin sekiz alt boyutuna veya diğer bir deyişle faktörlere göre dağılımı yer almaktadır.

Tablo 3.10: Sosyal Sermaye Ölçeğinin Faktörlere Göre Dağılımı

Yerel Komitelere Katılım	
1.	Gönüllü olarak herhangi bir yerel çalışma grubunda (mahalle korusu, apartman yönetimi gibi) yer aldım.
2.	Son altı ayda herhangi yerel bir toplumsal etkinliğe (okul konseri, mahalle pikniği, mevlit gibi) katıldım.
3.	Spor, el sanatları, sosyal kulüp gibi herhangi bir yerel organizasyonun veya kulübün aktif üyesiyim.
4.	Herhangi bir yerel kulübün veya organizasyonun yönetim veya organizasyon komitesinde görevliyim.
5.	Son üç yıl içinde, herhangi bir acil müdahale için yerel bir komite hareketine (toplum, cemiyyet gibi) dahil oldum.
6.	Son üç yıl içinde, yakın çevremdeki toplumsal bir projede (sosyal sorumluluk, kermes gibi) gönüllü olarak görev aldım veya böyle bir çalışmaya destek oldum.
7.	Yakın çevremdeki gençlik merkezleri, izci merkezleri, çocuk bakımı ve engelliler için eğlenme faaliyeti gibi gönüllü bir organizasyonda yeni bir hizmeti yerine getirmek için yer aldım.
Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	
8.	Kamuya açık yerlerde diğer insanların bıraktığı çöpleri toplarım.
9.	Ailemi veya akrabalarımı ziyaret etmek amacıyla başka bir muhite/şehre giderim.
10.	Herhangi bir hayati kararı vermek için bir bilgiye ihtiyacım olduğunda, söz konusu bilgiyi nereden bulacağımı bilirim.
11.	Herkesin hemfikir olduğu bir konuda eğer karşıt fikre sahipsem, söz konusu fikre katılmama nedenimi açıkça söylerim.
12.	Komşularım ile bahçe sınır çitleri, köpekler veya ortak alanları kullanmak gibi konularda uyuşmazlığa düştüğümde uzlaşmacı bir tavır sergilerim.
13.	Çalıştığım yerde bana sorulmazsa veya söylenmese dahi gerektiğinde yapılması gerekenler için inisiyatif alırım.
14.	Geçtiğimiz hafta içinde bir iş arkadaşına iş tanımımda yer almayan ve sorumluluk alanımda olmayan bir konuda yardım ettim.
Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	
15.	Hava karardıktan sonra oturduğum mahallede yürürken kendimi güvende hissedirim.
16.	Çoğu insanların güvenilir olduğuna inanırım.
17.	Eğer birilerinin arabası evimin önünde bozulursa, ona cep telefonumu veya ev telefonumu kullanmayı teklif ederim.
18.	Yaşadığım mahalle güvenilir bir yer olarak bilinmektedir.
19.	İçinde yaşadığım toplumu ailem gibi güvenilir hissedirim.

Tablo 3.10'un Devamı: Sosyal Sermaye Ölçeğinin Faktörlere Göre Dağılımı

Komşuluk İlişkileri	
20.	İhtiyaç duyduğumda komşularımdan yardım isterim.
21.	Eğer bir çocuğa bakıyor olsaydım ve acil olarak dışarı çıkmam gerekseydi bir komşumdan yardım isterdim.
22.	Geçtiğimiz hafta içinde herhangi bir komşumu ziyaret ettim.
23.	Mahallemde alışverişe çıktığımda genellikle komşularıma veya arkadaşlarıma rastlarım.
24.	Geçtiğimiz altı ay içinde, hasta bir komşum için bir iyilikte (hasta ziyareti, hastaneye götürme gibi) bulundum.
Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	
25.	Geçtiğimiz hafta içinde, arkadaşlarım veya ailemden birileri ile telefon görüşmesi yaptım.
26.	Dün arkadaşlarım veya ailemden birileri ile karşılıklı sohbet ettim.
27.	Hafta sonları öğlen veya akşam yemeğini başka insanlarla birlikte ev dışında bir yerde yerim.
Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü	
28.	Farklı kültürlerden gelen insanların (çok kültürlülüğün) yaşadığım yeri zenginleştirdiğine inanırım.
29.	Farklı yaşam tarzları olan kişiler arasında yaşamaktan hoşlanırım.
Yaşamın Değeri	
30.	Toplumun bana gereken değeri verdiğine inanıyorum.
31.	Eğer yarın öleceğimi bilseydim, geriye dönüp baktığımda yaşadığım hayattan kendimi tatmin olmuş hissederdim.
İş İlişkileri	
32.	Kendimi çalıştığım işyerinin ve o işyerinde çalışan insanların bir parçası olarak hissediyorum.
33.	İş arkadaşlarım aynı zamanda iş dışında da görüştüğüm arkadaşlarımdır.
34.	Çalıştığım yerde kendimi bir takımın parçası olarak hissediyorum.

3.2.6.2. Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği

Çalışmada kullanılan mali formel kurumlara güven ölçeğinde Türkiye'de kamu mali yönetiminde ön plana çıkan temel bazı formel kurumlar başta olmak üzere mali formel kurumlara güven düzeyini ölçmek amaçlanmıştır. Çalışmanın literatür kısmında da değinildiği üzere Türkiye Büyük Millet Meclisi, hükümet vb. formel kurumlara güveni ölçmeye yönelik sorular anketten çıkarılmış ve aşağıda yer alan onbeş formel kuruma duyulan güvenin sosyal sermayeye etkisinin ölçülmesi kararlaştırılmıştır. Bu amaç doğrultusunda belirlenen kurumlar şunlardır⁶⁶:

- **Maliye Bakanlığı⁶⁷:** Türkiye'de devletin gelirlerini ve giderlerini yönetmek işi ile ilgili bakanlıktır.
- **Diğer Bakanlıklar:** Türkiye'de Maliye Bakanlığı dışındaki Ekonomi Bakanlığı⁶⁸, Kalkınma Bakanlığı⁶⁹ ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı başta olmak üzere kamu mali yönetiminde yer alan diğer bakanlıkları ifade etmektedir.
- **Hazine Müsteşarlığı:** Türkiye'nin hazinesinin yönetiminden sorumlu devlet kurumudur.
- **Merkez Bankası:** Türkiye'de temel olarak para ve kur politikalarını düzenlemek ve nakit dolaşımını sağlamaktan sorumlu kurumdur.
- **Gelir İdaresi Başkanlığı:** Türkiye'de vergiler ile diğer gelirleri tahsil etmekle sorumlu olan devlet kurumudur.
- **Borsa İstanbul:** Türkiye'de menkul kıymetlerin alım ve satım işlemlerinin yapıldığı kurumdur.

⁶⁶ Mali formel kurumlar şu kaynaklardan yararlanılarak oluşturulmuştur (North, 1990; Meriç, 2007; Öztürk, 2003; Högberg, 2009; Öztürk, 2017; Gürbüz, 2018).

⁶⁷ Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile birlikte Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı adı altında birleştirilmiştir (Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi, 2018).

⁶⁸ Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile birlikte Ekonomi Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı adı altında birleştirilmiştir (Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi, 2018).

⁶⁹ Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile birlikte Kalkınma Bakanlığı ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı adı altında birleştirilmiştir (Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi, 2018).

- **Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK):** Türkiye'de suç gelirlerinin aklanmasının ve terörün finansmanının önlenmesi kapsamında veri toplayan, şüpheli işlem bildirimlerini inceleyen, ulaştığı sonuçları ilgili birimlerle paylaşan ve yükümlülük denetimi yapan kurumdur.
- **Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT):** Türkiye'de kamu kaynaklarını kullanmak yoluyla iktisadi alanda faaliyet gösteren devlet kurumlarını ifade etmektedir.
- **Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK):** Türkiye'de devletin başlıca veri toplama kurumudur.
- **Yerel Yönetim Birimleri:** Türkiye'de il, belediye veya köy halkının müşterek mahalli ihtiyaçlarını karşılamak üzere oluşturulan kamu tüzel kişiliklerini ifade etmektedir.
- **Bankalar:** Türkiye'deki bankaları (kamu bankaları, özel bankalar vb.) ifade etmektedir.
- **Piyasalar:** Türkiye'deki piyasaları (para piyasası, sermaye piyasası vb.) ifade etmektedir.
- **Düzenleyici ve Denetleyici Kurumlar:** Türkiye'de, Radyo ve Televizyon Üst Kurulu, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, Kamu İhale Kurumu, Rekabet Kurumu, Tütün ve Alkol Piyasası Düzenleme Kurumu olmak üzere belli sektörlerin çalışma düzenini ve hukuka uygunluğunu sağlayan ve ilgili sektörlerle müdahale yetkisine sahip olan kuruluşları ifade etmektedir.
- **Türk Vergi Sistemi:** Türkiye'de uygulanan vergi sistemini (gelir üzerinden alınan vergiler, harcama üzerinden alınan vergiler ve servet üzerinden alınan vergiler) ifade etmektedir.
- **Türk Vergi Hukuku:** Türkiye'de uygulanan vergi hukukunu (vergi hukuku, vergi suç ve cezaları vb.) ifade etmektedir.

Tablo 3.11: Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği

	MALİ FORMEL KURUMLARA GÜVEN DÜZEYİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK SORULAR	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1.	Maliye Bakanlığı'na güvenirim.					
2.	Maliye Bakanlığı dışındaki diğer bakanlıklara güvenirim.					
3.	Hazine Müsteşarlığı'na güvenirim.					
4.	Merkez Bankası'na güvenirim.					
5.	Gelir İdaresi Başkanlığı'na güvenirim.					
6.	Borsa İstanbul'a güvenirim.					
7.	Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK)'na güvenirim.					
8.	Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)'ne güvenirim.					
9.	Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'na güvenirim.					
10.	Türkiye'deki yerel yönetim birimlerine güvenirim.					
11.	Türkiye'deki bankalara güvenirim.					
12.	Türkiye'deki piyasalara güvenirim.					
13.	Düzenleyici ve denetleyici kurumlara güvenirim.					
14.	Türk Vergi Sistemi'ne güvenirim.					
15.	Türk Vergi Hukuku'na güvenirim.					

3.2.6.3. Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği

Çalışmada kullanılan mali enformel kurumlara güven ölçeğinde bazı mali enformel kurumlara güven düzeyini ölçmek amaçlanmıştır. Çalışmanın literatür kısmında da değinildiği üzere yolsuzluk, liyakat vb. enformel kurumlara güveni ölçmeye yönelik sorular ankettten çıkarılmış ve aşağıda yer alan onbeş enformel kuruma duyulan güvenin sosyal sermayeye etkisinin ölçülmesi kararlaştırılmıştır. Bu amaç doğrultusunda belirlenen kurumlar şunlardır⁷⁰:

- **Mali Özgürlükler:** Türkiye'de vatandaşların mali konularda özgür olmalarını ifade etmektedir.
- **Mali Eşitlik:** Türkiye'de vatandaşlar arasında mali konularda herhangi bir ayırım olmamasını ifade etmektedir.

⁷⁰ Mali enformel kurumlar şu kaynaklardan yararlanılarak oluşturulmuştur (North, 1990; North, 1991; Raiser, 1997; Poel, 2005; Högberg, 2009; Zwaan, 2015; Soysa & Jutting, 2007; Ferrari, 2012; Pavarina & Cella, 2015; Aktan, 2018).

- **Mali İlişkiler:** Türkiye'de mali ilişkileri (merkezi yönetim ve yerel yönetim arası mali ilişkiler, kurumlar arası mali ilişkiler gibi, devlet ve vatandaş arasındaki mali ilişkiler vb.) ifade etmektedir.
- **Mali Normlar:** Türkiye'de mali konularda kural olarak benimsenen yerleşmiş ilkeleri veya kanuna uygun olan durumları ifade etmektedir.
- **Mali Değerler:** Türkiye'de mali konularda vatandaşlar tarafından doğru ve gerekli oldukları kabul edilen ortak düşünce, amaç veya ilkelerin tamamını ifade etmektedir.
- **Mali Saydamlık:** Türkiye'de kamu ekonomisine ve kamu mali yönetimine ilişkin bilgilerin ve hesapların halka sunulmasını hedefleyen bir politika izlenmesini ifade etmektedir.
- **Mali Hesap Verebilirlik:** Türkiye'de mali hedefler çerçevesinde belirli bir performansın gerçekleştirilmesine yönelik sorumluluğun üstlenilmesini ve bunun açıklanma yükümlülüğünün bulunmasını ifade etmektedir.
- **Mali Rekabet:** Türkiye'de iktisadi faaliyet içerisinde bulunan tüm piyasa aktörlerinin birbirlerinin faaliyetlerini engellemediği bir ortamın bulunmasını ifade etmektedir.
- **Vergi Ahlakı:** Türkiye'de kamu harcamalarının gerçekleştirilmesi için verginin öneminin bilinmesini ifade etmektedir.
- **Vergi Uyum:** Türkiye'de vergi ile ilgili yükümlülüklerin mükellefler tarafından doğru olarak yerine getirilmesini ifade etmektedir.
- **Vergi Etiği:** Türkiye'de mükelleflerin vergi ödeme konusunda içsel bir motivasyonlarının bulunmasını ifade etmektedir.
- **Vergi Bilinci:** Türkiye'de mükelleflerin verginin gereğine inanma ve yasal zorunluluklarını eksiksiz olarak yerine getirme fikrine sahip olmalarını ifade etmektedir.

- **Vergi Kùltürü:** Türkiye'de mükelleflerin vergi bilincini belirleyen topluma özgü faktörlerin olmasını ifade etmektedir.
- **Vergi Algısı:** Türkiye'de mükelleflerin vergiye ilişkin zihinlerinde oluşturdukları veya şekillendirdikleri bir anlamın veya fikrin olmasını ifade etmektedir.
- **Vergi Adaleti:** Türkiye'de vergi yükünün mükellefler arasında dengeli ve adil bir biçimde dağıtılmasını ifade etmektedir.



Tablo 3.12: Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği⁷¹

	MALİ ENFORMEL KURUMLARA GÜVEN DÜZEYİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK SORULAR	Kesimlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Kesimlikle Katılıyorum
1.	Türkiye'de vatandaşların mali özgürlükleri vardır. (mali özgürlükler)					
2.	Türkiye'de vatandaşlar arasında mali konularda hiçbir ayırım yapılmamaktadır. (mali eşitlik)					
3.	Türkiye'de mali ilişkiler (merkezi yönetim ve yerel yönetim arası mali ilişkiler, kurumlar arası mali ilişkiler gibi) gelişmiştir. (mali ilişkiler)					
4.	Türkiye'de, mali konularda, vatandaşlar tarafından kural olarak benimsenmiş ve yerleşmiş ilkeler veya kanuna uygun durumlar vardır. (mali normlar)					
5.	Türkiye'de, mali konularda, vatandaşlar tarafından doğru ve gerekli oldukları kabul edilen ortak düşünce, amaç veya ilkeler vardır. (mali değerler)					
6.	Türkiye'de, kamu ekonomisine ve kamu mali yönetimine ilişkin bilgilerin ve hesapların halka sunulmasını hedefleyen bir politika izlenmektedir. (mali saydamlık)					
7.	Türkiye'de, mali hedefler çerçevesinde belirli bir performansın gerçekleştirilmesine yönelik sorumluluğun üstlenilmesi ve bunun açıklanması yükümlülüğü bulunmaktadır. (mali hesap verebilirlik)					
8.	Türkiye'de iktisadi faaliyet içerisinde bulunan tüm piyasa aktörlerinin birbirlerinin faaliyetlerini engellemediği bir ortam bulunmaktadır. (mali rekabet)					
9.	Türkiye'de, kamu harcamalarının gerçekleştirilmesi için verginin önemi bilinmektedir. (vergi ahlakı)					
10.	Türkiye'de, vergi ile ilgili yükümlülükler mükellefler tarafından doğru olarak yerine getirilmektedir. (vergi uyumu)					
11.	Türkiye'de mükelleflerin vergi ödeme konusunda içsel bir motivasyonları vardır. (vergi etiği)					
12.	Türkiye'de, mükellefler verginin gereğine inanma ve yasal zorunluluklarını eksiksiz olarak yerine getirme fikrine sahiptirler. (vergi bilinci)					
13.	Türkiye'de, mükelleflerin vergi bilincini belirleyen topluma özgü faktörler bulunmaktadır. (vergi kültürü)					
14.	Türkiye'de, mükelleflerin vergiye ilişkin zihinlerinde oluşturdukları veya şekillendirdikleri bir anlam veya fikir vardır. (vergi algısı)					
15.	Türkiye'de, vergi yükü mükellefler arasında dengeli ve adil bir biçimde dağıtılmaktadır. (vergi adaleti)					

⁷¹ Çalışmaya başlanıldığında mali enformel kurumlara güven ölçeğini oluştururken tıpkı mali formel kurumlara güven ölçeğimizdeki gibi Maliye Bakanlığı, Türk Vergi Sistemi vb. şeklinde mali özgürlükler, vergi kültürü vb. doğrudan belirlediğimiz ve yukarıdaki tabloda parantez içinde gösterdiğimiz kurumların adının yazılması düşünülmüş, ancak anketin daha iyi ve anlaşılabilirliği ve doğru sonuçlar elde edebilmesi için enformel kurumları tanımlayarak sonuç elde edilmesine karar verilmiştir.

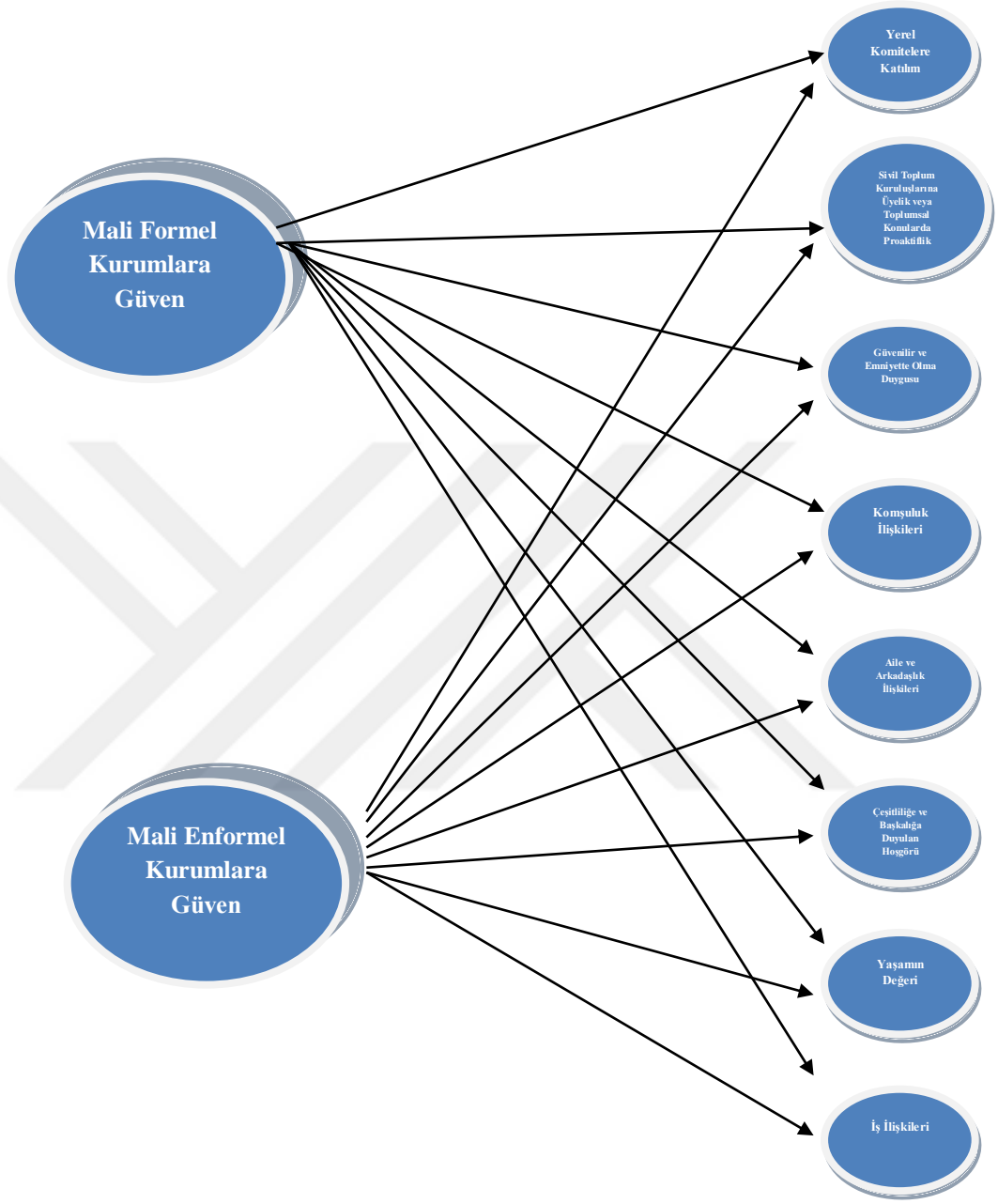
3.2.7. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın teorik modeli Şekil 3.2'de yer almaktadır. Ayrıca araştırmanın altboyutlarına ilişkin model de Şekil 3.3'de yer almaktadır.

Şekil 3.2: Araştırmanın Teorik Modeli



Şekil 3.3: Araştırmanın Alt Boyutlarının Teorik Modeli



3.2.8. Araştırmanın Veri Analizi Yöntemi ve Teknikleri

Çalışmanın bu kısmında araştırmanın verilerinin analiz yöntemi ve teknikleri ele alınacaktır.

3.2.8.1. Anket Yöntemi

Anket, insanların hayat şartlarını, davranışlarını, inançlarını veya tutumlarını belirlemeye yönelik bir dizi sorudan oluşan bir araştırma materyalidir. Araştırmacı tarafından oluşturulan, bilgi alınacak bireylere doğrudan doğruya yöneltilen soruların hazırlanması ile gerçekleştirilen veri toplama yöntemi olarak da tanımlayabileceğimiz anket yöntemi, diğer veri toplama tekniklerine göre oldukça avantajlıdır. Anket yöntemi genellikle sosyal bilimlerde kullanılmaktadır. Sosyal bilimlerde kullanılan tüm ölçme araçlarında olduğu gibi anketin de geçerli ve güvenli olması beklenmektedir. Anketin geçerli olması, araştırılan konuya ve soruya uygun cevaplar alabilme gücünü, güvenilir olması ise anketin tekrarlandığında benzer sonuçlar verme gücünü göstermektedir (Büyüköztürk, 2005: 133-135).

Anketin güvenilirliği ve geçerliliği için "*güvenilirlik analizi (reliability analyze)*" yapılmaktadır. Güvenilirlik analizi, daha önceden belirlenmiş bir ölçek türüne göre hazırlanmış ankete verilen yanıtların tutarlılığını ölçmektedir. Güvenilirlik analizi ile araştırmanın iç tutarlılığının ölçülmesi hedeflenmektedir. Ayrıca, güvenilirlik analizi ile anket sorularının birbirleri ile tutarlılığı da ölçülmektedir.

Bu analiz, soruların birbirleri ile yakınlıklarının derecesini ortaya koymak için yapılmaktadır. Bu analizi yaparken en önemli nokta ise Cronbach's Alpha⁷² değeridir. Bu değer;

- $0 < \alpha < 0,40$ ise ölçek güvenilir değil,
- $0,40 < \alpha < 0,60$ ise ölçek düşük güvenilirlikte,
- $0,60 < \alpha < 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilir,
- $0,80 < \alpha < 1,00$ ise ölçek yüksek güvenilirliktedir (EduFixx, 2018).

⁷² Cronbach's Alpha 0 ile 1 arasında değişen değerlere sahip bir korelasyon katsayısıdır.

Cronbach's Alpha, anketin güvenilirliği ve geçerliliği için en çok kullanılan yöntemdir. Cronbach's Alpha'da alfa iç tutarlılık güvenilirlik katsayısı olup, ölçekte yer alan maddelerin iç tutarlılığını ölçmek için kullanılmaktadır. Özellikle, çalışmada da kullanılan "Likert" tipi derecelendirmeye dayalı ölçeklerde, güvenilirlik ve geçerliliği ölçmek için Cronbach's Alpha değerine bakılmaktadır. Cronbach's Alpha değeri ölçekte sorulan soru sayısı, sorular arası korelasyon ve ölçek boyutlandırılmalarından etkilenmektedir. Cronbach's Alpha değeri yukarıda da görüldüğü gibi 0 ile 1 arasında olmakla birlikte, şayet sorular arasında bir ilişki olmadığı zaman negatif değer de alabilmektedir. Cronbach's Alpha'nın negatif değer alması ise sorulara verilen cevapların tutarsız olduğunu ortaya koymaktadır (Vaske, Beaman & Sponarski, 2016: 5-7).

Anketin güvenilirliği ve geçerliliği araştırmanın bilimsel açıdan geçerliliği açısından en önemli konu olmak ile birlikte, anket sorularının tarzı, anket formunun dizaynı vb. konular da oldukça önemlidir. Demografik sorularda ve geliştirilen mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven ölçeğinde yer alan sorularda da aynı husus dikkate alınmıştır.

Anket uygulamasında ve verilerin elde edilmesinde karşılaşılabilecek muhtemel birtakım sorunları ortadan kaldırmak için her bir kurum ayrı ayrı ziyaret edilmiş ve anketler "yüz yüze anket uygulaması" tekniği ile bizzat uygulanmıştır. Yüz yüze anket uygulamasında anket sorularını cevaplandırarak kişi veya kişilerle bir araya gelerek anket uygulanır (Aydın, 2006: 5). Bu yöntem anketin cevaplanmama oranını azaltmaktadır.

Uygulanan anketlerin bazı soruları boş bırakılmıştır. Bu nedenle boş bırakılan az sayıdaki sorulara SPSS paket programında bilimsel olarak kabul edilen ve uygulanan "kayıp veri atama yöntemi" ile ortalama puanlar atanmış ve veri analizi bu şekilde yapılmıştır. Kayıp veri atama yönteminde, tüm gözlemlerin belirli bir değişkene ilişkin ortalaması alınmakta ve elde edilen değer kayıp değerlere atanmaktadır (Çokluk, Şekercioğlu & Büyüköztürk, 2010). Kayıp veri atama yöntemine başvurulmasının nedeni ise Yapısal Eşitlik Modeli'nin gerçekleştirileceği AMOS programının tek bir kayıp veri dahi girilmez ise çalışmamasıdır.

Alan çalışmasına başlanılmadan önce anket formunun geçerliliği ve güvenilirliğini test etmek amacıyla İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerde çalışan 50 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısı (10 adet Denetim Koordinasyon Müdürlüğü, 10 adet Bornova Vergi Dairesi Müdürlüğü, 10 adet Çiğli Vergi Dairesi Müdürlüğü, 10 adet İzmir İhtisas Vergi Dairesi Müdürlüğü ve 10 adet Kordon Vergi Dairesi Müdürlüğü) üzerinde bir pilot çalışma yapılmıştır.

Yapılan pilot çalışmada, gelir uzmanlarının ve gelir uzman yardımcılarının anket formunu makul bir sürede doldurdukları gözlenmiş, yapılan eleştiriler, öneriler ve en önemlisi de SPSS paket programı aracılığıyla elde edilen bulguların değerlendirilmesiyle anket formuna nihai şekli verilmiştir. Son olarak anketin güvenilirlik analizi sonucu Cronbach's Alpha değerinin sırasıyla sosyal sermaye ölçeği için 0,811, mali formel kurumlara güven ölçeği için 0,911 ve mali enformel kurumlara güven ölçeği için ise 0,886 olduğu görülmüştür⁷³. Bu sonuçlar yukarıda belirtilen kabul edilen aralıkta olduğu için çalışmada kullanılan anket formunun istatistiksel olarak geçerli güvenilirlikte olduğu da kanıtlanmıştır. Zira, Cronbach's Alpha değerinin 0,80 ile 1,00 arasında olması söz konusu ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğunu ortaya koymaktadır.

Araştırmada veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu dört bölümden oluşturulmuştur. Birinci bölüm, demografik sorulardan oluşmakta ve hemen akabinde ikinci bölümde sosyal sermaye düzeyini ölçmeye yönelik sorular bulunmaktadır. Anket formunun üçüncü bölümünde mali formel kurumlara olan güven düzeyini ölçmeye yönelik sorular, dördüncü bölümünde ise mali enformel kurumlara olan güven düzeyini ölçmeye yönelik sorular bulunmaktadır.

Ankette yöneltilen sorular 5'li Likert⁷⁴ ölçeğine göre sorulmuş olup cevapların, "Kesinlikle Katılıyorum", "Katılıyorum", "Fikrim Yok", "Katılmıyorum" ve "Kesinlikle Katılmıyorum" şeklinde işaretlenmesi istenmiştir. Doldurulan anketlerdeki ifadeler numerik kodlanmış, veriler bilgisayar ortamına aktarılmıştır.

⁷³ Sosyal bilimler literatüründe genellikle Cronbach's Alpha değerinin 0,70 ve üzerinde olması halinde söz konusu anketin geçerli ve güvenilir olduğu kabul edilmektedir (Fraenkel, Wallen & Hyun, 2012).

⁷⁴ Likert Ölçeği, "fikrim yok" şeklinde nötr bir seçeneğin her iki tarafında da dengeli bir yanıt seçenekleri ölçeği sunarak belirli bir konuyla ilgili farklı fikir derecelerini ortaya çıkarmaya olanak sağlayan bir yöntemdir (Survey Monkey, 2018).

Katılımcılardan elde edilen verilerin analizi için ise iki farklı programdan yararlanılmıştır. Bunlardan ilki SPSS 21 (Statistical Package for Social Sciences)⁷⁵ ve bir diğeri ise IBM SPSS AMOS 22 (Analysis of Moment Structures)⁷⁶'dir. SPSS 21 paket programı kullanılarak gerçekleştirilen analizler; araştırmanın güvenilirlik analizleri ve değişkenler için betimleyici istatistiklerdir. Yukarıda yer verilen ve her bir değişkenin yer aldığı çalışmanın teorik modelinin sınanması ve çalışmaya ilişkin hipotezlerin test edilmesinde kullanılan Yapısal Eşitlik Modeli için ise IBM SPSS AMOS 22 programından yararlanılmıştır⁷⁷.

3.2.8.2. Yapısal Eşitlik Modeli

Yapısal Eşitlik Modeli (YEM), son yıllarda oldukça popüler hale gelen bir analiz yöntemi olup, değişkenler arasında fark edilmesi zor olan ilişkileri görebilen ve çözülmesi zor olan modelleri bile kolaylıkla test edebilen bir yapıya sahip modeldir. Yapısal Eşitlik Modeli, gizli değişkenleri yorumlama ve analiz etme imkanı verdiği için dolayı son yıllarda oldukça popüler olan bir modeldir. Bu nedenle, model birçok alanda yaygın olarak kullanılabilir. Kuramsal yapıların formüle edilmesiyle ilgili karşılaşılan problemlerin çözümünde de yararlı bir teknik olduğu kanıtlanmış durumdadır. Özellikle psikoloji, sosyoloji, pazarlama ve eğitim bilimlerinde değişkenler arasındaki ilişkilerin analiz edilmesinde ve kuramsal modellerin sınanmasında kullanılan bir yöntem olarak karşılaşılmaktadır. Yapısal Eşitlik Modeli, sosyal bilimciler tarafından sıklıkla kullanılan ve çok değişkenli istatistiksel tekniklerin bileşiminden meydana gelen güçlü bir analiz tekniği olarak da tanımlanır. Modelin alışlagelmiş istatistiksel yöntemlerden en büyük farkı çok sayıda değişken arasındaki ilişkiyi bir bütün olarak analiz etmesidir. Yapısal Eşitlik Modeli, bir model içerisindeki

⁷⁵ İlk sürümü 1968 yılında piyasaya sürülmüş ve istatistiksel analize yönelik bir bilgisayar programı olan SPSS, sosyal bilimler başta olmak üzere eğitim bilimleri, sağlık bilimleri ve fen bilimleri alanlarında, ayrıca kurum ve kuruluşlar tarafından alan araştırması yapmak amacıyla da sıklıkla kullanılan bir bilgisayar programıdır (Wikipedia, 2018).

⁷⁶ AMOS programı Doğrulayıcı Faktör Analizi, Yapısal Eşitlik Modeli ve doğrudan ve dolaylı etkilerin kolay bir şekilde yapıldığı istatistiksel paket programdır. Bu program sayesinde özellikle Yapısal Eşitlik Modeli kolaylıkla yapılabilmektedir. Bu programın en büyük faydası değişkenler arasındaki etkilerin eksiksiz bir şekilde hesaplanabilmesine olanak tanınmasıdır (SPSS İstatistik, 2018).

⁷⁷ Günümüze kadar, Yapısal Eşitlik Modeli analizlerini yapmak üzere çeşitli bilgisayar programları kullanılmıştır. AMOS, LISREL, EQS, M-PLUS, SASPROC CALIS, SEPATH ve RAMONA bu programların en bilinenleridir (İlhan & Çetin, 2014: 27). Yapılan literatür taramasında özellikle son yıllardaki çalışmalarda diğer programlara göre daha kolay olması ve güçlü çözüm alternatifleri sunması nedeniyle en yaygın kullanılan programlardan birisinin AMOS olduğu görülmektedir. Nitekim, çalışmada da AMOS programı tercih edilmiştir.

bağımlı ve bağımsız değişkenleri bütün olarak ele alırken, kurulan model ile toplanan verilerin birbirleriyle olan uyumu da analiz edilebilir (Kandemir, 2015: 153; Höl, Tutar & Kandemir, 2017: 540). Bu gibi pek çok sebeplerden dolayı Yapısal Eşitlik Modeli'nin popülerliği günümüzde giderek artmaktadır.





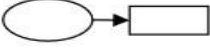
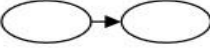


Yapısal Eşitlik Modeli'nin temelleri, yaklaşık yüz yıl öncesine, Wright tarafından bulunan Yol Analizi'ne kadar dayanmaktadır. Wright, söz konusu analizde doğrusal ilişkilerin yol ve yol katsayısı tarafından temsil edebileceğini göstermiştir. Buna göre, bu model iki temel noktaya oturmaktadır. Birincisi; var olduğu düşünülen nedensel ilişki yapısının, yani teorik varsayımın deneysel veriler ile uyumluluğunun istatistiksel olarak tespit edilmemesi, ikincisi ise; nedensel iddialar ile olasılık dağılımı arasındaki ilişkinin açıklanmasındaki eksikliklerdir (Ayyıldız & Cengiz, 2006: 67).

Yapısal Eşitlik Modeli'nde en temel anlamda, gözlemlenen veya gizil (gözlemlenemeyen) değişkenler ile bunlar arasındaki neden-sonuç ilişkisini gösteren oklardan oluşmaktadır. Modelde, klasik istatistiksel yöntemlerden farklı olarak, bağımlı ve bağımsız değişken tanımlamaları yerine gözlemlenen veya gözlenen değişken ve gizil değişken tanımlamaları kullanılmaktadır. Bu noktada gözlemlenen ve gizil değişken kavramlarını da kısaca tanımlamak gerekirse (Sincer, 2017: 229);

- **Gözlemlenen veya gözlenen değişken:** Ölçülebilen değişken anlamına gelmektedir.
- **Gizil (gözlenemeyen) değişken:** Doğrudan ölçülemeyen ancak gözlemlenen veya gözlenen değişkenler aracılığıyla ölçülebilen kurumsal yapılar olarak tanımlanmaktadır.

Yapısal Eşitlik Modeli şematik olarak gösterilen bir yapıya sahiptir. Söz konusu model çizilirken tematik olarak dört temel şekil kullanılmaktadır. Kullanılan bu şekiller ve anlamları ise aşağıda Şekil 3.4'de yer almaktadır.

Şekil 3.4: Yapısal Eşitlik Modeli'nde Kullanılan Şekiller ve Anlamları

ŞEKİL	ANLAMI
	Daire ya da elips: Gizli değişkenleri simgeler.
	Kare ya da dikdörtgen: Gözlemlenen değişkenleri simgeler.
	Tek yönlü ok: Bir değişkenin diğer bir değişken üzerindeki etkisini gösterir.
	Çift yönlü ok: İki değişken arasındaki kovaryansı ya da varyansı gösterir.
	Gözlemlenen bir değişkenin gizli bir değişken üzerindeki yol katsayısı
	Gizli bir değişkenin bir başka gizli değişken üzerindeki yol katsayısı
	Gözlemlenen bir değişkenle ilgili ölçüm hatası
	Gizli bir faktörün tahminindeki artık hatası

Kaynak: (Kayacan & Gültekin, 2012: 5).

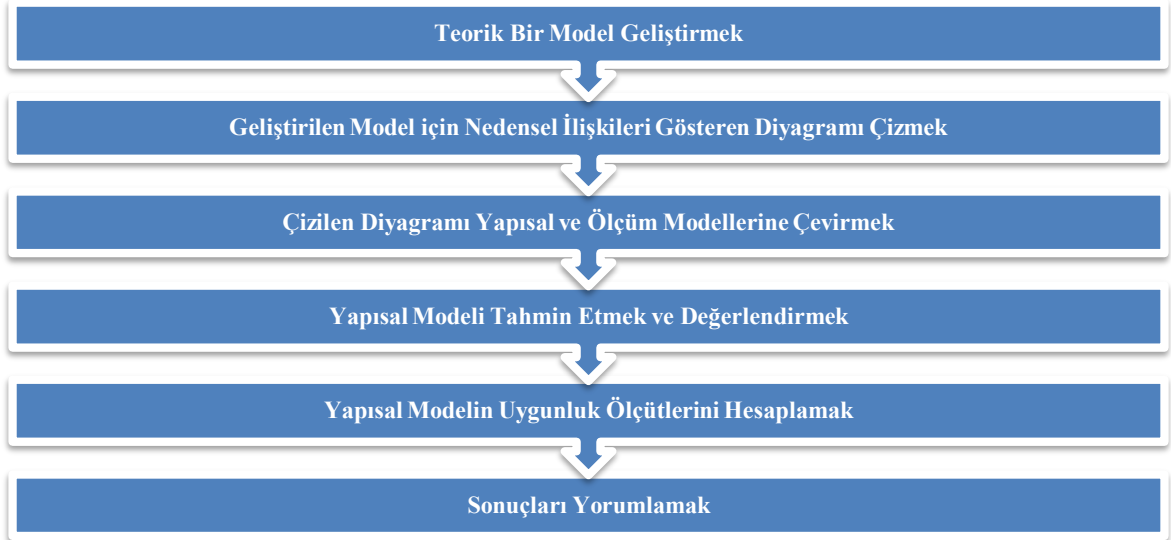
Çalışmada ölçülmesi hedeflenen sosyal sermaye ve mali kurumlara güven birer gizil değişken olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla da yukarıda Şekil 3.2, Şekil 3.3 ve Şekil 3.4 dikkate alındığında gizil değişkenlerin daire ya da elips şeklinde gösterilmesinin nedeni de anlaşılacaktır.

Yapısal Eşitlik Modeli'nde, "değişkenler arasında kurulan doğrusal ilişkiler, kovaryans ilişkilerin çözümlemesi temelinde uygulanmaktadır. Yapısal eşitlik modellerinde özelleştirilen modeller üç farklı düzeyde uygulanır. Bu düzeyler gizil değişkenler arasında kurulan yapısal model, bağımlı gizil değişkenle bağımsız gizil değişken arasında kurulan bağımlı ölçme modeli ve bağımsız gizil değişkenle bağımsız gözlenen değişkenler arasında kurulan bağımsız ölçme modelleri olarak sıralanır. Yapısal eşitlik modellerinde bağımsız gizil değişkenlerin bağımlı gizil değişkenler üzerine olan etkisi yapısal modelle analiz edilir ve değerlendirilir (Ocak & Yamaç, 2011: 477)."

Yapısal Eşitlik Modeli, diğer istatistik yöntemlerinden farklı olarak, keşfedici bir yaklaşım yerine, doğrulayıcı bir yaklaşım gösteren bir istatistik modelidir. Bundan dolayı Yapısal Eşitlik Modeli'nin haricindeki birçok istatistik yöntemi veri setinde bulunan ilişkileri tespit etme gayretinde iken; Yapısal Eşitlik Modeli literatürde yer alan araştırmanın gerekçeli kabullerinin veri ile uyumlu olup olmadığını test eden bir

modeldir. Bu özelliği ile Yapısal Eşitlik Modeli'nin hipotez testlerinde diğer analiz yaklaşımlarına göre daha başarılı olduğu kabul edilmektedir. Yapısal Eşitlik Modeli'nin başka bir özelliği ise; geleneksel çok değişkenli yöntemler, ölçüm hatasının ölçülmesi ve hesaplanması ya da düzeltilmesi için herhangi bir beceriye sahip değilken; Yapısal Eşitlik Modeli artık hataların analizini net ve doğru bir şekilde ölçebilmektedir. Bu noktadan hareketle geleneksel yöntemler ölçüm hatalarını ayrı ayrı değerlendirirken, Yapısal Eşitlik Modeli artık hataları (ölçüm hataları) analizlerde açıkça çözümün içinde hesaplamaktadır. Yapısal Eşitlik Modeli'nin üçüncü özelliği ise geleneksel yöntemler analizlerde gözlemlenebilen değerler üzerinden analiz yaparken; Yapısal Eşitlik Modeli, aynı model üzerinde hem gözlemlenebilen (gözlenen), hem de gözlemlenemeyen (gizil) değişkenler üzerinden analiz yapabilmektedir. En önemli özelliği ise günümüzde hem gözlenen hem de gizil değişkenin aynı anda analiz edilebildiği, doğrudan veya dolaylı ilişkilerin analiz edilebildiği Yapısal Eşitlik Modeli'nden daha iyi veya daha çok kabul gören bir yöntemin hala bulunamamasıdır (Meydan & Şeşen 2015: 1). Yapısal Eşitlik Modeli'nin aşamaları aşağıda Şekil 3.5'de görülmektedir.

Şekil 3.5: Yapısal Eşitlik Modeli'nin Aşamaları



Kaynak: (Saraçlı vd., 2014: 4)'den alınan verilerle derlenmiştir.

Yapısal Eşitlik Modeli'nde modeller ise temel olarak üç stratejiye göre oluşturulmaktadır. Buna göre (Kayacan & Gültekin, 2012: 7):

- **"Doğrulayıcı Modelleme Stratejisi:** Temelde açık bir şekilde belirlenmiş olan modelin toplanan veri tarafından doğrulanıp doğrulanmadığı test edilmektedir.

Bu strateji araştırmacının kurduğu modelin doğrulanabilirliğini ispatlamak amacıyla kullanılmaktadır.

- **Alternatif Modeller Stratejisi:** *Ele alınan değişkenlerin birbirleri arasındaki ilişkileri açıklamada alternatif modeller arasından hangi modelin toplanan veri tarafından daha çok desteklendiğini belirlemek amacıyla kullanılmaktadır. Bu stratejiyi literatürde yer alan özel konularda gerçek hayattaki olayları yansıtan birden çok model bulma sınırlandırmaktadır.*
- **Model Geliştirme Stratejisi:** *Ele alınan değişkenler arasındaki ilişkileri en iyi açıkladığı varsayılan bir modelin test edilmesi ve analiz sonuçlarına göre modelin geliştirilmesi yönünde iyileştirmeler yapılmasını amaçlamaktadır. Literatürde en çok bu stratejinin uygulandığı görülmektedir. Çünkü araştırmacı Yapısal Eşitlik Modeli kullanarak bir modeli test ettiğinde modelin yetersiz olduğunu gördüğü anda Yapısal Eşitlik Modeli'nin değişiklik indekslerini (modification indices) kullanarak modelde önerilen değişiklikleri yaparak iyilik uyumunu sağlayabilmektedir."*

Çalışmada da yukarıda değinilen nedenlerden dolayı Model Geliştirme Stratejisi izlenmiştir.

Yapısal Eşitlik Modeli ile yapılan çalışmalarının en temel amacı, eldeki veriler ile akıldaki teorik dünyanın önermelerini eşleştirmek ve bu önermelerin birbirleri ile ne kadar uyuluğunu belirlemeye çalışmaktır. Çünkü, şayet elde herhangi bir veri yok ise her bilimsel araştırmada olduğu gibi, akılda olan kuram her zaman bir hipotez olarak kalacaktır. Diğer bir açıdan elde sağlam bir kuramsal temel yok ise de topladığınız veriler hiç bir sonuç vermeyecektir. Bu nedenle, Yapısal Eşitlik Modeli alışması yaparken önce elde edilecek verilerin ne anlama geldiğini ifade eden kuramsal yapıya karar vermek gerekir, sonrasında ise bu düşünülen yapının gerçek veriler tarafından ne kadar desteklendiği, diğer bir deyişle doğrulandığı test edilebilmektedir (Kandemir, 2015: 155-156).

Çalışmada değişkenlerin çeşitli kombinasyonları kullanılarak nedensel ilişkilerin tahmin ve test edilmesi amaçlanmaktadır. Bu noktada Yapısal Eşitlik Modeli, aıklayıcılıktan çok doğrulayıcı bir yöntemdir ve Yapısal Eşitlik Modeli'nde değişkenler

arasındaki nedenselliğin yapısal olarak tahmin ve test edilmesi söz konusudur. Temel teorileri test eden nicel bir metot olduğu ve çoğu disiplindeki mevcut olan ölçüm hatasını açıkladığı için, Yapısal Eşitlik Modeli'nin geniş bir kullanımı mevcuttur. Yapısal Eşitlik Modeli, doğrudan ölçülemeyen yapıları ve ölçümün potansiyel hatalarını içerebilen çoğu modeli içeren genel bir ifadedir. Yapısal Eşitlik Modeli, araştırmacının hipotezinin, araştırma daha yapılmadan önce var olan değişkenler arası ilişkilere ait bir modelin, araştırmadan elde edilen veriler aracılığıyla denenmesine dayanmaktadır. Model, içsel yapıların dışsal yapılara nasıl bağlı olduğunu betimleyen bir ya da daha fazla doğrusal regresyon eşitliklerini içermektedir. Katsayıları, yol (path) katsayıları ya da çoğu zaman regresyon tartıları olarak da adlandırılmaktadır (Kandemir, 2015: 154).

Yapısal Eşitlik Modeli, Kovaryans Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli ve Komponent Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli olmak üzere iki temel yaklaşıma sahiptir. Yapısal Eşitlik Modeli'nin bu iki yaklaşımı çeşitli açılardan farklılık göstermektedir (Alkış, 2016: 109-110):

- **Komponent Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli:** Yapısal Eşitlik Modeli'nin bu yaklaşımı doğrusal regresyon analizi ile aynıdır. Bu yaklaşımda model varyans ve anlamlı t değerleri ile açıklanmaya çalışılmaktadır. Yapısal Eşitlik Modeli'nin bu yaklaşımında iki model oluşturulmaktadır. Birinci modelde örtük değişkenler arasındaki ilişkiler test edilirken, ikinci modelde örtük değişkenler ile ilgili gözlenen değişkenler arasındaki ilişki belirlenmektedir. Komponent Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli, Smart PLS, PLS-PC, PLS Graph gibi programlar ile gerçekleştirilmektedir. Yapısal Eşitlik Modeli'nin bu yaklaşımının Kovaryans Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli'ne göre daha küçük örneklemeler için uygun olduğu söylenmektedir.
- **Kovaryans Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli:** Kovaryans Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli yaklaşımı, diğer yaklaşımdan farklıdır. Kovaryans Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli'nde önerilen modelin kovaryans yapı uyumu ile en iyi kovaryans yapı uyumu karşılaştırılmaktadır. Kovaryans Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli, LISREL, EQS, AMOS, SEPATH, RAMONA, MX, CALIS gibi programlar aracılığı ile

gerçekleştirilmektedir. Maksimum olabilirlik yaklaşımı ile Yapısal Eşitlik Modeli analizi gerçekleştirebilmek için büyük örneklem boyutu, devamlı değişken ve çok değişkenli normalite gibi varsayımlar bulunmaktadır.

Çalışmada Kovaryans Tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli tercih edilmiştir. Çünkü kovaryans tabanlı Yapısal Eşitlik Modeli, teorik olarak kurulan modelin neden-sonuç ilişkisini tahmin etme özelliğine sahiptir (Wong, 2013: 2).

3.2.8.2.1. Yapısal Eşitlik Modeli'nde Doğrulayıcı Faktör Analizi

"Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA), genellikle gözlemlenen bazı değişkenlerin bir gizil değişkeni oluşturup oluşturmadığının veya birçok gizil değişken arasında tanımlanan ilişkilerin var olup olmadığını test etmek için kullanılan bir yöntemdir (Meydan & Şeşen, 2015: 14)."

Doğrulayıcı Faktör Analizi, ölçme modellerinin geliştirilmesinde çokça başvurulan ve analizi kolaylaştıran bir analiz yöntemidir. Bu yöntem, önceden oluşturulan bir model aracılığıyla gözlenen değişkenlerden yola çıkarak gizil değişken oluşturmaya yönelik bir işlem sistemidir. Genellikle ölçek geliştirme ve geçerlilik analizlerinde kullanılmakta veya önceden belirlenmiş bir yapının doğrulanmasını amaçlamaktadır. Doğrulayıcı Faktör Analizi, karmaşık bir teknik olup, gizil değişkenler hakkındaki bir kuramın test edilmesi için, araştırmaların ileri aşamalarında kullanılan bir tekniktir (Kandemir, 2015: 158).

Genel olarak literatüre bakıldığında Doğrulayıcı Faktör Analizi'nin, daha çok klasik faktör analizi çalışmalarından sonra uygulanan bir yöntem olduğu görülmektedir. Doğrulayıcı Faktör Analizi özellikle gözlenmiş değişkenler ile gizil değişkenler arasındaki ilişki ile ilgilenen, faktör analizi üzerine kurulu hipotezlerin test edilmesi amacıyla kullanılan Yapısal Eşitlik Modeli'ne ait bir tekniktir. Değişken gruplarının hangi faktör ile yüksek düzeyde ilişkili olduğunu test etmek, belirlenen sayıdaki faktöre katkıda bulunan değişken gruplarının bu faktörlerle yeterince temsil edilip edilmediğinin belirlenmesi için Doğrulayıcı Faktör Analizi yönteminden yararlanılmaktadır. Sonuç olarak Doğrulayıcı Faktör Analizi bir faktör yapısının modelini test etmeye imkan tanımaktadır. Doğrulayıcı Faktör Analizi çalışmasında,

araştırmacının faktör modelindeki tüm ilişkileri önceden kurgulamış olması gerekmektedir. Doğrulamalı Faktör Analizi'nin genellikle kullandığı araştırma durumları şu şekildedir:

- Ölçme araçlarının psikometrik niteliklerinin değerlendirilmesi,
- Ölçeğin yapı geçerliliğinin belirlenmesi,
- Yöntem etkisinin incelenmesi,
- Ölçme değişmezliğinin değerlendirilmesi (Akademik İstatistik, 2018a).

Yapısal Eşitlik Modeli'nde Birinci Düzey Doğrulamalı Faktör Analizi ile ölçüm modeline ilişkin bir değerlendirme yapılmaktadır. Burada ölçüm modeli ile kast edilen, gözlenen değerşkenler ile gizil değerşkenler arasındaki ilişkilerin tanımlandığı ve gözlenen değerşkenlerin güvenilirlik ve geçerliliğinin değerlendirildiği modeldir. Ölçüm modeli sayesinde gözlenen değerşkenlerin birbirinden bağımsız birden çok faktör altında gösterimi yapılmaktadır. Ölçüm modeli teorik olarak daha önce oluşturulmuş ve araştırmacının sınamaya tabi tutacağı bir model olabilir (Meydan & şeşen, 2015: 22-23). Birinci Düzey Doğrulamalı Faktör Analizi, özetle, hangi şekilde olursa olsun üretilmiş bir modelin test edilmesini sağlayan bir analizdir.

Bazı ölçekler yapıları gereği birinci düzey çok faktörlü olabilirken; bazı ölçekler de ikinci düzey çok faktörlü bir yapıda olabilirler. Bu nedenle Doğrulamalı Faktör Analizi uygularken, çok boyutlu ölçeklerin kesinlikle ikinci düzey çok faktörlü modellerinin de analizi yapılmalıdır.

İkinci Düzey Doğrulamalı Faktör Analizi, adından da anlaşılacağı üzere ikinci düzey çok değerşkenli modeller üzerinden yapılmaktadır. Söz konusu modelde, gözlenen değerşkenlerin dağılmış olduğu birbirinden bağımsız birinci düzey faktörler daha geniş bir üst faktör altında toplanmaktadır. Bu modelde esas olarak, temel gizil değerşkenler de modele dahil edilmektedir (Meydan & şeşen, 2015: 23-26). Özellikle çok boyutlu ölçeklerde mutlaka İkinci Düzey Doğrulamalı Faktör Analizi uygulanmalıdır.

3.2.8.2.2. Yapısal Eşitlik Modeli'nde Yol Analizi

Yol (Path) Analizi, ilk kez Wright tarafından ortaya atılmış olup, gözlenen değişkenler arasındaki karmaşık ilişkilerin değerlendirilmesi adına korelasyon katsayıları ve regresyon analizi ile birlikte kullanılmaktadır (Meydan & Şeşen, 2015: 7).

Yapısal Eşitlik Modeli, gözlenen değişkenlerin ölçme hatalarını da dahil ederek analiz yapmaktadır. Korelasyon ve regresyon analizlerinin sınırlılıklarından dolayı, Yol Analizi özellikle son dönemlerde sıkça kullanılan bir yöntem olarak görülmektedir. Yol Analizi ile değişkenlerin birbiri üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerini gözlemlemek, doğrudan ve dolaylı etkileri kıyaslamak ve toplam etkiyi değerlendirmek vb. durumlar mümkündür. Öte yandan, Yol Analizi, araştırmacının araştırmasındaki değişkenlere ait neden ve etki yönünü ve nedenselliği görebileceği bir diyagram ortaya koyabilmesine olanak tanımaktadır. Yol Analizi ile bir modelin üzerinde doğrudan ve dolaylı nedensel etkiler tahmin edilebildiği için, Yol Analizi bu konuda araştırmacıya gerçek bir avantaj sağlamaktadır. Yol Analizi'nde, değişkenler arasında öngörülen nedensel ve tek yönlü ilişkiler incelenmektedir (Akademik İstatistik, 2018b).

Yol Analizi (Çerezci, 2010: 4):

- Karmaşık modelleri analiz etmek için kullanılabilir.
- Verilerin farklı alternatif modellerden hangisine daha fazla uyduğunu saptamak için modelleri karşılaştırabilir.
- Değişkenler arasında nedensel ilişkilerin varlığını kabul eden bir modelin uygun bir model olmadığını gösterebilir.

Yol Analizi, değişkenler arasındaki dolaylı ve dolaysız nedensel ilişkilerin önemini ve büyüklüğünü tahmin etmeyi kolaylaştırmaktadır. Öte yandan, Yol Analizi, modele dahil edilmeyen değişkenlerin ihmal edilen ilişkilerin değerine dayanarak olası tanımlama hatalarını en aza indirmektedir. Bir çok araştırmacı, Yol Analizi ile elde edilen yol şemalarının değişkenler arasındaki ilişkiyi daha açık bir şekilde gösterdiğini ifade etmektedir. Bundan dolayı, Yol Analizi ile elde edilen yol şemaları ile anlatılmak istenen ilişkileri en kısa ifadeyle aktarabilmektedir (Kandemir, 2015: 163).

Yol analizinde; "içsel değişken" ve "dışsal değişken" olmak üzere iki tür değişken bulunmaktadır. Buna göre (Kandemir, 2015: 162):

"Dışsal değişken; modelde başka hiçbir değişken tarafından açıklanmayan değişkendir. İçsel değişken; modelde dışsal değişken ya da başka içsel değişkenler tarafından açıklanan değişkendir."

Yol Analizi ile ilgili önde gelen isimlerden biri olan Duncan, Yapısal Eşitlik Modeli'nde Yol Analizi'nde yararlanmanın özellikle sosyolojik çalışmalarda çok faydalı olacağını belirtmiştir (Duncan, 1966: 1).

Özet olarak ifade edilirse, Yapısal Eşitlik Modeli, gözlemlenen ve gizil değişkenleri aynı anda içerisinde barındıran bir yapı ile, Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Yol Analizi'nin birleşmiş bir halidir (Meydan & Şeşen, 2015: 7). Modelin test edilmesi ile birlikte elde edilen uyum indeksleri değerlerine bakılarak model ile veriler arasındaki uyum değerlendirilmekte ve bu değerlendirmenin sonucuna göre hipotezler ret edilmekte veya edilmemektedir.

3.2.8.2.3. Yapısal Eşitlik Modeli'nde Uyum İyiliği İndeksi

İstatistiksel çalışmalarda modellerin oluşturulması kadar önemli olan diğer bir nokta modellerin istatistiksel anlamlılığının test edilmesidir. İstatistikte bir modelin anlamlı olup olmadığı çeşitli yöntemler aracılığı ile test edilmektedir.

Yapısal Eşitlik Modeli'nde kurulan model ile toplanan verilerin birbirleri ile uyumlu olup olmadığına modelin uyum iyiliği aracılığı ile karar verilmektedir. Diğer bir ifade ile uyum iyiliği, geliştirilmiş olan modelin örneklemeden elde edilen veriyi ne düzeyde açıkladığını ortaya koymaktadır. Modelin uyum iyiliğine bakılarak, kabul edilip edilmediğine karar verilmektedir (Sincer, 2017: 236).

Yapısal Eşitlik Modeli'nde model uygunluğunun değerlendirilmesi farklı yöntemlerle incelenmektedir. Bu yöntemlerden en çok kullanılanları şu şekilde özetlemek mümkündür (Kandemir, 2015: 163-165):

a.) Genel Model Uyumu İndeksi:

- **Ki-Kare Uyum İyiliği İndeksi (Δ_x^2/sd):** Bu yöntemde toplanan veri ile model arasında uyum olup olmadığı test edilmektedir. Elde edilen değer 3'ün altında olması mükemmel uyumu, 4 ile 5 arasında olması kabul edilebilir uyumu işaret etmektedir.

b.) Karşılaştırmalı Uyum İndeksleri:

- **Normlaştırılmış Uyum İndeksi (The Normed Fit Index, NFI):** Test edilen modelin Ki-Kare değerinin, bağımsız modelin Ki-Kare değerine bölünmesi ile elde edilmektedir. Değerin 0,90 ve üzerinde alacağı değer kabul edilebilir, 0,95 ve üzerindeki değer ise mükemmel uyumu ifade etmektedir.
- **Normlaştırılmamış Uyum İndeksi (Non-Normed Fit Index, NNFI):** Normlaştırılmış Uyum İndeksi'ne modelin serbestlik derecesinin ilave edilmesi ile yapılan özel bir düzenlemedir. Bu değer de 0,90 ve üzeri ise iyi uyumu, 0,95 ve üzeri ise mükemmel uyumu ifade etmektedir.
- **Arttırmalı Uyum İndeksi (Incremental Fit Index, IFI):** Normlaştırılmamış Uyum İndeksi'ndeki geniş değişkenliğin yarattığı sorunlara çözüm bulabilmek için ortaya konulmuştur. Bu değer de 0,90 ve üzeri ise iyi uyumu, 0,95 ve üzeri ise mükemmel uyumu ifade etmektedir.
- **Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (Comparative Fit Index, CFI):** Bu indeksin 0,90'ın üzerinde olması kabul edilebilir uyumu, 0,97'nin üzerinde olması ise mükemmel uyumu ifade etmektedir.
- **Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (Root Mean Square Error Approximation, RMSEA):** Bu indeksin 0'a yakın olması istenir, yani gözlenen ve üretilen matrisler arasında minimum hatanın olmasını ifade etmektedir. 0,05 ve altındaki değerler mükemmel uyum, 0,05 ile 0,08 arasındaki değer ise kabul edilebilir uyumu ifade etmektedir.

c.) Mutlak Uyum İndeksleri:

- **İyilik Uyum İndeksi (Goodness of Fit Index, GFI):** Model ile açıklanabilen varyans ve kovaryansın nisbi miktarı ile ilgili bir ölçüttür. 0,90 ve üzeri mükemmel uyumu, 0,85 ve üstündeki değerler ise kabul edilebilir uyumu ifade etmektedir.
- **Düzeltilmiş İyilik Uyum İndeksi (Adjusted Goodness of Fit Index, AGFI):** Daha fazla parametreyi serbest bırakarak, daha az kısıtlanmış bir modelde serbestlik derecesini gösteren rakamda yapılan düzeltmeye dayanır. 0,90 ve üzeri mükemmel uyumu, 0,85 ve üstündeki değerler ise kabul edilebilir uyumu ifade etmektedir.

d.) Koruyucu Uyum İndeksleri:

- **Sıkı Normlandırılmış Uyum İndeksi (Parsimonious Normed Fit Index, PNFI):** Normlaştırılmış Uyum İndeksi'nin geliştirilmiş halidir. 1'e yakın olması mükemmel ifade eder.
- **Sıkı İyilik Uyum İndeksi (Parsimony Goodness Fit Index, PGFI):** İyilik Uyum İndeksi'nin geliştirilmiş halidir. 1'e yakın olması mükemmel uyumu ifade eder.

e.) Artık Temelli Uyum İndeksi:

- **Ortalama Hataların Karekökü (Root Mean Square Residual, RMR):** Elde edilen ve kapsayan korelasyonlar arasındaki farkların karelerinin aritmetik ortalamasının karekökü olarak tanımlamaktadır. 0,05 ve altında değer alması mükemmel uyumu, 0,08'e kadar olan değerlerse kabul edilebilir uyumu ifade etmektedir.

f.) Model Karşılaştırma Uyum İndeksi:

- **Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion, AIC):** Eldeki verileri ile gerçeğe en yakın modeli seçmek için düzenlenmiştir. Karşılaştırılan modeller

arasında en düşük değere sahip olan modelin gerçeğe en yakın değer olduğu kabul edilmektedir.

- **Tutarlı Akaike Bilgi Kriteri (Consistent Akaike Information Criterion, CAIC):** Akaike Bilgi Kriteri'nin farklı bir yazılım ile hesaplanmış halidir.
- **Beklenen Çapraz Doğrulama İndeksi (Expected Cross Validation Index, ECVI):** Kalibre edilmiş bir modelle eldeki modeli karşılaştıran bir indekstir. Karşılaştırılan modeller arasında gerçeğe en yakın olan Beklenen Çapraz Doğrulama İndeksi değeri en düşük olandır.



Tablo 3.13: Yapısal Eşitlik Modeli'nin Uyumuna İlişkin İstatistiksel Değerler

Uyum İndeksi	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri
<i>Genel Model Uyum İndeksi</i>		
Ki-Kare Uyum İyiliği İndeksi	≤ 3	$\leq 4-5$
<i>Karşılaştırmalı Uyum İndeksleri</i>		
Normlaştırılmış Uyum İndeksi	$0,95 \leq NFI \leq 1,00$	$0,90 \leq NFI \leq 0,95$
Normlaştırılmamış Uyum İndeksi	$0,95 \leq NNFI \leq 1,00$	$0,90 \leq NNFI \leq 0,95$
Arttırmalı Uyum İndeksi	$0,95 \leq IFI \leq 1,00$	$0,90 \leq IFI \leq 0,95$
Karşılaştırmalı Uyum İndeksi	$0,97 \leq CFI \leq 1,00$	$0,90 \leq CFI \leq 0,97$
Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$
<i>Mutlak Uyum İndeksleri</i>		
İyilik Uyum İndeksi	$0,90 \leq GFI \leq 1,00$	$0,85 \leq GFI \leq 0,90$
Düzeltilmiş İyilik Uyum İndeksi	$0,90 \leq AGFI \leq 1,00$	$0,85 \leq AGFI \leq 0,90$
<i>Koruyucu Uyum İndeksleri</i>		
Sıkı Normlandırılmış Uyum İndeksi	$0,95 \leq PNFI \leq 1,00$	$0,50 \leq PNFI \leq 0,95$
Sıkı İyilik Uyum İndeksi	$0,95 \leq PGFI \leq 1,00$	$0,50 \leq PGFI \leq 0,95$
<i>Arnk Temelli Uyum İndeksi</i>		
Ortalama Hataların Karekökü	$0 \leq RMR \leq 0,05$	$0,05 \leq RMR \leq 0,08$
<i>Model Karşılaştırma Uyum İndeksi</i>		
Akaike Bilgi Kriteri	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model
Tutarlı Akaike Bilgi Kriteri	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model
Beklenen Çapraz Doğrulama İndeksi	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model	Karşılaştırılan modeller arasında en küçük değere sahip olan model

Kaynak: (Meydan ve Şeşen, 2015: 37).

Uyum iyiliği endeksleri model açıklanırken kullanılırken, araştırmacılar arasında hangi testlerin kullanılması ve rapor edilmesi konusunda netleşmiş bir görüş birliği yoktur. Ancak kesin olan tüm testlerin hepsini ya da çoğunu kullanmanın doğru bir yaklaşım olmadığıdır. Uyum iyiliğinin yüksek çıkması yukarıdaki aralıklardan da görüldüğü gibi modelin tüm parçalarının iyi uyum sağladığı anlamına gelmemektedir

(Ayyıldız & Cengiz, 2006: 77). Literatürde en çok kullanılan uyum iyiliği indeksleri Ki-Kare Uyum İyiliği İndeksi (χ^2), Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (GFI), Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI), Ortalama Hataların Karekökü (RMR) ve Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA)'dür. Çalışmanın ilerleyen bölümünde görüleceği üzere bu çalışmada da aşağıda Tablo 3.14'de ayrıca belirttiğimiz söz konusu beş uyum iyiliği indeksi dikkate alınacaktır.

Tablo 3.14: Çalışmada Kullanılan Yapısal Eşitlik Modeli'nin Uyumuna İlişkin İstatistiksel Değerler

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri
Δ_x^2/sd	$\leq 4-5$	≤ 3
GFI	0,85-0,89	$\geq 0,90$
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,97$
RMR	0,06-0,08	$\leq 0,05$
RMSEA	0,06-0,08	$\leq 0,05$

Kaynak: (Meydan ve Şeşen, 2015: 37).

3.3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE YORUMLARI

Bu bölümde uygulanan anketlerin daha önce ifade edilen analiz programları ile analiz edilmiş sonuçları yer alacaktır.

3.3.1. Araştırmanın Öntestinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Yukarıda da belirtildiği üzere alan çalışmasına başlanılmadan önce anket formunun geçerliliği ve güvenilirliğini test etmek amacıyla İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerde çalışan 50 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısı (10 adet Denetim Koordinasyon Müdürlüğü, 10 adet Bornova Vergi Dairesi Müdürlüğü, 10 adet Çiğli Vergi Dairesi Müdürlüğü, 10 adet İzmir İhtisas Vergi Dairesi Müdürlüğü ve 10 adet Kordon Vergi Dairesi Müdürlüğü) üzerinde bir pilot çalışma yapılmıştır.

Araştırmanın geçerliliğinin sağlanabilmesi için, mümkün olan en kısa sürede tamamlanmasına ve araştırmada kullanılan yöntemin araştırmaya uygun olmasına dikkat edilmiştir. Aynı zamanda araştırmanın geçerliliğinin sağlanması için araştırmada kullanılan ölçek sorularının doğru şekilde sorulduğundan ve cevaplandırıldığından emin olunmaya çalışılmıştır. Araştırmanın geçerlilik ve güvenilirlik analizi her bir ölçek için literatür kısmında bahsedilen Cronbach's Alpha değeri hesaplanarak test edilmiştir.

Buna göre Cronbach's Alpha değerinin sırasıyla sosyal sermaye ölçeği için 0,811, mali formel kurumlara güven ölçeği için 0,911 ve mali enformel kurumlara güven ölçeği için ise 0,886 olduğu görülmüştür.

Ayrıca sosyal sermaye ölçeğinin 8 alt boyutu için de Cronbach's Alpha değeri hesaplanmıştır. Aşağıda Tablo 3.15'den de görüldüğü üzere sosyal sermayenin bazı alt boyutlarının Cronbach's Alpha değeri istenilen değer olan 0,70'den düşük çıkmıştır. Ancak, sosyal sermaye ölçeğimizin bütünü için söz konusu değer ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği açısından bir sorun arz etmeyeceğini gözler önüne sermektedir. Bu noktada bazı yazarların Cronbach's Alpha'da istenilen değeri 0,60 olarak değerlendirdiklerini vurgulamak gerekmektedir. Örneğin, literatürde sıklıkla kullanılmakta olan Kalaycı'nın değerlendirmesine göre Cronbach's Alpha değerinin $0,60 \leq \alpha < 0,80$ arasında olması ölçeğin oldukça güvenilir bir ölçek olmasını ortaya koymaktadır (Kalaycı, 2008). Kalaycı'nın tanımlamasına göre sosyal sermaye ölçeğimizin alt boyutları olan komşuluk ilişkileri, yaşamın değeri ve iş ilişkileri başlıkları da 0,60'dan büyük olması nedeniyle geçerli ve güvenilirdir. Her iki değerlendirmeye göre Cronbach's Alpha değeri 0,570 olan sosyal sermayenin aile ve arkadaşlık ilişkileri alt boyutunun ise düşük çıkmasının değerlendirmesinin ise anketlerinin tamamının geçerlilik ve güvenilirlik analizlerine bakılarak değerlendirilmesine karar verilmiştir. Çünkü öntestte sınırlı sayıda anket uygulanmış ve sontestte uygulanan anket sayısı arttığı ve dolayısıyla da Cronbach's Alpha artacağı için bu yönde bir karar alınmıştır.

Bu sonuçlar geçerlilik ve güvenilirlik açısından kabul edilen aralıkta olduğu için çalışmada kullandığımız ölçeklerin istatistiksel olarak geçerli güvenilirlikte olduğu da kanıtlanmıştır. Zira, daha önce de ifade ettiğimiz üzere Cronbach's Alpha değerinin 0,80 ile 1,00 arasında olması söz konusu ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 3.15: Araştırmanın Öntestinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

ÖLÇEK	CRONBACH'S ALPHA DEĞERİ
SOSYAL SERMAYE	0,811
Sosyal Sermaye Ölçeğinin Alt Boyutları	
Yerel Komitelere Katılım	0,890
Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,807
Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,714
Komşuluk İlişkileri	0,646
Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	0,570
Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü	0,766
Yaşamın Değeri	0,670
İş İlişkileri	0,681
MALİ FORMEL KURUMLARA GÜVEN	0,911
MALİ ENFORMEL KURUMLARA GÜVEN	0,886

3.3.2. Araştırmanın Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Araştırmanın bütününe, diğer bir deyişle İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerinde çalışan 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısına yapılan anketlerin de öncelikle geçerlilik ve güvenilirlik analizi her bir ölçek için yine literatür kısmında bahsedilen Cronbach's Alpha değeri hesaplanarak test edilmiştir.

Tablo 3.16: Araştırmanın Sontestinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

ÖLÇEK	CRONBACH'S ALPHA DEĞERİ
SOSYAL SERMAYE	0,814
Sosyal Sermaye Ölçeğinin Alt Boyutları	
Yerel Komitelere Katılım	0,898
Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,835
Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,762
Komşuluk İlişkileri	0,713
Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	0,762 ⁷⁸
Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü	0,845
Yaşamın Değeri	0,701
İş İlişkileri	0,735
MALİ FORMEL KURUMLARA GÜVEN	0,906
MALİ ENFORMEL KURUMLARA GÜVEN	0,887

⁷⁸ Bu değer, sosyal sermaye ölçeğimizdeki 27. soru atıldıktan sonra hesaplanan değerdir. 27. soru dahil edilip hesaplandığında sosyal sermayenin aile ve arkadaşlık ilişkileri alt boyutunun Cronbach's Alpha değeri 0,640 olarak hesaplanmıştır.

Yukarıda Tablo 3.16'dan da görüldüğü üzere, Cronbach's Alpha değerinin sırasıyla sosyal sermaye ölçeği için 0,814, mali formel kurumlara güven ölçeği için 0,906 ve mali enformel kurumlara güven ölçeği için ise 0,887 olduğu görülmüştür. Sosyal sermaye ölçeğimizin alt boyutlarının tamamının ise yukarıda belirtildiği gibi literatürde bazı yazarlarca kabul edilen 0,60 Cronbach's Alpha değerini yakaladığı görülmektedir. Ancak çalışmada özellikle uluslararası literatürde kabul edilen geçerlilik ve güvenilirlik değeri olan minimum 0,70 Cronbach's Alpha değeri dikkate alınmıştır. Bu noktada ön testte 0,70'den düşük çıkan komşuluk ilişkileri, yaşamın değeri ve iş ilişkileri başlıklarının anketlerin tamamı değerlendirildiğinde bu değer üzerinde olduğu görülmüştür.

Araştırmanın öntestinde Cronbach's Alpha değeri 0,570 olan sosyal sermayenin aile ve arkadaşlık ilişkileri alt boyutunun anketlerinin tamamının geçerlilik ve güvenilirlik analizlerinde 0,640 olduğu görülmüştür. Sosyal sermaye ölçeğinin 25., 26. ve 27. sorularından oluşan "aile ve arkadaşlık ilişkileri" alt boyutumuzda "if item deleted⁷⁹" kısmındaki güvenilirlik değerlerinden yola çıkarak 27. sorunun atılmasına karar verilmiş ve Yapısal Eşitlik Modeli'nde değerlendirilmemesi uygun görülmüştür. 27. soru atıldıktan sonra yapılan geçerlilik ve güvenilirlik analizi sonucu söz konusu alt boyutun Cronbach's Alpha değeri 0,762 olarak hesaplanmış ve istenilen değer elde edilmiştir.

Bu sonuçlar, tıpkı araştırmanın öntestinde olduğu gibi, geçerlilik ve güvenilirlik açısından kabul edilen aralıkta olduğu için araştırmanın istatistiksel olarak geçerli güvenilirlikte olduğu da kanıtlanmıştır. Zira, Cronbach's Alpha değerinin 0,80 ile 1,00 arasında olması söz konusu ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğunu ortaya koymaktadır.

3.3.3. Demografik Bulgular

Daha önce de belirtildiği üzere çalışmanın örneklemini İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerinde çalışan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcıları oluşturmaktadır. Çalışmanın bu kısmında; anketin demografik sorularına verilen cevaplardan hareketle betimleyici istatistiklerin ortaya konulması hedeflenmektedir.

⁷⁹ Bu seçenek hangi maddeyi ve soruyu attığımız da Cronbach's Alpha'nın yükseleceğini göstermektedir.

Buna göre cinsiyet, meslekte çalışma süresi, eğitim düzeyi, yaş, medeni durum vb. temel özelliklere ilişkin frekans tablosu değerlendirilmiştir.

Tablo 3.17: Unvana Göre Frekans Dağılımı

UNVAN	FREKANS	%
Gelir Uzmanı	324	71
Gelir Uzman Yardımcısı	76	19
TOPLAM	400	100

Yukarıda Tablo 3.17'den de görüldüğü üzere, örneklemimiz 324 gelir uzmanı ve 76 gelir uzman yardımcısından oluşmaktadır.

Tablo 3.18: Cinsiyete Göre Frekans Dağılımı

CİNSİYET	FREKANS	%
Kadın	172	43
Erkek	228	57
TOPLAM	400	100

Yukarıda Tablo 3.18'den de görüldüğü üzere, örneklemde yer alan 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısının %43'ü (172) kadın, %57'si (228) erkektir.

Tablo 3.19: Eğitim Durumuna Göre Frekans Dağılımı

EĞİTİM DÜZEYİ	FREKANS	%
Lisans	329	82,2
Lisansüstü	71	17,8
TOPLAM	400	100

Yukarıda Tablo 3.19'dan da görüldüğü üzere örneklemde yer alan 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısının 71'i, yani yaklaşık %17,8'i lisansüstü mezundur. Gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısı olabilmenin temel şartlarından biri de lisans mezunu olmaktır. Dolayısıyla örneklemimizin tamamı en az bir lisans bölümü mezundur.

Tablo 3.20: Yaş Aralığına Göre Frekans Dağılımı

YAŞ ARALIĞI	FREKANS	%
18-25 Yaş	32	8
25-35 Yaş	164	41
35-45 Yaş	106	26,5
45 ve üzeri	94	23,5
Belirtilmemiş / Boş bırakılmış	4	1
TOPLAM	400	100

Yukarıda Tablo 3.20'ye göre örnekleme yer alan 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısının 32'si 18-25 yaş aralığında, 164'ü 25-35 yaş aralığında, 106'sı 35-45 aralığında, 94'ü 45 ve üzeri yaş aralığındadır. 4 katılımcı ise yaş ile ilgili soruyu boş bırakmışlardır.

Tablo 3.21: Medeni Durumuna Göre Frekans Dağılımı

MEDENİ DURUM	FREKANS	%
Bekar	114	28,5
Evli	286	71,5
TOPLAM	400	100

Yukarıda Tablo 3.21'e göre örnekleme yer alan 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısının %28,5'u (114) bekar, %71,5'u (286) ise evlidir.

Tablo 3.22: Eşin Çalışma Durumuna Göre Frekans Dağılımı

EŞİN ÇALIŞMA DURUMU	FREKANS	%
Çalışıyor	142	49,7
Çalışmıyor	144	50,3
TOPLAM	286	100

Yukarıda Tablo 3.22'ye göre örnekleme yer alan ve evli olan 286 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısının eşlerinin 142'si çalışmazken, 144'ü çalışmaktadır.

Tablo 3.23: Çocuk Sahibi Olma Durumuna Göre Frekans Dağılımı

ÇOCUK SAHİBİ OLMA DURUMU	FREKANS	%
Yok	165	41,25
1-2	125	31,25
3-4	94	23,5
5 ve üzeri	16	4
TOPLAM	400	100

Yukarıda Tablo 3.23'den de görüldüğü üzere örnekleme yer alan 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısının 165'inin çocuğu bulunmamaktadır. 125'inin ise 1 veya 2 çocuğu bulunmakta, 94'ünün 3 veya 4 çocuğu bulunmakta, yalnızca 16'sının ise 5 veya daha fazla çocuğu bulunmaktadır.

Tablo 3.24: Gelir Uzmanı ve Gelir Uzman Yardımcısı Net Maaşları - 2017

MESLEKTE ÇALIŞMA SÜRESİ	GELİR UZMANI	GELİR UZMAN YARDIMCISI
0-3 Yıl	3.922 TL	3.534 TL
3-6 Yıl	3.949 TL	3.537 TL
6-9 Yıl	3.962 TL	3.540 TL
9-12 Yıl	4.031 TL	3.545 TL
12-25 Yıl	4.046 TL	3.550 TL
25 ve üzeri	4.247 TL	3.600 TL

Kaynak: (Memur İlanları, 2018a; Memur İlanları, 2018b)'den alınan bilgilerle tarafımızca oluşturulmuştur.

Yukarıda Tablo 3.24'de 2017 yıl sonu itibariyle gelir uzmanlarının ve gelir uzman yardımcılarının net maaşları yer almaktadır. Anketimizin ilk taslak halinde demografik sorular kısmında gelir düzeyi de sorulmuş, ancak daha sonra örnekleme oluşturan grubun gelir düzeyleri arasında büyük bir farklılık olmadığından dolayı bu sorunun çıkartılması kararlaştırılmıştır. Tablodan da görüldüğü üzere gelir uzmanlarının maaşları 3.922 TL ile 4.247 TL arasında değişkenlik gösterirken, gelir uzman yardımcılarının ise 3.534 TL ile 3.600 TL arasında değişiklik göstermektedir.

Tablo 3.25: Meslekte Çalışma Süresine Göre Frekans Dağılımı

MESLEKTE ÇALIŞMA SÜRESİ	FREKANS	%
0-3 Yıl	86	21,5
4-7 Yıl	128	32
8-11 Yıl	112	28
12 ve üzeri	74	18,5
TOPLAM	400	100

Yukarıda Tablo 3.25'e göre örnekleme de yer alan 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısının 86'sı söz konusu mesleklerinde 0-3 yıl aralığında çalışmakta, 128'i 4-7 yıl aralığında çalışmakta, 112'si 8-11 yıl aralığında çalışmakta ve 74'ü 12 yıl ve daha fazla çalışmaktadır.

3.3.4. Yapısal Eşitlik Modeli Analizleri ve Sonuçları

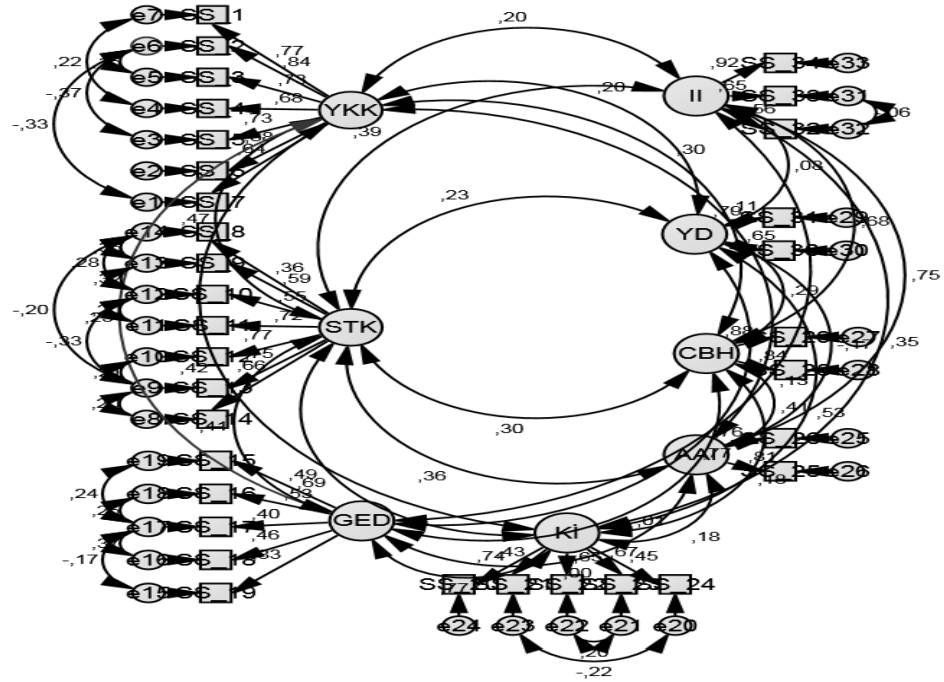
Çalışmanın bu bölümünde Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kapsamında var olan Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi, İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Yol Analizi yöntemlerinin sonuçları yer almaktadır.

3.3.4.1. Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizleri

Yapısal Eşitlik Modeli'ne başlarken öncelikle örneklemden elde edilen verilerin ortaya atılan teorik modele uygun olup olmadığını ve analiz için tüm ölçeklerinin (sosyal sermaye, mali formel kurumlara güven, mali enformel kurumlara güven) Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi gerçekleştirilmiştir. Yukarıda da değinildiği üzere bu analizleri gerçekleştirirken AMOS programından yararlanılmıştır.

3.3.4.1.1. Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Şekil 3.6: Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi



Yukarıda Şekil 3.6'da maddelerin faktör yüklenimlerini ve yüklenimlerin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını gösteren Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi yer almaktadır. Ayrıca yine şekilden de görüldüğü gibi ölçüm modelinde model modifikasyonlarına başvurulmuştur. Yapısal Eşitlik

Modeli'nde model modifikasyonları⁸⁰; modifikasyon indekslerinden yararlanılarak gözlenen ve gizil değişkenler arasındaki ilişkiler üzerinden modifikasyonlar yapmaya imkan tanımaktadır (Kansız, 2016: 73). Bu noktada öncelikle yapılması gereken uyum iyiliği kriterleri üzerinden modelin veriler ile uyumlu olup olmadığının değerlendirmesini yapmaktır. Aşağıda Tablo 3.26'da, Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi uyum iyiliği katsayıları yer almaktadır.

Tablo 3.26: Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Araştırma Modeli
Δ_x^2/sd	$\leq 4-5$	≤ 3	4,986
GFI	0,85-0,89	$\geq 0,90$	0,864
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,97$	0,971
RMR	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,063
RMSEA	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,069

Buna göre, elde edilen uyum iyiliği kriterlerine göre çalıştırılan modelde, mali formel kurumlara duyulan güvene ilişkin ölçüm modelinin verilerle iyi uyum sergilediği görülmektedir.

Modele ait uyum değerlerinin uyumlu olduğu ve maddelerin faktör yüklenimlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu yani modelin hem uyum iyiliğinin oldukça yüksek olduğu hem de maddelerin faktörlere doğru şekilde yüklendiği görülmüştür. Uyum iyiliği değerlerinin istenilen aralıkta çıkması verilerin aynı zamanda normal dağıldığını da göstermektedir (Sincer, 2017: 265)⁸¹.

Aşağıda Tablo 3.34'de ise, tüm gözlenen değişkenler, gizil değişkenler ve bunlara ilişkin standardize edilmiş regresyon, diğer bir deyişle ilişki katsayıları yer almaktadır. Yapısal Eşitlik Modeli açısından Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ile ölçüm modelinin analizinde değişkenler arasındaki ilişkilerin değerlendirilmesi de büyük önem arz etmektedir.

⁸⁰ Yapısal Eşitlik Modeli'nde model modifikasyonları aracılığıyla istenilen uyum iyiliği kriterleri sağlanabilmektedir.

⁸¹ "Normal dağılım, aynı zamanda Gauss tipi dağılım olarak isimlendirilen birçok alanda pratik uygulaması olan sürekli olasılık dağılım ailesinden biridir. Normal dağılım istatistik biliminin birçok alanında kullanılmaktadır. Örneğin kaynağı olan anakütle için dağılımın normal olup olmadığını göstermektedir (Interactive Financial Planning System, 2018)."

AMOS programı aracılığıyla çizilen diyagramda elde edilen standardize edilmiş tüm değerlerin (faktörlerin) 1'den büyük olmaması gerekmektedir. Standardize edilmiş değerlerin 0,10'dan küçük olması gözlemlenen değişkenin gizil değişken üzerindeki etkisinin düşük olduğunu, 0,30 civarında olması gizil değişken üzerindeki etkisinin orta düzeyde olduğunu ve 0,50'den büyük olması ise etkisinin ciddi anlamda güçlü olduğunu ortaya koymaktadır (Uçma, 2010: 180).

Nitekim aşağıda Tablo 3.27'den de görüleceği üzere ölçüm modeline ilişkin tüm standardize edilmiş değerler birden büyük olmama kuralına uymaktadır. Yukarıda da belirttiğimiz üzere yuvarlak ile ifade edilen gizil değişkenden yine yuvarlak ile ifade edilen diğer gizil değişkene doğru tek yönlü oklar faktör yükü olarak belirtilen gizil değişkenler arasındaki ilişki düzeyini göstermekte olup standardize edilmiş değerlerden oluşmaktadır. Buna göre sosyal sermaye ölçeğine ilişkin ölçüm modelinde her bir boyuta ilişkin gözlemlenen değişkenlerin standardize edilmiş faktör yükünün 0,30'dan büyük ve hatta büyük çoğunluğunun ise 0,50'den büyük olması gözlemlenen değişkenlerin gizli değişkenlere en azından orta düzeyde etkisi olduğunu göstermektedir.

8 alt boyuttan oluşan sosyal sermaye ölçüm modeli her bir boyut ve alt maddeler çerçevesinde değerlendirildiğinde; 0,879 standardize edilmiş regresyon değeri veya faktör yükü ile "Herhangi Bir Gönüllü Organizasyona Destek Olma" maddesi "Yerel Komitelere Katılım" alt boyutunu güçlü bir şekilde etkilemektedir. Buna karşılık söz konusu alt boyutu açıklama gücü en düşük madde ise 0,641 faktör yükü ile "Herhangi Bir Gönüllü Organizasyonda Görev Alma" maddesidir. "Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik" alt boyutunu ise 0,767 faktör yükü ile en fazla "Komşular ile İyi Geçinme" maddesi, en az ise 0,362 faktör yükü ile "Kamuya Açık Bir Yerde Çöp Toplama" maddesi etkilemektedir. "Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu" alt boyutunu 0,829 faktör yükü ile en fazla "Topluma Güven" maddesi, en az 0,399 faktör yükü ile "İnsanlara Yardım Etme" maddesi, "Komşuluk İlişkileri" alt boyutunu 0,743 faktör yükü ile en fazla "Komşulara Güven" maddesi, en az 0,427 faktör yükü ile "Komşulara Yardım Etme" maddesi etkilemektedir. İkışer maddeden oluşan "Aile ve Arkadaşlık İlişkileri" alt boyutunu 0,807 faktör yükü ile en fazla "Aile ve Arkadaşlar ile İletişim" maddesi, en az 0,763 faktör yükü ile "Aile ve Arkadaşlar ile

Vakit Geçirme" maddesi, "Çeşitliliğe ve Başkılığa Duyulan Hoşgörü" alt boyutunu 0,877 faktör yükü ile "Çok Kültürlülükten Hoşlanma" maddesi, en düşük ise 0,835 faktör yükü ile "Çok Kültürlülüğe Güven" maddesi, "Yaşamın Değeri" alt boyutunu 0,794 faktör yükü ile "Hayattan Tatmin Olma", maddesi en düşük ise 0,652 faktör yükü ile "Toplumda Değerli Olma" maddesi etkilemektedir. Son olarak sosyal sermayenin diğeri bir alt boyutu olan "İş İlişkileri" alt boyutunu 0,924 faktör yükü ile "İş Arkadaşları ile Takım Olma" maddesi çok güçlü bir şekilde etkilemekte iken, en düşük ise 0,557 faktör yükü ile "İş Yerine Aidiyet" maddesi etkilemektedir.



Tablo 3.27: Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları

GÖZLENEN DEĞİŞKEN		GİZİL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Herhangi Bir Yerel Çalışma Grubunda Yer Alma	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,769
Herhangi Bir Yerel Toplumsal Etkinliğe Katılma	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,836
Herhangi Bir Yerel Organizasyon veya Kulübe Üyelik	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,729
Herhangi Bir Yerel Organizasyon veya Kulüpte Yöneticilik	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,676
Herhangi Bir Yerel Komite Hareketine Dahil Olma	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,726
Herhangi Bir Gönüllü Organizasyona Destek Olma	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,879
Herhangi Bir Gönüllü Organizasyonda Görev Alma	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,641
Kamuya Açık Bir Yerde Çöp Toplama	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,362
Aile veya Akraba Ziyareti	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,594
Bilgiye Erişim	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,553
Açık Bir Şekilde Karşıt Görüşe Muhalefet Etme	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,719
Komşular ile İyi Geçinme	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,767
İş Yerinde İnisiyatif Alma	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,749
İş Yerinde Yardımseverlik	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,658
Güvende Hissetme	<---	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,491
İnsanlara Güven	<---	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,526
İnsanlara Yardım Etme	<---	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,399
Mahalleye Güven	<---	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,461
Topluma Güven	<---	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,829
Komşulara Güven	<---	Komşuluk İlişkileri	0,743
Komşulardan Yardım Talep Etme	<---	Komşuluk İlişkileri	0,427
Komşuları Ziyaret	<---	Komşuluk İlişkileri	0,646

Tablo 3.27'nin Devamı: Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları

GÖZLENEN DEĞİŞKEN		GİZİL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Komşular ile Dışarıda Görüşme	<---	Komşuluk İlişkileri	0,673
Komşulara Yardım Etme	<---	Komşuluk İlişkileri	0,454
Aile ve Arkadaşlar ile İletişim	<---	Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	0,807
Aile ve Arkadaşlar ile Vakit Geçirme	<---	Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	0,763
Çok Kültürlülüğe Güven	<---	Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü	0,835
Çok Kültürlülüğten Hoşlanma	<---	Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü	0,877
Toplumda Değerli Olma	<---	Yaşamın Değeri	0,652
Hayattan Tatmin Olma	<---	Yaşamın Değeri	0,794
İş Yerine Aidiyet	<---	İş İlişkileri	0,557
İş Arkadaşları ile İlişkiler	<---	İş İlişkileri	0,651
İş Arkadaşları ile Takım Olma	<---	İş İlişkileri	0,924

Öte yandan, Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ile ölçüm modelinin analizinde alt faktörler, diğer bir deyişle gizil değişkenler arası ilişkinin değerlendirilmesi gerekmektedir. Aşağıda yer alan Tablo 3.28 ise bu ilişkileri değerlendirme fırsatı sunmaktadır.

Tablo 3.28: Sosyal Sermaye Ölçeği Gizil Değişkenler Arası Korelasyonlar

GİZİL DEĞİŞKEN	Yerel Komitelere Katılım	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	Komşuluk İlişkileri	Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	Çeşitliliğe ve Başkılığa Duyulan Hoşgörü	Yaşamın Değeri	İş İlişkileri
Yerel Komitelere Katılım	1	-	-	-	-	-	-	-
Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,465	1	-	-	-	-	-	-
Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,231	0,405	1	-	-	-	-	-
Komşuluk İlişkileri	0,415	0,688	0,766	1	-	-	-	-
Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	0,106	0,362	0,004	0,181	1	-	-	-
Çeşitliliğe ve Başkılığa Duyulan Hoşgörü	0,302	0,299	0,012	0,111	0,256	1	-	-
Yaşamın Değeri	0,203	0,232	0,773	0,530	0,168	0,291	1	-
İş İlişkileri	0,202	0,390	0,126	0,349	0,753	0,680	0,077	1

Yukarıda Tablo 3.28'den de görüldüğü üzere gizil değişkenler arasındaki korelasyon değerleri bulunmuş ve sekiz alt boyuta sahip sosyal sermaye ölçeğinin tüm alt boyutlarının arasında istatistiksel açıdan pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Alt boyutlar arasında ise en güçlü ilişkinin 0,773 ilişki katsayısı ile güvenilir ve emniyette olma ile yaşamın değeri alt boyutları arasında olduğu, en düşük ilişkinin 0,004 ilişki katsayısı değeri ise güvenilir ve emniyette olma ile aile ve arkadaşlık ilişkileri arasında olduğu tespit edilmiştir.

Son olarak, ölçüm modelinin her bir maddesinin $p < 0,05$ istatistiki düzeyde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. P (Probability) değeri yukarıda da değindiğimiz gibi, istatistiksel anlamlılığın varlığının ve varsa da var olan farklılığın kanıtının düzeyinin belirlenmesi amacı ile kullanılan bir değerdir. P değeri şu şekilde yorumlanmaktadır (Kul, 2014: 12):

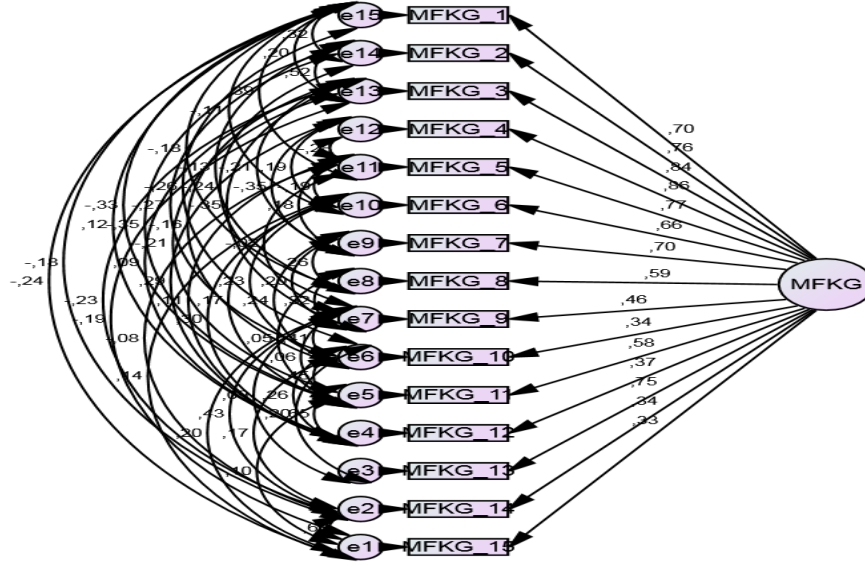
Tablo 3.29: P Değerinin Yorumlanması

P DEĞERİ	YORUMU
$0,01 \leq p < 0,05$	İstatistiksel anlamlılık
$0,001 \leq p < 0,01$	Yüksek düzeyde istatistiksel anlamlılık
$p < 0,001$	Çok yüksek istatistiksel anlamlılık
$0,05 \leq p < 0,10$	Anlamlılık eğilimi (sınırdan anlamlılık)
$p > 0,10$	Fark tesadüften ileri gelmiştir (İstatistiksel olarak anlamlı farklılık saptanmamıştır)

Kaynak: (Kul, 2014: 12).

3.3.4.1.2. Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeğinin Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Şekil 3.7: Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi



Yukarıda Şekil 3.7'de Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi yer almaktadır. Şekilden de görüldüğü gibi ölçüm modelinde model modifikasyonlarına başvurulmuştur. Aşağıda Tablo 3.30'da ise Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi uyum iyiliği katsayıları yer almaktadır.

Tablo 3.30: Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Araştırma Modeli
Δ^2_x/sd	$\leq 4-5$	≤ 3	4,037
GFI	0,85-0,89	$\geq 0,90$	0,952
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,97$	0,973
RMR	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,064
RMSEA	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,077

Buna göre, elde edilen uyum iyiliği kriterlerine göre çalıştırılan modelde, mali formel kurumlara duyulan güvene ilişkin ölçüm modelinin verilerle iyi uyum sergilediği görülmektedir.

Aşağıda Tablo 3.31'den de görüleceği üzere ölçüm modeline ilişkin tüm standardize edilmiş değerler birden büyük olmama kuralına uymaktadır. Buna göre mali formel kurumlara güven ölçeğine ilişkin ölçüm modelinde her bir boyuta ilişkin gözlemlenen değişkenlerin standardize edilmiş faktör yükünün 0,30'dan büyük ve hatta büyük çoğunluğunun ise 0,50'den büyük olması gözlemlenen değişkenlerin gizli değişkenlere en azından orta düzeyde etkisi olduğunu göstermektedir.

Daha geniş bir ifade ile ele alınacak olunur ise; mali formel kurumlara güven düzeyini açıklama gücü en yüksek olan madde, 0,861 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Merkez Bankası'na güvendir. Merkez Bankası'na güveni sırasıyla 0,840 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Hazine Müsteşarlığı'na güven, 0,772 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Gelir İdaresi Başkanlığı'na güven, 0,760 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Maliye Bakanlığı dışındaki diğer bakanlıklara güven, 0,755 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile düzenleyici ve denetleyici kurumlara güven, 0,702 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK)'na güven, 0,701 standardize edilmiş faktör yükü değeri Maliye Bakanlığı'na güven, 0,661 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Borsa İstanbul'a güven, 0,590 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)'ne güven, 0,577 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Türkiye'deki bankalara güven, 0,461 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'na güven, 0,366 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Türkiye'deki piyasalara güven, 0,343 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Türk Vergi Sistemi'ne güven, 0,339 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Türkiye'deki yerel yönetim birimlerine güven ve son olarak 0,328 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile Türk Vergi Hukuku'na güvendir.

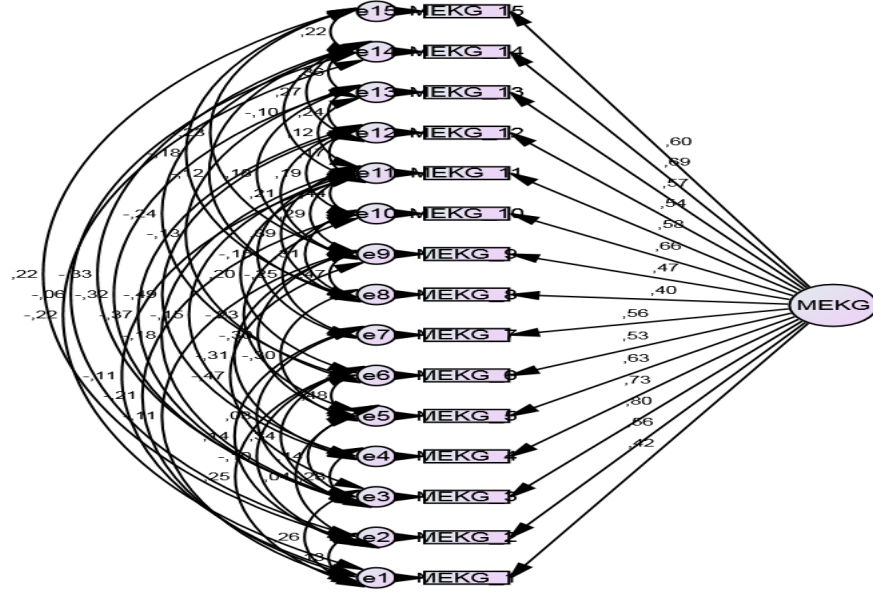
Tablo 3.31: Mali Formel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi
Regresyon Katsayıları

GÖZLENEN DEĞİŞKEN		GİZİL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Maliye Bakanlığı'na Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,701
Maliye Bakanlığı Dışındaki Diğer Bakanlıklara Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,760
Hazine Müsteşarlığı'na Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,840
Merkez Bankası'na Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,861
Gelir İdaresi Başkanlığı'na Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,772
Borsa İstanbul'a Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,661
Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK)'na Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,702
Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)'ne Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,590
Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'na Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,461
Türkiye'deki Yerel Yönetim Birimlerine Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,339
Türkiye'deki Bankalara Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,577
Türkiye'deki Piyasalara Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,366
Düzenleyici ve Denetleyici Kurumlara Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,755
Türk Vergi Sistemi'ne Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,343
Türk Vergi Hukuku'na Güven	<---	Mali Formel Kurumlara Güven	0,328

Son olarak, ölçüm modelinin her bir maddesinin $p < 0,05$ istatistiki düzeyde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.3.4.1.3. Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeğinin Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Şekil 3.8: Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi



Yukarıda Şekil 3.8'de Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi yer almaktadır. Şekilden de görüldüğü gibi ölçüm modelinde yine model modifikasyonlarına başvurulmuştur. Aşağıda Tablo 3.32'de, Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi uyum iyiliği katsayıları yer almaktadır.

Tablo 3.32: Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Araştırma Modeli
Δ^2_x/sd	$\leq 4-5$	≤ 3	4,163
GFI	0,85-0,89	$\geq 0,90$	0,951
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,97$	0,962
RMR	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,052
RMSEA	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,079

Yukarıda Tablo 3.32'de elde edilen uyum iyiliği kriterlerine göre çalıştırılan modelde, Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi modelinin kabul edilebilir sınırlar içinde olduğu kabul edilmektedir. Sonuç olarak uyum iyiliği istatistiki değerlerinden görüldüğü üzere ölçüm modelinin de veriler ile uyumlu olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Öte yandan Tablo 3.33'den de görüleceği üzere ölçüm modeline ilişkin tüm standardize edilmiş değerler birden büyük olmama kuralına uymaktadır. Buna göre mali enformel kurumlara güven ölçeğine ilişkin ölçüm modelinde her bir boyuta ilişkin gözlemlenen değişkenlerin standardize edilmiş faktör yükünün 0,30'dan büyük ve hatta büyük çoğunluğunun ise 0,50'den büyük olması gözlemlenen değişkenlerin gizli değişkenlere en azından orta düzeyde etkisi olduğunu göstermektedir.

Daha geniş bir ifade ile ele alınacak olunur ise; mali formel kurumlara güven düzeyini açıklama gücü en yüksek olan madde 0,803 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile mali ilişkilere güven, 0,732 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile mali normlara güven, 0,695 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile vergi algısına güven, 0,659 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile vergi uyumuna güven, 0,633 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile mali değerlere güven, 0,597 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile vergi adaletine güven, 0,579 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile vergi etiğine güven, 0,569 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile vergi kültürüne güven, 0,559 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile mali eşitliğe güven, 0,555 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile mali hesap verebilirliğe güven, 0,544 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile vergi bilincine güven, 0,527 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile mali saydamlığa güven, 0,469 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile vergi ahlakına güven, 0,424 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile mali özgürlüklere güven ve son olarak 0,402 standardize edilmiş faktör yükü değeri ile mali rekabete güvendir.

Tablo 3.33: Mali Enformel Kurumlara Güven Ölçeği Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi
Regresyon Katsayıları

GÖZLENEN DEĞİŞKEN		GİZİL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Mali Özgürlüklere Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,424
Mali Eşitliğe Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,559
Mali İlişkilere Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,803
Mali Normlara Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,732
Mali Değerlere Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,633
Mali Saydamlığa Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,527
Mali Hesap Verebilirliğe Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,555
Mali Rekabete Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,402
Vergi Ahlakına Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,469
Vergi Uyumuna Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,659
Vergi Etiğine Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,579
Vergi Bilincine Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,544
Vergi Kültürüne Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,569
Vergi Algısına Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,695
Vergi Adaletine Güven	<---	Mali Enformel Kurumlara Güven	0,597

Son olarak, ölçüm modelinin her bir maddesinin $p < 0,05$ istatistiki düzeyde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.3.4.2. İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizleri

Yapısal Eşitlik Modeli'ne başlarken öncelikle Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi gerçekleştirilmiştir. İkinci Düzey Doğrulayıcı ise (Sincer, 2017: 276): Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ile sağlaması yapılan ölçüm modelindeki gizil değişkenlerin bir üst düzey gizil değişkeni açıkladığını ortaya koyan genişletilmiş ölçüm modelinin sağlamasını yapmak için gerçekleştirilmektedir.

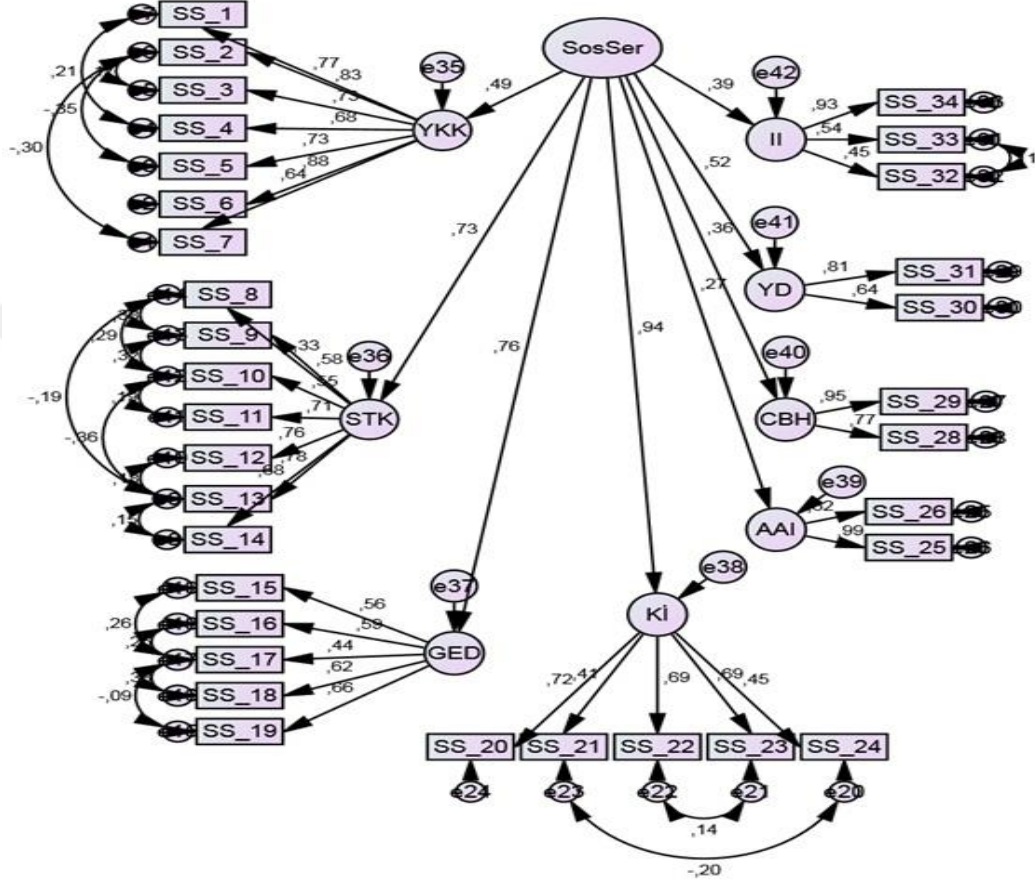
Bu doğrultuda çalışmada yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu,

komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri ve iş ilişkileri gizil değışkenlerinin sosyal sermayeyi, mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven gizil değışkenlerinin ise mali kurumlara güveni açıklayıp açıklamadığı ve şayet açıklıyor ise, açıklayıcılık diğer bir deyişle ilişki düzeyinin ne olduğu sorularına cevap aranmaktadır. Yukarıda da değinildiği üzere bu analizleri gerçekleştirirken de AMOS programından yararlanılmıştır.

İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi'nde Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi'nden farklı olarak aşağıda e35,e36,e37 vb. şeklinde görülen Yapısal Eşitlik Modeli literatüründe "artık hata" olarak bilinen terimler eklenir (Meydan & Şeşen, 2015: 84). Bu durumun sebebi birincil seviye faktörlerin artık bağımlı birer gizil değışken olması (yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri ve iş ilişkileri) ve yeni bir üst gizil değışkeni (sosyal sermaye), yine artık bağımlı birer gizil değışken olan mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güvenin yeni bir üst gizil değışken olan mali kurumlara güveni etkilemesidir.

3.3.4.2.1. Sosyal Sermaye Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Şekil 3.9: Sosyal Sermaye Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi



Yukarıda Şekil 3.9'dan da görüldüğü üzere yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkaltığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri ve iş ilişkileri boyutları daha üst düzey bir boyut olan sosyal sermaye değişkeninin bileşenleri konumundadır.

Şekilden de görüldüğü gibi ölçüm modelinde model modifikasyonlarına başvurulmuştur. Aşağıda Tablo 3.34'de ise söz konusu modelin İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonucu ortaya çıkan uyum iyiliği değerleri gösterilmektedir.

Tablo 3.34: Sosyal Sermaye Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Araştırma Modeli
Δ^2_x/sd	$\leq 4-5$	≤ 3	4,979
GFI	0,85-0,89	$\geq 0,90$	0,876
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,97$	0,973
RMR	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,061
RMSEA	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,064

Buna göre, elde edilen uyum iyiliği kriterlerine göre çalıştırılan modelde, sosyal sermayeye ilişkin ölçüm modelinin verilerle iyi uyum sergilediği, modele ait uyum değerlerinin uyumlu olduğu ve alt boyutların faktör yüklenimlerinin ve alt boyutların maddelerinin faktör yüklenimlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu yani modelin hem iyi uyum gösterdiği hem de alt boyutların ve alt boyut maddelerinin faktörlere doğru şekilde yüklendiği görülmüştür.

Ayrıca, sosyal sermaye ölçeğinin İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçlarının Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçlarından çok farklı olmadığı aynı maddelerin yakın faktör yükleriyle benzer bir tablo çizdiği Şekil 3.6 ve Şekil 3.9 karşılaştırıldığında, yine her iki analiz sonucu elde edilen uyum iyiliği istatistiki değerlerinin de oldukça yakın olduğu Tablo 3.26 ve Tablo 3.34 karşılaştırıldığında görülmektedir.

Tablo 3.35: Sosyal Sermaye Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları

GİZİL DEĞİŞKEN	ÜST GİZİL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Yerel Komitelere Katılım	<--- Sosyal Sermaye	0,492
Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	<--- Sosyal Sermaye	0,735
Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	<--- Sosyal Sermaye	0,756
Komşuluk İlişkileri	<--- Sosyal Sermaye	0,936
Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	<--- Sosyal Sermaye	0,388
Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü	<--- Sosyal Sermaye	0,519
Yaşamın Değeri	<--- Sosyal Sermaye	0,363
İş İlişkileri	<--- Sosyal Sermaye	0,266

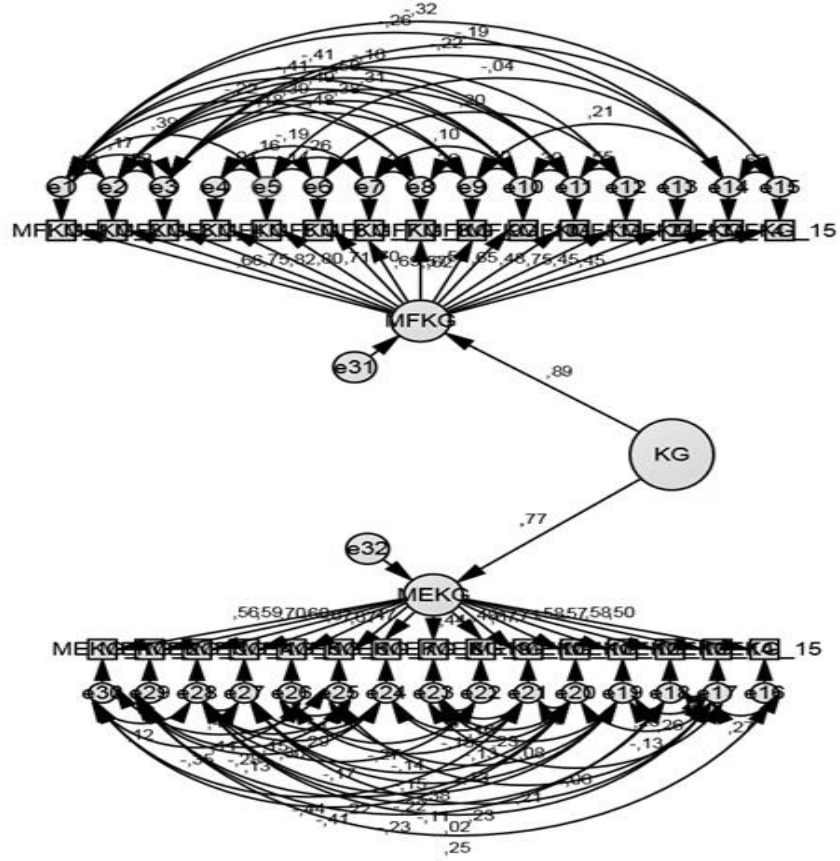
Öte yandan yukarıda Tablo 3.35'den de görüleceği üzere sosyal sermaye üst düzey gizil değişkeninin yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkalığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri ve iş ilişkileri boyutları ile açıklandığı doğrulanmaktadır. Buna göre söz konusu gizil değişkenlerden sosyal sermaye düzeyini açıklama gücü en yüksek değişken 0,936 faktör yükü ile komşuluk ilişkileri olur iken, açıklama gücü en düşük değişken olan ise 0,266 faktör yükü ile iş ilişkileri gizil değişkenidir.

Son olarak, ölçüm modelinin her bir maddesinin $p < 0,05$ istatistikî düzeyde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sonuç olarak sosyal sermayenin yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkalığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri ve iş ilişkileri olarak gösterilen alt boyutları doğrulanmış olmaktadır.

3.3.4.2.2. Mali Kurumlara Güven Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Şekil 3.10: Mali Kurumlara Güven Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi



Yukarıda Şekil 3.10'dan da görüldüğü üzere mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven daha üst düzey bir boyut olan mali kurumlara güven değişkeninin bileşenleri konumundadır.

Şekilden de görüldüğü gibi ölçüm modelinde model modifikasyonlarına başvurulmuştur. Aşağıda Tablo 3.36'da ise söz konusu modelin İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonucu ortaya çıkan uyum iyiliği değerleri gösterilmektedir.

Tablo 3.36: Mali Kurumlara Güven Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Katsayıları

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Araştırma Modeli
Δ^2_x/sd	$\leq 4-5$	≤ 3	4,331
GFI	0,85-0,89	$\geq 0,90$	0,868
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,97$	0,969
RMR	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,061
RMSEA	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,046

Buna göre, elde edilen uyum iyiliği kriterlerine göre çalıştırılan modelde, mali kurumlara duyulan güvene ilişkin ölçüm modelinin verilerle iyi uyum sergilediği, modele ait uyum değerlerinin uyumlu olduğu ve alt boyutların faktör yüklenimlerinin ve alt boyutların maddelerinin faktör yüklenimlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu yani modelin hem iyi uyum gösterdiği hem de alt boyutların ve alt boyut maddelerinin faktörlere doğru şekilde yüklendiği görülmüştür.

Ayrıca, mali kurumlara güven ölçeğinin alt boyutları olan mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven ölçeklerinin İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçlarının Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçlarından çok farklı olmadığı aynı maddelerin yakın faktör yükleriyle benzer bir tablo çizdiği de Şekil 3.7, Şekil 3.8 ve Şekil 3.10, yine uyum iyiliği istatistiklerinin de oldukça yakın olduğu Tablo 3.30 Tablo 3.32 ve Tablo 3.36 karşılaştırıldığında görülmektedir.

Tablo 3.37: Mali Kurumlara Güven Ölçeği İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Regresyon Katsayıları

GİZİL DEĞİŞKEN	ÜST GİZİL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Mali Enformel Kurumlara Güven	<--- Mali Kurumlara Güven	0,775
Mali Formel Kurumlara Güven	<--- Mali Kurumlara Güven	0,891

Öte yandan yukarıda Tablo 3.37'den de görüleceği üzere mali kurumlara güven üst düzey gizil değişkeninin mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven alt boyutları ile açıklandığı doğrulanmaktadır. Buna göre mali kurumlara güven düzeyini açıklama gücü en yüksek değişken 0,891 faktör yükü ile mali formel kurumlara güven olur iken, mali enformel kurumlara güven 0,775 faktör yükü ile mali formel kurumlara güveni takip etmektedir.

Tablo 3.38: Mali Kurumlara Güven Ölçeği Değişkenler Arası Korelasyonlar

GİZİL DEĞİŞKEN	Mali Formel Kurumlara		Mali Enformel
		Güven	Kurumlara Güven
Mali Enformel Kurumlara Güven	<---	0,710	1
Mali Formel Kurumlara Güven	<---	1	0,710

Yukarıda Tablo 3.38'den de görüldüğü üzere gizil değişkenler arasındaki korelasyon değerleri bulunmuş ve iki alt boyuta sahip olan mali kurumlara güven ölçeğinde mali enformel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven alt boyutları arasındaki ilişki katsayısı değeri 0,710 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç her iki alt boyut arasında oldukça güçlü bir ilişki olduğunu gözler önüne sermektedir.

Son olarak, ölçüm modelinin her bir maddesinin $p < 0,05$ istatistiki düzeyde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sonuç olarak mali kurumlara güvenin her biri 15 sorudan oluşan mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven şeklinde gösterilen alt boyutları doğrulanmış olmaktadır.

3.3.4.3. Yol Analizi

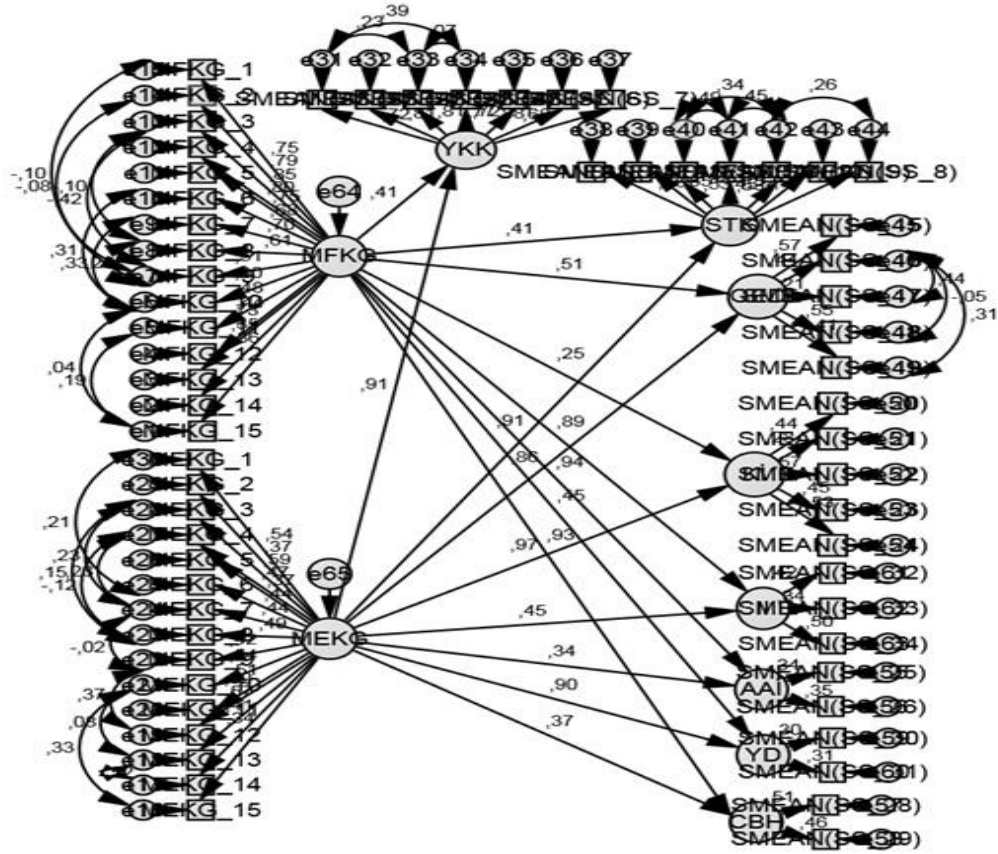
Çalışmanın bu kısmında mali kurumlara güvenin sosyal sermaye düzeyini etkilediği hipotezini doğrulamak için gerçekleştirilen Yol Analizi ile çalışmadaki temel değişkenlerin (mali kurumlara güven-sosyal sermaye) birbirleri üzerindeki etkisi ile temel değişkenlerin alt boyutlarının (mali formel kurumlara güven, mali enformel kurumlara güven-yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri, iş ilişkileri) her birinin birbiri üzerindeki etkisi değerlendirilecektir.

Yukarıda da değinildiği üzere Yapısal Eşitlik Modeli'nde Yol Analizi uygulanırken içsel değişken ve dışsal değişken terimleri kullanılmaktadır. Bu noktada sosyal sermayenin içsel değişken, mali kurumlara güvenin de dışsal değişken olduğunu belirtmek gerekmektedir.

3.3.4.3.1. Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi

Çalışmanın Yol Analizi kısmında daha önce alt boyutlara ayrılmış, Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ve İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ile sağlamaları yapılmış olan temel gizil değişkenlerin her biri arasındaki ilişkilerin değerlendirilmesi yapılmaktadır. Aşağıda Şekil 3.11'de sosyal sermaye ve mali kurumlara güven ölçeklerinin alt boyutlarının Yol Analizi görülmektedir.

Şekil 3.11: Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi



Şekilden 3.11'den de görüldüğü gibi ölçüm modelinde yine model modifikasyonlarına başvurulmuştur. Aşağıda Tablo 3.39'da ise söz konusu Yol Analizi sonucu ortaya çıkan uyum iyiliği değerleri gösterilmektedir.

Tablo 3.39: Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi Uyum İyiliği Katsayıları

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Araştırma Modeli
Δ^2_x/sd	$\leq 4-5$	≤ 3	4,478
GFI	0,85-0,89	$\geq 0,90$	0,904
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,97$	0,891
RMR	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,078
RMSEA	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,074

Tablo 3.40'da Yol Analizi'ne tabi tutulmuş modelin uyum iyiliği değerleri görülmektedir.

Buna göre, Yol Analizi'ne tabi tutulmuş modelin CFI dışında istenilen değeri yakaladığı, dolayısıyla da modelin iyi uyuma sahip olduğu görülmektedir. CFI değeri 0,891 olup, istenilen değer olan 0,90'ın altındadır ancak iki değer arasındaki farklılık oldukça düşük olduğundan modelin iyi uyum sergilemesine neden olacak bir sorun teşkil etmemektedir (Schumaker & Lomax, 2004). Dolayısıyla, tablodaki uyum iyiliği indekslerinden hareketle söz konusu modelin veriler ile uyumlu olduğu sonucuna ulaşmak mümkündür.

Tablo 3.40: Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi Regresyon Katsayıları

DIŞSAL DEĞİŞKEN		İÇSEL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Mali Formel Kurumlara Güven	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,414
Mali Enformel Kurumlara Güven	<---	Yerel Komitelere Katılım	0,910
Mali Formel Kurumlara Güven	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,410
Mali Enformel Kurumlara Güven	<---	Sivil Toplum Kuruluşlarına Üyelik veya Toplumsal Konularda Proaktiflik	0,912
Mali Formel Kurumlara Güven	<---	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,512
Mali Enformel Kurumlara Güven	<---	Güvenilir ve Emniyette Olma Duygusu	0,859
Mali Formel Kurumlara Güven	<---	Komşuluk İlişkileri	0,246

Tablo 3.40'ın Devamı: Sosyal Sermaye Ölçeği Alt Boyutları ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Alt Boyutları Yol Analizi Regresyon Katsayıları

DIŞSAL DEĞİŞKEN	İÇSEL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Mali Enformel Kurumlara Güven	<--- Komşuluk İlişkileri	0,969
Mali Formel Kurumlara Güven	<--- Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	0,940
Mali Enformel Kurumlara Güven	<--- Aile ve Arkadaşlık İlişkileri	0,342
Mali Formel Kurumlara Güven	<--- Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü	0,930
Mali Enformel Kurumlara Güven	<--- Çeşitliliğe ve Başkalığa Duyulan Hoşgörü	0,369
Mali Formel Kurumlara Güven	<--- Yaşamın Değeri	0,446
Mali Enformel Kurumlara Güven	<--- Yaşamın Değeri	0,895
Mali Formel Kurumlara Güven	<--- İş İlişkileri	0,894
Mali Enformel Kurumlara Güven	<--- İş İlişkileri	0,448

Tablo 3.40'da Yol Analizi'nde yukarıda Şekil 3.3'de yer alan araştırma modelinde ileri sürülen tüm ilişkilerin doğrulandığı görülmektedir. Yani mali kurumlara güven ölçeğinin alt boyutlarının tamamı ile sosyal sermaye ölçeğinin alt boyutlarının tamamı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki söz konusudur. Bu çerçevede değişkenler arası ilişki incelendiğinde, en güçlü ilişkinin 0,969 faktör yükü ile mali enformel kurumlara güven ve komşuluk ilişkileri arasında olduğu görülmektedir. En düşük veya güçsüz ilişkinin de 0,246 faktör yükü ile mali formel kurumlara güven ve komşuluk ilişkileri arasında olduğu görülmektedir. Yine mali formel kurumlara güven ile en güçlü ilişkinin 0,940 faktör yükü ile aile ve arkadaşlık ilişkileri arasında olduğu, en düşük ilişkinin ise komşuluk ilişkilerinden sonra 0,410 faktör yükü ile sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik arasında olduğu görülmektedir. Mali enformel kurumlara güven ile en güçlü ilişki komşuluk ilişkilerinden sonra 0,912 faktör yükü ile sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik arasındadır. Son olarak mali enformel kurumlara güven ile en güçsüz ilişki 0,342 faktör yükü ile aile ve arkadaşlık ilişkileri arasındadır.

Bu sonuçlar her iki ölçeğin alt boyutları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğunu göstermekle birlikte, bir alt boyutu en güçlü şekilde etkileyen diğer bir alt

boyutun, başka bir alt boyutu en az veya güçsüz bir şekilde etkileyebileceği sonucunu da vermektedir.

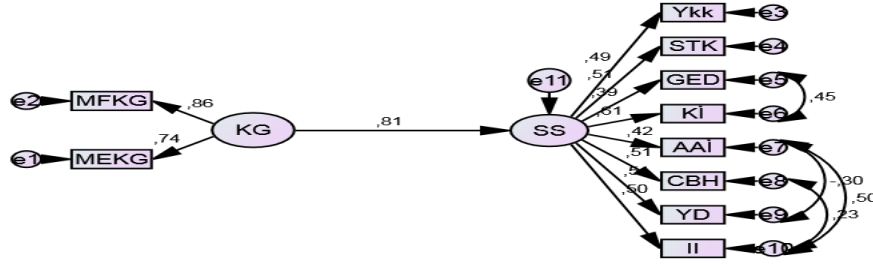
Son olarak, Yol Analizi'nde gösterilen tüm ilişkilerin $p < 0,05$ istatistiki düzeyde anlamlı olduğu sonucuna ulaşıldığını belirtmek gerekmektedir.

3.3.4.3.2. Sosyal Sermaye Ölçeği ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Yol Analizi

Yukarıda mali kurumlara güvenin ve sosyal sermayenin alt boyutları arasındaki ilişkileri ortaya koyan Yol Analizi'nden sonra hem araştırmanın temel modelini oluşturan ve Şekil 3.2'deki modelde yer alan ilişkileri doğrulamak, hem de yapılacak analiz sonrası araştırmanın hipotezlerinin red olma veya red olmama durumlarını ortaya koymak için geriye son bir Yol Analizi kalmıştır.

Bu noktada ilk olarak Yol Analizi'ni gerçekleştirirken SPSS paket programı aracılığıyla mali kurumlara güven ölçeğinin ve sosyal sermaye ölçeğinin alt boyutlarına ilişkin ifadelerin toplam puanları alınmıştır. Yol analizini yaparken her bir ölçeği toplam puanları vasıtasıyla yol analizine tabi tutmak seçeneği temel değişkenlerin birbirini etkileme gücünü ve aralarındaki ilişkinin görülmesine yardımcı olmaktadır. Aşağıda Şekil 3.12'de söz konusu Yol Analizi yer almaktadır.

Şekil 3.12: Sosyal Sermaye Ölçeği ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Yol Analizi



Şekil 3.12'den de görüldüğü gibi ölçüm modelinde yine model modifikasyonlarına başvurulmuştur. Aşağıda Tablo 3.41'de ise söz konusu Yol Analizi sonucu ortaya çıkan uyum iyiliği değerleri gösterilmektedir.

Tablo 3.41: Sosyal Sermaye Ölçeği ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Yol Analizi Uyum İyiliği Katsayıları

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum Ölçütleri	Mükemmel Uyum Ölçütleri	Araştırma Modeli
Δ^2_x/sd	$\leq 4-5$	≤ 3	4,638
GFI	0,85-0,89	$\geq 0,90$	0,888
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,97$	0,902
RMR	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,069
RMSEA	0,06-0,08	$\leq 0,05$	0,054

Aşağıda Tablo 3.42'de Yol Analizi'nde yukarıda Şekil 3.5'de yer alan araştırma modelde ileri sürülen mali kurumlara güven ile sosyal sermaye arasındaki ilişkinin doğrulandığı görülmektedir. Çalışmanın literatüre temel katkısı da bu nokta olup, mali kurumlara güven ile sosyal sermaye arasında 0,812 faktör yükü ile açıklanabilen pozitif

ve anlamlı bir ilişkinin olduğu Yapısal Eşitlik Modeli çerçevesinde yapılan tüm analizler neticesinde elde edilmiştir.

Tablo 3.42: Sosyal Sermaye Ölçeği ve Mali Kurumlara Güven Ölçeği Yol Analizi Regresyon Katsayıları

DIŞSAL DEĞİŞKEN	İÇSEL DEĞİŞKEN	STANDARDİZE EDİLMİŞ REGRESYON
Mali Kurumlara Güven	<---	Sosyal Sermaye 0,812

Yol Analizi'nde gösterilen tüm ilişkilerin $p < 0,05$ istatistiki düzeyde anlamlı olduğu sonucuna ulaşıldığını da belirtmek gerekmektedir.

Sonuç olarak, çalışmanın birinci ve ikinci bölümlerinde teorik olarak açıkladığımız mali kurumlara güven ve sosyal sermaye ilişkisinin, çalışmanın üçüncü bölümündeki uygulama ile de doğrulandığı görülmüş ve "Mali Kurumlara Güven" in "Sosyal Sermaye" yi 0,812 faktör yükü gibi oldukça yüksek bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum "Mali Kurumlara Güven" deki bir birimlik değişimin veya artışın "Sosyal Sermaye" üzerinde 0,812 birimlik pozitif ve anlamlı bir değişimin veya artışın olacağı yorumuna ulaşmayı sağlamaktadır.

3.3.4.4. Hipotezlerin Red Olma veya Red Olmama Durumları

Araştırmanın bulgularından yola çıkarak oluşturulan araştırmanın temel hipotez sonuçları aşağıda Tablo 3.43'de yer almaktadır.

Tablo 3.43: Hipotezlerin Red Olma veya Red Olmama Durumları

HİPOTEZ		RED OLMA/OLMAMA
H₀	Mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayeye pozitif ve anlamlı bir etkisi yoktur.	Red
H₁	Mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayeye pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.1}	Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin yerel komitelere katılım alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.2}	Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin yerel komitelere katılım alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.3}	Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.4}	Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.5}	Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin güvenilir ve emniyette olma duygusu alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.6}	Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin güvenilir ve emniyette olma duygusu alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.7}	Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin komşuluk ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.8}	Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin komşuluk ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.9}	Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin aile ve arkadaşlık ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.10}	Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin aile ve arkadaşlık ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.11}	Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.12}	Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.13}	Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin yaşamın değeri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.14}	Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin yaşamın değeri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.15}	Mali formel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin iş ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez
H_{1.16}	Mali enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayenin iş ilişkileri alt boyutuna pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.	Reddedilemez

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

"Foyan Gaoan dedi ki:

Zen komünlerinin özgün kurallarının ayrıntılı düzenlemesi, doğru olanı göstermek, yanlış olana hakim olmak, bir düzen yaratmak ve topluluğu eşit kılmak, böylece daha sonraki kuşakların duygularını yönetmek için yapıldı. İnsan duyguları suya benzer, ilkeler ve kurallar ise bir baraj gibidir. Baraj güçlü değilse, su barajı patlatır. İnsan duyguları yönetilemiyorsa, yabanıl olur ve düşkünlük gösterir. Dolayısıyla, bu duygulardan kurtulmak, kötülükleri önlemek ve yanlışları durdurmak için, yol gösterici kuralları bir an bile unutmamalıyız. Fakat kurallar insan duygularına nasıl tamamen egemen olabilir? Onlar da Yol'a girmeye yardımcı olan adımlardır. İlkelerin saptanması, güneş ve ay kadar nettir-onları kavrayanlar kaybolmazlar; yol kadar geniştir-üzerinde yolculuk yapanların aklı karışmaz. Bugün zen toplulukları arasında ...kuralları önemsemeyenler vardır-hepsi de Yol'dan yüz geri etmişler ve ilkeyi yitirmişlerdir. Bunun sonucunda ise, duygulara kapılma ve yanlış izleme ortaya çıkar. Akılların gevşek ve düşkün olmasını önleyerek, en başından itibaren şiddetli istekleri durdurarak, yanlış ve önyargı yolunu tıkayarak son çağı çürümekten kurtaran antik düşünürleri asla düşünmezler-işte kurumların nedeni."

Batı Gölü Vakiyenameleri

Zen Dersleri

(Cleary, 1993: 83-84)

Yeni kurumsal iktisat okulunun öncüsü North'un "*oyuncuların davranışlarını belirleyen oyunun kurallarıdır.*" sözünün büyük anlam ve değer taşıdığını önemle belirtmek gerekmektedir. Bir ferdi olduğumuz ailemizde, çalıştığımız işyerinde, ikamet ettiğimiz mahallede, üyesi olduğumuz sivil toplum kuruluşlarında, vatandaşı olduğumuz

ülkede vb. kuralların ve kurumların mevcut ve işler halde olmasının ne kadar büyük bir önem arz ettiğini de unutmamak gerekmektedir. Zira kuralların ve kurumların hakim olmadığı her yerde kaos, huzursuzluk, ahlaksızlık, başarısızlık, kalitesizlik, verimsizlik, zarar, savaş vb. hakim olmakta, kuralların ve kurumların hakim olduğu her yerde ise düzen, huzur, ahlak, başarı, kalite, verimlilik, kar, barış vb. hakim olmaktadır. Bütün bu yapılardaki oyuncuların (aile bireyleri, iş arkadaşları, komşular, üyeler, vatandaşlar vb.) davranışlarını göz önüne getirildiğinde ve yukarıdaki olumlu ve olumsuz senaryolar düşünüldüğünde North'un bu sözünün taşıdığı büyük anlam ve değer ortaya çıkmaktadır.

İyi bir sosyal düzenin ve bu çerçevede iyi birer ekonomik, siyasi, kültürel vb. düzenlerin tamamının tesisi ve istikrarlı bir şekilde sürdürülebilirliği kurallara ve kurumlara bağlıdır. Dolayısıyla kurallar ve kurumlar, toplumların medeniyete doğru yolculuklarının da merkezinde yer almaktadır.

İyi kuralların olduğu durumlarda oyuncular kendi durumlarını, karar ve tercihlerini mevcut kurallara göre yapmaktadırlar. Yani, oyuncuların davranışlarını belirleyen oyunun kuralları olmaktadır. Kurallar, en temel şekliyle formel ve enformel kurallar olarak tanımlanmakta ve zaman içerisinde kurumlaşmaktadırlar. Kurumlar da, North'un sınıflandırması ile tıpkı kurallar gibi formel kurumlar ve yine North'un tabiriyle formel kurumların ruhunu oluşturan ve onları destekleyen enformel kurumlar olmak üzere iki farklı şekilde sınıflandırılmaktadır. İktisadi analizlerinde kurumları temel ve merkezi bir faktör olarak ele alan iktisadi düşüncenin genel adı ise kurumsal olarak nitelendirilmektedir.

Kurumsal iktisat, genel olarak neoklasik iktisada bir tepki olarak doğmuştur. Yüzyılı aşkın bir zamandır süregelen bu tepki ile birlikte, kurumsal iktisat zamanla metodolojik farklılıklara ve varsayımlara bağlı olarak kendi içinde; Veblen öncülüğünde gelişen eski kurumsal iktisat ve North öncülüğünde gelişen yeni kurumsal iktisat olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Ancak her iki düşüncede de kurumlar birinci derecede önem arz etmektedir. İki düşünce arasındaki temel fark ise, eski kurumsal iktisadın neoklasik iktisadı tamamen reddetmesi, yeni kurumsal iktisadın ise böylesine keskin bir kabul reddetme yerine, neoklasik iktisadı eleştirmesidir.

Birçok farklı teorisyenin ortaya attığı fikirler zamanla yeni kurumsal iktisadın inceleme alanının giderek genişlemesine ve yeni kurumsal iktisat düşüncesinin bir çok farklı iktisadi okul ile temsil edilmesine yol açmıştır. Kirsten ve Kherallah'ın yaptığı sınıflandırmadan hareketle, bu iktisadi okullar, çalışmada yeni iktisat tarihi, kamu tercihi ve politik iktisat, yeni sosyal ekonomi, işlem maliyetleri iktisadı, kolektif eylem teorisi, hukuk ve iktisat, enformasyon ekonomisi, mülkiyet hakları iktisadı ve son olarak da sosyal sermaye olarak ele alınmıştır.

Tıpkı kurumsal iktisat gibi Türkiye için yeni sayılabilecek bir kavram olan ve kurumsal iktisat ve de North perspektifinden kurumlara duyulan güven olarak ele alınan sosyal sermaye çalışmada ayrıca değerlendirilmiştir.

Kurumları güçlü hale getiren toplumun onlara güveninin tesis edilmesidir. Çünkü, güven, bir toplumun ve toplumdaki tüm kurumların temelini oluşturan bir sosyal sermayedir. Sosyal sermaye; toplumsal yaşamda ahlak, erdem ve güven gibi olguları, kuralları ve kurumları, sosyal normları, değerleri ve inançları vb. kavramlarla ifade edilen faktörlerin tamamını ifade etmektedir. Bourdeiu, Coleman, Putnam ve Fukuyama gibi isimlerin çalışmalarının öncülüğünde uluslararası bir yaygınlık kazanan sosyal sermaye her geçen gün önemi daha da artan bir kavram haline gelmiştir. North ise kurumsal iktisat içerisinde şekillenen sosyal sermaye üzerine görüşler beyan etmiştir. Kurumlara güven konusuna vurgu yapan North'a göre kurumların ve kurumlara güvenin varlığı istikrarlı bir yapı için şarttır.

Çalışmanın uygulama kısmında birinci ve ikinci bölümlerde literatür değerlendirmesi yapılan kurumsal iktisat ve sosyal sermaye ilişkisi; mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermaye düzeyine etkisi şeklinde yön ve büyüklük açısından incelenmiştir.

İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerinde görev yapan 400 gelir uzmanı ve gelir uzman yardımcısı ile gerçekleştirilmiş olan uygulamanın verileri SPSS paket programı ve Yapısal Eşitlik Modeli uygulaması olan AMOS programı kullanılarak analiz edilmiş olup, sonuçta hem betimleyici istatistiklere hem de ortaya atılan temel ve alt hipotezlere ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır. Söz konusu sonuçlara

ulaşma süreci ve sonuçların değerlendirilmesi çalışmanın üçüncü kısmında detaylı bir şekilde ele alınmıştır.

Bu noktada genel bir değerlendirme yapılacak olunur ise; sosyal sermayenin ölçülmesi için Onyx ve Bullen'in geliştirdikleri ölçek çalışmaya uygun hale getirilmiş ve soru grubu sekiz alt boyutta (yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri, iş ilişkileri) incelenmiştir. Bu şekilde alt boyutlar üzerinden analizler yapmak, bize elde edilen verileri kategoriler halinde incelemeye de imkan sağlamıştır. Alanımız ile ilgili belirlediğimiz onbeşer mali formel ve enformel kuruma duyulan güven ise herhangi bir alt boyuta indirgenmemiş olarak uygulamanın diğer ölçeklerini oluşturmuştur.

SPSS paket programı aracılığı ile demografik bilgileri verdikten sonra, Yapısal Eşitlik Modeli uygulama sürecinde gerçekleştirilen Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi, İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ve nihayetinde de Yol Analizi'nin bulgularına yer verilmiştir.

Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçları sosyal sermayenin yerel komitelere katılım ve sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik alt boyutlarının bir madde hariç ilgili tüm maddelerin 0,50 ile 0,90 faktör yükü arasında etkilediğini göstermektedir. Herhangi bir sendikaya üye olma, herhangi bir derneğe üye olma, sosyal sorumluluk projelerine katılma veya en azından destek olmak ve hatta apartman yöneticisi olma gibi durumların sosyal sermayenin yerel komitelere katılım boyutunu güçlü bir şekilde etkilediği görülmektedir. Yine iş yerinde inisiyatif alma, açık bir şekilde karşıt görüşe muhalafet etme gibi iyi bir eğitimin yanısıra özgüven gerektiren maddeler başta olmak üzere, teknolojik gelişmelerin sağladığı imkanlar dolayısıyla gerek ilgili kurumlarda, gerekse de herhangi bir yerde her saniye cep telefonu, tablet, bilgisayar vb. aracılığıyla internete erişim imkanının bulunması gibi olumlu durumlar, başka bir şehirde olsalar dahi aile veya akraba ziyaretleri gerçekleştirme gibi maddeler ise sosyal sermayenin sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik alt boyutunu güçlü bir şekilde etkilemektedir.

0,50 faktör yükünün altındaki tek madde ise kamuya açık bir yerde çöp toplamadır. Bu noktada söz konusu maddenin faktör yükünün sadece diğer ilgili maddelerin faktör yükü ile kıyasladığımızda düşük olduğu söylenilebilir. Dolayısıyla kamuya açık bir yerde çöp toplamada sosyal sermayenin sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik alt boyutunu etkilemektedir.

Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçları sosyal sermayenin iş ilişkileri, komşuluk ilişkileri ve aile ve arkadaşlık ilişkilerinin de hemen hemen her maddeden yaklaşık 0,70 faktör yükü arasında etkilediğini göstermektedir. Bu noktada iş arkadaşları ile takım olma, komşuları ziyaret etme, aile ve arkadaşlar ile vakit geçirme gibi maddelerin ilgili alt boyutlar üzerinde ciddi bir etkisinin olduğu görülmektedir. Ayrıca aynı sonuçlar, sosyal sermayenin güvenilir ve emniyette olma duygusunun da ilgili alt maddelerden önemli seviyede etkilendiği göstermektedir. Bu noktada mahalleye güven, topluma güven ve insanlara yardım etme gibi insanlara güveni gözler önüne seren bazı faaliyetlerin de diğer maddelere nazaran daha da önem arz ettiği görülmektedir. Sosyal sermayenin yaşamın değeri ve çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü alt boyutlarının ve ilgili maddelerin Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçları da diğer sonuçlara benzer şekilde görülmektedir. Toplumdaki farklı cinsiyetten, ırktan, ülkeden vb. insanlar ile iyi geçinmek sosyal sermayenin çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü alt boyutunu güçlü bir şekilde etkilemektedir.

Bu noktada "kurum kültürü" olarak da tanımlanabilecek kuralların mevcut olduğu bir organizasyonda zamanla ortaya çıkan kültürün önemine dikkat çekmekte yarar bulunmaktadır. Kurum kültürü aynı zamanda organizasyonun varlık nedeni olarak kabul edebileceğimiz kalite, verimlilik, etkinlik, yenilik, yaratıcılık vb. gibi hedeflere de daha kolay ulaşılabileceğini göstermektedir. Organizasyonun faaliyetlerinin önemli bir kısmını ortak bir yönetim ile gerçekleştirmesi sonucu ise "kurum kimliği" oluşmaktadır. Kurum kimliğinin oluşmasının en önemli göstergesi kurum kültürünün varlığıdır. Her ikisi de sosyal sermayeyi güçlü bir şekilde etkilemektedir.

Hem sosyal sermaye hem de bir kurum olarak da tanımlanabilecek "kültür", sosyal bilimler içerisine dahil edilebilecek tüm disiplinleri yakından ilgilendiren bir konudur. Kültür genel olarak bir toplumun "maddi" ve "manevi" değerler bütünüdür. İnsan bir kültür içinde doğar, büyür ve yaşamı sona erer; bu yönüyle kültür, insan

davranışının öğrenilen yönünü oluşturur. O nedenle insan esasen kültürün bir ürünüdür. Dolayısıyla "kurum kültürü" gibi, "komşuluk kültürü", "çeşitliliğe saygı kültürü", "çevre kültürü" vb. kültürler de bu açıdan önem arz etmektedir.

Bu durum sosyal sermayenin her bir alt boyutunun da esasen birer kurum olduğunu ve sosyal sermaye ile kurumsal iktisat ilişkisinin yakınlığını da anlamaya yardımcı olacaktır.

Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçlarına göre, sosyal sermayenin her bir alt boyutları arasında olumlu bir ilişki bulunmakta, yani her bir alt boyut diğer bir alt boyutu pozitif anlamda etkilemektedir. Bu noktada en güçlü ilişki güvenilir ve emniyette olma duygusu ile komşuluk ilişkileri arasındadır. Hiç şüphesiz güven ortamının sorgulandığı günümüzde, insanların ömürlerinin önemli bir kısmını veya tamamını geçirdikleri sokakta, mahallede, sitede, apartmanda vb. kendisini huzurlu hissetmesi ve tedirgin olmaması büyük önem arz etmektedir. Böylesine bir ortamın yaratılmasının en önemli faktörü ise iyi komşular ve iyi komşuluk ilişkilerinden geçmektedir. Dolayısıyla güvenilir ve emniyette olma ile komşuluk ilişkileri arasında çok güçlü bir etki bulunmaktadır.

Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçlarına göre, sosyal sermayenin alt boyutları arasındaki en zayıf ilişki güvenilir ve emniyette olma duygusu ile aile ve arkadaşlık ilişkileri arasında olmaktadır. İnsanların ömrünün tamamında veya önemli bir kısmında beraber olduğu ailesi ve arkadaşları ile olan ilişkisi de sosyal sermaye için önem arz eden bir konudur. Çalışma, aile ve arkadaşlık ilişkileri ile iş ilişkileri arasında yukarıda da değindiğimiz güvenilir ve emniyette olma ile komşuluk ilişkileri arasındaki gibi yakın sayılabilecek güçlükte (0,753 faktör yükü) bir ilişkinin olduğunu, ancak söz konusu sonuçlara göre, sosyal sermayenin alt boyutları arasındaki en zayıf ilişkinin de 0,004 faktör yükü ile yine aile ve arkadaşlık ilişkileri ile güvenilir ve emniyette olma duygusu arasında olduğunu gözler önüne sermektedir.

Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçlarına göre, belirlenen her bir mali formel kuruma güven mali formel kurumlara güven seviyesini pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Türk kamu mali yönetiminin temelini oluşturan Bakanlıklar, Hazine Müsteşarlığı, Gelir İdaresi Başkanlığı gibi önemli ve köklü kurumların yanısıra,

Türkiye İstatistik Kurumu'ndan yerel yönetimlere dek yukarıda ele aldığımız tüm kurumların mali formel kurumlara güveni yaklaşık 0,60-0,70 faktör yükü ile güçlü bir şekilde etkilediği görülmektedir.

Türk Vergi Sistemi'ne ve Türk Vergi Hukuku'na güven ise mali enformel kurumları diğer kurumlara göre düşük kabul edilebilecek 0,30 faktör yükü seviyesinde etkilemektedir. Bu iki önemli yapıda etkin kuralların ve kurumların olmasının beraberinde güveni getireceğini bunun sonucunda da devletin kazançlı çıkacağı beklenen bir sonuçtur. Çünkü, iyi bir vergi sisteminin ve vergi hukukunun dizayn edilmesi iyi bir sosyal düzenin inşası bakımından son derece önem taşımaktadır. Her iki yapı ile mutlaka iyi kurallar ve kurumlar tesis edilmeli, ilgili kurallar ve kurumlar çok sık değiştirilmemeli, örneğin; vergilerin ne üzerinden, ne miktarda ya da hangi oranda alınacağı gibi hususlar önceden açık olarak belirlenmelidir. Çünkü, bireyler ekonomik karar ve davranışlarında mevcut vergi sistemini ve vergi hukukunu esas almaktadır. Vergi sisteminin ve vergi ile ilgili yasaların çok sık ve ani değişikliğe uğraması bir çok olumsuzluğu da beraberinde getirmektedir. Bu konu ile ilgili çalışmanın literatür kısmında ele alınan Buchanan'ın liderliğinde gelişen anayasal iktisat yaklaşımının önemini ve Türkiye'de hak ettiği değeri bulamadığını da hatırlatmakta fayda bulunmaktadır.

Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçlarına göre, belirlenen her bir mali enformel kuruma güven mali enformel kurumlara güven seviyesini pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. North'un nitelendirmesinden hareketle Türk kamu mali yönetiminin ruhunu oluşturduğu söylenilebilecek olan mali özgürlükler, mali ilişkiler, mali normlar, mali değerler, mali eşitlik, mali saydamlık, mali hesap verebilirlik, mali rekabet, vergi ahlakı, vergi uyumu, vergi etiği, vergi bilinci, vergi kültürü, vergi algısı ve vergi adaleti gibi birbirinden anlamlı ve değerli enformel kurumların tamamı 0,40-0,90 arasında değişen faktör yükleri ile mali enformel kurumlara güveni güçlü bir şekilde etkilemektedir.

İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçları, sosyal sermayenin yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri, aile ve arkadaşlık

ilişkileri, çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü, yaşamın değeri ve iş ilişkileri alt boyutlarının tamamının sosyal sermayeyi güçlü bir şekilde etkilediğini göstermektedir.

0,936 faktör yükü ile komşuluk ilişkilerinin sosyal sermayeyi, ortalamaları yaklaşık 0,20 ile 0,80 faktör yükü arasında diğeri yedi alt boyuta nazaran daha güçlü bir şekilde etkilediği görülmektedir. Söz konusu sonuçlara göre sosyal sermayeyi en az etkileyen ise 0,266 faktör yükü ile iş ilişkileridir. Her biri birbirinden değeri ve önemli sosyal sermayenin sekiz alt boyutun da bu sonuçlara göre sosyal sermaye düzeyini arttıracığı sonucuna varılabilir.

İkinci Düzey Doğrulatoryıcı Faktör Analizi sonuçlarına göre mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven, bu iki değişkenin birleştirilmesi sonucu oluşan mali kurumlara güveni pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Buna göre, 0,775 faktör yükü ile mali enformel kurumlara güvenin, 0,891 faktör yükü ile de mali formel kurumlara güvenin mali kurumlara güveni çok güçlü bir şekilde etkilemesi sonucuna varılmış, göz ardı edilemeyecek ve muhakkak şekilde dikkate alınması gereken bu güçlü ilişki de böylece ortaya konulmuştur.

Ayrıca İkinci Düzey Doğrulatoryıcı Faktör Analizi sonuçlarına göre, mali kurumlara güvenin alt boyutları (mali formel kurumlara güven, mali enformel kurumlara güven) arasında ise 0,710 faktör yükü ile aynı şekilde güçlü kabul edilebilecek bir ilişki söz konusudur.

Yol Analizi sonuçlarına göre mali kurumlara güven içsel değişkeni mali formel kurumlara güven ve mali enformel kurumlara güven dışsal değişkenlerinden pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilenmektedir. Bu noktada her iki içsel değişkenin de önemli bir etkisinin olduğunu belirtmekle birlikte, mali enformel kurumlara güvenin sosyal sermayenin yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma duygusu, komşuluk ilişkileri ve yaşamın değeri alt boyutlarına etkisi neredeyse bir faktör yüküdür, yani etki çok güçlüdür. Mali enformel kurumlara güvenin sosyal sermayenin diğeri alt boyutlarına (aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkılığa duyulan hoşgörü ve iş ilişkileri) olan etkisi ise 0,30-0,50 faktör yükü arasında değişim göstermektedir. Mali formel kurumlara güvenin ise aile ve arkadaşlık ilişkileri, çeşitliliğe ve başkılığa duyulan

hoşgörü ve iş ilişkileri üzerine neredeyse bir faktör yükü kadar etkiye sahip olduğu görülmektedir, yani etki çok güçlüdür. Mali formel kurumlara güvenin sosyal sermayenin diğer alt boyutlarına (yerel komitelere katılım, sivil toplum kuruluşlarına üyelik veya toplumsal konularda proaktiflik, güvenilir ve emniyette olma, komşuluk ilişkileri ve yaşamın değeri) olan etkisi ise 0,20-0,60 faktör yükü arasında değişmektedir.

Mali formel kurumların ruhunu oluşturan mali enformel kurumlara güven sosyal sermayenin alt boyutları, dolayısıyla da sosyal sermaye üzerine ciddi bir etkiye sahiptir. Bu da demektir ki, toplumda mali konular ile ilgili normlar, kültür, etik, ahlak, hesap verebilirlik vb. değerlerin yerleşmiş olması sosyal sermaye düzeyini arttıracaktır. Dolayısıyla mali enformel kurumlar mali yönetimde asla göz ardı edilmemelidir.

Son olarak mali kurumlara güven, sosyal sermayeyi 0,812 faktör yükü ile etkilemektedir. Bu güçlü etki, kamusal alanda güveni tesis etmenin ne derece önemli olduğunu gözler önüne sermektedir. Burada "kamusal alanda güven", ile kast ettiğimiz devlet ile mali kurumlara ihtiyaç duyanlar, yani vatandaşlar arasındaki güveni ifade etmektedir. Kamusal alanda güvenin sağlanması kurallara ve kurumlara ilişkinin çerçevesinin iyi belirlenmesinden geçmektedir. Çünkü iyi kurallar ve kurumlar kamusal alanda güvenin sağlanmasına yönelik pozitif katkılar sağlamaktadır. Bu sonuç aynı zamanda North'un "kurumlara güven" in önemi ile ilgili tespitlerinin doğruluğunu ortaya koymaktadır.

Sonuç olarak;

- Mali kurumlara güvendedeki bir birimlik artış sosyal sermaye üzerinde 0,812 birimlik pozitif ve anlamlı bir artışa yol açacaktır.
- "Mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayeye pozitif ve anlamlı bir etkisi yoktur." hipotezi reddedilmiştir.
- "Mali formel ve enformel kurumlara duyulan güvenin sosyal sermayeye pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır." hipotezi ve bu hipotezin tüm alt hipotezleri red edilmemiştir.

Bu sonuçlar mali kurumlara güvenin tesis edilmesinin devlet açısından büyük önem arz ettiğini doğrular niteliktedir. Sadece, devletin en büyük gelir kaynağı olan vergiyi kapsamı açısından dahi mali kurumlar büyük önem arz etmektedir. Örneğin, vatandaşın kamu mali yönetimine, bu sistemin kapsadığı her bir kuruma ve vergi sistemine güven duyması vergiye uyumu kolaylaştırmaktadır. Bu noktada bu güvenin tesisi için dikkate alınması gereken bazı öneriler veya hususlar ise şöyledir:

- Mali kurallara ve kurumlara ilişkin çerçeve iyi belirlenmelidir. Adil, tutarlı, eşit, öngörülebilirliği yüksek, etkileşimin ve iletişimin yaygınlaştırıldığı, geleceğe yönelik vb. karar alma süreçleri gerekmektedir.
- Mali kurumlarda iyileştirme çalışmaları yapılmalı ve daha katılımcı bir yönetim anlayışı için zemin oluşturulmalıdır.
- Mali saydamlık ve hesap verme sorumluluğu iyi bir kamu mali yönetimi sisteminin olmazsa olmaz şartlarından. Böylece kamu mali yönetimi adeta halka açık bir hal alacak ve böylece vatandaşın devlete güveni artacaktır.
- Vatandaşın mali kurumlara güven duyması için ödedikleri her kuruşun israf edilmeden, yerinde kullanıldığına ve yolsuzluklara konu olmayacağına inanması gerekmektedir.
- Karmaşık, çok sık değişen, adaletsiz, ayrıcalıklı bir vergi sistemi güveni zedeleyeceğinden, toplumun tüm kesiminin anlayabileceği, sürekli değişmeyen, adil ve eşit bir vergi sistemine ihtiyaç duyulmaktadır.
- Kuralların ve kurumların önemine vurgu yapan çalışmalarda da yer verilen Buchanan başta olmak üzere bazı iktisatçılar devletin vergileme yetkisini kötüye kullanabileceği ve demokratik süreç içerisinde politikaların doğal bir sonucu olarak vergi yükünü artırmak zorunda kalacağı görüşünü savunmaktadırlar. Bu nedenle vergi sömürsüne son vermek ve vergilerin ekonomi üzerinde olumsuz sonuçlarının ortadan kaldırmak için vergilerin anayasal düzeyde sınırlanması gerektiğine inanmaktadırlar. Bu nedenle özellikle kamu ekonomisinin büyümesinin önüne geçilmesi ve devletin vergileme yetkisini kötüye kullanmasının engellenmesi için anayasalarda bazı mali ve parasal kuralların yer

alması gerekmektedir. Mali ve parasal kurallar (vergileme ile ilgili kurallar, kamu harcamaları ile ilgili kurallar, borçlanma ile ilgili kurallar, para ile ilgili kurallar vb.); mali disiplini, makro ekonomik istikrarı, mali sürdürülebilirliği arttıracığı gibi siyasi popülizmi de engelleyecektir.

- Mali kurumlara güveni tesis edecek en önemli durumların başında yolsuzlukların, kayıt dışı ekonominin ve vergi kayıp-kaçaklarının engellenmesi gelmektedir. Bu noktada kamu mali yönetiminde e-devlet uygulamalarının yaygınlaştırılması suretiyle şeffaflık anlayışının hakim kılınması gerekmektedir.
- İyi bir piyasa ekonomisinin oluşması, kurumsallaşması, etkinliği ve piyasalara güvenin tesisi için, tam rekabet, istikrar, piyasaya giriş-çıkış serbestliği, mülkiyet haklarının ve sözleşme özgürlüğünün korunması ve öngörülebilirliğin sağlanması gerekmektedir.
- Mali kurumlara güvenin tesisi için olmazsa olmaz ilkelerden birisi de kamu mali yönetiminde etik değerlerin yerleşmiş olmasıdır. Yani, yozlaşmalardan arındırılmış bir devlet ve mali kurumların olmasıdır. Dolayısıyla kamu mali yönetiminde belirli bir menfaat ve özel çıkar sağlama gayesiyle kurallar, kurumlar, ahlaki ve toplumsal normlar vb. sosyal sermayenin her biri değerini ihlal edici davranışların (rüşvet, zimmet, kayırmacılık, rant kollama vb.) önüne geçilmesi gerekmektedir.
- Mali kurumlara güvenin tesisi için toplam kalite yönetiminin tesis edilmesi gerekmektedir. Organizasyonların, sistemlerin ve hatta insanın kalitesine önem verilmelidir. Bu noktada en önemli olan ise liyakatli kişilerin işe yerleştirilmesinden geçmektedir. Ehil kişilerin devletin en temel kurumlarından olan mali kurumlarda istihdam edilmesi, dolayısıyla da meritokratik mali kurumların varlığı gerekmektedir. Liyakat özünde etik, ahlak ve erdem gibi değerleri barındırdığından; bu noktada çalışmada değinilen North'un enformel kurumlar için yaptığı "formel kurumların ruhu" tanımlamasının ne kadar önemli olduğu bir kez daha görülmektedir. Çünkü mali formel kurumlara güveni sağlamak bir yana, onlara bir anlam veya değer katan şey etik, ahlak, erdem vb. enformel kurumlardır.

- Mali kurumlara güven duyulmasında; mali kamu kurumlarının yapısı, işlevleri ve işleyişinin yanı sıra sunulacak kamu hizmetlerinin halkın beklenti ve gereksinimlerine uygunluğu son derece önem arz etmektedir.

Son olarak, çalışmanın uygulamalı literatür bölümünde de görüldüğü üzere Türkiye'de kurumsal iktisat ve sosyal sermaye alanlarda özellikle son yıllarda bir çok yüksek lisans ve doktora tezinin olması, kurumsal iktisat ve sosyal sermaye yazınının giderek daha da fazla dikkate alındığının bir işaretidir. Bu çalışmada da alan yazınına katkı sunmak amaçlanmış, ancak metodoloji bölümünde de ayrıntıları ile belirtildiği gibi, araştırma bazı kısıtlamalar içermektedir. Örneğin, bu çalışma İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerinde görev yapan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcıları ile sınırlı olup, elde edilen sonuçlar bu sınırlar içerisinde değerlendirilmelidir. Bu nedenle yeni çalışmaların yapılması, özellikle genelde siyasi amaçla yapılan kurumlara güven anketleri yerine, örneğin, eğitim vb. temel formal ve enformel kurumlara güvenin (üniversiteler, eğitim sistemi, akademik ahlak, akademik etik vb.) sosyal sermaye ilişkisini değerlendirmeye yönelik çalışmaların yapılması anlamlı olacaktır. Hatta bu yönden araştırmaların daha büyük kotalar üzerinden ve zamanla tekrarlanması da gerekmektedir. Çünkü belirli bölgelerde veya dönemlerde yaşayan vatandaşların kurumlardan farklı beklentileri olabilmektedir. Böylece coğrafi ve kültürel değişimlerde ortaya konulabileceği gibi, Türkiye gibi yakın tarihi krizler, seçimler, kaoslar, askeri darbeler vb. bir çok olumsuzlukla dolu bir ülkede yaşanan bu olumsuzlukların vatandaşların tutum ve davranışlarına etkisi de ortaya konulabilir. Böylece, bir olayın yada durumun vatandaşların güvenine etkisi de görülebilir.

KAYNAKÇA

❖ Kitaplar / Kitap Bölümleri

Acemoğlu, D. K. & Robinson, J., (2015), *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri*, (Çev: F. R. Veliöğlu), İstanbul: Doğan Kitap.

Adaman, F., Çarkoğlu, A. & Şenatalar, B., (2009), *Hanehalkı Gözünden Kamu Hizmetleri ve Yolsuzluk*, Ankara: TEPAV Yayınları.

Adler, P. S. & Kwon, S., (2000), Social Capital: The Good, The Bad and the Ugly, içinde: E. L. Lesser (ed.), *Knowledge and Social Capital-Foundations and Applications*, Boston: Butterworth Heinemann, 69-87.

Akçomak, İ. S., (2018), *Ahlaksız Büyüme*, Ankara: Efil Yayınevi.

Aktan, C. C., (1997), *Anayasal İktisat*, İstanbul: İz Yayınları.

Aktan, C. C., (2000), *Politik İktisat*, İzmir: Anadolu Matbaacılık.

Aktan, C. C., (2008), *Yeni İktisat Okulları*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Aktan, C. C., & Bahçe, A. B., (2007), Kamu Tercihi Perspektifinden Oyun Teorisi, içinde: C. C. Aktan & D. Dileyici (ed.), *Modern Politik İktisat: Kamu Tercihi*, Ankara: Seçkin Yayınları, 153-176.

Aktan, C. C. & Eker, A., (1997), İlk Çağdan Günümüze İktisadi Düşünce Okulları, *Prof. Dr. Nezihe Sönmez'e Armağan*, İzmir: Anadolu Matbaacılık, 13-79.

Aktan, C. C. & Vural, T., (2006a), Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri Üzerine Bir İnceleme: Terminoloji ve Tipoloji, içinde: C. C. Aktan (ed.), *Kurallar, Kurumlar ve Düzen: Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 1: 1-15.

Aktan, C. C. & Vural, T., (2006b), Kurallar ve Kurumların Oluşumu, içinde: C. C. Aktan (ed.), *Kurallar, Kurumlar ve Düzen: Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 1, 63-76.

Aktan, C. C. & Vural, T., (2006c), Eski Kurumsal İktisat, içinde: C. C. Aktan (ed.), *Kurumsal İktisat: Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, 1-17.

Aktan, C. C. & Vural, T., (2006d), Yeni Kurumsal İktisat, içinde: C. C. Aktan (ed.), *Kurumsal İktisat: Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, 19-42.

Aktan, C. C. & Vural, T., (2007), Hukuk ve İktisat Yaklaşımı, içinde: C. C. Aktan & D. Dileyici (ed.), *Modern Politik İktisat: Kamu Tercihi*, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 39-61.

Aktan, C. C., Ay, H. & Çoban, H., (2007), Siyasal Karar Alma Sürecinde Çıkar Grupları, içinde: C. C. Aktan & D. Dileyici (ed.), *Modern Politik İktisat: Kamu Tercihi*, Ankara: Seçkin Yayınları, 201-230.

Aktan, C. C., Sanver, İ. Ö. & Sanver, M. R., (2006), Oyunlar, Kurallar ve Düzen, - Oyun Teorisi Perspektifinden Kuralların Rasyoneli, içinde: C. C. Aktan (ed.), *Kurallar, Kurumlar ve Düzen - Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurumu Yayını, 97-113.

Anayurt, Ö., (2005), *Hukuka Giriş ve Hukukun Temel Kavramları*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Arrow K. J., (1974), *The Limits of Organization*, New York: Norton.

Ashford, N., (2011), *Özgür Toplumun İlkeleri*, (Çev: C. Madenci), Ankara: Liberte Yayınları.

Aydın, E., (2006), *Veri Toplama Teknikleri*, Ankara Üniversitesi: Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

Aydın, M., (2017), *Kurumlar Sosyolojisi*, İstanbul: Açılım Kitap.

Backhouse, R., (1991), *A History of Modern Economic Analysis*, Oxford: Basil Blackwell.

Balıkçı, E., (2015), İş Hayatında Güven Yaratılabilir mi? Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye, *1.Uluslararası Uygulamalı Bilimler Kongresi: "Sosyal Sermaye" Bildiriler Kitabı*, Konya: Erman Ofset Matbaacılık, 151-157.

Bierstedt, R., (1974), *The Social Order*, USA: Mc-Graw Hill.

Biesanz, J. M. & Biesanz, M. H., (1969), *Introduction to Sociology*, New Jersey: Prentice-Hall Inc.

Bilge, N., (2006), *Hukuk Başlangıcı: Hukukun Temel Kavram ve Kurumları*, Ankara: Turhan Kitabevi.

Bourdieu, P., (1986), The Forms of Capital, içinde: J. G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood, 241-258.

Bourdieu, P., (1997), *Toplumbilim Sorunları*, (Çev: I. Ergüden), İstanbul: Kesit Yayıncılık.

Bourdieu, P., (2010), Sermaye Biçimleri, Derleyenler: M. M. Şahin ve A. Z. Ünal, *Sosyal Sermaye*, İstanbul: Değişim Yayınları, 45-75.

Buchanan, J. M., (1968), *Demand and Supply of Public Goods*, Chicago: Rand-McNally.

Buchanan, J. M., (1981), *Moral Community, Moral Order, or Moral Anarchy*, Colorado College: Colorado Springs.

Buchanan, J. M., (1986a), *Liberty, Market, and State: Political Economy in the 1980s*, Brighton: Wheatsheaf Books.

Buchanan, J. M., (1987), *The Political Biases of Keynesian Economics*, J.M. Buchanan, *Economics, Between Predictive Science and Moral Philosophy*, Collage Station: Texas A. M. University Press.

Buchanan, J. M., (1989), Constitutional Economics, içinde: J. M. Buchanan (ed.), *Explorations into Constitutional Economics*, College Station: Texas A. M. University Press.

Buchanan J. M. & Brennan G., (2000), Constitutional Imperative, içinde: J. M. Buchanan & G. Brennan, *The Reason of Rules, Constitutional Political Economy*, Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 1-22.

Buchanan, J. M. & Tullock, G., (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Buchholz, T. G., (1999), *New Ideas from Dead Economists: An Introduction to Modern Economic Thought*, New York: Plume.

Burt, R. S., (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, USA: Harvard University Press.

Clark, J. M., (1951), Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles, içinde: G. Haberler (ed.), *Readings in Business Cycle Theory*, Philadelphia: Blakiston, 235-260.

Cleary, T., (1993), *Liderlik Sanatı-Zen Dersleri*, (Çev: Ş. S. Kaya), İstanbul: Anahtar Kitapları.

Cohen, D. & Prusak, L., (2001), *Kavrayamadığımız Zenginlik: Kuruluşların Sosyal Sermayesi*, (Çev: A. Kardem), İstanbul: MESS Yayınları.

Coleman, J. S., (1994), *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Belknap Press.

Coleman, J. S., (2000), Social Capital in the Creation of Human Capital, içinde: P. Dasgupta & I. Serageldin (ed.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington: World Bank Publications, 13-40.

Collier, P., (2002), Social Capital and Poverty: A Microeconomic Perspective, içinde: C. Grootaert & T. van Bastelaer (ed.), *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, Cambridge: Cambridge University Press.

Commons, J. R., (1934), *Institutional Economics*, New York: The Macmillan Company.

Commons, J. R., (1965), *A Sociologic View of Sovereignty, 1899-1900*, J. Dorfman (ed.), New York: Macmillian.

Çaha, Ö., (2010), *Siyasi Düşüncelere Giriş*, İstanbul: Dem Yayınları.

Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. & Büyüköztürk, Ş., (2010), *Sosyal Bilimler için Çok Değişkenli İstatistik : SPSS ve LISREL Uygulamaları*, Ankara: Pegem Akademi.

Dahl, R. A., (1993), *Demokrasi ve Eleştirileri*, (Çev: L. Köker), Ankara: Türk Siyasi İlimler Derneği - Türk Demokrasi Vakfı.

Darwin, C., (2006), *Türlerin Kökeni*, (Çev: O. Düz), İstanbul: Versus Kitap.

Darwin, C., (1859), *The Origins of Species by Means of Natural Selection*, Londra: John Murray.

Demir, Ö., (1996), *Kurumcu İktisat*, Ankara: Vadi Yayınları.

Demir, Ö., (2003), *İktisat ve Ahlak*, Ankara: Liberte Yayınları.

Demir, Ö., (2012), Kurumcu İktisat ve Tarihçi Okul, içinde: B. Erdem & H. İslatince (ed.), *İktisadi Düşünceler Tarihi*, T. C. Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 2617: 121-141.

Diggins, J. P., (1999), *Thorstein Veblen, Theorist of the Leisure Class*, New Jersey: Princeton University Press.

Dinler, Z., (2014), *İktisada Giriş*, Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Downs, R. B., (2007), *Dünyayı Değiştiren Kitaplar*, (Çev. E. Güngör), Ankara: Ötüken Neşriyat.

Drucker, P., (1988), From Capitalism to Knowledge Society içinde: D. Neef (ed.), *The Knowledge Economy*, Butterworth: Woburn M. A., 15-34.

Durkheim, E., (1933), *The Division of Labor in Society*, (Çev: G. Simpson), New York: Free Press.

Economakis, G. E. & Millios, J., (2001), Historical School, German, *Encyclopedia of International Political Economy*, II, New York: Routledge, 686-687.

Eggertsson, T., (1990), *Economic Behavior and Institutions: Principles of Neoinstitutional Economics*, New York: Cambridge University Press.

Ekelund, R. B. & Hébert, R. F., (1990), *A History of Economic Theory and Method*, New York: McGraw-Hill.

Ertekin, U., Penez, B., Sofuoğlu, S. & Sözen, S., (2012), *Sosyoloji 1*, Ankara: Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları.

Esmer, Y., (1999), *Devrim, Evrim, Statüko: Türkiye'de Sosyal, Siyasal, Ekonomik Değerler*, İstanbul: Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı Yayınları.

Esther, J., (1997), Knowledge Management as a Discipline, içinde: E. J. Murray (ed.), *Knowledge Management in Modern Organization*, 60-77.

Eşki Uğuz, H., (2010), *Kişisel ve Kurumsal Gelişmeye Farklı Bir Yaklaşım: Sosyal Sermaye*, Ankara: Orion Kitabevi.

Field, J., (2008), *Sosyal Sermaye*, (Çev: B. Bilgen & B. Şen), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Fine, B., (2011), *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı: Bin Yılın Eşiğinde Ekonomi, Politik ve Sosyal Bilimler*, (Çev: A. Kars), İstanbul: Yordam Kitap.

Fine, B. & Milonakis, D., (2014), *İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada: İktisat ve Diğer Sosyal Bilimler Arasında Değişen Sınırlar*, (Çev: E. Kırmızıaltın & H. Bilir), Ankara: Heretik Yayıncılık.

Forstater, M., (2013), *Büyük Fikirlerin Küçük Kitapları: İktisat*, (Çev: A. Uzun), Ankara: Liberte Yayınları.

Fraenkel, J., Wallen, N. & Hyun, H. H., (2012), *How to Design and Evaluate Research in Education*, Boston: McGraw Hill.

Franke, S., (2005), *Measurement of Social Capital: Reference Document for Public Policy Research, Development and Evaluation*, Canada: Policy Research Initiative.

Fukuyama, F. Y., (1996), *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Simon & Schuster.

Fukuyama, Y. F., (2005), *Güven: Sosyal Erdemler ve Refahın Yarattılması*, (Çev: A. Buğdaycı), Ankara: Türkiye İş Bankası Yayınları.

Fukuyama, Y. F., (2009), *Büyük Çözülme: İnsan Doğası ve Toplumsal Düzenin Yeniden Oluşturulması*, (Çev: H. Kaya), İstanbul: Profil Yayıncılık.

Galbraith, J. K., (1958), *The Affluent Society*, Boston: Houghton Mifflin.

Gay, L. R., (1987), *Educational Research Compentencies for Analysis and Application*, New York: Macmillan Publishing Company.

Gerni, G. M., (2013), *İlişkilerin Maddi Yönü: Sosyal Sermaye ve Örgütsel Boyutu*, İstanbul: Beta Yayıncılık.

Gittell, R. & Vidal, A., (1998), *Community Organizing, Building Social Capital as a Development Strategy*, London: Sage.

Gözübüyük, Ş. A., (2008), *Hukuka Giriş ve Hukukun Temel Kavramları*, Ankara: Turhan Kitabevi.

Greif, A., (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy*, New York: Cambridge University Press.

Grooteart, C. & Bastelaer, T. V., (2002), Social Capital: From Definition to Measurement, içinde: C. Grooteart, & T. V. Bastelaer (ed.), *Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners*, Washington: The World Bank, 1-16.

Gruchy, A. G., (1987), *The Reconstruction of Economics: An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics*, New York: Greenwods Press.

Güler Aydın, D., (2011), Schumpeter'de Denge-Dengesizlik İkilemi: Walrascı ve Marxçı Vizyonlar, içinde: O. İşler & F. Yılmaz (der.), *İktisadi Felsefeyle Düşünmek*, İstanbul: İletişim Yayıncılık, 189-204.

Gürbüz, R., (2018), *Türkiye'nin İdari Yapısı ve Kamu Görevlileri*, Ankara: Kuram Kitap.

Gürkan, C., (2007), Veblen, Schumpeter ve Teknoloji, içinde: E. Özveren (ed.), *Kurumsal İktisat*, Ankara: İmge Kitabevi, 237-281.

Gürsakal, N., (2009), *Sosyal Ağ Analizi*, Bursa: Dora Yayıncılık.

Haney, L. H., (1949), *History of Economic Thought: A Critical Account of the Origin and Development of the Economic Theory*, New York: Macmillan.

Hardin, R., (2006), *Trust*, Cambridge: Polity Press.

Harriss J. & Renzio, P. D., (2010), Sosyal Sermaye Kavramı: Kayıp Halka mı Yoksa Analitik Olarak mı Kayıp? Bibliyografik Bir Giriş Denemesi, (Çev: M. Çelik & M. M. Şahin), içinde: M. M. Şahin & A. Z. Ünal (der.), *Sosyal Sermaye: Kuram, Uygulama, Eleştiri*, İstanbul: Değişim Yayınları, 7-39.

Hayek, F. A. V., (1967), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London: Routledge & Kegan Paul.

Hayek, F. A. V., (1988), *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, Londra: Routledge.

Hayek, F. A. V., (1990), *The Constitution Liberty*, London: Routledge.

Hayek, F. A. V., (1994), *Kanun, Yasama Faaliyeti ve Özgürlük, Cilt I: Kurallar ve Düzen*, (Çev: A. Yayla), Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Hayek, F. A. V., (2013), *Özgürlüğün Anayasası*, (Çev: Y. Z. Çelikkaya), Ankara: Bigbang Yayınları.

Heilbroner, R. L., (2008), *İktisat Düşünürleri: Büyük İktisat Düşünürlerinin Yaşamları ve Fikirleri*, (Çev: A. Tartanoğlu), Ankara: Dost Kitabevi.

Hicks, J., (1983), *Classics and Moderns*, Oxford: Blackwell.

Hinich, M. J. & Munger, M. C., (2004), Scholarly Legacy of Mancur Olson, içinde: C. K. Rowley & F. Schneider (ed.), *The Encyclopedia of Public Choice*, I, New York: Kluwer Academic Publishers, 284-286.

Hobbes T., (2007), *Leviathan*, (Çev: S. Lim), İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Hodgson, G. M., (2002), Institutional Blindness in Modern Economics, içinde: J. R. Hollingsworth, K. H. Müller & E. J. Hollingsworth (ed.), *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*, USA: Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 147-70.

Hodgson, G. M., (2004), *The Evolution of Institutional Economics*, New York: Routledge Publishing.

Hooghe, M. & Stolle, D., (2003), Introduction: Generating Social Capital, içinde: M. Hooghe (ed.), *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, Virginia: Palgrave Macmillan Gordonsville.

Houthakker, H. S., (1959), The Scope and Limits of Futures Trading, içinde: M. Abramovitz (ed.), *Allocation of Economic Resources*, California: Stanford University Press, 134-159.

İslamoğlu, G., Birsal, M. & Börü, D., (2007), *Kurum İçinde Güven: Yöneticiye, İş Arkadaşlarına ve Kuruma Yönelik Güven Ölçümü (Alan Araştırması ve Sonuçları)*, İstanbul: İnkılap Kitabevi.

İşçi, M., (2013), *Sosyal Yapı ve Sosyal Değişme*, İstanbul: DER Yayınları.

James, W., (1977), *The Writings of William James: A Comprehensive Edition*, J. J. McDermott (ed.), Chicago: University of Chicago Press.

Jorgensen, E. & Jorgensen H., (1999), *Thoirstein Veblen: Victorian Firebrand*, New York: M. E. Sharpe.

Jourdain, A. & Naulin, S., (2016), *Pierre Bourdieu'nün Kuramı ve Sosyolojik Kullanımları*, (Çev: Ö. Elitez), İstanbul: İletişim Yayınları.

Kalaycı, Ş., (2008), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknik*, Ankara: Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti.

Karagül, M., (2012), *Sosyal Sermaye (Kapitalizmin Kör Noktası)*, Ankara: Nobel Yayıncılık.

Karakayalı, H. & Yanıkkaya, H., (2005), Kurumsal Faktörlerin Ekonomik Büyüme Etkileri, içinde: C. C. Aktan (ed.), *Kurumsal İktisat: Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, 135-155.

Karaoğlu, Ö., (2013), Müdahaleci İktisat Okulları, içinde: Ö. Karaoğlu (der.), *İktisadi Düşünce Tarihi*, Sakarya: Sakarya Üniversitesi.

Kasper, W., (2007), *Ekonomik Özgürlük ve Gelişme*, (Çev: B. Akın), Ankara: Liberte Yayınları.

Kasper, W. & Streit, M. E., (1998), *Institutional Economics, Social Order and Public Policy*, Cheltenham: The Locke Institute, Edward Elgar.

Kazgan, G., (2002), *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, İstanbul: Remzi Kitabevi.

Keleş, H. N., (2012), *Sosyal Sermaye*, Konya: Eğitim Yayınevi.

Kızılkaya, E., (2007), Weber, Veblen ve Kapitalizmin Ruhu, içinde: E. Özveren (ed.), *Kurumsal İktisat*, Ankara: İmge Kitabevi, 143-199.

Kitapçı, İ., (2017), *Sosyal Sermaye: Sosyal, Ekonomik ve Bilişsel Bir Perspektif*, İstanbul: Beta Yayıncılık.

Klein, P. G., (1999), New Institutional Economics, içinde: B. Bouckaert & D. G. Gerrit (ed.), *Encyclopedia of Law and Economics*, 1, Northampton, MA: Edward Elgar, 456-589.

Köse, E., (2004), Yeni Bir İktidar Tarzı olarak Liberal Yönetim Zihniyeti ve Beşeri-Sosyal Sermaye Kavramı, 3. *Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, Eskişehir, 41-46.

Krishna, A. & Uphoff, N., (2002), Mapping and Measuring Social Capital through Assessment of Collective Action to Conserve and Develop Watersheds in Rajasthan, India, içinde: C. Grootaert (ed.), *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, New York: Cambridge University, 85-124.

Kuran, T., (2018), *Yollar Ayrılırken - Ortadoğu'nun Geri Kalma Sürecinde İslam Hukukunun Rolü*, (Çev: N. Elhüseyni), İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), (2015), *Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü*, Ankara: KOSGEB Yayını.

Küçükkalay, A. M., (2010), *İktisadi Düşünce Tarihi*, İstanbul: Beta Yayıncılık.

Lijphart, A., (1999), *Patterns of Democracy: Government Forms and Performances in Thirty -Six Countries*, New Haven: Yale University Press.

Lin, N., (2001), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.

Mencken, H. L., (1982), *A Mencken Chrestomathy*, New York: Random House.

Meriç, M., (2007), *Türkiye'nin Mali Yapısı*, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi.

Meydan, C. H. & Şeşen, H., (2015), *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Meydan Larousse, (1986), İstanbul: Meydan Yayınevi.

Mills, C. W., (1953), Introduction to the Mentor Edition, içinde: T. B. Veblen, *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, New York: New American Library, vi–xix.

Milonakis, D. & Fine, B., (2009), *From Political Economy To Economics: Method, The Social And The Historical In The Evolution Of Economic Theory*, New York: Routledge.

Mirowski, P., (1988), The Philosophical Bases of Institutionalist Economics, içinde: M. Tool (ed.), *Evolutionary Economics*, 1, Foundations of Institutional Thought, London: M. E. Sharpe Inc.: 51-87.

Narayan, D. & Pritchett, L., (1999), Social Capital: Evidence and Implications, içinde: P. Dasgupta & I. Serageldin (der.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington: The World Bank, 269-295.

North, D. C., (1990), Institutions and a Transaction-cost Theory of Exchange, içinde: J. Alt & K. Shepsle (ed.), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press., 182-194.

North, D. C., (1995a), *Douglass C. North*, içinde: W. Breit & R. W. Spencer (ed.), *Lives of the Laureates: Thirteen Nobel Economists*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 251-267.

North, D. C., (1995b), The New Institutional Economics and Third World Development, içinde: J. Harriss, J. Hunter & C. M. Lewis (ed.), *The New Institutional Economics and Third World Development*, London: Routledge, 17-26.

North, D. C., (1997b), *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, Helsinki WIDER Annual Lecture 1. UNU World Institute for Development Economics Research, 1-19.

North, D. C., (2009), *Douglass C. North*, içinde: K. I. Horn (ed.), *Roads to Wisdom: Conversations with Ten Nobel Laureates in Economics*, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 153-172.

North, D. C., (2010), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, (Çev: G. Ç. Güven), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.

Olson, M., (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and The Theory of Groups*, Massachusetts: Harvard University Press.

Olson, M., (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven: Yale University Press.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), (2001), *The Well-Being of Nations - The Role of Human and Social Capital*, Paris: OECD.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), (2006), *İşletme Kümelenmeleri - Orta ve Doğu Avrupa'daki İşletmelerin Desteklenmesi*, (Çev: M. H. Çolakoğlu, C. Özelli Gazel, G. Turgut, D. Demirez & Ç. Arslan), Ankara: TOBB Yayınları.

Orhan, S., (2011), Yerleşik İktisatta Heterodoksi: Yeni Kurumsal İktisat, içinde: E. Eren & M. Sarfati (ed.), *İktisatta Yeni Yaklaşımlar*, İstanbul: İletişim Yayıncılık, 59-87.

Ostrom, E., (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, New York: Cambridge University Press.

Öğüt, A. & Erbil, C., (2009), *Sosyal Sermaye Yönetimi*, Konya: Çizgi Kitabevi.

Önder, İ., (2015), Thoirstein Veblen: Çok Yönlü İktisatçı, içinde: A. Öncü (ed.), *Thoirstein Veblen Kullanım Kılavuzu*, İstanbul: Habitus Yayıncılık.

Özçelik, E., (2007), Kurumlar, Kurumsal İktisat ve Avusturya Okulu, içinde: E. Özveren (ed.), *Kurumsal İktisat*, Ankara: İmge Kitabevi, 201-235.

Öztopcu, A., (2017), *Sosyal Sermaye Teorisi ve Sürdürülebilir Yerel Kalkınma*, İstanbul: Yeni İnsan Yayınevi.

Öztürk, N., (2013), *Kamu Mali Yönetimi: Mali Kurumlar*, Bursa: Ekin Yayınevi.

Öztürk, N., (2017), *Mali Yönetim*, Bursa: Ekin Yayınevi.

Özveren, E., (2007), *Kurumsal İktisat: Aralanan Karakutu*, içinde: E. Özveren (ed.), *Kurumsal İktisat*, Ankara: İmge Kitabevi, 15-43.

Papatya, G., (2015), *Temel İşletmecilik Bilgisi: Teorik Düzenlemeler, Entelektüel Birikim ve Notlar*, Isparta: Beyazıt Kitabevi.

Pennington, M., (2014), *Sağlam Politik Ekonomi: Klasik Liberalizm ve Kamu Politikasının Geleceği*, (Çev: A. Yayla), Ankara: Liberte Yayınları.

Piketty, T., (2014), *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital*, (Çev: H. Koçak), İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.

Platon, (2016), *Sokrates'in Savunması*, (Çev: A. Çokona), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Posner, R. A., (2003), *Economic Analysis of Law*, New York: Aspen Publishers.

Price, B., (2010), *Charles Darwin ve Evrim Tartışmaları*, (Çev: B. Baysal), İstanbul: Kalkedon Yayınları.

Putnam, R. D., (1993b), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.

Putnam, R. D., (2000a), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster Publishing.

Putnam, R. D. & Gross, K. A., (2002), Introduction, içinde: R. D. Putnam (ed.), *Democracies in Flux: The Evaluation of Social Capital in Contemporary Society*, New York: Oxford University Press.

Putnam, R. D., Leonardi, R. & Nanetti, R. Y., (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.

Rodrik, D., (2009), *Küreselleşme, Kurumlar ve Ekonomik Büyüme*, (Çev: N. Domaniç), Ankara: Efil Yayınevi.

Rohstein, B. & Stolle, D., (2003), Social Capital, Impartiality and the Welfare State: An Institutional Approach, içinde: M. Hooghe & D. Stolle, *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, Houndmills: Palgrave Macmillan 191-209.

Saligman, E. R. A., (1925), *Essays in Economics*, New York: Macmillan.

Sartori, G., (1997), *Demokrasi Kuramı*, (Çev: D. Baykal), Ankara: Siyasi İlimler Türk Derneği.

Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A., (2009), *Research Methods for Business Students*, United Kingdom: Prentice Hall.

Savaş V. F., (1986), *Politik İktisat*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

Savaş, V. F., (2000), *İktisatın Tarihi*, Ankara: Siyasal Kitabevi.

Schumacker, R. E. & Lomax, R. G., (2004), *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Schumpeter, J. A., (1954), *History of Economic Analysis*, London: George Allen & Unwin Ltd.

Schumpeter, J. A., (1991), *The Economics and Sociology of Capitalism*, R. Swedberg (ed.), Princeton: Princeton University Press.

Seki, İ. & Karataş, İ., (2016), *Kalkınma Zincirinin Kayıp Halkası: Sosyal Sermaye*, Bursa: Dora Yayıncılık.

Skousen, M., (2007), *İktisadi Düşünce Tarihi: Modern İktisadın İnşası*, (Çev: M. Acar, E. Erdem & M. Toprak), Ankara: Adres Yayınları.

Seligman, A., (1977), *The Problem of Trust*, Princeton: Princeton University Press.

Selçuk, Z., (2005), *Gelişim ve Öğrenme*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Solomon, R. C. & Flores, F., (2001), *İş Dünyasında, Politikada, İlişkilerde ve Yaşamda Güven Yaratmak*, (Çev: A. Kardam), İstanbul: Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası.

Soysa, I. D. & Jütting, J., (2007), *Informal Institutions and Development: How They Matter and What Makes Them Change*, içinde: J. Jutting, D. Drechsler, S. Bartsch & I. D. Soysa (ed.), *Informel Institutions: How Social Norms Help Hinder Development*, OECD: The Development Centre of OECD, 29-43.

Svendsen, G. T. & Svendsen, G. L. H., (2009), *Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

Şenalp, M. G., (2007), *Dünden Bugüne Kurumsal İktisat*, içinde: E. Özveren (ed.), *Kurumsal İktisat*, Ankara: İmge Kitabevi, 45-92.

Tekeoğlu, M., (1993), *İktisadi Düşünceler Tarihi*, Adana: Çukurova Üniversitesi Basımevi.

Toffler, A., (2008), *Üçüncü Dalga*, (Çev: S. Yeniçeri), İstanbul: Koridor Yayıncılık.

Tool, M. R., (2000), *Value Theory and Economic Progress: The Institutional Economics of J. Fogg Foster*, Boston: Kluwer.

Topçuoğlu, H., (1984), *Hukuk Sosyolojisi Dersleri*, Ankara: Işın Yayıncılık.

Topses, M. D., (2016), *Kurumlar Sosyolojisi*, Ankara: Nobel Yayıncılık.

Turgut, E., (2015), *Sosyal Sermaye ve Bilgi Paylaşımının Yenilikçilik İklimine Etkisi*, İstanbul: Türkiye Alim Kitapları

Uphoff, N., (2000), *Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation*, içinde: P. Dasgupta & I. Serageldin (ed.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington: The World Bank, 215-249.

Uslaner, E. M., (2003a), *Trust in Knowledge Society*, Tokyo: Economic and Research Institute of the Cabinet Office.

Uslaner, E., (2003b), *Trust, Democracy and Governance: Can Government Policies Influence Generalized Trust?* içinde: M. Hooghe & D. Stolle, *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, Houndmills: Palgrave Macmillan, 171-190.

Uslaner, E. M., (2004), *Trust as a Moral Value*, içinde: *Handbook of Social Capital*, D. Castiglione & J. W. V. Deth & G. Wolleb, Oxford: Oxford University Press.

Veblen, T. B., (1919), *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, Newyork: B. W. Huebsch.

Veblen, T. B., (2015), *Aylak Sınıfın Teorisi: Kurumların İktisadi İncelemesi*, (Çev: E. Kırmızıaltın & H. Bilir), Ankara: Heretik Yayınları.

Veljanovski, C., (2016), *Hukuk & Ekonomi*, (Çev: A. Yayla), Ankara: Liberte Yayınları.

Warburton, N., (2016), *Felsefenin Kısa Tarihi*, (Çev: G. Ateşoğlu), İstanbul: Alfa Yayıncılık.

Williamson, O. E., (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.

Wolf, H., (2004), Capital, içinde: G. Ritzer (ed.), *Encyclopedia of Social*, London: Sage Publication, 75-76.

World Bank, (1996), *World Development Report*, Washington: World Bank.

Yayla, A., (2003), *Siyasi Düşünce Sözlüğü*, Ankara: Liberte Yayınları.

Yayla, A., (2014a), *Özgürlük Yolu: Hayek'in Sosyal Teorisi*, İstanbul: Profil Yayıncılık.

Yılmaz, F., (2007), Avrupa'da Kurumsal İktisat: G.M. Hodgson Örneği, içinde: E. Özveren (ed.), *Kurumsal İktisat*, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları, 93-143.

Yılmaz Genç, S., & Ekiz, R., (2018), Kurumsal İktisadi Düşüncenin Terminolojik ve Metodolojik Bir İncelemesi, içinde: (S. Koç, S. Yılmaz Genç & K. Çolak ed.), *Dünden Bugüne Ekonomi Yazıları*, Kocaeli: Umuttepe Yayınları, 162-184.

Yücel, M. T., (2005), *Hukuk Felsefesi*, Ankara: Başkent Klişe Matbaası.

Zarakoğlu, A., (1981), *İktisadi Düşünce Tarihi*, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, Yayın No: 456, Ankara: Olgaç Matbaası.

❖ **Makaleler**

Acemoğlu, D. K. & Johnson, S., (2005), Unbundling Institutions, *Journal of Political Economy*, 113 (5): 949-995.

Acemoğlu, D. K., Johnson, S. & Robinson, J., (2002), Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution, *The Quarterly Journal of Economics*, 117 (4): 1234-1266.

Acemoğlu, D. K., Reed, T. & Robinson, J. A., (2013), Chiefs: Economic Development and Elite Control of Civil Society in Sierra Leone, *Journal of Political Economy*, 122 (2): 319-368.

Acemoğlu, D. K., Johnson, S., Robinson, J. & Thaicharoen, Y., (2003), Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises, and Growth, *Journal of Monetary Economics*, 50: 43-123.

Adam, F. & Rončević, B., (2003), Social Capital: Recent Debates and Research Trends, *Social Science Information*, 4282: 155-183.

Adler, P. S., (2001), Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism, *Organization Science*, 12 (2): 215-234.

Adler, P. S. & Kwon, S., (2002), Social Capital: Prospects for a New Concept, *Academy of Management*, 27 (1): 17-40.

Ağcasulu, H., (2017), Sosyal Sermaye Kuramı ve Temel Bakış Açıları'nın Karşılaştırılması, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 8 (17): 114-129.

Akçay, S., (2003), Social Capital: A Survey, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5 (2): 123-124.

Akdere, M., (2005), Social Capital Theory and Implications for Human Resource Development, *Singapore Management Review*, 27 (2): 1-24.

Akdoğan, A., (2006), Siyasal Kültür ve Sosyal Sermayenin Karşılaştırılması: Türkiye İçin Bazı Çıkarımlar, *Akdeniz İİBF Dergisi*, 12: 162-187.

Akın, C. S., (2013), Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Farklı Gelir Grupları Üzerine Yatay Kesit Analizi, *The Journal of Academic Social Science Studies*, 6 (7): 13-35.

Akın, C. S. & Aytun, C., (2014), Sosyal Sermayenin İşgücü Piyasası Üzerine Etkileri: Panel Nedensellik Analizi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9 (2): 65-80.

Aktan, C. C., (1994), James M. Buchanan'ın Politik İktisada Katkıları, *Türkiye Günüğü*, 26: 39-49.

Aktan, C. C. & Çoban, H., (2008a), Ekonomik Refaha Ulaşmanın Ötesinde Sağlıklı ve Güçlü Bir Toplum Oluşturmanın Altyapısı: Sosyal Sermaye, *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi*, 4: 4-13.

Aktan, C. C. & Çoban, H., (2008b), Bir Sosyal Sermaye olarak Güven, *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi*, 1: 20-27.

Aktan, C. C. & Yay, S., (2016a), Regülasyon İktisadına Giriş, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 8 (1): 116-135.

Aktan, C. C. & Yay, S., (2016b), Regülasyonların Politik İktisadı: Regülasyonların Etkileri, Fayda ve Maliyetleri, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 8 (2): 82-102.

Aktan, C. C. & Yay, S., (2018), Nobel Ekonomi Ödülü Sahibi Douglass C. North'un İktisat Bilimine Katkıları: Yeni İktisat Tarihi ve Kurumsal İktisat, *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 10 (2): 62-82.

Akyiğit, H., & Şan, M. K., (2015), Sosyal Sermaye Tartışmaları ve Türkiye'de Sosyal Sermayenin Ölçülmesi Sorunu, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (34): 123-134.

Alacahan, O. & Duman, B., (2011), Güven ve Sivil Bağlılık Boyutuyla Sosyal Sermaye ve Mezhep: Kahramanmaraş Örneği, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (36): 108-131.

Alkış, N., (2016), Bayes Yapısal Eşitlik Modellemesi: Kavramlar ve Genel Bakış, *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 2 (3), 105-116.

Altan, R., (2007), Sosyal Sermaye ve Kalkınma, *Türk İdare Dergisi*, 455: 223-229.

Altay, A., (2007), Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi, *Ege Academic Review*, 7 (1): 337-362.

Ande, R. A., (2017), Brand Resonance Score for CBBE Model: An Application in Financial Services, *Benchmarking: An International Journal*, 24 (6): 1490-1507.

Angner, E., (2002), The History of Hayek's Theory of Cultural Evolution, *Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*, 33: 695-718.

Ardahan, F., (2012), Sosyal Sermaye Ölçeği Geçerlilik, Güvenirlilik Çalışması, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 9 (2): 773-789.

Arrow, K. J., (1969), The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation, *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System*, 1: 59-73.

Arrow, K. J., (1994), Methodological Individualism and Social Knowledge, *American Economic Review*, 84: 1-9.

Artan, S. & Hayaloğlu, P., (2013), Ülkelerarası Büyüme Farklılıklarının Açıklanmasında Kurumsal Yapının Rolü: Panel Veri Analizi, *Eskişehir Osman Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8 (13): 31-54.

Artan, S. & Hayaloğlu, P., (2014), Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Sosyoekonomi*, 22: 347-366.

Aslan, S., (2016), Türkiye'de Sosyal Sermaye Bileşenlerinden Güven Hakkında Bir Değerlendirme, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17 (2): 181-204.

Atila Demir, S., (2011), Aile ve Sosyal Sermaye İlişkisi, *New World Sciences Academy*, 897-915.

Aydemir, M. A. & Tecim, E., (2012). Türk Toplumunda Aile ve Dinin Sosyal Sermaye Potansiyeli, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (28): 43-59.

Ayres, C. E., (1921), Instinct and Capacity-1: The Instinct of Belief-in-Instincts, *Journal of Philisophy*, 18 (31): 531-565.

Ayyıldız, H. & Cengiz, E., (2006), Pazarlama Modellerinin Testinde Kullanılabilecek Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Üzerine Kavramsal Bir İnceleme, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11 (1): 63-84.

Bakan, U. & Karaaslan, İ. A., (2017), Bireysel Farklılıkların Sosyal Sermaye Oluşumuna Etkisi: Facebook ve LinkedIn Kullanıcıları Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz, *Intermedia International E-Journal*, 4 (6): 77-94.

Baker, W. E., (1990), Market Networks and Corporate Behavior, *American Journal of Sociology*, 96 (3): 589–625.

Bakırtaş, D. & Aysu, A., (2017), Kurumsal Yaklaşım Perspektifinden İnovasyon ve Yenilikçi Kamu Alımları, *Sosyoekonomi*, 25 (31): 127-147.

Baş Dinar, G., (2013), Kurum, İçgüdü ve Alışkanlık Kavramları Temelinde Veblen'in Kurumsal Evrim Teorisi, *Amme İdaresi Dergisi*, 46 (4): 45-65.

Baş Dinar, G., (2014), Wesley Mitchell'in İktisat Bilimine Katkısı Üzerine Bir Değerlendirme, *İktisat ve Toplum Dergisi*, 46: 59-68.

Başbay, M., (2013), Epistemolojik İnancın Eleştirel Düşünme ve Üstbiliş İle İlişkisinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi, *Eğitim ve Bilim*, 38 (169): 249-262.

Baştürk, Ş., (2012), Rasyonel Tercih Sosyolojisi Bağlamında James S. Coleman'ın Sosyal Sermaye Kavramı: Eğitime Katılma Yönünden Tartışmalar, *Sosyoloji Konferansları*, 45 (1): 75-123.

Baykal, Ş. & Gürbüz, S., (2016), Sosyal Sermaye ve Bireyler Arası Güven İlişkisinin Sosyal Ağ Analizi ile İncelenmesi, *İş ve İnsan Dergisi*, 3 (2): 77-91.

Baysal Balcı, S., (2015), Dünya Bankası Perspektifinden Sosyal Sermaye İle Kalkınma Yaklaşımları, *Journal Agent*, 25 (1): 1-7.

Beltran, J. vd., (2014), Development of a Metrological Management Model Using The AHP and SEM Techniques, *International Journal of Quality & Reliability Management*, 31 (7): 841-857.

Beşkaya, A. & Ursavaş, U., (2014), Eski ve Yeni Kurumsal İktisat: Karşılaştırmalı Bir Analiz, *Journal of Business Economics and Political Science*, 3 (5): 1-16.

Biber, A. E., (2010), İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim. *Akademik Bakış Dergisi*, 19 (1): 1-24.

Bilen, M. & Yumuşak, İ. G., (2008), Gary S. Becker'in İktisat Bilimine ve Beşeri Sermaye Teorisine Katkıları, *Sakarya Üniversitesi Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 3 (1): 1-14.

Bilgin, N. & Kaynak, R., (2008), Sosyal Sermaye Faktörlerinin İş Başarısına Etkisi: Üniversite Çalışanları Üzerine Ampirik Bir Çalışma, *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 32 (1): 29-38.

Bolat, T. & Seymen, O. A., (2006), Yönetim ve Örgüt Düşüncesinde Kurumsalcılık, Yeni Kurumsalcılık ve Kurumsal Eşbiçimlilik, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16 (1): 223-254.

Boztepe, H., (2013), Halkla İlişkiler Perspektifinden Güven Kavramı: Katılımcılık, Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik İlkelerinin Kamu Kurumlarına Yönelik Güvenin Oluşmasındaki Rolü, *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, (45), 53-74.

Breuskin, I., (2012), Social Capital and Governmental Institutions, *Living Reviews in Democracy*, 3: 1-11.

- Buchanan, J. M., (1986b), Better Than Plowing, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 159: 359-375.
- Bush, P. D., (1983), An Exploration of the Structural Characteristics of a Veblen-Ayres-Foster Defined Institutional Domain, *Journal of Economic Issues*, 17 (1): 35-66.
- Büyüköztürk, Ş., (2005), Anket Geliştirme, *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 3 (2): 133-151.
- Calabresi, G., (1961), Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts, *The Yale Law Journal*, 70 (4): 499-553.
- Can, A., (2015), Türkiye’de Toplumsal ve Kamusal Güvenin İnşası, *The Journal of Academic Social Science Studies*, 34: 261-273.
- Can, İ., (2018), Güven Araştırmaları Güvenilir Mi?: Sosyal Güven Araştırmalarının Yöntemine İlişkin Eleştirel Bir Yaklaşım, *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7 (2): 481-497.
- Chen, X., (2000), Both Glue and Lubricant: Transnational Ethnic Social Capital as a Source of Asia-Pacific Subregionalism, *Policy Sciences*, 33 (3): 269-287.
- Christoforou, A., (2010), Social Capital and Human Development: An Empirical Investigation across European Countries, *Journal of Institutional Economics*, 6 (2): 191-214.
- Coase, R. H., (1937), The Nature of Firm, *Economica (New Series)*, 4 (16): 386-405.
- Coase, R. H., (1984), The New Institutional Economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140: 229-231.
- Coase, R. H., (2016), Yeni Kurumsal İktisat, (Çev: T. O. Çolak), *İktisat ve Toplum Dergisi*, 6 (64): 7-9.
- Coleman, J. S., (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
- Commons, J. R., (1931), Institutional Economics, *American Economic Review*, 21: 648-657.
- Commons, J. R., (1932), The Problem of Correlating Law, Economics and Ethic, *Wisconsin Law Review*, 8: 3-26.

Çekiç, T. İ. & Ökten, A. N., (2009), Sosyal Sermaye Perspektifinden Kırsal Kalkınma Sorunsalına Yeniden Bakış, *Megaron*, 4 (3): 203-213.

Çetin, M., (2006), Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21 (1): 1-25.

Çetin, T., (2012), Yeni Kurumsal İktisat, *Sosyoloji Konferansları*, 45: 43-73.

Çetinkaya, M. & Çimenci, S., (2014), Örgütsel Adalet Algısının Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisi ve Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü: Yapısal Eşitlik Modeli Çalışması, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 12 (23): 237-278.

Demircan, N. & Ceylan, A., (2003), Örgütsel Güven Kavramı: Nedenleri ve Sonuçları, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 10 (2): 139-150.

Demirkasımoğlu, N., (2015), Toplum Yaşamında Kurallar: Birey-Kural İlişkisi, *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13 (1): 138-156.

Derya, H., (2017), Kurumsal İktisadın Katkıları Üzerine Değerlendirme, *Electronic Journal of Social Sciences*, 16 (63): 1092-1110.

Doğan Çalışkan, Z., (2016), Kurumsal İktisat ve Yoksulluk, *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 2 (4): 1171-1187.

Doğan, Z. & Kurt, Ü., (2016), Yeni Kurumsal İktisadın Dalları, *Journal Life of Economics*, 7: 115-130.

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

Duncan, O. D., (1966), Path Analysis: Sociological Examples, *The American Journal of Sociology*, 72 (1): 1-16.

Dura, Y. C., (2006), Mülkiyet-Verimlilik İlişkisi: Mülkiyet Hakları Teorisi, *Yönetim ve Ekonomi*, 13 (2): 225-236.

Durlauf, S. & Young, H. P., (2001), The New Social Economics, *Social Dynamics*, 1-14.

Ekinci, A., (2012), İlköğretim Okullarındaki Sosyal Sermaye Düzeyinin Örgüt İçi Bilgi Paylaşımına Etkisi, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 12 (4): 2505-2520.

Emhan, A., Mengenci, C. & Uryan, Y., (2012), Yapısal Eşitlik Modeli Kullanılarak İş Tatmini, Örgüt Bağlılığı ve Çalışan Katılımı Kavramları Arasındaki İlişkilerin Analizi: Sağlık Sektöründe Görgül Bir Araştırma, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (24): 125-140.

Erselcan, F., (2009), Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye, *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 35 (2): 248-256.

Eroğlu Durkal, M. & Korkmaz, H., (2017), Kamu Güveni İnşasında Kurumların Rolü: Bimer Örneği, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 22: 2159-2181.

Eşkinat, R., (2015), Sosyal Sermayenin Sürdürülebilir Kalkınmaya Etkisi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (4): 75-90.

Fagerberg, J., (2003), Schumpeter and the Revival of Evolutionary Economics: An Appraisal Of The Literatüre, *Journal of Evolutionary Economics*, 13: 125-159.

Flap, H. D., (1991), Social Capital in the Reproduction of Inequality, *Comparative Sociology of Family, Health and Education*, 20 (6): 6179-6202.

Flippis, J. D., (2001), The Myth of Social Capital in Community Development, *Housing Policy Debate*, 12 (4): 781-806.

Freitag, M., (2006), Bowling the State Back in: Political Institutions and the Creation of Social Capital, *European Journal of Political Research*, 45 (1): 123-152.

Fukuyama, F. Y., (2002), Social Capital and Development: The Coming Agenda, *SAIS Review*, 22 (1), 23-37.

Gaggio, D., (2010), Do Social Historians Need Social Capital?, *Social History*, 29 (4): 499-513.

Gerşil, G. S. & Aracı, M., (2011), Sosyal Sermayenin Güven Unsurunun İşgörenlerin Performansı Üzerine Etkileri, *Çalışma ve Toplum*, 39-74.

Ginzberg, E., (1997), Wesley Clair Mitchell, *History of Political Economy*, 29: 371-390.

Gökalp, M. F., & Baldemir, E., (2006), Kurumsal Yapı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8 (1): 212-226.

Gökalp, N., (2003), Ekonomide Güven Faktörü, *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10 (2): 163-174.

Güler, E., (2012), Geçiş Ekonomileri ve Yeni Kurumsal İktisat'ın Yeniden Yükselişi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13 (1): 52-68.

Gümüştan, İ., (2010), Ortak Malların Trajedisinden Ortak Malların Fırsatına: Bir Elinor Ostrom Portresi, *Eğitim Bilim Toplum*, 8 (32): 49-60.

Günler, O. E., (2014), Sosyal Sermaye, Sağlık ve Hastalık, *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16 (26): 107-113.

Gürçaylılar Yenidoğan, T., (2013), Yeni Kurumsal İktisat Geleneğinde İşlem Maliyeti Teorisinin Rolü ve Son Gelişmeler, *Business & Economics Research Journal*, 4 (2): 109-134.

Haberler, G., (1950), Joseph Alois Schumpeter 1883-1950, *Quarterly Journal of Economics*, 64 (3): 333-372.

Hamilton, D., (1981), Ayres' Theory of Economic Progress: An Evaluation of its Place in Economic Literature, *American Journal of Economics and Sociology*, 40 (4): 427-438.

Hamilton, W. H., (1919), The Institutional Approach to Economic Theory, *The American Economic Review*, 9 (1): 309-318.

Hanifan, L. J., (1916), The Rural School Community Center, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67: 130-138.

Hardin, G., (1968), The Tragedy of the Commons, *Science*, 162 (3859): 1243-1248.

Harun, B. A. L., Algan, N. & Özdemir, P., (2015), Yeni Kurumsalcı Perspektifte Çevresel Yönetişim ve Kurumsal Çerçevenin Önemi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 16 (2): 179-191.

Hazzlet, T. W., (2004), Sonuçları Ararken: Nobel Ödüllü Ronald Coase ile Haklar, Kaynaklar ve Regülasyon Üzerine, (Çev: C. A. Bölücek), *Piyasa Dergisi*, 9: 73-84.

Helliwell, J., (2001), Social Capital, the Economy and Well-being, *The review of Economic Performance and Social Progress*, 1: 43-60.

Hodgson, G. M., (1998), The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, 36 (1): 166-192.

Hodgson, G. M., (2006), What are Institutions?, *Journal of Economic Issues*, 40 (1): 1-21.

Höl, Ş., Tutar, K. & Kandemir, H., (2017), Yaşam Stillerinin Girişimcilik Üzerine Yordama Etkisi: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Çocuk Gelişimi Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma, *Kesit Akademi Dergisi*, 3 (11): 536-549.

Hulten, S., (2005), Historical School and Institutionalism, *Journal of Economic Studies*, 32 (2): 169-178.

Iyer, S., Kitson, M. & Toh, B., (2005), Social Capital, Economic Growth and Regional Development, *Regional Studies*, 39 (8): 1015-1040.

İlhan, M. & Çetin, B., (2014), LISREL ve AMOS Programları Kullanılarak Gerçekleştirilen Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Analizlerine İlişkin Sonuçların Karşılaştırılması, *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 5 (2): 26-42.

İnönü, N., (2008), Charles Sanders Peirce'ün Pragmatizmi, *İstanbul Üniversitesi Felsefe Arkivi Dergisi*, 33: 31-41.

Jappelli, T., Pagano, M. & Bianco, M., (2005), Courts and Banks: Effects of Judicial Enforcement on Credit Markets, *Journal of Money, Credit & Banking*, 37 (2): 223-245.

Kama, Ö., (2011), Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13 (2): 183-204.

Kapp, K. W., (1968), In Defence of Institutional Economics, *Swedish Journal of Economics*, 70: 1-18.

Kapu, H., (2008), Sosyal Sermaye ve Organizasyonların Öngörü Yeteneğini Geliştirme Gücü, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22 (1): 259-288.

Karagül, M. & Akçay, S., (2002), Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt, *İktisat, İşletme ve Finans*, 17 (198): 82-90.

Karagül, M. & Dündar, S., (2006), Sosyal Sermaye ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma, *Akdeniz İİBF Dergisi*, 12: 61-78.

Karagül M. & Masca, M., (2005), Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1: 37-52.

Karakurt, E., (2008), Sürdürülebilir Bir Kentsel Yaşam Açısından Sosyal Sermayenin Önemi, *İş, Güç, Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 10 (2): 76-100.

Karataş, İ. & Seki, İ., (2017), Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma İlişkisi: Aksaray Örneği, *Ege Akademik Bakış*, 17 (1), 105-126.

Kavakcı, S. & Görmüş, Ş., (2018), Sosyal Sermaye Bağlamında Güven Kavramı: Dini, Toplumsal ve İktisadi Boyutu, *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 4 (1): 78-94.

Kevük, S., (2006), Bilgi Ekonomisi, *Journal of Yasar University*, 1 (4): 319-350.

Khodyakov, D., (2007), Trust as a Process: A Three-Dimensional Approach, *Sociology*, 41 (1): 115-132.

Kızılkaya, E., (2003), Thorstein B. Veblen'in İktisat Düşüncesinde Metafizik Değer Yargılarının İzleri, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2003 (2): 89-100.

Kızılkaya, O., (2017), Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Potansiyel Etkisi: Türkiye İçin Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi, *Sosyoekonomi*, 25 (33), 175-194.

Kitapçı, İ., (2016), Ekonomide Yenilikçi Bir Kavram: Bilişsel Sosyal Sermaye, *Maliye Dergisi*, 171: 108-132.

Kitapçı, İ., (2017), Sosyal Sermayenin Kamusalılığından Sosyal Sermaye Başarısızlığına: Teorik Bir Perspektif, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15 (4): 78-100.

Klein, D. B., (2013), Ronald H. Coase, Ideological Profiles of the Economics Laureates, *Econ Journal Watch* 10 (3): 299-307.

Klein D. B. & Daza, R., (2013), Douglass C. North (Ideological Profiles of the Economics Laureates), *Econ Journal Watch*, 10 (3): 525-532.

Knack, S. & Keefer, P., (1997), Does Social Capital Have an Economic Pay Off? A Cross-Country Investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4): 1251-1288.

Koç, A. & Ata, A. Y., (2012), Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: AB Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17 (1): 199-218.

Korczynski, M., (2000), The Political Economy of Trust, *Journal of Management Studies*, 37 (1): 1-21.

- Maitland, I. (1985), Interest Groups and Economic Growth Rates, *The Journal of Politics*, 47 (1): 44-58.
- McAllister, D. J., (1995), Affect and Cognition Based Trust As Foundations of Interpersonal Cooperation in Organizations, *Academy of Management Journal*, 38: 24-59.
- Melé, D., (2003), Organizational Humanizing Cultures: Do They Generate Social Capital?, *Journal of Business Ethics*, 45 (1): 3-14.
- Köse, S., (2003), Thorstein Veblen'in Kurumsalcılık Ekolü ve Dönemsel İktisadi Dalgaların Teorisi, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (1): 283-297.
- Kriesi, H., & Baglioni, S., (2003), Putting Local Associations into Their Context Preliminary Results from a Swiss Study of Local Associations, *Swiss Political Science Review*, 9 (3), 1-34.
- Kul, S., (2014), İstatistik Sonuçlarının Yorumu: P Değeri ve Güven Aralığı Nedir?, *Plevra Bülteni*, 8 (1): 11-13.
- Lee, H. & O'driscoll, P. G., (2004), Ekonomik Kalkınmanın Anahtarı Mülkiyet Hakları, (Çev: S. Aslanoğlu), *Piyasa*, 9: 49-72.
- Lehtonen, M., (2004), The Environmental-Social Interface of Sustainable Development: Capabilities, Social Capital, Institutions, *Ecological Economics*, 49: 199-214.
- Levent, A., (2016), Yönetişim ve Yeni Kurumsal İktisat, *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 3 (2): 17-32.
- Lewis, J. D. & Weigert, A., (1985), Trust as a Social Reality, *Social Forces*, 63 (4): 967-985.
- Lin, N., (1999), Building a Network Theory of Social Capital, *Connections*, 22 (1): 28-51.
- Lowndes, V. & Wilson, D., (2001), Social Capital and Local Governance: Exploring the Institutional Design Variable, *Political Studies*, 49 (4): 629-647.
- Mayhew, A., (1987), The Beginnings of Institutionalism, *Journal of Economic Issues*, 21 (3): 971-998.

- Mihçı, H ., (2000), İktisat Yazınında Kurum ve Kurumsal Değişim Kavramları Üzerine Bir Not, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18 (2): 489-498.
- Mitchell, W. C., (1910), The Rationality of Economic Activity, *The Journal of Political Economy*, 18 (3): 197-216.
- Mitchell, W. C. & Rutherford, M., (1995), The Criticism of Modern Civilization, *Journal of Economic Issues*, 29 (3): 663-682.
- Mishra, J. & Morrissey, M. A., (1990), Trust in Employee/Employer Relationships: A Survey of West Michigan Managers, *Public Personnel Management*, 19 (4): 443-486.
- Muthuri, J. N., Matten, D. & Moon, J., (2007), Employee Volunteering and Social Capital: Contributions to Corporate Social Responsibility, *British Journal of Management*, 20 (1): 75-89.
- Nahapiet, J. & Ghoshal, S., (1998), Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage, *The Academy of Management Review*, 23 (2): 242-266.
- Narayan, D. & Cassidy M. F., (2001), A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory, *Current Sociology*, 49 (2): 59-102.
- Narayan, D. & Pritchett, L., (1999), Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania, *Economic Development and Cultural Change*, 47 (4): 871-897.
- Neale, W. C., (1987), Institutions, *Journal of Economic Issues*, 21 (3): 1177-1206.
- Neira, I., Vazquez, E. & Portela, M., (2009), An Empirical Analysis of Social Capital and Economic Growth in Europe (1980-2000), *Social Indicators Research*, 92 (1): 111-129.
- Newton, K., (2001), Trust, Social Capital, Civil Society and Democracy, *International Political Science Review*, 22 (2): 201-214.
- Newton, K., (2006), Political Support: Social Capital, Civil Society and Political and Economic Performance, *Political Studies*, 54 (4): 846-864.
- Noga, M., (2011), Methodological Individualism versus Holism in Institutional Economics, *Economics*, 3 (15): 38-45.

North, D. C., (1986), The New Institutional Economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142: 230-237.

North, D. C., (1989), Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction, *World Development*, 17 (9): 1319-1332.

North, D. C., (1991), Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1): 97-112.

North, D. C., (1997a), Cliometrics-40 Years After, *American Economic Review*, 87 (2): 412-414.

Nooteboom, B., (2007), Social Capital, Institutions and Trust, *Review of Social Economy*, 65: (1): 29-53.

Ocak, G. & Yamaç, A., (2011), Öğrenme Stratejileri, Denetim Odağı ve Akademik Başarı Arasındaki İlişkilerin Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi, *Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 24 (2): 467-486.

Oliver, P., (2004), Collective Action Theory, *Sociology*, 626: 1-4.

Onyx, J., & Bullen, P., (2000), Measuring Social Capital in Five Communities, *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36 (1): 23-42.

Öksüzler, O., (2006), Sosyal Sermaye, Güven ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi, *Akdeniz İİBF Dergisi* (12): 108-129.

Ören, K., (2007), Sosyal Sermayede "Güven" unsuru ve İşgücü Performansına Etkisi, *Kamu-İş*, 9 (1): 71-90.

Örselli, E. & Sipahi, E. B., (2016), Türkiye'de Vatandaşların Kamu Kurumlarına Güveni, *Journal of International Social Research*, 9 (45): 843-850.

Özcan, B., & Zeren, F., (2013), Sosyal Güven ve Ekonomik Kalkınma: Avrupa Ülkeleri Üzerine Mekansal Ekonometri Analizi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8 (1): 7-36.

Özçelik, E. & Özveren, E., (2015), Kurumsal İktisadın Dünü, Bugünü, Yarını, *Ekonomik Yaklaşım*, 26 (96): 17-57.

Özdemir, A. A., (2008), Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (2): 81-102.

- Özen, Ş., & Aslan, Z., (2006), İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği, *Akdeniz İİBF Dergisi*, 12: 130-161.
- Özpolat, A. & Sevim, Y., (2017), Örgütsel Korkunun Sosyal Sermaye Üzerindeki Etkisi (Fırat Üniversitesi Örneği), *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10 (54): 603-616.
- Öztaş, N., (2007), Sosyal Sermayenin Ağbağ Kuram(lar)ı: Dayanımcı ve Aracı Sosyal Sermaye, *Amme İdaresi Dergisi*, 40 (3): 79-98.
- Öztürk, N., (2004), Anayasal İktisat Çerçevesinde Demokrasiyi Yozlaştıran İktisadi Etmenler, *Amme İdaresi Dergisi*, 37 (3): 17-35.
- Özveren, E., (1998), An Institutional Alternative to Neoclassical Economics?, *Review (Fernand Braudel Center)*, XXI (4): 469-530.
- Paldam, M., (2000), Social Capital: One or Many? Definition and Measurement, *Journal of Economic Survey*, 14 (5): 629-648.
- Parada, J. J., (2001), Original Institutional Economics: A Theory for the 21st Century?, *Oeconomicus*, 5: 46-60.
- Pelenk Özel, A., (2011), Sosyal Medya ve Güven: Hükümet, Sivil Toplum Örgütleri ve Ticari Kuruluşlara Yönelik Ampirik Bir Çalışma, *Academic Journal of Information Technology*, 2: 1-31.
- Pipatprapa, A. vd., (2016), An Integrated Approach for Developing Environmental Performance Evaluation of Taiwan's Food Industry, *International Journal of Scientific & Technology Research*, 5 (6): 301-305.
- Polat, S. & Aktaş Polat, S., (2015), Turizmin Kayıp Halkası: Sosyal Sermaye, *Journal of International Social Research*, 8 (40): 766-777.
- Polat, S. & Aktaş Polat, S. (2016), Turizmde Önde Gelen Ülkelerde Normlar, Güven ve Sosyal Ağlar Temelinde Sosyal Sermaye, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14 (27): 385-413.
- Porta, R. L., Silanes, F. L. D., Shleifer, A. & Vishny, R., (1997), Legal Determinants of External Finance, *Journal of Finance*, 52 (3): 1131-1150.
- Putnam, R. D., (2000b), Bowling Alone: America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy*, 6 (1): 65-78.

Robinson, S. L., (1996), Trust and Breach of the Psychological Contract, *Administrative Science Quarterly*, 574-599.

Rodrik, D., (2000), Institutions for High-Quality Growth: What They are and How to Acquire Them?, *Studies in Comparative International Development*, 35: 3-31.

Rutherford, M., (2000), Understanding Institutional Economics: 1918-1929, *Journal of the History of Economic Thought*, 22 (3): 277-308.

Saatcioğlu, C. & Karaca, O., (2015), İktisadi Kalkınmanın Demokrasi Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi, *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 29 (4): 775-796.

Sağsan, M., Yücel, R., & Sözen, C., (2010), Küresel Krizin Aşılmasında Alternatif Bir Yol: Sosyal Sermayede Enformasyon Edinimi ve Kullanım Kapasitesi, *Bilgi Dünyası*, 11 (1): 140-154.

Saraçlı, S., Kılıç, İ., Türkan, A. H., Dursun, P., Doğan, İ., Özdemir, Ş. & Gazeloğlu, C., (2014), Üniversite Öğrencilerinin Çevresel Bilgi ve Davranışlarının Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi, *International Anatolia Academic Online Journal*, 2 (1): 1-11.

Scheiber, H. N., (1967), On the New Economic History: And Its Limitations: A Review Essay, *Agricultural History*, 41 (4): 383-396.

Schuller, T., (2001), The Complementary Roles of Human and Social Capital, *ISUMA: Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1): 18-24.

Senn, P. R., (2005), The German Historical Schools in the History of Economic Thought, *Journal of Economic Studies*, 32 (3): 185-255.

Sertkaya, B. & Özcan, G., (2017), Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Değerlendirme, *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 2 (1): 63-78.

Smitt, S. S. & Kulynych, J., (2002), It May Be Social, But Why is It Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language, *Politics and Society*, 30 (1): 149-186.

Şahin, B. & Kara, H. B., (2016), Kamu Kurum ve Kuruluşlarına Duyulan Güveni Etkileyen Faktörler Üzerine Nicel Bir İnceleme, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15 (2): 347-358.

Şan, M. K. & Şimşek, R., (2011), Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel - Sosyolojik Arkapları, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6 (1): 88-110.

Şenalp, M. G., (2016), Kafirlik ve Sapkınlık Arasında Kurumsal İktisat, *İktisat ve Toplum Dergisi*, 65: 24-32.

Şenkal, A., (2011), Sivil Toplum ve Sosyal Sermaye: Sosyal Politikaya Dayalı Alternatif Kalkınma Modeli Arayışları, *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 55 (1): 791-810.

Tatlı, H., (2014), Sosyal Sermayenin Bireylerin İstihdamı Üzerindeki Etkisi Hane Halkı Reisleri Üzerine Bir Araştırma, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (3): 87-114.

Toboso, F., (2001), Institutional Individualism and Institutional Chance: The Search for a Middle Way Mode Explanation, *Cambridge Journal of Economics*, 25 (6): 765-783.

Turan, E. & Aydılek, E. & Taban, H., (2017), Vatandaşların Güven Algılarının ve Vatandaşla Devlet Arasındaki Psikolojik Sözleşmenin Kamu Yönetimine Etkisine Yönelik Uygulamalı Bir Araştırma, *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, 13: 25-44.

Turan, Z., Nakiboğlu, A., & Bozkaya, Ş., (2015), Öğretileriyle T. B. Veblen, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 3 (4): 161-200.

Tüylüoğlu, Ş., (2006), Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması, *Akdeniz İİBF Dergisi*, 12: 14-60.

Uğuz, H., Örselli, E. & Sipahi E. B., (2011), Sosyal Sermayenin Ölçümü: Türkiye Deneyimi, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6 (1): 9-40.

Ulusoy, R., (2010), Kurumcu İktisat ve J. K. Galbraith, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 47 (542): 63-80.

Ustasüleyman, T. & Eyüboğlu, K., (2010), Bireylerin İnternet Bankacılığını Benimsemesini Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeli ile Belirlenmesi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 4 (2): 11-38.

Uzun, A., (2001), Yeni İktisat Tarihi Akımı ve İktisat Tarihi Yazımına Katkıları, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2 (1): 80-93.

Vaske, J. J., Beaman, J. & Sponarski, C. C., (2016), Rethinking Internal Consistency in Cronbach's Alpha, *Leisure Sciences*, 1-11.

Veblen, T. B., (1909), The Limitations of Marginal Utility, *Journal of Political Economy*, 17 (9): 620-636.

Williamson, O. E., (2000), The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, 38 (3): 595-613.

Wong, K. K., (2013), Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Techniques Using SmartPLS, *Marketing Bulletin*, 24 (1): 1-32.

Woodhouse, A., (2006), Social Capital and Economic Development in Regional Australia: A Case Study, *Journal of Rural Studies*, 22: 83-94.

Woolcock, M., (1998), Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework, *Theory and Society*, 27: 151-208.

Woolcock, M., (2000), Social Capital and Its Meanings, *Canberra Bulletin of Public Administration*, 98: 17-19.

Woolcock, M., (2001), The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes, *ISUMA: Canadian Journal of Policy Research*, 11-17.

Woolcock, M. & Narayan, D., (2000), Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy, *The World Bank Research Observer*, 15 (2): 225-249.

Yay, T., (2004), Avusturya İktisat Okulu'nun Tarihsel Gelişimi ve Metodolojisi, *Piyasa*, 11: 1-29.

Yeniçeri, T. & Erten, E., (2011), Mağaza Sadakat Programlarının Algılanması, Güven, İlişkiyi Sürdürme İsteği ve Mağaza Sadakati Arasındaki İlişkilerin Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9 (2): 232-247.

Yetim, N., (2006), Ekonomi ve Sosyolojinin Yeni Bir Kavşakta Buluşması: Sosyal Sermaye, *Sosyoloji Dergisi*, 3 (11): 91-106.

Yıldız, Z. & Topuz, H., (2011), Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme, *Sosyal Siyaset Konferansları*, 61 (2): 201-226.

Yılmaz, F., (2012), İktisat, Kurumsal İktisat ve İktisat Sosyolojisi, *Sosyoloji Konferansları*, 45 (1): 1-17.

Yılmaz Genç, S. & Kadah, H., (2017), Yeni Keynesyen Piyasa Etkinliği ve Joseph Eugene Stiglitz, *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13: 444-471.

Yılmaz, V., Bilge, Y., (2018), Üniversite Öğrencilerinin Nükleer Santraller Hakkındaki Tutumları: Bir Yapısal Eşitlik Model Önerisi, *Alphanumeric Journal*, 6 (1): 133-150

Yılmaz, V., Çatalbaş, G. K. & Çelik, H. E., (2009), Kredi Kartı Kullanma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeliyle Araştırılması, *Bankacılar Dergisi*, 68: 20-29.

Yiyit, T., (2017), Sosyal Sermaye Kavramına Türkiye'deki Örgütsel Davranış Açısından Bir Bakış, *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (2): 1499-1520.

Yolal Eroğlu, M., (2018), Kurumsal İktisatta Açılan Yeni Bir Pencere: Douglass C. North Perspektifinden Kurumların Değerlendirilmesi, *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5 (2): 163-178.

Yücenur, G., Demirel, N., Ceylan, C. & Demirel, T., (2011), Hizmet Değerinin Müşterilerin Davranışsal Niyetleri Üzerindeki Etkisinin Yapısal Eşitlik Modeli İle Ölçülmesi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12 (1): 156-168.

Zak, J. P. & Knack, S., (2001), Trust and Growth, *The Economic Journal*, 111 (470): 295-321.

Zouhaier, H. K. & Mohamed K., (2012), Institutions and Economic Growth, *Asian Economic and Financial Review*, 2 (7): 795-812.

❖ **Bildiriler**

Blind, P. K., (2007), Building Trust In Government In The Twenty-First Century: Review of Literature and Emerging Issues, 7. *Global Forum on Reinventing Government Building Trust in Government*, 26-29.06.2007, Vienna, Austria.

Kayacan, B. & Gültekin, Y. S., (2012), Yapısal Eşitlik Modellemesinin (YEM) Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunların Çözümlemesinde Kullanımı, *III. Ormancılıkta Sosyo-Ekonomik Sorunlar Kongresi*, İstanbul Üniversitesi: Orman Fakültesi, 18-20 Ekim 2012.

Kovacı, S., Belke, M., & Koç, A., (2014), İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü, 2. *Uluslararası Davraz Kongresi Küresel Sorunlar ve Çözüm Arayışları*, Isparta, 29-31 Mayıs 2014.

Onyx, J., (1996b), Why Social Capital is Important for the Community Sector, *Social Cohesion, Justice and Citizenship - The Role of the Voluntary Sector Conference*, Wellington: The Australian and New Zealand Third Sector Research.

Özmutaf, N. M., Aktekin, Ö. G. E., Ergani, B. & Çıta, K., (2015), Sivil Toplum Kuruluşlarında Sosyal Sermaye Boyutlarının Gönüllülük Performansına Etkisi: İzmir İli

Örneği, 1. Uluslararası Uygulamalı Bilimler Kongresi: "Sosyal Sermaye", Konya, 23-24 Ekim 2015.

Schuller, T., (2002), Integrating Human / Knowledge Capital and Social Capital, *The OECD/DFES/QCA/ESRC Seminar, Knowledge Management in Education and Learning*, Oxford.

❖ **Tezler**

Akın, S. C., (2012), *Kurumların ve Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Adana: Çukurova Üniversitesi.

Ata, A. Y., (2009), *Kurumsal İktisat Çerçevesinde Yolsuzluğun Fırsat ve Motivasyonları: AB Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bakırtaş, D., (2014), *Kurumsal İktisat Perspektifinden Vergi Kültürü ve Ekonomik Gelişme: Teori ve Uygulama*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Çalışkan, D., (2010), *Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Çerezci, E. T., (2010), *Yapısal Eşitlik Modelleri ve Kullanılan Uyum İyiliği İndekslerinin Karşılaştırılması*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Ankara: Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Çiçen, Y. B., (2015), *Türkiye'de Ekonomik Performansın Kurumsal Temelleri: Yeni Kurumsal İktisat Perspektifi*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Demir, H. İ., (2018), *Kültürün Vergi Mükelleflerinin Tutumları Üzerindeki Etkisi: Batı Akdeniz Örneği*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Demir, N. Ö., (2016), *Sosyal Sermaye ve Hemşehrilik: Maltepe, Gülsuyu ve Gülensu Örneği*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Derya, H., (2014), *Alman Tarihçi Okulu: Ortaya Çıkış Nedenleri, Dış Ticaret, Klasik Okula Tepkileri ve Yöntem Tartışmaları*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Doğan, Ő., (2015), *Kamu Yönetiminde Güven Olgusu*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Doğan, Z., (2015), *Neo Klasik ve Neo Kurumsal İktisat Okulları Bağlamında Yoksulluğun Ekonomi Politikası*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Bolu: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ebrahimi, H., (2018), *İstanbul'da Yükseköğrenim Gören Öğrenciler Örneğinde Sosyal Sermaye-Siyasal Katılım İlişkisi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ergin, R. A., (2007), *Sosyal Sermayenin Yöneticiler Bağlamında Ölçülmesine Yönelik Konya Sanayisinde Bir Araştırma*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Konya: Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Erkuş, A., (2006), *Entelektüel Sermaye: Bir Uygulama*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Eroğlu, E., (2003), *Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Yapısal Eşitlik Modeli ile Analizi*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Eşki, H., (2009), *Sosyal Sermaye-Önemi, Üretimi ve Ölçümü-Üzerine Bir Alan Araştırması*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.

Ferrari, M. Z., (2012), *Social Capital, Trust and Legal Institutions*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İtalya: Milan Üniversitesi.

Gökdeniz, K., (2008), *Özelleően Yerel Yönetim Hizmetlerinin Yararlanıcıların Memnuniyet Düzeyine Etkisi: Aydın/Madrid Örneği*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Güncör, C., (2016), *Öğretim Elemanlarının Sosyal Sermaye ve Eğitim Ortamına İlişkin Algıları: Gazi Eğitim Fakültesi Örneği*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Gürkan, C., (2004), *Institutional Economic Approaches to Technology*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara: ODTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü.

İnce, C., (2014), *Sosyal Sermaye ve Akademik Başarı Arasındaki İlişkinin Sosyolojik Bir Analizi: Şanlıurfa'da Bir Alan Araştırması*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kandemir, H., (2015), *Çevre Etkenlerinin Kurumsal Stratejilere Etkisi: Büyük Ölçekli İnşaat Firmaları Üzerinde Bir Araştırma*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kangal, N., (2013), *Sosyal Sermaye Teorileri ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kansız, E. İ., (2016), *İstanbul'daki Alışveriş Merkezleri Bazında Tüketici Davranış Modellerinin Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi ile Değerlendirilmesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Keskin, M., (2008), *Sosyal Sermaye ve Bölgesel Kalkınma: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerinde Sosyal Sermaye Düzeyi ve Belirleyicilerinin Analizi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kılıç, M. E., (2017), *Sosyal Sermayenin İnovasyon Üzerindeki Etkisinin Türkiye Açısından İncelenmesi: Mekansal Ekonometrik Analiz*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kovacı, S., (2015), *Kurumların İktisadi Kalkınma Rolünün Ampirik Analizi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Antalya: Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Oğuz, O., (2017), *Gelir Dağılımı Adaletsizliğinin Kurumsal İktisat Yönünden Değerlendirilmesi: Ekonometrik Bir Uygulama*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Önal Akkaş, S., (2003), *Giambattista Vico'nun "Yeni Bilim" Adlı Eserinin Felsefe Tarihindeki Yeri*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özalp, H., (2018), *Kurumsal İktisat Perspektifinden Teknoloji ve Ekonomik Performans: Alternatif Bir Yaklaşım*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özcan, B., (2011), *Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Paşamehmetoğlu, A., (2010), *Kültürel Değerlerde Farklılaşmanın Sosyal Sermayeye Etkileri, Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi*

(*OSTİM Üzerine Bir Araştırma*), (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Ankara: Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Poel, P. E., (2005), *Informal Institutions, Transaction Costs and Trust: A Case Study on Housing Construction by Migrants in Ashanti-Mampong, Ghana*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Hollanda: Amsterdam Üniversitesi.

Sincer, E., (2017), *Din İnancı ve Dindarlık Düzeyinin Girişimcilik Düzeyine Etkisi: Hatay Örneklemini Üzerinden Değerlendirme*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Suna, B., (2017), *Otel İşletmelerinde Sahip ve Yöneticilerinin Sosyal Sermaye Unsurlarından Sosyal Ağlarının Müşteri Teminine Etkisi*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Gaziantep Üniversitesi: Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şavkar, E., (2011), *Sosyal Sermayenin Unsurları ve Ekonomik Kalkınmayla İlişkisi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tarhan, A., (2011), *Yeni Kurumsal İktisat'ın Riggsci Eleştirisi*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tüysüz, N., (2011), *Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması*, (Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi), Ankara: T. C. Kalkınma Bakanlığı.

Uçma, T., (2010), *Finansal Bilgi Manipülasyonunda ve Hileli Finansal Raporlamada Denetçi Sorumluluğunun Belirlenmesine Yönelik Yapısal Eşitlik Modeli (SEM) Uygulaması*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yavuz, H. B., (2015), *Kurumsal Değişimlerin İstihdam Üzerindeki Etkileri: Kurumsal İktisat Yaklaşımıyla Avrupa Birliği Üzerine Bir Uygulama*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yayık, F., (2017), *Güç Mesafesinin Sosyal Sermaye Üzerine Etkisi: Tekstil Sektöründe Bir Araştırma*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yıldırım, S., (2009), *Kurumsal İktisat Bağlamında Ülkeler Arası Büyüme Farklılıklarının Panel Veri Analizi*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

❖ Çalışma Kağıtları (Working Papers)

Ahsan, S. M., (2001), Institutional Framework and Poverty, *UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER) Discussion Paper*, 136.

Bjørnskov, C. & Svendsen, G. T., (2003), Measuring Social Capital - Is There a Single Underlying Explanation?, *Working Paper*, 5.

Camps, S. & Marquès, P., (2011), Social Capital and Innovation: Exploring Intra-Organisational Differences, *Autonomous University of Madrid - Accenture Working Papers*, 7.

Durlauf, S., (2004), Social Capital, *NBER Working Paper Series*, 10485.

Fukuyama, F. Y, (2000), Social Capital and Civil Society, *IMF Working Paper*, 74.

Grenier, P. & Wright, K., (2003), Social Capital in Britain: An Update and Critique of Peter Hall's Analysis, *International Working Paper Series*, 14.

Grootaert, C., (1998), Social Capital: The Missing Link?, The World Bank, Social Development, *Social Capital Working Paper Series*, 3.

Grootaert, C., (1999), Social Capital, Household Welfare, and Poverty in Indonesia, *World Bank Policy Research Working Paper*, No: 2148.

Hjerpe, R., (1998), Social Capital and Economic Growth, *Discussion Papers*, Helsinki: Government Institute for Economic Research.

Knowles, S., (2005), Is Social Capital Part of the Institutions Continuum?, *CREDIT Research Paper*, 5 (11).

Kirsten, J. & Kherallah, M., (2001), The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries, *International Food Policy Research Institute Working Paper*, 41.

Loury, G., (1977), A Dynamic Theory of Racial Income Differences, *Northwestern University Discussion Paper*, 225.

Masaki, T. & Walle, N. V. D., (2014), The Impact of Democracy on Economic Growth in Sub-Saharan Africa, 1982-2012, *WIDER Working Paper*, (No: 2014/057),

Murray, C., (2005), Social Capital and Cooperation in Central and Eastern Europe A Theoretical Perspective, *ICAR Discussion Paper*, 9.

Olsson, O., (1999), A Microeconomic Analysis of Institutions, *Working Paper in Economics*, 25, Gothenburg University: Department of *Economics*.

Onyx, J., (1996a), Social Capital: Theory and Measurement, *Working Paper Series*, No: 34, Sydney: Centre for Australian Community Organisations and Management.

Pavarina, P. R. D. J. P., & Cella, D., (2015), Formal and Informal Institutions and the Economic Development in Latin America, *European Regional Science Association Papers*, Ersal5p209.

Raiser, M., (1997), Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension, *European Bank for Reconstruction and Development Working Paper*.

Rothe F. & Schüler, D., (2006), Trust and Economic Growth: A Panel Analysis, *Ratio Working Paper*, No: 102.

Temple, J., (2000), Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries, *OECD Economics Department Working Papers*, 263.

Winter, I., (2000), Towards a Theorised Understanding of Family Life and Social Capital, *Australian Institute of Family Studies Working Paper*, 21.

❖ **İnternet Sayfaları**

A & G Araştırma Şirketi, (2015), *Kurumlara Güven Anketi*,
<http://www.agarastirma.com.tr/arastirmalar/kurumlara-guven-anketi/>, (06.09.2018).

Acemoğlu, D. K., (2016), *Acemoğlu'ndan Türkiye Uyarısı: Kurumlar Kırmızı Alarm Veriyor*,
http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/ekonomi/635087/Acemoglu_ndan_Turkiye_uyarisi__Kurumlar_kirmizi_alarm_veriyor.html, (17.08.2017).

Acemoğlu, D. K., (2018), *To Go Forward, Turkey Must Look Back*,
<https://www.bloomberg.com/view/articles/2018-08-30/to-go-forward-turkey-must-look-back>, (15.0.2018).

Acemoğlu D. K. & Robinson, J., (2017), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, <http://whynationsfail.com/>, (31.01.2017).

Ada, S., (2017), *Kariyer ve Profesyonel Ağlar*,
http://serkanada.weebly.com/uploads/1/1/0/9/11093687/2-ynetim_konusunda_son_gelimeler_-_kariyer_ve_profesyonel_alanlar.pdf, (18.03.2017).

Akademik İstatistik, (2018a), *Doğrulayıcı Faktör Analizi*,
<http://akademikistatistik.com/dogrulayici-faktor-analizi/>, (03.03.2018).

Akademik İstatistik, (2018b), *Yol Analizi*, <http://akademikistatistik.com/yol-analizi/>,
(03.03.2018).

Aktan, C. C., (2006), *Alman Ekonomik Düzen Modelinin Temelleri (Freiburg Okulu'ndan Sosyal Piyasa Ekonomisine)*, <http://www.canaktan.org/felsefe-sosyo/ordo-liberalizm/ordo-felsefesi.htm>, (14.11.2016).

Aktan, C. C., (2016a), *Buchanan'ın Anayasal Politik İktisada Katkıları*,
http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/buchanan-life-legacy/turkce-kaynaklar/buchanan-anayasal-iktisat.htm, (03.05.2016).

Aktan, C. C., (2017), *Sosyal Sermaye*,
http://www.canaktan.net/canaktan_personal/aktan-seyyah/hayat_hakikat/sosyal-sermaye.html, (11.01.2017).

American Sociological Association, (2017), *James Samuel Coleman*,
<http://www.asanet.org/about-asa/asa-story/asa-history/past-asa-officers/past-asa-presidents/james-s-coleman>, (11.05.2017).

Aydın, T., (2017), *Pozitif Psikoloji: Mutluluk Bilimi*, <http://www.tuba-aydin.com/pozitif-psikoloji/>, (20.04.2017).

Aysan, A. F., (2012), *Yönetişim ve Kurumlar Terimlerinin İktisat Literatüründeki Yükselişi*, http://www.econ.boun.edu.tr/public_html/repec/pdf/200616.pdf,
(07.09.2018).

Bollier, D., (2014), *Yeni Bir Ekonomik Sistemde Müştereklerin Rolü*,
<https://tr.boell.org/tr/2014/11/05/yeni-bir-ekonomik-sistemde-mustereklerin-rolu>,
(20.09.2018).

Can Aktan Fotoğraflarla Bir Yaşam Hikayesi, (2016), *James M. Buchanan*,
http://www.canaktan.net/canaktan_personal/aktan-seyyah/aktan_yasamim/james-buchanan.htm, (21.07.2016).

Can Aktan Web, (2018), *Kurallar ve Kurumlar Üzerine...*,
http://www.canaktan.net/canaktan_personal/aktan-seyyah/hayat_hakikat/kurallar.html,
(11.09.2018).

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi, (2018), *Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi*,
<http://www.yenicbsistemi.com/>, (13.09.2018).

Economics Online, (2018), *Nash Equilibrium*,
http://www.economicsonline.co.uk/Business_economics/Nash.html, (02.02.2018).

EduFixx, (2018), *Güvenilirlik Analizi*, <http://www.edufixx.com/spss/guvenilirlik-analizireliability-analysis-nedir-nasil-yapilir/>, (01.03.2018).

Eggertsson, T., (2018), *Yeni Kurumsal İktisat*, (Çev: G. Sonkur),
<http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/makaleler/eggert.htm>, (10.09.2018).

Encyclopædia Britannica, (2016a), *John Maurice Clark*,
<https://global.britannica.com/biography/John-Maurice-Clark>, (26.05.2016).

Encyclopædia Britannica, (2016b), *F. A. V. Hayek*,
<https://global.britannica.com/biography/F-A-Hayek>, (01.08.2016).

Encyclopædia Britannica, (2016c), *Robert D. Putnam*,
<https://global.britannica.com/biography/Robert-D-Putnam>, (04.09.2016).

Felsefe, (2018), *Pozitivizm (Olguculuk) Nedir?*,
http://www.felsefe.gen.tr/pozitivizm_olguculuk_nedir.asp, (04.06.2018).

Galbraith, J. K., (2016), *John Kenneth Galbraith*,
<http://www.johnkennethgalbraith.com/>, (13.05.2016).

Group for Legal and Political Studies, (2017), *Determinants of Trust in Institutions in Kosovo: An Empirical Perspective*, <http://www.legalpoliticalstudies.org/wp-content/uploads/2017/10/Policy-Report-04-Trust-in-Institutions.pdf>, (06.09.2018).

Financial Times, (2018), *Finance, the Media and the Catastrophic Breakdown in Trust*,
<https://www.ft.com/content/b739c370-c698-11e8-ba8f-ee390057b8c9>, (09.10.2018).

Fukuyama, Y. F., (2016), *US against the World? Trump and the New Global Order*,
<https://www.ft.com/content/6a43cf54-a75d-11e6-8b69-02899e8bd9d1>, (22.05.2017).

Fukuyama, Y. F., (2017), *Is American Democracy Strong Enough for Trump?*,
<http://www.politico.com/magazine/story/2017/01/donald-trump-american-democracy-214683>, (22.05.2017).

Green, G. G., Suokas, M., Prescott, A., Jowitt, M. & Linacre, T. R., (2000), *Social Capital, Health and Economy in South Yorkshire Coalfield Communities*,
http://www.storstad.gov.se/framtid/arkiv/urban_futures/social/ufa_kane.pdf, (20.03.2017).

Gül, F. & Pesendorfer, W., (2005), *The Case for Mindless Economics*, <https://www.princeton.edu/~pesendor/mindless.pdf>, (02.01.2018).

Güler, S. Z., (2007), *Eğitim Örgütlerinde İnsan Sermayesi*, <http://www.egitirim.gen.tr/tr/index.php/arsiv/sayi-11-20/sayi-16-yonetim-ve-insan-kaynagi-agustos-2007/193-egitim-orgutlerinde-insan-sermayesi>, (06.01.2017).

Harvard Gazette, (2013), *Robert Putnam Receives National Humanities Medal*, <http://news.harvard.edu/gazette/story/2013/07/robert-putnam-receives-national-humanities-medal/>, (09.09.2016).

History, (2017), *The Rwandan Genocid*, <http://www.history.com/topics/rwandan-genocide>, (11.08.2017).

Högberg, A., (2009), *Formal and Informal Institutions in Asia: A Survey of Asian Corporate Governance*, <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:279299/FULLTEXT01.pdf>, (18.09.2018).

Hürriyet Gazetesi, (2017), *Dünyanın En Büyük 20 Ekonomisi*, <http://www.hurriyet.com.tr/dunya-ekonomisine-yon-veren-ulkeler-40012350>, (15.09.2017).

Inter Planetary File System, (2018), *Normal Dağılım*, https://ipfs.io/ipfs/QmT5NvUtoM5nWFfrQdVrFtvGfKFmG7AHE8P34isapyhCxX/wiki/Normal_da%C4%9F%C4%B1%C4%B1m.html, (04.06.2018).

Işık Seli, (2012), *Psiko-Sosyal Gelişim (Sosyal-Duygusal Gelişim)*, <http://www.isikseli.com/psiko-sosyal-gelisim-sosyal-duygusal-gelisim->, (15.02.2017).

İktisat Akademisi, (2013), *Sabri F. Ülgener (1911-1983)*, <https://akademikokumalar.wordpress.com/>, (18.03.2016).

İktisat Sözlüğü, (2016), *Bırakınız Yapsınlar, Bırakınız Geçsinler*, <http://www.iktisatsozlugu.com/nedir-542-BIRAKINIZ%20YAPSINLAR,%20BIRAKINIZ%20GE%C3%87S%C4%B0NLER#.VwkJr0fxUhc>, (17.03.2016).

Karabekiroğlu, K., (2017), *Bilimsel Düşünce ve Psikiyatri*, <http://www.cocukhayat.com/yazi/erikson.html>, (13.02.2017).

Karataş Ateş, E., (2016), *Evren ve Örneklem*, <https://www.slideshare.net/kesmeray/bat-evren-ve-rneklem>, (13.09.2018).

Kiremit, S., (2011), *Eleştirel Açidan Coase ve Mülkiyet*,
<http://www.iktisadiyat.com/2011/03/27/elestirel-acidan-coase-ve-mulkiyet/>,
(13.07.2016).

KONDA, (2012), *Konda Barometresi*, http://konda.com.tr/wp-content/uploads/2017/03/KONDA_GUNDELIK_HAYATTA_GUVEN_EYLUL2012.pdf, (27.09.2018).

Kuantum Araştırma Şirketi, (2018), *Panorama Türkiye Ocak 2018*,
https://odativ.com/images/resimler/Panorama%20Tu%CC%88rkiye%20Ocak%20Rapor_u_Temel%20Rapor.pdf, (06.09.2018).

Massachusetts Institute of Technology, (2016), *Daron Acemoğlu*,
<http://digital.mit.edu/rde/participants/index.html>, (30.01.2017).

Memur İlanları, (2018a), *Gelir Uzmanı Maaşı Ne Kadar?*,
<http://www.memurilanlari.org/gelir-uzmani-maasi-ne-kadar/733/>, (10.02.2018).

Memur İlanları, (2018b), *Gelir Uzman Yardımcısı Maaşı Ne Kadar?*,
<http://www.memurilanlari.org/gelir-uzman-yardimcisi-maasi-ne-kadar/613/>,
(10.02.2018).

MsXLabs, (2009), *Ronald Coase*, <https://www.msxlabs.org/forum/bilim-ww/266033-ronald-coase.html#ixzz4UEEVAP5L> , (15.07.2016).

New World Encyclopedia, (2017), *Pierre Bourdieu*,
http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Pierre_Bourdieu, (28.04.2017).

Online Dictionary of the Social Sciences, (2016), *Institution*,
<http://bitbucket.icaap.org/dict.pl>, (21.02.2016).

Ostrom, E., (2012), *Green from the Grassroots*,
<https://www.project-syndicate.org/commentary/green-from-the-grassroots>,
(21.10.2016).

Ostrom, E., (2016), *Elinor Ostrom Nobel Laureate 1933–2012*,
<http://elinorostrom.indiana.edu/>, (28.09.2016).

Oxford Dictionaries, (2017), *Troika*, <https://en.oxforddictionaries.com/definition/troika>,
(30.09.2017).

Oxford Reference, (2016), *Institutions*,
<http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780195123715.001.0001/acref-9780195123715-e-837?rskey=jmMx1F&result=2>, (21.02.2016).

Örü, B., (2016), *Elinor Ostrom'un Ortak Mallar Üzerine Çalışmaları*,
<https://gaiadergi.com/elinor-ostromun-ortak-mallar-uzerine-calismalari/>, (10.09.2018).

Özkan, M., (2009), *Sosyal Sermaye Kavramı Ekonomik Kalkınma ve Yönetişim İlişkisi*,
<http://dahafazlasiyaset.blogspot.com.tr/2009/05/sosyal-sermaye-kavrami-ekonomik.html>, (17.06.2017).

Parlak, F. B., (2015), *Ekonomi Yönetimi...*, <https://www.dunya.com/kose-yazisi/ekonomi-yonetimi/26137>, (15.09.2018).

Pedagoloji Derneği, (2017), *Çocuğun Bilişsel (Zihinsel) Gelişimi*,
<http://www.pedagojidernegi.com/upload/editor/2016031804146-0.pdf>, (11.02.2017).

Putnam, R. D., (1993a), *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life*,
<http://prospect.org/article/prosperous-community-social-capital-and-public-life>,
(18.05.2017).

Putnam, R. D., (2016), *Robert D. Putnam*, <http://roberdputnam.com/about-our-kids/the-author/>, (15.09.2016).

Samuels, W. J., (2016), *Kurumsal İktisat*, (Çev: İ. Y. Vural & A. Çalışkan),
<http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/makaleler/warren-samuels.htm>,
(12.01.2016).

School of Zen, (2017), *About Zen*, <http://www.kwanumzen.org/about-us/history/>,
(10.10.2017).

Schumpeter, J. A., (2016), *Joseph Alois Schumpeter*, www.schumpeter.org,
(20.05.2016).

Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistics (SARD), (2001),
Social Capital A Review Literature,
www.statistics.gov.tr/socialcapital/downloads/soccaplitreview.pdf, (20.08.2017).

Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği, (2016), *Hukuk ve İktisat Forumu*,
http://www.sobiad.org/HIF_forum/index.html, (01.06.2016).

Sosyal Bilimler Sözlüğü, (2016a), *Durumsal Çözümleme*,
<http://sbs.asbu.edu.tr/SearchListPage.aspx?sText=durumsal%20%C3%A7%C3%B6z%C3%BCmler%20%C3%BCmler>, (03.04.2016).

Sosyal Bilimler Sözlüğü, (2016b), *Kolektif Eylem Teorisi*,
<http://sbs.asbu.edu.tr/SearchListPage.aspx?cText=b&Sayfa=267>, (21.04.2016).

SPSS İstatistik, (2018), *Amos Programı ve Kullanımı*, <http://spssistatistik.net/amos-programi-ve-kullanimi/>, (04.01.2018).

Survey Monkey, (2018), *Likert Ölçekleri*,
<https://help.surveymonkey.com/articles/tr/kb/Likert-Scales>, (29.03.2018).

Taşçıoğlu, G., (2016), *Psikanalitik Teori-Psikanalizin Temel Kuramları*,
http://docs.neu.edu.tr/staff/gonul.tascioglu/psy%20450_1.pdf, (13.02.2017).

The Economist, (1998), *Mancur Olson*,
<http://www.economist.com/node/115687>, (30.08.2016).

The General Social Survey, (2012), *General Social Survey 2012 Final Report*,
http://www.norc.org/PDFs/GSS%20Reports/Trends%20in%20Confidence%20Institutions_Final.pdf, (06.09.2018).

The Guardian, (2002), *Francis Fukuyama*,
<https://www.theguardian.com/books/2002/may/11/academicexperts.artsandhumanities>, (23.05.2017).

The Independent, (1998), *Obituary: Professor Mancur Olson*,
<http://www.independent.co.uk/news/obituaries/obituary-professor-mancur-olson-1147952.html>, (30.08.2016).

The Latin Library, (2016), *The Institutes of Gaius*,
<http://thelatinlibrary.com/law/gaius.html>, (16.10.2016).

The Nobel Prize, (2016a), *Trygve Haavelmo - Prize Lecture: Econometrics and the Welfare State*, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1989/haavelmo-lecture.html, (21.03.2016).

The Nobel Prize, (2016b), *Oliver E. Williamson – Facts*,
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/williamson-facts.html, (30.06.2016).

The Nobel Prize, (2016c), *Dougllass C. North – Facts*,
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1993/north-facts.html, (02.07.2016).

The Nobel Prize, (2016d), *The Prize in Economics 1974*,
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1974/press.html,
(05.08.2016).

The Nobel Prize, (2016e), *Elinor Ostrom – Facts*,
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/ostrom-facts.html, (19.09.2016).

The Statistics Portal, (2018), *The Institutions Americans Trust Most And Least*,
<https://www.statista.com/chart/14514/the-institutions-americans-trust-most-and-least/>,
(06.09.2018).

Tıp Terimleri Sözlüğü, (2017), *Holism Nedir?*,
<http://www.tipterimlerisozlugu.com/holism.html>, (05.05.2017).

Türk Dil Kurumu, (2016a), *Kural*,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5889a5aad64d99.90868842 (01.01.2016).

Türk Dil Kurumu, (2016b), *Kurum*,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.578633203dff42.04550918, (15.02.2016).

Türk Dil Kurumu, (2016c), *Kurum*,
http://www.tdk.org.tr/index.php?option=com_bts&arama=kelime&guid=TDK.GTS.57863c165a31e8.38483864, (18.02.2016).

Türk Dil Kurumu, (2017), *Sermaye*,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.58cbafbc65d470.69856469, (02.01.2017).

Türk ve Dünya Ünlüleri Ansiklopedisi, (2018), *John Maurice Clarck Kimdir, Hayatı, Eserleri, Hakkında Bilgi*, <http://www.filozof.net/Turkce/filozof-biyografi-c/42375-john-maurice-clark-kimdir-hayat-eserleri-hakk-nda-bilgi.html?showall=&start=1>,
(10.09.2018).

Uslaner, E. M., (1999), *Trust and Consequences*,
<http://gvptsites.umd.edu/uslaner/commun.pdf>, (05.08.2017).

Uslaner, E. M., (2016), *Trust and Economic Growth in the Knowledge Society*, <http://www.esri.go.jp/en/workshop/030325/030325date2-e.pdf>, (09.09.2018).

Wikipedia, (2018), *SPSS*, <https://tr.wikipedia.org/wiki/SPSS>, (04.01.2018).

World Values Survey, (2017a), *World Value Survey*, <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>, (29.08.2017).

World Values Survey, (2017b), *Who We are*, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp>, (09.08.2017).

World Values Survey, (2017c), *Join Us in Round 7*, <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSEventsShow.jsp?ID=330>, (03.10.2017).

Yaka, A., (2011), *Sosyal Kurumlar ve Kurumlaşma Süreci*, <http://www.aydinyaka.com/index.php/tum-makaleler/28-sosyal-kurumlar-ve->, (04.01.2016).

Yayla, A., (2013), *James Buchanan'ın Ardından*, <http://www.hurfikirler.com/james-buchananin-ardindan/>, (30.01.2017).

Yayla, A., (2014b), *Gary Becker'ın Ardından*, <http://www.yenisafak.com/yazarlar/detayscroll/53582?n=1>, (10.04.2016).

Yayla, A., (2014c), *Hayek'in Büyük Feraseti ve Cesareti*, <http://www.yenisafak.com/yazarlar/atillayayla/hayek%E2%80%99in-b%C3%BCy%C3%BCk-feraseti-ve-cesareti-2006001>, (15.08.2016).

Yükselen, C., (2015), *Hipotez Kurma*, <http://web.deu.edu.tr/upk15/docs/seminerSunumlari/HIPOTEZ%20KURMA-PROF.%20DR.%20CEMAL%20YUKSELEN.pdf>, (15.09.2018).

Zwaan, A., (2015), *Formal Versus Informal Institutions*, <http://www.davidehrhardt.com/blog-institutions-in-time/2015/10/16/formal-versus-informal-institutions>, (11.09.2018).

EKLER
EK - 1

ANKET FORMU

Sayın Katılımcı,

Bu anket çalışması Süleyman Demirel Üniversitesi ve Afyon Kocatepe Üniversitesi Maliye Bölümü Ortak Doktora Programı'nda yürütülen tez kapsamında düzenlenmiştir.

Anket ile, mali formel kurumlara* ve mali enformel kurumlara** olan güvenin, iktisadi yaşamda formel ve enformel kurumların önemine dikkat çeken kurumsal iktisat*** perspektifinden ele aldığımız sosyal sermayeye**** olan etkisini ortaya koymak amaçlanmaktadır.

Anket, İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı birimlerde çalışan gelir uzmanları ve gelir uzman yardımcılarında uygulanacaktır. Anket katılımcılarının isim belirtmelerine gerek olmayıp, ankete vereceğiniz cevaplar gizli tutulacak ve anketten elde edilen veriler sadece akademik çalışmalarınızda kullanılacaktır. Katkılarınızı bekler, saygılarımı sunarım.

Arş. Gör. Serdar YAY

Süleyman Demirel Üniversitesi

İİBF Maliye Bölümü

E-mail: serdaryay@sdu.edu.tr

Tel: 02462110617

***Mali formel kurumlar:** Bir otorite tarafından belirlenen ve toplumsal yaşamda düzen sağlanması amacıyla oluşturulmuş mali kurumlardır.

****Mali enformel kurumlar:** Sosyal etkileşim sonucu kendiliğinden ortaya çıkan mali kurumlardır.

*****Kurumsal iktisat:** İktisadın merkezine kurumları yerleştiren ve kurumların iktisadi alandaki önemine dikkat çeken yaklaşımdır.

******Sosyal sermaye:** Toplumsal yaşamda ahlak, etik, erdem, güven, kurallar ve kurumlar, sosyal normlar, değerler ve inançlar gibi kavramların ve değerlerin toplamıdır.

BİRİNCİ BÖLÜM
-DEMOGRAFİK SORULAR-

1. Cinsiyetinizi belirtiniz.

Kadın () Erkek ()

2. Meslekte çalışma sürenizi belirtiniz.

() 0-3 Yıl () 4-7 Yıl () 8-11 Yıl () 12 ve üzeri

3. Eğitim düzeyinizi belirtiniz.

() Lisans () Lisansüstü

4. Yaşınızı belirtiniz.

() 18-25 () 25-35 () 35-45 () 45 ve üzeri

5. Medeni halinizi belirtiniz.

() Bekar () Evli

6. Eşiniz çalışıyor mu?

() Çalışmıyor () Çalışıyor

7. Çocuğunuz var mı?

() Yok () 1-2 () 3-4 () 5 ve fazlası

8. Unvanınızı belirtiniz.

() Gelir Uzmanı () Gelir Uzman Yardımcısı

9. Çalıştığınız vergi dairesini belirtiniz.

.....

İKİNCİ BÖLÜM

Bu bölümde görüşlerinizi öğrenmek amacıyla çeşitli sorular verilmiştir. Lütfen bu soruları kendi düşünceleriniz doğrultusunda;

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Fikrim Yok, 4-Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum seçeneklerinden birine (X) koyarak cevaplandırınız.

BÖLÜM I	SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK SORULAR	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1.	Gönüllü olarak herhangi bir yerel çalışma grubunda (mahalle korusu, apartman yönetimi gibi) yer aldım.					
2.	Son altı ayda herhangi yerel bir toplumsal etkinliğe (okul konseri, mahalle pikniği, mevlit gibi) katıldım.					
3.	Spor, el sanatları, sosyal kulüp gibi herhangi bir yerel organizasyonun veya kulübün aktif üyesiyim.					
4.	Herhangi bir yerel kulübün veya organizasyonun yönetim veya organizasyon komitesinde görevliyim.					
5.	Son üç yıl içinde, herhangi bir acil müdahale için yerel bir komite hareketine (toplum, cemiyet gibi) dahil oldum.					
6.	Son üç yıl içinde, yakın çevremdeki toplumsal bir projede (sosyal sorumluluk, kermes gibi) gönüllü olarak görev aldım veya böyle bir çalışmaya destek oldum.					
7.	Yakın çevremdeki gençlik merkezleri, izci merkezleri, çocuk bakımı ve engelliler için eğlenme faaliyeti gibi gönüllü bir organizasyonda yeni bir hizmeti yerine getirmek için yer aldım.					
8.	Kamuya açık yerlerde diğer insanların bıraktığı çöpleri toplarım.					
9.	Ailemi veya akrabalarımı ziyaret etmek amacıyla başka bir muhite/şehre giderim.					
10.	Herhangi bir hayati kararı vermek için bir bilgiye ihtiyacım olduğunda, söz konusu bilgiyi nereden bulacağımı bilirim.					
11.	Herkesin hemfikir olduğu bir konuda eğer karşıt fikre sahipsem, söz konusu fikre katılmama nedenimi açıkça söylerim.					
12.	Komşularım ile bahçe sınır çitleri, köpekler veya ortak alanları kullanmak gibi konularda uyuşmazlığa düştüğümde uzlaşmacı bir tavır sergilerim.					
13.	Çalıştığım yerde bana sorulmazsa veya söylenmese dahi gerektiğinde yapılması gerekenler için inisiyatif alırım.					
14.	Geçtiğimiz hafta içinde bir iş arkadaşına iş tanımında yer almayan ve sorumluluk alanımda olmayan bir konuda yardım ettim.					
15.	Hava karardıktan sonra oturduğum mahallede yürürken kendimi güvende hissederim.					
16.	Çoğu insanların güvenilir olduğuna inanırım.					
17.	Eğer birilerinin arabası evimin önünde bozulursa, ona cep telefonumu veya ev telefonumu kullanmayı teklif ederim.					
18.	Yaşadığım mahalle güvenilir bir yer olarak bilinmektedir.					
19.	İçinde yaşadığım toplumu ailem gibi güvenilir hissederim.					

BÖLÜM I (Devamı)	SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK SORULAR	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
20.	İhtiyaç duyduğumda komşularımdan yardım isterim.					
21.	Eğer bir çocuğa bakıyor olsaydım ve acil olarak dışarı çıkmam gerekseydi bir komşumdan yardım isterdim.					
22.	Geçtiğimiz hafta içinde herhangi bir komşumu ziyaret ettim.					
23.	Mahalleimde alışverişe çıktığımda genellikle komşularıma veya arkadaşlarıma rastlarım.					
24.	Geçtiğimiz altı ay içinde, hasta bir komşum için bir iyilikte (hasta ziyareti, hastaneye götürme gibi) bulundum.					
25.	Geçtiğimiz hafta içinde, arkadaşlarım veya ailemden birileri ile telefon görüşmesi yaptım.					
26.	Dün arkadaşlarım veya ailemden birileri ile karşılıklı sohbet ettim.					
27.	Hafta sonları öğlen veya akşam yemeğini başka insanlarla birlikte ev dışında bir yerde yerim.					
28.	Farklı kültürlerden gelen insanların (çok kültürlülüğün) yaşadığı yeri zenginleştirdiğine inanırım.					
29.	Farklı yaşam tarzları olan kişiler arasında yaşamaktan hoşlanırım.					
30.	Toplumun bana gereken değeri verdiğine inanıyorum.					
31.	Eğer yarın öleceğimi bilseydim, geriye dönüp baktığımda yaşadığım hayattan kendimi tatmin olmuş hissederdim.					
32.	Kendimi çalıştığım işyerinin ve o işyerinde çalışan insanların bir parçası olarak hissediyorum.					
33.	İş arkadaşlarım aynı zamanda iş dışında da görüştüğüm arkadaşlarımdır.					
34.	Çalıştığım yerde kendimi bir takımın parçası olarak hissediyorum.					
BÖLÜM II	MALİ FORMEL KURUMLARA GÜVEN DÜZEYİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK SORULAR (Aşağıdaki formel kurumlara güven düzeyinizi belirtiniz)	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1.	Maliye Bakanlığı'na güvenirim.					
2.	Maliye Bakanlığı dışındaki diğer bakanlıklara güvenirim.					
3.	Hazine Müsteşarlığı'na güvenirim.					
4.	Merkez Bankası'na güvenirim.					
5.	Gelir İdaresi Başkanlığı'na güvenirim.					
6.	Borsa İstanbul'a güvenirim.					
7.	Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK)'na güvenirim.					
8.	Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)'ne güvenirim.					
9.	Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'na güvenirim.					
10.	Türkiye'deki yerel yönetim birimlerine güvenirim.					
11.	Türkiye'deki bankalara güvenirim.					
12.	Türkiye'deki piyasalara güvenirim.					
13.	Düzenleyici ve denetleyici kurumlara güvenirim.					
14.	Türk Vergi Sistemi'ne güvenirim.					
15.	Türk Vergi Hukuku'na güvenirim.					

BÖLÜM III	MALİ ENFORMEL KURUMLARA GÜVEN DÜZEYİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK SORULAR (Aşağıdaki enformel kurumlara güven düzeyinizi belirtiniz)	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1.	Türkiye'de vatandaşların mali özgürlükleri vardır.					
2.	Türkiye'de vatandaşlar arasında mali konularda hiçbir ayırım yapılmamaktadır.					
3.	Türkiye'de mali ilişkiler (merkezi yönetim ve yerel yönetim arası mali ilişkiler, kurumlar arası mali ilişkiler gibi) gelişmiştir.					
4.	Türkiye'de, mali konularda, vatandaşlar tarafından kural olarak benimsenmiş ve yerleşmiş ilkeler veya kanuna uygun durumlar vardır.					
5.	Türkiye'de, mali konularda, vatandaşlar tarafından doğru ve gerekli oldukları kabul edilen ortak düşünce, amaç veya ilkeler vardır.					
6.	Türkiye'de, kamu ekonomisine ve kamu mali yönetimine ilişkin bilgilerin ve hesapların halka sunulmasını hedefleyen bir politika izlenmektedir.					
7.	Türkiye'de, mali hedefler çerçevesinde belirli bir performansın gerçekleştirilmesine yönelik sorumluluğun üstlenilmesi ve bunun açıklanması yükümlülüğü bulunmaktadır.					
8.	Türkiye'de iktisadi faaliyet içerisinde bulunan tüm piyasa aktörlerinin birbirlerinin faaliyetlerini engellemediği bir ortam bulunmaktadır.					
9.	Türkiye'de, kamu harcamalarının gerçekleştirilmesi için verginin önemi bilinmektedir.					
10.	Türkiye'de, vergi ile ilgili yükümlülükler mükellefler tarafından doğru olarak yerine getirilmektedir.					
11.	Türkiye'de mükelleflerin vergi ödeme konusunda içsel bir motivasyonları vardır.					
12.	Türkiye'de, mükellefler verginin gereğine inanma ve yasal zorunluluklarını eksiksiz olarak yerine getirme fikrine sahiptirler.					
13.	Türkiye'de, mükelleflerin vergi bilincini belirleyen topluma özgü faktörler bulunmaktadır.					
14.	Türkiye'de, mükelleflerin vergiye ilişkin zihinlerinde oluşturdukları veya şekillendirdikleri bir anlam veya fikir vardır.					
15.	Türkiye'de, vergi yükü mükellefler arasında dengeli ve adil bir biçimde dağıtılmaktadır.					

Teşekkürler...

EK - 2

ANKET ÇALIŞMASI İÇİN ALINAN İZİN (Süleyman Demirel Üniversitesi)

Tarih: 26.01.2018
Sayı : E.20260



T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü
Öğrenci İşleri Birimi

Sayı :93389805-044-E.
Konu :Serdar YAY'ın Anket Çalışması

ÖĞRENCİ İŞLERİ DAİRE BAŞKANLIĞINA

Enstitümüz Maliye Anabilim Dalı doktora öğrencisi Serdar YAY'ın “Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye Ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi” adlı tez konusu ile ilgili anket çalışması yapması için İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı ve bağlı kurumlarda izin alınması ile ilgili Enstitü Yönetim Kurulu kararının bir sureti ve anket formu ekte gönderilmiş olup; gerekli iznin alınması hususunda;

Bilgilerinizi ve gereğini arz ederim.

Doç. Dr. Muharrem GÜRKAYNAK
Enstitü Müdürü

Ek
1 - Enstitü Yönetim Kurulu Kararı (1 Adet)
2 - Anket Çalışması(4Sayfa)

Doğrulama Linki :<https://ebys.sdu.edu.tr/EvrakDogrula.html?8C6A30DF>
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Tel No:(246) 211-3850 Faks No:(246) 237-0060
E-Posta:sosyalbilimler@sdu.edu.tr İnternet Adresi:<http://sosyalbilimler.sdu.edu.tr/>

Bilgi için:Rıdvan YILMAZ
Memur (S)
Tel No:02462118747

Bu evrak 5070 sayılı Elektronik İmza Kanununun 5. maddesi gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

EK - 3

ANKET ÇALIŞMASI İÇİN ALINAN İZİN (İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı)



T.C.
GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI
İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı
İnsan Kaynakları Grup Müdürlüğü



Sayı : 29885455-010.99-E.114795
Konu : Anket Çalışması

12.03.2018

SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜNE
(Sosyal Bilimler Enstitüsü)

İlgi : 12/02/2018 tarihli ve 93389805-044-E.62795 sayılı yazımız.

İlgide kayıtlı yazımızda, Enstitünüz Maliye Anabilim Dalı doktora öğrencisi Serdar YAY'ın "Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi" adlı tez konusu ile ilgili olarak Başkanlığımız birimlerinde anket çalışması yapılabilmesi için izin talep edilmiştir.

Konu ile ilgili olarak Gelir İdaresi Başkanlığımızla yapılan yazışma neticesinde alınan yazıda; Serdar YAY'ın anket çalışmasını Vergi Dairesi Başkanlığımızda yapmasında herhangi bir sakınca bulunmadığı belirtilmiş olmakla birlikte, personelimiz nezdinde yapılmak istenilen anket çalışmasının, Vergi Dairesi Başkanlığımızın (İnsan Kaynakları Müdürlüğü) bilgilendirilmesine müteakip yapılması gerekmektedir.

Bilgi edinilmesi ile durumun adı geçene duyurulmasını arz ederim.

e-İmza

Ferhat Tayfun ZORLU
Vergi Dairesi Başkanı a.
Grup Müdürü V.

Bu belge, 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu'nun 5. Maddesi gereğince nitelikli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Cumhuriyet Bulvarı KNo:7 35268 İZMİR
Telefon No: (0232) 483 79 30 Faks No: (0232) 483 38 94
e-Posta : İnternet Adresi : www.izmirvdb.gov.tr
Evrak doğrulama erişim adresi
<https://ebelgedogrulama.gib.gov.tr> Pin: TVSBSP2S1YAYTG

Bilgi için: Derya KESER
Gelir Uzmanı
Telefon No:



EK - 4

SOSYAL SERMAYE ÖLÇEĞİ KULLANMA İZİNİ (Jenny Onyx)

Konu:	Re: social capital-PhD thesis
Gönderen:	Jenny Onyx <Jennifer.Onyx@uts.edu.au>
Tarih:	23 Ocak 2018 09:25
Alıcı:	Serdar Yay <yayserdar@gmail.com>
Cc:	Jenny Onyx <Jennifer.Onyx@uts.edu.au>
Öncelik:	Normal

Hi Serdar,

Yes you are welcome. We would like to find out what results you get. Please keep us informed.

In our original research we included items relating to institutional trust, but none of those items showed any relationship to the social capital items, so those items were dropped.

Interesting to see what you find!

Regards

Professor Jenny Onyx

EK - 5

SOSYAL SERMAYE ÖLÇEĞİ KULLANMA İZİNİ (Paul Bullen)

Konu:	Re: social capital-PhD thesis
--------------	-------------------------------

Gönderen:	Paul Bullen <paul.bullen@mapl.com.au>
Tarih:	28 Ocak 2018 23:00
Alıcı:	Serdar Yay <yayserdar@gmail.com>
Cc:	Paul Bullen <paul.bullen@mapl.com.au>
Öncelik:	Normal

Serdar,

Yes, you can have permission to use the social capital scale in your research.

Paul Bullen



ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler :

Adı Soyadı : Serdar YAY
Doğum Yeri ve Yılı : Başkale / 1988
Medeni Hali : Evli

Eğitim Durumu :

Lisans Öğrenimi - 1 : Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, (2007-2012).

Lisans Öğrenimi - 2 : Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, (2008-2013).

Yüksek Lisans Öğrenimi : Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Programı, (2012-2014).

Doktora Öğrenimi : Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Ana Bilim Dalı & Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Ana Bilim Dalı, Ortak Doktora Programı, (2014-2018).

Yabancı Dil ve Düzeyi :

İngilizce : 80 (YÖKDİL, 2018).

İş Deneyimi :

Araştırma Görevlisi : Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Mali İktisat Anabilim Dalı (2013-Devam).