



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Maliye Anabilim Dalı

**SOSYAL SERMAYE VE KAMUSAL MALLAR ARASINDAKİ
İLİŞKİNİN DENEYSEL ANALİZİ**

Necmi OCAK

Doktora Tezi

Ankara, 2024

SOSYAL SERMAYE VE KAMUSAL MALLAR ARASINDAKİ İLİŞKİNİN DENEYSEL
ANALİZİ

Necmi OCAK

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Maliye Anabilim Dalı

Doktora Tezi

Ankara, 2024

KABUL VE ONAY

Necmi OCAK tarafından hazırlanan "Sosyal Sermaye ve Kamusal Mallar Arasındaki İlişkinin Deneysel Analizi" başlıklı bu çalışma, 27.05.2024 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Tarkan ÇAVUŞOĞLU (Başkan)

Prof. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ (Danışman)

Doç. Dr. Oytun CANYAŞ (Üye)

Doç. Dr. Mete DİBO (Üye)

Dr. Öğr. Üyesi Metehan CÖMERT (Üye)

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

Prof.Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN

Enstitü Müdürü

YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI

Enstitü tarafından onaylanan lisansüstü tezimin tamamını veya herhangi bir kısmını, basılı (kağıt) ve elektronik formatta arşivleme ve aşağıda verilen koşullarla kullanıma açma iznini Hacettepe Üniversitesine verdiğimi bildiririm. Bu izinle Üniversiteye verilen kullanım hakları dışındaki tüm fikri mülkiyet haklarım bende kalacak, tezimin tamamının ya da bir bölümünün gelecekteki çalışmalarda (makale, kitap, lisans ve patent vb.) kullanım hakları bana ait olacaktır.

Tezin kendi orijinal çalışmam olduğunu, başkalarının haklarını ihlal etmediğimi ve tezimin tek yetkili sahibi olduğumu beyan ve taahhüt ederim. Tezimde yer alan telif hakkı bulunan ve sahiplerinden yazılı izin alınarak kullanılması zorunlu metinleri yazılı izin alınarak kullandığımı ve istenildiğinde suretlerini Üniversiteye teslim etmeyi taahhüt ederim.

Yükseköğretim Kurulu tarafından yayınlanan **“Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge”** kapsamında tezim aşağıda belirtilen koşullar haricince YÖK Ulusal Tez Merkezi / H.Ü. Kütüphaneleri Açık Erişim Sisteminde erişime açılır.

- Enstitü / Fakülte yönetim kurulu kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren 2 yıl ertelenmiştir. ⁽¹⁾
- Enstitü / Fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren ay ertelenmiştir. ⁽²⁾
- Tezimle ilgili gizlilik kararı verilmiştir. ⁽³⁾

...../...../.....

Necmi OCAK

“Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge”

- (1) Madde 6. 1. Lisansüstü teze ile ilgili patent başvurusu yapılması veya patent alma sürecinin devam etmesi durumunda, tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulu** iki yıl süre ile tezin erişime açılmasının ertelenmesine karar verebilir.
- (2) Madde 6. 2. Yeni teknik, materyal ve metotların kullanıldığı, henüz makaleye dönüşmemiş veya patent gibi yöntemlerle korunmamış ve internetten paylaşılması durumunda 3. şahıslara veya kurumlara haksız kazanç imkanı oluşturabilecek bilgi ve bulguları içeren tezler hakkında tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulunun** gerekçeli kararı ile altı ayı aşmamak üzere tezin erişime açılması engellenebilir.
- (3) Madde 7. 1. Ulusal çıkarları veya güvenliği ilgilendiren, emniyet, istihbarat, savunma ve güvenlik, sağlık vb. konulara ilişkin lisansüstü tezlerle ilgili gizlilik kararı, **tezin yapıldığı kurum** tarafından verilir *. Kurum ve kuruluşlarla yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde hazırlanan lisansüstü tezlere ilişkin gizlilik kararı ise, **ilgili kurum ve kuruluşun önerisi** ile **enstitü** veya **fakültenin** uygun görüşü üzerine **üniversite yönetim kurulu** tarafından verilir. Gizlilik kararı verilen tezler Yükseköğretim Kuruluna bildirilir.
Madde 7.2. Gizlilik kararı verilen tezler gizlilik süresince enstitü veya fakülte tarafından gizlilik kuralları çerçevesinde muhafaza edilir, gizlilik kararının kaldırılması halinde Tez Otomasyon Sistemine yüklenir.

* Tez **danışmanının** önerisi ve **enstitü anabilim dalının** uygun görüşü üzerine **enstitü** veya **fakülte yönetim kurulu tarafından karar verilir.**

ETİK BEYAN

Bu çalışmadaki bütün bilgi ve belgeleri akademik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, görsel, işitsel ve yazılı tüm bilgi ve sonuçları bilimsel ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, kullandığım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı, yararlandığım kaynaklara bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunduğumu, tezimin kaynak gösterilen durumlar dışında özgün olduğunu, **Prof. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ** danışmanlığında tarafımdan üretildiğini ve Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Yönergesine göre yazıldığını beyan ederim.

Necmi OCAK

ÖZET

OCAK, Necmi. *Sosyal Sermaye ve Kamusal Mallar Arasındaki İlişkinin Deneysel Analizi*, Doktora Tezi, Ankara, 2024.

Piyasa başarısızlıklarının varlığı pareto-etkin tahsisi engelleyerek toplumsal gönenci azaltmaktadır. Bu noktada kimi araştırmacılar tarafından kamu kesiminin müdahalesi öngörülmektedir. İlgili çerçevede kamu kesiminin aktif rol oynaması gerektiği vurgulanan temel piyasa başarısızlıklarından bir tanesi de kamusal mallardır. Ancak tarihsel süreçte örnekler, kamu kesiminin artan kamusal mal talebi karşısında yetersiz kaldığını işaret etmektedir. Aktarılan problem çerçevesinde; kamusal malların sağlanmasında gönüllü katılıma odaklanan bilim insanlarının sayısı her geçen gün artmaktadır. Bu kapsamda kamusal mallara gönüllü katılımın artması sosyal refahı artırmanın alternatif bir yolu olarak öne sürülmektedir. İlgili nedenle günümüzde kamusal mallara gönüllü katılımı artıracak faktörlere ilişkin çalışmalar sıklıkla yürütülmektedir. 1980'li yıllarda hızlı bir gelişme gösteren sosyal sermaye kuramının temel bileşenlerinden güvenin kolektif eylem ile etkileşim içerisinde olduğu değerlendirilmektedir. Bu çalışmanın temel amacı bedavacılık problemi ve malul işbirliği davranışı ile güven arasındaki ilişkileri çözümlenmektedir. İlgili çerçevede güven ve kamusal mal oyunun eklenmesi ile oluşturulmuş deneysel bir tasarım hazırlanmıştır. Uygulama çıktıları güvenin kamusal mal katılımını, kamusal mal katılımının da güveni pekiştirdiğini işaret etmektedir. Veriler ışığında güven ve işbirlikçi eğilim arasındaki tek yönlü bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.

Anahtar Sözcükler

Sosyal Sermaye, Kamusal Mal, İşbirlikçi Davranış, Güven, Deney

ABSTRACT

OCAK, Necmi. *An Experimental Analysis of The Relationship Between Social Capital And Public Goods*, Ph.D. Dissertation, Ankara, 2024.

The presence of market failures hinders pareto-efficient allocation, reducing social well-being. At this point, the intervention of the public sector is foreseen by some researchers. In the relevant framework, one of the main market failures that the public sector should play an active role in is public goods. However, in the historical process, examples indicate that the public sector is insufficient in the face of increasing demand for public goods. Within the framework of the cited problem, the number of scientists focusing on voluntary participation in the provision of public goods is increasing day by day. In this context, increasing voluntary participation in public goods is suggested as an alternative way to increase social welfare. For this reason, studies on factors that will increase voluntary participation in public goods are frequently carried out today. Trust, one of the basic components of social capital theory, which developed rapidly in the 1980s, interacts with collective action. The main purpose of this study is to analyze the relationships between cooperative behavior impaired by the free-riding problem and trust in an experimental setting. The experiment is comprised of a trust game followed by a public good game within the relevant framework. The outcomes indicate that trust reinforces public good participation, and public good participation reinforces trust. In the light of the data, no unidirectional causality relationship between trust and collaborative tendency was found.

Keywords

Social Capital, Public Goods, Cooperative Behavior, Experiment

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI	ii
ETİK BEYAN	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
TABLolar DİZİNİ.....	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	xi
GİRİŞ	1
1. BÖLÜM: SOSYAL SERMAYE	3
1.1. KAVRAM.....	3
1.2. KURAMSAL GELİŞİM	8
1.3. SINIFLANDIRMA	14
1.3.1. Düzeye Göre Sınıflandırma	14
1.3.1.1. Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye	15
1.3.1.2. Makro Düzeyde Sosyal Sermaye	17
1.3.2. Bağlantılarına Göre Sınıflandırma	20
1.3.2.1. Bağlayıcı Sosyal Sermaye	20
1.3.2.2. Köprü Kuran Sosyal Sermaye	22
1.3.2.3. Birleştirici Sosyal Sermaye	23
1.4. SOSYAL SERMAYENİN BİLEŞENLERİ	24
1.4.1. Güven.....	24
1.4.2. Sosyal ve Kurumsal Normlar	30
1.4.3. Sosyal Ağlar	32

1.5. SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜMÜ	34
1.6. SOSYAL SERMAYENİN MİKROEKONOMİK VE MAKROEKONOMİK BOYUTLARI.....	39
1.6.1. Mikroekonomik Boyutlar	39
1.6.2. Makroekonomik Boyutlar	41
1.7. SOSYAL SERMAYENİN KARANLIK TARAFI: NEGATİF DIŞSALLIK.	42
1.8. DEĞERLENDİRME	45
2. BÖLÜM: KAMUSAL MALLAR.....	47
2.1. KAVRAM VE SINIFLANDIRMA	47
2.2. KURAMSAL GELİŞİM	55
2.3. REFAH İKTİSADININ TEMEL TEOREMLERİ	59
2.4. KAMUSAL MALLARIN SUNUMU	64
2.4.1. Kamusal Malların Sunumunda Bedavacılık Sorunu	65
2.4.2. Optimal Sunum.....	67
2.4.2.1. Lindahl Değişim Modeli	68
2.4.2.2. Bowen Kısmi Denge Analizi	71
2.4.2.3. Samuelson Genel Denge Analizi.....	73
2.4.3. Optimal Altı Sunum.....	76
2.4.4. Gönüllü Sağlanma	78
2.5. KAMUSAL MAL VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ	82
2.6. DEĞERLENDİRME	86
3. BÖLÜM: DENEYSEL UYGULAMA.....	87
3.1. KAVRAM VE SINIFLANDIRMA	87
3.2. SOSYAL TERCİH DENEYLERİ	94
3.2.1. Güven Oyunu	96
3.2.1. Kamusal Mal Oyunu	99
3.3. LİTERATÜR TARAMASI	104

3.4. DENEYSSEL TASARIM	109
3.4.1. Genel Bilgi	109
3.4.2. Tretmanlar	111
3.4.2. Güven Oyunu	113
3.4.2. Kamusal Mal Oyunu	115
3.4.3. Beklenti.....	117
3.5. HİPOTEZLER VE ANALİZ	118
3.5.1. Normallik ve Fark Testleri.....	120
3.5.3. Korelasyon Analizleri	125
3.5.3. Modeller.....	127
3.5.3.1. Regresyon – En Küçük Kareler Yöntemi	127
3.5.3.1. Regresyon: Tobit Modeli	132
3.6. GENEL DEĞERLENDİRME	136
SONUÇ	138
KAYNAKÇA	140
EK 1. SOSYAL TERCİH OYUNLARI	166
EK 2. GENEL YÖNERGE.....	168
EK 3. TEMEL TRETMAN YÖNERGESİ	169
EK 4. YAKIN TRETMAN YÖNERGESİ	173
EK 5. UZAK TRETMAN YÖNERGESİ	177
EK 6. ORİJİNALLİK RAPORU	181
EK 7. DOKTORA TEZİ ETİK KURUL İZİNİ.	183

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1. Sosyal Sermaye Tanımları.....	7
Tablo 2. Sosyal Sermaye Kavramının Kuramsal Gelişimi.....	13
Tablo 3. Sosyal Sermayenin Kamu Malı ve Özel Mal Modelleri Arasındaki Farklar.....	17
Tablo 4. Sosyal Sermaye Göstergeleri	35
Tablo 5. Malların Genel Sınıflandırılması.....	53
Tablo 6. Kamusal Mal Deneylerinde Katılım Miktarını Belirleyen Unsurlar	101
Tablo 7. Güven ve İşbirliği Arasındaki İlişkiye Odaklanan Deneysel Yazın.....	108
Tablo 8. Deneklerin Demografik Özellikleri	109
Tablo 9. Deneysel Tasarım.....	113
Tablo 10. Güven Oyunu Kazanç Tablosu	114
Tablo 11. Katkı Kararlarına İlişkin Normallik Testi Sonuçları	120
Tablo 12. Güven Oyunu Kruskal – Wallis Testi Sonuçları.....	121
Tablo 13. Kamusal Mal Oyunu Kruskal – Wallis Testi Sonuçları	121
Tablo 14. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Mann-Whitney U Testi Sonuçları.....	122
Tablo 15. Cinsiyete Göre Güven Oyunu Mann-Whitney U Testi Sonuçları.....	122
Tablo 16. Cinsiyete Göre Kamusal Mal Oyunu Mann-Whitney U Testi Sonuçları	123
Tablo 17. Cinsiyete Göre Oyunların Ortalama Sonuçları	123
Tablo 18. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Ortalama Sonuçları	124
Tablo 19. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Arasındaki İlişki	125
Tablo 20. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Arasındaki İlişki (TT)	126
Tablo 21. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Arasındaki İlişki (YT)	126
Tablo 22. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Arasındaki İlişki (UT).....	127
Tablo 23. Kategorik Değişkenler	127

Tablo 24. Tüm Tretmanlar OLS Regresyon Analizi.....	128
Tablo 25. OLS Regresyon Analizi (TT)	129
Tablo 26. OLS Regresyon Analizi (YT)	130
Tablo 27. OLS Regresyon Analizi (UT).....	131
Tablo 28. Tüm Tretmanlar Tobit Regresyon Analizi (Periyot 1-10)	132
Tablo 29. Tobit Regresyon Analizi (TT) (Periyot 1-10).....	133
Tablo 30. Tobit Regresyon Analizi (YT) (Periyot 1-10).....	134
Tablo 31. Tobit Regresyon Analizi (UT) (Periyot 1-10)	135

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Kamusal ve Yarı Kamusal Mallarda Bireysel Fayda.....	49
Şekil 2. Malların Bölünemezlik Derecesi	51
Şekil 3. Edgeworth Kutusu ve Fayda İmkânları Eğrisi.....	61
Şekil 4. Edgeworth Kutusu ve Üretim İmkânları Eğrisi	62
Şekil 5. Lindahl Fiyatlaması	69
Şekil 6. Bowen Kısmi Denge Analizi	71
Şekil 7. Samuelson Genel Denge Analizi.....	75
Şekil 8. Güven Oyunu	97

GİRİŞ

Sosyal sermaye kuramı 1980'li yıllarda Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam'ın araştırmaları çerçevesinde oldukça popüler hale gelmiştir. Bireylerin kolektif olarak hareket etmelerini sağlayan güven, normlar ve ağlardan oluşan sosyal sermaye fenomeni başlangıçta sosyologların ilgi odağındayken zamanla tüm sosyal bilimcilerin dikkatini çekmiştir.

1990'lı yılların ortasından itibaren ise iktisadi kalkınma yazınında sosyal sermaye kavramı önem kazanmaya başlamıştır. Her ne kadar tanımı ve ölçümü üzerinde belirsizlikler olsa da büyüme ve kalkınma alanlarında sosyal sermaye kavramı "kayıp halka" olarak değerlendirilmiş, fiziki ve beşeri sermayenin tamamlayıcısı olarak nitelenmiştir.

Sosyal sermaye günümüzde hem makro hem de mikro ekonomi araştırmalarında sıklıkla irdelenen bir kavram olarak öne çıkmaktadır. Makro çalışmalar, sosyal sermayenin ekonomik büyüme ve yatırım oranı üzerindeki etkisine odaklanırken; mikro ekonomik çalışmalar, sosyal sermayenin piyasaların etkin işleyişindeki rolüne dikkat çekmektedir. Ancak sosyal sermayeyi mikroekonomik perspektiften irdeleyen çalışmaların yazında azınlıkta kaldığı değerlendirilmek olanaklıdır.

Sosyal sermayenin temel bileşenlerinden güveni, istikrarlı sosyal ilişkilerin, işbirliğinin, her türlü mübadelenin, demokrasinin, ekonomik performansın ve hatta günlük etkileşimlerdeki en sıradan ilişkilerin vazgeçilmez temel bir öğesi olarak kabul etmek mümkündür. İşbirliği yapan çoğu insan, başkalarının da işbirliği yapmasını bekler ve bu nedenle başkalarının kendilerini sövmeyeceğine inanır. Bu nedenle, bedavacılık tehlikesine rağmen güven, işbirliğini doğurabilir. İlgili çerçevede genelde sosyal sermayenin özelde güvenin pekişmesinin bedavacılık problemi nedeni ile kolektif eylemin en girift sorunu haline dönüşen kamusal malların sağlanması meselesine alternatif bir çözüm getirebileceği değerlendirilmektedir.

Özel sektörün kar teşviki olmaması nedeniyle kamusal malların sağlanması hususunda isteksiz davrandığı görülmektedir. Bu nedenle zorunlu ihtiyaç niteliğindeki pek çok kamusal malın sunumu kamu kesimine kalmakta ve vergilerle finansman zorunlu hale gelmektedir. Bozucu vergilerden teşekkül eden modern vergi sistemleri ise toplumsal refahı erozyona uğratmaktadır. İlgili nedenle sosyal gönenci arttırmak için kamusal malların gönüllü sağlanması üzerine araştırmalar gün geçtikçe artmaktadır. Tez çalışmasını da bu kapsamda değerlendirmek olanaklıdır.

İlgili çerçevede sosyal sermayenin işbirlikçi davranışlar üzerine etkisini ve kolektif eylemin toplumsal bağları pekiştirici tesirini araştırmak amacı ile deneysel bir tasarım hazırlanmıştır. Böylece güvenin ölçümüne ilişkin sıklıkla kullanılan anketlere dair metodolojik problemleri aşmak hedeflenmiştir. Yazında nadir de olsa benzer perspektifte çalışmalar mevcuttur. Bu nedenle bilimsel özgün katkı yaratmak amacıyla toplumsal bağların niteliği de (zayıf/güçlü) araştırmaya bir bileşen olarak dâhil edilmiştir.

Tasarımda deneysel iktisat yazınının klasik oyunları olan güven oyunu ve kamusal mal oyunundan faydalanılmıştır. Bu iki oyunun melezlendiği tasarım aracılığıyla kolektif eylem ve sosyal sermaye arasındaki girift ilişkinin çözümlenmesi amaçlanmıştır.

Tezin ilk bölümünde sosyal sermaye kuramı incelenmektedir. İkinci bölümde kamusal mallar ve sağlanması hakkındaki yazın irdelenmektedir. Son bölümde ise deneysel tasarım, uygulama, sonuçlar ve değerlendirmeler paylaşılmaktadır.

1. BÖLÜM

SOSYAL SERMAYE

1.1. KAVRAM

Adam Smith ve David Ricardo gibi klasik iktisatçılar “sermaye” kavramını, fiziksel sermayeyi ya da üretken serveti işaret etmek için kullanmıştır (Wall vd., 1998, s.303). Bu nedenle klasik iktisat geleneğinden ilham alan öncü neoklasik ekonomik büyüme modellerinin merkezinde fiziksel sermaye yer almaktadır. Ancak zamanla bu modellerin kurumsal yapısı tartışılır hale gelmiş; fiziksel sermaye yatırımlarının iktisadi büyüme veya kalkınmayı açıklamada tek başına yeterli olmadığı görüşü yaygınlık kazanmıştır. İlgili çerçevede pek çok bilim insanı iktisadi büyüme ve kalkınma üzerinde etkili olan diğer unsurları araştırmaya başlamıştır. Bu doğrultuda Theodore W. Schultz (1961) ve Gary Becker (1964), eğitimin önemini vurgulayarak beşeri sermayeye dikkat çeken ilk iktisatçılardan olmuşlardır. Daha sonra Paul Romer (1986) ve Robert Lucas’ın (1988) çalışmalarıyla beşeri sermaye, modern büyüme teorilerinde önemli bir faktör olarak yerini almıştır (Rosen, 1993, s.28). James S. Coleman ise (1988) beşeri sermayenin yaratılmasında sosyal sermayenin önemini vurgulayarak, sosyal sermaye kavramına ekonomik bir anlam yüklemiştir.

Ancak Coleman (1988) tarafından geliştirilen sosyal sermaye kavramı, ana akım iktisatçılar tarafından eleştirilmiş ve 1990’ların ortalarına kadar ekonomik sermayenin meşru bir biçimi olarak kabul görmemiştir. Özellikle, Kenneth Arrow (2000) sosyal sermayeyi ekonomik bir kavram olarak kullanmayı reddetmiştir. Çünkü sosyal sermaye “gelecekte fayda sağlamak için şimdiki zamandan kasten fedakârlık etme” gibi sermayenin temel bir niteliğinden yoksundur (Gwan Do, 2009, s.37). Paul Collier (2002) perspektifinden ise Arrow’un yaklaşımı indirgeyicidir. Collier (2002, s.19), sosyal sermayenin ekonomik açıdan bakıldığında, “sosyal” olduğunu işaret eder, çünkü sosyal sermaye sosyal

etkileşimden kaynaklanan dışsallıklar yaratır. Bu tip etkiler, süreklilikleri münasebetiyle sosyal sermayeye bir “sermaye” niteliği kazandırır.

Alandaki genel eğilime bakıldığında sosyal sermaye kavramının meşruiyetinin giderek arttığı ve kavramın yerleşik iktisadi düşünce tarafından benimsendiği gözlemlenmektedir. 1990'ların ortasından beri Putnam vd. (1993), Knack ve Keefer (1997), Harriss ve Renzio (1997), Woolcock ve Narayan (1998), Fukuyama (1998) gibi birçok bilim insanı sosyal sermayeyi bir ekonomik sermaye biçimi olarak ele almış ve incelemişlerdir.

Yapılan bu çalışmalar neticesinde sosyal sermaye günümüzde fiziki ve beşeri sermaye ile birlikte iktisadi büyüme ve kalkınmayı etkileyen bir faktör olarak anılmaya başlanmış; hatta kimi araştırmacılar tarafından fiziki ve beşeri sermaye bileşenlerini uyaran bir unsur olarak öncelenmiştir (Grootaert, 1998; Ostrom, 2000). Woolcock'a (2001, s.6) göre, beşeri sermaye bireylerde, sosyal sermaye ise bireylerin ilişkilerinde bulunmaktadır.

Sosyologlar tarafından geliştirilen bir kavram olan sosyal sermaye günümüzde pek çok farklı disiplin tarafından kullanılmaktadır. Özellikle yenilikçi süreçlere ilişkin vadettiği açılımlar, sosyal sermaye kavramını tüm sosyal bilim disiplinleri için popüler bir mefhum haline getirmiştir (Altay, 2007, s.338). Ancak kullanımı oldukça yaygın olan sosyal sermaye kavramının üzerinde uzlaşmış bir tanımı yoktur. Benzer şekilde sosyal sermayenin nasıl ölçüleceğine dair bir mutabakattan da bahsetmek olanaklı değildir. Sosyal sermayenin ölçümünde kullanılan yöntemler daha sonra ayrıntılı olarak açıklanacağı için öncelikle yazında öne çıkan araştırmacılar tarafından türetilen sosyal sermaye tanımlarına yer verilecektir.

Bourdieu (1986, s.16), sosyal sermayeyi, “belirli koşullarda ekonomik sermayeye çevrilebilen ve soyluluk unvanı şeklinde kurumsallaştırılabilecek sosyal yükümlülüklerden oluşan” bir kavram olarak tanımlamaktadır.

Coleman'a (1988, s.98) göre, sosyal sermaye işlevi ile tanımlanmakta ve tek bir birim değil farklı birimlerin karışımından oluşmaktadır. Sosyal sermaye, yapı içerisinde yer alan bireylerin ya da kurumsal aktörlerin eylemlerini kolaylaştırır. Diğer sermaye biçimleri gibi, sosyal sermaye de üretkendir ve yokluğunda elde edilemeyecek belli amaçlara erişimi mümkün kılmaktadır.

Putnam vd. (1993, s.167), sosyal sermayeyi, eşgüdümlü eylemleri kolaylaştırarak toplumun verimliliğini artırabilen, güven, norm ve ağ benzeri sosyal organizasyonların özellikleri olarak tanımlamaktadır.

Lin (1999, s.30) ise sosyal sermayeyi "beklenen getirileriyle birlikte sosyal ilişkilere yapılan yatırım" olarak betimlemektedir.

Stiglitz'e (2000, s. 60) göre, "sosyal sermaye gizli bilgidir; kısmen bir arada bir uyum yaratan, aynı zamanda bir takım bilişsel yetenekler ve yatkınlıklar üreten bir toplumsal yapıdır."

Ostrom'a (2000, s.176) göre, sosyal sermaye bireylerin oluşturduğu grupları sürekli bir faaliyet için bir araya getiren etkileşim modelleri ile ilgili paylaşılan bilgi, anlayışlar, normlar, kurallar ve beklentilerdir.

Iyer vd.'ye (2005, s.1016) göre, kavramın temelinde, insanlar arasındaki etkileşimi düzenleyen, ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunan kurumlar, tutumlar, ilişkiler ve değerler vardır. Bir toplumun sosyal etkileşimlerinin niceliğini ve işbirliğinin kalitesini şekillendiren ağlar, normlar, ilişkiler, değerler ve gayriresmî yaptırımlar sosyal sermayenin göstergesidir.

Yukarıda aktarılan betimlemelere ek olarak Tablo 1'de paylaşılan diğer tanımlar da dikkate alındığında farklı bilim insanları tarafından sosyal sermaye kavramının ayrıksı bileşenlerine vurgu yapıldığı görülmektedir. Ancak yine de sosyal sermaye kavramına ilişkin üzerinde uzlaşıya varılmış kimi ortak niteliklerden

bahsetmek olanaklıdır. Bu nitelikler şu şekilde toplulaştırılabilir (Durlauf ve Fafchamps, 2004, s.7; Özdemir, 2007, s.11):

1. Sosyal sermaye, bireylerin sosyal bir ağdaki üyelikleri üzerine temellenen ilişkilerde yer almaktadır.
2. Sosyal sermaye, içinde bulunduğu ortamı (pazar, örgüt, vb.) etkilemekte hem de onun çıktılarında etkilenmektedir.
3. Sosyal sermaye içindeki güvenilir, uzun süreli ilişkiler, bireysel ve toplumsal eylemin başarı olasılığını arttırmaktadır.
4. İhtiyaç duyulan kaynakların temin edilmesi halinde bireyin veya herhangi bir sosyal birimin sahip olduğu sosyal sermayeyi kuvvetlendirmek olanaklıdır.
5. Sosyal sermaye, grubun üyeleri için pozitif dışsallıklar yaratır.
6. Bu dışsallıklar, karşılıklı güven, normlar, değerler ile bunların beklenti ve davranışlar üzerindeki etkileriyle elde edilir.
7. Karşılıklı güven, normlar ve değerler; sosyal ağlara dayanan resmi olmayan örgütlenme biçimlerinden kaynaklanır.

Son tahlilde yukarıda aktarılan nitelikler dikkate alındığında sosyal sermayenin bireylerin kolektif olarak hareket etmelerini sağlayan güven, normlar ve ağlardan oluştuğunu değerlendirmek mümkündür (Putnam 1993; Fukuyama, 1997; Lin, 1999; Woolcock ve Narayan, 2000).

Tablo 1. Sosyal Sermaye Tanımları

Belliveau, O'Reilly, & Wade (1996,s.1572)	“bir bireyin şahsi ağı ve seçkin kurumsal bağları”
Thomas (1996, s.11)	“kolektif bütünlüğün büyümesini teşvik eden sivil toplum içinde geliştirilen gönüllü araçlar ve süreçler”
Fukuyama (1997)	“sosyal sermaye, basitçe, bir grup üyesi arasında paylaşılan, aralarında işbirliği yapmaya izin veren belirli bir dizi enformel değer veya normun varlığı olarak tanımlanabilir.”
Pennar (1997, s.154)	“bireysel davranışı etkileyen ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi etkileyen sosyal ilişkiler ağı”
Brehm & Rahn (1997, s. 999)	“toplu eylem sorunlarının çözümünü kolaylaştıran vatandaşlar arasındaki işbirliği ağı”
Burt (1997, s.355)	“bir ağdaki aracılık fırsatları”
Inglehart (1997, s.188)	“yaygın gönüllü dernekler ağlarının ortaya çıktığı güven ve hoşgörü kültürü”
Portes (1998, s.6)	“aktörlerin sosyal ağlara veya diğer sosyal yapılara üyelik sayesinde menfaat temin etme kabiliyeti”
Nahapiet & Ghoshal (1998, s.243)	“bir şahsın veya bir toplumsal birimin sahip olduğu ilişkiler ağı içinde bulunan, bu şahısların erişebildiği gerçek ve potansiyel kaynakların toplamı. Sosyal sermaye, hem bu ağı hem de bu ağ vasıtasıyla harekete geçirilebilecek varlıkları içerir.”
Woolcock (1998, s.153)	“kişinin sosyal ağlarında bulunan bilgi, güven ve karşılıklılık normları”
Knoke (1999, s.18)	“sosyal aktörlerin diğer sosyal aktörlerin kaynaklarına erişebilmek için örgüt içinde ve arasında ağ bağlantıları oluşturup bunları harekete geçirme süreci”
Moran (2005,s.1129)	“değerli bir varlıktır ve değeri, aktörlerin sosyal ilişkileri yoluyla ortaya çıkardığı kaynaklara erişimden kaynaklanmaktadır.”
Liao & Welsh (2005,s.347)	“bir yapı ve ağdan daha fazlası olan sosyal sermaye; sosyal etkileşim, sosyal bağlar, güven ilişkileri ve belirli bir bağlamda bireylerin eylemlerini kolaylaştıran değer sistemleri gibi toplumsal bağlamın birçok yönünü içerir.”
Inkpen & Tsang (2005, s.151)	“bir şahsın veya bir organizasyonun sahip olduğu ilişkiler ağında bulunan, bunlardan edinilen ve bunlardan türetilen kaynaklar toplamı”
Maurer & Ebers (2006, s.262)	“bireyin ya da kolektif aktörlerin erişiminde olan ve bu aktörlerin sosyal bir ağ içerisindeki konumlarına ve/veya bu

	aktörlerin sosyal ilişkilerinin içeriğine neden olan değeri belirtir.”
Krause, Handfield & Tyler (2007, s.531)	“sosyal ilişkiler aracılığıyla elde edilen kaynaklara erişimden kaynaklanan değerli bir varlık”
Lawson, Tyler & Cousins (2008, s.446)	“sosyal ilişkiler aracılığıyla elde edilen kaynaklara erişimden kaynaklanan değerli bir varlık”

Kaynak: Turner, 2011, s.7-8

1.2. KURAMSAL GELİŞİM

Sosyal sermaye mefhumu sosyolojik teoriden gündelik kullanıma ihraç edilen en popüler kavramlardan biridir (Portes, 1998, s.2). Kuşaklar arası bilgi aktarım süreçlerine dair yazın irdelendiğinde, sosyal sermaye kavramının tarihsel gelişimi ile semantik gelişiminin ayrıştığı gözlemlenmektedir. Sosyal sermayenin semantik gelişimi ile açık bir şekilde sosyal sermaye kavramını kullanmamış, ancak sosyal sermaye kavramının anlamını temellendirecek görüşler sunmuş, Adam Smith, Karl Marx, Jean Jacques Rousseau, Thorstein Veblen, Max Weber, Alfred Marshall, Ferdinand Tönnies ve Emile Durkheim gibi birçok düşünce insanının çalışmaları işaret edilmektedir (Grootaert ve Bastelaer, 2001, s.4; Tüllüce, 2013, s. 74).

Son yirmi yıllık süreçte sosyal bilimlerde en çarpıcı gelişmelerden biri, sosyoekonomik olayları anlama mekanizması olarak sosyal sermayeye olan ilginin artmasıdır. Bu ilgi sosyoloji alanı ile sınırlı kalmamış; ekonomi ve diğer disiplinlerde de sosyal sermayeye olan yönelim giderek artmıştır. Sosyal sermaye, kalkınmadan (Woolcock, 1995) yargının etkin çalışmasına (LaPorta vd. 1997); Rusya'daki ölüm krizinden (Kennedy vd., 1998) siyasal katılımcılığa (DiPasquale ve Glaeser, 1999); çocuk refahından (Putnam, 2000) orta öğretimin

yayılmaya (Goldin ve Katz, 2001) kadar pek çok farklı olayın kilit bir bileşeni olarak ele alınmıştır (Durlauf, 2002, s.459).

Mevcut yazında, “sosyal sermaye” kavramının ilk kez ne zaman ve nerede kullanıldığı üzerinde fikir birliğine varılamasa da (Grootaert ve Bastelaer, 2001, s.4; Woolcock ve Narayan, 2000, s.228), kapitalizmin ivme kazandığı 20. yüzyıl başlarında literatüre girdiği ve kapitalizmin zirveye ulaştığı 20. yüzyıl sonlarında popülerleştiği değerlendirilebilir (Pawar, 2006, s.214).

Putnam (2000), sosyal sermaye kavramının günümüzdeki anlamıyla ilk kez Lydia J. Hanifan (1916) tarafından kullanıldığını işaret etmektedir. Hanifan’a göre (1916, s.130); birey kendi başına bırakılırsa, toplumsal olarak çaresiz kalacaktır. Bireyin toplumsal ihtiyaçlarını hızlıca temin etmesi ancak komşusuyla (ve onların da diğer komşularıyla) iletişim halinde olması halinde mümkündür. Böylece toplumsal yaşam koşullarının önemli ölçüde iyileştirilmesi için yeterli bir içtimai potansiyele sahip sosyal sermaye birikimi ortaya çıkacaktır.

Jane Jacobs'un klasik eseri olan “*Büyük Amerikan Şehirlerinin Ölümü ve Yaşamı (The Death and Life of Great American Cities)*” (1961) adlı yapıtta da “sosyal sermaye” kavramına rastlamak mümkündür. Jacobs, kent mahallelerinde var olan yoğun sosyal ağların, sosyal sermaye biçimini oluşturduğunu işaret eder. Ona göre sosyal ağlar mahallenin temizliğinde, suçların önlenmesinde ve çeşitli yaşam kalitesi ölçütlerinin sağlanmasında resmi kurumsal yapılara göre (örneğin asayiş hizmeti) daha çok paya sahiptir (Putnam, 2000, s.332-333).

Sosyolog Ivan Light ve ekonomist Glenn Loury, şehir içi ekonomik gelişme sorununu tanımlamak için 1970'lerde yine “sosyal sermaye” teriminden faydalanmışlardır. Light (1972), “*Amerika’da Etnik Kuruluş (Ethnic Enterprise in America)*” adlı çalışmasında, Asyalı Amerikalılarda ve diğer etnik gruplarda var olan güven ve sosyal bağlılığın, Afrikalı Amerikalılarda olmamasından dolayı, siyahilerin ticari faaliyetlerindeki gelişiminin göreceli olarak yavaş olduğunu vurgulamıştır (Fukuyama, 1997, s.378). Loury (1977), “*Etnik Gelir Farklılıklarının*

Dinamik Teorisi (A Dynamic Theory of Racial Income Differences)” adlı eserinde Amerika'daki farklı ırksal gruplara mensup kişiler arasındaki gelir farklılıklarının belirleyicilerini incelemiş ve bu farklılıkların temelinde sosyal sermayenin olduğuna dikkat çekmiştir (Portes, 1998, s.4).

Tablo 2’de aktarıldığı üzere 1980’li yıllar sosyal sermaye yazının gelişiminin ivmelendiği ayrık bir zaman dilimi olarak dikkat çekmektedir. Bu yıllarda özgün katkıları ile fark yaratan üç bilim insanının öne çıktığı görülmektedir: Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam. Özellikle Putnam’ın (2000) Amerikan sosyal hayatındaki değişimi konu aldığı *“Tek Başına Bowling (Bowling Alone)”* adlı eserinden sonra sosyal sermaye kavramının akademik çerçeveden sıyrılarak daha popüler mecralara (People Magazine, Cooking Light, World Wide Web vb.) yayıldığı gözlemlenmiştir (Farr, 2004, s. 7). Bu gelişmeler neticesinde, sosyal sermaye kavramı, uluslararası kuruluşlar, ulusal hükümetler ve sivil toplum örgütleri tarafından sıklıkla başvurulan anahtar bir terim haline dönüşmüştür. Bu dönüşümü kalkınmaya ilişkin “kayıp halkanın” keşfi olarak yorumlamak mümkündür (Harris ve Renzio, 1997, s.920- 921).

Marksist sosyolojik yönelimiyle dikkat çeken Bourdieu¹ da sosyal sermaye kavramının gelişimine önemli katkı veren düşün insanlarından biridir. Bourdieu sosyal sermayeyi sadece toplumun üst katmanlarına ait olan, onların göreceli yüksek konumlarını korumak için kurgulanmış bir kavram olarak değerlendirir (Field, 2008, s.22). Bourdieu (1986, s.16) için sermaye ekonomik, kültürel ve sosyal boyutları olan bir kavramdır. Ekonomik sermaye, hemen ve doğrudan paraya çevrilebilen ve mülkiyet hakları şeklinde kurumsallaştırılabilen kaynaktır. Kültürel sermaye, belirli koşullar altında ekonomik sermayeye çevrilebilen ve çeşitli eğitim vasıflarını içinde barındıran kaynakların toplamıdır. Sosyal

¹ Bourdieu’nun Marksist yaklaşımının, piyasanın “eksik rekabete” dayanan “tekelci” yapısını teşhir etmenin ötesine geçmediği yönünde eleştiriler mevcuttur. Ama Bourdieu’ya yöneltilen en “can acıtıcı” eleştiri, Becker’in (1971, 1981) “ekonomi emperyalizminin” sosyoloji alanındaki işbirlikçisi olduğu suçlamasına dayanır. Zira eleştiri sahiplerine göre, Bourdieu, neoklasik teoriyle aynı öncüllerden beslenerek geliştirdiği analiz çerçevesini toplumsal yaşamın tüm alanlarında kullanmıştır (Özatalay, 2012, s.59).

sermayenin kökeninde ise, az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışıklık ve tanıma ilişkileri yer alır. Bu ilişkilerin uzantısı olarak ortaya çıkan uzun ömürlü sosyal ağları, üyelerine çeşitli avantajlar sunması hasebiyle, belirli şartlar altında ekonomik sermayeye çevrilebilen fiili ya da potansiyel bir kaynak kümesi olarak betimlemek mümkündür.

Bourdieu'ya benzer şekilde Coleman'ın sosyal sermaye ile ilgili çalışmalarını da toplumsal eşitsizlik ve okullardaki akademik başarı arasındaki ilişkiyi açıklama yönelik bir çabanın uzantısı olarak değerlendirmek olanaklıdır (Field, 2008,s.30). Ancak Coleman, sosyal sermayenin ekonomik avantaja evrimi üzerinde duran Bourdieu'nun tersine, sosyal sermayenin beşeri sermayeye dönüşümüne odaklanmıştır. Düşünür, sosyal sermayenin sadece toplumun üst kesimiyle sınırlı olmadığını, aynı zamanda yoksullara ve varoşlarda yaşayan topluluklara da fayda sağladığını belirtmiştir (Özdemir, 2007, s.15; Field, 2008, s.28).

Coleman'a (1988, s.109-110) göre, hem ailedeki hem de toplumdaki sosyal sermaye, gelecek kuşağın beşeri sermayesinin yaratılmasında önemli rol oynamaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) yer alan devlet okullarında eğitim alan öğrenciler üzerine çalışan Coleman, farklı aile geçmişinden gelen öğrencilerin başarı durumlarını incelemiştir. Yazar ailevi geçmişi; finansal sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermaye olarak üç bileşene ayırmıştır. Finansal sermayenin belirleyicisi, ailenin serveti veya geliridir. Beşeri sermaye ebeveynlerin eğitim seviyesi bağlamında değerlendirilir. Sosyal sermaye (aile içi) ise ebeveynlerin fiziksel varlığı, çocuk ile harcanan zaman ve çocukların ebeveynlerinden aldıkları ilgi çerçevesinde belirlenir. Sonuç olarak, ebeveynlerin sahip oldukları beşeri sermaye aile ilişkilerinde cisimleşmiş sosyal sermaye ile tamamlanmazsa, ebeveynin beşeri sermayesinin düzeyi çocuğun eğitimsel gelişimi açısından önemini yitirecektir.

Putnam, medyada ve sosyal bilimlerde sosyal sermaye kavramını popülerleştiren ve yaygınlaştıran en önemli entelektüeldir (Lappe ve Du Bois, 1997; Farr, 2004).

Bourdieu ve Coleman, sosyal sermayeyi bireysel düzeyde değerlendirirken², Putnam toplumsal ve ulusal düzeyde ele almıştır (Park, 2006, s.8-9). Putnam vd. (1993) “*Demokrasiyi Çalıştırmak: Modern İtalya’da Vatandaşlık Gelenekleri (Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy)*” adlı çalışmada, İtalya’nın kuzey ve güney bölgelerinde ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yazarlar bölgeler arasındaki ekonomik ve kurumsal farklılığı açıklarken (Kuzey İtalya, güney İtalya’ya göre daha yüksek bir toplumsal refah tecrübe etmektedir) sosyal sermayenin önemine vurgu yapmışlardır.

The Economist dergisi bu çalışmayı, geleneksel bir bölgesel yönetim çalışması görüntüsünün altında, Vilfredo Pareto ve Max Weber’den bu yana sosyal bilimler alanında gerçekleştirilen en önemli araştırma olarak değerlendirmiştir. Eser yayınlanmasından bu yana geçen zaman içinde pek çok araştırmacı tarafından alıntılanmış ve “sosyal sermaye” fikrinin kalkınma yazınına girmesinde önemli bir kaynak olmuştur (Harris ve Renzio, 1997, s.922).

Putnam (1995) diğer bir önemli eseri olan “*Tek Başına Bowling: Amerika’nın Azalan Sosyal Sermayesi (Bowling Alone: America’s Declining Social Capital)*” adlı çalışmasında ise ABD’de gözlemlenen sosyal sermaye erozyonunu inceler. Yazarın (1995, s.5) vargılarına göre, 1980 ve 1993 yılları arasında bowling oynayanların toplam sayısında tecrübe edilen %10’luk artışa rağmen, liglerde bowling oynayan kişi sayısı yaklaşık olarak %40 azalmıştır. Putnam, tek başına bowling oynayan kişi sayısındaki artışı, yerel-ulusal seçimlerdeki seçmen ilgisizliğini ve örgüt-sendika üye sayılarındaki düşüşü sosyal bağlardaki zayıflamanın göstergeleri olarak yorumlamıştır.

² Coleman, sosyal sermayeyi “rasyonel tercih teorisi” kapsamında bireysel bir modelle açıklar. Buna göre sosyal sermaye, bilinçli bir tercihin çıktısı değildir. Bireylerin sosyal sermaye yaratmak gibi bireysel bir hedefleri yoktur. Sosyal sermaye, bireyler “faaliyetlerin diğer hedefleriyle uğraşırken” ortaya çıkan beklenmeyen bir sonuçtur. Ancak Coleman ortaya çıkan bu sonucu sadece onu gerçekleştirenler için fayda sağlayan özel bir mal olarak değil, yapının tüm parçaları tarafından kullanılabilir kamusal bir mal olarak kabul etmiştir (Field, 2008, s.35).

Sosyal sermayeyi ekonomik bir bağlamda irdeleyen Francis Fukuyama kavramın sosyolojik sınırların ötesine geçmesinde etkili bir rol oynamıştır (Tüllüce, 2013, s.85). Ancak Fukuyama'nın araştırması Putnam'dan daha farklı bir yönelime sahiptir. Fukuyama incelemesini merkezine sosyal ağları değil güveni konumlandırır. (Özcan, 2011, s.19). Fukuyama, güveni sosyal sermayenin ana bileşeni olarak değerlendirmiş ve sosyal sermayeyi bir toplumda veya toplumun bazı kesimlerinde güven duygusunun hâkim olmasından ileri gelen bir olgu olarak tanımlamıştır (Fukuyama, 1998, s.37).

Tablo 2. Sosyal Sermaye Kavramının Kuramsal Gelişimi

1890	Alfred Marshall sosyal sermayeyi farklı bir anlamda kullanmıştır ³ .
1916	Lydia J. Hannifan sosyal sermayenin pek çok insanın günlük yaşamında maddi varlıklar değerinde olduğunu işaret etmiştir.
1961	Jane Jacob ağları bir şehrin yeri doldurulamaz sosyal sermayesi olarak betimlemiştir.
1977	Glenn Loury, ırksal gelir eşitsizliğine ilişkin neoklasik kuramları eleştirirken sosyal sermaye kavramına yer vermiştir.
1986	Pierre Bourdieu sermayi ekonomik, kültürel ve sosyal olmak üzere üçe ayırmıştır.
1988	James Coleman, okul katılımı araştırmasında sosyal sermaye kavramından faydalanmıştır.
1993	Robert Putnam ekonomik kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi irdelemiştir.
1996	Dünya Bankası, Sosyal Sermaye Girişimi (The World Bank, The Social Capital Initiative) sosyal sermayenin iktisadi büyüme üzerindeki belirleyici rolünü tartışmıştır.

Kaynak: Pawar, 2006, s.214

³ Marshall (1890), "*Ekonominin Temelleri (Principles of Economics)*" adlı eserinde sosyal sermayeyi bir satın alma aracı veya üretim gereksinimlerinin bir stoku olarak değerlendirmiştir (1890, s.462).

1.3. SINIFLANDIRMA

Sosyal sermayenin tanımında gözlemlenen çeşitlilik, kavrama ilişkin sınıflandırma yönelimlerinin de ayrışmasına neden olmaktadır. Alanda faaliyet gösteren araştırmacıların bazıları sosyal sermayeyi düzeylerine göre tasnif etmeyi tercih etmektedir. Bu taksonomi kapsamında hem sosyal sermayeyi mikro açıdan özel mal olarak değerlendiren yaklaşımlar (Bourdieu, 1985; Lin 1999), hem de sosyal sermayeyi makro açıdan kamusal mal olarak niteleyen yönelimler (Coleman, 1988; Putnam, 1993) yer almaktadır.

Öne çıkan diğer sınıflandırma perspektifinin odağında ise bağlantılar vardır. Bu tasnif sistemi içerisinde ikili bir ayırım mevcuttur: Bireylerin, grup içinde veya grup dışında kurdukları yatay bağlarla ilişkili olarak bağlayıcı/köprü kurucu sosyal sermaye (Putnam, 2000), ve bireylerin statü bakımından eşit olmayan güç odaklarıyla kurdukları dikey bağlarla ilişkili olarak birleştirici sosyal sermaye (Woolcock, 1998). Müteakip alt bölümlerde, bu yaklaşım farklılıkları sonucu ortaya çıkan alması sosyal sermaye taksonomilerinin detayları aktarılmaktadır.

1.3.1. Düzeye Göre Sınıflandırma

Çeşitli tanımlardan yola çıkarak yazında sosyal sermayenin iki farklı düzeyde ele alındığı görülmektedir. İlk yaklaşımı savunanlar sosyal sermayeyi, mikro düzeyde özel mal olarak değerlendirmekte ve belli bir ana aktörün diğer aktörlerle ilişkilerine odaklanmaktadır. Bu bakış açısı, sosyal sermayeyi ilişkisel ve bireysel boyutta ele alarak bireye getirilerine odaklanmaktadır. Bireylerin kaynaklara erişimi ve ilişkilerin sermayeye dönüştürülmesi ile ilgilenmektedir (Ağcasulu, 2017, s.116).

Sosyal sermayeyi kamu malı olarak değerlendiren ikinci yaklaşımı benimseyenler ise kavramın makro ve/veya mezo düzeylerine odaklanarak sosyal sermayenin bireylere olan faydasının dolaylı yoldan olduğunu vurgulamaktadırlar. Bu bakış açısına göre sosyal sermaye, bireysel bir aktörün özelliğinden ziyade bir

toplumsal birimin niteliği olarak görülmektedir (Leana ve Van Buren, 1999, s.540). Aktarılanlar toplulaştırıldığında sosyal sermayeyi, mikro düzeyde birey ve grupların, mezo düzeyde örgüt ve kurumların, makro düzeydeyse ulusların sermayesi olarak değerlendirmek olanaklıdır. Ancak literatürdeki genel eğilim mezo düzeyi yadsıyan ikili bir tasnif sistemini kullanmak yönündedir (Eşki, 2009, s.26).

Her iki yaklaşımda bireyler sosyal sermayenin varlığından yararlanmaları mümkündür ancak faydaların doğrudanlığı hususunda farklılıklar vardır. Sosyal sermayenin “kamu malı” yönünü vurgulayan teorisyenler (Coleman, 1988; Putnam, 1993), sosyal sermayenin topluma ya da gruba doğrudan, bireye dolaylı/tali olarak fayda sağladığını varsaymaktadır. Sosyal sermayeyi “özel mal” olarak değerlendirenler bilim insanları ise, bireylerin doğrudan kendi sosyal sermaye düzeylerinden faydalanma yollarına odaklanmaktadır (Leana ve Van Buren, 1999, s.539).

1.3.1.1. Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye

Bazı sosyal ağ kuramcıları sosyal sermayeyi, bir gruptaki göreceli statüleri (Useem ve Karabel, 1986) veya konumları (Burt, 1997) nedeniyle bireysel aktörlerin bir özelliği olarak tanımlamışlardır (Leana ve Van Buren, 1999, s.538). Belliveau vd., (1996), Lin vd. (1981) gibi bilim insanlarının bireylerin doğrudan sosyal sermayelerinden elde ettikleri faydaları işaret eden araştırmaları da aktarılan kuramsal vargıları destekler niteliktedir. Bu vargılar çerçevesinde, sosyal sermayenin birey için özel bir mal olduğu kabul edilir. Özel bir mal niteliğindeki sosyal sermaye, “bireylerin kendi durumlarını iyileştirmek için” harçayabilecekleri bir varlıktır ve dolayısıyla bireyin pozisyonuna ve konumlandırma stratejilerine bağlı olarak ayrıksılaşmaktadır (Kostova ve Roth, 2003, s.301).

Sosyal sermayeyi özel mal olarak ele alan bir başka kuramcı da Bourdieu'dur. Bourdieu'ya göre sosyal sermayenin ekonomik, kültürel ve sembolik olmak üzere

üç tip bileşeni vardır. Bu bileşenlerden müteşekkil sosyal sermaye, egemen sınıftaki bireylerin karşılıklı tanımlama ve onaylama ilişkileri çerçevesinde belirlenir. İlgili çerçevede sosyal sermayeyi egemen grupların ayrıcalıklı niteliğini sürer kılan bir sürecin nüvesi olarak değerlendirmek olanaklıdır. Soyluluk ve unvanlar bu grupları ve onların üyelerini karakterize eder. Son tahlilde, sosyal sermaye baskın sınıfı sürdürmenin ve yeniden üretmenin başka bir yoludur (Lin, 1999, s.32).

Özel bir mal olarak sosyal sermaye tasnifi ile örtüşen diğer bir yaklaşım da Adler ve Kwon'a (2002) aittir. Yazarlar çalışmalarında özel bir mal niteliğindeki sosyal sermayeyi "dışsal sosyal sermaye" olarak betimler. Bu yaklaşıma göre, bir aktörün diğer aktörlerle sosyal ilişkilerinden doğan ve o kişiye avantaj sağlayan kaynaklar bütünü dışsal sosyal sermayedir.

Dışsal sosyal sermaye analizinde güven, sosyal sermayenin ortaya çıkmasında önemli bir etkidir, fakat sosyal sermayenin kendisi değildir. Bu yaklaşımı benimseyen araştırmacılar, ilk aşamada sosyal sermaye ve güven duygusunun olmadığını varsaymaktadır. Onlar için güven, ağırlıklı olarak kişisel ilişkiler çerçevesinde oluşan, "ilişkisel" veya "süreç temelli" bir kavramdır. Kişisel ilişkilerle sağlanan bilgi, diğer bilgi edinme araçlarına göre daha itimada layık ve ucuzdur. Bu görece avantajlardan istifade etmek isteyen bireyler bu ilişkileri sürdürmek adına birbirlerine güvenmeyi tercih ederler. Ancak bu güven ilişkisi mutlak ve kesintisiz değildir. Bireyler süreç içerisinde belirli aralıklarla geçmişte istismar edilip edilmediklerine ilişkin sınamalara girerler. Bu sınamalar sonucunda geçmişte sömürülmediğine ikna olan bireyler birbirlerine güvenmeyi sürdürürler (Özen ve Aslan, 2006, s.137).

Sosyal sermayenin mikro ekonomik düzeydeki yansımalarına vurgu yapan pek çok ekonomik irdelenmeden bahsetmek olanaklıdır. İktisatçılar bu araştırmalarda temel olarak sosyal sermayenin piyasaların etkin işleyişindeki rolüne odaklanırlar (Erselcan, 2009b, s.252). Bu araştırmaların temel tetikleyicisi, sosyal sermayenin firma, endüstri veya pazar düzeyinde güven ve işbirliği sağlayacağına ve böylece

işlem maliyetlerini düşüreceğine dair inançtır. Bu şekilde güven ve işbirliği tesis edildiğinde sözleşmelerin ifasının ve kredi erişiminin kolaylaşacağı ve ucuzlayacağı varsayılır. Dolayısıyla sosyal sermayenin pozitif dışsallıkların ortaya çıkmasına katkıda bulunduğunu değerlendirmek olanaklıdır (Thompson, 2018, s.47).

1.3.1.2. Makro Düzeyde Sosyal Sermaye

Putnam vd. (1993, s. 170), sosyal sermayeyi, güven, normlar ve ağlar gibi kendine özgü karakteristiklerinden ötürü kamusal mal olarak betimlemektedir. Putnam'a göre "bir insanın içinde bulunduğu sosyal yapının bir niteliği olarak, sosyal sermaye, bundan yararlananların hiçbirinin özel mülkü değildir." Sosyal sermayeye atfedilen kamusal mal niteliği kaçınılmaz olarak, sosyal sermayenin optimal düzeyde arzına ilişkin problemleri de gündeme getirmektedir. Coleman da (1988, s.116), Putnam'a benzer şekilde sosyal sermayeyi mülkiyet hakları ve getirileri bireylere ait olan fiziksel ve beşeri sermayeden daha farklı bir şekilde değerlendirir. Coleman, sosyal sermayeyi sadece onu oluşturmak için çaba gösterenlerin yararlanabileceği bir özel mal olarak değil, yapının tüm parçalarını oluşturan herkes tarafından faydalanılabilecek kamusal bir mal olarak niteler.

Tablo 3'de sosyal sermayenin özel mal ve kamusal mal olarak nitelenmesi durumunda gözlemlenen ayrışmalar aktarılmıştır.

Tablo 3. Sosyal Sermayenin Kamu Malı ve Özel Mal Modelleri Arasındaki Farklar

	Kamu Malı	Özel Mal
<i>Analiz Düzeyi</i>	Makro ve Mezo	Mikro
<i>Bireysel Fayda</i>	Dolaylı	Doğrudan
<i>Kolektif Fayda</i>	Doğrudan	Tesadüfi
<i>Gerekli Bağlar</i>	Esnek	Kırılgan
<i>Bireysel Teşvikler</i>	Zayıf veya İlimli	Güçlü

Kaynak: Leana ve Van Buren, 1999, s.541

Kamusal bir mal olarak sosyal sermaye yaklaşımı, Adler ve Kwon'un (2002) çalışmasında yer alan "içsel sosyal sermaye" betimlemesi ile örtüşmektedir. Yazarlar, bir topluluktaki bireylerin, işbirliği içinde ortak amaçlara ulaşabilmesini sağlayan toplumsal yapıyı içsel sosyal sermaye olarak tanımlanmaktadır. Bu yaklaşıma göre sosyal sermaye, yalnızca toplum içindeki aktörler arasındaki bağlantıların bir sonucu değil, aynı zamanda toplumsal işbirliğinin ve bu işbirliğinden neşet eden faydaları yaygınlaştıran karakteristiklerin bir çıktısıdır. Bu tipte bir çıktıyı kolektif hedeflerin gerçekleştirilmesini kolaylaştıran bir katalizör olarak nitelemek olanaklıdır.

İçsel yaklaşım, sosyal sermayenin ana unsuru olması hasebiyle toplumsal ilişkileri şekillendiren değerleri ve inançları işaret ederek "güven" nosyonunu öne çıkarmaktadır. Güven, görece zafiyetlerinin ayırıcılığı olan bir bireyin, bu zafiyetlerin toplumdaki herhangi bir kişi tarafından çıkar maksimizasyonu amacıyla istismar edilmeyeceğine ilişkin inancını temsil eder. Ulusal boyutta gerçekleştirilen araştırmalarda ise sosyal sermayenin güvene ilişkin bileşenleri olarak kurumlara güven, kişiler arası güven ve kişilerin etik normlara güvenirlilik derecesi öne çıkmaktadır (Özen ve Aslan, 2006, s.136).

Makro boyutuyla sosyal sermayeyi devletin daha etkin işlemesini olanaklı kılan bir öge olarak değerlendirmek mümkündür. Hukukun üstünlüğü, sözleşmelerin uygulanması, yolsuzlukla mücadele, karar almada şeffaflık gibi kamu kesiminin performansına ilişkin unsurlar sosyal sermaye ile yakından ilişkilidir. Dolayısıyla, kamusal sosyal sermayenin, kaynakların tahsis ve dağıtım işlevlerinde piyasa mekanizmasını tamamlayıcı bir rol üstlendiğini yorumlamak mümkündür. Makro düzeyde sosyal sermayenin bilgi maliyetlerini, işlem maliyetlerini ve riski azaltacağı varsayılmaktadır; böylece ahlaki tehlike ve ters seçimden kaynaklanan problemlerden kaçınmak da olanaklı hale dönüşecektir (Parts, 2003, s.9; Kaldaru ve Parts, 2005, s.5). Mülkiyet haklarının kapsamlı olarak tanımlandığı, yolsuzluğun, keyfi uygulamaların ve rüşvetin nadirattan gözlemlendiği ülkelerde, toplumun sisteme ve kişilerin birbirlerine olan güveni artmakta; böylece ekonomik büyüme ve kalkınma ivmelenmektedir (Altay, 2007, s.343). Makro düzeyde

sosyal sermaye, sadece üretim fonksiyonunda yer alan dördüncü bir sermaye kategorisi değil; aynı zamanda Gayri Safi Milli Hasıla üretimine katkı veren tüm unsurların verimliliğini artıran ayrıksı bir faktördür (Grootaert, 1998, s.9 ve s.13).

Sosyal sermaye odaklı yönelimler, eşgüdümün işlevselliğine ilişkin inanç üzerine şekillenir. Bu çerçevede sosyal sermayeyi ıralayan koordinasyonu, pareto-etkin dengeye yakınsamasına katkı veren bir unsur olarak betimlemek olanaklıdır. İlgili kapsamda özellikle öne çıkan bir piyasa başarısızlığı niteliğindeki eksik bilgiden kaynaklanan olumsal etkinsizlikler ile mücadelede sosyal sermayeye önemli bir rol atfedilmektedir (Durlauf ve Fafchamps, 2004, s.7). Diğer taraftan, koordinasyonun pozitif dışsallık yaratıcı etkisine odaklanmak suretiyle sosyal sermaye kıtlığını başlı başına kamusal müdahale gerektiren bir unsur olarak değerlendiren çalışmalara rastlamak da mümkündür.

Makro yaklaşım çerçevesinde, birey ve firmaların yarattıkları sosyal sermaye (sivil sosyal sermaye) stokunun kamusal refahı maksimum kılmada yetersiz kalacağı öngörülür. Kamu kesiminin optimal altı stok sorununu çözecek temel aktör olduğu varsayılır. Kamu kesimi bu problemi iki şekilde aşabilir. Birinci çözüm kamusal sosyal sermayeyi, sivil sosyal sermaye için bir ikameye dönüştürmektir. Sivil sosyal sermaye seviyesi azaldıkça başta yargı mekanizması olmak üzere ve diğer tüm kamusal ikame edici öğelere olan ihtiyaç artmaktadır. İkinci çözüm ise sivil sosyal sermayeyi teşvik etmektir. Bu iki çözümün eşanlı kullanılması da alternatif bir seçenek olarak dikkat çekmektedir (Collier, 1998, s.23).

Son tahlilde, yazındaki genel eğilim, mikro ve makro düzeydeki sosyal sermayenin alternatif seçenekler olarak değil tamamlayıcı unsurlar olarak değerlendirilmesi yönündedir. Bu iki unsur karşılıklı güçlendirici bir etkiye sahiptir. Makro kurumların, mikro kurumların gelişimini; mikro kurumların ise makro kurumların dönüşümünü ivmelendirmesi kuvvetle muhtemeldir. İki kurum seviyesi arasındaki başarılı etkileşimin kilit ölçüleri olarak öne çıkan unsurlar ortak değerler, normlar ve karşılıklı güvendir. Bu unsurlar çerçevesinde şekillenen makro-mikro sosyal sermaye etkileşiminin eksikliği pek çok sosyo-ekonomik

problemin öncelikli nedeni olarak değerlendirilebilir. Özellikle planlı ekonomiyi terk eden geçiş ekonomilerinde tecrübe edilen iktisadi problemlerin kaynağına işaret edilen etkileşim yoksunluğunu konumlandırmak olanaklıdır. Faal bir aktör olan kamu kesiminin sosyal ve ekonomik hayattan ivedi bir biçimde tasfiye edilmesi, devlete olan güven duygusunu aşındırmış, sosyal sermayeyi bozunuma uğratmış ve insanları yerel ağlara ve yasal olmayan (mafya gibi) birliklere muhtaç kılmıştır (Serageldin and Grootaert, 2000, s.50).

1.3.2. Bağlantılarına Göre Sınıflandırma

Putnam (2000, s.18), sosyal sermayeyi kurulan bağlara göre sınıflandırmayı tercih etmiş ve “bağlayıcı” (ayrıcalıklı) [bonding] ve “köprü kuran” (kapsayıcı) [bridging] sosyal sermaye olmak üzere ikili bir ayırım yapmıştır. Bağlayıcı sosyal sermaye ağları, içe dönük (seçime veya zorunluluğa göre) bir nitelik taşıması hasebiyle daha çok homojen gruplar arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirme eğilimindedir. Köprü kuran ağlar ise dışa dönüktür ve sosyal farklılığa sahip insanları bir araya getirmektedir.

Woolcock (1998, s.156) ise bağlantısallığa farklı bir perspektiften yaklaşmış ve bireylerin veya grupların iktidarı temsil eden bürokratik kurumlarla kurdukları hiyerarşik-dikey ilişkiye odaklanarak birleştirici (linking) sosyal sermaye kavramını türetmiştir.

1.3.2.1. Bağlayıcı Sosyal Sermaye

Bağlayıcı sosyal sermaye; aile, yakın arkadaş veya komşu gibi homojen gruplar arasındaki bağları vurgulamaktadır (Field, 2008, s.59). Bu bağlar, Granoveter’ın (1973), “*Zayıf Bağların Gücü (Strength of Weak Ties)*” çalışmasındaki, “güçlü bağlar” ile benzer anlamda kullanılmaktadır. Granoveter, topluluk içinde oluşan güçlü bağların derecesini dört faktöre bağlamaktadır. Bunlar; beraber olunan zamanın süresi, duygusal yoğunluk, samimiyet ve karşılıklı hizmetlerdir. Sayılan bu faktörlerin yüksek derecede olması güçlü bağları işaret ederken, düşük

derecede olması zayıf bağları göstermektedir (1973, s.1361). Bu ayırmadan yola çıkarak, güçlü bağların ortak nitelikler sergileyen insanları birbirine bağladığını, zayıf bağların ise farklı sosyal ve kültürel geçmişten gelen kişileri bir araya getirdiği söylenebilir (Field, 2008, s.93).

Topluluk içi bağ olarak da isimlendirilen bağlayıcı sosyal sermaye, belirli bir karşılıklılık duygusu oluşturmak ve dayanışmayı harekete geçirmek için fırsatlar sunmaktadır. Bu fırsatların etnik yerleşim bölgelerinde sıklıkla tezahür ettiğini gözlemlemek olanaklıdır. Bu bölgelerdeki yoğun ağlar, toplumun daha az şanslı olan üyeleri için çok önemli sosyal ve psikolojik destek sağlarken⁴ aynı zamanda, yerel girişimcilere finansman noktasında yardımcı olmaktadır (Putnam, 2000, s.20). Güneydoğu Asya'da örgütlenen döner-kredi birliklerini bahsedilen tipte finansman desteği sağlayan bir organizasyon olarak nitelemek mümkündür. Yakın arkadaş veya komşu grupları, bu birlikler çerçevesinde her ay toplanarak merkezi bir fona katkıda bulunur. Fonda toplanan para kura çekme yoluyla belirlenen sıraya göre üyelere birine aktarılır. Katılımcıların her biri katkıda bulunana ve toplu para alana kadar sistem işlemeye devam eder (Coleman, 1988, s.102). Bu tip ilişkilerde⁵ karşılıklı yükümlülükler ve bu yükümlülüklere uymayanlara yaptırımlar söz konusudur. Yükümlülüklerini yerine getirmeyenlerin itibar kaybetmesi ve ağdan uzaklaştırılması önemli bir yaptırım aracıdır.

Granoveter (1973) ise Coleman'dan (1988) farklı olarak, güçlü bağların fırsatları kısıtladığını belirtmektedir. Ona göre sadece güçlü bağlara sahip olan (zayıf bağlardan mahrum olan) bireyler, belirli bir çevre içerisinde kalmaya mahkûmdur.

Betimlenen tipteki gruplarda belli bir sosyal ya da kültürel kimliğe sahip olmak, gruba üye olmanın önkoşuludur. Bu nedenle mikro düzeyde yerel topluluklar içinde gelişen sosyal sermaye, aynı zamanda "yüklenilmiş" (isnat edilmiş) grup üyeliği olarak da adlandırılır. Bağlayıcı tipteki sosyal sermaye, sadece grup

⁴ Bilhassa geleneksel toplumlarda tecrübe edilen güçlü akrabalık bağlarının bireysel risklerin azaltılmasına yardımcı olması kuvvetle muhtemeldir (Ersalcan, 2009, s.70).

⁵ Coleman (1988) işaret edilen ilişkileri "toplumsal ağların kapalılığı" üzerinden betimler.

üyelerine duyulan güvenin göstergesi olarak tezahür etmektedir. Diğer bir ifadeyle grubun içindekiler birbirlerine yalnızca “kendi grubundan” olduğu için güven duymaktadır. Gruplar güveni kontrol altında tutmak için kendi normları çerçevesinde birtakım pratikler düzenlerler⁶ (Ersalcan, 2009, s.70).

1.3.2.2. Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Granovetter’in (1973; 1983) çalışmalarının merkezinde yer alan “zayıf bağlardan” oluşan köprü kuran sosyal sermaye kavramı, insanların görece uzak bağlarına⁷ odaklanmaktadır (Field, 2008, s.59). Bireysel ve örgütsel davranışın iç içe geçtiği bu bağlar, farklı topluluklardaki kişiler arasında var olan güven ve bağlılığa işaret eder (Brisson, 2004, s.15). Farklı kimliklere sahip, farklı gruplara ait heterojen yapıların içinde yer alan bireyler arasındaki uzak bağlar doğası gereği zayıf bağlardır (Ersalcan, 2009, s.71). Heterojenlik arttıkça çeşitlilik güçlenmekte, bu ise toplumun farklı kesimlerinde yer alan bireylerin bütünleşmesini olanaklı kılmaktadır. İşaret edilen bütünleşme güçlü bağlarla edinilemeyen farklı ve önemli bilgilere zayıf bağlar sayesinde ulaşmayı mümkün kılar (Renzulli vd., 2000, s.527).

Putnam’a (2000, s.20) göre, bağlayıcı sosyal sermaye “geçinmek” için, köprü kuran sosyal sermaye ise “başarılı olmak” için gereklidir. Benzer olarak Granovetter da (1983, s.205), iş ararken kişiyi kendi çevresinden farklı çevrelerde bulunan uzak tanıdıklara bağlayan “zayıf” bağların, kişiyi kendi akraba ve yakın arkadaşlarına bağlayan “güçlü” bağlardan daha değerli olduğuna işaret etmiştir.

Aktarılan iki tip bağı birbirinin ikamesi olarak değil tamamlayıcısı olarak değerlendirmek olanaklıdır. Çeşitli tiplerdeki bağlardan türeyen bütüncül örüntülerin gayri medeni temsil ve eğilimlere ket vurma ihtimali görece olarak daha

⁶ Örneğin güveni istismar eden üye cezalandırılır.

⁷ Yazar bu ifade ile aile çevresi dışındaki bağları işaret etmektedir (örneğin iş arkadaşlıkları).

yüksektir⁸. Ek olarak, bütüncül örüntülerin oldukça kapsamlı bir dayanışma çerçevesi sunduğunu yorumlamak mümkündür. Bu tip örüntüler bağlamında gelişen geniş sosyal dayanışma ve güvenlik çemberleri bireyleri çok çeşitli risklere karşı korumaktadır. Güçlü bağlar hastanın çorbaya ulaşmasını sağlarken; zayıf bağlar işten çıkarılan kişiye yeni bir iş imkânı sunmaktadır. Putnam'ın da işaret ettiği üzere ihtiyaç duyulan sosyal sermayenin kapsamı, karşılaşılan sorunların boyutuna bağlı olarak değişiklik göstermektedir (Putnam, 2000, s.395).

1.3.2.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

Woolcook (1998), bağlayıcı ve köprü kurucu sosyal sermayeye ek olarak, birleştirici sosyal sermaye adında üçüncü bir tür betimlemiştir. Bu sosyal sermaye biçimi, köprü kurucu sosyal sermayenin alt boyutu olarak görülebilir. Çünkü her ikisinde de farklı gruplar arasındaki kesişen bağlara atıfta bulunmaktadır. Ancak, köprü kurucu ve bağlayıcı sermaye yatay bağlara ilişkin iken, birleştirici sosyal sermaye dikey bağları işaret etmektedir (Ferlander, 2007, s.119). Yatay sosyal sermaye eşit ya da eşite yakın birey ve gruplar arasındaki bağları yansıtırken; dikey sosyal sermaye iktidar, kaynak veya statü bakımından hiyerarşik, eşitsiz ilişkilerden türemektedir (Tüllüce, 2013, s.96).

Birleştirici sosyal sermaye, dini veya etnik açıdan bölünmüş toplumlarda daha fazla önem kazanmaktadır (Field, 2008, s.190). Yönetimin iyi⁹ ve köprü kuran sosyal sermayenin yüksek seviyelerde olduğu toplumlarda, devlet ile toplum arasında tamamlayıcılık ilişkisi mevcuttur. Bunun neticesinde ekonomik refahın ve sosyal düzenin tesisi nispeten kolaydır. Ancak bir toplumun sosyal sermayesi, esas olarak birbirinden kopuk sosyal gruplardan oluşuyorsa, daha güçlü grupların diğer grupları dışlayarak devletin yönetimini ele geçirme ve “onlardan

⁸ Hugh Mackay'ın da işaret ettiği üzere “Biz sosyal varlıklarız ve birbirimizle olan bağlarımız aracılığıyla sosyal, entelektüel, kültürel ve ahlaki açıdan gelişiriz. Sürüye bütünüyle entegre olduğumuzda en iyi halimizdeyizdir; izole olduğumuzda, anonimleştiğimizde ve yabancılaştığımızda en kötü halimizdeyizdir. Aynı zamanda en medeni bireyin içinde bile bir vahşinin olduğunu da kabul edebiliriz. Sosyal bağlarımızı gevşettiğimizde içimizdeki vahşinin tasmaını kırma riskini de artırırız” (Aktaran Kılınc, 2010, s.30).

⁹ Devlet ile vatandaş arasındaki sinerjinin yüksek olduğu bütünleşme durumu kastedilmektedir.

olmayanları” ötekileştirme ihtimali belirebilir¹⁰. Oysaki köprü kuran sosyal sermayenin yüksek olduğu toplumlarda, bireyler hizmet ve yardımlardan mahrum bırakılsa dahi, gayriresmî ağlar kamu otoritesinin yerine geçmekte ve yönetim stratejilerine yön vermektedir¹¹ (Woolcock ve Narayan, 2000, s.237).

1.4. SOSYAL SERMAYENİN BİLEŞENLERİ

Sosyal sermaye bileşenlerini, hem sosyal sermayenin ortaya çıkmasında gelişmesinde etkili olan faktörler şeklinde betimlemek hem de sosyal sermayenin bir çıktısı olarak nitelemek olanaklıdır. Yukarıda aktarılan çeşitli tanımlardan da görüleceği üzere genelgeçer bir sosyal sermaye kavramı yoktur. Kavrama ilişkin en kapsamlı çerçeve, insanların birbirleriyle iyi geçinmelerini ve yalıtılmış bireylerden daha etkili davranmalarını olanaklı kılan sosyal ilişkileri işaret etmektedir. Bu bağlamda sosyal ağlar (özellikle güven, karşılıklılık ve normlar) bireylere, gruplara ve topluma fayda sağlayabilecek önemli kaynaklar olarak kabul edilmektedir (Carrol, 2001, s.1). Coleman (1988, s.95) ise, yükümlülükler ve beklentiler, sosyal normlar ve bilgi kanalları olmak üzere sosyal sermayenin üç bileşenine vurgu yapmaktadır.

Sosyal sermayenin söz konusu bileşenleri içinde yer alan güven, normlar ve ağlar hem sosyal sermaye tanımlarında yer alan anahtar kavramlar hem de sosyal sermaye ölçümlerinde sıklıkla kullanılan ölçütler olmaları hasebiyle ayrıntılı olarak incelenecektir.

1.4.1. Güven

Güven genellikle, başka bir kişinin veya genel olarak diğer insanların niyet veya davranışlarına ilişkin olumlu beklenti veya inançlara dayalı olarak fayda sağlamayı veya zarar etmeyi göze alma durumu olarak tanımlanır (Van Lange

¹⁰ Dışlanan büyük yerli topluluklara sahip Latin Amerika ülkeleri bu duruma örnek gösterilebilir.

¹¹ Tanzanya’da polis korumasının olmadığı bazı köylerin kendi güvenlik koruma sistemlerini kurması bu duruma örnek teşkil etmektedir (Woolcock ve Narayan, 2000, s.237).

vd., 2017, s.2). Oyun teorisi açısından ise güven, bir oyuncunun diğerinin davranışı hakkında sahip olduğu inançtır ve burada güven davranışı, her iki oyuncunun da bir eylemden karşılıklı yarar sağlaması olasılığı olarak tanımlanır (Afreeen, 2015). Güven, sosyal grupları birleştiren, işbirliğini teşvik eden, bedavacılığı caydıran ve sosyal ikilemleri önleyen önemli bir sosyal faktör olarak büyük ilgi görmüştür (Acedo ve Gomila, 2013, s.77).

Yazında, güvenin sosyal sermayenin tamamlayıcı bir parçası mı yoksa sonuçlarından biri mi olduğu üzerine tartışmalar vardır. Güven kendi başına dahi girift bir olgu olarak dikkat çekmektedir. Güvenin sosyal sermaye yaklaşımı çerçevesinde diğer bileşenlerle (normlar ve ağlar) eklemlenmesi güven kavramını daha da karmaşık hale getirmektedir (Field, 2008, s.90). Ancak yine de güvenin bir topluluk içerisinde paylaşılan ortak normlar çerçevesinde işbirliğine dayalı olarak geliştiğini ve özünde bir karşılıklılık ilişkisi işaret ettiğini değerlendirmek olanaklıdır (Beugelsdijk ve Schaik, 2005, s.303). Güveni, istikrarlı sosyal ilişkilerin, işbirliğinin, her türlü mübadelenin, demokrasinin, ekonomik performansın ve hatta günlük etkileşimlerdeki en sıradan ilişkilerin vazgeçilmez temel bir ögesi olarak kabul etmek mümkündür (Park, 2006, s.15). Ancak güvenin kırılabilirlik bağlamında olumsuz sonuçların ortaya çıkma riskini de ihtiva ettiği unutulmamalıdır (Korczynski, 2000, s.4).

Ekonomistler, işbirliği yapma eğilimine bağlı olarak iki tip güven yönelimi betimlemişlerdir. Tekrarlanan oyun teorisine dayanan ilk yaklaşım, oyuncuların yinelenen oyunlardaki potansiyel getirileri dikkate aldığını değerlendirir. Bu çerçevede, oyuncuların toplam kazancı maksimize etmek uğruna, ilk aşamalarda fayda maksimizasyonu yapmayarak işbirliğine öncelik atayabileceği varsayılır. Ekonomik deneylere dayanan ikinci görüş ise, insanların tek seferlik karşılaşmalarda bile (diktatör ya da ultimatom oyunlarındaki gibi) işbirliği yaptıklarını göstermektedir (Camerer ve Thaler, 1995). Bu deneyler, insanların, bir daha görmeyeceğini bilse bile, karşısındaki kişilerden adil ve işbirliğine dayalı davranışlar beklediklerini göstermektedir. Aktarılan görüşlerin her ikisi de, daha

fazla güven duygusunun daha fazla işbirliği ile ilişkilendirilmesi gerektiğini işaret etmektedir (La Porta, 1997, s.333).

Güven yazında, genelleştirilmiş güven (generalized trust), kurumsal güven (institutional trust) ve yoğun güven (thick trust) olmak üzere üç ana başlık altında sınıflandırılmaktadır (Newton, 1997; Dakhli ve Clercq 2004). Genelleştirilmiş güven, belirli bir bölgedeki insanların birbirlerine ne kadar güvendiklerine ilişkin bir kavramdır. Kurumsal güven ise, belirli bir bölgedeki kişilerin organizasyonlara ve kurumlara ne kadar güvendiğini göstermektedir. Genelleştirilmiş güven, kişilerarasıdır ve bu nedenle belirsizliği azalttığı ve bireyler arasındaki etkileşimi ve iletişimi kolaylaştırdığı varsayılmaktadır (Dakhli ve Clercq 2004, s.113).

Genelleştirilmiş güvene sahip olan bireyler, dünyayı sınırsız fırsatlar sunan müspet bir yerleşke olarak yorumlamaktadır. Çoğu insanın, aynı ideolojiyi paylaşmamasına rağmen, aynı temel değerleri savunduğuna inanırlar (Uslaner, 2002, s.79). Bu tip bir yaklaşım, kişinin tanımadığı insanlarla güven verici ilişkilere girebilmesini olanaklı kılar. Bahsedilen yönelimin eksikliği (şüphe) ise bireylerin yabancılaşmasına-kendini yalıtmasına neden olur. Yabancılaşma bağlamında bireylerin duygu dünyasında daha da köklüleşen şüphe toplumsal dinamiklerin aksamasına yol açar (Park, 2006, s.15).

Ronald F. Inglehart (1997), genelleştirilmiş güvenin, hem ekonomik refahın tesisinde hem de demokratik sistemlerin gelişmesinde önemli bir unsur olan “yabancılar arasında geniş çaplı işbirliğinin” ana kaynağı olduğunu ileri sürmektedir. Başka bir deyişle, genelleştirilmiş güven, gerçek ve somut çıkarların yokluğunda bile bireylerin yabancılarla etkileşimde bulunmalarını ve işbirliği yapmalarını sağlayan bir unsur olarak dikkat çekmektedir. İktisadi kalkınma ile güven arasındaki ilişkiyi araştıran birçok çalışma genelleştirilmiş güven kavramı üzerine şekillenmektedir (Öksüzler, 2006, s.111). Yoğun güven ise daha mikro ölçekli bir çerçeve ile ilişkilendirilmektedir. Yoğun güven aile gibi küçük yüz yüze toplulukları ya da kabile, sınıf veya etnik grup gibi totallikleri irdeleyen çalışmaların odağında yer alan bir olgudur. Bu tip gruplarda tecrübe edilen günlük

çatışmaların mekanik bir dayanışma yarattığı ve bu dayanışmanın güveni ihdas ettiği-pekiştirdiği varsayılır (Newton, 1997, s.578).

Güven üzerine önemli çalışmaları olan Uslaner (2002, s.15 ve s.17) ise, stratejik ve ahlaki güven olmak üzere ikili bir ayırım yapmıştır. Stratejik güven, bilgi ve geçmiş deneyimlerden kaynaklanması hasebiyle yalnızca genelleştirilmiş beklentilerle değil, ilişki kurulan bireye özgü beklentilerle de ilişkilidir. Örneğin -A ve B kişilerinin birbirlerini önceden tanıdığı varsayımı altında- A kişisi sözünü tutacağını düşünerek B kişisine güveniyorsa ve B kişisi de aynı şekilde A'ya güveniyorsa, işbirliği yapmak için, bazı dış denetim mekanizmaları (hakem, polis veya mahkemeler gibi) olmasa bile bir anlaşmaya varabilirler. Her ikisinin birbirlerini tanımadığı durumda ise birbirlerine güvenmeleri için bir sebep olmayacaktır. Yani tek bir karşılaşma stratejik güven geliştirmek için yeterli değildir. Ahlaki güven ise, tanımadığımız ve kendimizden farklı olabilecek kişilere karşı duyulan güvendir. Belirli kişilere inanmakla ilgili değildir. İnsan doğasına genel bir bakış açısidir ve stratejik güvenden farklı olarak kişisel deneyimlere veya varsayımlara dayanmaz. Ahlaki güven kavramı, dünyanın iyi niyetli insanlarla dolu bir yer olduğu görüşü üzerine şekillenir.

Ticaret ve borçlar hukukuna dair düzenlemeler modern ekonomik örgütlenmelerinin merkezinde yer alan kurumlardır. Güven ilişkisi bu tip yasal kurumları tamamlayıcı bir görev üstlenerek ekonomik etkinliğin artmasına katkı sağlar (Fukuyama, 1998, s.140). Bir ülke içindeki kuruluşlar yüksek düzeyde karşılıklı güvene sahipse, aralarında bilgi alışverişi kolaylaşır. Bunun nedeni, bir ajanın gizli bilgileri diğer ajanların dezavantajına olacak bir şekilde istismar etme riskinin düşük olmasıdır (Dakhli ve Clercq, 2004, s.112). Ek olarak sosyal kurumların, çeşitli sosyal, politik, ekonomik işlemlerle ilişkili risk ve belirsizliği azaltarak bireyleri birbirlerine güvenmeye teşvik ettiğini değerlendirmek olanaklıdır.¹² Demokrasi ile bireylere duyulan güven arasındaki güçlü bir pozitif ilişkinin olduğunu tespit eden Pamela Paxton (2002), kişilerin güçlü ve şeffaf

¹² Örneğin bir hükümet, azınlık haklarını koruyarak azalan genelleştirilmiş güveni iyileştirebilir.

kurumları gözlemleyerek birbirlerine nasıl güvenebileceklerini (yeniden) keşfedebileceklerini işaret etmiştir (Park, 2006, s.17).

Güvene dair ilişkiler örüntüsü namevcut varsayıldığında modern iktisadi örgütlenmenin işleyişini çözümlenmek olanaksızlaşır. Nobel ödüllü ekonomist Kenneth Arrow bu olanaksızlığı şu şekilde açıklamaktadır (Aktaran, Fukuyama, 1998, s.141):

“Şimdi güven, başka hiçbir şey değilse bile çok önemli pragmatik bir değerdir. Güven, toplumsal sistemin önemli bir akışkanıdır. Aynı zamanda son derece etkindir. Diğer insanların sözlerine belli bir ölçüde bel bağlama hissini vererek başınızı birçok dertten kurtarır. Maalesef bu çok kolayca satın alınabilen bir mal değildir. Eğer güveni satın almak zorundaysanız, zaten ne satın aldığınız hakkında şüpheleriniz vardır. Güven ve benzeri değerler, sadakat veya doğruyu söyleme gibi ekonomistlerin “dışsallık” diye adlandırdığı şeylere örnektir. Onlar maldır; gerçek, pratik, ekonomik değerleri vardır; sistemin etkinliğini artırır, daha fazla mal üretmenize veya yüksek düzeyde itibar ettiğiniz değerlerinizi üretmeye imkân tanır. Ancak bu malların açık pazarlarda işlem görmesi teknik olarak mümkün olmadığı gibi anlamlı da değildir.”

Güven ve işbirliği ilişkisi pek çok disiplin çerçevesinde uzun süredir araştırılmaktadır (Deutsch, 1958; Dawes, 1980). İktisatçılar ise bu irdelemeye görece olarak geç girişmiş ve ağırlıkla güvenin bir sosyal sermaye bileşeni olarak ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki rolüne odaklanmışlardır (La Porta vd., 1997; Knack ve Keefer, 1997; Zak ve Knack, 2001; Beugelsdijk vd. , 2004).

Fukuyama, güveni yalnızca sosyal sermayenin ana göstergesi olarak görmekle kalmamış, aynı zamanda güvenin sivil katılım ağları ve işbirliği ile rabitalarını işaret etmiştir (Gwan Do, 2009, s.21). İşbirliği yapan kişi, başkalarının da işbirliği yapmasını bekler; diğer bir ifadeyle diğerlerinin onu sömürmeyeceğine dair inancı vardır. Bu nedenle, güvenin, bedavacılık riskine rağmen işbirliği sağlaması olasıdır (Gachter vd, 2004, s.506). Yazındaki gelişmeler işbirliğinin, güvenin ve sosyal sermayenin ekonomik hayatta giderek daha aktif roller aldığını işaret etmektedir (Shen ve Qin, 2014, s.423).

Sosyal sermayeyi -toplumu oluşturan bireylerdeki güven unsurunu içermesi hasebiyle- sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları arasındaki koordinasyonu kolaylaştıran ve toplumun üretkenliğini artıran bir norm ve iletişim ağı olarak betimlemek mümkündür (Aslan,2016, s.183). Neredeyse her işlem kendi içerisinde bir güven unsuru taşıdığından (Arrow, 1972, s.357), güven işlem maliyetlerini düşürmekte ve iktisadi etkinliği arttırmaktadır. Güvenin yüksek olduğu toplumların, güvenin düşük olduğu toplumlara göre daha fazla çıktı üretmesi olasıdır (Zak ve Knack, 2001, s.296). Çünkü güven eksikliği bedavacılık eğilimini arttırmaktadır. Bu artış, gelir dağılımı adaletsizliğini pekiştirmesi hasebiyle toplumsal refahın azalmasına neden olmaktadır (Cardenas vd., 2009, s.4).

Yer, zaman veya gelir grubu ne olursa olsun, işbirliği ve toplu eylemler bireylerin günlük yaşamının önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Toplu eylem ikilemini çözmek, bireylerin etkileşimde bulunduğu diğer kişilere güvenmelerini gerektirir. Güvensizlik ortamında bedavacılık yapma güdüsü artar. Bu durumda toplumsal refah olumsuz etkilenir (Cardenas vd, 2009, s.4). İşbirliği yapan çoğu insan, başkalarının da işbirliği yapmasını bekler ve bu nedenle başkalarının kendilerini sömürmeyeceğine inanır. Bu nedenle, bedavacılık tehlikesine rağmen güven, işbirliğini doğurabilir (Gachter vd., 2004, s.506). Sosyal sermayenin önemli bileşenlerinden olan güven (kendini savunmasız bir konuma koyma) ve güvenilirlik (başkasının savunmasızlığından yararlanmama kararı) bedavacılık sorununu azaltarak işlem maliyetlerini düşürmek ve kolektif eylem yoluyla işbirliğini teşvik etmek gibi önemli bir işleve sahiptir (Acedo ve Gomila, 2013, s.77; Halimatussadiah vd., 2017, s.399).

İşbirliği gerektiren görevlere katılma tercihi temel olarak güvene -diğer bir ifadeyle gelecekteki ortak hedeflerin gerçekleştirilmesi için diğer katılımcıların güvenilir olup olmadığına- bağlıdır. Güven duymak ve bu güvene karşılık vermek yani güvenilir olmak, bireyler, gruplar ve kuruluşlar arasındaki işbirliği davranışını etkileyen önemli bir sinyal mekanizmasıdır (Mitkidis vd., 2015, s.101). Bir toplumda, başkalarına güvene veya başkalarının güvenilir olduklarına dair ortak

bir bilgi olmadan, kolektif çaba gerektiren bir politikanın uygulanması oldukça zordur (Kim vd., 2016, s.2).

Yazında sıklıkla kullanılan güven ile yakından ilişkili bir kavram da “güvenilirlik”dir (trustworthiness). Aynı paranın iki yüzü olarak nitelenebilecek bu kavramları, aralarında mantıksal ilinti bulunan iki farklı olgu olarak değerlendirmek olanaklıdır. Güvenilirlik, güvenin oluşabilmesi için ön şart olarak kabul edilmektedir. Güvenilirlik, güvene layık olma, güven ise güvenme eylemidir (Solomon ve Flores, 2001, s.97). Güvenilirlik bir kişiye, kuruma ve örgüte güvenmeye sebep olan geçmişteki tecrübelerin birikimi olarak betimlenmektedir. Güven ise bu birikimlerin sonucu sergilenen eylem niteliğindedir. Güven, genellikle koşula bağlı olup, belli sınırlar içinde kişilerin birbirlerine itimat etmesidir (Aktan ve Çoban, 2008, s.3).

Putnam (2000, s.312)’a göre, sosyal sermaye, toplulukların kalkınmasını ivmelendiren, diğer bir ifadeyle tekerlekleri yağlayan, oldukça işlevsel bir faktördür. Güvenen ve güvenilen ajanların sıklıkla etkileşimde buldukları bir örgütte gündelik, sosyal ve ekonomik işlerin/işlemlerin daha az maliyet doğurması beklenir. Oliver Williamson (1981) ve Elinor Ostrom (2000) gibi araştırmacılar, sosyal sermayenin işletmeler ve kendi kendini yöneten birimler için tedrici olarak finansal sermayeye ve kaynak zenginliğine dönüştüğünü değerlendirmiştir.

1.4.2. Sosyal ve Kurumsal Normlar

Sosyal düzeni sağlayan kuralların arkasında toplumun kültürel kodları vardır. Kuşaklar boyu aktarılan bu kültürel kodların içerisinde yer alan ve doğruyu-yanlışı/iyiyi-kötüyü belirleyen fikir, standart ve kurallar bütününe “norm” adı verilmektedir. Kültürün önemli bir parçasını oluşturan normlar, toplumun sahip olduğu yazılı olmayan kurallar bütününe ifade etmektedir. Bu kuralların ihlal edilmesi ihtimaline karşılık çeşitli toplumsal yaptırımlar ihdas edilmiştir (Tüllüce, 2013, s.148). Sosyal sermaye kavramı ile ilişkisi bağlamında en dikkat çekici

norm biçimi olarak kuralcı normu değerlendirmek olanaklıdır. Bu norma göre birey, toplumsal çıkarları kişisel çıkarlara üstün tutmalıdır. Toplumsal destek, statü, itibar ve diğer ödüllerle pekiştirilen bu tip bir norm; aileleri güçlendiren, toplumsal hareketlerin gelişimini kolaylaştıran ve insanları kamu yararı için çalışmaya yönelten bir sosyal sermaye unsuru olarak öne çıkmaktadır (Coleman,1988, s.104-105).

Kurumsal norm ise, bir toplumdaki kamusal yaşamı düzenleyen anayasa, kanun, yönetmelik gibi bir dizi resmi kurallar bütününden oluşmaktadır. Bu normun ikili niteliği dikkat çekmektedir. Şöyle ki, kurumsal norm diğer sosyal sermaye biçimlerinin oluşumunu etkilerken aynı zamanda vatandaşların eşgüdümlü eylemlerini kolaylaştıran bir kaynaktır (Harris ve Renzio, 1997, s.933). Kurumsal normun (toplumsal düzeyde) uyum, güvenilirlik, hesap verebilirlik ve kamu kesiminin performansı ile yakından ilişkili olduğu değerlendirilmektedir (Woolcock ve Narayan 2000, s.234).

Acemoğlu ve Robinson (2013), yoksulluk ve iktisadi büyüme örüntülerindeki farklılıkları açıklamakta kurumların büyük önem arz ettiğini işaret etmektedir. Ulusların ekonomik başarıları, kurumlara, ekonominin işleyişini belirleyen kurallara ve bireyleri motive eden müşevviklere göre farklılık göstermektedir. Bu yaklaşım çerçevesinde, kapsayıcı kurumlar, sosyal refah artışında önemli rol oynamakta; sömürücü kurumlar¹³ ise sosyal refahın azalmasına neden olmaktadır. Yazarlar, kurumların kapsayıcı olmalarının göstergesi olarak, güvence altına alınmış özel mülkiyeti, tarafsız bir hukuk sistemini ve sözleşme özgürlüğü tesis eden kamu yönetimi anlayışını göstermektedirler. Bu tür kurumsal yapılara sahip toplumların yaratıcı yıkımın getirdiği yenilikçi büyüme dinamiklerinden istifade etme olasılığının daha yüksek olduğu değerlendirilmektedir.

¹³ Özel mülkiyetin ve tarafsız bir hukuk sisteminin olmadığı, plüralist siyasal kurumların yerine siyasi gücün dar bir elit grubun elinde yoğunlaştığı ülkelerde gözlemlenen kurumlar işaret edilmektedir.

1.4.3. Sosyal Ağlar

Bireylerin mal-hizmet üretmek ve/veya tahsis etmek için kullandıkları resmi ve/veya gayriresmî sosyal ağlar stoku sosyal sermaye olarak tanımlanmaktadır. Gayriresmî nitelikteki sosyal ağlar, akrabalık ya da arkadaşlık nedeni ile birbirine bağlanan sınırlı sayıda insan arasındaki yüz yüze ilişkilerdir. Yazılı kuralları bulunmayan bu ağlar tipik olarak, ev onarımı veya çocuk bakımı gibi kişinin kendi çevresinden yardım alabileceği küçük ölçekli hizmetleri ihtiva eder. Resmi ağlar ise daha makro ölçekli hizmetleri içeren örüntülerden müteşekkildir. Bu tip ağlar hem bireyleri hem de kurumları¹⁴ kapsar. Resmi ağlar modern toplumun önemli ve gerekli bir parçası olarak değerlendirilir (Rose, 2000, s.149).

Birçok bireysel aktör için kişisel kaynaklar çok sınırlıdır. Bireyler daha çok, sosyal ağlarla kaynaklara erişirler. Bu perspektiften sosyal sermayeyi, sosyal bağlantılar yoluyla erişilebilen kaynaklar olarak tanımlamak olanaklıdır. İlgili çerçevede sosyal sermayenin, bireysel bir aktörün doğrudan veya dolaylı sosyal ağlar yoluyla erişebildiği diğer aktörlere ait kaynakları (servet, güç, itibar, vb.) içerdiğini değerlendirmek mümkündür. Bunlar, ağların içine gömülü kaynaklardır (Lin, 2001, s.43). İşaret edilen kaynaklardan istifade etme çabası bireylerin etkileşime girmesindeki-ağ kurmasındaki başlıca etkidir. Sosyal ağlar enformasyon sağlayan örüntüler olması hasebiyle bilgi akışını kolaylaştırmaktadır. İşaret edilen bilgi sağlama işlevi özellikle eksik rekabet piyasasında daha da öne çıkmaktadır. Birey, sosyal ağların bilgi aktarıcı işlevinden yararlanarak zaman ve kaynak tasarrufu yapmakta böylece daha düşük işlem maliyetlerine katlanmaktadır (Lin, 1999, s.31).

Putnam (1995, s.2), sivil katılım ağlarının genel karşılıklılığın güçlü normlarını beslediğini ve sosyal güvenin ortaya çıkmasını sağladığını değerlendirir. Bu tip bağlantılar işbirliğini kolaylaştırır ve itibarı artırır. Sonuç olarak kolektif eylemden kaynaklanan açmazın çözülmesine katkıda bulunur. Sosyal etkileşimin yoğun

¹⁴ Kurallara bağlı olarak bürokratik şekilde kurulan, tüzel kişiliğe sahip ve piyasadan ya da devletten gelir elde eden kurumlar kastedilmektedir.

olduğu ağlarda, ekonomik ve politik pazarlıklardan kaynaklanan fırsatçılık dürtüleri azalır. Sivil katılım ağlarının, geçmişteki işbirliğinden kaynaklanan başarılarından yola çıkarak, gelecekteki işbirliği için kültürel bir şablon işlevi görmesi öngörülmektedir. Yoğun etkileşim ağları katılımcıların benlik algılarını “biz”e dönüştürecek ve/veya kolektif kazançlara yönelik katılımcıların iştahını arttıracaktır.

Her türlü ağ -kuruluş amacından bağımsız olarak-, bireyin kendine, farklı bireylere ve topluma bakış açısını önemli ölçüde değiştirmektedir. Putnam vd. (1993) bu değişiklikler sonucunda kısa vadeli ya da “miyopik” kişisel çıkar algısının uzun vadeli ya da “aydınlanmış çıkar”a dönüştüğünü, bireylerin kamusal işlere karşı daha duyarlı hale geldiğini, bireyler arasında güven oluştuğunu ve işbirliği eğiliminin arttığını değerlendirir (Kılınç, 2010, s.29).

Bir toplulukta bugün etkileşime giren üyelerin gelecekte de etkileşime girme olasılığı yüksektir. Bu nedenle, bireylerin gelecekte birbirlerini olumsuz etkileyecek sömürücü davranışlardan kaçınmaları için güçlü bir teşvik mekanizması vardır. Topluluk üyeleri arasındaki etkileşimin sıklığı arttıkça diğer üyelerin özelliklerini, davranışlarını ve gelecekteki olası eylemlerini öngörmek (onlara ilişkin bilgiler edinmek) ve böylece işlem maliyetlerini düşürmek olanaklılaşır. Ağ vasıtasıyla bilgi ne kadar kolay elde edilir ve geniş bir şekilde dağıtılırsa, daha fazla topluluk üyesi aktarılan avantajlardan istifade etmek amacıyla etkileşime girmeye motive olur. Toplulukların, diğerlerinin “anti-sosyal” eylemlerini doğrudan cezalandıran üyeler sayesinde, bedavacılık sorunlarının üstesinden gelmesi de olasıdır (Bowles ve Gintis, 2002, s.424).

Sosyal ağları ve ilişkileri aktörlerin farklı alanlardaki toplumsal konumlarını iyileştirme çabalarında kullanmak da mümkündür. Gönüllü dernekler, sendikalar ve siyasi partiler bu tip çabaların yansıması niteliğindeki modern sosyal sermaye formlarından neşet eden örgütlenmelerdir. Sosyal sermaye yaratan grup üyelikleri, diğer sermaye birimleri (fiziksel sermaye-beşeri sermaye) üzerinde

"çarpan etkisine" sahip olmaları hasebiyle oldukça önemli bir işleve sahiptir. (Siisiainen, 2000, s.12).

1.5. SOSYAL SERMAYENİN ÖLÇÜMÜ

Farklı ilişki ve yükümlülüklerden müteşekkil sosyal sermayenin bileşenlerini pek çok durumda somut bir şekilde kavramsallaştırmak olanaklı değildir. Bu durum araştırmacıların bir ölçme-değerlendirme problemi tecrübe etmesine neden olmaktadır. Ölçüm gücünü veri azlığı sebebiyle değil, tam olarak neyin ölçüleceğine dair bilgi eksikliği nedeniyle ortaya çıkmaktadır (Dasgupta, 2000, s.326).

Sosyal sermayeyi ölçmek için tek bir ölçüt yoktur. Mutlak ölçüt eksikliğini üç temel sebebe dayandırmak olanaklıdır: a) sosyal sermayenin çok boyutlu ve alması pek çok tanımı vardır; b) zaman içinde resmi ve resmi olmayan kurumlar arasındaki denge değiştiğinde sosyal sermayenin yapısı ve biçimi de değişmektedir; c) uzun zamandır devam eden ülkeler arası anketler ilk etapta sosyal sermayeyi ölçmek için tasarlanmamıştır. Aktarılan nedenlerden ötürü tecrübe edilen ölçüm problemi pek çok araştırmacıyı çeşitli öğelerden (güven, oy kullanma eğilimleri, sosyal hareketlilik, vb.) indeksler derlemeye sevk etmiştir (Woolcock ve Narayan, 2000, s.239).

İlgili çerçevede sosyal sermayeyi ölçmek uğruna ayrık çabalara girişilmiş ve farklı ampirik çalışmalarda alternatif sosyal sermaye göstergeleri kullanılmıştır. Tablo 4'de, bu ampirik çalışmalarda yer verilen sosyal sermaye göstergelerinin bir kısmı aktarılmaktadır. Tabloda yer alan yatay derneklerin¹⁵ göstergeleri mikro bir perspektiften türetilmiş ve tipik olarak bir ülke içindeki analiz için toplanmıştır.

¹⁵ Üyeler arasında adil bir güç paylaşımı olan, eğlence, hizmet sağlama ve sosyal bir faaliyete katılma gibi amaçlarla kurulan resmi topluluklardır.

Diğer gösterge setleri ise ulusal düzeyde kurgulanmış ve makro düzeyde ülkeler arası araştırmalar için derlenmiştir.

Tablo 4. Sosyal Sermaye Göstergeleri

Kategori	Göstergeler	
Yatay Dernekler	<ul style="list-style-type: none"> • Derneklerin ve yerel kurumların sayısı ve tipi • Üyeliğin derecesi • Hükümete güvenin derecesi • Dernek içindeki akrabalık türdeşliğinin derecesi • Dernek içindeki gelir ve meslek türdeşliğinin derecesi 	<ul style="list-style-type: none"> • Sendikalara güvenin derecesi • Hediyelere ve transferlere harcanan hane halkı harcamaları yüzdesi • Destek ağlarının güvenilirliği • Köy mensupları ve hane halkı arasındaki güvenin derecesi
Sivil ve Siyasi Toplum	<ul style="list-style-type: none"> • Sivil özgürlüklerin oranı • Siyasal ayrımcılıkla karşılaşan halkın yüzdesi • Siyasal ayrımcılığın derinliğinin oranı • Ekonomik ayrımcılıkla karşılaşan halkın yüzdesi • Ayrılıkçı hareketlere karışan halkın yüzdesi • Gastil'in siyasal haklar indeksi¹⁶ • Demokrasi indeksi 	<ul style="list-style-type: none"> • Demokratik kurumların gücü • Yolsuzluk oranı • Siyasal istikrarın ölçüsü • Yerinden yönetiminin derecesi • Seçmen katılımı • Siyasi suikastlar • Anayasal hükümet değişiklikleri • Darbeler
Sosyal Uyumluluk	<ul style="list-style-type: none"> • Toplumsal hareketlilik göstergesi • Toplumsal gerilimlerin gücünün ölçülmesi • Dil kimliklerinin parçalanması • Ayaklanma ve protesto gösterileri • Grevler • Cinayet oranları 	<ul style="list-style-type: none"> • İntihar oranları • Diğer suç oranları • Her 100000 kişideki mahkum oranı • Gayri meşruluk oranları • Boşanma oranı • Genç nüfusun işsizlik oranı
Yasal ve Yönetişim Boyutları	<ul style="list-style-type: none"> • Bürokrasinin kalitesi • Mahkemelerin bağımsızlığı • Kamulaştırma riski 	<ul style="list-style-type: none"> • Hükümet tarafından hazırlanan sözleşmelerin tanınması • Sözleşme uygulanabilirliği

Kaynak: Grootaert, 1998, s. 15

¹⁶ Ekonomik özgürlük ve büyüme ilişkisine odaklanan Gastil ve Wright, sivil ve siyasal özgürlükleri iktisadi örgütlenme bağlamında değerlendirerek her ülkeyi puanlandırmış ve derecelendirmiştir (Hanke ve Stephen, 1997, s.123).

Almaşık araştırmaların odaklandığı bileşenlere istinaden farklı çalışmalarda ayrıksı göstergelerin gözlemlenmesi olasıdır. Ancak her halükarda sosyal sermayenin temel bir bileşeni olan güvenin (genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven) pek çok ampirik çalışma için kritik bir önem arz ettiğini değerlendirmek mümkündür (Gwan Do, 2009, s.32). Güveni ölçmek için iki temel teknikten faydalanılmaktadır. Bunlar anketler ve deneylerdir. Anketler kişilerin güven tutumlarını ölçerken, laboratuvar deneyleri davranışsal ölçümler yapmayı amaçlamaktadır (Lanier, 2012).

Güven üzerine araştırma yapmak amacıyla çok sayıda anket tasarlanmıştır. Bu araştırmalar arasında en popülerleri, ülkeler ve zamanlar arası karşılaştırmaları olanaklı kılan Genel Sosyal Araştırma (General Social Survey, GSA) ve Dünya Değerler Araştırması'dır (World Value Survey, DDA). Bu araştırmalar sonucunda elde edilen çıktılar pek çok bilim insanı tarafından güveni ve türevsel olarak sosyal sermayeyi analiz etmek için kullanılmaktadır.

GSA, Chicago Üniversitesi Ulusal Düşünce Araştırma Merkezi (National Opinion Research Center at the University of Chicago) tarafından oluşturulan ve 1972 yılından itibaren ABD'de düzenli olarak yapılan bir ankettir. 1984 yılında Uluslararası Sosyal Araştırma Programı'nın (The International Social Survey Program) kurulmasıyla birlikte Türkiye de dâhil olmak üzere 61 ülkede uygulanır hale gelmiştir. Anketin kapsadığı konular arasında; medeni özgürlükler, suç ve şiddet, gruplar arası hoşgörü, ahlak ve güven gibi başlıklar yer almaktadır.¹⁷ GSA'da güveni ölçmek amacı ile katılımcılara yöneltilen soru şudur:¹⁸

- *“Genel anlamda, çoğu kişinin güvenilir olduğunu mu yoksa insanlarla ilişkilerde çok dikkatli olamayacağınızı mı söylersiniz?”¹⁹*

¹⁷ <https://gss.norc.org/About-The-GSS> Erişim Tarihi: 01.04.2024

¹⁸ <https://gssdataexplorer.norc.org/variables/vfilter> Erişim Tarihi: 01.04.2024

¹⁹ Cevap ölçeğinde puanlama şu şekildedir: 1 (çok dikkatli olamazsın); 5 (çoğu insan güvenilirdir).

DDA, farklı ülkelerde yaşayan bireylerin değerlerine ve inançlarına odaklanır. Ekonomik kalkınma, demokratikleşme, cinsiyet eşitliği, sosyal sermaye ve öznel refah gibi konuları analiz eden DDA 1981 yılından itibaren günümüze kadar 7 kez yapılmıştır. Sonuncusu 2017-2022 yıllarını kapsayan çalışmada, aralarında Türkiye'nin de olduğu yaklaşık 80 ülkedeki katılımcılara çeşitli sorular sorulmuştur. Bu sorulardan güven ile ilgili olan yedi tanesi aşağıda aktarılmaktadır:²⁰

- *Sizce, genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken hiçbir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir?*
 - *Çoğu insana güvenilebilir.*
 - *Hiçbir zaman dikkati elden bırakmamak gerekir.*
- *Ailenize ne kadar güveniyorsunuz?*
- *Komşunuza ne kadar güveniyorsunuz?*
- *Şahsen tanıdığınız insanlara ne kadar güveniyorsunuz?*
- *İlk kez tanıştığınız insanlara ne kadar güvenirsiniz?*
- *Başka dini inançlara sahip insanlara ne kadar güvenirsiniz?*
- *Başka milletten olan insanlara ne kadar güvenirsiniz?*

DDA'da ikinci soruya verilen cevaplar, yukarıda tanımlanan ve yoğun güven olarak adlandırılan, bireylerin kendi aile üyeleri arasındaki güvenin derecesini ölçmektedir. GSA ve DDA'da diğer sorulara verilen cevaplar ise, genelleştirilmiş güven olarak bilinen bireylerin güncel hayatta aile üyeleri dışındaki kişilerle ilişkilerindeki güveni ölçmektedir.

Anket tekniğini sıklıkla kullanan araştırmacılar yanında bu yöntemi çeşitli nedenlerle eleştiren bilim insanları da mevcuttur. İşaret edilen eleştiriler çerçevesinde anketi dolduranların güven sorusundan ne anladığı, sorudaki kavramları neyle ilişkilendirdiği ve kendisini ifade ediş şeklinin doğru olup

²⁰ <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp?WAVE=5&COUNTRY=337> Erişim Tarihi: 01.04.2024

olmadığı irdelenmektedir. Güven sorularına verilen yanıtların yorumlanmasına ilişkin güçlülere dikkat çeken Glaeser vd.'ye (2000, s.815) göre:

“Yanıtlardaki farklılıklar birçok nedenden ötürü ortaya çıkabilir: örneğin, ortak bir insan grubunun güvenilirliğine dair inançlardaki farklılıklar; “çoğu insan” ifadesinin kimleri içerdiğine dair yorumlamadaki farklılıklar; birisine güvenmenin ne anlama geldiğinin yorumlanmasındaki farklılıklar; veya diğer insanlardan güvenilir davranışlar ortaya çıkarma becerisindeki farklılıklar. Çeşitliliğin sebebi, bazı katılımcıların bir ankette böyle bir soru sorulduğunda doğru cevap vermeye istekli olmaması olabilir.”

Glaeser vd.'ye (2000) benzer şekilde pek çok araştırmacı güvenin anketler aracılığıyla ölçülmesinin geçerliliğini sorgulamaktadır. Özellikle anket katılımcılarının gerçek niyet ve yanıtlarını itibar, uyum, işbirliği gibi çeşitli nedenlerle gizleme eğilimi araştırmacıları gerçekleri açıklamayı olanaklı kılacak/teşvik edecek mekanizmalar geliştirmeye sevk etmiştir. Deneysel araştırmalar bahsedilen alternatif mekanizmalar arasında en popüleridir.

Güveni ölçmek için anket kullanan çalışmalarda deneyimlenen eksikliklerin önemli bir kısmını deneysel yöntemlerle ortadan kaldırmak mümkündür. Deneysel yaklaşım bireyleri gerçek davranışlara yöneltici mekanizmalar içermesi nedeniyle eksik/hatalı ölçüm sorununa çözüm öneren alması bir yönelimdir. Hipotetik olmayan teşvikler içeren deneylere katılan bireylerin gerçek davranışları açıklama olasılığının, hipotetik durumlara yer veren anket katılımcılarına nispetle oldukça yüksek olduğu değerlendirilmektedir (Neyse, 2011, s.56).

Aktarılan avantajları nedeniyle tez çalışmasında deneysel yöntem tercih edilmiştir. Deneysel yaklaşım çerçevesinde, sosyal dayanışma örüntülerini araştıran iki temel tasarımdan bahsetmek olanaklıdır. Yazında sıklıkla tercih edilen bu iki deneysel tasarımdan ilki, bireylerin güven (trust) ve güvenilirlik (trustworthiness) derecesini ölçmek için kurgulanmış olan güven oyunudur (trust game). Popüler olan diğer tipik tasarım ise sosyal sermayenin bileşenlerinden olan işbirlikçi davranış seviyesini belirlemek ve kamusal malların sağlanmasına gönüllü katılımı ölçmek için kullanılan kamu malı oyunudur (public goods game).

Yazında güven oyunu ya da kamusal mal oyunu üzerine münferiden odaklanan pek çok çalışma mevcuttur. Melez nitelikteki deneysel sınamalara ise nadiren rastlanmaktadır. İlgili çerçevede, güven oyunu davranışının kamusal mal oyunu katkı miktarı üzerine etkisini ya da kamusal mal oyunu performansının güven oyunu tercihleri üzerine etkisini araştıran çeşitli çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Tez çalışmasının odağında yer alan bu tip sınamalara ilişkin detaylı bilgi üçüncü bölümde aktarılacaktır.

1.6. SOSYAL SERMAYENİN MİKROEKONOMİK VE MAKROEKONOMİK BOYUTLARI

İktisatçılar sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik pek çok çalışma yürütmektedir. Bu girişimlerin başlıca amacı toplumsal işbirliğini tesis ederek sosyal gönenci arttıracak alternatif yollar keşfetmektir. Ölçme-değerlendirme sonucunda ulaşılan vargılar sosyal dayanışmayı pekiştirecek ve böylece toplumsal refahı yükseltecek alması seçenekleri işaret eder. Bu alternatiflerin kimileri mikro düzeyde dikkat çekerken kimileri makro yönelimleri ile öne çıkmaktadır.

1.6.1. Mikroekonomik Boyutlar

Sosyal sermaye, insanların birbirleri hakkında bilgi alışverişini kolaylaştırarak, tekrarlanan etkileşimler yoluyla güvenin oluşmasını sağlar. Bu süreçte, bireyler birbirlerinin davranışları hakkında bilgi edinir ve bu bilgi, fırsatçı davranış olasılığını azaltır. Özellikle tekrarlanan alışverişlerde, insanlar birbirlerine güvenir ve bu güven, işbirliği, ortak eylem ve sosyal ilişkilerin gelişmesine katkıda bulunur. Güvenilirlik ve itibarın oluşması, toplum içinde sosyal sermayenin güçlenmesine ve işbirliği kültürünün yayılmasına yardımcı olur (Erselcan, 2009, s.74). Güvenin yanı sıra sosyal ağların da fırsatçı davranışların azaltılmasını olanaklı kılan fiil eşgüdümlülüğünün gelişmesine katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Fırsatçı davranışlar, sıklıkla kurallara veya normlara uymamanın faydaları, maliyetlerinden yüksek olduğunda ortaya çıkmaktadır. Bu tip davranışlarla sadece yasal aygıtlar vasıtası ile mücadele etmek oldukça yüksek maliyetlere katlanmayı gerektirir (Sorensen, 2000, s.2). Sosyal sermaye

yeri geldiğinde ikame bir unsur yeri geldiğinde ise tamamlayıcı bir öge olarak, sözleşmeler, hiyerarşiler, bürokratik kurallar benzeri resmi koordinasyon mekanizmalarıyla ilişkili işlem maliyetlerini azaltmaktadır. Sosyal sermayeye sahip olmayan bir grup insan arasında da eşgüdümlü bir eylem gerçekleştirilmesi mümkündür. Ancak bu durum, müzakere etme, dava açma gibi ek işlem maliyetleri doğurmaktadır (Fukuyama, 2000, s.6).

Sosyal sermaye, bireyler ve kurumlar arasında güveni, işbirliğini ve ortak normları teşvik ederek piyasa başarısızlıklarının giderilmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Collier, 2002). Ajanların yeterli bilgiye sahip olmaması ya da ajanların sahip oldukları bilgi stoklarının ayrışması sonucunda tecrübe edilen bu problem, pareto etkin bir dengeden ıraksanmasına yol açması nedeniyle toplumsal refahın maksimizasyonun önünde önemli bir engeldir. Sosyal sermaye ağları çerçevesinde tesis edilen örüntülerin aktarılan bilgi problemlerini azaltması/ortadan kaldırması beklenmektedir. Bu noktada hem resmi hem de gayriresmî kurumların, yetersiz veya yanlış bilgilerle ilgili piyasa başarısızlıklarının önlenmesine yardımcı olacağı öngörülür (Serageldin ve Grootaert, 2000, s.47). Asimetrik bilgiden kaynaklı piyasa başarısızlıkları, sosyal sermayenin varlığı yoluyla hafifletilebilir (Collier, 2002). Ancak sosyal sermaye bilgi, koordinasyon veya kolektif karar alma sorunları nedeniyle ortaya çıkan tüm piyasa başarısızlıklarını çözmeye tek başına yeterli değildir. Bu tip durumlarda sosyal sermayenin; diğer sermaye biçimleriyle bütünleşik olarak kullanılması hayati önem taşımaktadır. Sosyal sermayenin en önemli özelliklerinden bir tanesi, diğer sermaye türlerini ve onların üretken bileşimlerini daha verimli hale getirmesidir (Grootaert, 1998, s.6). Sosyal sermaye diğer unsurlarla eklemlendikçe işlevselliği artmaktadır (Field, 2008, s.83).

Sosyal sermaye, normlar ve kurallar vasıtasıyla, bedavacılık problemini azaltarak ortak eylemleri kolaylaştırır. Sonuç itibarıyla, sosyal sermaye, bilgi alışverişini ve bilginin yayılmasını kolaylaştıran, işlem maliyetlerini azaltan, işbirliği ve ortak eylemleri artıran önemli bir değer olarak algılanmaktadır (Erselcan, 2009, s.75).

Son tahlilde, sosyal sermayenin oyun teorisi, refah iktisadı, belirsizlik-risk altında karar alma süreçleri ve firma teorisi gibi çeşitli alanlarda mikro yansımalarının gözlemlendiğini değerlendirmek olanaklıdır.

1.6.2. Makroekonomik Boyutlar

İktisadi irdelemelerin sosyal sermaye kavramından en yoğun şekilde istifade ettiği alan büyüme ve kalkınma araştırmalarıdır. Pek çok bilim insanı tecrübe edilen tüm ölçme problemlerine rağmen sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemekte ve böylece toplumsal gönenci arttıracak alternatifler üretmeyi umut etmektedir. Bu çalışmalarda genel olarak korelasyon ve regresyon analizleri vasıtasıyla sosyal sermaye bileşenlerinin iktisadi kalkınma üzerindeki etkileri irdelenmektedir.

Pek çok araştırmacının ortak vargısı sosyal sermayenin daha yüksek düzeyde ekonomik büyüme, kalkınma ve yatırım ile pozitif ilişkili olduğudur. Ek olarak, sosyal sermayenin diğer sermaye biçimleri açısından benzer donanıma sahip bölgelerdeki büyüme farklılıkları için güvenilir bir açıklama sağladığı işaret edilmektedir (Zak ve Knack, 2001; Whiteley, 2000; Akçomak ve Weel, 2009).

Makroekonomik boyutta sosyal sermaye, devlet üzerinde etkin bir denetim mekanizması oluşturarak ekonomik büyüme için gerekli olan verimli kaynaklara ulaşılmasına yardımcı bir konumdadır. Nitekim son zamanlarda devletin küçülmesinden ziyade sivil toplumla artan bir etkileşim içine girmesinin (bu şekilde şeffaflık sağlanacağı, kaynak israfı ve yolsuzluk önleneceği varsayımıyla) ekonomik büyüme ve kalkınma açısından daha faydalı olacağı görüşünü benimseyen iktisatçı sayısı giderek artmaktadır. Bu da “kaynakların daha etkin kullanımı” ya da ekonomide “etkinlik artışı” anlamına gelmektedir (Ersalcan, 2009a, s.21). Böylece sosyal sermaye kavramının, sosyolojik ve ekonomik bakış açıları arasında köprü kurduğunu ve ekonomik kalkınmaya daha kapsamlı bir açıklama getirdiğini söylemek mümkündür (Woolcock ve Narayan, 2000, s.242).

Putnam'a (2000, s.346) göre, güven ve sosyal ağların geliştiği yerlerde, bireylerin, firmaların ve milletlerin zenginleştiği görülmektedir. Putnam'ın vargılarını destekler nitelikte, Zak ve Knack (2001), güven ve sivil işbirliği normları gibi sosyal sermaye unsurlarının ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini tespit etmişlerdir. Güven ve sivil katılımın, ekonomik işlemlerin yapılmasında sadece işlem maliyetlerini düşürmekle kalmayıp aynı zamanda yatırım faaliyetlerini de teşvik ettiğini saptamışlardır. Bu nedenle, sosyal sermayenin, yatırımları artırarak ekonomik büyümeyi uyaracağını vurgulamışlardır.

Yukarıda kısmen aktarıldığı üzere kalkınma, sosyal sermaye denildiğinde pek çok iktisatçının aklına gelen öncelikli alandır. Bu nedenle iktisat yazınındaki sosyal sermaye ilişkili araştırmalar genellikle bu alanda toplulaşmaktadır. Bu tez kapsamında ise daha nadir irdelenen bir veçhe olan sosyal sermayenin karar alma mekanizması üzerindeki yansısı araştırılacaktır. Bu nedenle çalışma çerçevesinde sosyal sermayenin makroekonomik boyutlarına ilişkin kısıtlı bilgi aktarılmıştır.²¹

Elbette sosyal sermaye kavramını mikro ya da makro yansımaları bağlamında mutlak bir şekilde kategorize etmek olanaklı değildir. Mikro ve makro süreçlerin zaman içerisinde eklemlenerek ayrıksı bir sosyal sermaye yönelimini işaret etmeleri muhtemeldir. Bu nedenle tez çalışmasında dışlayıcı değil tamamlayıcı bir yaklaşım benimsenmiştir.

1.7. SOSYAL SERMAYENİN KARANLIK TARAFI: NEGATİF DIŞSALLIK

Piyasa başarısızlıkları ile mücadelede dikkat çeken bir unsur olan sosyal sermaye, birinci en iyi çözümlerini mümkün kılması nedeni ile politika yapıcılar tarafından sıklıkla vurgu yapılan bir kavramdır. Ancak özellikle son yıllarda sosyal sermayenin aktarılan pozitif boyutlarına ek olarak negatif içerimler de

²¹ Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma ile ilgili daha detaylı çalışmalar için bakınız Grootaert (1997), Woolcock (1998), Woolcock ve Narayan (2000) ve Francois (2002). Muhafif görüşler için ise bakınız Harris ve Renzio (1997) ve Fine (2011).

ihativa ettiği işaret edilmektedir. Bu görüşü savunan araştırmacılara göre sosyal sermaye sadece olumlu sonuçlar üreten tek boyutlu bir yapı değildir; sosyal sermayenin farklı türleri ve karanlık bir tarafı vardır (Beugelsdijk ve Smulders, 2009, s.2). Sosyal sermayenin “yanlış” kullanılmasından dolayı, piyasa ve devlet başarısızlıklarına benzer şekilde sosyal sermaye başarısızlıkları da ortaya çıkabilir (Kitapçı, 2017, s.84).

Poertes ve Lindolt (1996), sosyal ağlar aracılığıyla elde edilen bir kaynak olan sosyal sermayenin, bazı bireylerin hak iddia ettiği kaynakları diğerleri hilafına toplumsal refahı gözetmeden ele geçirmesini sağlayabileceğini değerlendirirler. Bu durumda bazıları için “sosyal sermaye” diğerleri için “sosyal dışlama” anlamına gelmektedir. Sosyal sermayenin kamusal mal niteliği taşıdığına ilişkin sarsılmaz inanç sosyal dışlama probleminin yadsınmasına neden olmaktadır. Harris ve Renzio (1997) sosyal sermayenin kamusal mal olduğuna dair bu mutlak kabulün hatalı olduğunu işaret etmektedir. Onlara göre sosyal sermaye kamusal malların ilişkin karakteristiklerin tümünü ihtiva etmez: Sosyal sermayenin tüketimi rakip olmamakla birlikte kimi ajanları sosyal sermayenin faydasından yoksun bırakmak olanaklıdır (Harris ve Renzio, 1997, s.926).

Bağlayıcı sosyal sermayenin aşırı düzeyde ortaya çıkması, dışlama-ötekileştirme etkisi yaratması hasebiyle köprü kuran sosyal sermaye üretimine ket vurabilir. Bağlayıcı sosyal sermayenin, köprü kuran sosyal sermaye ile birlikte var olmadığı durumlarda toplumsal refahın aşınması olanaklıdır (Sabatani, 2008, s.469). Yalnızca tek bir gruba ait sosyal sermayenin, gruplar arası potansiyel sosyal sermayeyi düşürmesi mümkündür. İki ucu keskin bir kılıca benzeyen sosyal sermayenin, ait olduğu topluluğun üyelerine çeşitli fırsatlar sunarken, topluluk dışında kalan bireylere çeşitli maliyetler yüklemesi olasıdır (Woolcock ve Narayan, 2000, s.23). Diğer bir ifadeyle grup içi sosyal sermayenin, toplumun diğer tüm üyeleri üzerinde bütünlük bir olumsuz yansısından bahsetmek olanaklıdır. Belirli bir grup tarafından yaratılan potansiyel enerjinin kötü amaçlar için kullanılması ihtimali hiçbir zaman için göz ardı edilmemelidir (Paxton, 1999, s.96). Örneğin, topluluk düzeyinde yoğun bir ilişki örüntüsü tesis eden egemen

bir grubun, diğer gruplarla bağlantılarını törpüleyerek toplumsal düzeyde sosyal sermayeyi ve güveni aşındırması olanaklıdır. Köprü kuran sosyal sermayenin yokluğu aktarılan negatif etkileşimin başlıca nedenidir (Erselcan, 2009a, s.68).Çünkü birbirine yakın homojen gruplar arasındaki güçlü sosyal ağlar, iç bağları güçlendiren ancak aynı zamanda dış bağları zayıflatan yüksek derecede bağlayıcı sosyal sermayeye yol açabilir. Bu durum, kurulan ağın bir parçası olmayan bireylerin ve grupların dışlanmasına yol açarak, sosyal ve ekonomik eşitsizlikleri şiddetlendirebilir (Granovetter, 1973). Her iki tipte (bağlayıcı ve köprü kuran) sosyal sermayenin eşanlı varlığı toplumların sosyal sermayenin pozitif yansılardan istifade etmesi için önemli bir gerekliliktir (Erselcan, 2009a, s.68). Tüm grupların sosyal sermayeye eşit erişimi olmayabilir. Grupların ve bireylerin sosyal konumları onların sosyal sermaye rezervlerine erişimini farklılaştırmaktadır. Erişim aşamasında tecrübe edilen ayrışma son tahlilde sosyal sermayenin adaletsiz dağılmasına neden olur (Schulman ve Anderson, 1999, s.353)²². Bir ağın yapısı (üyelerine ve etkileşime ilişkin karakteristiği) ağ çerçevesindeki kaynak akışını belirleyen temel unsurlardan biridir. Ağda stratejik pozisyonlarda yer alanların (özellikle bağları önemli gruplara yayılanların) emsallerinden daha fazla sosyal sermayeye sahip olduklarını varsaymak mümkündür; çünkü ağ konumlarının daha fazla olması kaynaklara erişimini arttırmaktadır (Grootaert vd. ,2004, s.3). Bu durumda, grubun üyelerine fayda sağlayan güçlü bağlar, diğerlerinin kaynaklara erişimini zorlaştırabilir (Portes, 1998, s.15).

Yukarıda aktarılan eleştiri çerçevesinin Bourdieu'nun fikirleri üzerine şekillendiği değerlendirilmek olanaklıdır. Bourdieu (1986) ayrıcalıklı bireylerin sahip oldukları sosyal sermayeden neşet eden bağlantıları statükonun sürerliğini tesis etmek amacıyla kullandıklarını işaret eder. Bourdieu'ya göre sosyal sermayenin, karanlık tarafı ezilmişlere, aydınlık tarafı ise ayrıcalıklı bir zümreye tahsis edilmiştir. Sosyal sermaye yazınına önemli katkı veren Coleman ise Bourdieu'nun vurgulanan yaklaşımını benimsemez. Coleman'a (1988) göre,

²² Bu yaklaşım Karl Marx'ın mali ve fiziksel sermaye bağlamında geliştirdiği eleştiriler ile paralellik sergilemektedir (Field, 2008, s.102).

sosyal sermaye işbirliğini olumsuz hale getirerek bireylere avantajlı fırsatlar sunar. “Karanlık tarafı” çok az olan ya da hiç olmayan birtakım normlar (ve yaptırımlar) üzerine şekillenen sosyal sermaye örüntüleri yüksek bir kamusal faydası düzeyine ulaşmayı mümkün kılar. Bu nedenle sosyal sermayeyi işlevsel ve (hemen hemen tehlikesiz) bir unsur olarak nitelemek olanaklıdır. Putnam da Coleman’a benzer şekilde çalışmalarında sosyal sermayenin karanlık tarafına çok fazla değinmemiştir. Putnam (2000) asıl olarak köprü kuran sosyal sermaye ile bağlayıcı sosyal sermaye arasındaki ikame ilişkisinin yaratacağı olumsuzluklara dikkat çekmiştir (Field, 2008, s.39 ve s.51). Bağlayıcı sosyal sermaye ağlar çerçevesinde gelişen dışlayıcı kişisel bağların kamu sektörüne yayılması nepotizm, yolsuzluk ve rüşvet gibi aktivitelerin yaygınlaşmasına neden olmakta ve adil kamu yönetimi anlayışını sekteye uğratmaktadır. Bu tip olumsuz yansımaları sosyal sermayenin maliyeti olarak nitelemek mümkündür. Son tahlilde, sahip olunmayan sosyal sermaye hedeflere ulaşmayı engelleyecektir; sahip olunan sosyal sermayenin ise hem pozitif hem de negatif sonuçlar doğurması olasıdır (Woolcock ve Narayan, 2000, s.226).

1.8. DEĞERLENDİRME

Klasik iktisat teorisi ekonomik kalkınmanın başat belirleyicisi olarak fiziksel sermayeyi işaret etmiştir. 1960’lı yıllarda içsel büyüme modellerinin ortaya çıkmasıyla birlikte ekonomik kalkınma ve büyüme teorilerinde, fiziksel sermayenin yanı sıra beşeri sermaye de önemli bir faktör olarak yerini almıştır. 1990’lı yılların ortasından itibaren ise iktisadi kalkınma yazınında sosyal sermaye kavramı önem kazanmaya başlamıştır. Her ne kadar tanımı ve ölçümü üzerinde belirsizlikler olsa da büyüme ve kalkınma alanlarında sosyal sermaye kavramı “kayıp halka” olarak değerlendirilmiş, fiziki ve beşeri sermayenin tamamlayıcısı olarak nitelenmiştir.

Sosyal sermaye günümüzde hem makro hem de mikroekonomi araştırmalarında sıklıkla irdelenen bir kavram olarak öne çıkmaktadır. Makro çalışmalar, sosyal sermayenin ekonomik büyüme ve yatırım oranı üzerindeki etkisine odaklanırken;

mikro ekonomik çalışmalar, sosyal sermayenin piyasaların etkin işleyişindeki rolüne dikkat çekmektedir. Ancak sosyal sermayeyi mikroekonomik perspektiften irdelleyen çalışmaların yazında azınlıkta kaldığını değerlendirmek olanaklıdır.

Aktarılan nedenle tez çalışmasında sosyal sermayenin mikroekonomik yansılara odaklanılmıştır. İlgili çerçevede literatüre katkı vermek amacıyla kamu ekonomisi teorisinin önemli bileşenlerinden biri olan kamusal mallar ile güven arasındaki ilişki incelenmiş; bu amaçla metodolojik kısıtları açma fırsatı veren deneysel tekniklerden yararlanılmıştır. Tezin takip eden bölümünde kamusal mal teorisi irdelenecek; son bölümde ise gerçekleştirilen deneysel uygulamalar sonucunda ulaşılan vargılar aktarılacaktır.

2. BÖLÜM

KAMUSAL MALLAR

2.1. KAVRAM VE SINIFLANDIRMA

Kamusal mal kavramı neoklasik kamu ekonomisi kuramının önemli bileşenlerinden biridir. Literatürde zaman zaman kolektif tüketim malları (Samuelson, 1954), sosyal mallar (Musgrave, 1958) ve kolektif mallar (Buchanan, 1967) gibi alternatif terimler tercih edilse de kamusal mal kavramı yazında daha yaygın olarak kullanılmaktadır (Troger, 2005, s.171).

Modern kamusal mal teorisinin oluşumunda önemli bir yeri olan Paul A. Samuelson (1954, 1955), kamusal malı tanımlarken, “türetimde rakip olmama” özelliğine vurgu yapmış, Richard A. Musgrave (1959) ise kamusal malın “türetimden dışlanamama” niteliğini ön plana çıkarmıştır. Günümüzdeki genel geçer bilimsel görüş ise saf bir kamusal malın, yukarıdaki özelliklerinden her ikisine de eşanlı sahip olması gerektiği yönündedir.

Kamusal malın tüketiminde rekabet olmaması, bir ajanın kamusal mal kullanımının diğer ajanın kullanımını azaltmaması anlamına gelmektedir (Eger, 2005, s.211). Bir diğer deyişle, kamusal mal, bazı tüketiciler için bir kez üretildiğinde, ilave tüketiciler ek bir maliyet olmaksızın bu malı tüketebilmektedir (Samuelson, 1954: 387). Kamusal malın tüketiminde rekabet olmaması literatürde, “türetimde ortaklık” (joint consumption) ya da “kolektif ortaklık” olarak da bilinmektedir (Troger, 2005, s.175).

Türetimden dışlanamama ise, kamusal malların bütün olarak topluma sunulması ve tüm ajanlar tarafından eşit olarak tüketilmesine imkân sağlanmasını ifade etmektedir (Holcombe, 1997, s.2). Böyle bir durumda her ajanın tükettiği miktar aynı seviyede olmaktadır. Ancak tüketilen miktar aynı olmasına rağmen, bireylerin kamu malına atfettikleri değer farklılık gösterebilir. Diğer bir ifadeyle

herkes aynı miktarda kamusal mal tüketmesine rağmen tüm ajanların eş düzeyde fayda elde etmesi zorunlu değildir.

Kamusal malları çeşitli şekillerde tasnif etmek olanaklıdır. Literatürdeki sınıflandırmaların pek çoğunun ana bileşeni saf kamusal mallardır²³. Saf kamusal mallar, yukarıda da ifade edildiği üzere, tüketimde rekabetin olmadığı ve dışlanmasının imkânsız olduğu mal ve hizmetlerdir. Ancak saf kamusal malları bir anomali olarak betimlemek mümkündür. Gerçek dünyada bu tip mallara oldukça seyrek rastlanır. Rekabet ve dışlanabilirlik nadiren mutlakdır. Kamusal malların çoğu ya kısmen rakiptir ya da tüketiminden kısmen dışlanabilir bir özelliğe sahiptir. Bu nedenle gerçek dünyadaki kamusal malların önemli bir kısmı bu iki uç nitelik arasındaki bir yerleşkede konumlanır (Trogen, 2005, s.178 – 79). Bu özelliklerden birini taşımayan ya da taşımakla beraber özelliklerinde aşınma olan mal ve hizmetler, yazında eksik kamusal mal ya da yarı kamusal mal olarak değerlendirilmektedir (Seçilmiş, 2010, s.6). Bahsedilen özelliklerin her ikisini de barındırmayan mallar ise özel mal olarak betimlenir. Tüketiminde rekabet olan ve faydasından dışlamanın mümkün olduğu, bölünebilen ve fiyatlandırılabilen mallar bu gruba girer. Yani bu malların her bir birimini yalnızca bir kişi tüketebilir. Gıda ve giyim kategorisindeki ürünler örnek olarak gösterilebilir (Leach, s.187, 2004).

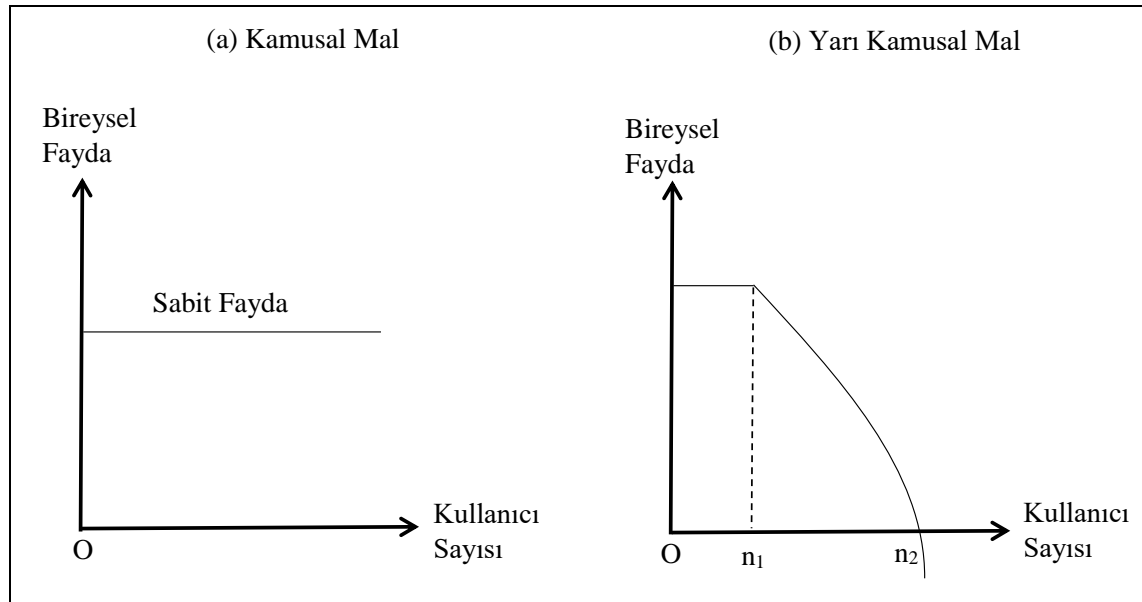
Musgrave (1969), Samuelson'un yaklaşımını geliştirerek yarı kamusal mallara ilişkin detaylı bir irdelemeye girişmiştir. Mal ve hizmetlerin yarattığı pozitif dışsallıklara ve fayda yayılmalarına dayalı bir analiz çerçevesinde "karma durumlar" başlığı altında sınırlı yayımlı kamusal mallar, ikame edilemeyen dışsallıklar ve karma faydalı mallar gibi kategoriler ortaya koymuştur (Kayıran, 2013, s.156). Bu çerçevede yarı kamusal malların faydası parçalar halinde bölünebilir ve fiyatlandırılabilirler. Yarı kamusal mal ve hizmetlerin bir başka özelliği, bu mal ve hizmetlerden yararlananlara doğrudan faydalarının yanı sıra topluluk üyelerine marjinal veya ek katkılarının olmasıdır. Topluma faydaları kamusal mallara, bireylere faydaları ise özel mal ve hizmetlere benzemektedir.

²³ Bu mallar yazında tam kamusal mallar olarak da adlandırılmaktadır.

Her tüketici bölünebilir mal ve hizmetlerde farklı tüketim paylarına sahip olabileceğinden, fiyat mekanizması çalıştırılabilir, tüketiciler tercihlerini ifade edebilir ve buna göre belli bir dışlama yapılabilir (Akdoğan, 2006: 46-47). Saf bir kamusal maldan elde edilen bireysel faydalar, kullanıcı sayısından bağımsızdır. Ancak yarı kamusal mallar belirli bir kullanıcı sayısına kadar kamusal mal özelliği gösterirken, optimum sayıyı aştıktan sonra bireysel fayda azalmakta ve bu mallardan dışlama yapılabilir hale gelmektedir. Bu durum yazında tıkanıklık veya sıkışıklık (congestion) olarak da ifade edilmektedir (Hillman, 2009, s.140).

Şekil 1'de kamusal ve yarı kamusal mallarda kullanıcı sayısına bağlı olarak bireysel fayda ilişkisi gösterilmektedir.

Şekil 1. Kamusal ve Yarı Kamusal Mallarda Bireysel Fayda



Kaynak: Hillman, 2009, s.140

Şekil 1/a'da, kullanıcı sayısı arttıkça bireysel fayda değişmeden kalmaktadır. Şekil 1/b'de ise, n_1 kullanıcıya kadar bireysel fayda sabit olup kamusal mal özelliği devam etmektedir. Bu kullanıcı sayısından sonra tıkanıklık başlamakta ve bireysel fayda azalmaktadır. n_2 kullanıcı sayısına kadar bireysel fayda azalarak artmaya devam etmektedir. n_2 kullanıcı sayısından sonra bireysel fayda negatif olmaktadır. Örneğin, sıkışık bir karayolunda n_2 'den fazla araç bulunduğunda,

bireyler paralı otoyola geçmek için ödeme yapmaya razı olurlar. Ödeme yapmak istemeyen kullanıcılar paralı otoyoldan dışlanmış olur. Dışlama olasılığı, bireylerin fayda sağlamak için ödeme yaptığı piyasaların oluşmasına izin verir. Dolayısıyla yarı kamusal mallar özel ve rekabetçi bir şekilde tedarik edilebilir.

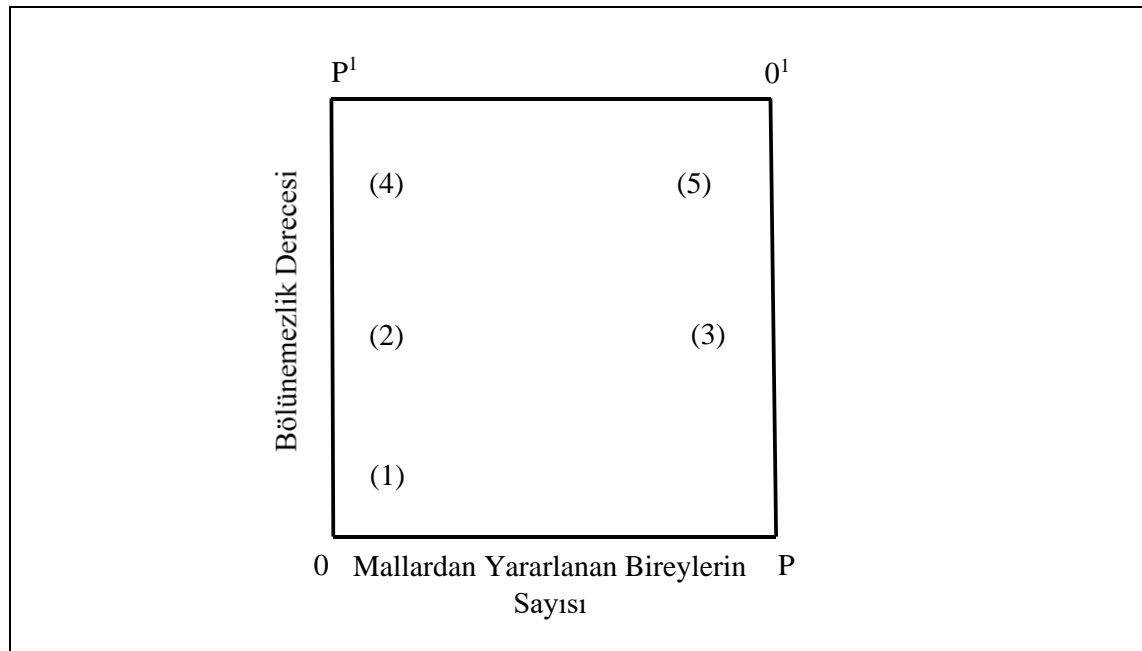
Bu malların toplum açısından önemi, sosyal faydaları veya yeterince üretilmedikleri takdirde neden oldukları sosyal maliyetler, piyasanın yanı sıra devletin de üretimde bulunmasına etken olmaktadır. Bu bağlamda, eğitim ve sağlık hizmetleri örnek gösterilebilir (Akdoğan, 2006: 46-47). Yazında eğitim ve sağlık hizmetleri erdemli mal olarak da kabul edilmektedir. Erdemli mal, eksik bilgi veya iktisadi sebeplerle bireylerin çok az tüketmeyi seçmesi olası mallar olarak tanımlanabilir. Bu gibi durumlarda hükümetin, paternalistik bir tutum sergilemesi ve tüketimi teşvik etmek için müdahale etmesi önerilir. Musgrave, düzeltici müdahalenin örnekleri olarak, okullarda verilen öğle yemeği, sübvansiyonlu düşük maliyetli konut, ücretsiz eğitim ve sağlık hizmetlerinden bahsetmektedir. Eksik bilgi nedeniyle bireylerin çok fazla tüketmeyi seçeceği mallar ise erdemsiz mal (inmerit goods) olarak tanımlanmaktadır. Bu tip bir durumda ise hükümetin tüketimi caydırmak için müdahale etmesi tartışılır. Musgrave, böyle bir müdahalenin olası bir örneği olarak likörün vergilendirilmesini önermektedir (Head, 1966, s.3).

Mancur Olson'un (1965) *"Toplu Eylem Mantiği (Logic of Collective Action)"* ve özellikle James M. Buchanan'ın (1965) *"Kulüplerin Ekonomik Teorisi (An Economic Theory of Clubs)"* çalışmalarıyla beraber iktisat yazınına yeni bir mal spektrumu kazandırılmıştır. "Kulüp Mal" (Club Goods) olarak adlandırılan bu mallar, tam olarak ne kamusal mal ne de özel mal niteliği taşımaktadır (Cornes ve Sandler, 1996, s.4). Kulüp mallar, pozitif dışsallıklara haiz olan fakat bu dışsallıktan sadece kulüp üyelerinin yani belirli bir zümrenin, grubun yararlandığı mal ve hizmetleri ifade etmektedir. Ancak yoğunlaşmadan dolayı bir tıkanıklık olduğunda bu mal ve hizmetlerden dışlanmak söz konusu olabilmektedir (Oakland, 1987, s.502). Aynı zamanda bazı kulüp malları yerel kamu malları ile benzerlik gösterebilmektedir. Örneğin bir kişinin, yerel devlet okullarına

gidebilmesi için o bölgede ikamet etmesi ve dolayısıyla emlak vergisi ödemesi gerekmektedir. Bu ikamet şartları, okul kullanımının sadece topluluk üyelerine özel olmasını sağlamaktadır. Yerel kamusal mallar ile kulüp malları arasındaki ayırt edici özellik, yerel kamusal malların faydalanmak isteyen herkese açık olmasıdır. Örneğin dışardan gelen turistler bile yerel kamu mallarını kullanabilirken, kulüp mallarını ise ancak belirli bir ödeme yapan üyeler kullanabilmektedir (Troger, 2005, s.188-89).

Buchanan (1968)²⁴, Samuelson'un (1954) kamusal mallar ve özel mallar yaklaşımının yetersiz olduğunu ileri sürmüştü ve bu konuda kendi görüşlerini ifade eden bir diyagram geliştirmiştir. Samuelson çözümlerinin, bu diyagramda yer alan kamu ve özel mallar arasındaki mallar için geçerli olmadığını işaret etmiştir (Buchanan'dan aktaran Odabaş, 2019, s.49-50).

Şekil 2. Malların Bölünmezlik Derecesi



Kaynak: Odabaş, 2019, s.49

²⁴ Buchanan (1999, s.49), kamusal malın fiziksel özelliklerinden daha çok kurumsal bakış açısına odaklanmış ve kamusal malı, politik kurumlar tarafından sağlanan mal olarak tanımlamıştır.

Şekil 2’de Buchanan, bölgeleri (1)’den (5)’e kadar olan sayılarla tanımlamaya çalışmıştır.

Diyagramın dikey eksenleri, malların bölünemezlik derecesini gösterirken, yatay eksen mallardan faydalanan kişilerin sayısını işaret etmektedir. 0 noktasına yaklaştıkça tam özel mal niteliği ortaya çıkmaktadır. Buna karşılık, P noktasına yaklaştıkça malın kamusal niteliği yükselmektedir. Diyagramda (1) ile tam özel mal ve (5) ile de tam kamusal mal gösterilmektedir. Buchanan, Samuelson’nun aksine, ara bölgelerde yarı bölünebilir özel ve kamu mallarının olduğunu belirtmektedir.

İkinci bölgedeki mallar kısmen bölünebilir, ancak çok az sayıda kişi tarafından tüketilen bir mal anlamına gelmektedir. Buchanan, komşusunun yangın söndürme cihazını böyle bir mala örnek olarak göstermektedir. Bu mal, kişiler arasında eşit oranda olmasa da birlikte tüketilmektedir. Bununla birlikte, bu malın sahibi olan kişi, bu maldan komşusundan daha çok yararlanacaktır. Kişinin bu maldan daha fazla tüketmesi, diğer kişilerin daha az tüketmesine neden olacaktır. Bu bağlamda, bu mal tam bir kamu malı değildir. Bu malları eşit olarak tüketmek mümkün değildir. Aynı zamanda, bu malın sahibi olan kişi evinden uzaklaştıkça, bu maldan yararlanma olasılığı azalmaktadır. Çok az kişinin, sadece yakın komşularının bu maldan faydalanması muhtemeldir.

Üçüncü bölgedeki mallar, toplumun büyük bir bölümü tarafından tüketilmektedir. Bu mallardan elde edilen fayda bölünebilir bir özelliğe sahiptir. Buchanan bu mallara örnek olarak, bulaşıcı bir hastalığa karşı uygulanan aşığı göstermiştir. Bir kişi aşılandığında, tüm toplum bu hastalıktan korunur.

Dördüncü bölge, faydası kısmen bölünebilen malları temsil etmektedir. Toplumda bulunan sınırlı sayıda kişi bu mallardan yararlanabilmektedir. Buchanan tarafından bu tür mallar kulüp malı olarak ifade edilmektedir. Sadece üyelerin yararlanabileceği bir yüzme havuzu bu mallara örnek olarak gösterilebilir. Yüzme

havuzu, kullanımından yararlanan üyeler için tam kamusal bir özellik taşımaktadır. Ancak bu tür mallar toplumun geneline fayda sağlamamaktadır.

Birinci ve beşinci bölgeler arasında kalan, ikinci ve dördüncü bölgelere düşen mallar yarı özel mal olarak tanımlanırken; üçüncü bölgeye düşen mallar yarı kamusal mal olarak nitelendirilmiştir. Yarı kamusal mal olarak nitelendirilmesinin sebebi, yoğun bir dışsal fayda sağlamasından kaynaklanmaktadır. İkinci ve dördüncü bölgelerde yer alan mallar ise daha az dışsal fayda üretmektedirler.

Kamusal mallar literatürünün çok geniş olması ve farklılıklar göstermesine karşılık, kamusal mallarla ilgili olarak tüketimde rekabetin ve dışlamanın olmaması üzerine sabitleşmiş bir tanım bulunmaktadır (Kaul ve Mendoza, 2003, s.80)²⁵. Buna karşılık malların özellikleri, her zaman bu standart tanıma uygun olmayabilir. Tablo 1'de farklı yazarlar tarafından yapılan çeşitli mal sınıflandırmalarına yer verilmiştir.

Tablo 5. Malların Genel Sınıflandırılması

Yazar	Sınıflandırma
Stiglitz (1988) Rosen (2005) Gruber (2005)	1. Kamusal Mallar 2. Eksik Kamusal Mallar 3. Özel Mallar
Mankiw (2008)	1. Kamusal Mallar 2. Özel Mallar 3. Doğal Tekeller 4. Ortak Kaynaklar
Hyman (1983)	1. Tam Kamusal Mallar 2. Kısmi Kamusal Mallar 3. Dışsallıkları Olan Özel Mallar 4. Tam Özel Mallar

²⁵ Literatürde kamusal malların üçüncü bir özelliğine dikkat çeken yazarlar da olmuştur. Bu reddedilemezlik (non-rejectable) özelliğidir. Örneğin, nükleer caydırıcılık, nükleer silahsızlanmayı savunanlar tarafından reddedilemez (Malkin ve Wildasky 1991; Bailey, 1995, s. 30).

Bruce (1988)	1. Tam Kamusal Mallar 2. Tam Özel Mallar 3. Karma Kamusal Mallar 3.1. Yoğunlaşabilen Kamusal Mallar / Kulüp Mallar 3.2. Yerel Kamusal Mallar
Trogen (2005)	1. Tam Kamusal Mallar 1.1. Uluslararası Kamusal Mallar 1.2. Ulusal Kamusal Mallar 1.3. Yerel Kamusal Mallar 2. Tam Özel Mallar 3. Eksik Kamusal Mallar 3.1. Dışlanabilir Kamusal Mallar 3.2. Yoğunlaşabilen Kamusal Mallar 3.3. Karma Kamusal Mallar 4. Eksik Özel Mallar 4.1. Dışsallıkları Olan Özel Mallar 4.2. Karma Özel Mallar 4.3. Kamu Tarafından Sağlanan Özel Mallar

Kaynak: Seçilmiş, 2010, s.9

Yukarıda aktarılan betimlemelere ek olarak kamusal mal kavramına ilişkin üzerinde uzlaşıya varılmış kimi ortak özelliklerden bahsetmek olanaklıdır. Bu özellikler şu şekilde toplulaştırılabilir:

1) Kamusal mallar, tüketiminde rekabet ve faydasından dışlama olmaması problemlerinden dolayı bireyler arasında bölünemezler (Cornes ve Sandler, 1996, s.3).

2) Kamusal malın kullanımından faydalanmak isteyen ilave bir tüketici ek maliyet yaratmaz. Bu durumda ilave tüketicinin marjinal maliyeti sıfırdır. Ayrıca ajanları kamusal malın tüketiminden mahrum bırakmak iktisadi açıdan imkânsız ya da

çok güçtür. Bu özelliklerinden dolayı bu tip mal ve hizmetler piyasa tarafından ya arz edilemezler ya da yetersiz arz ile karşı karşıya kalırlar (Stiglitz ve Rosengard, 2015, s.103).

3) Bir malın kamusal mal olarak değerlendirilebilmesi için, birden fazla tüketici veya firmanın ilgi alanında olması gereklidir (Oakland, 1987, s.485).

2.2. KURAMSAL GELİŞİM

Klasik iktisadın kurucusu kabul edilen Adam Smith (1776), "*Milletlerin Zenginliği (The Wealth of Nations)*" adlı eserinde, adalet sisteminin kurulması, yasaların çıkarılması ve uygulanması, güvenlik ve diğer kamusal mallarının sağlanması dâhil bir dizi seçili alanda devlet müdahalesine ve hükümlerine ihtiyaç duyulduğunu belirtmiştir (Cornes ve Sandler, 1996, s.3). Bununla birlikte kamusal mal sunumu fikri, David Hume'nin 1739 yılında yazdığı "*İnsan Doğası Üzerine Bir İnceleme (Treatise of Human Nature)*" adlı eserinde, ortak malların sağlanması tartışmalarına kadar giden uzun entelektüel bir geçmişe sahiptir (Laudal, 2019, s.3). Hume ([1739] 2009, s.360), ortak malların sağlanması ile ilgili soruna şöyle dikkat çekmiştir:

İki komşu ortaklaşa sahip oldukları bir çayırın suyunu çekmek için anlaşabilir; çünkü her birinin diğerinin kafasında olanı bilmesi kolaydır ve yine her birinin kendi payını yerine getirmemesinin doğrudan sonucunun bütün tasarıdan vazgeçmek olduğunu algılaması gerekir. Ancak bin kişinin böyle bir eylemde anlaşması çok güç, hatta olanaksızdır; onların böyle bir tasarı konusunda anlaşmaları zor olduğu için, bu tasarının yerine getirilmesi daha da zordur, çünkü her biri kendini sıkıntıdan ve harcamalardan kurtarmak için bahaneler arar ve bütün yükü başkaları üzerine yıkmak ister. Politik toplum bu her iki uygunsuzluğa da kolayca çare bulur.

Kamusal mal kavramı felsefi ve tarihi bağlamından farklı olarak, 1950'lerin ortalarında iktisat teorisi alanında kullanılmaya başlanmıştır (Andersen ve Lindsnas, 2007, s.29). Bu bağlamda, modern kamusal mal teorisi Samuelson'un (1954,1955) çalışmalarıyla başlatılsa da kamusal mal kavramının normatif bakışla ele alınmasının kökenleri, 19. yüzyılın sonlarındaki Avusturya, Almanya

ve İtalyan politik ekonomi geleneklerine dayanmaktadır (Desai, 2003, s.64). Musgrave ve Peacock (1958), kamu ile özel sektör arasında kaynakların optimum dağılımı ve bireyleri vergilendirmenin ideal yollarının tartışıldığı bu çalışmaların İngilizce çevirilerini “*Kamu Maliyesi Teorisinde Klasikler (Classics in The Theory of Public Finance)*” adlı eserde toplamışlardır. Bu eserin kamusal mal teorisinin tarihsel kökenlerini ve özellikle günümüz kamu ekonomisi literatüründe sıkça ismi geçen Adolph Wagner (1883), Knut Wicksell (1896) Erik Lindahl’ın (1919,1928) katkılarını incelemek için, bir başlangıç noktası sunduğu söylenebilir.

Bu tarihsel süreçte kamusal malın özelliğini ilk kez dile getiren ise Ugo Mazzola (1890) olmuştur. Kamusal ihtiyaçların giderilmesiyle ilgili özel bir sorun olarak, herkesin ödediği vergiye göre fayda sağlayamamasına yol açan temel devlet hizmetlerinin bölünmezliği özelliğinden bahsetmiştir. Politik süreç sonunda elde edilen çıktının bölünmez olduğu noktasından hareket ederek, bunların ortak nitelik taşıdıklarını belirtir. Bu özellikten dolayı kamusal hizmetlerin fiyatlanması, piyasadaki mallardan farklı olmalıdır. Eğer kamusal mal ve hizmetler herkese aynı fiyattan sunulursa, bireyler fayda maksimizasyonuna gidemezler. Ancak bireyler, hizmetin faydasından mahrum edilemez. Bu sorun ancak, bireyin kamusal mal ve hizmetten elde ettiği marjinal faydaya eşit bedel ödediğinde çözülür (Musgrave, 2004, s.86).

Mazzola (1890), Sax (1924) ve Lindahl (1919, 1928) gibi alandaki öncü araştırmacılar kamusal malların optimal arzının sağlanması sorununa marjinal fayda teorisini uygulayarak, marjinal faydanın marjinal maliyete eşit olması gerektiğini vurgulamışlardır. Yani bireyin kamusal mallardan elde ettiği marjinal faydaya eşit bir bedel ödemesi gerektiğini savunmuşlardır. Bununla birlikte, kamusal mallar ve özel mallar arasındaki farkı karakterize etmek için kullanılabilecek bir kamusal mal tanımı geliştirmemişlerdir (Sandmo, 1989, s.259; Musgrave, 2004, s.86). Samuelson (1954) ise kamu mallarının toplam miktarını her tüketicinin fayda fonksiyonuna dâhil ederek kamusal mal ve özel mal ayrımını yapmıştır. Ayrıca Lindahl (1919) ve Bowen’in (1943) marjinal fayda teorisinin

uygulanmasına katkıda bulunarak genel denge modelini geliştirmiştir (Pickhardt, 2006, s.442).

Bu gelişmeler ışığında modern dönemde kamusal mallara ilişkin teorik tartışmayı başlatan ve temellerini atan Samuelson (1954, 1955) olmuş ve onu başta Musgrave (1958) olmak üzere Olson (1965), Buchanan (1965, 1968), Head (1972), Kaul ve Mendoza (2003) gibi çeşitli yazarlar izlemiştir. İşte bu tartışmalar altında kamusal malların nitelikleri, türleri ve finansmanı konularında oldukça yerleşik bir teorik çatı oluşmuştur.

Yukarıda da vurgulandığı üzere modern kamusal mallar teorisinde önemli bir yeri olan Samuelson (1954, s.387), malları “özel tüketim malları” ve “kolektif tüketim malları” olmak üzere iki kategoriye ayırmış ve aşağıdaki şekilde formüle etmiştir:

(1,2, ... i , ..., s) sayıda birey arasında paylaşılan (X_1, \dots, X_n) özel tüketim malları için;

$$X_j = \sum_{i=1}^s X_j^i$$

Bu eşitlikte özel tüketim malları miktarı X_i , her bir i 'nci tüketici tarafından sahip olunan özel tüketim mallarının toplamını göstermektedir. Bu durumda özel mallar bireyler arasında bölüşülebilmektedir.

Kolektif tüketim malları için;

$$(X_{n+1}, \dots, X_{n+m}) \text{ ise}$$

$$X_{n+j} = X_{n+j}^i$$

Bu eşitliğe göre de i bireylerinin her biri toplam kolektif tüketim mallarının miktarını gösteren X_{n+j} 'den faydalanabilir. Yani üretilen kamusal mal tüm bireylerin kullanımına açıktır.

Agnar Sandmo (1989, s.254), Samuelson'un (1954,1955) çalışmalarını kamu maliyesi teorisindeki en büyük gelişmelerden biri olarak kabul etmektedir. Sandmo'ya göre, bu iki kısa makalede Samuelson, normatif kamu harcamaları teorisindeki merkezi problemleri ortaya koymuş²⁶ ve kısmen çözmüştür.

Samuelson (1954, 1955), özel mal ve hizmetlerin nitelikleri gereği bölünebilir, kamusal malların ise bölünemez olduğunu belirterek katı bir özel mal ve kamusal mal ayırımına gitmiştir. Kamusal malların sadece kamu ekonomisi içinde üretileceği üzerinde durmuş ve ulusal savunma hizmetini örnek olarak vermiştir.

Samuelson'un birden fazla bireyin eşzamanlı bireysel tüketimini dikkate alan tamamen talep yönlü bu tanımında, özel ve kamusal mallar arasında tam bir dikotominin varlığı kabul edilmekte, kamusal mal tanımı tüketimde rekabet yokluğuna dayandırılmaktadır (Göker, 2007, s.110). Ancak, Sandmo (1989) tarafından da belirtildiği gibi, kullanılan iki terim "özel" ve "kamu" sektörleriyle eşanlamlı olarak kullanılmamalıdır. Çünkü, Samuelson (1969) bir başka çalışmasında daha yumuşak bir ayırım yaparak kamunun arz ettiği malların her zaman kamusal mal olmayabileceğini ifade etmiştir. Devletin arz ettiği mallardan sadece bir kısmı kamu malı niteliğindedir. Ayrıca, kamusal mallar sadece devlet tarafından sunulmazlar. Bazı kamusal malların arzı özel kesim tarafından da gerçekleştirilebilir (Foldvary, 1992, s.6; Batina ve Ithori, 2005, s.2).

²⁶ a) Toplu olarak tüketilen, yani bireysel ve toplam tüketim arasında anlamlı bir ayırım olmayan malları analitik olarak nasıl tanımlayabiliriz?

b) Bu tür malların üretiminde kaynakların optimum tahsisi nasıl gerçekleştirilir?

c) Kamu sektörünün harcamalarını finanse edecek verimli ve adil bir vergi sisteminin tasarımı hakkında ne söylenebilir?

2.3. REFAH İKTİSADININ TEMEL TEOREMLERİ

Refah ekonomisinin hedefi yaşanılan dünyaya ilişkin alternatif durumları değerlendirecek ve derecelendirecek ölçütler sunmaktır. Refah ekonomisi çerçevesinde alternatif sosyal durumların incelenmesinde kullanılan temel ilke Pareto etkinlik veya başka bir deyişle Pareto optimalite prensibidir (Dibo, 2016, s.9). Refah iktisadının birinci teoremi, belirli koşullar altında rekabetçi piyasaların her zaman en iyi çözümü üreteceğini yani pareto etkinliğin sağlanacağını vurgulamaktadır (Leach, 2004, s.3). Pareto etkinlik, toplumdaki herhangi (üretici, tüketici ve faktör sahipleri) birinin durumunu kötüleştirmeden başkasının durumunu iyileştirmenin mümkün olmadığı kaynak tahsisi durumunu ifade etmektedir (Reuveny, 2005, s.723). Yani toplumdaki bireylerden en az birinin refahını azaltmadan diğer birinin refahını artırma imkânı yoksa o toplumda etkin bir kaynak dağılımı vardır (Levine-Schayowitz, 2005, s.530). Tam rekabet piyasası, böyle bir etkinliğin sağlanması için fiyat mekanizması yoluyla (görünmez el) gerekli zemini hazırlamaktadır (Savaşan, 2014, s.75). Tam rekabet piyasasının gerçekleşebilmesi için dayandığı çeşitli varsayımlar vardır. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Hyman, 2010, s.62 – 63):

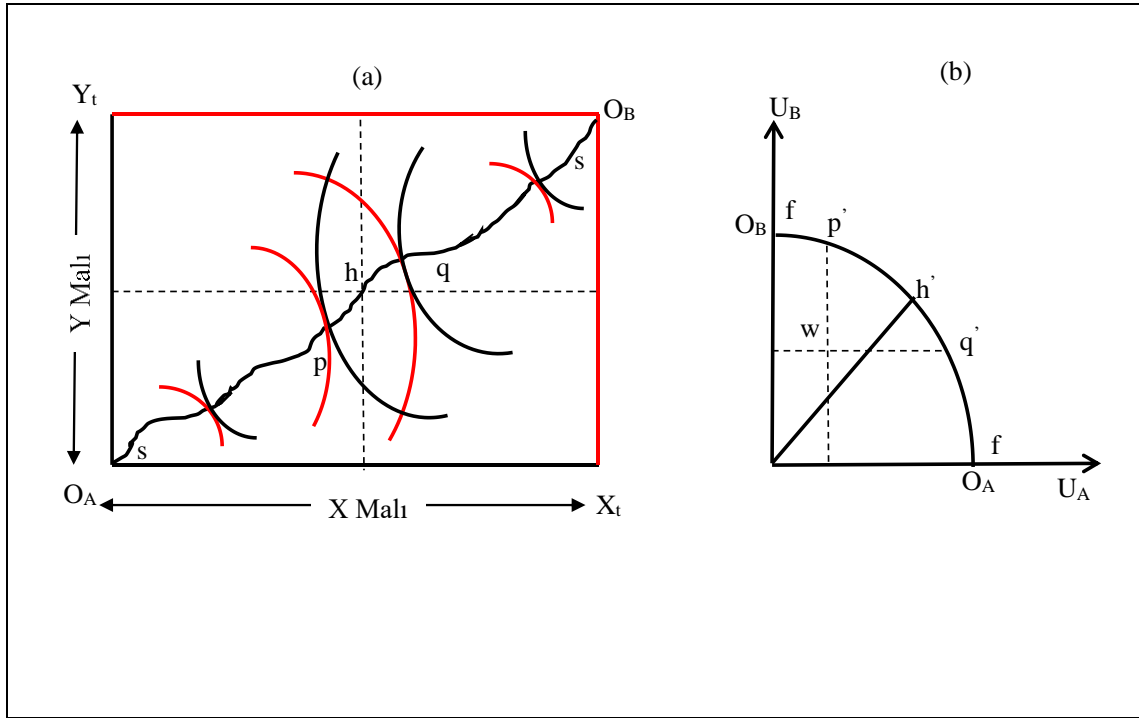
- 1) İyi tanımlanmış mülkiyet hakları mevcuttur.
- 2) Tüm işlemler piyasada gerçekleşir ve her piyasada çok sayıda rakip satıcı çok sayıda rakip alıcıya standart bir mal sunar.
- 3) Ekonomik güç, hiçbir alıcı veya satıcının tek başına fiyatları etkileyemeyeceği şekilde dağılmıştır.
- 4) İlgili tüm bilgiler alıcılar ve satıcılar tarafından serbestçe kullanılabilir.
- 5) Malların ve üretim sürecinde yer alan girdilerin yer değiştirmelerini kısıtlayan unsurlar bulunmamalıdır.

Yukarıdaki koşullar sağlandığında piyasa ekonomisi, özel malların üretilmesinde kaynakların etkin dağılımını işaret eder (Musgrave ve Musgrave, 1989, s.42). Kaynakların etkin dağılımının anlamı her kaynağın en verimli olduğu ve en yüksek faydayı sağlayacağı alanda kullanılmasıdır. Üretim faktörleri çeşitli malları üretmek için sektörler arasında, üretilen mallar da tüketiciler arasında dağılır (Kirmanoğlu, 2017, s.67). Böyle bir durumda üreticiler, kârlarını en üst düzeye çıkarmaya çalışırken, tüketicilerin satın almak istedikleri malları üretecek ve bunu en az maliyetle yapmaya çalışacaklardır. Rekabet, üretilen mal karışımının tüketicilerin tercihlerine uygun olmasını sağlayacaktır (Musgrave ve Musgrave, 1989, s.42). Refah iktisadının birinci teoremi, bu koşullar altında rekabetçi piyasaların her zaman en iyi çözümü üreteceğini yani pareto etkinliğin sağlanacağını işaret etmektedir (Leach, 2004, s.3). Pareto etkinlik, hem tüketimde hem üretimde hem de üst düzey etkinliği içermesi hasebiyle üretimde ve tüketimde eşanlı etkinliği ifade etmektedir (Levine-Schayowitz, 2005, s.530).

Tüketimde etkinlik kavramı, üretilen malların tüketiciler arasındaki dağılımını değiştirerek refahı artırmanın mümkün olmadığı durumu ifade etmektedir (Bailey, 1995, s.22). Tüketimde pareto etkinlik durumunu incelemek için faydalanabilecek araçlardan biri Edgeworth kutusudur. İki birey (A ve B) ve arzı sabit iki özel mal (X ve Y) varsayımı altında temel problem, malların bireyler arasında nasıl dağıtılacağıdır.

Aşağıdaki Şekil 3/a'da yer alan Edgeworth kutusunun dikey ekseninde (Y) malı, yatay ekseninde (X) malı miktarı gösterilmektedir. 0_A noktası A kişisi için, 0_B noktası B kişisi için orijini temsil etmektedir. A ve B bireylerine ait farksızlık eğrilerinin birbirine teğet olduğu her nokta malların bireyler arasında etkin bir biçimde dağıldığını işaret etmektedir. Bu noktaları birleştiren *SS* eğrisi sözleşme eğrisi olarak tanımlanmaktadır.

Şekil 3. Edgeworth Kutusu ve Fayda İmkânları Eğrisi



Kaynak: Savaşan, 2014, s.83

Şekil 3/b'de yer alan fayda imkânları eğrisi (ff) üzerindeki her nokta sözleşme eğrisi üzerindeki bir noktaya karşılık gelmektedir. Edgeworth kutusunda sözleşme eğrisi üzerinde olmayan her nokta (örneğin w) fayda imkânları eğrisi içinde yer almakta ve bu noktada tüketimde etkinlik sağlanamamaktadır.

Sözleşme eğrisi üzerindeki her noktada bireylerin farksızlık eğrileri birbirine teğet olduğu için eğimleri de birbirine eşittir. Marjinal ikame oranı ($MİO$), farksızlık eğrisinin eğimini işaret etmektedir. $MİO$, her bir bireyin herhangi bir maldan bir birim fazla tüketmek için, ikinci maldan ne kadar fedakârlık etmeye hazır olduğunu gösteren orandır. Tüketicilerin $MİO$ 'nın birbirine eşit olduğu tüm noktalar sözleşme eğrisi üzerindedir. Bu durumda tüketimde pareto etkinlik koşulu şu şekilde ifade edilebilir:

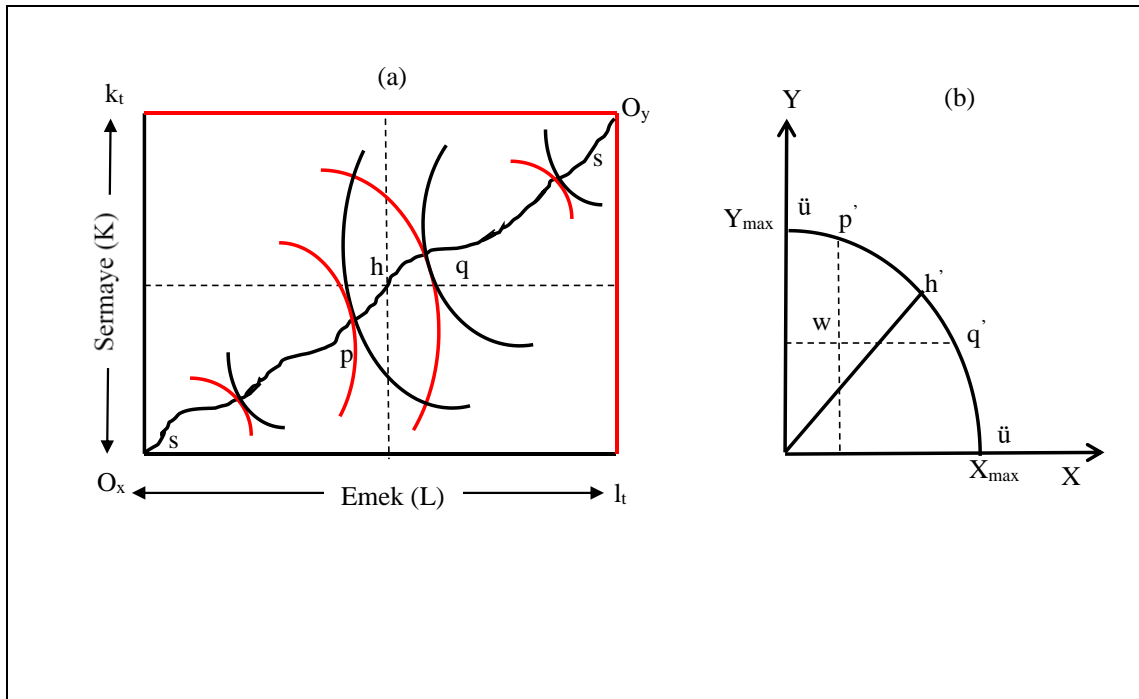
$$MİO_{xy}^A = MİO_{xy}^B$$

Üretimde etkinlik; sabit bir girdi tedariki için, bir malın üretimini azaltmaksızın diğer malın üretiminin arttırılmadığı durumu ifade etmektedir (Bailey, 1995, s.22). Üretimde etkinliğe ulaşmak için ilk etapta üretim faktörleri kullanımında etkinlik sağlanmalıdır.

Üretimde pareto etkinlik durumunu incelemek için yine Edgeworth kutusundan faydalanılacaktır. Bir ekonomide sermaye (K) ve emek (L) üretim faktörleri kullanılarak X ve Y olmak üzere iki mal üretildiğini varsayalım.

Aşağıdaki Şekil 4/a'da gösterilen Edgeworth kutusunda dikey ekseninde (K) ve yatay ekseninde (L) üretim faktörleri bulunmaktadır. O_x ; X malı için, O_y ; y malı için orijin noktasıdır. Eş-ürün eğrilerinin birbirine teğet olduğu noktalar birleştirildiğinde sözleşme eğrisi oluşmaktadır.

Şekil 4. Edgeworth Kutusu ve Üretim İmkânları Eğrisi



Kaynak: Savaşan, 2014, s.89

Şekil 4/b'de gösterilen üretim imkânları eğrisi üzerindeki her nokta sözleşme eğrisi üzerindeki noktaya karşılık gelmektedir. Edgeworth kutusunda sözleşme

eğrisi üzerinde olmayan her nokta (örneğin w) üretim imkânları eğrisi içinde kalmaktadır. Bu durumda pareto etkinlik sağlanmamış olur.

Eş-ürün eğrilerinin eğimi X ve Y malı üretiminde kullanılan faktörlerin marjinal teknik ikame oranına ($MTİO$) eşittir. Bir maldan belirli bir miktar üreten firmanın, üretime katılan faktörlerden (K) kullandığı miktarı azalttığında, aynı üretim seviyesinde kalmak için, diğer faktörden (L) artırması gereken miktar arasındaki orana $MTİO$ adı verilmektedir. Bir başka deyişle, üreticinin aynı eş-ürün eğrisi üzerinde kalması şartıyla, üretim faktörlerinden birinin miktarı artırıldığında diğer üretim faktörünün kaç birim azaltılması gerektiğini gösteren orandır. Yukarıda aktarılanlar doğrultusunda üretimde etkinliğin sağlanması için gereken koşul, üretim faktörleri (K ve L) arasındaki $MTİO$ bütün malların üretimi için aynı olmalıdır. Yani üretimde pareto etkinlik koşulu şu şekilde ifade edilir:

$$MTİO_{KL}^X = MTİO_{KL}^Y$$

Üretimde ve tüketimde eşanlı etkinliğin sağlandığı durumda ise, arz edilen tüm mallar aynı zamanda talep edilen mallar olmakta ve genel etkinlik olarak da ifade edilen üst düzey etkinlik sağlanmaktadır. Aksi takdirde, üretimde verimlilik sağlandığı halde, yani bütün üretim faktörleri en verimli alanlarda kullanıldıklarında, eğer arz edilen mallar tüketiciler tarafından talep edilmezse pareto etkinlik sağlanmaz. Üst düzey etkinlik koşulu için iki mal arasındaki $MİO$, marjinal dönüşüm oranına (MDO) eşit olmalıdır. MDO , bir birim X malı üretmek için ne kadar Y malından vazgeçmek gerektiğini, başka bir deyişle X malının alternatif maliyetini göstermektedir. Ayrıca MDO , üretim olanakları eğrisinin herhangi bir noktadaki teğetinin eğimine eşittir (Kirmanoğlu, 2017, s.72). Üst düzey etkinlik koşulu şu şekilde ifade edilir:

$$MİO_{xy}^A = MİO_{xy}^B = MDO_{xy}$$

Ancak piyasada sağlanacak pareto optimal çözüm, her zaman kaynak tahsisinde adaletin sağlandığını göstermez (Leach, 2004, s.3). Böyle bir durumda refah

iktisadının ikinci teoremi; tüm pareto etkin noktalara ulaşmanın, yeniden dağılım ile olanaklı olduğunu işaret etmektedir. Ancak başlangıç dağılımına müdahale götürü vergi ve sosyal transfer harcamaları ile gerçekleştirilmelidir (Akalin, 2016, s.71).

Birinci refah teoremi kapsamında aktarılanlar, piyasa sisteminin oldukça idealize edilmiş bir resmidir. Gerçek dünyada, çeşitli zorluklar ortaya çıkmakta ve devletin piyasaya sıklıkla müdahale etmesi gerekmektedir (Musgrave ve Musgrave, 1989, s.42). Piyasa sisteminin, iktisadi açıdan optimal bir şekilde mal ve hizmet sunamaması olarak tanımlanan piyasa başarısızlığının varlığı, pareto etkinliğe ulaşmayı amaçlayan piyasa ekonomilerinde devletin kapsamlı müdahalesi için entelektüel bir temel oluşturmuştur (Dollery ve Wallis, 1997, s.114). Piyasa başarısızlığının ilk dönem tartışmaları (Bator, 1958) dışsallıklar, doğal tekeller ve kamusal mallar üzerine odaklanırken (Stiglitz, 1991, s.3), daha sonra bunlara eksik piyasalar, asimetric bilgi, işsizlik ve enflasyon gibi çeşitli faktörler ilave edilmiştir (Stiglitz, 1994, s.94 – 98).

2.4. KAMUSAL MALLARIN SUNUMU

Kamusal malların sunumunun teorik tartışmasına geçmeden önce “sunum veya sağlanma” (provision) ile “üretim” (production) kelimelerinin kavramsal açıklamasını yapmak yerinde olacaktır. Kamusal malların sunumu veya sağlanması ile kamusal malların üretimi birbirine karıştırılmaması gereken farklı kavramlardır. Kamusal malların sunumu denildiğinde, işin finansman boyutu ifade edilmektedir (Musgrave ve Musgrave, 1989, s.9).²⁷

Kamusal mal ve hizmetlerin piyasa ekonomisi çerçevesinde etkin düzeyde sağlanma ihtimali düşüktür. Kamusal mallar tüketimde rakip olmama ve dışlanamama özelliklerinden dolayı optimal denge çözümünden sapılmasına diğer bir ifadeyle eksik veya fazla üretime yol açmaktadır (Andersen ve Lindsnas,

²⁷ Tez çalışmasının odak noktasını da finansman boyutu oluşturacak ve sunum ile sağlanma kavramları dönüşümlü olarak kullanılacaktır.

2007, s.30). Aktarılan özellikler nedeniyle beliren bedavacılık problemi temel bir piyasa başarısızlığının tezahür etmesine neden olarak refah iktisadının ilk teoreminde işaret edilen ütopyik tabloya sekte vurmaktadır (Kaul ve Mendoza, 2003, s.80). Kamusal mal ve hizmet sunumunun piyasada etkin düzeyde gerçekleştirilmesinin ve piyasada üretilen bazı mal ve hizmetlerin yarattıkları olumsuz dışsallıklar nedeniyle belirli bir aşamada devletin ekonomi içerisinde yer alması ve üretime katılması zorunlu hale gelmektedir (Rosen, 2008, s.372).

2.4.1. Kamusal Malların Sunumunda Bedavacılık Sorunu

“Bedavacılık” terimi ilk kez kamusal malların ekonomik araştırmasında kullanılmış olsa da (Buchanan, 1965b, s.9) benzer kavramlara eğitim (Morris ve Hayes, 1997) psikoloji (Latane vd., 1979) gibi farklı disiplinlerde de yer verilmektedir.

Refah iktisadının birinci teoremi, özel malların üretim ve tüketiminde etkinliği piyasa mekanizmasının sağlayacağını öngörmektedir. Ancak, kamusal malların dışlanamazlık özelliği nedeniyle, ajanlar kamusal mala olan tercihlerini doğru açıklamayabilirler (Kaul, 2006, s.25). Çünkü kamusal mallar bir bütün olarak topluma sunuldukları ve bir kez sunulduktan sonra herkes tarafından eşit olarak tüketilebileceği için (herkes eşit fayda sağlayabilir) bedel ödemeyenler kamusal malın tüketiminden dışlanamazlar (Kirmanoğlu, 2017, s.121). Çünkü bireyleri kamusal malın faydasından dışlamak bazen teknik olarak imkânsız (sivrisineklerin sayısının azaltılması gibi) bazen uygulaması elverişsiz (sokakların bakımının yapılması gibi) veya yararsızdır (köprüler, okullar, sağlık merkezleri gibi) (Bolnick, 1976, s.138). Bu yüzden, kamusal malı tüketmek için ödemeye razı olunan fiyat, bireyin doğru tercihini yansıtmayabilir. Bu olasılık, kamusal mallar için piyasa mekanizmasının oluşumunu engelleyecektir (Kirmanoğlu, 2017, s.121).

Bireylerin kamusal mallara olan taleplerini belirleyecek piyasa mekanizması olmadığında, özel kesim bu malların etkin sunumunu gerçekleştiremeyebilir. Bu durum, kamusal malların optimal düzeyin altında sağlanmasına neden olacak ve

böylece bir piyasa başarısızlığı olarak kendini gösteren bedavacılık sorunu ortaya çıkacaktır (Feng, 1995, s.1).

Samuelson'a göre (1954), ajanlar kişisel çıkarlarına odaklanacakları için, kamusal mala katılımın bireysel getirisi toplumsal getirinin altında kalacak ve bedavacılık probleminden dolayı kamusal malların özel sunumu etkinsiz olacaktır. Samuelson, bedavacılık problemi nedeniyle gönüllü katkılarla kamusal mallarının optimal bir şekilde sağlanmasının neredeyse imkansız olacağı sonucuna varmıştır. Olson da (2002) benzer şekilde, büyük bir toplumdaki bireylerin kararlarını bağımsız ve anonim olarak aldıkları takdirde, kişisel çıkarları gereği kamusal mala katkıda bulunmayacaklarını işaret etmiştir. Ancak Kahan (2003, s.71), Olson'un bu düşüncesinin yanlış olduğunu ileri sürmüştür. Çünkü bireyler kolektif eylem ortamlarında sadece kişisel çıkarlarla hareket etmez, duygusal olarak karşılıklılığa dayalı bir duruş benimseyebilirler. Şöyle ki başkalarının işbirliği içinde davrandığını algıladıklarında, bireyler maddi teşvikler olmaksızın bile kamusal mallara katkıda bulunmak için itibar, fedakârlık ve benzer eğilimlerle hareket ederler. Tersine, başkalarının onlardan kaçtığını veya başka bir şekilde onlardan yararlandığını algıladıklarında ise, bireyler kırgınlık ve gururla misilleme yapmaya yönelirler.

Bedavacılık, kamusal malların sağlanmasında, bireylerin katkıda bulunmaktan kaçınmaları için güçlü bir teşvik mekanizması yaratmaktadır. Bunun nedeni üretilen kamusal malın maliyetine katlanmadan faydasından yararlanabilme olasılığıdır (Foster, 1999, s.18). Bedavacılık davranışı, bireysel bakış açısından rasyonel olmakla beraber, kolektif bakış açısından optimal değildir. Dolayısıyla, devletin kamusal malların sağlanmasında yer alması gerekliliği ortaya çıkmaktadır (Sagasti ve Bezanson, 2001, s.6).

Yukarıda ifade edildiği üzere kamusal malın varlığı halinde, bireysel katılımlarla kaynakların pareto etkin tahsisini gerçekleştirmenin zor olduğuna inanan pek çok araştırmacı mevcuttur (Groves ve Ledyard, 1977, s.783). Bu da kamusal malların

finansmanının vergiler yoluyla zorunlu olarak temin edilmesini gerektirmektedir. Vergilerin gerekliliğini Olson şu cümlelerle vurgulamıştır (2002, s.13):

Vatanseverliğin gücüne, ulusal ideolojinin çekiciliğine, ortak bir kültürün başına ve hukuk ve düzen sisteminin vazgeçilmezliğine rağmen, modern tarihte hiçbir büyük devlet gönüllü aidatlar veya katkılarla kendisini destekleyemedi. Hayırsever katkılar çoğu ülke için önemli bir gelir kaynağı bile değildir. Vergiler, tanım gereği zorunlu ödemeler gereklidir. Gerçekten, eski deyişin de belirttiği gibi, vergiler ölümün kendisi kadar kesindir.

Bedavacılık hipotezinin güçlü ve zayıf olmak üzere iki versiyonu vardır. Bedavacılık hipotezinin güçlü versiyonu, (neredeyse) hiçbir kamusal malın gönüllü yollarla sağlanamayacağını belirtir. Bu, herkesin baskın stratejiyi seçtiği (işbirliği yapmama) bencil rasyonel modelin öngördüğü sonuçtur. Zayıf versiyon ise, klasik iktisat varsayımının aksine, sınırlı miktarda da olsa kamusal mallara gönüllü katılımın olacağını belirtmektedir. Yapılan deneysel çalışmalar, güçlü bedavacılık versiyonunu desteklememekle beraber (Marwell ve Ames, 1979, s.1337-38), kamusal malların gönüllü olarak sağlanmasının optimal düzeyin altında olacağını göstermektedir. Bununla birlikte, kamusal malların gönüllü olarak tedarik edildiği birçok önemli örnek de mevcuttur. Hayırsever dernek harcamaları, siyasi partilerin kampanya fonları ve özel çıkar gruplarının eylem fonları büyük ölçüde gönüllü katkılarla finanse edilmektedir (Bergstrom vd., 1986, s.25).

2.4.2. Optimal Sunum

Bireylerin kamusal malların sunumunda güçlü bedavacılık eğiliminde bulunmaları, kamusal mallara olan talebin doğru olarak belirlenememesi ve üretim maliyetlerinin finansmanı için yeterli kaynak bulunamaması nedeniyle piyasa mekanizması kamusal malların sunumunda optimal üretimi gerçekleştirememektedir (Batina ve Ichori, 2005, s.1). Kamusal malların özellikleri nedeniyle, piyasa tek başına bunların etkin sunumunu sağlayamaz. Bir çeşit

kolektif eylem²⁸ kamusal malların etkin sunumunu, koordinasyon, işbirliği veya baskı yoluyla sağlamak için gerekli hale gelmektedir (Unido, 2008, s.6).

Bu doğrultuda kamusal malların optimum sunumuna yönelik bilim insanları çeşitli modeller geliştirmişlerdir. Yapılan çalışmalarda, kamusal malların sunumunun optimal miktarının ne kadar olacağına ve bu malların finansmanında etkinliğin nasıl sağlanacağına yönelik çözümler üretilmeye çalışılmıştır. Takip edilen bölümde bu çalışmalardan üçüne yer verilmiştir.

2.4.2.1. Lindahl Değişim Modeli

Lindahl'ın (1919) fiyatlandırma yaklaşımının öncüsü olan Wicksell (1896) her vergi mükellefinin kamu harcamalarından elde ettiği faydayı dikkate alan, diğer bir ifadeyle fayda ilkesi doğrultusunda şekillenen bir vergi sistemi oluşturmaya çalışmıştır. Wicksell'e göre kamu harcamaları yapılmadan önce vergi mükellefleri kendi aralarında oybirliği ile anlaşmaya varmalı ve bir vergi paylaşım modeli oluşturmalıdır. İşaret edilen yaklaşım Lindahl tarafından geliştirilmiş ve nihai olarak kamu harcamalarının finansmanının fayda teorisi kapsamında ele alınmasına ilişkin bir yönelim kurgulanmıştır (Holcombe, 1998, s.361).

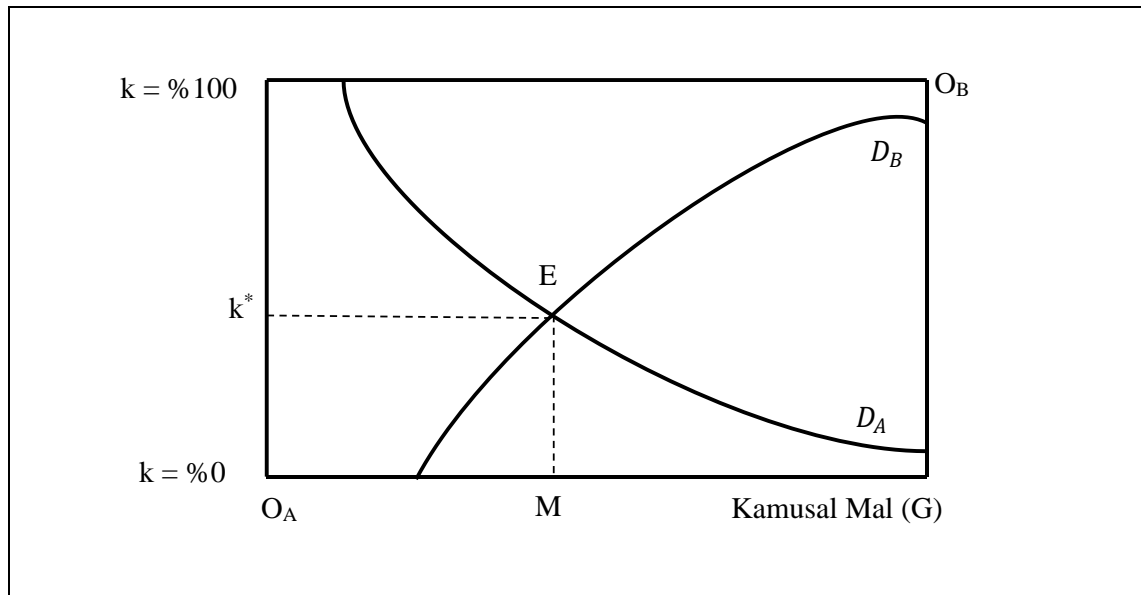
Lindahl, gönüllü olarak finanse edilen kamusal mallar için etkin fiyat-miktar bileşiminin, kendi önerdiği mekanizması çerçevesinde elde edileceğini öngörmektedir. Lindahl modelinde bireylerin, gerçek tercihlerini açıklayacakları ve kamusal malların maliyetine tercihleri ışığında katılacakları varsayılmaktadır. Hiç kimse bedavacılık güdüsüyle hareket etmeyecektir. Lindahl çözümü, üretilecek kamusal malın miktarı veya standardı üzerinde bir fikir birliğine (oy birliğine) ihtiyaç olduğunu işaret etmektedir. Çünkü bireyler, arzu etmedikleri bir

²⁸ İki veya daha fazla ajanın, herkes için arzu edilen belirli bir sonuç için birlikte hareket etmeleri için planlanan çaba kastedilmektedir.

kamusal malın üretilecek miktarına ödeme yapmak zorunda kalmayacaktır (Hillman, 2009, s.149).

İki kişinin (A ve B) bulunduğu bir toplumda tek bir kamusal mal (G) mevcuttur. A'nın vergi fiyatı (k^*), B'nin vergi fiyatı ise $(1 - k^*)$ 'dir. Şekil 5'te dikey eksen (k), G'nin sağlanmasının maliyetine ilişkin payı göstermektedir. Yatay eksen kamusal mal miktarını göstermektedir. D_A ve D_B , sırasıyla A ve B bireylerinin kamusal mal taleplerini temsil etmektedir. D_A , (0_A) orijinine ve D_B , (0_B) orijinine göre çizilmiştir. Kamusal malın "dışlanamazlık" özelliğinden dolayı bireylerden birinin kamusal mal talebi diğer birey için arz anlamına gelmektedir. B kişinin mal talebini orijin (0_B) yukarıya gelecek şekilde ters çevirdiğimizde iki bireyli bir ekonomide kamusal malın etkinlik düzeyinin tespiti özel malda arz talep etkileşimine benzer bir yöntemle hesaplanabilir. Kamusal malın toplam maliyetini iki birey karşılamak zorunda olduğundan (k) uzunluğu kamusal malı üretmenin toplam maliyetine eşittir. Taleplerini açıklayan bireylerin taleplerinin kesiştiği ve aynı zamanda $MU_A = MU_B$ eşitliğinin sağlandığı noktada ödenecek vergi paylaşılacak ve M kadar kamusal mal üretilerek etkinlik sağlanacaktır.

Şekil 5. Lindahl Fiyatlaması



Kaynak: Musgrave ve Musgrave, 1989, s.47

Refah yönünden Lindahl dengesinin önemi, Leif Johansen'in (1965) bunun bir pareto optimal çözüm olduğunu göstermesi ile ortaya çıkmıştır (Akalin, 1981, s.59). Buchanan ve Tullock (1962) ile Buchanan (1965) kamusal mal ve hizmetlerin arz edilmesi sonucu ortaya çıkacak bedavacılık problemi üzerinde durmuş; bedavacılığı önlemenin ve pareto etkin kamusal mal miktarı sunumunun Lindahl çözümü ve Wicksell oybirliği ilkesi çerçevesinde olanaklı olduğunu değerlendirmiştir (Mueller, 1984, s.24; Odabaş, 2019, s.49). Wicksell, mali kararların tüm tarafların oybirliği ile alınması gerektiğini öne sürmüştür. Böylece bireylerin kamusal mal sunumuna gönüllü olarak katkıda bulunması diğer bir ifadeyle bedavacı eğilimlerine ket vurması olanaklı hale gelir. Böyle bir durumda marjinal maliyet, marjinal faydaya eşitlenmiş olur ve kamusal malın sunumunda pareto etkinlik sağlanır. Buchanan'a göre ise, oybirliği kuralı aynı zamanda pareto etkinlik kriterinin politik karşılığı olmaktadır. Oybirliği ile alınan kararlarda azınlıkta kalma sorununun önüne geçilmiş olmaktadır (Buchanan, 1999b, s.287).

Teorik olarak, tüm tüketicilerin taleplerini toplayarak kamu harcamalarının optimal seviyesi bulunabilir, ancak pratikte insanların kamusal mala yönelik tercihlerini ortaya çıkarmak çok zordur (Holcombe, 1998, s.361). Lindahl çözümlemesine de en çok eleştiri bu noktada gelmektedir. Çünkü bireylerin ifade ettikleri talep arttıkça kamusal malın üretimine katılım için ödeyecekleri fiyat da (vergi) artacaktır. Bu durumda bireyler gerçek taleplerini açıklamaktan kaçınacaklardır (Stiglitz, 1994, s.210). Özel mallar için, bireyler aynı piyasa fiyatıyla karşılaşmakta ve farklı miktarlar seçmektedir. Kamusal mallar için, bireyler aynı miktara veya standarda sahiptir, ancak kişisel menfaat temelinde farklı kişisel fiyatlar ödemeleri istenir. Bununla birlikte kişisel yarar, öznel bir bilgidir. Bu nedenle kamusal mallar için kişisel ödeme mekanizması asimetric bilgi problemi ile maluldür. Sadece malı tüketenler kendi kişisel faydalarını bilirler. Bu nedenle bireyler, asimetric bilginin yarattığı avantajlı durumdan istifade etmek suretiyle gerçek kişisel menfaatini gizleyerek, ödedikleri kişisel fiyatı düşürebilirler (Hillman, 2009, s.147). Bir diğer eleştiri ise, oy birliği modelinde uzlaşmaya ulaşmanın çok uzun zaman alacağına yöneliktir. Gerçek dünyada çok sayıda taraf vardır; bu nedenle karar aşamasında oybirliğine ulaşılması yüksek maliyetler (zaman ve para) yaratacaktır. Oybirliği

kriteri bu eleştiriler çerçevesinde çok fazla uygulama alanı bulamamaktadır (Savaşan, 2014, s.316).

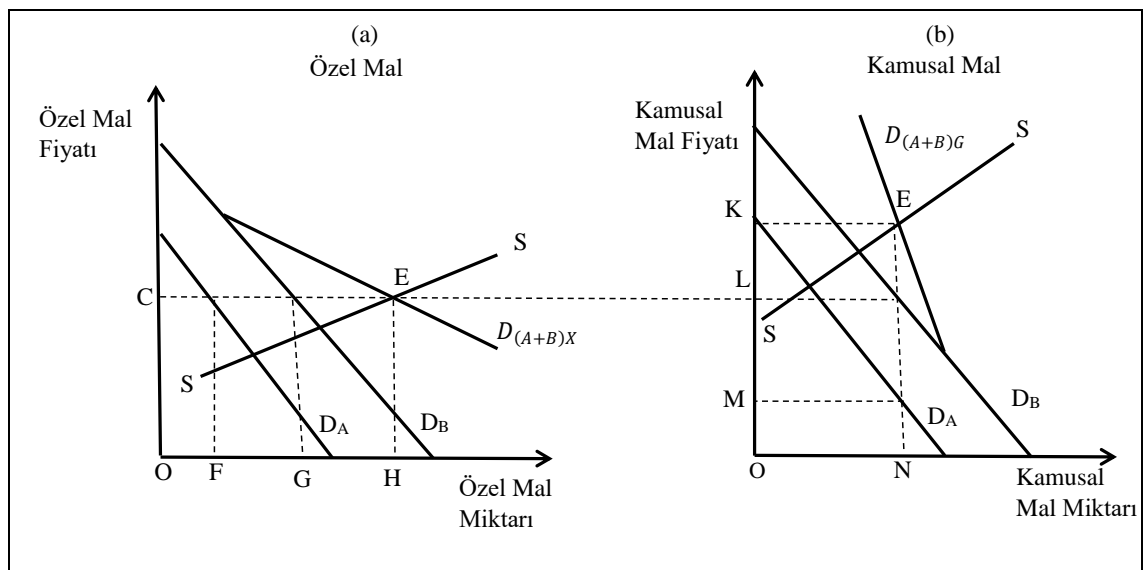
2.4.2.2. Bowen Kısmi Denge Analizi

Howard R. Bowen (1943, 1948) kamusal malların optimum sunumu için bir model ortaya koymuş daha sonra Musgrave (1959, s.75) bu modeli geliştirmiştir.

Şekil 6'da A ve B kişilerinin oluşturduğu iki kişilik toplumda bir kamusal mal (G) ve bir kişisel mal (X) üretilmek üzere A ve B'nin (G) malına toplam talebi $D_{(A+B)G}$ ve (X) malına toplam talebi $D_{(A+B)X}$ ile gösterilmektedir. Her iki birey de kamusal malın veri miktarına farklı değer biçmektedirler. X özel malında ise fiyatlar veri olarak alınır ve talep miktarlarına karar verirler (Musgrave ve Musgrave, 1989, s.45).

D_A talep eğrisi aynı zamanda A kişinin marjinal faydasını (MU_A), D_B talep eğrisi ise B kişinin marjinal faydasını (MU_B), S arz eğrisi ise marjinal maliyeti (MC) temsil etmektedir.

Şekil 6. Bowen Kısmi Denge Analizi



Kaynak: Musgrave ve Musgrave, 1989, s.46

Şekil 6/a'da toplam talep, A ve B'nin bireysel talep eğrileri olan D_A ve D_B 'nin yatay toplamı ile bulunur. Piyasa denge fiyatı talep ve arz miktarlarının eşitlendiği E noktasında sağlanmaktadır. Bu durumda özel mallar için optimal denge şöyle ifade edilir:

$$MU_{(A)X} = MC_X$$

$$MU_{(B)X} = MC_X$$

Şekil 6/b'de ise toplam talep, A ve B'nin bireysel talep eğrilerini ifade eden D_A ve D_B 'nin dikey toplamı ile elde edilmektedir. Tüketicilerin tercihlerinin gönüllü olduğunu varsaymak gerçekçi olmadığından, bu tür eğrilere "sahte talep eğrileri" (pseudo-demand curves) denilmektedir. Ancak anlatımı kolaylaştırmak için tüketici tercihlerinin açıklandığını varsayılacaktır. Arz ve toplam talep doğrularının eşitlendiği E noktasında ON kadar kamusal mal üretilmiş ve bunun OM kadarı A tarafından, OL kadarı B tarafından finanse edilmiştir. Bu durumda OK kadar vergi hasılatı elde edilmiştir. Yani;

$$OM + OL = OK$$

Özel mallarda etkinlik, her bir bireyin elde ettiği marjinal faydanın (MU) marjinal maliyete (MC) eşitlenmesiyle sağlanırken; kamusal malda etkinlik, tüketicilerin elde ettikleri marjinal faydanın farklı olması sebebiyle, marjinal faydalar toplamının marjinal maliyete eşitlenmesiyle sağlanmaktadır. Bu durumda kamusal mallar için optimal denge şöyle ifade edilir:

$$MU_{(A)G} + MU_{(B)G} = MC_G$$

2.4.2.3. Samuelson Genel Denge Analizi

Modern kamusal mal teorisinin öncüsü kabul edilen Samuelson (1954) yazında optimal kamu harcamaları teorisinin göz ardı edildiğini işaret etmektedir. Samuelson'a (1954, s.387) göre "Sax, Wicksell, Lindahl, Musgrave ve Bowen dışında ekonomistler, enerjilerinin çoğunu vergileme teorisine harçayarak optimal kamu harcamaları teorisini ihmal etmişlerdir."

Samuelson özel tüketim malları ve kolektif tüketim malları arasında bir ayrıma giderek kamusal malların sağlanması için optimalite koşullarını araştırır. İlgili çerçevede kamu harcaması veya kamusal mal kavramlarını tartışmaktan çok optimal sunum koşulları üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir (Kayıran, 2013, s.165).

Bu modelin Bowen kısmi denge modeline göre üstünlüğü ceteris paribus varsayımından vazgeçilmesi, modelin tek kamusal ve kişisel mal yerine n malı kapsayabilecek biçimde genişletilebilmesidir. Aslında Samuelson modeli Lindahl ve Wicksell modellerinin neoklasik bir genellemesidir (Akalin, 1981, s.62).

Anlatım kolaylığı sağlayabilmek için analiz esnasında iki mal (G kamusal malı ile X özel malı) ve iki kişinin (A ve B) olduğu varsayılacaktır. Üretim olanakları eğrisi ve tüketici tercihlerinin dışsal olarak belirlendiği modelde, ekonomideki tüm verilere (faktör arzı, üretim fonksiyonları, tüketicilerin tercihleri gibi) vakıf, bilgisi sonsuz bir planlayıcının olduğu varsayılmaktadır.

Şekil 7 üç bölümden oluşmaktadır. Şekil 7/a, A bireyinin X ve G malları arasındaki farksızlık eğrisini; Şekil 7/b, B bireyinin X ve G malları arasındaki farksızlık eğrisini; Şekil 7/c mevcut kaynaklarla üretilebilecek X ve G mal bileşimlerini ifade eden ekonominin üretim olanakları eğrisini göstermektedir. Şekil 7/a'da yer alan TT tüketim olanakları eğrisi, FF üretim olanakları eğrisinden B_2 farksızlık eğrisinin dikey olarak çıkartılması ile elde edilmiştir. Örneğin P noktasında, B kişisi $0G_1$

kadar kamusal mal ve $0X_1$ kadar özel mal tüketirken, A kişisine hiç özel mal kalmamakta yalnızca $0P_1$ kadar kamusal mal tüketebilmektedir. Bu durumda A kişisi, TT eğrisi üzerinde P_1 noktasında bulunmaktadır.

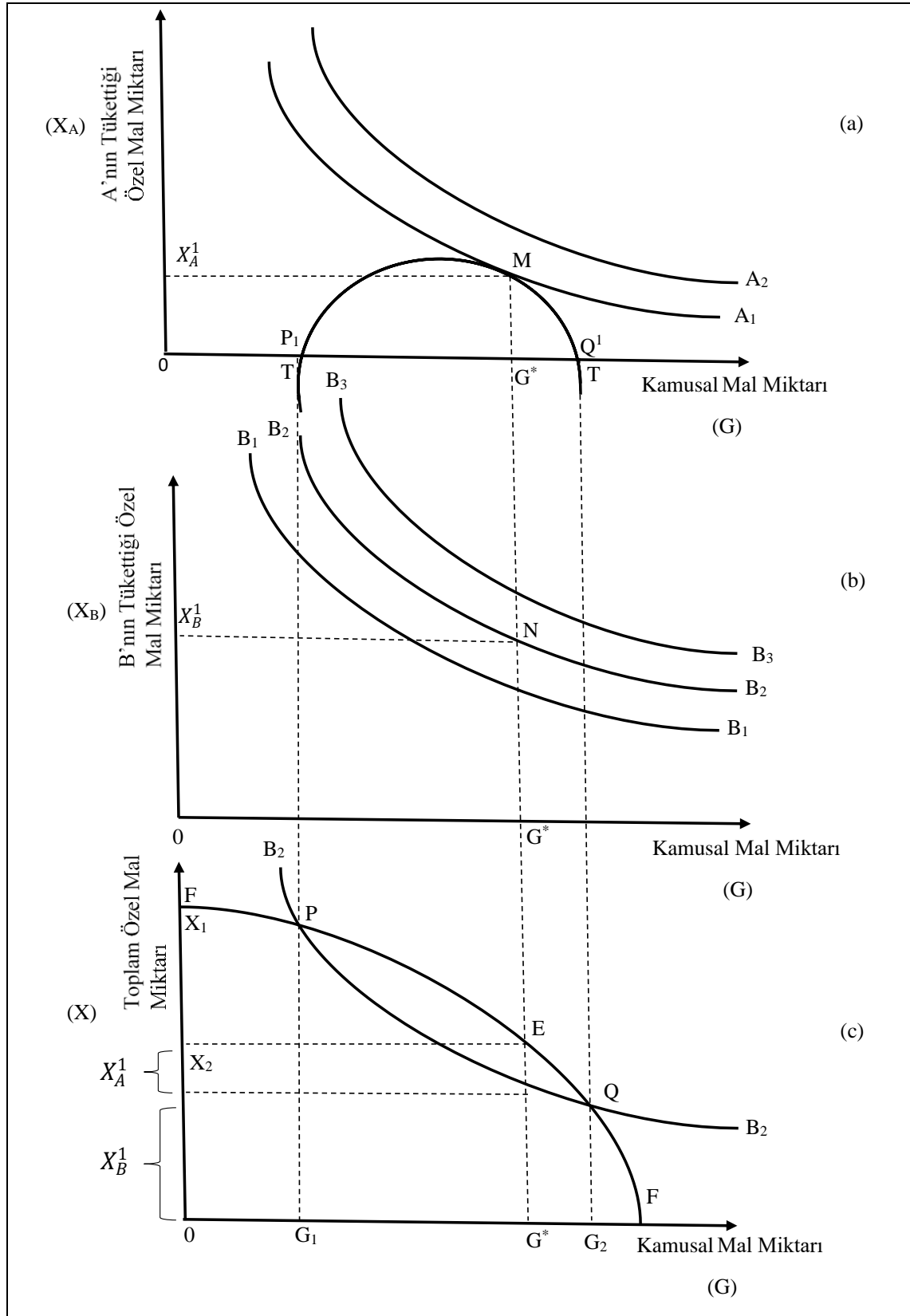
B'nin B_2 farksızlık eğrisi üzerinde kalması koşulu ile A'nın fonksiyonunu maksimize eden X ve G bileşimi, A_1 farksızlık eğrisinin, tüketim olanakları eğrisine (TT) teğet olduğu M noktasını işaret etmektedir. A kişisinin, M noktasındaki A_1 farksızlık eğrisinden daha yüksek bir farksızlık eğrisine, örneğin A_2 farksızlık eğrisine geçebilmesi B'nin durumunu kötüleştirmeksizin mümkün olamaz. M noktasında A kişisi, X_A^1 kadar özel mal ve G^* kadar kamusal mal tüketmektedir. N noktasında ise B kişisi, X_B^1 kadar özel mal ve G^* kadar kamusal mal tüketmektedir.

Dolayısıyla diyebiliriz ki M ve N noktaları pareto optimal kamusal mal sunumunu imlemektedir. M noktasında B'yi zarara uğratmaksızın A'yı daha yüksek bir farksızlık eğrisine kaydırmak mümkün değildir. İlgili çerçevede pareto etkin çözüm şu şekilde formüle edilebilir: ²⁹

$$MIO_{GX}^A + MIO_{GX}^B = MDO_{GX}$$

²⁹ Ayrıntılı matematiksel açıklaması için bakınız Jha (2009, s.97-98).

Şekil 7. Samuelson Genel Denge Analizi



Kaynak: Akalın, 1981, s.63

Bu analiz, özel mallarla kamusal mallar arasındaki MİO her bireyin bir birim fazla kamusal mal almak için ne kadar özel maldan vazgeçmeye istekli olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla bireylerin MİO'larının toplamı, toplumdaki tüm bireylerin bir birim daha fazla kamusal mal elde etmek için ne kadar özel maldan vazgeçmeye istekli olduklarını işaret eder. MDO ise, bir birim daha fazla kamusal mal üretmek için ne kadar özel mal üretiminden vazgeçilmesi gerektiğini ifade eder. Eğer, kamusal mal üretimi sonucu oluşan toplumsal fayda, bu malın üretimi için vazgeçilen özel mal ve hizmetin sağlayacağı faydadan büyük ise kaynaklar kamu sektörüne, küçük ise özel sektöre aktarılır. Kısacası; tüketicilerin kamusal mal ve hizmet ile özel mal ve hizmetler arasındaki MİO'larının toplamı ile MDO'nun birbirine eşitlendiği nokta optimum kamu hizmeti noktasıdır (Stiglitz, 1994, s.164). Bu optimal üretim seviyesi, kamusal malların üretiminin götürü vergilendirme ile finanse edildiği rekabetçi bir denge olarak kabul edilmektedir (Atkinson ve Stern, 1974, s.119).

Samuelson analizlerinde tercihlerin açıklanması sorunu üzerinde durmamıştır. Devletin, vatandaşlarının hangi malları tüketmek istediğini tahmin edebildiğini, kamunun ve özel sektörün bu malları planlanan miktarlarda üretebileceklerini ve bu malların tüm vatandaşlara etkin şekilde dağıtılabileceğini varsaymaktadır. Ayrıca kamusal malların finansmanının vergilerle karşılanacağını belirtmiştir (Andersen ve Lindsnas 2007, s.30).

2.4.3. Optimal Altı Sunum

Yukarıda aktarılanlar doğrultusunda, özel mallarda optimal sunumun gerçekleşmesi için, her bir tüketicinin iki mal arasındaki MİO'larının birbirlerine ve MDO'ya eşit olması gerekmektedir. Saf kamusal mallarda ise, tüketicilerin kamusal mal ile özel mal arasındaki MİO'ları toplamının MDO'ya eşitlendiği noktada optimal dengeye ulaşılmakta ve birinci en iyi sağlanmaktadır.

Kamusal malların optimal sunumunun gerçekleştiği birinci en iyi çözümü, varsayımların ve kısıtların sayıca fazlalığı nedeni ile gerçek dünyada ulaşılmaması

oldukça güç bir durumdur. Velhasıl ulaşılması olanaklı olsa dahi karar alıcı birimler tarafından salt olarak uygulanmaları mümkün gözükmemektedir. Bu nedenle kamu kesimi ajanları vergi politikalarını belirlerken vergi sistemleri içerisinde bozucu veya saptırıcı olarak nitelendirilen vergilere de yer vermektedirler (Seçilmiş, 2010, s.27).

Arthur C. Pigou'ya (1947) göre, bozucu bir vergi ile gelir elde etmenin dolaylı maliyeti, kamusal malın marjinal maliyetinin, MDO'yu aşmasıdır (Kim, 1993, s.1). Yani kamusal mal sunumundan kaynaklanan toplam refah maliyetleri, hükümet harcamaları bozucu vergilendirme ile finanse edildiği sürece üretim maliyetlerinden daha yüksek olacaktır (Gaube, 2000, s.152).

Böyle bir durumda, bozucu vergilendirme kullanımının kamusal malların optimum tedarikinde birinci en iyiden sapmalara neden olduğu, götürü vergilendirmenin ise pareto etkin bir çözüm sunduğu iddia edilmektedir (Wilson, 1991, s.153). Ancak Stiglitz ve Dasgupta (1971) ile Atkinson ve Stern (1974), Pigou'nun sonuçlarının aksine bazı durumlarda bunun doğru olmayabileceğini savunmuşlardır. Atkinson ve Stern (1974), kamusal mal sunumunda, vergilendirilen malların tüketiminin artması durumunda, kamusal malın marjinal maliyetinin MDO'dan daha düşük olabileceğini göstermişlerdir.

Günümüz ekonomilerinde kamusal malların sadece götürü vergilerle finanse edilmesi güçtür. Bu yüzden bozucu vergiler kapsamlı bir şekilde kullanılmaktadır. Bozucu vergilerin kullanılması üç durumda pareto optimumu engellemektedir (Stiglitz ve Dasgupta, 1971, s.151):

- 1) Farklı mal ve faktörlerin farklı oranlarda vergilendirilmesi, MİO ile MDO arasında sapmaya neden olmaktadır.
- 2) Saptırıcı faktör vergileri, farklı endüstrilerdeki farklı faktörlerin MİO'ları farklılaştırmakta ve dolayısıyla üretimde etkinliği olumsuz etkilemektedir.

Kurumsal ve kurumsal olmayan sektörlerde kullanılan sermaye arasında ayırım yapan kurumlar vergisi bu duruma örnek olarak gösterilebilir. Çeşitli sektörlerdeki sermaye gelirlerinin farklı oranlarda vergilendirildiği durumlarda, yatırım tercihlerinde çarpıklıklar ortaya çıkmaktadır.

3) Farklı kişilere uygulanan seçici vergi uygulamaları, malların MİO'sunu bireyler arasında farklılaştırmaktadır. Bu durum değişim etkinsizliği ile sonuçlanmaktadır. Bu tür vergilere örnek olarak, artan oranlı gelir vergisi gösterilebilir.

Bireysel gelir vergisi aynı zamanda sermaye akımlarında çarpıklıklara neden olmaktadır. Bu farklılıklar sadece etkinlik açısından olumsuz sonuçlar doğurmakla kalmamakta, aynı zamanda vergi sisteminin adil işleyişine de zarar vermektedir (Musgrave ve Musgrave, 1989, s.283).

Sonuç olarak, kamusal malın optimal düzeyde sunumu teoride mümkün ancak pratikte güçtür. Farklılaştırılmış fiyatlandırma uygulanamayacağından, kamusal malın ne kadar üretileceği sorunu çözümsüz olarak kalmaktadır. Yukarıda aktarılan yüksek etkinsizlik ihtimali kamusal malların sağlanmasında alternatif yöntemlerin araştırılmasına neden olmaktadır. İlgili çerçevede kamusal malların gönüllü sağlanması üzerine gerçekleştirilen çalışmalar dikkat çekmektedir.

2.4.4. Gönüllü Sağlanma

Kamusal mallarının optimum üretim düzeylerinin belirlenmesi için geliştiren modeller, kamusal mal talebinde doğru tercihlerin açıklandığı varsayımı altında geçerlidirler. Ancak pratikte insanların kamusal mallara yönelik tercihlerini ortaya koymak çok zordur. Bu soruna ilişkin çözüm sağlamak için de tercihlerin nasıl açıklanacağı ve bu sayede kamusal malların gönüllü katkılarla finansmanı sorununun nasıl çözüleceği araştırılmaktadır (Kayıran, 2013, s.178).

Eğer her bir birey bedelini ödemediği kamusal maldan faydalanabiliyorsa, rasyonel olarak beklenen sonuç hiç kimsenin kamusal malın sağlanmasına

katkıda bulunmamasıdır. Bununla birlikte, gerçekte birçok kamusal malın herhangi bir devlet müdahalesi olmadan topluluk üyeleri veya tek bir kişi tarafından gönüllü olarak finanse edildiğine dair örnekler vardır. Bu yaklaşım yazında, gönüllü katkı veya kamusal malların özel sunumu olarak da adlandırılmaktadır (Gong, 1991, s.1-5).

Kamusal malların sağlanmasında gönüllü katılıma odaklanan bilim insanlarının sayısı her geçen gün artmaktadır. Birleşmiş Milletler, 2015 yılında kabul edilen 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri çerçevesinde hükümetleri gönüllü gruplarla yakın çalışmaya davet etmektedir. Bu çerçevede Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 17 Aralık 2018 tarih ve 73/140 sayılı kararında, üye devletleri, insanların Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine gönüllü katkılarını ölçmek amacıyla istatistikler üretmeye teşvik etmiştir (ILO, 2021). Gönüllü katılım, toplumların sürdürülebilir kalkınması için önemli bir rol oynamaktadır. Kamusal alanda gönüllü katılımcılar, halk sağlığı, çevre koruma, sosyal hizmetler, kültür ve eğitim alanlarında veya doğal afet süreçlerinde aynı veya nakdi olarak çok çeşitli katkılar sağlayabilirler. Ancak, gönüllü katılımın başarısı güven kavramına bağlıdır. Güven, gönüllü katılımın temel taşıdır. Topluluklar, kurumlar ve insanlar arasındaki ilişkilerde güven, işbirliği ve karşılıklı anlayışı artırmaktadır. Bu nedenle, kamusal mala gönüllü katılımında güvenin önemi oldukça önemlidir. Gönüllü katılımcılar, kamusal mala katkıda bulunmak için, kamusal hizmetleri sağlayan kurumlara güven duymalı ve bu kurumlara ilişkin faaliyetlerin etkinliği, şeffaflığı ve hesap verilebilirliğine dair şüphelerden azade olmalıdır. Kamusal hizmetleri sağlayan kurumlar, gönüllü katılımcılara yönelik açıklık, dürüstlük, etkinlik ve hesap verilebilirlik sağlamak için çalışmalıdır.

Günümüzde kamusal mallar hem kamu kesimi hem de özel kesim tarafından sağlanmaktadır. Piyasa başarısızlıklarına daha çok vurgu yapılan bir ortamda kamu kesimi, kamusal malların sağlama sürecinde daha baskın bir aktör olarak dikkat çekmesine rağmen, özel kesimin payı da gün geçtikçe artmaktadır. Dünyada gönüllü çalışmalar önemli bir ekonomik değer yaratmaktadır. Örneğin; Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, İsrail, Avustralya ve Japonya gibi ülkelerde

gönüllü sektörün gayrisafi milli hasıla içindeki payı %5 ile %8 arasında değişmektedir (Chapman vd., 2021, s.1275). Johns Hopkins Karşılaştırmalı Kâr Amacı Gütmeyen Sektör Projesi tarafından 37 ülkeden elde edilen veriler çerçevesinde, 140 milyon kişi gönüllülük faaliyetlerinde bulunmakta ve küresel ekonomiye yaklaşık 400 milyar dolarlık katkı sağlamaktadır (ILO, 2011, s.3). Bu kapsamda kamusal mallara gönüllü katılımın artması sosyal refahı artırmanın alternatif bir yolu olarak öne sürülmektedir. İlgili nedenle günümüzde kamusal mallara gönüllü katılımı artıracak faktörlere ilişkin çalışmalar sıklıkla yürütülmektedir (Gachter ve Thöni 2005; Chaudhuri ve Paichayontvijit, 2010; Seçilmiş, 2010).

Kamusal malların gönüllü sağlanması üzerine yapılan görgül çalışmalar, verici ve alıcı arasında gerçek bir sosyal etkileşimin olmadığı tek yönlü transferler ile iki yönlü transferler, yani anonim olmayan bir ortamda gerçekleşen kişilerarası hediyeler arasında bir ayırım yapmaktadır. Birincisi para ve zamanın yardım kuruluşlarına harcanmasını, ikincisi ise kurumlar arası ve aile içi transferleri ifade etmektedir (Schokkaert, 2006, s.128). Literatürde yardım kuruluşları genellikle saf bir kamusal mal olarak modellenmektedir. Bireysel fayda, özel malların tüketiminin ve kamusal malların toplam arzının bir fonksiyonu olarak kabul edilir. Bireylerin kendi armağanlarından fayda sağlamadığı varsayılmaktadır. Bireyler, özgecil motivasyonlarla hayır kurumlarına katkı sağlayabildiği gibi suçluluk, görev ahlakı ya da tanınma arzusu gibi saiklerle de hareket edebilirler (Andreoni, 1988a, s.57).

Bir kamusal mal olarak hayır kurumlarına yapılan gönüllü katkılar hakkında bilgi alınabilecek üç veri kaynağı vardır. Bunlardan ilki gözlemsel araştırmalara bağlı olarak, bağış anketlerinden elde edilen verilerdir. Amerika'da her iki yılda bir 2500 hane, bağımsız anket şirketleri tarafından aranarak, yaptıkları bağışlar hakkında bilgi toplanmaktadır. İkincisi, vergi beyannamesi örnekleridir. Bireyler veya kurumlar, yaptıkları bağışları ödeyecekleri vergiden düşürebilecekleri için, yapılan toplam bağışlar hakkında daha kesin bilgiler (vergilerini doğru beyan ettikleri takdirde) elde edilebilir (Andreoni, 2006, s.1205 - 06). Kamusal mallara

gönüllü katılımı incelemek için kullanılan yöntemlerden biri de deneysel çalışmalardır. Bu çalışmalar, kamusal malların varlığı durumunda bireylerin davranışlarını incelemeye yönelmiştir. Bu açıdan bireysel veya toplumsal çıkarlar söz konusu olduğunda, insan doğasının bencil mi paylaşımcı mı olduğu, bireylerin özel mal ve kamusal mal tercihlerinde farklı davranıp davranmadıkları, kamusal malların sunumu için kurumsal düzenlemelerin nasıl yapılacağı ve kurumsal değişikliklerin bireysel tercihleri nasıl değiştirdiği gibi konularda kamusal mal deneyleri yapılmaktadır (Shang ve Croson, 2009, s.1425; Kayıran, 2013, s.176).

Bu çerçevede, yukarıda aktarılanlarla beraber kamusal mal deneylerinin kullanıldığı çalışmaları dört kategoride incelemek mümkündür (Ledyard, 1994, s.11-12):

- 1) Gönüllü katkı mekanizmaları çerçevesinde, bireysel olarak bedavacılığın öne çıktığı grup davranışlarını anlamaya yönelik sosyologlar, sosyal psikologlar, siyaset bilimcileri ve iktisatçıların çalışmalarını içerir.
- 2) Bireylerin temel müşevviklerinin tersine olsa da kolektif olarak optimal sonuçlar elde etmeye yönelik genellikle iktisatçılar tarafından yapılan deneylerdir.
- 3) Politik ortamlarda karşılıklı pazarlık süreci çerçevesinde karar alma süreçlerini araştıran siyaset bilimciler tarafından yapılan deneylerdir.
- 4) Günlük hayattaki sorunları ve uygulamaları konu alan deneylerdir.³⁰

Olson (2002, s.60), bireylerin kamusal malın finansmanına gönüllü katkı sağlamalarının altında yatan sebebin her zaman ekonomik müşevvikler olmadığını bunun yanı sıra prestij kazanmak, saygı görmek, arkadaş edinmek gibi sosyal ve psikolojik motivasyonlarla hareket ettiklerini belirtmiştir. Becker

³⁰ Çalışmanın üçüncü bölümünde kamusal malların gönüllü sunumuna ilişkin daha detaylı bilgi verilecektir.

(1974), ise hayırseverlik, sosyal beğeni kazanma, toplumsal baskı ve acıma gibi insani duyguların bireylerin iktisadi kararlarında önemli rollerinin olduğunu ifade etmiştir (Andreoni, 1990, s.464). Bireylerin duygusal karar vererek başkalarını mutlu etmek amacıyla kamusal mala gönüllü katkılarda bulunması yazında “yardım etme hazzı” (warm - glow of giving) olarak adlandırılmaktadır (Andreoni, 2006, s.1220).

2.5. KAMUSAL MAL VE SOSYAL SERMAYE İLİŞKİSİ

Coleman (1988), kamusal ve özel mallar arasındaki geleneksel ekonomik ayrımından istifade ederek, sosyal sermaye kavramının kolektif eylem sorunsalını çözümlemedeki rolünü tartışmıştır. Sosyal sermaye (mülkiyeti ve getirisi bireylere ait özel bir mal olan beşeri ve fiziksel sermayenin aksine) sadece onu oluşturmak için çaba gösterenlerin yararlanabileceği bir özel mal değildir. Sosyal sermaye yapının parçalarını oluşturan tüm paydaşlar tarafından yararlanılabilecek nitelikte mükemmel bir kamusal bir maldır (Field, 2008, s.33).

Benzer şekilde Putnam vd. (1993, s. 170) de, sosyal sermayeyi, güven, normlar ve ağılar gibi kendine özgü karakteristiklerinden ötürü kamusal mal olarak betimlemektedir. Putnam vd.'e (1993) göre “bir insanın içinde bulunduğu sosyal yapının bir niteliği olarak, sosyal sermaye, bundan yararlananların hiçbirinin özel mülkü değildir.”

Sosyal sermaye, insanların izole bireyler olarak yapabildiklerinden daha etkili bir şekilde hareket etmelerine yardımcı olan sosyal ilişkileri kapsamaktadır. Bu bakış açısına göre, sosyal örgütlenme kalıpları, özellikle güven ve karşılıklılık bireylere, gruplara ve topluma fayda sağlayacak önemli kaynaklar olarak görülmektedir. Karşılıklı yarar sağlayan işbirlikçi davranış sosyal sermaye kavramının özünü oluşturmaktadır. Dolayısıyla sosyal sermaye, toplumsal grupların ortak mallar için işbirliği yapma, birlikte çalışma kapasitesini yükseltir. Bu durum sosyal sermayenin kamusal mal özelliğini öne çıkarır (Carrol, 2001, s.2). Yuval N. Harari (2019, s.49) evrimsel süreçte işbirliğinin önemini vurgularken, ilkel insan olarak

tanımlanan Homo Neandertal'lerin soyunun yok olmasını, bu türün işbirliğinden yoksun olmasına; günümüzdeki modern insan olarak tanımlanan Homo Sapiens'lerin varlığını ise büyük gruplar halinde işbirliği yaparak doğadaki zorlukların üstesinden gelebilmelerine bağlamıştır.

Sosyal sermaye, işbirliğini üreten güven ve gayriresmî normlar olarak tanımlandığında, tekrarlanmış mahkûm ikilemi oyunu sosyal sermayenin nasıl temerküz ettiğini işaret eden bir izlek olarak değerlendirilebilir. Standart mahkûm ikilemi oyununda amaç suçu ispatlanamayan mahkûmları ikilemde bırakarak kendileri için doğru olan kararı vermemelerini sağlamaktır. Sessiz kalmaları halinde serbest kalacak olan her iki mahkûmun da tecrübe ettikleri açmaz sonucunda suçlarını itiraf edecekleri öngörülür (Fukuyama, 2000, s.13). Aktarılan yaklaşım tek seferlik mahkûm ikilemi oyunu için doğrudur. Tek seferlik oyun işbirliğini (sessiz kalmak) mümkün kılmaz çünkü itiraf her iki oyuncu için baskın strateji çözümüdür. Oyun tekrarlandığında ise kısasa kısas gibi basit bir stratejinin (işbirliği için işbirliği ve itiraf için itiraf) her iki oyuncuyu da işbirliği yapmaya yöneltmesi muhtemeldir. Bireyler birbirleriyle zaman içinde defalarca etkileşimde bulduklarında (oyunu tekrar oynadıklarında), dürüstlük ve güvenilirlik için itibar elde ederler (Fukuyama, 2000, s.15). İtibar bağlamında pekişen karşılıklılık ilişkisinden türeyen sosyal sermaye, mahkum ikilemi benzeri karar alma açmazlarını çözümlenmede bir katalizör işlevi görür. İlgili çerçevede sosyal sermayeyi, gönüllü kolektif hareketi teşvik ederek kişisel ve sosyal gönenci arttıran (buna bağlı olarak ek bir üretim faktörü olarak hizmet eden) toplumsal bir yapıştırıcı olarak nitelemek olanaklıdır (Bjørnskov ve Svendsen, 2003, s.4).

Temel piyasa başarısızlıklarından biri olarak kabul edilen kamusal malların optimal düzeyde sağlanamaması problemini de yukarı aktarılan karar alma açmazlarının bir sürümü olarak yorumlamak olanaklıdır. Kamusal malların faydasından mahrum kalmayacaklarının farkında olan bireylerin malların finansmanına katılmama yönündeki eğilimini işbirliğinden kaçınma şeklinde değerlendirmek mümkündür. İşte sosyal sermayenin toplumsal refah artırıcı etkisi de tam bu noktada gündeme gelmektedir (Menashi, 1997, s.24). Coleman

(1994), sosyal sermayenin piyasa başarısızlıklarının çözümünde önemli bir rolü olduğunu vurgulamıştır (Field, 2008, s.171). Heinze ve Strünck'e (2000) göre Coleman'ın yaklaşımında sosyal sermaye, klasik ekonomi teorisindeki "görünmez el" in rolünü üstlenmektedir (Field, 2008, s.30). Sosyal sermaye, güveni ve yaptırım fırsatlarını³¹ destekleyen davranış normlarını içermesi hasebiyle bedavacılığı zorlaştıran bir unsur olarak dikkat çeker. Başkalarının bedavacılık yapmayacağını ayırdında olan bir bireyin, işbirliği yapma eğilimi artmaktadır³². Bu artışı belirli nedenlere dayandırmak mümkündür (Menashi, 1997, s.24):

- 1) Birey işbirliğine katılmaması durumunda ağ bağlarının sağlayabileceği gelecekteki faydalardan dışlanabileceğini öngörür.
- 2) Birey katılımı teşvik eden davranış normlarına tabi olabileceğini düşünür.
- 3) Birey işbirliği sonucu oluşan pastadan adil bir pay alacağını varsayarak diğer bireylerle güvene dayalı ilişkiler kurabilir.

Kamusal malların pek çoğu vergi gelirleri vasıtasıyla kamu kesimi tarafından sağlanmaktadır. Fakat yer yer devlet müdahalesi ile tedarik edilemeyen kamusal mallardan da bahsetmek olanaklıdır. Bu tip durumlarda sivil örgütlenmeler çerçevesinde gelişen kolektif eylem aktif bir bileşen olarak devreye girmekte ve kısıtlar dâhilinde kamu kesimini ikame etmektedir (Fafchamps, 2006, s.1185). Aktarılan çerçevede özellikle derneklerin tesis ettikleri güven ağlarının önemli fayda sağlaması beklenmektedir. Sivil toplum kurumlarının bilgi paylaşımı, eylem koordinasyonu ve kolektif karar alma gibi alanlarda yarattığı katkılar bedavacılık ile mücadele yanında (bilgi edinme ve sözleşme maliyetleri başta olmak üzere)

³¹ Yükümlülüklerini yerine getirmeyenlerin itibar kaybetmesi ve ağdan uzaklaştırılması yaptırım aracı olarak öne çıkmaktadır.

³² Putnam (2000, s.379), Amerika'da yaptığı çalışmada, yüksek sosyal sermayeye sahip eyaletlerde vergi uyumunun daha yüksek olduğunu gözlemlemiştir. Bu vargı, vergilerin bireyler tarafından kamusal malların finansmanına katılım olarak algılandığı varsayımı altında, bedavacılıkla mücadelede sosyal sermayenin önemini işaret etmektedir.

tüm işlem maliyetlerinin azaltılmasında da önemli rol oynamaktadır (Menashi, 1997, s.13; Seibert vd., 2001, s.219). Güven, kolektif eylemin harekete geçmesindeki temel unsur olarak dikkat çekmektedir. Güvenin bu tip durumlarda birbiriyle rekabet içerisinde bulunan amaçlar arasındaki anlaşmazlıkları ortadan kaldırarak bedavacılık sorununun önüne geçebileceği öngörülmektedir (Fafchamps, 2006, s.1185). Ancak kolektif bir eyleme geçebilmek için güvenilir bir lidere ihtiyaç vardır. Çünkü topluluk üyelerini kamu yararına gönüllü olarak katkıda bulunmaları gerektiğine ikna edebilen bir lider, rakip menfaatler arasındaki çatışmaları çözebilir ve bedavacılık korkusunu azaltmak için gerekli olan güven ortamını tesis edebilir (Fafchamps, 2002, s.3).

Bir işletme çatısı altında bir araya gelen bireylerin paylaştıkları ahlaki müşterekler işletmede güven ilişkisinin pekişmesine ve iş yürütme maliyetlerinin azalmasına neden olur. Benzer şekilde, ortak moral kodları paylaşan bağımsız işletmelerin de (ve/veya şahısların) birbirleri ile daha rahat ve düşük maliyetli ticaret yapmaları söz konusudur. Aksi halde, ajanlar faaliyetlerini yürütmek için salt resmi kurallar ve düzenlemelerden müteşekkil bir sisteme tabi olur. Bu sistem çerçevesinde daha az faaliyet, uzlaşma ve işbirliği gözlemlenmesi muhtemeldir. Deneyimlenen vakalarda ise daha yüksek bir maliyete katlanıldığı değerlendirilebilir. Toplumsal güven örüntüsünün yerini alan yasal aygıtlar, önemli miktarda işlem maliyeti yaratmaktadır. Bu nedenle, toplumdaki yaygın güvensizliği, bütün ekonomik aktivitelere yansıyan bir tür vergi olarak betimlemek mümkündür (Fukuyama, 1998, s.38-39). Güvene dayalı ilişkilerdeki artışın, fiziki sermayedeki bir artışın ortalama üretim maliyetini düşürmesine benzer şekilde işlemlerin ortalama maliyetini de düşürebileceğini değerlendirmek olanaklıdır (Sabatani, 2008, s.469). Başka bir deyişle, güvenin, oportünizmi kısıtlayarak sözleşmelerin işlem maliyetlerini düşürmesi, dolayısıyla sermaye yatırımlarını teşvik etmesi olasıdır (Calcagnini ve Perugini 2018, s.1). Buna ek olarak, güven algısının yüksek olduğu toplumlar, kamu görevlilerine daha çok itibar ederken, sözleşmeleri uygulamak için resmi kurumlara daha az bağımlıdırlar (Loh, 2003, s.16).

2.6. DEĞERLENDİRME

Kamusal mal mefhumun normatif bakışla ele alınmasının kökenleri 19. yüzyıl sonlarına dayanmaktadır. Ancak kamusal mal araştırmasının teorik çerçevesinin Samuelson (1954, 1955) tarafından çizildiğini değerlendirmek olanaklıdır. Kamusal malların haiz olduğu tüketimde rakip olmama ve tüketimden dışlanamama özellikleri, bu malların sağlanmasında devlet müdahalesinin gerekliliğinin sıklıkla tartışılmasına neden olmaktadır.

Karakteristik nitelikleri dolayısıyla piyasa mekanizması tarafından optimal düzeyde sunulmayan kamusal mallar, yazında temel bir piyasa başarısızlığı olarak betimlenmektedir. Kuramsal yaklaşım piyasa başarısızlıklarının varlığı halinde pareto etkin tahsisin engellendiğini ve toplumsal gönencin azaldığını değerlendirmektedir. Bu noktada kimi araştırmacılar tarafından aktarılan problemin ortadan kaldırılması amacı ile kamu kesimi müdahalesi önerilmektedir. Ancak tarihsel süreçte örnekler, kamu kesiminin hızla artan kamusal mal talebi karşısında yetersiz kaldığını işaret etmektedir. İlgili bağlamda pek çok araştırmacı kamusal mallara gönüllü katılımdaki artışın sosyal refahı yükseltmenin alternatif bir yolu olduğunu öne sürmektedir. Bu nedenle günümüzde kamusal mallara gönüllü katılımı etkileyen faktörlere ilişkin yoğun çalışmalar yürütülmektedir.

Bu kapsamda takip eden bölümde, sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olan güvenin kamusal mallara katılım üzerindeki etkisi araştırılacaktır.

3. BÖLÜM

DENEYSEL UYGULAMA

3.1. KAVRAM VE SINIFLANDIRMA

Doğa bilimi araştırmalarında sıklıkla kullanılan deneyler, son yıllara dek sosyal bilimlerde (psikoloji disiplini haricinde) nadir tercih edilen bir araştırma yöntemi olagelmifştir. Bu nedenle deneysel metodolojinin³³ iktisat alanında yaygınlaşması görel olarak yeni bir gelişme olarak değerlendirilebilir (Falk ve Heckman, 2009, s.1).

İktisadi teorilerin gerçek dünyadaki yansımalarını test etmek son derece güçtür. Çünkü iktisatçıların oluşturduğu modellerde kullanılan varsayımlar, gündelik iktisadi dünyanın gerçek koşullarından oldukça farklıdır. Deneysel iktisat araçları işte bu noktada araştırmacıların yardımına koşar. Deneysel metotlar çerçevesinde işe koşulan alet kutusu kuramsal varsayımların laboratuvar ortamında yaratılabilmesini olanaklı kılması hasebiyle iktisatçılar için oldukça faydalı ve değerlidir (Weimann ve Brosig-Koch, 2019, s.3).

Deneysel iktisat araştırmalarının ilk olarak ne zaman başladığını kesin olarak söylemek zordur. Roth (1995), bilimsel bir yöntemin ilk olarak ne zaman keşfedildiğinin değil, en son ne zaman keşfedildiğinin önemli olduğunu vurgulamaktadır. Çünkü birinin herhangi bir zamanda ilk kez bir deney yapması ve bunu sadece birkaç kişinin bilmesi bilim camiası için önemsizdir. Yeni bir yöntem, ancak tüm alanın metodolojisi üzerinde gerçekten bir etkiye sahip olduğunda gerçek bir keşif haline gelecektir (Weimann ve Brosig-Koch, 2019, s.7).

³³ Metodoloji terimi iktisatta iki farklı anlama gelecek şekilde kullanılmaktadır. Dar anlamda metodoloji, yöntem, prosedür, teknik, yaklaşım gibi anlamları içermektedir. Geniş anlamda metodoloji ise bilimsel olduğu iddia edilen teorilerin test edilme sürecini irdeleyen bir araştırma alanıdır (Kutlu, 2010, s.94).

Bu doğrultuda, yaygın olarak iktisatta deneysel tekniklerin kullanımı Chamberlin'in (1948) çalışmasına dayandırılrsa da deneysel metodolojinin gelişmesi 1970'li yıllara kadar mümkün olmamıştır (Butler ve Hey, 1987, s.157). 1960'ların başlarında, alternatif piyasalardaki (monopol, oligopol vb.) kaynak tahsis mekanizmasını araştıran çalışmalar ile birlikte iktisat biliminde deneylerin kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır. Ancak asıl ivmelenme, Smith (1976, 1982) tarafından deneysel çalışmalar için tanımlanmış bir çerçevenin kurulmasıyla gerçekleşmiş ve deneysel yöntemler artık teori ve politika analizinde metodolojik bir yaklaşım olarak yaygın bir şekilde kabul edilmeye başlanmıştır (Alm ve Jacobson, 2007, s.131).

Deneysel iktisat, teorilerin tahmin gücünü keşfetmek, davranışsal varsayımları değerlendirmek ve politika yansımalarını sınamak için kontrollü deneyler yapan bir iktisat dalıdır. Farklı politikaların, teşviklerin ve kurumların birey davranışını ve sosyal refah üzerindeki etkisi iktisat biliminin temel araştırma alanlarından biridir. Bu nedenle, bireysel karar alma mekanizmasını şekillendiren etkenleri çözümlenmek iktisatçı için hayatiyet taşımaktadır (Nikiforakis, 2010, s.337). Bahsedilen çözümlenme için kullanılan önemli araçlardan biri de deneydir. Deneysel metotlar günümüzde oldukça yaygınlaşmış ve evrimleşmiştir. Yöntemler daha kompleks hale evrildikçe deneylerin uygulama alanı haline gelen kuramlar da çeşitlenmiştir.

Deneyler sadece model tahminlerini sınımaz; ek olarak farklı amaçlara hizmet etmesi de olasıdır. İlgili çerçevede davranışsal modeller sunulmasına, teorilerin iyileştirilmesine ve yeni teoriler geliştirilmesine öncülük edebilir (Croson ve Gächter, 2009, s.125). Deneyler sadece epistemolojik kaygıları (hipotezleri test etmek, teorileri sınamak, vb.) gidermek için kullanılmaz. Daha pragmatik amaçlar için de (iktisat öğretimi, karar vericileri ikna etme, vb.) deneylerden istifade etmek olanaklıdır (Koumparoulis, 2010, s.2).

Roth (1987, s.2) iktisat deneylerini yapılaş amaçlarına göre üç kategoriye ayırmıştır: "Teorisyenlerle Konuşmak" (Speaking to Theorists), "Gerçekleri

Aramak” (Searching for Facts) ve “Prenslerin Kulağına Fısıldamak” (Whispering into the Ears of Princes). İlk kategori, teorik modellerden türetilen hipotezleri test etmeyi amaçlayan deneyleri içermektedir. İkinci kategori, mevcut teoriler tarafından açıklanamayan veya öngörülemeyen olguları incelemek için yapılan deneyleri kapsamaktadır. Son kategori ise, politika oluşturmak için gerçekleştirilen deneyleri ihtiva etmektedir.

Smith’e (1994) göre ise, iktisadi deneylerin amaçları; teoriyi test etmek, teorileri ayırtmak, teorinin başarısızlığının nedenlerini açıklamak, yeni teoriler için ampirik temel oluşturmak, çevresel ve kurumsal karşılaştırma yapmak, politika önerilerini değerlendirmek ve kurumsal tasarım için bir test alanı olarak laboratuvarı kullanmaktır. Smith (1982, s.926) “Microeconomic Systems as an Experimental Science” adlı çalışmasında mikroekonomik bir sistem olarak laboratuvar deneylerinin çerçevesini *çevre* ve *kurum* olmak üzere iki bileşenli bir yapı olarak tanımlamıştır. Daha sonra 1994 yılında yazdığı “Economics in the Laboratory” çalışmasında bu bileşenlere *davranış* başlığını da ekleyerek laboratuvar deneylerinin çerçevesini üç bileşenli bir yapı olarak ele almıştır.

Smith’in terminolojisinde *çevre*, sisteme katılan iktisadi ajanları ve ekonomide var olan malları işaret etmektedir. *Kurum*, laboratuvarda kullanılacak dili, yani iktisadi ajanlara ilişkin etkileşimi ve deneysel prosedürün koşullarını tanımlamaktadır (Starmer, 1999, s. 17). Smith terminolojisinin son bileşeni *davranış* ise, kontrollü değişkenleri oluşturan çevre ve kurumun bir fonksiyonu niteliğindeki katılımcı davranışlarına odaklanmaktadır (Smith, 1994, s.113).

Deneyler, kontrollü bir veri oluşturma sürecidir. Kontrol, salt olarak bir faktörün değişimini incelemeyi olanaklı kılar (Croson ve Gächter, 2009, s.124). Kontrol mekanizması, laboratuvar deneylerini diğer ekonomik araştırma yöntemlerinden ayıran en önemli unsurdur (Friedman ve Cassar, 2004, s.32). Deneysel analiz sonucunda rakip teorileri geçerlilik sınamasına tabi tutmak mümkündür. Ayrıca, ortaya çıkan sonuçlar ışığında teorilerin aksayan yönlerinin belirlenmesi ve yeni hipotezler üretilmesi imkân dâhilindedir (Butler ve Hey, 1987, s.157; Guala, 2005,

s.39). Smith'e (1982, s.931-936) göre kontrol mekanizmasının etkili çalışması için belirli koşulların sağlanması gerekmektedir. Bu koşullar, doyumsuzluk (nonstation), belirginlik (saliency), baskınlık (dominance), gizlilik (privacy) ve paralelliktir (paralelism). Doyumsuzluk koşulu çerçevesinde denekler görelilik olarak daha büyük ödül küçük ödüle tercih etmelidir. Belirginlik koşulu, denekler tarafından alınan ödül kararlarıyla ilgilidir. Katılımcılar, eylemlerinin sonuçlarının kazanacakları ödülün miktarını etkileyeceğinin farkındadırlar. Baskınlık koşulu, deneysel uygulamada sunulan ödüllerin deneklerin katılım için katlandığı öznel maliyeti aşması gerekliliğini işaret eder. Mahremiyet koşulu her deneğe ilişkin kazancın kişisel veri olarak korunması gerekliliğini vurgular. Paralellik koşulu laboratuvar ortamında oluşturulan önermelerin -benzer ceteris paribus şartlarında- gerçek dünyada gözlemlenebilir olmasının önemine dikkat çeker.

Bu temel koşulların yanı sıra, deneysel iktisatta gözetilmesi değer taşıyan çeşitli protokoller mevcuttur. Deney, tekrarlanabilirliğe izin verecek şekilde tek tip ve tutarlı bir biçimde uygulanmalıdır. Denekler sıkılabileceği veya kafası karışabileceği için deney aşırı uzun veya karmaşık olmamalıdır. Denekler, kendilerine açıklanan prosedürlerin gerçekte izlenen prosedürler olduğuna inanmalıdır. Deneklere verilen talimatlar anlaşılır olmalıdır. Denekleri deneyin odak noktası olan belirli seçimler üzerinde karar almaya iten örneklerden kaçınmalıdır. Deneyin amacını gizlemek ve araştırılan gerçek dünya olgusuna doğrudan atıfta bulunmaktan kaçınmak için nötr terimler kullanılmalıdır (Alm ve Jacobson, 2007, s.132).

Laboratuvar deneylerinin ana metodolojik avantajları, kontrol (bu kontrolden veri oluşturma ve tekrarlanabilirlik dahil) ve esnekliktir. Laboratuvar yöntemleri araştırmacının kurumları ve teşvikleri kontrol ederek ana sorunu araştırmasına izin verir. Böylece kurumlar ve teşvikler (tek tek ve bağımsız olarak) değiştirilerek bireysel ve grup seçimleri hakkında veri oluşturulabilir (Kim vd., 2002, s.217; Levitt ve List, 2006, s.40).

Laboratuvar yöntemleri araştırmacıya, ilgili hususların bireysel ve grup kararları üzerindeki etkilerini incelemeye önemli ölçüde esneklik sağlar. Böylece araştırmacı ceteris paribus yaklaşımının dayattığı kısıtların ötesine geçebilir. Bossaerts ve Plott (2008)'un da belirttiği gibi, deneydeki herhangi bir değişken, deneyi yapan araştırmacı tarafından değiştirilebilir ve bu değişikliğin diğer değişkenler üzerindeki etkisi kolaylıkla belirlenebilir (Yavuzaslan, 2018).

DeneySEL yöntem, iktisatta uygulanan bir metot olarak genel kabul görmüş olmasına rağmen deneylerin geçerliliğiyle ilgili tartışmalar mevcuttur. Geçerlilik sorunu iki şekilde gözlemlenebilir. Bunlardan ilki iç geçerlilik diğer ise dış geçerliliktir (Guala, 2008, s.2). İç geçerlilik, araştırma sonuçlarının güvenilirliğine ilişkin değerlendirmedir. Yani bir deneyin test etmesi gereken modeli veya teoriyi test edip etmediğiyle ilgilenir. Dış geçerlilik ise, bir deneyin gerçeklikle ilgili açıklamalar yapma kapasitesini işaret eder. Diğer bir ifadeyle laboratuvardaki deneklerin davranışının gerçek dünyadaki kişilerin davranışını ne kadar yansıttığı ile ilgilidir (Seçilmiş, 2017, s.12; Weimann ve Brosig-Koch, 2019, s.22). İç geçerliliği sağlayamayan çalışma meşruiyetini yitirir ve bilimsel olma vasfını kaybeder. Bu nedenle dış geçerlilik sorgulamasına gerek kalmaz. İç geçerlilik koşullarının tesis edilmesinin ana belirleyicisi, katılımcıların uygulamada gösterdikleri performansın yetkinliğidir (Dibo vd., 2018, s.38).

DeneySEL yöneme ilişkin yaygın bir tenkit, dış geçerliliğinin olmadığına yani laboratuvarde elde edilen sonuçların genelleştirilemeyeceğine yöneliktir (Charness ve Fehr, 2015, s.513). Genelleştirilebilirlik eleştirileri çeşitli başlıklar altında toplulaştırılabilir.

Bunlardan ilki, öğrenci deneklerinin gerçek dünyadaki kişileri temsil etmeyeceği yönündedir. Ancak, öğrenci davranışlarının gerçek dünyadaki kişilerin davranışlarından nadiren farklı olduğuna dair birçok kanıt mevcuttur. Frechette (2015), bu çerçevede 13 çalışmayı incelemiş ve iki grubun davranışları arasında kayda değer bir fark olmadığı sonucuna varmıştır. Ek olarak, deneklerin gözlemlendiklerini hissettikleri için farklı davranabilecekleri vurgulanmaktadır.

Ancak, Barmettler vd.'ne göre (2012), gözlenme, denek davranışı üzerinde anlamlı bir fark yaratmamaktadır.

Genelleştirilebilirlik açısından bir başka eleştiri, deney koşullarındaki risklerin katılımcıların gerçekçi davranışlar sergilemeleri için yetersiz kaldığı yönündedir. Ancak Camerer ve Hogarth'ın (1999), ortalama davranışın düşük ve büyük risklerde benzer olduğuna yönelik bulguları mevcuttur. Dahası, insanların günlük olarak aldıkları kararların çoğu büyük riskler içermez, bu da deneysel koşulların sunduğu risklerin ölçeğinden bağımsız olarak gerçek dünya durumlarına genelleştirilebileceğini göstermektedir (Charness ve Fehr,2015, s.513).

Diğer bir yaygın eleştiri de laboratuvarında ilgili birçok faktörü kontrol etmenin mümkün olmayacağı yönündedir. Ancak yine de laboratuvarın kontrol hususunda gerçek dünyadan çok daha fazlasını vadettiği gözden kaçırılmamalıdır. Araştırmacının kurulları, kuralları ve ödül yapısını tasarladığı laboratuvarında bu tür faktörler kontrol edilemiyorsa, doğal olarak oluşan dünyada bu faktörleri kontrol etmek çok daha zor olacaktır (Alm ve Jacobson, 2007, s.143).

Deneysel iktisat uygulamaları çeşitli araştırmacılar tarafından belirli alt başlıklar altında toplulaştırılmaya çalışılmıştır. Farklı eserlerde rastlanılan uygulama alanları birçok nedenden ötürü (adlandırmaları ve sınıflandırma alt başlıklarının sayısı bakımından) çeşitlilik gösterebilir de temelde benzer kapsamı işaret eder niteliktedirler. Bu kapsamda deneysel iktisat araştırmalarının çoğu mikroekonomik konulara odaklanmış ve bu konular bireysel tercih deneyleri, piyasa deneyleri ve sosyal tercih deneyleri olmak üzere üç alt başlıkta incelenmiştir.

Bireysel tercih üzerine yapılan deneylerin amacı, bireylerin tercihlerini veya karar verme süreçlerine ilişkin yönelimlerini incelemektir. Bireysel tercihlere ilişkin literatürün büyük bir kısmı kayıtsızlık eğrilerinin üretilmesi ve risk altında karar vermeye odaklanmıştır. Bu türdeki deneylerin bazıları, belirli teorileri test etmeye yöneliktir. İlgili çerçevede risk altındaki seçimlerin beklenen fayda teorisine

uygunluğunu araştıran çalışmalar yazında öne çıkmaktadır (Starmer, 1999, s.5). Beklenen fayda teorisi, yerleşik bir yaklaşım olarak iktisat teorisinde kullanılsa da 1950'lerden sonra yapılan çeşitli deneysel çalışmalardan çıkan sonuçlar neticesinde çok ciddi eleştirilere maruz kalmıştır. Bunlar arasında Allais (1953) ve Ellsberg (1961) paradoksları ön plana çıkmaktadır. Bu paradokslar, beklenen fayda teorisine alternatif kuramların ortaya çıkmasını tetiklemiştir. Bu kuramlar içinde en çok dikkat çeken Kahneman ve Tversky (1979) tarafından öne sürülen beklenti teorisidir. Neoklasik iktisat, temsili birey yaklaşımından hareketle mevcut kısıtlar altında iktisadi ajanların rasyonel kararlar aldıklarını kabul eder. Bu varsayım beklenen fayda teorisinin aksiyomu ile uyumludur. Beklenti teorisi ise, iktisadi ajanların risk altında karar alırken sezgisel, duygusal ve psikolojik saiklerle hareket edebileceklerini yani irrasyonel davranabileceklerini ileri sürmektedir (Croson ve Gächter, 2009, s.123). Görüldüğü üzere daha önce hipotetik olarak doğru kabul edilen beklenen fayda teorisi deneylerle sınanmış ve varsayımlarının her zaman geçerli olmadığı öne sürülmüştür.

Piyasa üzerine yapılan deneylerin amacı, piyasaların yapısını, işleyişini ve kısıtlarını sınamaktır. Yani piyasa koşullarının oluşumu, piyasa dengesinin incelenmesi, arz ve talep eğrilerinin türetilmesi gibi çalışmalar bu başlık altında toplulaştırılabilir. Bu alandaki ilk çalışma, Chamberlin (1948) tarafından aksak rekabet piyasasının işleyişi üzerine yapılmıştır. Daha sonraki yıllarda Siegel ve Fouraker (1960, 1963) iki yanlı monopol ve oligopol piyasaların işleyişi üzerine çeşitli deneyler yapmıştır. Chamberlin'in öğrencisi olan ve modern anlamda deneysel iktisadın öncüsü sayılan Smith (1962) ise, rekabetçi piyasa davranışı üzerine deneyler yapmış ve denge fiyatının nasıl oluştuğunu açıklamaya çalışmıştır (Basılğan, 2019, s.43-45).

Tez çalışması -oyun teorisi çerçevesinde öngörülen kuramsal beklentilerin aksine- bireylerin yalnızca kendi kişisel faydalarını değil aynı zamanda diğer bireylerin getirilerini de önemseydiği durumları işaret eden *sosyal tercihleri* irdelemeyi hedeflemektedir. Bu nedenle sosyal tercih deneyleri müteakip bölümde ayrıntılı olarak incelenecektir.

3.2. SOSYAL TERCİH DENEYLERİ

Neoklasik iktisadın ve oyun teorisinin temel varsayımlarından biri, rasyonel davranan iktisadi ajanların bencil ve çıkarıcı olduğu yönündedir (Teraji, 2021, s.14). Oysaki Adam Smith, “Ahlaki Duygular Kuramı” adlı kitabında “insan motivasyonunun toplumsallığımızın ayrılmaz bir parçası olarak ortaya çıktığını” ifade etmektedir (Giritligil, 2020, s.1). Benzer olarak Dostoyevski’nin “Yeraltı Adamı” günümüzden 160 yıl önce şu ifadelerle insanların her zaman rasyonel ve çıkarıcı davranmayacağını vurgulamaktadır (Dostoyevski, [1864] 2012, s.24 – s.37):

...baylar, anladığım kadarıyla siz insan çıkarlarına ait listeyi bazı istatistik bilgilerinden, iktisat formüllerinden çıkarmışsınız. Sizce refah, servet, hürriyet, rahatlık vs. başlıca çıkarlardır... Peki, ama siz insan çıkarının, yalnızca doğal, olumlu konularda, yani tek sözcükle refahta, olduğuna niçin bu kadar eminsiniz, niçin ciddi olarak inanıyorsunuz? Aklın çıkarla ilgili konularda yanıldığı olmuyor mu?

Deneysel araştırmalar, yukarıdaki ifadeleri destekleyecek şekilde, insanların her zaman bencil olmadığını, başkalarının fayda, çıkar ve getirilerini de önemseydiğini göstermiştir. Bu hipotetik sapmayı açıklamak için literatürde “sosyal tercihler” kavramı kullanılmaktadır. Sosyal tercihler, bireyin yalnızca kendi maddi getirisini değil aynı zamanda diğer bireylerin de getirilerini önemseydiği durumu ifade etmektedir (Carpenter, 2018, s.12616; Teraji, 2021, s.14).

İktisatta sosyal tercihler araştırması, Güth vd.’nin (1982) ultimatòm oyunu ve Kahneman vd.’nin (1986) diktatör oyunu³⁴ uygulamaları ile başlamıştır³⁵. Bu laboratuvar deneyleri ve benzerlerinde deneklerin kişisel çıkar hedefinden sistematik olarak saptığı belirlenmiştir. Bu bulgular, bireyin karşılıklılık, özgecilik,

³⁴ İlk oyun, 1980’lerde Daniel Kahneman tarafından geliştirilmiştir. Özgün oyun biri aktif ve ikisi pasif olmak üzere toplam üç katılımcıyı içermektedir. Ancak, Forsythe vd. (1994) oyunu bir karar verici (diktatör) ve bir pasif katılımcı (alıcı) içerecek şekilde basitleştirmiştir. Oyunun çağdaş sürümü olarak basitleştirilmiş form kullanılmaktadır.

³⁵ Oyun çeşitleri ve açıklamalar için Ek-1’e bakınız.

adalet ve eşitlik endişesini karakterize eden yeni ekonomik tasarımlara ve modellere ilham vermiştir (Carpenter, 2018, s.12615).

Karşılıklılık; diğer bireylerin cömert eylemlerini ödüllendirmeye, bencil davranışlarını ise cezalandırmaya istekli olması anlamına gelmektedir. Ancak ödül veya ceza, ödüllendiren veya cezalandıranların maddi getirilerinde net bir azalmaya neden olmaktadır. Özgecilik, bir bireyin, diğer bireyin önceki eylemlerinden bağımsız olarak kendisinden fedakârlık yapması anlamına gelmektedir. Bu nedenle özgecilik koşulsuz nezaketi temsil ederken, karşılıklılık, diğer bireyin önceki eylemlerine koşullanan davranış anlamına gelmektedir (Camerer ve Fehr, 2003, s.2).

Benzer şekilde, eşitsizlikten kaçınmak isteyen bireyler, maddi getirilerinde azalma olmasına rağmen maliyetli adımlar atmakta istekli olabilmektedir (Camerer ve Fehr, 2003, s.2). Çünkü, Dostoyevski ([1864], 2012)'nin "Yeraltı Adamı" gibi, insanlar yalnızca maddi çıkarlar için değil, ayrıca saygınlık ve kabul görme için de uğraş vermektedirler.

Rasyonaliteden sapmayı işaret eden anomali durumlarını açıklamak için kullanılan bu modeller sonuç temelli ve niyet temelli olmak üzere iki sınıfa ayrılmaktadır (McCabe vd., 2003, s.268). Sonuca dayalı modellerin temelinde eşitsizlikten kaçınma varsayımı bulunurken, niyet temelli modeller karşılıklılık üzerine kuruludur (Winden, 2007, s.38).

Sonuç temelli modeller, oyun sonucu elde edilen vargılara odaklanmaktadır. Katılımcılarının belirli bir kısmının fedakâr veya kindar davrandığı değerlendirilen (Levine, 1998) veya belirli eşitsizlikten kaçınma eşiklerine sahip olduklarını (Fehr ve Schmidt, 1999; Bolton ve Ockenfels, 2000) işaret eden modeller sonuç temelli modeller kategorisi altında toplulaştırılmaktadır (McCabe vd., 2003, s.268).

Niyet temelli karşılıklılık modelleri ise kişisel etkileşim bağlamında işbirliğine dayalı sonuçları işaret eden niyetin rolüne odaklanmaktadır (Rabin, 1993; Kirchsteiger, 1998; McCabe ve Smith, 2000; Falk ve Fischbacher, 2006). İlgili kapsamda insanların algılanan güvene (nezakete), aynı güvenilirlikle (nezaketle) karşılık verip vermeyeceği araştırılmaktadır. Bireysel inançlar bu modelde çok önemli bir unsurdur. Son tahlilde bireyler karşılıklı güven ilişkisi içindeyse, işbirlikçi olmayan oyun teorisinin öngördüğünden daha yüksek bir fayda düzeyini tecrübe edebilecekleri öngörülür. Oyuncuların birbirlerinin sadece eylemlerine değil saiklerine de karşılıklı olarak önem atfettiklerini imleyen niyet temelli modeller -yapısal olarak farklılık gösterebilir dahi- temelde bireylerin sosyal tercihlerinin belirleyiciliğine dikkat çekerler (Ackert vd., 2013, s.70).

Bu çalışmada, öncelikle kişisel çıkarların kolektif faydalarla çatıştığı bir sosyal ikilem durumu kurgulanacaktır. Müteakiben işaret edilen kurgu çerçevesinde sosyal sermayenin önemli bileşenlerinden olan güven ve güvenilirliğin kamusal mallara gönüllü katılımı üzerindeki etkileri araştırılacaktır. Böylece katılımcıların işbirliği veya bedavacılık yapma eğilimlerinin belirleyicileri değerlendirilecektir. Aktarılan amaçla güven oyunu ve kamusal mal oyunundan müteşekkil hibrit bir deneysel tasarım hazırlanmıştır. Takip eden bölümde bahsi geçen oyunlarla ilişkili anlatım aktarılmaktadır.

3.2.1. Güven Oyunu

Güven ve güvenilirliğin ölçümüne ilişkin ilk laboratuvar deneyi, Camerer ve Weigelt (1988) tarafından gerçekleştirilmiştir. Camerer ve Weigelt (1988)'in çalışması alanda öncü olmasına rağmen, Berg vd. (1995) tarafından tasarlanan iki aşamalı güven oyunu³⁶, davranışsal güven ve güvenilirliğin ölçümünde daha popüler hale gelmiştir (Johnson ve Mislin, 2011, s.866). Berg vd. (1995), güvenme ve

³⁶ Yazında yatırım oyunu olarak da adlandırılmaktadır.

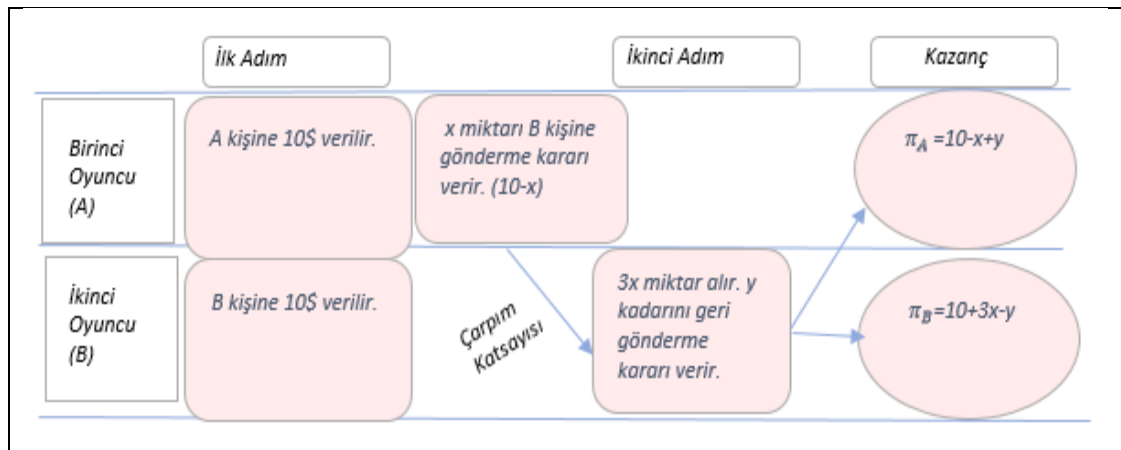
güvenilirlik (güvene karşılık verme) hususlarında kişisel çıkar davranışı tahminlerinden önemli ölçüde sapan bir sonuç elde etmişlerdir.

Berg vd. (1995) tarafından tasarlanan standart güven oyunu şu şekilde oynanmaktadır:

Birbirleriyle rastgele eşleştirilen ve hiçbir şekilde birbirini tanımayan A ve B odasındaki kişilere katılım ücreti olarak bir miktar para verilir (çalışmada 10\$ verilmiştir). A odasındaki kişi, 10\$'lık katılım ücretinin ne kadarını B odasındaki eşleştiği kişiye göndereceğine karar verir. A kişisi, B kişisine para göndermeme kararı verirse oyun biter. Ancak A kişisi paranın bir kısmını veya tamamını B'ye gönderirse, gönderilen miktar B'ye 3 katı olarak ulaşacaktır. B oyuncusu, A tarafından kendine gönderilen paranın 3 katını teslim aldığından ayırdında olacaktır. B oyuncusu kendisine gelen paranın tümünü alabilir veya bir kısmını A'ya geri gönderebilir. Ancak bu sefer geri gönderilen miktar 3 ile çarpılmadan A'ya ulaşır. A'nın vermiş olduğu karar A kişisinin "güven" seviyesini ölçerken, B'nin vermiş olduğu karar B kişisinin "güvenilirlik" seviyesini ölçmektedir.

Şekil 8'de güven oyununun işleyişi aktarılmaktadır.

Şekil 8. Güven Oyunu



Berg vd.'nin (1995) güven oyunu deneylerini gerçekleştirmesinden bu yana, konuyla ilgili çok sayıda makale yayınlanmıştır. Bu çalışmaların bir kısmı, güveni etkileyen milliyet, kültür, ırk, yaş veya cinsiyet gibi demografik faktörleri belirlemek için güven oyunlarının varyasyonlarını kullanmışlardır (Buchan vd., 2002; Buchan, 2009;). Bazı çalışmalar ise, güven oyunları ile güvene dayalı tutumları ortaya çıkarmak için tasarlanmış anket soruları arasındaki bağlantıyı araştırmışlardır (Glaeser vd., 2000; Fehr vd., 2003). Bu araştırmaların amacı, güveni ölçmek için en doğru aracı bulmaktır (Lanier, 2012, s.40). Güvenme kararı aynı zamanda bir risk üstlenmeyi de gerektirmektedir. Bu nedenle, bireylerin riske yönelik tutumlarının güvenme istekliliğini etkileyip etkilemediği araştırmacılar tarafından incelenmiştir (Holt ve Laury, 2002; Houser vd., 2010).

Gneezy vd. (2000), güven oyununda gönderilen miktarların güven ve fedakârlık arasındaki ayrımı belirlemek için modifiye edilmiş bir güven oyunu tasarlamışlardır. Gönderilen miktarların fedakarlıktan ziyade bir ölçüde güveni yansıttığı sonucuna varmışlardır.

Glaeser vd. (2000), deneklerin güven ve güvenilirlik davranışlarını tutuma dayalı güven sorularına verdikleri yanıtlarla karşılaştırmışlardır. Yazarlar, soruların güven davranışını değil, insanların güvenilirliklerini öngördüğünü bulmuşlardır.

Carter ve Castillo (2003), Güney Afrika'da fedakârlığın, güvenin ve karşılıklılığın hane halkının ekonomik refahı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Elde edilen bulgular, güven ve karşılıklılığın fedakârlıktan açıkça farklı olduğunu göstermektedir. Bu normların hane halkının refahı üzerinde ekonomik etkilere sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Houser vd. (2010), güven oyunundaki güvenme davranışının kişinin risk tutumundan etkilenip etkilenmediğini araştırmışlardır. Bulgular, güven kararlarının kişinin risk tutumlarıyla sıkı sıkıya bağlı olmadığını ve güven oyunlarındaki kararların "güveni" yansıttığı yorumuna destek verdiğini göstermektedir.

Johnson ve Mislin (2011), güven oyunları üzerine gerçekleştirdikleri meta analizde deney prosedürlerinde gerçekleştirilen görece küçük değişikliklerin dahi ölçülen güven davranışında önemli farklılıklara neden olduğunu değerlendirmişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre deneklere rastgele ödeme yapılması ve karşı tarafın simüle edilmiş bir kişi olması durumlarında ilk aşamada daha az para transferi yapılmaktadır. Ek olarak, gönderilen miktarın daha küçük bir katsayı ile çarpılması halinde ikinci aşamada geri dönüşlerin daha az olduğu belirlenmiştir. Ayrıca öğrencilerin gerçek kişilere göre daha az miktarda geri transfer yaptığı gözlemlenmiştir. Son olarak, Afrika'daki güven algısının Kuzey Amerika'ya göre daha düşük olduğu sonucuna varılmıştır.


Berg vd.'nin deneysel tasarımı güven araştırmacıları arasında hala popüler bir seçim olmaya devam etmektedir (Johnson ve Mislin, 2011, s.866). Güven oyunu, çoğu zaman orijinal oyundan biraz farklı deneysel protokoller kullanılarak çok sayıda ülkede tekrarlanmıştır.

3.2.1. Kamusal Mal Oyunu


Kişisel çıkarlarla kamusal çıkarların çatıştığı durumlarda karşılaşılan sorunların çözümü amacıyla yapılan çalışmalarda, çok taraflı işbirliği ve bedavacılık konularını incelemek için araştırmacılar tarafından sıklıkla kullanılan araçlardan bir tanesi de kamusal mal oyunudur. Kamusal mal oyunu çerçevesinde, bir grubun üyeleri aynı anda bir kamusal mala bireysel olarak ne kadar katkı yapmak istediklerine karar vermek zorundadır (Gächter, 2007).

Standart kamusal mal oyununun kazanç fonksiyonu aşağıdaki gibidir:


$$\pi_i = E - c_i + g \sum_{j=1}^n c_j$$



Özel Hesap



Grup



Hesabı

Başlangıçta n sayıdaki katılımcının her birine belirli bir miktarda (E adet) jeton verilmektedir. Katılımcılar, birbirinden bağımsız olarak kendilerine verilen E birim jetonun ne kadarını özel hesaplarında tutacaklarına ne kadarını ise grup hesabına aktaracaklarına karar verirler. Katılımcıların nihai kazancı (π_i), özel ve grup hesabından gelen jetonların toplamından oluşmaktadır.

Özel hesaptaki jetonlar herhangi bir değişime uğramadan nihai kazanca aktarılır. Grup hesabından elde edilen kazancın hesaplanması için, önce tüm grup üyelerinin grup hesabına gönderdikleri jetonlar toplanır. c_i , denek i 'nin grup hesabına katkısını ifade etmektedir. Ardından grup hesabında toplanan jetonlar bir katsayı (kamusal malın marjinal getirisi (g)) ile çarpılarak her grup üyesine eşit olacak şekilde dağıtılır. Katılımcılar kimin hangi hesaba ne kadar jeton gönderdiğini öğrenemezler, diğer bir ifadeyle katkılar tamamen anonimdir.

Gönüllü katkı mekanizmaları çerçevesinde kamusal mal deneylerinde katılım miktarını belirleyen unsurları sistematik olarak sınıflandıran ilk çalışma Ledyard (1994) tarafından yapılmıştır. Ledyard (1994, s.39), bu unsurları çevresel değişkenler, sistematik değişkenler ve dizayn değişkenleri olmak üzere üç ana başlık altında toplamıştır. Bu sınıflandırmaya göre deneyin uygulayıcısı tarafından kontrolü kolay olan çevresel değişkenler; kamusal malın kişi başına marjinal getirisi (marginal per capita return, MPCR), deneklerin sayısı, deneyin tekrarı, deneklerin bilgilendirilmesi, cinsiyet, homojenlik (simetri) ve eşiklerdir. Kontrolü daha zor olan sistematik değişkenler, inançlar, iktisat eğitimi, deneyimler, arkadaş/grup kimliği, öğrenme, alturizm/adalet, çaba ve riskten kaçınma olarak sıralanmıştır. Deneyde uygulanacak kurallar bütününü ifade eden dizayn değişkenleri ise, denekler arasındaki iletişim, parasal iade, oybirliği ve ahlaki ikna olarak belirtilmiştir.

Tablo 6'da, kamusal malın sağlanmasında işbirliği davranışı üzerinde söz konusu değişkenlerin güçlü ve zayıf etkileri gösterilmektedir.

Tablo 6. Kamusal Mal Deneylerinde Katılım Miktarını Belirleyen Unsurlar

	ETKİ DURUMU*
ÇEVRESEL DEĞİŞKENLER	
MPCR	+ +
Deneklerin Sayısı	0
Deneyin Tekrarı	- -
Bilgi	+
Cinsiyet	0
Homojenlik (Simetri)	+
Eşik Değer	+
SİSTEMATİK DEĞİŞKENLER	
İnançlar	+
İktisat Eğitimi	-
Tecrübe	-
Arkadaşlık / Grup Kimliği	+
Öğrenme	0
Alturizm / Adalet	?
Çaba	?
Riskten Kaçınma	?
DİZAYN DEĞİŞKENLERİ	
İletişim	+ +
Para İadesi	+
Oybirliği	-
Ahlaki İkna	?

* Tabloda yer alan (+ +) işareti etkinin güçlü ve pozitif, (- -) işareti etkinin güçlü ve negatif olduğunu belirtmektedir. (+) işareti etkinin zayıf ve pozitif, (-) işareti ise etkinin zayıf ve negatif olduğunu göstermektedir. (0) ile gösterilen değişkenlerin işbirliği üzerinde herhangi bir etkisi yoktur. (?) işareti ise işbirliği üzerinde etkileri henüz ölçülemeyen veya bilinemeyen değişkenler için kullanılmıştır.

Kaynak: Ledyard, 1994, s.40

Ledyard (1994), kamusal malın kişi başına marjinal getirisindeki artışın ve denekler arasındaki iletişimin katılımı güçlü bir şekilde pozitif etkilediğini tespit etmiştir. Ancak deneyin tekrarlanması durumunda kamusal mala katılımın güçlü bir şekilde negatif etkilendiğini gözlemlemiştir. Ayrıca cinsiyetin, öğrenmenin ve denek sayılarının işbirliği üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna varmıştır.

Kamusal malların gönüllü sağlanması üzerine çalışmalar yapan araştırmacılar (Olson, 1965; Buchanan, 1968; Frohlich ve Oppenheimer, 1970; Chamberlin, 1974) grup büyüklüğüyle bedavacılık eğilimi arasındaki ilişkiyi tartışmışlardır

(Isaac ve Walker, 1988a, s.181). Ledyard'ın (1994) bulgularının aksine, denek sayısı arttıkça yani grup daha büyük hale geldikçe, bireyin katkısının beklenen marjinal etkisi azalmaya ve bedavacılık eğilimi artmaya başlamaktadır. Ayrıca, işbirlikçi davranışı motive etmek için "seçici bir teşvik" (selective incentive) olarak işlev görebilen sosyal etkinin genellikle grup büyüklüğünün ters bir işlevi olduğu düşünülmektedir. Genel olarak, sosyal baskı ve sosyal teşvik sadece üyeler birbirleriyle yüz yüze temas edebilecek kadar küçük gruplar olması halinde etkili olmaktadır (Bolnick, 1976, s.139). Küçük gruplarda, bir üyenin kamusal mala katkıda bulunup bulunmadığını grup üyeleri kolayca fark edebilir. Bu durumda diğerleri de mağdur olmamak için bedavacılık yapmak isteyebilir. Tüm üyelerin bedavacılık yapması durumunda kamusal malın üretilmesi mümkün olmayacaktır. Bunu önlemek için, küçük bir grubun üyeleri kamusal malın sağlanmasına önemli katkılar yapacaklardır. Grup büyüklüğü arttıkça, bir üyenin katkısının fark edilebilirliği azalır ve bedavacılık yapma olasılığı artar (Buchanan, 1965b, s.7). Bir grup ne kadar küçükse, her üyenin kamusal malın sağlanmasında görelî payı o kadar büyük olur. Küçük bir grupta, bireyin bedavacı olması diğer grup üyelerine fazla maliyet yüklemektedir (Albanese ve Fleet, 1985, s.247).

Isaac ve Walker (1988b), kamusal malın marjinal getirisindeki artışın ve iletişimin katkı miktarını yükselttiğini gözlemlemiştir. Denekler arasındaki iletişim, bireyler arasındaki güven unsurunu pekiştirmek suretiyle kamusal mala katkı miktarını da artırmaktadır.

Fehr ve Gächter (2002), kamusal mal oyununda işbirliği yapmayan bedavacıların cezalandırıldığı takdirde, kamusal mala katılımların arttığını tespit etmişlerdir. Cezalandırma seçeneğinin olmadığı durumlarda bireylerin katkısını azaltmalarının nedeni, işbirliğine karşı olmalarından değil, grubun diğer üyeleri tarafından sömürölmek istememelerindedir. Böylece koşullu katkı sağlayan diğerleri de gruba yapılan katkının azaldığını görerek onlar da katkılarını giderek düşürmekte ve grupta işbirliği düzeyi düşmektedir. Sonuçta güçlü karşılıklılık davranışı gösterenlerle bedavacılar farklı nedenlerle de olsa kamusal mala giderek daha az katkı sağlamaktadırlar.

Fischbacher vd. (2001) tarafından incelenen bir diğer değişken koşullu işbirliğidir. Deneyde her grup üyesi, koşulsuz katkı³⁷ ve koşullu katkı tablosu³⁸ olarak bahsedilen iki tür katkı kararı vermektedir. Deneyde, gruptaki bireylerin %50'sinin koşullu olarak işbirliği yaptığı, %30'unun ise baştan sona kadar hiç katkı yapmayan bedavacılar olduğu tespit edilmiştir. Koşullu işbirlikçilerin, başkaları katkı sağladığında katkıda bulunmaya daha istekli olduğu sonucuna varılmıştır.

Zelmer (2003), kamusal mal oyunu deneylerinde çeşitli faktörlerin işbirliğinin kapsamı üzerindeki etkisini değerlendirmek için toplam 711 kişinin yer aldığı 27 çalışmaya ilişkin meta-analiz tekniklerini kullanmıştır. Elde edilen bulgulara göre, kamusal malın kişi başına marjinal getirisinin yüksek olması işbirliği seviyesini olumlu yönde etkilemektedir. Benzer şekilde, denekler arasında iletişim imkânının sağlanması, deney talimatlarında özgecilik veya adalet açısından açıkça çerçeveleyen ifadelerle yer verilmesi ve çocukların denek olarak kullanılması işbirliğini artıran etkenler olarak öne çıkmaktadır. Buna karşılık, deneyimli deneklerin, bir deneye ilk kez katılanlardan önemli ölçüde daha az katkı yapma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir. Ledyard (1994)'a benzer olarak bir gruptaki denek sayısının ve cinsiyetlerin işbirliği üzerinde etkilerinin olmadığı sonucuna varmıştır. Ancak Ledyard'dan farklı olarak deneyin tekrarının ve eğitimin işbirliği üzerinde bir etkisi olmadığını tespit etmiştir.

³⁷ Koşulsuz katkı durumunda standart kamusal mal oyununda olduğu gibi diğer grup üyelerinin katkılarından bağımsız olarak grup hesabına jeton yatırılır ve geri kalan kalan jetonlar özel hesaba aktarılır.

³⁸ Strateji yönteminin uygulandığı koşullu işbirliği durumunda, katılımcılardan gruplarındaki diğer üç katılımcının olası her ortalama katkısı (0, 1, ..., 20) için (tam sayıya yuvarlanmış) ne kadar katkıda bulunacaklarına karar vermeleri istenmektedir. Her katılımcı için katkı tablosu girişi 21 alternatiften oluşmaktadır (her biri için 0 ila 20 jeton arasında olası ortalama mevcuttur). Örneğin diğerleri ortalama olarak grup hesabına katkıda bulunmadıkları (yani 0 jeton katkı olduğunda) veya 20 jeton katkıda buldukları duruma göre katkı tablosu doldurulur.

3.3. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde kamusal malların gönüllü sağlanması üzerine çok sayıda çalışma yapılmasına rağmen güven ve işbirliği arasındaki ilişkiyi deneysel olarak inceleyen melez çalışmalar nispeten daha az sayıdadır.

Gachter vd. (2004), Rusya'nın kırsal ve kentsel bölgelerinde yaşayan 630 kişinin katıldığı, anket ve deneysel uygulamadan oluşan çalışmalarında güven ve gönüllü işbirliği arasındaki bağı incelemiştir. Katılımcıların sadece belirli bir kısmı öğrenciler arasından seçilmiştir. Katılımcıların güven tutumları GSA'da yer alan güven soruları ile ölçülürken, işbirliğine ilişkin davranışları kamusal mal oyunundaki katkı miktarları ile ölçülmektedir. Elde edilen bulgular öğrenci olmayanların öğrencilere nispetle daha güvenilir olduğunu işaret etmiştir. Benzer şekilde öğrenci olmayanlar, öğrencilere göre kamusal mal oyununda daha fazla katkıda bulunarak işbirlikçi davranış sergilemişlerdir. Son olarak yabancılara daha çok güvenen kişilerin belirgin şekilde işbirliğine daha yatkın oldukları gözlemlenmiştir.

Barclay (2004), 120 kişinin katıldığı bir deneyde, deneklere önce güven oyunu sonrasında kamusal mal oyunu oynatmıştır. Kamusal mal oyununda alturist davranış sergileyen bireylerin, diğerlerine göre daha fazla güven eğilimi gösterdiklerini tespit etmiştir.

Karlan (2005), Peru'nun Ayacucho şehrindeki kâr amacı gütmeyen "köy bankacılığı" organizasyonu FINCA'nın 864 üyesi ile bir çalışma gerçekleştirmiştir. Yazar GSA anketi, güven oyunu ve kamusal mal oyunundan müteşekkil bir deney tasarlamıştır. Çalışma sonucunda güven oyununda daha "güvenilen" olarak nitelendirilen kişilerin bir yıl sonra kredilerini geri ödeme olasılığının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte beklentilerin aksine, daha çok "güvenen" (more trusting) olarak tanımlanan oyuncuların daha az tasarruf yaptığını ve görece olarak daha fazla geri ödeme problemi tecrübe ettiğini gözlemiştir. İlgili çerçevede yazar, güven oyununun risk tutumunu ölçtüğü ancak güveni ölçmediği

sonucuna varmıştır. GSS sorularına verilen olumlu cevaplar, daha yüksek geri ödeme ve yüksek tasarruf eğilimini işaret etmektedir. Kamusal mal oyununda daha fazla katkıda bulunan kişilerin kredilerini geri ödemelerinin görece olarak daha zor olduğu değerlendirilmiştir.

Cardenas vd. (2008), Latin Amerika'da 6 şehirde (Bogota, Buenos Aires, Caracas, Lima, Montevideo ve San Jose) 3100 kişinin katıldığı, güven oyunu, kamusal mal oyunu ve risk oyunundan oluşan bir saha deneyi yapmışlardır. Elde edilen bulgulara göre Latin Amerikalılar arasında güvenme ve işbirliği yapma eğiliminin, dünyanın diğer bölgelerinde yaşayan insanlara oldukça benzemektedir. Ayrıca diğer kişilere ilişkin beklentilerin güven, karşılıklılık ve işbirliği davranışlarının temel belirleyici faktörü olduğu sonucuna varmışlardır. Son olarak sosyalleşme, güven ve işbirliğini içeren davranışların birbiriyle yakından bağlantılı olduğunu tespit edilmiştir.

Thöni vd. (2010), Danimarka'da yaptıkları çalışmada, yaklaşık olarak 1000 kişiye DDA'da yer alan güven ve -alternatif bir sosyal sermaye anketi ölçüsü olan adalet sorularını yöneltmişler ve aynı kişilerle internet üzerinden kamusal mal oyunu uygulamışlardır. Thöni vd. (2010), güvenin işbirliği tercihleri üzerinde cinsiyet, yaş, eğitim veya gelirden daha güçlü bir etkisinin olduğunu göstermişlerdir. Deneklerin %70'inin koşullu işbirlikçi olduğu sonucuna varmışlardır.

Qin vd. (2011), Çin'de ortaokul ve lisans öğrencilerinin de dâhil olduğu 220 kişiye laboratuvar ve saha deneyleri uygulayarak güven ve işbirliği arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre, genel güven seviyesi yaşla negatif yönde ilişkilidir. Ayrıca güvenme davranışının risk alma gibi diğer faktörlerden de etkilendiği gözlemlenmiştir. Güven ve işbirliği arasında pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Lanier (2012), laboratuvarında 129 kişinin katıldığı deneyde güven, güvenilirlik ve işbirliği davranışları arasındaki ilişkiyi test etmiştir. Güven davranışının

ölçümünde, Güth vd. (1997) tarafından tasarlanan ikili güven oyunu ile Berg vd. (1995) tarafından tasarlanan yatırım oyunu kullanılmıştır. İşbirliği davranışını ölçmek için ise kamusal mal oyunu oynatılmıştır. Bu üç oyundaki eylemlerin birbiriyle ilişkili olup olmadığını test etmek için korelasyon analizi yapmıştır. İkili güven oyunu ile yatırım oyunu arasında çift yönlü bir ilişki tespit etmiştir. Sonuç olarak, daha çok güvenen veya duyulan güvene karşılık veren kişiler kamusal mal oyununda işbirliğine daha yatkındırlar.

Shen ve Qin (2014), işbirliği, güven ve ekonomik kalkınma arasındaki bağlantıyı araştırmak için Çin'in dört bölgesinde (Sichuan, Yinchuan, Şanghay ve Hong Kong) 290 kişinin katıldığı laboratuvar deneyleri yapmışlardır. Her laboratuvar oturumunda dört deney uygulanmıştır. İlk deney, katılımcılar arasında gönüllü işbirliğinin derecesini araştırmak için oynatılan 5 turdan oluşan kamusal mal oyunu, ikinci deney kişilerin risk tercihlerini ortaya çıkarmak için kullanılan risk oyunu, üçüncü deney güven ve güvenilirlik seviyesini ölçen güven oyunu, son deney ise güven oyunu sonuçlarının deneklerle paylaşılmasından sonra uygulanan tek seferlik kamusal mal oyunudur. Deney sonrasında GSA anketi yapılmıştır. Buna göre erkek deneklerin kadın deneklere göre kamusal mal oyunlarında daha fazla işbirliği yaptıkları ve güven oyununda karşı tarafa daha fazla güvendikleri görülmüştür. Güveni ölçmek için kullanılan GSA güven sorusu, ne işbirliğini ne de güven ve güvenilirliği öngörebilmiştir. İşbirlikçi davranış ile güven davranışı arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. Güvenen kişinin davranışı, güvenilen kişinin davranışını etkilemektedir.

Afreen, (2015), Georgia State Üniversite'den 136 lisans öğrencisi ile yaptığı deneyde "Kamusal Malların Sunumunda İşbirlikçi Davranış Etkinliği Artırılabilir mi?" sorusuna cevap aramıştır. Deney çıktıları grup üyelerinin başkalarının işbirliği yapacağına dair daha net bilgiler olduğunda, bedavacılık olasılığının düştüğünü ve grup üyelerinin kamu yararına daha fazla katkıda bulunmaya istekli olduğunu işaret etmektedir. Sonuçlar ayrıca, güven oyunundaki transfer tutarları ile kamusal mal oyunundaki katkı arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Kocher vd. (2015) Ekim 2009'da ve Mart 2010'da Münih'de 144 lisans öğrencisinin katıldığı deneyler gerçekleştirmiştir. Denekler sırasıyla, kamusal mal oyunu, katılımcıların doğal risk tutumlarının ortaya çıkarmak için risk oyunu ve güven oyunu oynamışlardır. Buna göre doğal risk tercihleri, ne kamusal mallara yapılan katkıları ne de güven davranışını etkilememektedir. Ancak güven oyununda sergilenen davranışın kamusal mallara katkı kararlarıyla önemli ölçüde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Yani güven ve işbirliği arasında yüksek bir korelasyon vardır. Kamusal mal deneyinde bedavacılık yapanlar, yalnızca katkıda bulunmamakla kalmaz, aynı zamanda güven oyununda daha az güvenirliler.

Kim vd. (2016), Kasım ve Aralık 2015 arasında Brown Üniversitesi'nde iki aşamalı bir deney uygulamışlardır. İlk aşamada deneklere güven oyunu oynatılmıştır. Ancak Berg vd.'den (1995) farklı olarak denekler hem alıcı hem de gönderici olarak karar vermişlerdir. İkinci aşamada oynanan kamusal mal oyununda, güven oyununun sonuçlarına göre daha çok güven duyan ve duyulan güvene daha çok karşılık veren yani güvenilirliği yüksek olan denekler aynı gruplara atanmıştır. Elde edilen bulgulara göre, güven ve güvenliliğin daha yüksek olduğu oturumlarda katkı miktarının daha fazla olduğu görülmüştür. Güven oyununda gönderici ve alıcının almış olduğu kararlarla, kamusal mal oyunundaki katkılar arasında anlamlı bir korelasyon vardır. Koşullu işbirlikçilerin, çevrenin güvenilir olduğuna inandıklarında katkılarını artırdıkları görülmüştür.

Halimatussadiyah vd. (2017), Endonezya'da 462 lisans öğrencisinin katıldığı deneyde, sosyal sermayenin belirleyicilerinden olan güvenin çevresel bir kolektif eylemde bireysel katkıyı artırıp artırmadığını incelemişlerdir. Katılımcılara sırasıyla güven oyunu ve kamusal mal oyunu oynatılmıştır. Sonuçlar, sosyal sermaye seviyesinin çevresel kolektif eyleme bireysel katkıyı olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Aynı zamanda, bir grup üyesinin önceki güven oyunundaki davranışına ilişkin kısmi bilgileri ifşa etmenin, kamusal mal için ödeme yapma istekliliği üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmüştür.

Literatürde güven ve işbirliği arasındaki ilişkiyi deneysel olarak inceleyen çalışmaların özeti Tablo 7’de aktarılmıştır.

Tablo 7. Güven ve İşbirliği Arasındaki İlişkiye Odaklanan Deneysel Yazın

Yazar(lar)	Ülke	Katılımcı Sayısı	Güvenin Ölçümü	İşbirliğinin Ölçümü
Gachter vd. (2004)	Rusya	630	GSS Güven Anketi	Kamusal Mal Oyunu
Barclay (2004)	Kanada	120	Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Karlan (2005)	Peru	864	GSS Güven Anketi & Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Cardenas vd. (2008)	Kolombiya Arjantin Peru Uruguay ABD	3100	Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Thöni vd. (2010)	Danimarka	1000	DDA Güven Soruları	Kamusal Mal Oyunu
Qin vd. (2011)	Çin	220	Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Lanier (2012)	ABD	129	İkili Güven Oyunu (Güth vd.1997) & Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Shen ve Qin (2014)	Çin	290	GSS Güven Anketi & Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Afreen, (2015)	ABD	136	Güven Oyunu	Eşikli Kamusal Mal Oyunu
Kocher vd. (2015)	Almanya	144	Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Kim vd. (2016)	ABD	120	Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Halimatussadiyah vd. (2017)	Endonezya	462	Güven Oyunu	Eşikli Kamusal Mal Oyunu

3.4. DENEYSEL TASARIM

3.4.1. Genel Bilgi

Hacettepe Üniversitesi Etik Komisyonu tarafından etik açıdan uygun bulunan deney³⁹, Hacettepe Üniversitesi Deneysel İktisat Laboratuvarı'nda (HÜDİL) 2024 yılı Mart ayı içerisinde z-Tree (Fischbacher, 2007) yazılım programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Deneyde her katılımcının yalnızca birinde yer alabileceği 3 farklı tretman yer almaktadır. Her bir tretmana 104 katılımcı öğrenci⁴⁰ dâhil olmuştur. Toplamda 22 oturum yapılmıştır; oturumların süresi 45 ile 60 dakika arasında değişmektedir. Deneye katılanlara, katılım ücreti olarak (show-up fee) 20 TL ödenmiştir. Deney sonundaki kazançları ise katılım ücreti dâhil yaklaşık 50 TL olarak gerçekleşmiştir. Deneye katılanlara ilişkin temel bilgiler (cinsiyet, yaş, bölüm, sınıf ve Sivil Toplum Kuruluşu (STK) üyeliği Tablo 8'de aktarılmaktadır.

Tablo 8. Deneklerin Demografik Özellikleri

		Sayı	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	169	54,2
	Erkek	143	45,8
Yaş	17 yaş	3	1,1
	18 yaş	19	6,1
	19 yaş	40	12,8
	20 yaş	70	22,4
	21 yaş	68	21,8
	22 yaş	65	20,8
	23 yaş	28	9
	24 yaş	10	3,2
	25 yaş	4	1,3
	26 yaş	1	0,3
	27 yaş	2	0,6
	28 yaş	1	0,3
Bölüm	İşletme	18	5,9
	Aile ve Tüketici Bilimleri	28	9

³⁹ Bakınız EK 7

⁴⁰ Literatürde öğrenci deneklerinin gerçek dünyadaki kişileri temsil etmeyeceği yönünde çeşitli eleştiriler olsa da öğrenci davranışlarının gerçek dünyadaki kişilerin davranışlarından nadiren farklı olduğuna dair birçok kanıt mevcuttur. Frechette (2015), bu çerçevede 13 çalışmayı incelemiş ve iki grubun davranışları arasında kayda değer bir fark olmadığı sonucuna varmıştır.

	Bilgisayar Mühendisliği	1	0,3
	Endüstri Mühendisliği	2	0,6
	İktisat	64	20,5
	İlköğretim Matematik Öğretmenliği	2	0,6
	Maliye	137	43,9
	Resim	1	0,3
	Sağlık Yönetimi	24	7,7
	Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi	21	6,7
	Tarih	1	0,3
	Uluslararası İlişkiler	13	4,2
Sınıf	Hazırlık	7	2,2
	1. Sınıf	85	27,2
	2. Sınıf	102	32,7
	3. Sınıf	61	19,6
	4. Sınıf	57	18,3
STK Üyeliği	Evet	71	22,8
	Hayır	241	77,2

Deneklerin %54,2'si kadın, %45,8'i erkektir. Yaş unsurlarına göre katılıma bakıldığında, deneklerin %22,4'ünün 20 yaşında, %21,8'inin 21 yaşında ve %20,8'inin ise 22 yaşında olduğu belirlenmiştir. Maliye bölümü öğrencileri toplam deneklerin %43,9'unu oluşturmaktadır. Ek olarak uygulamaya iştirak edenlerin %32,7'si 2. sınıf, %27,2'si 1. sınıf, %19,6'sı 3. sınıf, %18,3'ü 4. sınıf ve %2,2'si ise hazırlık sınıfı öğrencileridir. Ayrıca deneklerin %77,2'sinin STK üyeliği bulunmamaktadır.⁴¹

Deneyde birbirinden bağımsız iki bölüm yer almaktadır. Bölümler başlamadan önce her bölümle ilgili özel işleyişleri anlatan yönergeler⁴² deneklere dağıtılmış ve deneyi gerçekleştiren tarafından sesli olarak okunmuştur. Deneyde katılımcıların birbirleriyle iletişim kurması yasaktır. İlk bölümde, bireylerin güven derecesini ölçmek için kurgulanmış olan güven oyunu; ikinci bölümde ise,

⁴¹ Katılımcılara ek olarak DDA'da yer alan "Sizce, genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken hiçbir zaman dikkati elden bırakmamak mı gerekir?" güven sorusu yöneltilmiştir. Yanıt dağılımına bakıldığında deneklerin %92,3'ü hiçbir zaman dikkati elden bırakmamak gerektiğini düşünmekte ve %7,7'si ise çoğu insana güvenilebileceğini düşünmektedir. 2010-2014 DDA'ya göre ülkelerdeki kişilerarası sosyal güvenin seviyesi dikkate alındığında, Türkiye'deki güven yüzdesinin yaklaşık %11'le en düşük oranlı ülkeler arasında olduğu görülmektedir. 2017-2022 yılları arasındaki araştırmaya göre ise bu oranın %14'le yine en düşük ülkeler arasında olduğu tespit edilmiştir.

⁴² Yönergeler için EK 2, EK 3, EK 4 ve EK 5'e bakınız.

işbirlikçi davranış seviyesini belirlemek ve kamusal malların sağlanmasında gönüllü katılımı ölçmek için kullanılan kamusal mal oyunu yer almaktadır. Deneyde ilk önce güven oyununun oynatılma sebebi, güvene ilişkin bilgi toplamak ve bu bilgilerin bir sonraki aşamada yer alan kamusal mal oyununda katkı kararlarını nasıl değiştirdiğini gözlemlemektir. Bir bölümde alınan kararlar ve ortaya çıkan sonuçlar diğer bölümdeki sonuçları etkilememiştir. Bu nedenle denekler, her bölümün kendi içindeki işleyişine göre karar vermişler ve ilgili bölümün sonunda kazançlarını öğrenmişlerdir. Ancak, deneyin sonunda gerçekleştirilen kura neticesinde katıldıkları iki bölümden sadece biri için ödeme yapılmıştır. Bu kura ve ödemeler deney sonunda yapıldığı için karar alırken hangi bölümün ödemeye esas olacağını bilmediklerinden dolayı her bölümde o bölümün ödemeye esas alınabileceğini düşünerek karar almışlardır. Deneyin işleyişine yönelik açıklanan her şey tüm denekler için ortak bilgidir.

3.4.2. Tretmanlar

Sosyal sermayenin toplumsal dayanışma pratikleri üzerindeki etkisi çeşitli dolayımdayıcılar (araçlar) vasıtası ile aktarılmaktadır. Bahsi geçen dolayımdayıcılardan sosyologlar tarafından sıkça irdelenen ancak deneysel iktisatçılar tarafından ihmal edilen bir tanesi de yakınlık fenomenidir (the phenomenon of proximity).

Granovetter (1985) etkileşimin toplumsal ilişkiler içine gömülü (embedness) olduğunu işaret eder; ağ ilişkilerine gömülülük ise güvenle yakından ilişkilidir. Gössling (2004) bu yaklaşımdan hareketle güveni gömülülüğün özel bir veçhesinin yansıması olarak tarif eder ve bu yansımayı yakınlık fenomeni olarak betimler. Yakınlığın; psikolojik, fiziksel, kültürel ve sosyal olmak üzere farklı boyutları vardır. Tez çalışmasında özgün katkı yaratmak amacı ile Vetlesen'in (1993) ve Nillson (2019) mekânsal yakınlık yaklaşımından istifade edilecektir. Granovetter'in (1973; 1983) çalışmalarının merkezinde yer alan zayıf/güçlü bağlar kuramından ilhamla yakınlığın sosyal sermayenin niteliğini yükselteceği varsayımı altında deneysel tasarım aracılığıyla birbirleriyle farklı düzeyde

mekansal/fiziksel yakınlık deneyimlemiş insanlar arasındaki güven bilgisi paylaşımının kamusal mallara katılım üzerindeki etkisinin ayrışıp ayrışmadığı irdelenecektir.

İlgili çerçevede yukarıda da aktarıldığı üzere üç tretman tasarlanmıştır.

İlk tretmanda (Temel tretman: TT) öncelikle güven oyunu; daha sonra ise kamusal mallara katılım oyunu oynanmaktadır. Güven oyunu sonuçları herhangi bir şekilde deneklere aktarılmamaktadır.

İkinci tretmanda (Yakın ilişki tretmanı: YT) deneklere kamusal mala katılım kararlarını vermeden önce aynı oturumdaki grup arkadaşlarının öncül olarak oynadıkları güven oyunundaki güven kararlarına ilişkin bilgi aktarılacaktır. Böylece deneklerin kamusal dayanışma kararı verirken fiziksel olarak aynı mekânda buldukları ve aynı grubun üyesi oldukları insanların önceki güven ilişkisi deneyiminden nasıl etkilendikleri araştırılacaktır.

Üçüncü tretman (Uzak ilişki tretmanı: UT) deneklere kamusal mala katılım kararlarını vermeden önce bir önceki oturumda yer alan katılımcıların güven oyunundaki güven kararlarına ilişkin bilgi aktarılacaktır. Böylece deneklerin kamusal mala ilişkin karar alırken fiziksel olarak ayrı mekânda bulunan insanların önceki güven ilişkisi deneyiminden ne ölçüde etkilendikleri irdelenecektir.

Böylelikle merkez-çevre modeli ile yapılan toplumsal ağların farklı düzeylerinden iletilen sosyal sermaye sinyallerinin toplumsal dayanışma üzerindeki yansımalarının ayrışıp ayrışmadığı sorgulanacaktır. Ayrışmaların varlığı/yokluğu tez çalışmasında irdelenmektedir.

Her tretman içerisinde katılımcılar önce 2 kişilik güven oyunu, ardından 4 kişilik kamusal mal oyunu üzerinden kararlar almışlardır. Deneyin sonunda rastgele seçilen bir oyundaki karar ve rollere göre ödeme yapılmıştır. Eğer kamusal mal

oyunu ödeme için seçilmişse bu oyun 10 tur oynanacağından hangi turun ödemeye esas olacağını belirleyecek bir kura daha çekilmiştir. Tretmanlara ilişkin toplulaştırılmış bilgi Tablo 9'da aktarılmaktadır.

Tablo 9. Deneysel Tasarım

Tretman	İlk Oyun	Bilgi Durumu	İkinci Oyun
TT	Güven Oyunu	-	Kamusal Mal Oyunu
YT	Güven Oyunu	Aynı Gruptakilerin Güven Oyunundaki A Rolü (güven) Kararları	Kamusal Mal Oyunu
UT	Güven Oyunu	Bir Önceki Oturumdaki Güven Oyununun A Rolündeki (güven) Kararlarının Ortalama Sonuçları	Kamusal Mal Oyunu

3.4.2. Güven Oyunu

Deneyde, Berg vd. (1995) tarafından tasarlanan orijinal güven oyununun Kim vd. (2022) tarafından uyarlanan strateji yöntemi kullanılmıştır. Oyunda gönderici (A rolü) ve alıcı (B rolü) olmak üzere iki rol bulunmaktadır. Her denek hem gönderen hem de alıcı rolünde yer almıştır. Güven oyununda birbiriyle eşleşen katılımcılar A ve B rolleri üzerinden kararlar almışlar, ancak gerçekte hangi role sahip oldukları bu kararlar alındıktan sonra bilgisayar tarafından rastgele belirlenmiştir. Denekler önce gönderen olarak A rolünde karar vermiş, ardından alınabilecek her olası miktar için alıcı olarak B rolünde karar vermişlerdir.

Güven oyunu üzerine yapılan bazı çalışmalar, oyunda gönderilen miktarın güveni; fedakârlık (Cox, 2004), ihanetten kaçınma (betrayal aversion) (Bohnet vd, 2008; Fehr, 2009) ve risk tutumu (Houser vd., 2010) ile karıştırdığını ve güvenin diğer önemli yönlerini ihmal ettiğini savunarak, bu ölçümün sınırlamalarını araştırmışlardır. Ancak Berg vd.'nin deneysel tasarımı güven araştırmacıları arasında hala popüler bir seçim olmaya devam etmektedir (Johnson ve Mislin, 2011, s.866). Çalışmamızın temel motivasyonu bu sınırlılıkları incelemek olmadığı için, literatürde olduğu gibi (Johnson ve Mislin, 2011; Kim vd, 2022), A rolünde karar alan kişinin gönderdiği miktar güvenin, B rolünde karar alan kişinin geri gönderdiği miktar ise güvenilirliğin ölçüsü olarak

değerlendirilmektedir. Deneklere dağıtılan yönergede “güven”, “güvenilir”, “karşılık vermek” gibi yönlendirici ifadeler kullanılmamıştır.

Güven oyununda herkes hem A ve hem de B rollerinde karar almış ancak kamusal mal oyununda bilgi paylaşımı sadece A rolündeki kararların bilgisi olmuştur. Güven oyununda B rolünde alınan kararlar, sadece karar alındıktan sonra ödemelerin yapılmasında esas alınmıştır. Herkes güven oyununda A rolünde karar almış olduğu için kamusal mal oyunundaki grup kompozisyonu farklılaşmamıştır.

Her katılımcıya bu bölümün başında 10’ar jeton hibe edilmiştir. A rolündeki kişi, 10 jetonluk hibenin dilediği kadarını (tamsayı olarak, 0 ve 10 dahil) B rolündeki eşleştiği kişiye iletmiştir. B rolündeki kişiye iletilen her jeton, deneyi yapanlar tarafından üçle çarpılarak iletilmiştir. Aşağıdaki tablo A rolündeki katılımcının tüm olası ileti miktarı ile B rolündeki katılımcıya iletilecek tüm olası jeton miktarını göstermektedir. A rolündeki katılımcının her alternatif ileti kararı için B rolündeki katılımcının geri iletilebileceği jeton aralıkları ise Tablo 10’un son sütununda gösterilmektedir:

Tablo 10. Güven Oyunu Kazanç Tablosu

A'nın B'ye gönderdiği jeton	Üçle çarpma	B'ye iletilen jeton miktarı	B'nin A'ya geri iletilebileceği jeton aralığı
0	3*0	0	0
1	3*1	3	0-3
2	3*2	6	0-6
3	3*3	9	0-9
4	3*4	12	0-12
5	3*5	15	0-15
6	3*6	18	0-18
7	3*7	21	0-21
8	3*8	24	0-24
9	3*9	27	0-27
10	3*10	30	0-30

A rolünde katılımcı için karar, kendisine hibe edilen 10 jetonun ne kadarının B oyuncusuna transfer (a) edeceğini belirlemektir (birer birer artacak şekilde, 0 ve 10 dâhil). Transfer edilmeyen jetonlar ($10 - a$) A oyuncusunda olduğu miktarda kalırken B'ye transfer edilen miktar 3 ile çarpılıp ($3a$) aktarılmıştır. B rolündeki oyuncu için karar ise kendisine çarpan ile çoğaltılarak gelen jetonların ($3a$) ne kadarının (birer birer artacak şekilde, mümkün olan en az 0 en çok 30) A oyuncusuna geri gönderileceğini (b) belirlemektir. Bu kararlar sonrası A rolü oyuncusunun ödemesi başlangıçta hibe edilen 10 jetondan B oyuncusuna iletmediği miktar ile varsa B oyuncusunun geri gönderdiği jetonların toplamı; B oyuncusunun ödemesi ise başlangıçta hibe edilen jeton ile A oyuncusunun gönderdiği ve 3 ile çarpılan jeton miktarından A oyuncusuna geri göndermediği jetonların toplamından oluşmaktadır:

A rolündeki oyuncunun geliri: $10 - a + b$

B rolündeki oyuncunun geliri: $10 + 3a - b$

Bu kararlar alındıktan sonra bilgisayar her katılımcıyı rastgele A ya da B rolünden birine atamış ve A ve B rolündeki katılımcıları eşleştirmiştir. Katılımcılar kendileriyle eşleşemezler. Ödeme için sadece bilgisayarın seçtiği roldeki kararlar esas alınmıştır.

3.4.2. Kamusal Mal Oyunu

Kamusal malların sunumunda gönüllü katılımı ölçerek işbirlikçi davranışın seviyesini belirlemek amacıyla kamusal mal oyunu kullanılmıştır. Gönüllü katkı mekanizması, bir gruptaki her bir bireyin, özel mal ile (tüketiminden sadece bireyin fayda sağladığı) kamusal mal (tüketiminden tüm grup üyelerinin fayda sağladığı) arasında kişisel kaynaklarını nasıl tahsis edileceğini araştırmaktadır. Kamusal mala yönelik her tahsis, katkıda bulunup bulunmadıklarına bakılmaksızın tüm grup üyelerine aynı şekilde fayda sağlamaktadır (Isaac vd., 1994, s.3).

Kamusal mal oyununda rastgele ve anonim olarak 4'er kişilik gruplara ayrılan katılımcılara 10'ar jeton hibe edilmiştir. Katılımcılar birbirinden bağımsız olarak bu jetonların ne kadarını grup hesabına aktarmak istediklerine karar vermişler, grup hesabına aktarılmayan jetonlar ise bireysel hesaplarda kalmıştır. Tüm katılımcılar kararlarını aldıktan sonra grup hesabına aktarılan jetonlar bir çarpan ile çarpılmış ve tüm katılımcıların istifadesine sunulmuştur. Buna göre i oyuncusu için kamusal mal oyunundan elde edilen getirisi:

$$\pi_i = 10 - c_i + 0,4 \sum_{j=1}^4 c_j$$

Burada c_i , denek i 'nin grup hesabına katkısını ifade etmektedir. Her grup, rastgele eşleştirilmiş dört denekten oluşmaktadır ve başlangıçta her bir deneye 20 jeton verilmiştir. Denekler, diğerlerinin kararlarından bağımsız olarak grup hesabına (kamusal mala), $0 \leq c_i \leq 20$ arasında değişen miktarda jeton yatırabilirler. Kamusal mala yatırım yapmanın marjinal kişi başı getirisi (MPCR) 0,4'dür. Katılımcıların rasyonel ve bencil olduğunu varsayarsak, MPCR < 1 olması, tüm grup üyeleri için bedavacılık yapmayı baskın strateji haline getirmektedir. Yani kamusal malın sağlanmasına hiçbir katkıda bulunmamak rasyonel karardır. Ancak, n gruptaki kişi sayısını ifade etmek üzere MPCR > (1/n) ise, grubun sosyal refahını ençoklayacak seçim tüm bireysel kaynağın kamusal mal hesabına aktarılmasıdır.

Yukarıda anlatıldığı şekilde alınan kararlar bu bölümde 1 turu oluşturmuş ve tüm katılımcılar 10 tur boyunca karar vermişlerdir. Turlar birbirinden bağımsızdır, yani her turda katılımcılar 10'ar jeton üzerinden aynı grup elemanları ile baştan kararlar alırken bir tur diğerinin sonucunu etkilememiştir. Her turda karar öncesi bir önceki oturumda yer almış katılımcıların A rolünde aldıkları kararların ortalaması gösterilmiştir. Her tur sonunda o turun sonucunda katılımcının edindiği jeton miktarı gösterilmiş ve bir sonraki tura geçilmiştir. Deney sonundaki kura

sonrası ödemeye esas olarak bu bölüm seçilmişse yeniden bir kura çekilmiş ve 10 turdan biri seçilerek ödemeye bu turdaki sonuçlar esas alınmıştır.

Daha önceki çalışmalarda, tekrarlanan oyunlarda katkıların zamanla düştüğü gözlemlenmiştir (Ledyard, 1994; Andreoni, 1988b). Güvene ilişkin bilgilerin kamusal mal oyununda etkisi varsa, bu etkinin zamanla yok olup olmadığını 10 turun sonunda görme imkânı olacaktır. Çünkü denekler başlangıçta işbirlikçi davranış sergileyebilirler. Deneyden elde edilen bulgular, katkıların zaman içinde düşmediğini gösterirse, bu sonuç yaygın beklentilerin aksine olacak ve güvenin önemine işaret edecektir.

3.4.3. Beklenti

Güven oyununda, alıcı ve gönderici için alt oyun mükemmel Nash dengesi tarafların hiç şey göndermemesidir (Holt, 2019, s.281). Ancak yapılan deneysel çalışmalar, bu dengeden sapmalar olduğunu işaret etmektedir (Akai ve Netzer, 2012; Carter ve Castillo, 2003). Berg vd. (1995) tarafından tasarlanan ve katılımcılara 10\$ verilen orijinal güven oyununun sonuçlarına bakıldığında sadece oyunun oynanış şekli anlatılan ve başka bilgi verilmeyen “tarihsiz oyunda” ortalama olarak A’dan B’ye 5,16\$ gönderilmiş, B’den A’ya ise 4,66\$ geri gönderilmiştir. İlk oyunun sonuçlarının oyun öncesinde açıklandığı oyunun ikinci şekli olan “tarihli oyun” da A’dan B’ye ortalama 5,36\$ gönderildiği, B’den A’ya ise 6,46\$ geri gönderildiği görülmüştür. Yani, kurulan itibar ve ikinci oturumdaki oyunculara verilen bilgilendirme doğrultusunda A’da ortalama 20 sent, B’de ise 1,80\$’lık artış olduğu gözlemlenmiştir. Bu da güven eğiliminin çeşitli bilgilendirmeler tarafından yönlendirilebileceğini göstermektedir.

Kamusal mal oyununda ise teorik olarak, faydasını maksimize etmeye çalışan bireyin kamusal mala hiçbir katkı sağlamayarak tamamen bedavacılık yapacağı beklenmektedir. Ancak herkes kamusal mala katkıda bulunursa grup refahı en üst düzeye çıkacaktır. Bu nedenle, kamusal mal oyunu, karşılıklı işbirliğinin tüm grubun faydasına olduğu, ancak bireysel çıkarların bedavacılığa yol açabileceği bir sosyal ikilem işaret etmektedir. Teorik beklentilerin aksine çok sayıda kamusal

mal deneyi bireylerin işbirliği yaptığını göstermekte ve böylece bedavacılık hipotezinin geçersizliğini değerlendirmektedir (Gachter vd., 2004, s.508).

3.5. HİPOTEZLER VE ANALİZ

Araştırmanın temel hedefi sosyal sermayenin bir ögesi olan güven ile toplumsal dayanışmanın bir göstegesini olan kamusal mala katılım arasındaki ilişkiyi çözümlenmektedir. Çalışmada yazına katkı yapmak amacı ile geliştirilen özgün tasarım aracılığıyla deneklerin güvene ilişkin bilgiyi edindikleri sosyal ağa yakınlık derecesinin kamusal mala katkı kararları üzerinde etkili olup olmadığı araştırılmaktadır. İlgili çerçevede 6 temel hipotez sınanacaktır:

H1: Üç ayrı tretmanda yer alan katılımcıların güven kararı düzeyi (A rolü kararı) anlamlı şekilde ayrılmaktadır.

Toplum içerisinde itibarın önemi hem teorik modeller hem de ampirik çalışmalar tarafından vurgulanmaktadır (Bohnet ve Huck, 2004; Barclay, 2004). Bu nedenle güven oyunundaki katılımcılara, daha sonra kamusal mal oyununa katılacakları ve güven oyunundaki transfer kararlarının açıklanacağı bilgisinin verilmesinin motivasyon sağlayacağı öngörülmektedir.

H2: YT'deki katılımcıların güven kararı düzeyi (A rolü) UT'deki katılımcıların güven kararı düzeyinden (A rolü) anlamlı şekilde ayrılmaktadır.

Daha yakın ağa ilişkin bilgi alan katılımcıların daha kuvvetli bir sosyal sermaye bilgisine sahip olacağı öngörülmektedir. Alınan bilginin özdeş olması durumunda yakın ağa ilişkin bilginin karar alma mekanizması üzerinde daha etkili olacağı varsayılmaktadır (Granovetter, 1973; 1983).

H3: Her üç uygulamada deneklerin kamusal mal oyununda grup hesabına yaptıkları transfer miktarları anlamlı derecede ayrılmaktadır.

Bireyler, aynı ortamda buldukları grup üyelerinin veya geçmişteki kişilerin güven davranışı konusunda bilgilendirildiklerinde, işbirliği için hareket etme olasılıkları daha yüksektir. Bunun nedeni, bireylerin güven davranışına karşılık verileceğine inandıklarında başkalarıyla işbirliği yapma olasılıklarının daha yüksek olmasıdır. Güven davranışı hakkında doğrudan bilgi de insanların kendilerini partnerlerine veya gruplarına daha bağlı hissetmelerini sağlayabilir. Bu bağlantı hissi kamusal mal oyununda işbirliği yapma motivasyonunu artırabilir. Genel olarak araştırmalar, güven davranışı hakkında doğrudan bilginin kamusal mala katkıyı etkileyebileceğini göstermektedir (Afreen, 2015).

H4: YT uygulamasında deneklerin kamusal mal oyununda grup hesabına yaptıkları transfer miktarları UT'deki deneklerin grup katılımlarından anlamlı derecede ayrılmaktadır.

Toplumsal örüntü bağlamında daha yakın ağa ilişkin bilgi sahibi olan bireylerin sosyal sermaye stoğunun daha fazla olacağı; bu nedenle bilginin özdeş olması durumunda ağa yakınlığın bilginin karar alma mekanizması üzerindeki etkisini değiştireceği öngörülmektedir (Granovetter, 1973; 1983).

H5: Kadın ve erkeklerin güven kararı düzeyi (A rolü kararı) anlamlı şekilde ayrılmaktadır.

H6: Kadın ve erkeklerin kamusal mal oyununda grup hesabına yaptıkları transfer miktarları anlamlı derecede ayrılmaktadır.

H5 ve H6 vasıtasıyla kadınların işbirlikçi eğilimlerinin daha fazla olduğu ve toplumsal örgütlenmeyi erkeklerden daha fazla önemsediklerine ilişkin yaygın kuramsal görüş (Gilligan, 1993) araştırılacaktır.

3.5.1. Normallik ve Fark Testleri

Tretmanlara göre, güven oyunu ve kamusal mal oyununda deneklerin katkı kararları arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılığın olup olmadığına yönelik analizi gerçekleştirilmeden önce normallik sınaması yapılmış ve sonuçlar Tablo 11’de aktarılmıştır. Tüm normallik ve fark testleri, güven oyununda güveni temsil eden A kararlarına göre, kamusal mal oyununda ise 10 turun ortalamasına göre yapılmıştır.

Tablo 11. Katkı Kararlarına İlişkin Normallik Testi Sonuçları

	Tretman	Kolmogorov - Smirnov			Shapiro - Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Güven Oyunu	TT	,144	104	,000	,948	104	,000
	YT	,131	104	,000	,958	104	,002
	UT	,148	104	,000	,937	104	,000
Kamusal Mal Oyunu	TT	,072	104	,200*	,973	104	,032
	YT	,073	104	,200*	,975	104	,043
	UT	,076	104	,163	,954	104	,001

Tablo 11’deki sonuçlar incelendiğinde hem Kolmogorov – Smirnov ve hem de Shapiro - Wilk testlerine göre güven oyununda verilerin normal dağılıma sahip olmadıkları (Sig. < 0.05) görülmektedir. Kamusal mal oyununda ise Kolmogorov – Smirnov testine göre verilerin normal dağıldığı ancak Shapiro – Wilk testine göre ise sadece UT’nin normal dağıldığı görülmektedir. Bu nedenle güven oyunu ve kamusal mal oyununda tretmanların aldıkları katkı kararları arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılığın olup olmadığına ilişkin olarak parametrik olmayan bir analiz yöntemi olan Kruskal – Wallis ve Mann Whitney U testleri gerçekleştirilmiştir.

Parametrik bir test olan varyans analizine alternatif olarak düşünülebilecek non-parametrik bir karşılaştırma testi olan Kruskal - Wallis testi, ikiden fazla grupların ortalamaları arasında fark olup olmadığını test edebilmektedir (Can, 2013, s.

154). Bu çerçevede ilk uygulanacak test üç tretmanda katkılar arasında anlamlı bir farklılaşmanın var olup olmadığını incelemek için uygulanacak olan non-parametrik Kruskal - Wallis testidir.

Tablo 12. Güven Oyunu Kruskal – Wallis Testi Sonuçları

Tretman	Denek Sayısı	Sıralamaların Toplamı (Rank Sum)
TT	104	17021,00
YT	104	16553,00
UT	104	15253,00
Ki-Kare (2) = 1,982 Ki-Kare(2) Bağları = 2,013 Prob = 0,3712 Prob = 0,3655		

Tablo 12'deki test sonucunda istatistik, güveni temsil eden katkı kararlarının tretmanlar arasında 0.05 anlamlılık düzeyinde farklılaşmadığını işaret etmektedir ($x^2 = 1,982, p = 0,3712$). Uygulamaların ortalama rankları sırası ile 17021.00, 16553.00 ve 15253.00'dır. Bu sonuç H1'i destekler nitelikte değildir.

Tablo 13. Kamusal Mal Oyunu Kruskal – Wallis Testi Sonuçları

Tretman	Denek Sayısı	Sıralamaların Toplamı (Rank Sum)
1	104	17205,00
2	104	16835,00
3	104	14788,00
Ki-Kare (2) = 4,005 Ki-Kare(2) Bağları = 4,007 Prob (p) = 0,1350 Prob = 0,1349		

Tablo 13'deki test sonucu, üç tretmanda kamusal mal oyununa katılımın anlamlı şekilde farklılaşmadığını işaret etmektedir ($x^2 = 4.005, p = 0,135$). Tretmanların ortalama rankları sırası ile 17205.00, 16835.00 ve 14788.00'dır. Bu sonuç H3'ü destekler nitelikte değildir.

Tablo 14’de ise tretmanları ikili karşılaştırmak amacıyla uygulanan Mann Whitney U testi istatistikleri paylaşılmaktadır. Bu istatistiklere göre 0.05 anlamlılık düzeyinde bir ayrışma tespit edilememiştir. Bu sonuçlar H2 ve H3’ü destekler nitelikte değildir.

Tablo 14. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
TT - YT	Prob> z = 0,6582	Prob> z = 0,8043
TT - UT	Prob> z = 0,1980	Prob> z = 0,0583
YT - UT	Prob> z =0,2765	Prob> z = 0,1245

Tablo 15 ve Tablo 16, oyunlarda gönderilen miktarların cinsiyete göre anlamlı bir farklılaşma olup olmadığını göstermektedir. Gerçekleştirilen analizde cinsiyete göre, güven oyununda gönderinin (Mann-Whitney U testi sonucu) 0.05 anlamlılık düzeyinde ayrıştığı gözlemlenmiştir. Diğer bir ifadeyle “kadınların güven oyunundaki sergiledikleri güven davranışı” ile “erkeklerin güven oyunundaki sergiledikleri güven davranışı” anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Bu sonuç H5’i destekler niteliktedir.

Tablo 15. Cinsiyete Göre Güven Oyunu Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	Denek	Sıralamaların Toplamı	Beklenen
Kadın	169	24490	26448,5
Erkek	143	24338	22379,5
Toplam	312	48828	48828
Düzeltilmemiş varyans 630355,92 Kuyruklar için düzeltme -9704,83 Düzeltilmiş varyans 620651,08 Z= 2,486 Prob> z = 0,0129 olarak hesaplanmıştır.			

Cinsiyete göre kamusal mal oyununa ilişkin Mann-Whitney U testi sonuçları Tablo 16’da aktarılmaktadır. Cinsiyet ile kamusal mal oyunu arasında 0.05 anlamlılık

düzeyinde gözlemlenen bir farklılaşma bulunmamaktadır. Bu vargı H_0 'yı destekler nitelikte değildir.

Tablo 16. Cinsiyete Göre Kamusal Mal Oyunu Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	Denek	Sıralamaların Toplamı	Beklenen
Kadın	169	26104,5	26448,5
Erkek	143	22723,5	22379,5
Toplam	312	48828	48828

Düzeltilmemiş varyans 630355,92
 Kuyruklar için düzeltme -261,89
 Düzeltilmiş varyans 630094,03
 $Z = 0,433$
 $Prob > |Z| = 0,6647$ olarak hesaplanmıştır.

Tablo 17, cinsiyete göre deneklerin gönderdikleri ortalama jeton miktarını göstermektedir. Görüldüğü üzere, kadınlar güven oyununda erkeklere göre eşleştikleri kişilere daha az jeton gönderirken, kamusal mal oyununda grup hesabına daha az katkı yapmaktadırlar. Tablo 17'de aktarılan veriler, cinsiyetler arasında anlamlı ayrışma olup/olmadığından bağımsız olarak bu deney ortalamalarının kadınların işbirlikçi eğilimlerinin daha fazla olduğu ve toplumsal örgütlenmeyi erkeklerden daha fazla önemsediklerine ilişkin yaklaşımı desteklemediğini işaret etmektedir.

Tablo 17. Cinsiyete Göre Oyunların Ortalama Sonuçları

Cinsiyet	Güven Oyunu	Kamusal Mal Oyunu
Kadın	4,20	3,61
Erkek	4,93	3,86

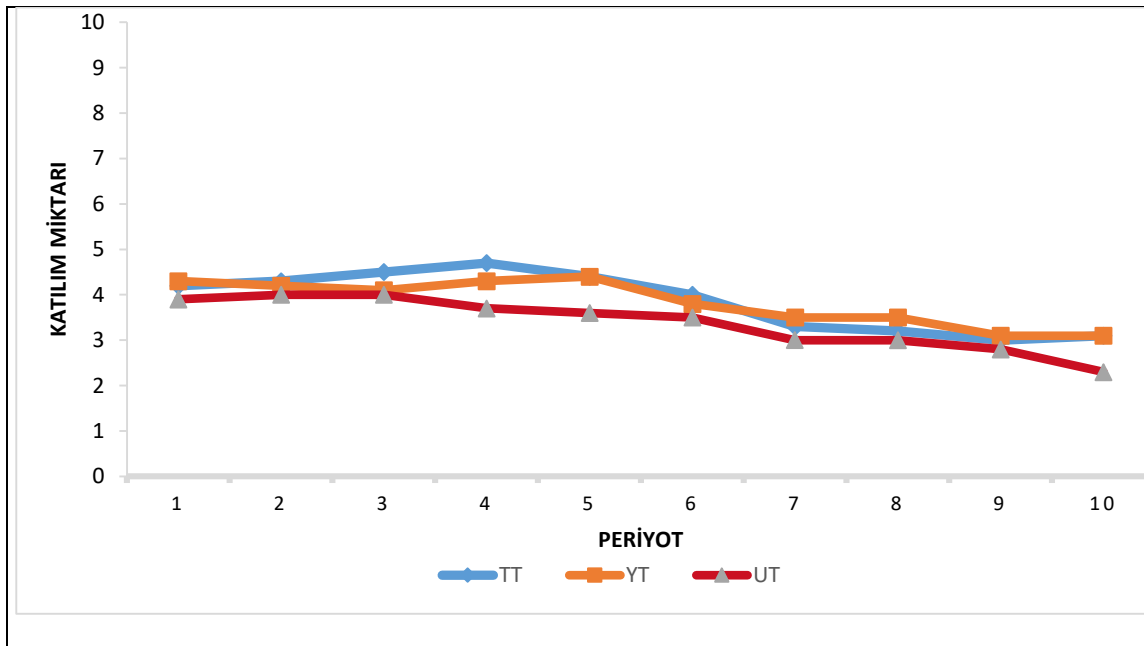
Tek seferlik oynanan güven oyunu ve 10 periyot oynanan kamusal mal oyununun ortalama katkıları Tablo 18'de aktarılmaktadır.

Tablo 18. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Ortalama Sonuçları

Tretman	GO A	KM O-1	KM O-2	KM O-3	KM O-4	KM O-5	KM O-6	KM O-7	KM O-8	KM O-9	KM O-10	KM O-OR.
TT	4,8	4,2	4,3	4,5	4,7	4,4	4,0	3,3	3,2	3,0	3,1	3,9
YT	4,5	4,3	4,2	4,1	4,3	4,4	3,8	3,5	3,5	3,1	3,1	3,8
UT	4,2	3,9	4,0	4,0	3,7	3,6	3,5	3,0	3,0	2,8	2,3	3,4

GOA: Güven Oyunu A Kararları KMO: Kamusal Mal Oyunu

Aşağıdaki Grafik 1, kamusal mal oyununda grup hesabına yapılan katkıları göstermektedir. Grafikte de görüldüğü üzere katkılar son periyotlara doğru gittikçe azalmaktadır.

Grafik 1. Tretmanlardaki Ortalama Katılımların Karşılaştırılması

Yazında, kamusal mal oyunlarında deneklerin kendilerine verilen bağışların yaklaşık %40'ını grup hesabına aktardığı gözlemlenmiştir. İlgili çekici başka bir olgu da oyun tekrarlandıkça katkı düzeyinde yaygın olarak gözlemlenen düşüş olmuştur (Moffatt, 2016, s.30). Önceki bulgulara benzer olarak denekler zamanla

katkılarını azaltmış ve TT tretmanı hariç 6. tura kadar bağışlarının %40'ını grup hesabına aktarmışlardır.⁴³

3.5.3. Korelasyon Analizleri

Güven oyununda güveni temsil eden A kararları ile kamusal mal oyununda işbirliğini temsil eden grup hesabına katkı kararları arasındaki ilişkinin niteliğinin ve anlamlılığın ölçülmesi için parametrik olmayan bir teknik olarak Spearman's rho korelasyon katsayısı hesaplanacaktır.

Tablo 19'da her üç tretmandaki tüm deneklerin verileri dikkate alınarak inceleme yapılmıştır. Buna göre, 0.01 anlamlılık düzeyinde çift yönlü pozitif ilişki olmasına rağmen ilişki düzeyi zayıftır. Güven oyunundaki güvene dayalı kararlar, zayıf da olsa, kamu malları oyununa katkıda bulunma kararlarıyla ilişkilidir (katsayı = 0.221).

Tablo 19. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Arasındaki İlişki

			Güven Oyunu (A Kararları)	Kamusal Mal Oyunu
Spearman's rho	Güven Oyunu (A Kararları)	Korelasyon Katsayısı	1,000	,221
		Sig. (2-tailed)	.	,000
		N	312	312
	Kamusal Mal Oyunu	Korelasyon Katsayısı	,221	1,000
		Sig. (2-tailed)	,000	.
		N	312	312

⁴³ Andreoni (1988b), katkıların azalmasını "öğrenme hipotezi" ve "strateji hipotezi" olmak üzere iki nedene bağlamaktadır. Öğrenme hipotezine göre, rasyonel davranan denekler ilk turlarda baskın strateji olan katkıda bulunmamayı kavrayamazlar. Ancak oyun tekrarlandıkça öğrenmeye bağlı olarak deneklerin katkıları azalmakta ve bedavacılık eğilimleri artmaktadır. Çünkü başkalarının katkı sağlamadığını gören bireyler, katkı sağlamakta isteksizlik göstermektedirler. Strateji hipotezine göre ise, bazı denekler ilk turda bedavacılığın baskın strateji olduğunu anlayabilirler ancak diğerlerine bu baskın strateji hakkında sinyal göndermek istemezler. Son tura kadar katkıda bulunmaya devam edip, son turda bedavacılığı tercih ederler.

Tablo 20’de, TT’de yer alan oyunlar arasındaki ikili korelasyonların bir özetini göstermektedir. Buna göre iki oyun arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 20. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Arasındaki İlişki (TT)

			Güven Oyunu (A Kararları)	Kamusal Mal Oyunu
Spearman’s rho	Güven Oyunu (A Kararları)	Korelasyon Katsayısı	1,000	,157
		Sig. (2-tailed)	.	,110
		N	104	104
	Kamusal Mal Oyunu	Korelasyon Katsayısı	,157	1,000
		Sig. (2-tailed)	,110	.
		N	104	104

Tablo 21’de, YT verileri dikkate alınmıştır. Güven oyunu (A kararları) düzeyi ve kamusal mal oyunu arasında korelasyon katsayısı 0.335 olarak tespit edilmiştir. İlişki pozitif yönlü ve düşük kuvvetlidir. 0.01 anlamlılık düzeyinde çift yönlü olarak anlamlıdır.

Tablo 21. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Arasındaki İlişki (YT)

			Güven Oyunu (A Kararları)	Kamusal Mal Oyunu
Spearman’s rho	Güven Oyunu (a Kararları)	Korelasyon Katsayısı	1,000	,335
		Sig. (2-tailed)	.	,001
		N	104	104
	Kamusal Mal Oyunu	Korelasyon Katsayısı	,335	1,000
		Sig. (2-tailed)	,001	.
		N	104	104

Tablo 22, UT’de yer alan oyunlar arasındaki ikili korelasyonların özetini göstermektedir. Buna göre iki oyun arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 22. Güven Oyunu ve Kamusal Mal Oyunu Arasındaki İlişki (UT)

			Güven Oyunu (A Kararları)	Kamusal Mal Oyunu
Spearman's rho	Güven Oyunu (A Kararları)	Korelasyon Katsayısı	1,000	,167
		Sig. (2-tailed)	.	,090
		N	104	104
	Kamusal Mal Oyunu	Korelasyon Katsayısı	,167	1,000
		Sig. (2-tailed)	,090	.
		N	104	104

3.5.3. Modeller

3.5.3.1. Regresyon – En Küçük Kareler Yöntemi

Modelde güven oyununda gönderilen miktarın belirleyiceleri araştırılmaktadır. İlgili çerçevede en küçük kareler yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen analizde güven oyununda gönderilen miktar bağımlı değişken olarak tanımlanmıştır.

Tablo 23'de kategorik değişkenlere ilişkin bilgiler paylaşılmıştır.

Tablo 23. Kategorik Değişkenler

Treatman Değişkenleri	Cinsiyet	Bölüm	Sınıf	STK Üyeliği	DDA Güven Sorusu
*TT'ye Katılanlar *Diğerleri	*Kadın *Erkek	*Maliye & İktisat Öğrencileri *Diğerleri	*1.Sınıf *Diğerleri	* Evet * Hayır	*Çoğu insana güvenilebilir *Hiçbir zaman dikkati elden bırakmamak gerekir
*YT'ye Katılanlar *Diğerleri					

Tablo 24, regresyon sonuçlarını göstermektedir. Model 1’de tretman kukla değişkenleri (TT kukla değişkeni, YT kukla değişkeni) ve kamusal mal oyununda 10 periyodun ortalama katkı kararları bağımsız değişken olarak yer almaktadır. Model 2’de ek olarak, cinsiyet, bölüm, sınıf, STK üyeliği ve yaş ek bağımsız değişkenler olarak analize dâhil edilmiştir. Model 3’te, Model 2’de kullanılan bağımsız değişkenlere ek olarak DDA güven sorusuna verilen yanıtları temsil eden bağımsız değişken analize dâhil edilmiştir.

Regresyon sonuçları, tüm modellerde kamusal mal oyununda katkıda bulunan kişilerin, güven oyununda daha fazla jeton transfer etme eğiliminde olduklarını ortaya koymaktadır. STK üyeliği hariç, demografik değişkenlerle güven oyununda gönderme kararları arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ayrıca farklı modellerde tretman etkisinin olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte, güven tutumuna ilişkin anket sorusu oyunda sergilenen güven davranışının iyi bir tahmin edicisi değildir. Diğer bir ifadeyle beyan edilen güven tutumları ile gerçek davranışlar arasında hiçbir ilişki tespit edilememiştir. Dolayısıyla tutumu ölçmeye yönelik anket sorularının gerçek seçimlerin zayıf yordayıcıları olduğu söylenebilir. Bu sonuç Glaeser vd.(2000)’nin bulgularını destekler niteliktedir. Benzer olarak Johnson ve Mislin (2011), 23.000’den fazla katılımcının olduğu güven oyunu üzerinde yaptıkları meta analizde, DDA sorularına verilen yanıtlar ile güven oyununda gönderilen miktarlar arasında anlamlı bir ilişki tespit edememişlerdir. Denekler, genellikle anket yanıtlarının aksine daha fazla güvenme eğilimi göstermektedirler.

Tablo 24. Tüm Tretmanlar OLS Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken: Güven Oyunu A Kararları			
	Model 1	Model 2	Model 3
TT Kukla Değişkeni	0.391 (0.390)	0.400 (0.408)	0.384 (0.407)
YT Kukla Değişkeni	0.119 (0.350)	0.362 (0.382)	0.338 (0.382)
Kamusal Mal Oyunu Katkı Kararı	0.309*** (0.087)	0.271** (0.088)	0.276** (0.088)

Cinsiyet		-0.582 (0.311)	-0.532 (0.316)
Bölüm		0.203 (0.325)	0.218 (0.324)
Sınıf		-0.161 (0.357)	-0.175 (0.356)
STK Üyeliği		0.788* (0.395)	0.762 (0.398)
Yaş		0.030 (0.054)	0.027 (0.050)
DDA Güven Sorusu			0.619 (0.603)
Constant	3.214*** (0.411)	2.688* (1.228)	2.681* (1.158)
<i>N</i>	312	312	312

Parantez içindeki değerler standart hatayı göstermektedir.

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Tablo 24, TT'ye katılanların regresyon analizi sonuçlarını göstermektedir. Tek anlamlı ilişki cinsiyet değişkeninde görülmektedir. Buna göre ilk tretmanda, kadın denekler erkek deneklere göre yaklaşık 1 jeton daha az göndermişlerdir.

Tablo 25. OLS Regresyon Analizi (TT)

Bağımlı Değişken: Güven Oyunu A Kararları			
	Model 1	Model 2	Model 3
Kamusal Mal Oyunu Katkı Kararı	0.249 (0.162)	0.213 (0.164)	0.229 (0.166)
Cinsiyet		-1.428* (0.553)	-1.298* (0.563)
Bölüm		-0.488 (0.523)	-0.417 (0.551)
Sınıf		0.290 (0.622)	0.222 (0.629)
STK Üyeliği		0.842	0.769

		(0.725)	(0.736)
Yaş		0.105 (0.059)	0.077 (0.059)
DDA Güven Sorusu			-1.341 (1.125)
Constant	3.839*** (0.748)	2.289 (1.669)	5.348 (3.076)
<i>N</i>	104	104	104

Parantez içindeki değerler standart hatayı göstermektedir.

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Tablo 26, YT'ye katılanların regresyon analizi sonuçlarını göstermektedir. Tüm modellerde kamusal mal oyunu ile güven oyunu arasında istatiki olarak anlamlı bir ilişki vardır. Kamusal mal oyununda katkıda bulunan kişilerin, güven oyununda yaklaşık 0,4 jeton daha fazla transfer etme eğiliminde oldukları söylenebilir. Model 2 ve Model 3'te maliye ve iktisat bölümünde okuyan deneklerin diğerlerine göre, güven oyunundaki eşleştikleri kişilere daha fazla jeton göndedikleri görülmektedir (katsayı sırasıyla 1,276, 1,270). 1. sınıfta okuyan öğrencilerin diğerlerine göre daha az transfer etme eğiliminde oldukları Model 2 ve Model 3'de görülmektedir.

Tablo 26. OLS Regresyon Analizi (YT)

Bağımlı Değişken: Güven Oyunu A Kararları			
	Model 1	Model 2	Model 3
Kamusal Mal Oyunu Katkı Kararı	0.438*** (0.122)	0.446*** (0.105)	0.446*** (0.106)
Cinsiyet		-0.588 (0.450)	-0.607 (0.462)
Bölüm		1.276** (0.471)	1.270** (0.471)
Sınıf		-1.572** (0.549)	-1.590** (0.565)
STK Üyeliği		0.626 (0.488)	0.631 (0.486)

Yaş		-0.126 (0.103)	-0.126 (0.104)
DDA Güven Sorusu			0.207 (0.689)
Constant	2.833*** (0.526)	5.310* (2.217)	4.945* (2.448)
<i>N</i>	104	104	104

Parantez içindeki değerler standart hatayı göstermektedir

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Tablo 27, UT'ye katılanların regresyon analizi sonuçlarını göstermektedir. Değişkenler arasında istatistiki olarak tek anlamlı ilişki STK üyeliğidir. Buna göre STK üyeliği olanlar, olmayanlara göre güven oyununda 1,5 jeton daha fazla göndermişlerdir.

Tablo 27. OLS Regresyon Analizi (UT)

Bağımlı Değişken: Güven Oyunu A Kararları			
	Model 1	Model 2	Model 3
Kamusal Mal Oyunu Katkı Kararı	0.244 (0.161)	0.107 (0.177)	0.107 (0.178)
Cinsiyet		0.344 (0.589)	0.348 (0.595)
Bölüm		-0.221 (0.910)	-0.223 (0.917)
Sınıf		0.222 (0.669)	0.220 (0.682)
STK Üyeliği		1.523* (0.735)	1.521* (0.741)
Yaş		0.235 (0.127)	0.236 (0.127)
DDA Güven Sorusu			-0.054 (0.808)
Constant	3.435***	-1.393	-1.297

	(0.627)	(3.146)	(3.560)
<i>N</i>	104	104	104

Parantez içindeki değerler standart hatayı göstermektedir

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

3.5.3.1. Regresyon: Tobit Modeli

Bağımlı değişken sansürlendiğinde, yani değişkenin aralığının sınırlarında gözlem birikimi olduğunda, orijinal olarak Tobin'e (1958) dayanan Tobit tipi modeller veya sansürlü regresyon modelleri kullanılmaktadır (Moffatt, 2016, s,155). Tüm modellerde bağımlı değişken kamusal mal oyununda grup hesabına yapılan katkı kararlarıdır. Model 1'de, TT ve YT tretmanlarına ilişkin kukla değişkenler ve güven oyununda A rolündeki denekler tarafından verilen transfer kararları bağımsız değişkenler olarak yer almaktadır. Model 2'ye, Model 1'den farklı olarak cinsiyet, bölüm, sınıf, STK üyeliği ve yaş demografik bağımsız değişkenleri eklenmiştir. Model 3'e ise ilaveten DDA güven sorusu dahil edilmiştir. Model 4'te ise tüm bağımsız değişkenlere ek olarak gecikmeli katkı analiz edilmiştir.

Sonuçlar, farklı modellerde tretman etkisinin olmadığı göstermektedir. Ayrıca güven oyunundaki transfer tutarları ile kamusal mal oyunundaki katkı arasında önemli bir ilişki olduğu görülmektedir. Güven oyununda daha fazla gönderen güvenen kişiler, kamusal mal oyununa daha fazla katkıda bulunmuşlardır. Dolayısıyla, bir oyuncu güvenmeyi seçerek işbirliği yapma eğilimini göstermiştir. Cinsiyete ilişkin anlamlı bir etki tespit edilememiştir. Birinci sınıf öğrencileri diğer öğrencilerine göre grup hesabına daha az katkıda bulunmaktadırlar. Bölüm, katkı kararları üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Güven sorusu ile katkı kararları arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 28. Tüm Tretmanlar Tobit Regresyon Analizi (Periyot 1-10)

Bağımlı Değişken: Kamusal Mal Oyunu Grup Hesabına Katkı Kararları				
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
TT Kukla Değişkeni	0.547 (0.356)	0.338 (0.374)	0.353 (0.373)	0.352 (0.330)

YT Kukla Değişkeni	0.670 (0.355)	0.377 (0.380)	0.405 (0.380)	0.392 (0.336)
Güven Oyunu A Kararı	0.190*** (0.055)	0.175** (0.056)	0.180** (0.056)	0.136** (0.049)
Cinsiyet		0.109 (0.304)	0.050 (0.306)	0.031 (0.271)
Bölüm		-0.418 (0.325)	-0.437 (0.324)	-0.343 (0.287)
Sınıf		-0.769* (0.345)	-0.744* (0.344)	-0.666* (0.305)
STK Üyeliği		0.348 (0.349)	0.376 (0.349)	0.293 (0.309)
Yaş		0.011 (0.064)	0.016 (0.064)	0.011 (0.056)
DDA Güven Sorusu			0.822 (0.548)	0.763 (0.486)
Gecikmeli Katkı				0.180*** (0.028)
Constant	1.997*** (0.345)	2.331 (1.449)	0.636 (1.834)	0.252 (1.625)
sigma_u	2.359*** (0.118)	2.318*** (0.117)	2.309*** (0.117)	1.945*** (0.125)
sigma_e	2.967*** (0.046)	2.967*** (0.046)	2.967*** (0.046)	3.068*** (0.051)
N	3120	3120	3120	2808

Parantez içindeki değerler standart hatayı göstermektedir.

*** p<0.01, ** p<0.05, *p<0.1

Tablo 29, TT için Tobit model analizi sonuçlarını göstermektedir. Güven oyunu ile kamusal mal oyununda grup hesabına katkı yapma arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 29. Tobit Regresyon Analizi (TT) (Periyot 1-10)

Bağımlı Değişken: Kamusal Mal Oyunu Grup Hesabına Katkı Kararları			
	Model 1	Model 2	Model 3
Güven Oyunu A Kararı	0.133 (0.094)	0.148 (0.099)	0.166 (0.100)
Cinsiyet		0.470 (0.558)	0.394 (0.558)
Bölüm		-0.549 (0.607)	-0.603 (0.604)
Sınıf		-0.869	-0.822

		(0.678)	(0.675)
STK Üyeliği		0.090	0.136
		(0.603)	(0.600)
Yaş		0.004	0.027
		(0.101)	(0.102)
DDA Güven Sorusu			-1.139
			(0.918)
Constant	2.778***	2.925	2.473
	(0.524)	(2.272)	(2.287)
sigma_u	2.418***	2.388***	2.369***
	(0.214)	(0.212)	(0.210)
sigma_e	3.189***	3.190***	3.191***
	(0.086)	(0.086)	(0.086)
N	1040	1040	1040

Parantez içindeki değerler standart hatayı göstermektedir.

*** p<0.01, ** p<0.05, *p<0.1

Tablo 30, YT'ye katılanların Tobit regresyon analizi sonuçlarını göstermektedir. Güven oyunu ile kamusal mal oyunu arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Diğer değişkenlerle kamusal mal oyununda katkı kararları arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 30. Tobit Regresyon Analizi (YT) (Periyot 1-10)

Bağımlı Değişken: Kamusal Mal Oyunu Grup Hesabına Katkı Kararları			
	Model 1	Model 2	Model 3
Güven Oyunu A Kararı	0.335***	0.389***	0.389***
	(0.091)	(0.095)	(0.095)
Cinsiyet		0.540	0.529
		(0.487)	(0.493)
Bölüm		-0.443	-0.446
		(0.498)	(0.499)
Sınıf		0.742	0.732
		(0.618)	(0.623)
STK Üyeliği		-0.491	-0.488
		(0.552)	(0.552)
Yaş		0.070	0.070
		(0.088)	(0.088)
DDA Güven Sorusu			0.115
			(0.808)
Constant	2.068***	0.185	-0.016
	(0.466)	(2.006)	(2.454)

sigma_u	2.009*** (0.169)	1.966*** (0.167)	1.965*** (0.167)
sigma_e	2.587*** (0.067)	2.589*** (0.067)	2.589*** (0.067)
<i>N</i>	1040	1040	1040

Parantez içindeki değerler standart hatayı göstermektedir.

*** p<0.01, ** p<0.05, *p<0.1

Tablo 31, UT için Tobit analizi sonuçlarını göstermektedir. Yukarıdaki sonuçlara benzer olarak 1. sınıfların diğerlerine göre kamusal mal oyununda grup hesabına daha az katkı yaptığı görülmektedir. STK üyeliği olanların ise grup hesabına daha fazla katkı yaptığı tespit edilmiştir. Diğer değişkenlerle grup hesabına katkı kararları arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 31. Tobit Regresyon Analizi (UT) (Periyot 1-10)

Bağımlı Değişken: Kamusal Mal Oyunu Grup Hesabına Katkı Kararları			
	Model 1	Model 2	Model 3
Güven Oyunu A Kararı	0.138 (0.101)	0.046 (0.095)	0.046 (0.095)
Cinsiyet		-0.295 (0.527)	-0.315 (0.533)
Bölüm		-1.089 (0.833)	-1.074 (0.835)
Sınıf		-1.790** (0.626)	-1.771** (0.630)
STK Üyeliği		1.440* (0.631)	1.449* (0.632)
Yaş		-0.033 (0.163)	-0.035 (0.163)
DDA Güven Sorusu			0.293 (1.121)
Constant	2.163*** (0.514)	4.664 (3.725)	4.116 (4.277)
sigma_u	2.644*** (0.234)	2.336*** (0.215)	2.335*** (0.215)
sigma_e	3.128*** (0.085)	3.125*** (0.085)	3.125*** (0.085)
<i>N</i>	1040	1040	1040

Parantez içindeki değerler standart hatayı göstermektedir.

*** p<0.01, ** p<0.05, *p<0.1

3.6. GENEL DEĞERLENDİRME

Bir önceki bölümde aktarılan model analizleri sonucunda elde edilen vargılar toplulaştırıldığında tez çalışması özelinde türetilebilecek spesifik çıkarımlar aşağıda aktarılmaktadır:

- Sosyal sermaye ile toplumsal dayanışma arasında pozitif bir etkileşim vardır. Bu müspet etkileşim özellikle nispeten daha yakın bir ağa ait sosyal sermaye örüntüsünün varlığında dikkat çekmektedir. Toplumsal dayanışma pratikleri sosyal sermayenin oluşumunda rol oynar. Bu ilişki özellikle görelî olarak daha yakın bir ağa ilişkin sosyal sermaye stoğu oluşturulurken öne çıkmaktadır. Sosyal sermaye toplumsal dayanışma pratiklerini perçinler. İki olgu arasındaki etkileşime ilişkin ulaşılan vargılar tez çalışmasındaki referans eserlerden Afreen (2015) ve Kocher (2015) araştırması ile Molina (1998) ve Lyon (2000) çalışmaları ile paralellik sergilemektedir.

Ancak bu vargılar sosyal örüntülerin yokluğunda toplumsal dayanışma pratiklerinin daha zayıf olduğu şeklinde yorumlanmamalıdır. Katılımcıların zihinlerinde sosyal sermaye stoğuna ilişkin muhtemel referans bir eşik değer olması olasıdır. Stoğa ilişkin bilgi bu referans değerinin altında kaldığında bireyler toplumsal harmoniye ilişkin hayal kırıklığına uğramakta ve bilginin olmadığı duruma göre daha az işbirlikçi hareket edebilmektedirler. Martinez ve Zeelenberg de (2014) benzer şekilde hayal kırıklığının güven ve işbirliğinin önemli bir belirleyicisi olduğunu ifade etmektedir.

Son tahlilde, sosyal sermaye stoğu ile işbirlikçi davranış arasında birbirini besleyen çift yönlü bir ilişki vardır. Ancak yazında da işaret edildiği üzere nedensellik ilişkisinin yönüne ilişkin mutlak bir tespit yapmak olanaklı değildir. Aralarındaki ilişkiselliğe rağmen işaret edilen kompleks bağıntıyı çözümlemek için bu iki olgunun dolayımlayıcı rollerinin niteliği ve etkisi

üzerine daha fazla araştırma yapılması gerekmektedir. Bu vargılar Ahn ve Ostrom'un (2008) da işaret ettiği üzere sosyal sermaye ve kolektif eylem arasındaki ilişkilerin çözümlenmesi için yeni nesil işbirlikçi faaliyet yaklaşımlarının türetilmesini zorunlu kılmaktadır. Cozzolino (2011)'nin da vurguladığı gibi güven ve işbirliği arasındaki ilişki motifi toplumun tabakalaşma dinamikleri ve bölüşüm tecrübeleri farklılaştıkça ayrışma göstermektedir.

- Kadınların sosyal sermaye oluşumunda ve işbirlikçi davranışta erkeklere nazaran daha pasif olduğu gözlemlenmiştir. Bu vargı Rapoport ve Cha (1965) ve Carpenter vd. (2004)'nin erkeklerin daha aktif olduklarına ilişkin tespitleri ile uyumludur. Ancak cinsiyet etkisi konusunda yazında birbirleri ile çelişen vargıların mevcut olduğu vurgulanmalıdır.
- Anket uygulamasında da paylaşılan sosyal sermayeye ilişkin tutumların pratikte hem sosyal sermaye oluşumunda hem de işbirlikçi harekette belirleyici bir rolü olmadığı gözlemlenmiştir. Bu vargı Glaeser vd. (2000)'nin GSA çıktılarının güven davranışını temsil etmediğine ilişkin ve Fehr vd. (2002)'nin anketlerin ancak deneylerle entegre edildiğinde güvenilir bir ölçüm sistemi yaratılabileceğine ilişkin çıkarımlar ile uyumludur.
- STK üyeliğinin nispeten uzak ağlarda sosyal sermaye oluşumunu ve toplumsal dayanışma pratiklerini perçinlediği gözlemlenmiştir. Bu çıkarım Buckland (1998) ve Dowla (2006) çalışmalarındaki STK'ların toplumsal örüntüleri kuvvetlendirdiğine ilişkin vargılarla uyumludur. Tez çalışması kapsamında varılan sonuç toplumsal mesafelerin arttığı ve informal dayanışma ağlarının çözüldüğü toplumlarda STK'ların öneminin perçinlendiği şeklinde değerlendirilebilir.

SONUÇ

Putnam 1995 yılında yayımlanan “*Tek Başına Bowling: Amerika'nın Azalan Sosyal Sermayesi (Bowling Alone: America's Declining Social Capital)*” adlı eseri ile tüm dikkatleri üzerine çekmiştir. Yazar, 1980 ve 1993 yılları arasında Amerika Birleşik Devletleri'nde bowling oynayanların toplam sayısının arttığını ancak liglerde bowling oynayan kişi sayısında önemli bir düşüş olduğunu işaret etmiştir. Yazara göre bu erime, sosyal bağlardaki genel çözümlenin diğer bir ifadeyle toplumsal örgütlenmede deneyimlenen aşınmanın önemli bir göstergesidir.

Aktarılan vargının sadece Amerika Birleşik Devletleri için değil dünyanın geneli için geçerli olduğunu değerlendirmek mümkündür. 1980'li yıllardan itibaren küresel olarak benimsenen neoliberal paradigmanın kolektif eylem pratiklerine ket vurması sonucunda öne çıkan bireycilik eğilimi sosyal tabakalaşma problemini daha da problematik hale getirmiştir. İlgili çerçevede akademik camiada sosyal sermayenin önemine dikkat çeken çalışmaların sayısı hızla artmıştır. Ancak bu çalışmaların genelde makroekonomik hususlara odaklandığı görülmektedir. Oysaki sosyal sermayenin sadece fiziki ve beşeri sermaye ile birlikte iktisadi büyüme ve kalkınmayı etkileyen bir faktör olarak anılması kuramın işlevselliğine ket vurmaktadır. Sosyal sermaye stoğu birikimi sonucu uyarılan büyüme ve kalkınma neticesinde elde edilecek varlıkların nasıl paylaşılacağı da özünde sosyal normlar, moral değerler ve kurumlar ile ilişkilidir. Adaletsiz bir bölüşümün, bireylerin kolektif eylem yatkınlıklarını törpüleyerek sosyal ağları çözmesi ve sosyal sermaye stoğunu aşındırması da olasıdır. Bu nedenle sosyal sermaye ve kolektif eylem pratiklerinin mikro perspektiften analizi de elzemdir.

Bu uğurda tez çalışması kapsamında gerçekleştirilen deneysel çalışma aracılığıyla sosyal sermaye ve işbirlikçi davranış arasındaki girift ilişkinin çözümlenmesine katkı yapmak amaçlanmıştır. Yazını zenginleştirmek amacı ile geliştirilen özgün tasarımda deneysel yazında yaygın olarak kullanılan güven ve kamusal mal oyunlarından istifade edilmiştir. Farklı toplumsal örüntülere gömülü

deneklere uygulanan melez kurgu vasıtasıyla sosyal sermayede yakınlık femoneninin rolü araştırılmıştır.

Elde edilen veriler sosyal sermaye stoğu ile kamusal mallara gönüllü katılım davranışı arasında birbirini besleyen çift yönlü bir ilişkinin varlığını işaret etmektedir. Sosyal sermaye stoğunun kamusal mallara katılım eğilimi üzerinde; kamusal mallara katılım eğiliminin de sosyal sermaye üzerinde belirleyici rolü mevcuttur. İki öge arasındaki ilişkisellik daha yakın ağlarda görel olarak daha fazla dikkat çekmektedir. Ancak yazında da işaret edildiği üzere nedensellik ilişkisinin yönüne ilişkin mutlak bir tespit yapmak olanaklı değildir.

Tez çalışmasının bütçe kısıtı temel bir sınırlılık olarak öne çıkmaktadır. Daha büyük bütçeli gelecek çalışmaların gerek deneysel araştırmanın temel nüvelerinden olan parasal teşvik mekanizmasının daha iyi işlemesine olanak vererek gerekse daha fazla katılımcıyı deneye dâhil ederek daha net sonuçlara ulaşması mümkündür. Her halükarda tek bir deneysel çalışma çıktısının genelgeçer bir bilgi üretmesi olanaklı değildir. Ancak tasarımın çeşitli varyasyonlarının defalarca tekrarlanması sonucunda çıkarımların özdeşleşmesi bu uğurda ilerlendiğini gösterebilir.

Son tahlilde, yazındaki sosyal sermayeyi mutlak bir iyi olarak değerlendirme eğiliminin de tehlikeli olduğu gözden kaçmamalıdır. Pierre Bourdieu'nun (1986) da uyardığı üzere ayrıcalıklı bireylerin sahip oldukları sosyal sermayeden türeyen bağlantıları statükonun sürerliğini tesis etmek amacıyla kullanmaları da olasıdır. İlgili minvalde birileri için "sosyal sermaye" olarak görülen örüntüler diğerleri için sosyal dışlama mekanizması haline gelebilmekte ve her türlü sosyal marjinalleştirme nihai olarak toplumsal refaha zarar verebilmektedir.

KAYNAKÇA

- Acedo, C., Gomila, A. 2013. "Trust and cooperation: a new experimental approach", *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1299(1), 77-83.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2013). *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik Ve Yoksulluğun Kökenleri*. Doğan Kitap, İstanbul.
- Ackert, L. F., Church, B. K., & Davis, S. (2013). An experimental examination of the effect of potential revelation of identity on satisfying obligations. In *Economic Psychology and Experimental Economics* (pp. 69-80). Routledge.
- Adler, P. S., & Kwon, S.-W. (2002). Social Capital: Prospects For A New Concept. *Academy Of Management Review*, 27, 1, 17-40.
- Afreen, E. 2015. Essays Using Experimental Methods To Answer Social Choice, A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy in the Andrew Young School of Policy Studies of Georgia State University.
- Ağcasulu, H. (2017). Sosyal Sermaye Kuramı Ve Temel Bakış Açılarının Karşılaştırılması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 8, 17, 114-129.
- Ahn, T. K., & Ostrom, E. (2008). Social capital and collective action. In D. Castiglione, J. W. van Deth, & G. Wolleb (Eds.), *The handbook of social capital* (pp. 70–100). Oxford University Press.
- Akai, K., & Netzer, R. J. 2012. "Trust and reciprocity among international groups: Experimental evidence from Austria and Japan". *The Journal of Socio-Economics*, 41(2), 266-276.
- Akalın, G. (1981). *Kamu Ekonomisi*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Akalın, G. (2016). *Kamu Ekonomisi*, Orion Kitabevi, 5.Baskı, Ankara.

- Akçomak, I. S., & Ter Weel, B. (2009). Social Capital, Innovation And Growth: Evidence From Europe. *European Economic Review*, 53(5), 544-567.
- Akdoğan, A. (2011). *Kamu Maliyesi*, 14. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Aktan, C. C., & Çoban, H. (2008). Bir Sosyal Sermaye Olarak Güven. *Pi. Ocak-Şubat-Mart*, 20-27.
- Albanese, R., & Van Fleet, D. D. (1985). Rational behavior in groups: The free-riding tendency. *Academy of Management review*, 10(2), 244-255.
- Alm, J., & Jacobson, S. (2007). Using laboratory experiments in public economics. *National Tax Journal*, 60(1), 129-152.
- Altay, Asuman. (2007), "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye Ve Yoksulluk İlişkisi", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 7 (1), 337 – 362.
- Andersen, E. A., & Lindsnas, B. (2007). Public Goods: Concept, Definition, and Method. *Towards New Global Strategies: Public Goods and Human Rights*, 29-52.
- Andreoni, J. (1988a). Privately provided public goods in a large economy: the limits of altruism. *Journal of public Economics*, 35(1), 57-73.
- Andreoni, J. (1988b). Why free ride?: Strategies and learning in public goods experiments. *Journal of public Economics*, 37(3), 291-304.
- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The economic journal*, 100(401), 464-477.
- Andreoni, J. (2006). Philanthropy. *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity*, 2, 1201-1269.
- Arrow, K. J. 1972. "Gifts And Exchanges", *Philosophy & Public Affairs*, 343-362.
- Aslan, S. (2016) Türkiye'de Sosyal Sermaye Bileşenlerinden Güven Hakkında Bir Değerlendirme. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(2), 181-204.

- Atkinson, A. B., & Stern, N. H. (1974). Pigou, taxation and public goods. *The Review of economic studies*, 41(1), 119-128.
- Bailey, S. J. (1995). *Public sector economics: theory, policy and practice*. Macmillan International Higher Education.
- Barclay, P. 2004. "Trustworthiness and competitive altruism can also solve the 'tragedy of the commons' ", *Evolution and Human Behavior*, 25(4), 209-220.
- Barmettler, F., Fehr, E., & Zehnder, C. (2012). Big experimenter is watching you! Anonymity and prosocial behavior in the laboratory. *Games and Economic Behavior*, 75(1), 17-34.
- Basılgan, M., & Ertürk, E. (2019). İktisat Öğretiminde Deneysel Yöntem: Sınıf Deneyleri. *Deney ve İktisat*, 65. Deney ve İktisat: İktisat Biliminde Deneysel Araştırmalar.
- Batina, R. G., & Ihori, T. (2005). *Public goods: theories and evidence*. Springer Science & Business Media.
- Bator, F. M. (1958). The anatomy of market failure. *The quarterly journal of economics*, 72(3), 351-379.
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, And Social History. *Games And Economic Behavior*, 10(1), 122-142.
- Bergstrom, T. C., Blume, L. E., & Varian, H. R. (1985). On the private provision of public goods. *Journal of Public Economics*. 29. 25-49. North-Holland.
- Beugelsdijk, S., & Schaik, T. Van. (2005). Social Capital And Growth in European Regions : An Empirical Test, *European Journal Of Political Economy*, 21, 301–324.
- Beugelsdijk, S., & Smulders, S. (2009). Bonding And Bridging Social Capital And Economic Growth.
- Beugelsdijk, S., De Groot, H. L., & Van Schaik, A. B. (2004). Trust And Economic Growth: A Robustness Analysis. *Oxford Economic Papers*, 56(1), 118-134.

- Bjørnskov, C., & Svendsen, G. T. (2003). *Measuring Social Capital—Is There A Single Underlying Explanation?*
- Bohnet, I., Greig, F., Herrmann, B., & Zeckhauser, R. (2008). Betrayal aversion: Evidence from brazil, china, oman, switzerland, turkey, and the united states. *American Economic Review*, 98(1), 294-310.
- Bohnet, I., Huck, S. (2004). "Repetition and reputation: Implications for trust and trustworthiness when institutions change". *American economic review*, 94(2), 362-366.
- Bolnick, B. R. (1976). Collective goods provision through community development. *Economic Development and Cultural Change*, 25(1), 137-150.
- Bourdieu, P. (1985). The Social Space And The Genesis Of Groups. *Theory And Society : Renewal And Critique in Social Theory*, 14, 6, 723-744.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital, <http://www.socialcapitalgateway.org/sites/socialcapitalgateway.org/files/data/paper/2016/10/18/rbasicsbourdieu1986-theformsofcapital.pdf> (Erişim Tarihi: 02.04.2024)
- Bowles, S., & Gintis, H. (2002). Social capital and community governance. *The economic journal*, 112(483), F419-F436.
- Brisson, D. (2004). *The Bonds And Bridges To Economic Success: An Application And Test Of Social Capital In Low-Income Urban Neighborhoods*, A dissertation submitted to the faculty of the University of North Carolina at Chapel Hill in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in the School of Social Work
- Buchan, N. (2009). The complexity of trust: Cultural environments, trust, and trust development. *Cambridge handbook of culture, organizations, and work*, 373-417.
- Buchan, N. R., Croson, R. T., & Dawes, R. M. (2002). Swift neighbors and persistent strangers: A cross-cultural investigation of trust and reciprocity in social exchange. *American journal of sociology*, 108(1), 168-206.

- Buchanan, J. M. (1965a). An economic theory of clubs. *Economica*, 32(125), 1-14.
- Buchanan, J. M. (1965b). Ethical rules, expected values, and large numbers. *Ethics*, 76(1), 1-13.
- Buchanan, J. M. (1999). *The demand and supply of public goods* (Vol. 5). Chicago: Rand McNally.
- Buckland, J. (1998). Social capital and sustainability of NGO intermediated development projects in Bangladesh. *Community development journal*, 33(3), 236-248.
- Butler, D. J., & Hey, J. D. (1987). Experimental economics: an introduction. *Empirica*, 14, 157-186.
- Calcagnini, G., & Perugini, F. (2018). Social capital and well-being in the Italian provinces, *Socio-Economic Planning Sciences*.
- Camerer, C. F., & Fehr, E. (2004). Measuring social norms and preferences using experimental games: A guide for social scientists. *Foundations of human sociality: Economic experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies*, 97, 55-95.
- Camerer, C., & Weigelt, K. (1988). Experimental tests of a sequential equilibrium reputation model. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1-36.
- Cardenas, J. C., Chong, A. E., Nopo, H. R. (2008). To What Extent Do Latin Americans Trust And Cooperate?: Field Experiments On Social Exclusion in Six Latin American Countries. Inter-American Development Bank.
- Carpenter, J. (2018), "Social Preferences", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Third Edition, Palgrave Macmillan.
- Carpenter, J. P., Daniere, A. G., & Takahashi, L. M. (2004). Cooperation, trust, and social capital in Southeast Asian urban slums. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55(4), 533-551.

- Carroll, T. F. (2001). *Social Capital, Local Capacity Building, And Poverty Reduction* (No. 3). Asian Development Bank.
- Carter, M. R., & Castillo, M. (2003). The Economic Impacts of Trust and Altruism: An Experimental Approach to Social Capital. *Wisconsin-Madison Agricultural and Applied Economics Staff Papers*, 448.
- Chapman, C. M., Hornsey, M. J., Gillespie, N. 2021. "To what extent is trust a prerequisite for charitable giving? A systematic review and meta-analysis", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 50(6), 1274-1303.
- Charness, G., & Fehr, E. (2015). From the lab to the real world. *Science*, 350(6260), 512-513.
- Chaudhuri, A., Paichayontvijit, T. 2006. "Conditional cooperation and voluntary contributions to a public good", *Economics Bulletin*, 3(8), 1-14.
- Cheng, Valerie Ka-Wei (2001). Social Capital: Resources For The Production Of Human Capital Within And Across Time
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in The Creation Of Human Capital. *American Journal Of Sociology*, 94, 95-120.
- Collier, P. (1998). *Social capital and poverty* (Social Capital Initiative Working Paper No. 4). Washington, DC: The World Bank.
- Collier, P. (2002). Social Capital And Poverty: A Microeconomic Perspective. *The Role Of Social Capital in Development : An Empirical Assessment*, Ed. By Grootaert, C., & Van, B. T. New York: Cambridge University Press. 19-41
- Cornes, R., & Sandler, T. (1996). *The theory of externalities, public goods, and club goods*. Cambridge University Press.
- Cox, J. C. (2004). How to identify trust and reciprocity. *Games and economic behavior*, 46(2), 260-281.
- Cozzolino, P. J. (2011). Trust, cooperation, and equality: A psychological analysis of the formation of social capital. *British Journal of Social Psychology*, 50(2), 302-320.

- Croson, R. 2005. "The method of experimental economics". *International Negotiation*, 10(1), 131-148.
- Croson, R., & Gächter, S. (2010). The science of experimental economics. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 73(1), 122-131.
- Dakhli, M., & De Clercq, D. (2004). Human Capital, Social Capital, And Innovation: A Multi-Country Study. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(2), 107-128.
- Dasgupta (2000), Economic Progress And The Idea Of Social Capital, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., .., 325-424
- Dawes, R. M. (1980). Social Dilemmas. *Annual Review Of Psychology*, 31(1), 169-193.
- Delhey, J., & Newton, K. (2003). Who trusts?: The origins of social trust in seven societies. *European societies*, 5(2), 93-137.
- Desai, M. (2003). Public goods: A historical perspective. *Providing global public goods: Managing globalization*, 6.
- Deutsch, M. (1958). Trust And Suspicion. *Journal Of Conflict Resolution*, 2(4), 265-279.
- Dibo, M. (2016), Alternatif Teoriler Perspektifinden Gelir Dağılımında Adalet: Deneysel Bir Uygulama, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Maliye Anabilim Dalı, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dinler, Z. (2014). *Mikro Ekonomi*, 25. Basım, Ekin Yayınevi.
- Dollery, B. E., & Wallis, J. L. (1997). Market failure, government failure, leadership and public policy. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 8(2), 113-126.
- Dostoyevski, Fyodor (2012), Yeraltından Notlar, Çeviren: Nihal Yalaza Taluy, İş Bankası Yayınları.

- Dowla, A. (2006). In credit we trust: Building social capital by Grameen Bank in Bangladesh. *The Journal of Socio-Economics*, 35(1), 102-122.
- Doyle, J. F. 2020. Getting from Trust to Cooperation: The Moderating Role of Cultural Trust. Thesis/Dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in the Department of Sociology in the Graduate School of Duke University
- Durlauf, S. N. & Fatchamps, M. (2004). Social Capital, *The Center For The Study Of African Economies, Working Paper Series, 214*.
- Durlauf, S. N. (2002). On The Empirics Of Social Capital*. *The Economic Journal*, 112, 459-479.
- Durmuş, M. (2008). *Kamu ekonomisi:(kamu harcamaları ders notları)*. Gazi Kitabevi.
- Eger, J. R. I. (2017). Provision and Production of Public Goods. *Handbook of Public Sector Economics*. Routledge.
- Erselcan, F. (2009a). Sosyal Sermaye Ve Ekonomik Kalkınma: Sivas, Kayseri, Yozgat Bölgesinde Bir Araştırma, Yayımlanmamış Doktora Tezi, İktisat Anabilim Dalı, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Erselcan, F. (2009b). Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye. *Cumhuriyet Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 33(2), 248-256.
- Eşki, H. (2009). Sosyal Sermaye -Önemi, Üretimi Ve Ölçümü- üzerine Bir Alan Araştırması, Yayımlanmamış Doktora Tezi, İşletme Anabilim Dalı, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Fafchamps, M. (2002). Social capital, trust, and development. *Social development strategy. Washington DC: The World Bank*.
- Fafchamps, M. (2006). Development and social capital. *The Journal of Development Studies*, 42(7), 1180-1198.

- Falk, A., & Heckman, J. J. (2009). Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences. *science*, <https://docs.iza.org/dp4540.pdf> (Erişim Tarihi: 05.01.2024).
- Farr, James (2004). Social Capital: A Conceptual History, *Political Theory*, 32 (February), 6-33.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415(6868), 137-140.
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The quarterly journal of economics*, 114(3), 817-868.
- Fehr, E., Fischbacher, U., Rosenblatt, B. V., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2002). A nation-wide laboratory. Examining trust and trustworthiness by integrating behavioral experiments into representative surveys. *Journal of Contextual Economics–Schmollers Jahrbuch*, (4), 519-542.
- Fehr, E., Fischbacher, U., von Rosenblatt, B., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2003). A Nation-Wide Laboratory-Examining trust and trustworthiness by integrating behavioral experimen. *Working paper series/Institute for Empirical Research in Economics*, (141).
- Feng, C. G. (1995). Voluntary Production of Public Goods: Experimental Evidence and Theoretical Analysis. PhD Disertation, The Ohio State University.
- Fershtman, C., & Nitzan, S. (1991). Dynamic voluntary provisions of public goods, *European Economic Review* 35, 1057-1067. North-Holland.
- Field, John (2008). *Sosyal Sermaye*, Çev.: Bahar Bilgen Ve Bayram Şen, 2. Baskı, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fine, B. (2011). *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı*, (Vol. 121). Yordam Kitap.
- Fischbacher, U. (2007). z-Tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments. *Experimental economics*, 10(2), 171-178.

- Fischbacher, U., Gächter, S., & Fehr, E. (2001). Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment. *Economics letters*, 71(3), 397-404.
- Foldvary, F. E. (1992). Public Goods and Private Communities, A dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy at George Mason University.
- Foster (1999). On The Voluntary Financing of Public Goods, Thesis Submitted In Fulfilment of The Requirements For The Degree Of Phd In Economics.
- Frechette, G. R. (2015). Experimental economics across subject populations. *The handbook of experimental economics*, 2, 435-480.
- Friedman, D., & Cassar A. (2004). An intensive course in experimental economics. *Economics Lab*, 3.
- Fukuyama, F (1998). *Güven, Sosyal Erdemler Ve Refahın Yaratılması*, Çev: Ahmet Buğdaycı, Şefik Matbaası, 3. Basım İstanbul.
- Fukuyama, F. (1997). Social Capital, The Tanner Lectures On Human Values, *Brasenose College, Oxford* May 12, 14, And 15.
- Fukuyama, F. (2000). *Social Capital And Civil Society* (No. 0-74). International Monetary Fund.
- Furstenberg Jr, F. F., & Hughes, M. E. (1995). Social Capital And Successful Development Among At-Risk Youth. *Journal Of Marriage And The Family*, 580-592.
- Gachter, S. (2007). Conditional cooperation: Behavioral regularities from the lab and the field and their policy implications.
- Gachter, S., Thöni, C. 2005. "Social learning and voluntary cooperation among like-minded people", *Journal of the European Economic Association*, 3(2-3), 303-314.

- Gächter, S., Herrmann, B., & Thöni, C. (2004). Trust, Voluntary Cooperation, And Socio-Economic Background: Survey And Experimental Evidence. *Journal Of Economic Behavior & Organization*, 55(4), 505-531.
- Gaube, T. (2000). When do distortionary taxes reduce the optimal supply of public goods?. *Journal of Public Economics*, 76(2), 151-180.
- Gilligan, C. (1993). *In a different voice: Psychological theory and women's development*. Harvard university press.
- Giritligil, A. E. (2020). Varlık Dağılımı Karar Sürecinde Birey, Grup ve Toplum Çıkarlarının Çatışması, Tübitak 1001 Projesi.
- Glaeser, E. L., Laibson, D. I., Scheinkman, J. A., & Soutter, C. L. (2000). Measuring trust. *The quarterly journal of economics*, 115(3), 811-846.
- Gneezy, U., Güth, W., & Verboven, F. (2000). Presents or investments? An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, 21(5), 481-493.
- Goldin, C., & Katz, L. F. (1998). Human capital and social capital: The rise of secondary schooling in America, 1910 to 1940. (R. Rotberg, ed.), *Patterns of Social Capital*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gong, N. (1991), *Essays On The Theory of Voluntary Provision of Public Goods*, PhD Dissertation, West Virginia University.
- Göker, Z. (2008). Kamusal Mallar Tanımında Farklı Görüşler. *Maliye Dergisi*, 155(2), 108-118.
- Gössling, T. (2004). Proximity, trust and morality in networks. *European Planning Studies*, 12(5), 675-689.
- Granovetter, M. (1973). The Strength Of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233.

- Grootaert, C. (1998). The Missing Link,. *Social Capital And Participation in Everyday Life*, 23(8), 1-24.
- Grootaert, C., & Bastelaer, T. (2001). *Understanding and measuring social capital: A synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative* (Social Capital Initiative Working paper 24). Washington, DC: The World Bank.
- Groves, T., & Ledyard, J. (1977). Optimal allocation of public goods: A solution to the " free rider" problem. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 783-809.
- Guala, F. (2005). *The methodology of experimental economics*. Cambridge University Press.
- Guala, F. (2008). *Experimentation in Economics*. Prepared for the Elsevier Handbook of the Philosophy of Science, Volume 13: Philosophy of Economics, edited by Uskali Mäki.
- Gwan Do, Soo (2009). Impacts Of Social Capital On Entrepreneurship, Innovation, And Economic Development in The Knowledge Economy, A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment Of The Requirements For The Degree Of Doctor Of Philosophy At George Mason University
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E. & Puranen B. 2022. World Values Survey Wave 7 (2017-2022) Cross-National Data-Set. Version: 4.0.0. World Values Survey Association. DOI: doi.org/10.14281/18241.18
- Halimatussadiyah, A., Resosudarmo, B. P., Widyawati, D. 2017. "Social capital to induce a contribution to environmental collective action: results from a laboratory experiment in Indonesia", *International Journal of Environment and Sustainable Development*, 16(4), 397-414.
- Hanifan, L. J (1916), The Rural School Community Center, *The Annals Of The American Academy Of Political And Social Science*, 67,130-138.

- Harari, Y. N. (2019). *Hayvanlardan Tanrılara Sapiens: İnsan Türünün Kısa Bir Tarihi*, Kolektif Kitap, 49. Baskı, İstanbul.
- Harriss, J., & De, R. P. (1997), 'Missing Link' Or Analytically Missing?: The Concept Of Social Capital. Edited By John Harriss. An Introductory Bibliographic Essay. *Journal Of International Development*, 9, 7, 919-937.
- Head, J. G. (1966). On merit goods. *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, (H. 1), 1-29.
- Head, J. G. (1970). A voluntary exchange theorie of the public economy. *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, 112-121.
- Hillman, A. L. (2003). *Public finance and public policy: responsibilities and limitations of government*. Cambridge university press.
- Holcombe, R. G. (1997). A theory of the theory of public goods. *The Review of Austrian Economics*, 10(1), 1-22.
- Holcombe, R. G. (1998). Tax policy from a public choice perspective. *National tax journal*, 359-371.
- Holt, C. A., & Laury, S. K. (2002). Risk aversion and incentive effects. *American economic review*, 92(5), 1644-1655.
- Houser, D., Schunk, D., & Winter, J. (2010). Distinguishing trust from risk: An anatomy of the investment game. *Journal of economic behavior & organization*, 74(1-2), 72-81.
- Hume, D. (2009). İnsan doğası üzerine bir inceleme. Çev. Ergün Baylan), *Ankara: BilgeSu*.
- Hyman, N. D. (2010). *Public Finance A Contemporary Aplication of Theory to Policy*, 10th. Edition, North Carolina, State University.
- ILO. 2011. "Manual on the measurement of volunteer work". https://www.ilo.org/wcmstp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_167639.pdf (Erişim tarihi: 5.01.2023)

- ILO. 2021. "Volunteer work measurement".
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_789950.pdf (Erişim tarihi: 5.01.2023)
- Isaac, R. M., & Walker, J. M. (1988a). Group size effects in public goods provision: The voluntary contributions mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 103(1), 179-199.
- Isaac, R. M., & Walker, J. M. (1988b). Communication and free-riding behavior: The voluntary contribution mechanism. *Economic inquiry*, 26(4), 585-608.
- Isaac, R. M., Walker, J. M., & Williams, A. W. (1994). Group Size And The Voluntary Provision Of Public Goods: Experimental Evidence Utilizing Large Groups. *Journal Of Public Economics*, 54(1), 1-36.
- Iyer, S., Kitson, M., & Toh, B. (2005), Social Capital , Economic Growth And Regional Development, *Regional Studies*, 39(November), 1015–1040.
- Jha, R. (2009). *Modern Public Economics Second Edition*. Routledge.
- Johnson, N. D., & Mislin, A. A. (2011). Trust games: A meta-analysis. *Journal of economic psychology*, 32(5), 865-889.
- Kahan, D. M. (2003). The logic of reciprocity: Trust, collective action, and law. *Michigan Law Review*, 102(1), 71-103.
- Kaldaru, H., & Parts, E. (2005). The Effect Of Macro-Level Social Capital On Sustainable Economic Development.
- Karlan, D. S. 2005. "Using experimental economics to measure social capital and predict financial decisions", *American Economic Review*, 95(5), 1688-1699.
- Kaul, I. (2006). *Public goods: a positive analysis*. Jean-Ph. Touffut, Cheltenham, 13-39.
- Kaul, I., Conceicao, P., Le Goulven, K., & Mendoza, R. U. (Eds.). (2003). *Providing global public goods: managing globalization*. Oxford University Press.

- Kayıran, M. (2013). Kamu Malları: Piyasa Başarısızlığı Mı Teorilerin Başarısızlığı mı?. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 68(04), 147-184.
- Kennedy, B. P., Kawachi, I., & Brainerd, E. (1998). The role of social capital in the Russian mortality crisis. *World development*, 26(11), 2029-2043.
- Kılınç, Z. A. (2010). Yurttaşlık Ahlakı Olarak Sosyal Sermaye. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 1-37.
- Kim, B., Barua, A., & Whinston, A. B. (2002). Virtual field experiments for a digital economy: a new research methodology for exploring an information economy. *Decision Support Systems*, 32(3), 215-231.
- Kim, J. (1993). Optimal Local Property Tax for Redistribution and Public Good Provision and The Estimation of Demand for Public Education: An Application to A Model of Discrete Community Choice. PhD Dissertation, Indiana University.
- Kim, J., Putterman, L., & Zhang, X. (2022). Trust, beliefs and cooperation: Excavating a foundation of strong economies. *European Economic Review*, 147, 104166.
- Kim, J., Putterman, L., Zhang, X. (2016). "Trust and Cooperation: An experimental study", Brown University Working Paper.
- Kirmanoglu, H. (2009). Kamu Ekonomisi Analizi, Beta Yayınları, 6. Baskı, İstanbul.
- Kitapcı, İ. (2017) Sosyal Sermayenin Kamusalılığından Sosyal Sermaye Başarısızlığına: Teorik Bir Perspektif. *Yönetim Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15(4), 78-100.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal Of Economics*, 112(4), 1251-1288.

- Kocher, M. G., Martinsson, P., Matzat, D., & Wollbrant, C. (2015). The Role Of Beliefs, Trust, And Risk in Contributions To A Public Good. *Journal Of Economic Psychology*, 51, 236-244.
- Korczynski, M. (2000). The Political Economy Of Trust. *Journal Of Management Studies*, 37(1).
- Kostova, T., & Roth, K. (2003). Social Capital In Multinational Corporations And A Micro-Macro Model Of Its Formation. *Academy Of Management Review*, 28, 2, 297-317.
- Koumparoulis, D. (2012). Laboratory Experimentation in Economics. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*.
- La Porta, R., Shleifer, A., Lopez-De-Silanes, F., & Vishny, R. W. (1997). Trust in Large Organizations. *Am Econ Rev*, 87(2), 333-338.
- Lanier, K. F. (2012), Trust And Cooperation: In The Lab And in The Field, A Dissertation Submitted To The Faculty Of The James T. Laney School Of Graduate Studies Of Emory University in Partial Fulfillment Of The Requirements For The Degree Of Doctor Of Philosophy in Economics
- Lappe, F. M., Martin, P., & Bois, D. (1997), Building Social Capital Without Looking Backward, *National Civic Reward*, 86(2), 119–128.
- Latané, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979). Many Hands Make Light The Work: The Causes and Consequences of Social Loafing. *Journal of Personality And Social Psychology*, 37(6), 822.
- Laudal, T. (2019). *A New Approach to the Economics of Public Goods*. Routledge.
- Leach, J. (2004). *A course in public economics*. Cambridge University Press.
- Leana, C. R., & Van, B. H. J. (1999). Organizational Social Capital And Employment Practices. *Academy Of Management Review*, 24, 3, 538-555.

- Ledyard, J. O. (1994). *Public goods: A survey of experimental research* (p. 111). Division of the Humanities and Social Sciences, California Inst. of Technology.
- Levine-Schayowitz, H. (2005). Taxation and consumer behavior. *Handbook of Public Sector Economics*, 523-560.
- Lin, N. (1999), Building A Network Theory Of Social Capital, *Connections*, 22, 28-51.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory Of Social Structure And Action*, Cambridge University Press.
- Lipsey, R. G., & Lancaster, K. (1956). The general theory of second best. *The review of economic studies*, 24(1), 11-32.
- List, J. A., & Levitt, S. D. (2005). What do laboratory experiments tell us about the real world. *NBER working paper*, 20, 14-20.
- Loh, J. (2003). Social capital and economic development: A cross -national study of social capital, trust, civic engagement, and economic growth of 38 countries, 1990–1998, Submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in the Department of Political Science in the Graduate School of The University of Alabama
- Lyon, F. (2000). Trust, networks and norms: The creation of social capital in agricultural economies in Ghana. *World Development*, 28(4), 663-681.
- Malkin, J., & Wildavsky, A. (1991). Why the traditional distinction between public and private goods should be abandoned. *Journal of theoretical politics*, 3(4), 355-378.
- Marshall, A. (1890). Principles of Economics, <https://oll.libertyfund.org/titles/marshall-principles-of-economics-8th-ed> (Erişim Tarihi: 01.05.2023).

- Martinez, L. F., & Zeelenberg, M. (2015). Trust me (or not): Regret and disappointment in experimental economic games. *Decision*, 2(2), 118.
- Marwell, G., & Ames, R. E. (1979). Experiments on the provision of public goods. I. Resources, interest, group size, and the free-rider problem. *American Journal of sociology*, 84(6), 1335-1360.
- McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 52(2), 267-275.
- Mensahi, E (1999). Making Public/Private Collaboration Productive: Lessons for Creating Social Capital, The Committee on Higher Degrees in Public Policy in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in the subject of Public Policy, Harvard University.
- Moffatt, P. (2016). *Experimetrics: Econometrics for experimental economics*. Bloomsbury Publishing.
- Molinas, J. (1998). The impact of inequality, gender, external assistance and social capital on local-level cooperation. *World development*, 26(3), 413-431.
- Morris, R., & Hayes, C. (1997). Small group work: Are group assignments a legitimate form of assessment. *Learning through teaching*, 229-233.
- Mueller, D. C. (1984). Public choice: a survey. *The theory of Public Choice II, The University of Michigan Press, Michigan*, 23-70.
- Musgrave, R. (1959). A.(1959) The Theory of Public Finance. *International Student Edn., McGraw-Hill: New York*.
- Musgrave, R. (2004). Kamu maliyesi teorisi. Çev. O. Şener, & Y. Methibay, *Ankara: Asil Yayınevi*.
- Musgrave, R. A., & Peacock, A. T. (Eds.). (1958). *Classics in the theory of public finance*. Springer.

- Musgrave, R. M., & Musgrave, P. PB (1989): Public finance in theory and practice. *International Edition McGraw-hill Book Company*.
- 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.
- Newton, K. (1997). Social Capital And Democracy. *American Behavioral Scientist*, 40(5), 575-586.
- Neyse, L. 2011. Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İktisat Anabilim Dalı, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Nikiforakis, N. (2010). For the student: experimental economics. *Australian Economic Review*, 43(3), 337-345.
- Nilsson, M. (2019). Proximity and the trust formation process. *European Planning Studies*, 27(5), 841-861.
- Oakland, W. H. (1987). Theory of public goods. In *Handbook of public economics* (Vol. 2, 485-535, Elsevier).
- Odabaş, H. (2019). James M. Buchanan ve Liberal Politik İktisat, SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Yayınları.
- Olson, M. (2002). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Twentieth Printing. Harvard University Press.
- Ostrom, E., (2000), Social Capital: A Fad Or A Fundamental Concept?, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., 172-214.
- Öksüzler, O. (2006). Sosyal Sermaye, Güven Ve Belirleyicileri: Bir Panel Analizi. *Akdeniz İİ BF Dergisi*, 6(12), 108-129.
- Özatalay, C. (2012). Ekonomi Teorisi ile İlişkisi İçinde Bourdieu: Bir Komprador mu, Bir Eleştirmen mi?. *Sosyoloji Dergisi*, 3(25), 57-83.

- Özcan, Burcu (2011), Sosyal Sermaye Ve Ekonomik Kalkınma, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İktisat Anabilim Dalı, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Özdemir, Aytül Ayşe (2007), Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye Ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özen, Ş., & Aslan, Z. (2006). İçsel Ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi Ve Ticaret Merkezi (Ostim) Örneği. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(12), 130-161.
- Park, S. (2006), From Bowling Alone To Coffeing Together: A Reinvestigation Of The Alleged Decline Of Social Capital in The United States, Submitted in Partial Fulfillment Of The Requirements For The Degree Of Doctor Of Philosophy in The Department Of Sociology University Of South Carolina.
- Parts, E. (2003). Interrelationships Between Human Capital And Social Capital: Implications For Economic Development in Transition Economies, Tartu University Press.
- Pawar, M. (2006). " Social " " Capital "?, *The Social Science Journal*, 43, 211–226.
- Paxton, P. (1999). Is Social Capital Declining in The United States? A Multiple Indicator Assessment. *American Journal Of Sociology*, 105(1), 88-127.
- Pickhardt, M. (2006). Fifty Years after Samuelson's "The Pure Theory of Public Expenditure": What are we Left With?. *Journal of the History of Economic Thought*, 28(4), 439-460.
- Portes, Alejandro (1998), Social Capital: Its Origins And Applications in Modern Sociology, *Annual Review Of Sociology*, 24, 1-24.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social

- Capital. *Journal Of Democracy*, 6, 1, 65-78.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse And Revival Of American Community*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.
- Qin, X., Shen, J., Meng, X. 2011. "Group-based trust, trustworthiness and voluntary cooperation: Evidence from experimental and survey data in China", *The Journal of Socio-Economics*, 40(4), 356-363.
- Rapoport, A., & Chammah, A. M. (1965). Sex differences in factors contributing to the level of cooperation in the Prisoner's Dilemma game. *Journal of personality and Social Psychology*, 2(6), 831.
- Reuveny, R. (2005). International Trade and Public Policy The Big Picture. *Handbook of Public Sector Economics*.
- Rose, R. (2000). Uses Of Social Capital in Russia: Modern, Pre-Modern, And Anti-Modern. *Post-Soviet Affairs*, 16(1), 33-57.
- Rosen, H. S. (2008). Public Finance, *Readings in public choice and constitutional political economy*. 371 – 387, C. K. Rowley (Ed.). New York, NY: Springer.
- Rosen, S. (1993). Risks And Rewards: Gary Becker's Contributions To Economics. *The Scandinavian Journal Of Economics*, 95, 1, 25-36.
- Roth, A. E. (1987). Laboratory experimentation in economics: Six points of view.
- Roth, A. E. (1995). Introduction. In J. H. Kagel & A. E. Roth (Eds.), *The handbook of experimental economics* (pp. 3–109). Princeton: Princeton University Press.
- Rothstein, B. (2005). *Social traps and the problem of trust*. Cambridge University Press.

- Ruel, G. C., Bastiaans, N., & Nauta, A. (2003). *Free-riding and team performance in project education*. University of Groningen.
- Sabatini, F. (2008). Social capital and the quality of economic development. *Kyklos*, 61(3), 466-499.
- Sagasti, F. R., & Bezanson, K. A. (2001). Financing and providing global public goods: expectations and prospects. Ministry for Foreign Affairs, Stockholm.
- Samuelson, P. A. (1954). The pure theory of public expenditure. *The review of economics and statistics*, 387-389.
- Samuelson, P. A. (1995). Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure. In *Essential Readings in Economics* (159-171). Palgrave, London.
- Sandmo, A. (1989). Public goods. In *Allocation, Information and Markets* (pp. 254-266). Palgrave Macmillan, London.
- Savaşan, F. (2014). Piyasa Başarısızlığından Devletin Başarısızlığına Kamu Ekonomisi, Dora Yayıncılık, 4. Baskı, Bursa.
- Schokkaert, E. (2006). The empirical analysis of transfer motives. *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity*, 1, 127-181.
- Schulman, M. D., & Anderson, C. (1999). The Dark Side Of The Force: A Case Study Of Restructuring And Social Capital 1. *Rural Sociology*, 64(3), 351-372.
- Seçilmiş, E. (2010). Gelir Farklılığının Dinamik Kamu Malına Gönüllü Katılım Üzerindeki Etkisinin Deneysel İncelemesi, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Maliye Anabilim Dalı, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Seragaldin & Dasgupta (2000), Defining Social Capital: An Integrating View, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Ed. By Partha Dasgupta, İsmail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., .., 40-58.

- Shang, J., & Croson, R. (2009). A field experiment in charitable contribution: The impact of social information on the voluntary provision of public goods. *The economic journal*, 119(540), 1422-1439.
- Shen, J., & Qin, X. (2014). Cooperation, Trust And Economic Development: An Experimental Study in China. *Pacific Economic Review*, 19(4), 423-438.
- Siisiainen, M. (2003). Two Concepts Of Social Capital: Bourdieu Vs. Putnam. *International Journal Of Contemporary Sociology*, 40(2),
- Slavov, S. N. (2006). *Public versus Private Provision of Public Goods* (No. 2). Occidental College, Department of Economics.
- Smith, V. L. (1976). Experimental economics: Induced value theory. *The American Economic Review*, 66(2), 274-279.
- Smith, V. L. (1982). Microeconomic systems as an experimental science. *The American economic review*, 72(5), 923-955.
- Smith, V. L. (1994). Economics in the Laboratory. *Journal of economic perspectives*, 8(1), 113-131.
- Solomon, R. C., & Flores, F. (2001). *Güven Yaratmak*, Çev. Ahmet Kardam, BZD Yayın Ve İletişim Hizmetleri, İstanbul.
- Sorensen, C. (2000). *Social Capital And Rural Development: A Discussion Of Issues*. World Bank, Social Development Family, Environmentally And Socially Sustainable Development Network.
- Starmer, C. (1999). Experiments in economics: should we trust the dismal scientists in white coats?. *Journal of Economic Methodology*, 6(1), 1-30.
- Stiglitz, E. J. (1994). Kamu Kesimi Ekonomisi (Çev. Ömer Faruk Batirel). *Marmara Üniversitesi Yayını, İstanbul*.
- Stiglitz, J. E. (1991). *The invisible hand and modern welfare economics* (No. w3641). National Bureau of Economic Research.

- Stiglitz, J. E., & Dasgupta, P. (1971). Differential taxation, public goods, and economic efficiency. *The Review of Economic Studies*, 38(2), 151-174.
- Stiglitz, J. E., & Rosengard, J. K. (2015). *Economics of the public sector: Fourth international student edition*. WW Norton & Company.
- Stiglitz, J., (2000), Formal And Informal Institutions, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Ed. By Partha Dasgupta, Ismail Seragaldin, The World Bank, Washington DC., 59-70.
- Sudarsky, J. (1999). *Colombia's Social Capital: The National Measurement With The BARCAS*. Bogotá: National Planning Office.
- Takashima, R. (2018). Education and the Public Goods Type of Social Capital: Are the Well Educated Free Riding in the Provision of Public Goods?. *Journal of Economic Issues*, 52(3), 770-794.
- Teraji, S. (2021). *Behavioral Public Economics: Social Incentives and Social Preferences*. Routledge.
- Thompson, M. (2018). Social Capital, Innovation And Economic Growth. *Journal Of Behavioral And Experimental Economics*, 73, 46-52.
- Thöni, C., Tyran, J. R., Wengström, E. 2010. Microfoundations of social capital. NRN Working Paper, NRN: The Austrian Center for Labor Economics and the Analysis of the Welfare State, No. 1019.
- Trogen, P. C. (2005). Public goods. *Handbook of Public Sector Economics* (169-208). Routledge.
- Turner, J. Tobin (2011), Social Capital: Measurement, Dimensional Interactions, And Performance Implications, in Partial Fulfillment Of The Requirements For The Degree Doctor Of Philosophy Management
- Tülüce, Nadide Sevil (2013), Sosyal Sermaye Faktörünün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Dinamik Panel Uygulaması, Yayımlanmamış Doktora Tezi, İktisat Anabilim Dalı, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

- UNIDO, (2008). *Public goods for economic development*. United Nations Publications.
- Uslaner, E. M. (2002). *The Moral Foundations Of Trust*. Cambridge University Press.
- Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Vetlesen, J. (1993). Why does proximity make a moral difference? Coming to terms with a lesson learned from the Holocaust: Twentieth century perspectives on ethics, politics, and evil. *Praxis international*, 12(4), 371-386.
- Wall, E., Ferrazzi, G., & Schryer, F. (1998). Getting The Goods On Social Capital. *Rural Sociology*, 63, 2, 300-322.
- Weimann, J., & Brosig-Koch, J. (2019). *Methods in experimental economics*. Springer International Publishing.
- Whiteley, P. F. (2000). Economic Growth And Social Capital. *Political Studies*, 48(3), 443-466.
- Wilson, J. D. (1991). Optimal public good provision with limited lump-sum taxation. *The American Economic Review*, 153-166.
- Winden, F. (2007). Affect and fairness in economics. *Social Justice Research*, 20(1), 35-52.
- Wolf Jr, J. R., & Myerscough, M. A. (2007). Reputations in markets with asymmetric information: A classroom game. *The Journal of Economic Education*, 393-405.
- Woolcock, M. (1998). Social Capital And Economic Development: Toward A Theoretical Synthesis And Policy Framework. *Theory And Society*, 27, 2, 151-208.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications For Development Theory, Research, And Policy. *World Bank Research Observer*, 15, 225-250.

Yavuzaslan, K. (2018). Yeni İktisat Paradigmasında Bir Yöntem Olarak Deneysel İktisat. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 641-657.

Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust And Growth. *The Economic Journal*, 111(470), 295-321.

Zak, P. J., Knack, S. 2001. "Trust And Growth", *The Economic Journal*, 111(470), 295-321.

Zelmer, J. (2003). Linear public goods experiments: A meta-analysis. *Experimental Economics*, 6, 299-310.

<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp?WAVE=5&COUNTRY=337>

(Erişim tarihi: 01.04.2024).

<https://gssdataexplorer.norc.org/variables/4800/vshow> (Erişim tarihi: 01.04.2024).

EK 1. SOSYAL TERCİH OYUNLARI

Oyun	Özet	Oyun Teorisinin Beklentisi	Bulgu									
Mahkûm İkilemi Oyunu	<p>İki tutuklunun suçlarını itiraf edecekleri ya da işbirliği yaparak suçu reddedecekleri sosyal bir ikilem söz konusudur. H, S, T ve L'nin Kazançlar aşağıdaki gibidir:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td></td> <td>İşbirliği</td> <td>İtiraf</td> </tr> <tr> <td>İşbirliği</td> <td>5,5</td> <td>0,10</td> </tr> <tr> <td>İtiraf</td> <td>10,0</td> <td>1,1</td> </tr> </table> <p style="text-align: center;">$H > L, T > H, L > S$</p>		İşbirliği	İtiraf	İşbirliği	5,5	0,10	İtiraf	10,0	1,1	Her iki tarafın da suçu itiraf etmesi beklenir.	Katılımcıların %50'si işbirliği yapmaktadır. İletişim, işbirliği sıklığını artırır (Dawes, 1980).
	İşbirliği	İtiraf										
İşbirliği	5,5	0,10										
İtiraf	10,0	1,1										
Ultimatım Oyunu	Teklif edenin ve yanıtlayıcının bulunduğu iki aşamalı oyununun ilk aşamasında, teklif eden x miktar parayı karşı tarafa sunar. İkinci aşamada yanıtlayan kişi x miktarı reddederse her ikisi de para kazanamaz. Eğer x miktar kabul edilirse teklif eden (S - x) ve yanıtlayan kişi x miktar kazanır.	Teklif edenin oyun çerçevesinde olanaklı en düşük miktarı teklif etmesi ve yanıtlayan kişinin 0'dan büyük herhangi bir miktarı kabul etmesi beklenir.	Genellikle ilk aşamada paranın % 25 - 50 arası bir miktarı karşı tarafa teklif edilir ve ikinci aşamada % 20'nin altındaki teklifler reddedilir (Güth vd., 2003, ve Camerer, 2003)									
Diktatör Oyunu	Ültimatım oyununun farklı bir versiyonudur. Teklif eden, paranın bir kısmını aktarmak isteyebilir ya da hiç para aktarmayabilir. Aktardığı takdirde yanıt verenin reddetme seçeneği yoktur.	Teklif edenin karşı tarafa para aktarmaması beklenir.	Genellikle teklif edenlerin % 60'tan fazlası, yaklaşık olarak % 20 civarında bir miktarı aktarmaktadır (Kahneman vd., 1986, ve Camerer, 2003).									
Kamusal Mal Oyunu	n adet grup üyesinin kamusal mala ne kadar katkıda bulunacaklarına eşanlı olarak karar verdikleri bir mahkum ikilemi oyunudur. Kazanç fonksiyonu: $P_i = e - g_i + \beta \sum_n g_j$ dir. e başlangıç gelirini, g_i denek i'nin	Grup hesabına katkının sıfır olması beklenmektedir.	Oyuncular tek seferlik oyunda yaklaşık olarak başlangıç miktarının % 50'si kadar katkıda bulunmaktadır.									

	grup hesabına aktardığı miktarı, β kamusal malın marjinal getirisini ve $\sum_n gj$ n sayıda bireyin kamusal mala toplam katılımını gösterir.		Katkılar zamanla azalır. Çoğunluk, son periyotta grup hesabına para aktarmamayı seçer. İletişim, işbirliğini güçlü bir şekilde artırır. Bireysel ceza fırsatları, katkıları büyük ölçüde artırır (Ledyard, 1995).
Güven Oyunu	A ve B olmak üzere iki kişinin olduğu oyunda başlangıçta A kişisi S kadar miktara sahiptir. B kişisine 0 ile S arasında y kadar transfer yapabilir. B kişisine miktar 3y olarak aktarılır. B kişisi, 0 ile 3y arasında x kadar miktarı geri gönderebilir. Oyunun sonunda A'nın kazancı (S - y + x), B'nin kazancı (3y- x) olur.	Hem A'nın hem de B'nin hiç para göndermemesi beklenmektedir.	Ortalama olarak, A kişisi elindeki miktarın %50'sini, B kişisi ise %50'den biraz azını göndermektedir (Berg vd., 1995, ve Camerer, 2003)
Hediye Değişim Oyunu	İşveren olarak tanımlanan kişi, sunduğu ücret ya da fiyat teklifi (w) karşılığında, işçinin sunmayı arzu ettiği emek ya da kalite (e) seviyesini sorar. İşçi reddederse (w,e) ikisi de hiçbir şey kazanamaz. İşçi kabul ederse, 1 ile 10 arasında herhangi bir e'yi seçebilir. İşveren (10e - w) kazanır ve işçi (w - c (e)) kazanır. c (e), artan çabanın maliyetidir.	İşveren asgari ücreti öder. İşçi e = 1'i seçer.	İşverenin teklifi asgari ücret seviyesinin üzerindedir. İşçinin emeği ücret arttıkça artar (Fehr, 1993).

Kaynak: Seçilmiş, 2010, s.237 ve Camerer ve Fehr, 2003, s.8

EK 2. GENEL YÖNERGE

Bu çalışma bireysel karar alma üzerine bir deneydir. Katıldığınız için size parasal ödeme yapılacak ve kazandığınız paranın miktarı sizin ve deneye katılan diğer kişilerin vereceği kararlara bağlı olacaktır. Deneye katılan diğer katılımcılar ve deneyi düzenleyenler deneyde aldığınız kararlar ya da kazancınız ile gerçek kimliğinizi eşleştiremeyecek, dolayısıyla kimliğiniz ve kararlarınız anonim kalacaktır.

Deneye katılım sağlayan herkese öncelikle katılım için 20 TL ödeme sağlanacaktır. Bununla birlikte deneydeki kararlarda jeton adı verilen birimler kullanılacaktır. 1 jeton 2 TL'ye karşılık gelmektedir. Deneydeki kararlar jeton birimleri ile alınacak, deney sonunda ödemeler için ise jetonlar bu kurdan TL'ye çevrilerek katılımcılara iletilecektir.

Deneyde birbirinden bağımsız iki bölüm yer almaktadır. Bölümler başlamadan önce her bölümle ilgili özel işleyişleri öğreneceksiniz. Bir bölümde aldığınız kararlar ve ortaya çıkan sonuçlar diğer bölümdeki sonuçları etkilemeyecektir; bu nedenle her bölümün kendi içindeki işleyişe göre ve diğer bölümden bağımsız olarak karar vermelisiniz.

Bölümleri tamamladığınızda, ilgili bölümde kendiniz için muhtemel ödemenizi öğreneceksiniz. Ancak deneyin sonunda gerçekleştirilecek kura neticesinde katıldığınız iki bölümden sadece biri için size ödeme yapılacaktır. Bu kura ve ödemeler deney sonunda yapılacağı için karar alırken hangi bölümün ödemeye esas olacağını bilemeyeceksiniz, bu nedenle her bölümde o bölümün ödemeye esas alınabileceğini düşünerek kararlarınızı almalısınız.

Ayrıca oturum sonunda bir anket dolduracaksınız.

EK 3. TEMEL TRETMAN YÖNERGESİ

Birinci Bölüm

Bu bölümde, A ve B rolleri olmak üzere iki farklı durumun olduğu rollerde karar alacaksınız. Tüm katılımcılar hem A rolü hem de B rolündeki duruma göre karar alacaklar, ancak gerçekte hangi role sahip oldukları bu kararlar alındıktan sonra bilgisayar tarafından rastgele belirlenecek ve sonuçlar size bildirilecektir.

Her katılımcıya bu bölümün başında 10'ar jeton hibe edilecektir. A rolündeki kararda 10 jetonluk hibenizin dilediğiniz kadarını (tamsayı olarak, 0 ve 10 dahil) B rolündeki eşleştirdiğiniz kişiye iletmeye karar vereceksiniz. B rolündeki kişiye ilettiğiniz her jeton, deneyi yapanlar tarafından üçle çarpılarak iletilecektir. Aşağıdaki tablo A rolündeki katılımcının tüm olası ileti miktarı ile B rolündeki katılımcıya iletilecek tüm olası jeton miktarını göstermektedir:

A'nın B'ye gönderdiği jeton	Üçle Çarpma	B'ye iletilen jeton miktarı	B'nin A'ya geri iletebileceği jeton aralığı
0	3*0	0	0
1	3*1	3	0-3
2	3*2	6	0-6
3	3*3	9	0-9
4	3*4	12	0-12
5	3*5	15	0-15
6	3*6	18	0-18
7	3*7	21	0-21
8	3*8	24	0-24
9	3*9	27	0-27
10	3*10	30	0-30

Her katılımcı A rolündeki kararını verdikten sonra B rolündeki durum için de karar verecektir. B rolünde, A rolündeki katılımcının ilettiği her olası jeton miktarı için bunun ne kadarının A rolündeki katılımcıya geri iletileceğinin kararı verilecektir. A rolündeki katılımcı 0 (sıfır) jeton iletmeye kararı aldığı anda bu miktar 3 ile çarpılarak B rolündeki katılımcıya yine 0 olarak yansıtacağı için, bu durumda B oyuncusunun geri iletileceği miktar söz konusu olmayacaktır. A rolündeki katılımcının B rolündeki katılımcıya 0'dan büyük bir jeton miktarı iletmeye karar verdiğinde, bu miktar 3 ile çarpılıp B rolündeki katılımcıya aktarılacak, B rolündeki katılımcı da bunun ne kadarını A rolündeki katılımcıya geri iletileceğine karar verecektir. A rolündeki katılımcının her alternatif ileti kararı için B rolündeki

katılımcının geri iletebileceği jeton aralıkları yukarıdaki tablonun son sütununda gösterilmektedir.

Bu haliyle her katılımcı hem A rolünde hem de B rolünde karar alacaklardır. Bu kararlar alındıktan sonra bilgisayar her katılımcıyı rastgele A ya da B rolünden birine atayacak ve A ve B rolündeki katılımcıları eşleştirecektir. Katılımcılar kendileriyle eşleşemezler. Ödeme için sadece bilgisayarın seçtiği roldeki kararınız esas alınacaktır.

Deney sonunda bu bölüm ödeme için rastgele seçilirse, getirileriniz aşağıdaki gibi belirlenecektir. Bilgisayar sizi A rolüne atamışsa bu bölümden getiriniz, B'ye transfer (a) edildikten sonra 10 jetonluk hibenizden geriye kalan miktar ($10 - a$) ile B'nin size geri gönderdiği (b) miktarın toplamı olacaktır. Eğer B rolünde seçilmişseniz getiriniz, hibeniz olan 10 jeton artı A'nın size yaptığı iletinin üçle çarpılmış halinden ($3a$) sizin geri iletmediğiniz ($3a-b$) jeton miktarı olacaktır.

A rolündeki katılımcının getirisi: $10 - a + b$

B rolündeki katılımcının getirisi: $10 + 3a - b$

Sonuç ekranında bilgisayarın sizi hangi role seçtiğini, eşleştiğiniz katılımcı ile aranızdaki ileti miktarı bilgisini ve bu kararlar neticesinde elde ettiğiniz nihai jeton miktarını görebileceksiniz.

İkinci Bölüm

Bu bölümde 4'erli gruplar oluşturmak üzere 3 katılımcı ile rastgele eşleştirileceksiniz. Grubunuzdaki katılımcılar bir önceki bölümde eşleştiğiniz katılımcılardan farklı olacaktır ve bu gruptaki katılımcıların kimliğini de bilmeyeceksiniz. Bu bölümden kazancınız, verdiğiniz kararların yanı sıra diğer grup üyelerinizin kararlarına bağlı olacaktır. Diğer gruplarda oluşan sonuçlar ise sizin grubunuzu etkilemeyecektir.

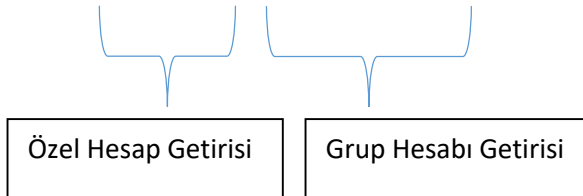
Siz de dahil grubunuzdaki her üyeye 10'ar jeton hibe edilecektir. Tüm üyeler birbirinden bağımsız olarak bu jetonları birbirinden farklı çalışan iki hesaba ayırmaya karar verecektir: Grup Hesabı ve Özel Hesap(lar). Üyelerin grup hesabına aktardıkları jetonlar toplanacak, 1.6 ile çarpılıp 4'e bölünerek üyelere eşit olarak paylaşılacaktır. Bu paylaşım her grup üyesine grup hesabına iletildiği miktardan bağımsız olarak eşit biçimde iletilecektir. Üyelerin grup hesabına iletmediği jetonlar ise kendi özel hesaplarına aktarılacaktır. Bu özel hesaplar her grup üyesi için ayrıdır, diğer grup üyelerinin özel hesaplarıyla ya da grup hesabıyla karışmaz ve buraya aktarılan jeton miktarı değişime uğramaz.

Bu şekilde her grup üyesi başlangıçta kendilerine hibe edilen 10'ar jetonun ne kadarının grup hesabına aktarılacağına karar verecek (tamsayı olarak, 0 ve 10 dahil), grup hesabına aktarılmayan jetonlar ise özel hesaplarda kalacaktır. Verilen kararlar sonrası bir grup üyesinin kazancı özel hesabındaki jetonlar ile grup hesabından kendi payına düşen jetonların toplamından oluşmaktadır. Grup hesabından her üyeye aynı miktar düşerken özel hesaplarda farklı miktarda jeton olabileceğinden deney sonunda grup üyelerinin farklılaşan miktarda jetona sahip olabileceklerine dikkat edin. Aşağıdaki tabloda 3 farklı senaryoda bir grup üyesi için örnek sonuçlar gösterilmektedir:

	1. Senaryo	2. Senaryo	3. Senaryo
a) Grup hesabına sizin katkınız	0	10	5
b) Özel hesabınızda kalan jeton (10 – a)	10	0	5
c) Grup hesabına diğer grup üyelerinin katkısı	0	30	25
d) Grup hesabında toplam jeton (a + c)	0	40	30
e) Grup hesabındaki toplam jetonun 1.6 ile çarpılması (d*1.6)	0	64	48
f) Grup hesabından katılımcı başına geri gelen jeton (e/4)	0	16	12
Toplam jeton geliriniz (b + f)	10	16	17

Bu haliyle bir grup üyesinin geliri şu formülle hesaplanmaktadır:

$$\pi_i = (10 - c_i) + \left(\frac{1.6}{4}\right) * (\sum_{j=1}^4 c_j)$$



Deneme Soruları

- 1) Grup hesabına sizin 3, grubunuzdaki diğer 3 katılımcının toplam 17 jeton katkı yaptığı durumda sizin nihai geliriniz kaç jeton olur?

- 2) Grup hesabına sizin 0 jeton katkı yaptığınız durumda, sizin nihai getiriniz 18 jeton olmuş ise, grup hesabına diğer grup üyeleri toplam kaç jeton iletmiştir?

Yukarıda anlatıldığı şekilde alınan kararlar bu bölümde 1 turu oluşturacaktır ve tüm katılımcılar 10 tur boyunca karar vereceklerdir. Turlar birbirinden bağımsızdır, yani her turda katılımcılar 10'ar jeton üzerinden aynı grup elemanları ile baştan kararlar alırken bir tur diğerinin sonucunu etkilemeyecektir. Her tur sonunda o turun sonucunda katılımcının edindiği jeton miktarı gösterilecek ve bir sonraki tura geçilecektir.

Deney sonundaki kura sonrası ödemeye esas olarak bu bölüm seçilmişse yeniden bir kura çekilerek 10 turdan biri seçilecek ve ödemeye bu turdaki sonuçlar esas alınacaktır.

EK 4. YAKIN TRETMAN YÖNERGESİ

Birinci Bölüm

Bu bölümde, A ve B rolleri olmak üzere iki farklı durumun olduğu rollerde karar alacaksınız. Tüm katılımcılar hem A rolü hem de B rolündeki duruma göre karar alacaklar, ancak gerçekte hangi role sahip oldukları bu kararlar alındıktan sonra bilgisayar tarafından rastgele belirlenecek ve sonuçlar size bildirecektir.

Her katılımcıya bu bölümün başında 10'ar jeton hibe edilecektir. A rolündeki kararda 10 jetonluk hibenizin dilediğiniz kadarını (tamsayı olarak, 0 ve 10 dahil) eşleştirdiğiniz B rolündeki kişiye iletmeye karar vereceksiniz. B rolündeki kişiye ilettiğiniz her jeton, deneyi yapanlar tarafından üçle çarpılarak iletilecektir. Aşağıdaki tablo A rolündeki katılımcının tüm olası ileti miktarı ile B rolündeki katılımcıya iletilecek tüm olası jeton miktarını göstermektedir:

A'nın B'ye gönderdiği jeton	Üçle Çarpma	B'ye iletilen jeton miktarı	B'nin A'ya geri iletebileceği jeton aralığı
0	3*0	0	0
1	3*1	3	0-3
2	3*2	6	0-6
3	3*3	9	0-9
4	3*4	12	0-12
5	3*5	15	0-15
6	3*6	18	0-18
7	3*7	21	0-21
8	3*8	24	0-24
9	3*9	27	0-27
10	3*10	30	0-30

Her katılımcı A rolündeki kararını verdikten sonra B rolündeki durum için de karar verecektir. B rolünde, A rolündeki katılımcının ilettiği her olası jeton miktarı için bunun ne kadarının A rolündeki katılımcıya geri iletileceğinin kararı verilecektir. A rolündeki katılımcı 0 (sıfır) jeton iletmeye kararı aldığı anda bu miktar 3 ile çarpılarak B rolündeki katılımcıya yine 0 olarak yansıtacağı için, bu durumda B oyuncusunun geri iletileceği miktar söz konusu olmayacaktır. A rolündeki katılımcının B rolündeki katılımcıya 0'dan büyük bir jeton miktarı iletmeye karar verdiğinde, bu miktar 3 ile çarpılıp B rolündeki katılımcıya aktarılacak, B

rolündeki katılımcı da bunun ne kadarını A rolündeki katılımcıya geri iletileceğine karar verecektir. B rolündeki katılımcı sadece A'nın kendisine iletildiği ve 3 ile çarpılan jeton miktarı üzerinden karar alacaktır. Yani kendi başlangıç hibesi üzerinden ileti yapamaz. A rolündeki katılımcının her alternatif ileti kararı için B rolündeki katılımcının geri iletilebileceği jeton aralıkları yukarıdaki tablonun son sütununda gösterilmektedir.

Bu haliyle her katılımcı hem A rolünde, hem de B rolünde karar alacaklardır. Bu kararlar alındıktan sonra bilgisayar her katılımcıyı rastgele A ya da B rolünden birine atayacak ve A ve B rolündeki katılımcıları eşleştirecektir. Katılımcılar kendileriyle eşleşemezler. Ödeme için sadece bilgisayarın seçtiği roldeki kararınız esas alınacaktır.

Deney sonunda bu bölüm ödeme için rastgele seçilirse, getirileriniz aşağıdaki gibi belirlenecektir. Bilgisayar sizi A rolüne atamışsa bu bölümden getiriniz, B'ye transfer (a) edildikten sonra 10 jetonluk hibenizden geriye kalan miktar ($10 - a$) ile B'nin size geri gönderdiği (b) miktarın toplamı olacaktır. Eğer B rolünde seçilmişseniz getiriniz, hibeniz olan 10 jeton artı A'nın size yaptığı iletinin üçle çarpılmış halinden ($3a$) sizin geri iletmediğiniz ($3a-b$) jeton miktarı olacaktır.

A rolündeki katılımcının getirisi: $10 - a + b$

B rolündeki katılımcının getirisi: $10 + 3a - b$

Sonuç ekranında bilgisayarın sizi hangi role seçtiğini, eşleştiğiniz katılımcı ile aranızdaki ileti miktarı bilgisini ve bu kararlar neticesinde elde ettiğiniz nihai jeton miktarını görebileceksiniz.

Bir sonraki bölümde farklı 3 kişi ile eşleşeceğiniz başka bir tasarımda kararlar alacaksınız. Daha önce de belirtildiği gibi bu iki bölüm birbirinden bağımsızdır. **Diğer taraftan, ikinci bölümde eşleştiğiniz kişilerin bu bölümde A rolünde aldığı kararların ortalamasını öğreneceksiniz. Benzer şekilde ikinci bölümde eşleştiğiniz her katılımcı kendisi hariç sizin de dâhil olduğunuz diğer 3 katılımcının A rolünde aldığı kararın ortalamasını öğrenecektir.**

İkinci Bölüm Yönergesi

Bu bölümde 4'erli gruplar oluşturmak üzere 3 katılımcı ile rastgele eşleştirileceksiniz. Grubunuzdaki katılımcılar bir önceki bölümde eşleştiğiniz katılımcılardan farklı olacaktır ve bu gruptaki katılımcıların kimliğini de bilmeyeceksiniz. Bu bölümden kazancınız, verdiğiniz kararların yanı sıra diğer grup üyelerinizin kararlarına bağlı olacaktır. Diğer gruplarda oluşan sonuçlar ise sizin grubunuzu etkilemeyecektir.

Siz de dahil grubunuzdaki her üyeye 10'ar jeton hibe edilecektir. Tüm üyeler birbirinden bağımsız olarak bu jetonları birbirinden farklı çalışan iki hesaba ayırmaya karar verecektir: Grup Hesabı ve Özel Hesap(lar). Üyelerin grup hesabına aktardıkları jetonlar toplanacak, 1.6 ile çarpılıp 4'e bölünerek üyelere eşit olarak paylaşılacaktır. Bu paylaşım her grup üyesine grup hesabına ilettiği miktardan bağımsız olarak eşit biçimde iletilecektir. Üyelerin grup hesabına iletmediği jetonlar ise kendi özel hesaplarına aktarılacaktır. Bu özel hesaplar her grup üyesi için ayrıdır, diğer grup üyelerinin özel hesaplarıyla ya da grup hesabıyla karışmaz ve buraya aktarılan jeton miktarı değişime uğramaz.

Bu şekilde her grup üyesi başlangıçta kendilerine hibe edilen 10'ar jetonun ne kadarının grup hesabına aktarılacağına karar verecek (tamsayı olarak, 0 ve 10 dahil), grup hesabına aktarılmayan jetonlar ise özel hesaplarda kalacaktır. Verilen kararlar sonrası bir grup üyesinin kazancı özel hesabındaki jetonlar ile grup hesabından kendi payına düşen jetonların toplamından oluşmaktadır. Grup hesabından her üyeye aynı miktar düşerken özel hesaplarda farklı miktarda jeton olabileceğinden deney sonunda grup üyelerinin farklılaşan miktarda jetona sahip olabileceklerine dikkat edin. Aşağıdaki tabloda 3 farklı senaryoda bir grup üyesi için örnek sonuçlar gösterilmektedir:

	1. Senaryo	2. Senaryo	3. Senaryo
a) Grup hesabına sizin katkınız	0	10	5
b) Özel hesabınızda kalan jeton (10 – a)	10	0	5
c) Grup hesabına diğer grup üyelerinin katkısı	0	30	25
d) Grup hesabında toplam jeton (a + c)	0	40	30
e) Grup hesabındaki toplam jetonun 1.6 ile çarpılması (d*1.6)	0	64	48
f) Grup hesabından katılımcı başına geri gelen jeton (e/4)	0	16	12
Toplam jeton geliriniz (b + f)	10	16	17

Bu haliyle bir grup üyesinin geliri şu formülle hesaplanmaktadır:

$$\pi_i = (10 - c_i) + \left(\frac{1.6}{4}\right) * (\sum_{j=1}^4 c_j)$$

Özel Hesap Getirisi

Grup Hesabı Getirisi

Deneme Soruları

- 1) Grup hesabına sizin 3, grubunuzdaki diğer 3 katılımcının toplam 17 jeton katkı yaptığı durumda sizin nihai getiriniz kaç jeton olur?
- 2) Grup hesabına sizin 0 jeton katkı yaptığınız durumda, sizin nihai getiriniz 18 jeton olmuş ise, grup hesabına diğer grup üyeleri toplam kaç jeton ilemiştir?

Yukarıda anlatıldığı şekilde alınan kararlar bu bölümde 1 turu oluşturacaktır ve tüm katılımcılar 10 tur boyunca karar vereceklerdir. Turlar birbirinden bağımsızdır, yani her turda katılımcılar 10'ar jeton üzerinden aynı grup elemanları ile baştan kararlar alırken bir tur diğerinin sonucunu etkilemeyecektir. **Her turda karar ekranında grubunuzdaki diğer kişilerin birinci bölümdeki A kararlarının ortalama sonucunu göreceksiniz.** Her tur sonunda o turun sonucunda katılımcının edindiği jeton miktarı gösterilecek ve bir sonraki tura geçilecektir.

Deney sonundaki kura sonrası ödemeye esas olarak bu bölüm seçilmişse yeniden bir kura çekilerek 10 turdan biri seçilecek ve ödemeye bu turdaki sonuçlar esas alınacaktır.

EK 5. UZAK TRETMAN YÖNERGESİ

Birinci Bölüm

Bu bölümde, A ve B rolleri olmak üzere iki farklı durumun olduğu rollerde karar alacaksınız. Tüm katılımcılar hem A rolü hem de B rolündeki duruma göre karar alacaklar, ancak gerçekte hangi role sahip oldukları bu kararlar alındıktan sonra bilgisayar tarafından rastgele belirlenecek ve sonuçlar size bildirecektir.

Her katılımcıya bu bölümün başında 10'ar jeton hibe edilecektir. A rolündeki kararda 10 jetonluk hibenzin dilediğiniz kadarını (tamsayı olarak, 0 ve 10 dahil) B rolündeki eşleştirdiğiniz kişiye iletmeye karar vereceksiniz. B rolündeki kişiye ilettiğiniz her jeton, deneyi yapanlar tarafından üçle çarpılarak iletilecektir. Aşağıdaki tablo A rolündeki katılımcının tüm olası ileti miktarı ile B rolündeki katılımcıya iletilecek tüm olası jeton miktarını göstermektedir:

A'nın B'ye gönderdiği jeton	Üçle Çarpma	B'ye iletilen jeton miktarı	B'nin A'ya geri iletebileceği jeton aralığı
0	3*0	0	0
1	3*1	3	0-3
2	3*2	6	0-6
3	3*3	9	0-9
4	3*4	12	0-12
5	3*5	15	0-15
6	3*6	18	0-18
7	3*7	21	0-21
8	3*8	24	0-24
9	3*9	27	0-27
10	3*10	30	0-30

Her katılımcı A rolündeki kararını verdikten sonra B rolündeki durum için de karar verecektir. B rolünde, A rolündeki katılımcının ilettiği her olası jeton miktarı için bunun ne kadarının A rolündeki katılımcıya geri iletileceğinin kararı verilecektir. A rolündeki katılımcı 0 (sıfır) jeton iletme kararı aldığı anda bu miktar 3 ile çarpılarak B rolündeki katılımcıya yine 0 olarak yansıtacağı için, bu durumda B oyuncusunun geri iletileceği miktar söz konusu olmayacaktır. A rolündeki katılımcının B rolündeki katılımcıya 0'dan büyük bir jeton miktarı iletmesi durumunda, bu miktar 3 ile çarpılıp B rolündeki katılımcıya aktarılacak, B rolündeki katılımcı da bunun ne kadarını A rolündeki katılımcıya geri iletileceğine karar verecektir. B rolündeki katılımcı sadece A'nın kendisine ilettiği ve 3 ile

çarpılan jeton miktarı üzerinden karar alacaktır. Yani kendi başlangıç hibesi üzerinden ileti yapamaz. A rolündeki katılımcının her alternatif ileti kararı için B rolündeki katılımcının geri iletebileceği jeton aralıkları yukarıdaki tablonun son sütununda gösterilmektedir.

Bu haliyle her katılımcı hem A rolünde hem de B rolünde karar alacaklardır. Bu kararlar alındıktan sonra bilgisayar her katılımcıyı rastgele A ya da B rolünden birine atayacak ve A ve B rolündeki katılımcıları eşleştirecektir. Katılımcılar kendileriyle eşleşemezler. Ödeme için sadece bilgisayarın seçtiği roldeki kararınız esas alınacaktır.

Deney sonunda bu bölüm ödeme için rastgele seçilirse, getirileriniz aşağıdaki gibi belirlenecektir. Bilgisayar sizi A rolüne atamışsa bu bölümden getiriniz, B'ye transfer (a) edildikten sonra 10 jetonluk hibenzden geriye kalan miktar ($10 - a$) ile B'nin size geri gönderdiği (b) miktarın toplamı olacaktır. Eğer B rolünde seçilmişseniz getiriniz, hibenz olan 10 jeton artı A'nın size yaptığı iletinin üçle çarpılmış halinden ($3a$) sizin geri iletmediğiniz ($3a-b$) jeton miktarı olacaktır.

A rolündeki katılımcının getirisi: $10 - a + b$

B rolündeki katılımcının getirisi: $10 + 3a - b$

Sonuç ekranında bilgisayarın sizi hangi role seçtiğini, eşleştiğiniz katılımcı ile aranızdaki ileti miktarı bilgisini ve bu kararlar neticesinde elde ettiğiniz nihai jeton miktarını görebileceksiniz.

Bir sonraki bölümde farklı 3 kişi ile eşleşeceğiniz başka bir tasarımda kararlar alacaksınız. Daha önce de belirtildiği gibi bu iki bölüm birbirinden bağımsızdır. **Diğer taraftan bu bölümdeki katılımcıların A rolünde aldığı kararların ortalaması, deneyin farklı katılımcılarla yapılacak başka bir oturumdaki katılımcılarla paylaşılacaktır.**

İkinci Bölüm

Bu bölümde 4'erli gruplar oluşturmak üzere 3 katılımcı ile rastgele eşleştirileceksiniz. Grubunuzdaki katılımcılar bir önceki bölümde eşleştiğiniz katılımcılardan farklı olacaktır ve bu gruptaki katılımcıların kimliğini de bilmeyeceksiniz. Bu bölümden kazancınız, verdiğiniz kararların yanı sıra diğer grup üyelerinizin kararlarına bağlı olacaktır. Diğer gruplarda oluşan sonuçlar ise sizin grubunuzu etkilemeyecektir.

Siz de dâhil grubunuzdaki her üyeye 10'ar jeton hibe edilecektir. Tüm üyeler birbirinden bağımsız olarak bu jetonları birbirinden farklı çalışan iki hesaba ayırmaya karar verecektir: Grup Hesabı ve Özel Hesap(lar). Üyelerin grup

hesabına aktardıkları jetonlar toplanacak, 1.6 ile çarpılıp 4'e bölünerek üyelere eşit olarak paylaşılacaktır. Bu paylaşım her grup üyesine grup hesabına iletildiği miktardan bağımsız olarak eşit biçimde iletilecektir. Üyelerin grup hesabına iletmediği jetonlar ise kendi özel hesaplarına aktarılacaktır. Bu özel hesaplar her grup üyesi için ayrıdır, diğer grup üyelerinin özel hesaplarıyla ya da grup hesabıyla karışmaz ve buraya aktarılan jeton miktarı değişime uğramaz.

Bu şekilde her grup üyesi başlangıçta kendilerine hibe edilen 10'ar jetonun ne kadarının grup hesabına aktarılacağına karar verecek (tamsayı olarak, 0 ve 10 dâhil), grup hesabına aktarılmayan jetonlar ise özel hesaplarda kalacaktır. Verilen kararlar sonrası bir grup üyesinin kazancı özel hesabındaki jetonlar ile grup hesabından kendi payına düşen jetonların toplamından oluşmaktadır. Grup hesabından her üyeye aynı miktar düşerken özel hesaplarda farklı miktarda jeton olabileceğinden deney sonunda grup üyelerinin farklılaşan miktarda jetona sahip olabileceklerine dikkat edin. Aşağıdaki tabloda 3 farklı senaryoda bir grup üyesi için örnek sonuçlar gösterilmektedir:

	1. Senaryo	2. Senaryo	3. Senaryo
a) Grup hesabına sizin katkınız	0	10	5
b) Özel hesabınızda kalan jeton (10 – a)	10	0	5
c) Grup hesabına diğer grup üyelerinin katkısı	0	30	25
d) Grup hesabında toplam jeton (a + c)	0	40	30
e) Grup hesabındaki toplam jetonun 1.6 ile çarpılması (d*1.6)	0	64	48
f) Grup hesabından katılımcı başına geri gelen jeton (e/4)	0	16	12
Toplam jeton geliriniz (b + f)	10	16	17

Bu haliyle bir grup üyesinin geliri şu formülle hesaplanmaktadır:

$$\pi_i = (10 - c_i) + \left(\frac{1.6}{4}\right) * (\sum_{j=1}^4 c_j)$$

Özel Hesap Getirisi

Grup Hesabı Getirisi

Deneme Soruları

- 1) Grup hesabına sizin 3, grubunuzdaki diğer 3 katılımcının toplam 17 jeton katkı yaptığı durumda sizin nihai getiriniz kaç jeton olur?
- 2) Grup hesabına sizin 0 jeton katkı yaptığınız durumda, sizin nihai getiriniz 18 jeton olmuş ise, grup hesabına diğer grup üyeleri toplam kaç jeton iletmiştir?

Yukarıda anlatıldığı şekilde alınan kararlar bu bölümde 1 turu oluşturacaktır ve tüm katılımcılar 10 tur boyunca karar vereceklerdir. Turlar birbirinden bağımsızdır, yani her turda katılımcılar 10'ar jeton üzerinden aynı grup elemanları ile baştan kararlar alırken bir tur diğerinin sonucunu etkilemeyecektir. **Her turda karar ekranında farklı katılımcılarla yapılmış önceki bir oturumdaki katılımcıların birinci bölümdeki A kararlarının ortalama sonucunu göreceksiniz.** Her tur sonunda o turun sonucunda katılımcının edindiği jeton miktarı gösterilecek ve bir sonraki tura geçilecektir.

Deney sonundaki kura sonrası ödemeye esas olarak bu bölüm seçilmişse yeniden bir kura çekilerek 10 turdan biri seçilecek ve ödemeye bu turdaki sonuçlar esas alınacaktır.

	HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ	Doküman Kodu Form No.	FRM-DR-21
		Yayın Tarihi Date of Pub.	04.01.2023
	FRM-DR-21 Doktora Tezi Orijinallik Raporu <i>PhD Thesis Dissertation Originality Report</i>	Revizyon No Rev. No.	02
		Revizyon Tarihi Rev.Date	25.01.2024

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞINA

Tarih: 07/06/2024

Tez Başlığı: Sosyal Sermaye ve Kamusal Mallar Arasındaki İlişkinin Deneysel Analizi

Yukarıda başlığı verilen tezimin a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 140 sayfalık kısmına ilişkin, 07/06/2024 tarihinde tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda işaretlenmiş filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 12 'dir.

Uygulanan filtrelemeler**:

- Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç
- Kaynakça hariç
- Alıntılar hariç
- Alıntılar dâhil
- 5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tezimin herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumlarda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

Necmi OCAK

Öğrenci Bilgileri	Ad-Soyad	Necmi OCAK	
	Öğrenci No	N12247955	
	Enstitü Anabilim Dalı	Maliye	
	Programı	Maliye	
	Statüsü	Doktora <input checked="" type="checkbox"/>	Lisans Derecesi ile (Bütünleşik) Dr <input type="checkbox"/>

DANIŞMAN ONAYI

UYGUNDUR.
Prof. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ

*Tez **Almanca** veya **Fransızca** yazılıyor ise bu kısımda tez başlığı **Tez Yazım Dilinde** yazılmalıdır.

**Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları İkinci bölüm madde (4)/3'te de belirtildiği üzere: Kaynakça hariç, Alıntılar hariç/dahil, 5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç (Limit match size to 5 words) filtreleme yapılmalıdır.

	HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ	Doküman Kodu Form No.	FRM-DR-21
		Yayın Tarihi Date of Pub.	04.01.2023
	FRM-DR-21 Doktora Tezi Orijinallik Raporu <i>PhD Thesis Dissertation Originality Report</i>	Revizyon No Rev. No.	02
		Revizyon Tarihi Rev.Date	25.01.2024

TO HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
DEPARTMENT OF PUBLIC FINANCE

Date: 07/06/2024

Thesis Title (In English): An Experimental Analysis of The Relationship Between Social Capital And Public Goods

According to the originality report obtained by myself/my thesis advisor by using the Turnitin plagiarism detection software and by applying the filtering options checked below on 07/06/2024 for the total of 140 pages including the a) Title Page, b) Introduction, c) Main Chapters, and d) Conclusion sections of my thesis entitled above, the similarity index of my thesis is 12 %.

Filtering options applied**:

- Approval and Declaration sections excluded
- References cited excluded
- Quotes excluded
- Quotes included
- Match size up to 5 words excluded

I hereby declare that I have carefully read Hacettepe University Graduate School of Social Sciences Guidelines for Obtaining and Using Thesis Originality Reports that according to the maximum similarity index values specified in the Guidelines, my thesis does not include any form of plagiarism; that in any future detection of possible infringement of the regulations I accept all legal responsibility; and that all the information I have provided is correct to the best of my knowledge.

I respectfully submit this for approval.

Necmi OCAK

Student Information	Name-Surname	Necmi OCAK	
	Student Number	N12247955	
	Department	Public Finance	
	Programme	Public Finance	
	Status	PhD <input checked="" type="checkbox"/>	Combined MA/MSc-PhD <input type="checkbox"/>

SUPERVISOR'S APPROVAL

APPROVED
Prof. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ

**As mentioned in the second part [article (4)/3] of the Thesis Dissertation Originality Report's Codes of Practice of Hacettepe University Graduate School of Social Sciences, filtering should be done as following: excluding refence, quotation excluded/included, Match size up to 5 words excluded.

EK 7. DOKTORA TEZİ ETİK KURUL İZİNİ



T.C.
HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
Rektörlük

Sayı : 3585/172 **433 - 2109**

11/8

17/7

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Enstitünüz Maliye Anabilim Dalı doktora programı öğrencilerinden **Necmi OCAK**'ın **Doç. Dr. İbrahim Erdem SEÇİLMİŞ** danışmanlığında yürüttüğü "**Sosyal Sermaye ve Kamusal Mallar Arasındaki İlişkinin Deneysel Analizi**" başlıklı tez çalışması, Üniversitemiz Senatosu Etik Komisyonunun **23 Mayıs 2017** tarihinde yapmış olduğu toplantıda incelenmiş olup, etik açıdan uygun bulunmuştur.

Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.

Prof. Dr. Rahime M. NOHUTCU
Rektör a.
Rektör Yardımcısı

*Öğrenci İşleri
A.B.D. Yasal İşleri
ve Kurumlar
23.06.2017*