



## Social Capital From The New Institutional Economics Perspective

Serdar YAY<sup>1\*</sup>, Ceyda ŞATAF<sup>2</sup>

**Abstract:** In this short essay, starting from the idea that institutions are effective for the establishment of social order, social capital will be dealt with from the perspective of a new institutional economics which draws attention to the importance of institutions in economic terms and the importance of institutions in economic life.

**Keywords:** Institutional Economics, New Institutional Economics, Social Capital

### Yeni Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye

**Özet:** Bu çalışmada, toplumdaki düzenin oluşturulabilmesi için kurumların etkili olduğu düşüncesinden hareket ederek, iktisadın temelini kurumların oluşturduğuna ve kurumların iktisadi alandaki önemine dikkat çeken kurumsal iktisat yaklaşımı çerçevesinde ortaya çıkan yeni kurumsal iktisat perspektifinden sosyal sermaye ele alınacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal İktisat, Yeni Kurumsal İktisat, Sosyal Sermaye

#### 1. GİRİŞ

İyi bir toplumsal düzen için kurumların önemi ihmal edilemeyecek derecede yüksektir. Geçmişten günümüze toplumsal düzenlerini iyi derecede oluşturmuş ve istikrar içinde sürdüren ülkelere bakıldığında kurumların belirgin derecede önemli olduğu görülmektedir. Kurumları temel alan kurumsal iktisat yaklaşımı bu nedenle büyük önem arz etmektedir. İktisadın merkezine kurumları alan kurumsal iktisat zamanla eski ve yeni kurumsal iktisat olarak iki ayrı yaklaşım olarak gelişmiştir. Yeni kurumsal iktisat, zamanla önemini kaybeden eski kurumsal iktisada göre büyük kabul görmüş ve çalışma alanı giderek daha da gelişen bir iktisat yaklaşımı haline gelmiştir. Kurumsal iktisadın temelini oluşturan kurumlar ile birlikte, toplumsal yaşamda ahlak, sivil erdem, güven, kurallar, sosyal normlar, değerler ve inançlar gibi kavramlarla ifade edilen unsurların tamamı olarak karşımıza çıkan

sosyal sermaye ise büyük önem arz eden bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada yeni kurumsal iktisat perspektifinden sosyal sermaye ele alınacaktır.

#### 2. KURUMLARIN İKTİSADİ ANALİZİ: KURUMSAL İKTİSAT

Kurumsal iktisat, iktisadi sistemlerin ve süreçlerin temelini bireylerin değil, kurumların oluşturduğunu ve bireylerin bu kurumların etkisinden bağımsız olarak değerlendirilemeyeceğini iddia eden iktisadi düşüncenin adıdır. Kurumsal iktisatçılara göre bireylerin istek, tercih ve seçimleri, kurumlar tarafından belirlenmektedir (Demir, 2012: 121). Bu nedenle iktisadı yaşamı anlamak için bireylerin karar ve davranışlarını oluşturan kurumları anlamak gerekmektedir.

1989 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülen Haavelmo'nun ödül töreninde yaptığı

Yeni Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye isimli bu makale çalışması, Dr. Öğr.Üyesi Ceyda ŞATAF danışmanlığında, Arş. Gör. Serdar YAY tarafından Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde hazırlanan doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

<sup>1</sup>Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Isparta

<sup>2</sup>Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Isparta

\*Corresponding author (İletişim yazarı):  
[serdaryay@sdu.edu.tr](mailto:serdaryay@sdu.edu.tr)

Citation (Atıf): Yay, S., Şataf, C., (2018). Yeni Kurumsal İktisat Perspektifinden Sosyal Sermaye, Bilge Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2 (1): 1-11

konuşmadan bazı kesitler kurumsal iktisadın ortaya çıkış sebebinden niçin gerekli olduğuna dek birçok konuya açıklık getirmektedir (http://www.nobelprize.org, 2016):

"...varolan iktisadi teoriler yeteri kadar iyi değil... Birey davranışlarını, çeşitli tercih koşulları altında incelemeye başlıyoruz... Daha sonra, toplulaştırma 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 kurumların dahil edilmesini önermiştir (Hodgson, 2002: 168).

Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) doğan ilk ve tek özgün iktisat okulu olan kurumsal iktisat özellikle Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra yine ABD'nde hızla yayılmıştır. Kurumsal iktisadın entelektüel temelleri Mills tarafından "Amerika'nın yetiştirdiği en iyi Amerika eleştirmeni" olarak kabul edilen Veblen tarafından atılmış ve kurumsal iktisat Veblen öncülüğünde gelişmiş olsa da kurumsal iktisat kavramı ilk kez 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 bildiride kullanılmıştır (Ekelund & Hébert, 1990: 40; Mills,1953: vi; Rutherford, 2000: 278-279). Söz konusu bildiride Hamilton, iktisadın temelini kurumların oluşturduğuna ve kurumsal iktisadın kurumların ekonomik hayattaki önemine odaklandığı belirtmiştir (Hamilton, 1919: 311). Yine 1931 yılında Amerikan İktisatçılar Birliği bir toplantısını "Kurumsal İktisadın Bir Değerlendirmesi (An Evaluation of Institutional Economics)" konusuna ayırmıştır (Aktan & Vural, 2006a: 1).

İktisadi multidisipliner bir bilim dalı olarak kabul eden kurumsal iktisat, iktisadi hayatı incelerken sosyoloji, psikoloji, siyaset, maliye, yönetim, tarih ve hukuk gibi birçok bilim dalından yararlanmışır.

İktisat literatüründe kurumcu iktisat olarak da karşımıza çıkan 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.<sup>3</sup>

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).

Samuels'e göre kurumsal iktisadın üç temel özelliği bulunmaktadır (Samuels, 2016): "Kurumsal iktisat bir bilgi birikimi, problem çözmeye bir yaklaşım ve bir protesto hareketidir." Buna göre kurumsal iktisatçılar neoklasik iktisada karşı bir başkaldırı hareketidir. Ancak, kurumsal iktisatçılar, hem neoklasik iktisadi 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.

Kurumsal iktisat düşüncesinde zamanla ortaya atılan görüşler ve farklı bakış açılarının ortaya çıkması ile zamanla bir farklılaşma ortaya çıkmış ve kurumsal iktisat kendi içerisinde "eski kurumsal iktisat" ve "yeni kurumsal iktisat" olmak üzere ikiye ayrılmıştır.

Kurumsal iktisatçılar eski ve yeni kurumsal iktisatçılar şeklinde ayrışma olmasına rağmen yukarıdaki 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).

## 2.1. Eski Kurumsal İktisat

Eski kurumsal iktisat, entelektüel temelleri Veblen, Commons ve Mitchell tarafından atılmış ve zaman

<sup>3</sup> Türkçe literatürde Demir, 1996 tarihli ve kurumsal iktisadi ele aldığı kitabına "Kurumcu İktisat" ismini vermiştir. Ayrıntılı bilgi için bkz.: (Demir, 1996).

içerisinde çok geniş kapsamlara ulaşmış bulunan bir öğretinin adıdır. 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 sağlanmıştır.<sup>4</sup>

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 ve aynı zamanda yönlendirmesi gerekmekte olup özellikle gelir dağılımı adaletsizliğin düzeltilmesi gibi problemlerin ortadan kalkması için de devlet müdahalesine ihtiyaç vardır (Aktan, 2000: 52-53).

### 2.1. 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 incelemesiyle de eski kurumsal iktisadın gerilemesiyle birlikte önemini kaybeden kurum kavramının yeni bir perspektifte ile gündeme gelmesine neden olmuştur.<sup>5</sup>

Her ne kadar Williamson kurum kavramının yeni bir perspektifte 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, yöntemlerden tekniklere dek meydana gelen ayrılıklar yeni kurumsal iktisat olarak karşımıza

çıkan iktisat okulunu doğurmuştur (Williamson, 1985: 16).

Yeni kurumsal iktisat en kısa haliyle ekonomik hayatta 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 hayatımızda karşı karşıya olduğumuz hükümet, hukuk, piyasa, aile, gelenekler gibi kurumları açıklamaya ve anlamaya çalışan multidisipliner bir yaklaşımdır. Yeni kurumsal iktisat yaklaşımın amacı ise kurumların neler olduğu, nasıl meydana geldiği, hizmet ettikleri amacın ne olduğu, nasıl değiştikleri ve düzeltildiklerini ortaya koymaktır (Klein, 1999: 456).

### 3. YENİ KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN SOSYAL SERMAYE: KURUMLARA GÜVEN

Sosyal sermaye, toplumdaki tüm sosyal gruplar arasındaki ilişkilerin sürekliliğini ve bağların sağlamlığını, toplumda tüm bireyler ve gruplar arasında karşılıklı güveni ve bu güveni tesis edecek formel ve enformel kuralları, kurumları ve bunlar etrafında şekillenecek sivil toplum örgütlerini kapsamaktadır.<sup>6</sup>

Sosyal sermaye ile ilgili olarak Coleman, Putnam ve Bourdieu'nun çalışmaları öncü çalışma olarak kabul edilmektedir. Bu araştırmacıların sosyal sermaye tanım ve yaklaşımları, diğer araştırmacılara yol gösterici nitelikte olmuştur (Doğan & Kurt, 2016: 124).

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, 2000: 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*

<sup>4</sup>Eski kurumsal iktisat konusunda ayrıntılı bilgi için bkz.: (Aktan & Vural, 2006a)

<sup>5</sup>Yeni kurumsal iktisat konusunda ayrıntılı bilgi için bkz.: (Aktan & Vural, 2006b).

<sup>6</sup>Sosyal sermaye konusunda ayrıntılı bilgi için bkz.: (Field, 2008).

*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."*

Coleman'a göre ise sosyal sermaye işlevine göre tanımlanır. Sosyal sermaye tek bir varlık olmayıp, çeşitli varlıkların bir araya gelmesiyle oluşmuştur. Sosyal sermaye sosyal yapıların içinde ortaya çıkar ve yapı içinde yer alan aktörlerin belirli faaliyetlerini kolaylaştırır (Tüylüoğlu, 2006:16).

Birçok araştırmacı sosyal sermayeyi, insanların kolektif bir şekilde 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, karşılıklılık 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).

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).

Gül ve Pesendorfer, *"İnsanlar arasındaki yakın ilişkileri" dikkati alan iktisadi modeller kurgulamak, iktisatçıların asla amacı olmadı.*", Hicks 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 bilimlerdeki sınırlar, Fine ve Milonakis'in de ifade ettiği gibi giderek azalmaktadır. Fine ve Milonakis'in görece yeni bir fenomen dedikleri iktisadın diğer sosyal bilimlerle 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 bilimlerle 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. İşte bu yolculuğun belki de en önemli durağı Gaggio'nun ifadesiyle *"Toplumu anlamanın bir yolu olarak iktisatta oldukça benimsenen sosyal sermaye" dir* (Gül & Pesendorfer, 2005: 43; Hicks, 1983: 364; Fine & Milonakis, 2014: 20, Gaggio, 2004: 499). Hiç şüphe yok ki, en geniş anlamda, toplumsal bağları, formel ve enformel kuralları 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 faydayı tanımlamaktadır (Öztopcu, 2017: 29).

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

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, 1990'lı yıllardan itibaren ön plana çıkan sosyal sermaye yeni kurumsal iktisada bağlanmıştır (Fine & Milonakis, 2014: 209).

Fukuyama ise sosyal sermaye ve iktisat ilişkisini "mahkumlar açmazı (prisoners dilemma)" üzerinden açıklamıştır. Fukuyama'ya göre

iktisatçıların sosyal sermayenin kökeninin ne olduğuyla ilgili basit bir açıklaması vardır: Sosyal sermaye, tekrarlanan mahkumlar açmazı oyununun bir ürünü olarak kendiliğinden ortaya çıkmıştır (Fukuyama, 2000: 13).

Mahkumlar açmazı adlı oyun sosyal sermayenin ve kurumsal iktisadın temelinde yer alan 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 1'de gösterilmektedir.

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

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

**Şekil 1:** Mahkumlar Açmazı

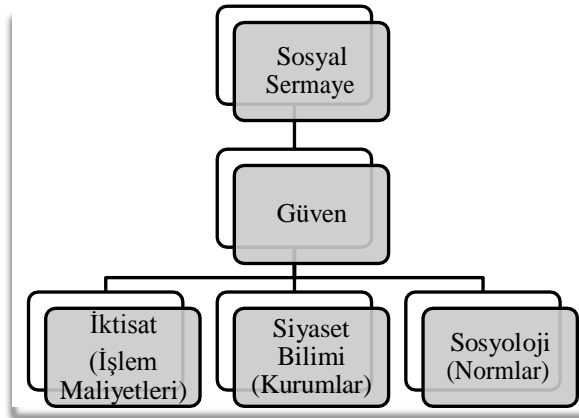
Şekil 1'de satırlar birinci şüphelinin, sütunlar ise ikinci şüphelinin alma hakkına sahip olduğu kararları göstermektedir. Bu kararların doğuracağı sonuçlar ise, kararların kesiştiği bölgelerde gösterilmektedir. Örneğin, her iki şüphelinin de suçunu itiraf etmesi durumunda, A bölgesinde belirtildiği 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"<sup>7</sup> 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.

Mahkumlar açmazı şu iki açıdan önem arz etmektedir:

<sup>7</sup> Adını Nobel Ödüllü Nash'ten alan Nash dengesi, "herhangi bir oyuncunun kendisi için mutlak en iyi seçeneği değil, rakibinin seçmiş olduğu strateji sonucunda kendisine en fazla getiriyi sağlayacak olan stratejiyi seçmesi sonucunda oluşan denge" yi tanımlamaktadır (Economics Online, 2018).

- Kurumsal iktisat açısından, bu ve benzeri örneklerde dikkat edilmesi gereken husus, kendiliğinden var olan düzenin her zaman toplumsal menfaate uygun sonuçlar doğurmayabileceğidir. İşte, kurumsal iktisadın temelinde yer alan kurumların önemi de tam bu noktada karşımıza çıkmaktadır. Çünkü, kurumlar yeni bir davranış biçimi tesis etmek, bazı davranış biçimlerini ortadan kaldırmak veya ceza, ödül vb. mekanizmalar aracılığıyla sonuçları değiştirebilmek için gereklidir. 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, örneğimizden 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.



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

**Şekil 2:** İnsan Bilimlerinin "Troyka"<sup>8</sup> "sı"<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Troyka, Rusya'da kullanılan, üç atla çekilen kızıği tanımlamakta ve karar alıcı üçlü anlamına gelmektedir (Oxford Dictionaries, 2017).

<sup>9</sup> Svendsen ve Svendsen, tarafından geliştirilen şeklin orjinal 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)".

Şekil 2, kurumsal iktisat ile sosyal sermaye ilişkisini açıklamamıza da yardımcı olmaktadır. Çünkü, 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.

Balıkçı'ya göre 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. Bir kurum olarak ele alabileceğimiz sosyal sermaye de bu ihtiyaçlardan biri haline gelmiştir (Balıkçı, 2015: 151).

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).

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 politiklardan bağımsız düşünülemez, öte yandan hükümetlerin izlediği politikalar ve politik kurumlar da sosyal sermayenin oluşması ve boyutlarını doğrudan etkilemektedir. Örneğin, vatandaşların da bağlarını geliştirme kapasiteleri politik kurumlar tarafından derin bir şekilde etkilenecektir (Eşki Uğuz, 2010: 144).

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.*"

Yeni kurumsal iktisadın öncüsü North ise, sosyal sermaye kavramını tanımlarken "kurumlara güven" konusuna dikkat çekmiştir. Bu bakış açısıyla North, sosyal sermayeyi bireysel olarak değil, kurumsal olarak ele almıştır (Seki & Karataş, 2016: 24).

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 dinamiklerini 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 engeller olduğunu dile getirmektedir (Woolcock & Narayan, 2000: 234-235).

Kurumlara güven, kişilerden ziyade kurumlara odaklı olup, bireylerin formel ve enformel kurumlardan beklentilerini içermektedir. 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 & Aydılek & Taban, 2017: 29).

Sosyal sermayenin oluşumunda kurumların içinde güvene dayalı ilişkilerin önemi çok büyüktür; sosyal sermayeyi biçimlendiren ilişkiler, işbirliği ve karşılıklı yükümlülükler, belli bir güven düzeyi olmadan var olamayacaklardır. Öte yandan kurumlarda sosyal sermaye yaratabilmek için öncelikle güven içeren ilişkilerin doğması ve yaşaması 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 sıralamamız mümkündür (Gerni, 2013: 95):

- Bir sosyal grubun üyelerinin karşılıklı beklenti 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 güdülerini 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 insanların 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 felaketlerle 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 yazarlar, bu durumla ilgili daha önce ortaya atılmış iktisadi görüşlerin durumu açıklamakta yetersiz olduğunu 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.

## SONUÇ VE TARTIŞMA

Sosyal sermaye iktisadi boyutları ile de önem arz eden bir olgudur. Çünkü iktisadi, insanların davranışlarına yön veren, insanların davranışlarını şekillendiren faktörlerden ayrı değerlendirmemiz mümkün değildir. En basit haliyle, kurumları ele alan ve kurumsal iktisat yaklaşımı içerisinde şekillenen yeni kurumsal iktisat 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 katkılara 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.

Günümüz iktisat literatüründe sosyal sermayenin iktisadi hayatın düzenlenmesi ile ilgili önemi takdir edilmekle birlikte, söz konusu kavramın kurumsal iktisat zemininde tartışılması çok yaygın değildir. Bu alanda yapılan çalışmalar sosyal sermayenin yarattığı iktisadi faydaları betimlemekle yetinirken, söz konusu kavramı kurumsal iktisat perspektifinden ele alan ve bu perspektiften kavramın niteliklerini, doğasını, dönüşümünü ve her şeyden de öte yaratılmasını inceleyen çalışmalar sayıca oldukça azdır (Balıkcı, 2015: 151). Bu nedenle North'un fikirlerinin ayrıca bir önem hak etmesi gerektiğini ve bu alandaki çalışmaların artmasının gerekliliğini de vurgulamakta yarar vardır.



## KAYNAKLAR

- Acemoğlu, D. ve Robinson, J., (2015), Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri, (Çev: F. R. Velioglu), İstanbul: Doğan Kitap.
- Aktan, C.C., (2000), Politik İktisat, İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- Aktan, C. C., (2017), Sosyal Sermaye, [http://www.canaktan.net/canaktan\\_personal/aktan-seyyah/hayat\\_hakikat/sosyal-sermaye.html](http://www.canaktan.net/canaktan_personal/aktan-seyyah/hayat_hakikat/sosyal-sermaye.html), (11.01.2017).
- Aktan, C. C., Özkal Sanver, İ. ve Sanver, M. R., (2006), Oyunlar, Kurallar ve Düzen, içinde: C. C. Aktan (ed.), Kurallar, Kurumlar ve Düzen: Kurallar ve Kurumların Sosyolojik Temelleri, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, 193: 97-114.
- Aktan, C. C. ve Vural, T., (2006a), 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. ve Vural, T., (2006b), 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.
- Bakırtaş, D. ve Aysu, A., (2017), Kurumsal Yaklaşım Perspektifinden İnovasyon ve Yenilikçi Kamu Alımları, Sosyoekonomi, 25 (31): 127-147.
- 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.
- Baykal, Ş. ve Gürbüz, S., (2016), Sosyal Sermaye ve Bireyler Arası Güven İlişkisinin Sosyal Ağ Analizi ile İncelenmesi, İş ve İnsan Dergisi, 3 (2): 77-91.
- Demir, Ö., (1996), Kurumcu İktisat, Ankara: Vadi 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.
- Doğan Z. ve Kurt Ü., (2016), Yeni Kurumsal İktisadın Dalları, Journal of Life Economics, 3 (1): 115-130.
- Economics Online, (2018), Nash Equilibrium, [http://www.economicsonline.co.uk/Business\\_economics/Nash.html](http://www.economicsonline.co.uk/Business_economics/Nash.html), (02.02.2018)
- Ekelund, R. B. and Hébert, R. F., (1990), A History of Economic Theory and Method, New York: McGraw-Hill.
- Erselcan, F., (2009), Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 35 (2): 248-256.
- 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. and Milonakis, D., (2014), İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada: İktisat ve Diğer Sosyal Bilimler Arasında Değişen Sınırlar, (Çev. E. Kırmızıaltın & H. Bilir), Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Fukuyama, Y. F., (2000), Social Capital and Civil Society, IMF Working Paper, 74.
- Gaggio, D., (2010), Do Social Historians Need Social Capital?, Social History, (29): 4, 499-513.
- Gerni, G. M., (2013), İlişkilerin Maddi Yönü: Sosyal Sermaye ve Örgütsel Boyutu, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Gül, F. and Pesendorfer, W., (2005), The Case for Mindless Economics, <https://www.princeton.edu/~pesendor/mindless.pdf>, (02.01.2018)
- Hamilton, W. H., (1919), The Institutional Approach to Economic Theory, The American Economic Review, 9 (1): 309-318.
- Hicks, J., (1983), Classics and Moderns, Oxford: Blackwell.
- Hodgson, G. M., (2002), Institutional Blindness in Modern Economics, içinde: J. R. Hollingsworth, K. H. Müller & E. J.

- Hollingsworth (ed.), *Advancing Socio-Economics: An Institutionalist Perspective*, USA: Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 147-70.
- İslamoğlu, G., Birsnel, M. ve Börü, D., (2007), *Kurum İçinde Güven: Yöneticiye, İş Arkadaşlarına ve Kuruma Yönelik Güven Ölçümü (Alan Araştırması ve Sonuçları)*, İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Klein, P. G., (1999), *New Institutional Economics*, içinde: B. Bouckaert & D. G. Gerrit, *Encyclopedia of Law and Economics*, Northampton, MA: Edward Elgar, 1: 456-589.
- Loury, G., (1977), *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, Northwestern University Discussion Paper, 225.
- 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.
- Narayan, D. and Pritchett, L., (1999), *Social Capital: Evidence and Implications*, içinde: P. Dasgupta & I. Serageldin (der.), *SocialCapital: A Multifaceted Perspective*, Washington: The World Bank, 269-295.
- Newton, K., (2001), *Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy*, *International Political Science Review*, 22 (2): 201-214.
- North, D. C., (2010), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, (Çev: G. Ç. Güven), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Oxford Dictionaries, (2017), *Troika*, <https://en.oxforddictionaries.com/definition/troika>, (30.09.2017).
- Öztopcu, A., (2017), *Sosyal Sermaye Teorisi ve Sürdürülebilir Yerel Kalkınma*, İstanbul: Yeni İnsan 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.
- Putnam, R. D., Leonardi, R. and Nanetti, R. Y., (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D., (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon & Schuster Publishing.
- Rutherford, M., (2000), *Understanding Institutional Economics: 1918-1929*, *Journal of the History of Economic Thought*, 22 (3): 277-308.
- 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).
- Seki, İ. ve Karataş, İ., (2016), *Kalkınma Zincirinin Kayıp Halkası: Sosyal Sermaye*, Bursa: Dora Yayıncılık.
- Svendsen, G. T. and Svendsen, G. L. H., (2009), *Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- The Nobel Prize, (2016), *Trygve Haavelmo - Prize Lecture: Econometrics and the Welfare State*, [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/1989/haavelmo-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1989/haavelmo-lecture.html), (21.03.2016).
- Turan, E., Aydılek, E. ve 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.
- Tüylüoğlu, Ş., (2006), *Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması*, Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 12: 14-60.
- Uslaner, E. M., (2004), *Trust as a Moral Value*, içinde: D. Castiglione & J. W. V. Deth & G. Wolleb, *Handbook of Social Capital*, Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, O.E., (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: New York Free Press.

Woolcock, M. and Narayan, D., (2000), Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy, The World Bank Research Observer, 15 (2): 225-249.