



**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

Hacettepe University
Journal of Economics and Administrative Sciences

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 40, Sayı 3, 2022

Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences, Vol 40, Issue 3, 2022

ISSN 1301-8752 | e-ISSN1309-6338

Derginin Sahibi/Publisher: M. Umur TOSUN, Dekan / Dean
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına /
on behalf of H.U. Faculty of Economics and Administrative Sciences

Yayın Kurulu Başkanı/Chief Editor: A. Yasemin YALTA

Yayın Kurulu Başkan Yardımcısı/Deputy Editor: Selin METİN CAMGÖZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü/Editorial Manager: Şerife GÜRAN

Yayın Kurulu/Editorial Board:

Selin Metin CAMGÖZ	Hacettepe Üniversitesi (İşletme), TR
Tarkan ÇAVUŞOĞLU	Hacettepe Üniversitesi (Maliye), TR
Andre DORSMAN	VU Üniversitesi (İşletme), NL
Mine Pınar GÖZEN ERCAN	Hacettepe Üniversitesi (Uluslararası İlişkiler), TR
Matthias FINGER	Ecole Poly. Federal de Lausanne (İşletme), CH
Sıdıka KAYA	Hacettepe Üniversitesi (Sağlık Yönetimi), TR
Murat KAYALAR	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi (Sağlık Yönetimi), TR
Uğur SADI OĞLU	Hacettepe Üniversitesi (Kamu Yönetimi), TR
Ramazan SARI	Orta Doğu Teknik Üniversitesi (İşletme), TR
Arzu ŞENER	Hacettepe Üniversitesi (Aile ve Tüketici Bilimleri), TR
Tarık TUNCAY	Hacettepe Üniversitesi (Sosyal Hizmet), TR
Wim WESTERMAN	Groningen Üniversitesi (İşletme), NL

Yabancı Dil Editörü / Foreign Language Editor:

Sıla CAN DEMİR Hacettepe Üniversitesi, TR

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda dört defa online yayımlanan uluslararası, akademik hakemli bir dergidir.

Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazılar <https://dergipark.org.tr/tr/pub/huniibf> adresinden yüklenmelidir. Diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır:

Adres/Address:

Şerife GÜRAN

Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü 06800, Beytepe, ANKARA

e-posta/e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr

Dergiye gönderilecek makaleler, Dergi web-sitesinde (<http://dergipark.org.tr/huniibf>) yer alan "Yazar Rehberi"ndeki kurallara uygun olmalıdır.

H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences is a peer-reviewed online international, academic journal, published quarterly. Articles sent must conform to the requirements indicated on the Guide for Authors in the web-site (<http://dergipark.gov.tr/huniibf>).

Yayının Türü/Product Type: Uluslararası akademik internet üzerinden yayımlanan hakemli Dergi, yılda 4 sayı/
International academic online refereed journal, four issues per year.

Basım Tarihi/Date of Issue: Eylül 2022 / September 2022

Dizin/Indexing: TR Dizin (Ulakbim), EconLit, ASOS

Yayının Yönetim Yeri/Editorial Office Contact Information: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe-ANKARA, Tel: (0312) 297 68 30/Hacettepe University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Beytepe-ANKARA, Phone: +90 312 297 68 30

Danışma Kurulu/Advisory Board

Aybala DEMİRCİ AKSOY	Gazi Üniversitesi, TR
Victor ASAL	State University of New York, US
Erhan ASLANOĞLU	Piri Reis Üniversitesi, TR
Doğan Yaşar AYHAN	Başkent Üniversitesi, TR
Kamil Ufuk BİLGİN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, TR
Nurettin BİLİCİ	Çankaya Üniversitesi, TR
Geert BOUCKAERT	KU Leuven, BE
Dimitrios BUHALIS	University of Bournemouth, UK
Charles E. BUTTERWORTH	University of Maryland, US
Mitat ÇELİKPALA	Kadir Has Üniversitesi, TR
Wolfgang DIETRICH	University of Innsbruck, AT
Alan DOIG	Northumbria University, UK
Aylin ÖZMAN	TED Üniversitesi, TR
Korkut ERTÜRK	University of Utah, US
Halit GÖNENÇ	University of Groningen, NL
Michael S. GUTTER	University of Florida, US
Nguyen Thai Yen HUONG	Diplomatic Academy of Vietnam, VN
Peter M. JACKSON	Leicester Üniversitesi, UK
Aykut KİBRİTÇİOĞLU	Ankara Üniversitesi, TR
Ayşegül MENGİ	Ankara Üniversitesi, TR
Toshihiro MINOHARA	University of KOBE, JP
Ahmet Fazıl ÖZSOYLU	Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, TR
Erol TAYMAZ	Orta Doğu Teknik Üniversitesi, TR
Süleyman TÜRKEK	Toros Üniversitesi, TR
Horst UNBEHAUN	Georg Simon Ohm TH, DE
Simon WIGLEY	Bilkent Üniversitesi, TR
Erinç YELDAN	Bilkent Üniversitesi, TR
A. Nuri YURDUSEV	Orta Doğu Teknik Üniversitesi, TR
Mary Ellen ZUCKERMAN	State University of New York, US

HAKEMLER/REFEREES

Mahmut Akbolat	Sakarya Üniversitesi
K. Barış Atıcı	Hacettepe Üniversitesi
Altan Ayan	Trakya Üniversitesi
Seda Aydan	Hacettepe Üniversitesi
İhsan Aytekin	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Harun Bal	Çukurova Üniversitesi
Murat Ozan Başkol	Uludağ Üniversitesi
Gökhan Bitmiş	Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Kurtuluş Bozkurt	Adnan Menderes Üniversitesi
Azize Ergeneli	Hacettepe Üniversitesi
Yusuf Esmer	Bayburt Üniversitesi
Ömer Okan Fettahlioğlu	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Volkan Göçoğlu	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Ergül Toğrul Kısa	Hitit Üniversitesi
Mustafa Kocaoğlu	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doğan N. Leblebici	Hacettepe Üniversitesi
Barış Övgün	Ankara Üniversitesi
Reyhan Özeş Özgür	Gelilim Üniversitesi
Selcen Öztürk	Hacettepe Üniversitesi
Mehmet Ozan Saray	İnönü Üniversitesi
Cenk Sözen	Başkent Üniversitesi
Mustafa Şen	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Tuğçe Şimşek	Gümüşhane Üniversitesi
Erdoğan Teyyare	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Nilay Yavuz	Hacettepe Üniversitesi
Hakkı Okan Yeloğlu	Başkent Üniversitesi
Zuhal Yeşilyurt	TED Üniversitesi
Mustafa Yurttadur	Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi
Mehmet Zambak	Akdeniz Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisinin Cilt 40, Sayı 3, Eylül 2022'de yayınlanan makalelerini değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to review the articles published in Volume 40, Issue 3, September 2022 of the Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences.

İÇİNDEKİLER/CONTENTS

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Seymur Ağazade** Avrupa Ülkelerinde İnovasyon ve Dış Ticaret Arasındaki İlişki 472-493
Aykut Karakaya *The Relationship between Innovation and Foreign Trade in European Countries*

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Serdar Akbaş** An Emerging Factor in Turkish Anti-Dumping Policy: Additional Customs Duty 494-513
Türk Anti-Dumping Politikasında Yükselen Yeni Bir Faktör: İlave Gümrük Vergisi

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Hazal Duman Alptekin** 1991-2021 Yılları Arasında Gerçekleştirilen Kurumsal Mantık Çalışmalarının
Umut Koç Bibliyometrik ve Bilimsel Haritalama Teknikleri İle İncelenmesi 514-547
A Bibliometric and Scientific Mapping Analysis of Research on Institutional Logics from 1991 to 2021

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Zeynep Demirci Çakıroğlu** Mülteci Koruması Küresel Kamusal Malının Maslow İhtiyaçlar
İbrahim Attila Acar Hiyerarşisi Çerçevesinde İncelenmesi 548-565
Examination of the Refugee Protection Global Public Good in the Framework of Maslow's Hierarchy of Needs

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Gökhan Demirtaş** İmalat Sanayinde Doğrudan Yabancı Yatırımların Rekabet Gücüne Etkisi:
Ali İhsan Artık Türkiye Üzerine Ampirik Bir Analiz 566-586
Effect of Foreign Direct Investment on Competitiveness in Manufacturing Industry: An Empirical Analysis On Turkey

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Arzu Dilaveroğlu** Kamu Yönetiminde Paradigma Değişimi ve Ortak Üretim:
Fahri Trafik Müfettişliği Örneği 587-604
Paradigm Change and Co-Production in Public Administration: The Case of Honorary Traffic Inspectorate

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Çağrı İzci** Hizmet Oryantasyonluluk Üzerinde Duygusal Zeka, Duygusal Emek
ve Ego Durumları Etkilerinin İncelenmesi: Konaklama İşletmeleri Örneği 605-632
Investigation of the Effects of Emotional Intelligence, Emotional Labor and Ego States on Service Orientation: The Case of Hospitality Business

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Yaprak Kalafatoğlu** Kadın Yöneticilerin Karşılaştıkları Fırsatlar ve Engeller: Nitel bir Çalışma 633-658
Ayşe Alev Torun *Opportunities and Challenges Facing Female Managers: A Qualitative Study*

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Levent Sezal** Türkiye'de Mevduat ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı
Finansal Performansları Üzerine Bir İnceleme 659-674
An Investigation On Comparative Financial Performances Of Deposit And Participation Banks in Turkey

Araştırma Makalesi/ Research Article

- Elif Genç-Tetik** Linking Public Sector Innovation with Learning in the
Inter-Organisational Context 675-691
Örgütler Arası İlişkiler Bağlamında Kamu Sektöründe İnovasyon ve Öğrenme

- Yazarlara Duyuru** 692-699



Araştırma Makalesi / Research Article

Avrupa Ülkelerinde İnovasyon ve Dış Ticaret Arasındaki İlişki*

Seymur Ağazade¹, Aykut Karakaya¹

Öz

Bu çalışmada inovasyonun dış ticaret üzerindeki etkisi Avrupa ülkeleri örneğinde 2000-2017 dönemi verileri temel alınarak ve panel veri yöntemleri kullanılarak araştırılmıştır. Çalışmada inovasyon göstergesi olarak Ar-Ge yoğunluğu kullanılmış olup, dış ticarete ilişkin ise ihracat yoğunluğu, ithalat yoğunluğu ve ihracatın ithalatı karşılama oranı değişkenleri dikkate alınmıştır. Değişkenlerin durağan olmadıklarına işaret eden birim kök testi sonuçları ve model parametrelerinin ülkelere göre heterojenliği dikkate alınarak inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki ilişki Westerlund (2007) HDM koentegrasyon testi ve Pesaran (2006) CCEMG modeli çerçevesinde incelenmiştir. Westerlund (2007) HDM koentegrasyon testi sonucunda, inovasyon ile her üç dış ticaret değişkeninin koentegre olduğu bulunmuştur. Pesaran (2006) CCEMG yöntemi dâhilinde ihracat, ithalat ve ihracatın ithalatı karşılama oranı için tahmin edilen modellerden ise sadece ilkinde inovasyonun dış ticaret üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Bulgular hem uzun hem de kısa dönemde inovasyonun ihracatı pozitif yönde etkilediğini gösterirken, ithalatı ve ihracatın ithalatı karşılama oranını etkilemediğine işaret etmektedir. Bununla birlikte CCEMG modeli ile yapılan tahminlerle, inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki ilişkinin ülkelere göre farklılık gösterdiği, Türkiye için ise bu ilişkinin desteklenmediği görülmüştür. Elde edilen sonuçlar, ülkelere göre farklılıkların olduğuna işaret etmekle birlikte ihracat artışına ilişkin politika hedefleri belirleyen ülkelerin inovasyonu destekleyici tedbirleri de dikkate almaları gerektiğini göstermektedir. Böyle bir tercih kalıcı rekabet üstünlüğünü destekleyen inovasyon ve teknolojik yetenek birikimine katkı sağlayabilir.

Anahtar Kelimeler: İnovasyon, dış ticaret, panel koentegrasyon, CCEMG tahmincileri, Avrupa Ülkeleri.

The Relationship between Innovation and Foreign Trade in European Countries

Abstract

This study investigates the effect of innovation on foreign trade in European countries for the period of 2000-2017 using panel data methods. R&D intensity was used as an indicator of innovation, and export intensity, import intensity and the ratio of exports to imports were considered as foreign trade indicators. Considering the results of unit root tests indicating the nonstationary of the variables and the heterogeneity of parameters across countries, the relationship between innovation and foreign trade variables was examined by using Westerlund (2007) HDM cointegration test and Pesaran (2006) CCEMG model. Westerlund (2007) HDM cointegration test showed that innovation and all three foreign trade variables are cointegrated. Among the models estimated for exports, imports, and the ratio of exports to imports within the framework of Pesaran (2006) CCEMG method, it was found that innovation affects foreign trade only in the first model. These finding supports that innovation influences exports positively in both the long and short run. However, innovation did not influence imports and the ratio of exports to imports. Furthermore, the CCEMG model showed that the relationship between innovation and foreign trade variables varies across countries, while this relationship was not supported for Turkey. The results indicate that although there are differences across countries, when setting policy targets for export growth, they should also consider measures to support innovation. It is thought that such a preference will contribute to the innovation and technological capability accumulation that support permanent competitive advantage.

Keywords: Innovation, Foreign Trade, Panel cointegration, CCEMG Estimators, European Countries.

* Bu çalışma, 17-19 Nisan 2019 tarihlerinde Artvin'de düzenlenen Artvin Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi'nde sunulan "Avrupa Ülkelerinde İnovasyon ve İhracat Arasında Uzun Dönemli İlişki" başlıklı bildirinin önemli ölçüde geliştirilmiştir şeklidir.

¹ Sorumlu Yazar (Corresponding Author), Prof. Dr., Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, İİSBF, İktisat Bölümü, seymur.agazade@alanya.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-5484-5189>

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, aykut.karakaya@erdogan.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-6491-132X>

Atıf: Ağazade, S., Karakaya, A. (2022). Avrupa ülkelerinde inovasyon ve dış ticaret arasındaki ilişki. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40 (3), 472-493.

GİRİŞ

Schumpeter (1934), ortaya çıkış biçimlerine göre inovasyonu yeni bir ürünün ya da bir ürünün yeni özellikler kazandırılmış halinin piyasaya sürülmesi, yeni bir üretim yönteminin uygulanması, yeni bir piyasanın açılması, yeni bir hammadde ya da yarı mamul kaynağının bulunması ve yeni bir monopol pozisyonunun yaratılması ya da var olan bir monopol pozisyonunun bozulması şeklinde sınıflandırmaktadır. Bu şekilde bir sınıflandırmadan da anlaşıldığı üzere, inovasyonun rekabet gücü sağlaması ve ihracatı artırıcı yönde etkilemesi beklenir. Bunun yanı sıra, bu süreç ithal edilen malların yurtiçinde üretimi ile sonuçlanabileceğinden dolayı ithalatı azaltıcı etkilere de neden olabilir. İnovasyonun aynı zamanda, yeni ürünlerin veya yeni pazarlara yönelik ürünlerin üretimi için daha fazla ithal girdi talebinin ortaya çıkması ile sonuçlanması da mümkündür. İnovasyonun ülkelerarası ticaret üzerindeki etkisi, bu ticareti açıklamaya yönelik yaklaşımlar olan Posner'in (1961) teknoloji açığı teorisinde, Vernon'un (1966) ürün dönemleri teorisinde ve Krugman'ın (1979) kuzey-güney modelinde de açıklanmaya çalışılmaktadır. Bunun yanı sıra, kendi kendine seçim hipotezi (self-selection hypothesis) de inovasyonun dış ticaret üzerindeki etkisine ilişkin açıklama getirmektedir.

Araştırma konusunun ele alındığı mevcut literatürde ise hem mikro hem de makro düzeyde verilerin kullanıldığı fakat problemin genellikle inovasyon-ihracat ilişkisi bağlamında incelendiği görülmektedir. Bu çalışma, ihracatın yanı sıra ithalat ve ihracatın ithalatı karşılama oranı değişkenlerini de kullanarak inovasyonun dış ticaret üzerindeki etkisini daha kapsamlı bir şekilde ele almaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın temel katkılarından birinin literatürde mevcut olan boşluğu panel verinin çokuluslu ampirik uygulamasına dayanarak doldurmak olduğu ifade edilebilir. Mevcut uygulamalı literatürde inovasyon değişkeni için girdi ve çıktı odaklı göstergelerin dikkate alındığı görülmektedir. Bu çalışmada girdi odaklı inovasyon göstergesi olarak Ar-Ge harcamalarına ilişkin istatistikler kullanılmıştır.

Çalışmanın amacı doğrultusunda, Avrupa ülkeleri örneğinde inovasyonun dış ticaret üzerindeki etkisini incelemek için 2000-2017 dönemine ait dengeli panel veri seti kullanılmıştır. Araştırma 36 ülkeyi kapsamakta olup, panel veri yöntemlerine dayanmaktadır. Çalışmada bir sonraki başlık altında konunun teorik temelleri sunulmuş, ikinci bölümde ise literatür ele alınmıştır. Üçüncü bölümde veri seti ile değişkenler tanımlanıp analiz yöntemi ile kullanılan teknikler açıklanırken, bunu takiben dördüncü bölümde araştırmada elde edilen bulgular sunulmuştur. Son bölümde ise, çalışma bulguları dikkate alınarak araştırma sonuçları verilmiş ve bunlara dayanan değerlendirme ve öneriler yapılmıştır.

1. TEORİK ÇERÇEVE

Ülkeler arasında ticareti açıklamaya yönelik olarak geliştirilen Posner'in (1961) teknoloji açığı teorisi, Vernon'un (1966) ürün dönemleri teorisi ve Krugman'ın (1979) kuzey-güney modeli, inovasyonun ülkelerarası ticaret üzerindeki etkisine yönelik açıklamalar getirmektedir. Bu teorik yaklaşımlar inovasyonun dış ticarete piyasa gücü kazandırdığını ve ihracatı kolaylaştırdığını öngörürler. Şöyle ki, teknoloji açığı teorisi, ülkelerarasındaki ticareti teknoloji farkına, yani karşılaştırmalı maliyetlerde teknolojik değişimden kaynaklanan farklılıklara dayandırmaktadır. Teknoloji düzeyindeki bu farklılık, takipçi ülkelerce inovasyonun taklit edilmesine yeterli olan bir öğrenme süresi boyunca ticareti teşvik etmektedir. Ürün dönemleri teorisinde de, benzer şekilde, ürünün olgunlaşma aşamasında seri üretim ve ölçek ekonomileri üretkenlik artışına neden olmakta ve ülkelerarası ticareti desteklemektedir. Daha sonraki aşamalarda ise ürünün

taklit edilmesi ile taklitçi ülke ihracatçı konuma geçer. İnovasyonun yeni malların geliştirilmesi biçiminde ele alındığı Krugman'ın (1979) kuzey-güney modelinde de ürün dönemleri teorisi ile benzer sonuçlara ulaşılmaktadır. Monopol rantına yol açmasından dolayı teknolojik farklılık modelde ülkelerarası ticaretin nedeni olarak görülmektedir. Kuzey-güney modelinde yeni ürünler başlangıçta inovatif kuzey ülkesinden güney ülkesine ihraç edilmekte, üretim teknolojisinin belirli bir dönem sonra güney ülkesinde mevcut olmasıyla düşük ücretlerden kaynaklanan rekabet üstünlüğü sayesinde söz konusu süreç bu ürünlerin artık kuzey ülkesince güney ülkesinden ithal edilmesiyle sonuçlanmaktadır (Ert vd., 2017).

Bunun yanı sıra, inovasyonun dış ticarete olan etkisi teorik olarak kendi kendine seçim mekanizması bağlamında da açıklanmaktadır. Bilindiği gibi, yurtiçi piyasalarla karşılaştırıldığında uluslararası piyasalara giriş ve bu piyasalarda var olma birçok ilave maliyete katlanmayı gerektirmektedir. Bu nedenle, belirtilen mekanizma daha yüksek üretkenlikle çalışan inovatif firmaların bu ek maliyetleri karşılayabilmelerinin ve uluslararası piyasalarda faaliyetlerini sürdürebilmelerinin mümkün olduğunu öne sürmektedir (Bernard ve Wagner, 1997; Wagner, 2002; Melitz, 2003). Batık maliyetler olarak da değerlendirilebilecek olan bu ilave maliyetler müzakere, anlaşmaya varma, ürünleri uluslararası veya yabancı standartlara uygun hale getirme, uluslararası dağıtım ağlarını oluşturma gibi bir dizi işlemde kaynaklanmaktadır. Rekabetin daha yoğun olduğu dış piyasalarda ancak daha üretken firmaların bu batık maliyetleri karşılayabilmeleri ve faaliyetlerini sürdürebilmeleri mümkün görünmektedir. Bu durum da, kendi kendine seçim mekanizması için temel oluşturmaktadır (Bernard ve Jensen, 1999; Bernard vd., 2003; Clerides vd., 1998; Helpman vd., 2004; Roberts ve Tybout, 1997).

İnovasyon, yeni ürünlerin ortaya çıkmasına, mevcut ürünlerin kalitesinin artırılmasına, firmaların yeni piyasalara açılmasına veya yeni bir yönetim şeklinin uygulanmasına neden olmakta ve dolayısıyla ticaret performansını da etkilemektedir. Ürün inovasyonu ve ürün geliştirmeye ek olarak, süreç inovasyonu da maliyetleri düşürebilir ve böylece rekabet gücünü artırabilir (Wakelin, 1998a). Bunun yanı sıra inovatif endüstrilere ait ürünlerin fiyat esnekliğinin daha düşük ve gelir esnekliğinin ise daha yüksek olması (Greenhalgh, 1990) da inovasyonun rekabet gücü sağlama ve ticaret artışını destekleme özelliği için tutarlı bir temel sağlamaktadır. Daha düşük fiyat esnekliği maliyetler üzerinde fiyat belirlemede üreticilere önemli avantajlar sağlamakta ve bu fiyat artışları satış hasıllarının artması ile sonuçlanmaktadır. Daha yüksek gelir esnekliği ise, süreç içinde gelir düzeyindeki artış dikkate alındığında, piyasalarda ticaret hacimlerinin daha yüksek bir kısmının bu mallar lehine olacak şekilde değişeceğine işaret etmektedir. Dış ticaret bağlamında düşünüldüğünde ise inovasyonun yenilikçi malların esneklik özelliklerinden dolayı dış ticareti destekleyici sonuçlara neden olacağı anlaşılmaktadır.

İnovasyon ve dış ticaret arasındaki ilişkiye yönelik getirilen teorik açıklamaların, uygulamalı çalışmalarda da olduğu gibi ağırlıklı olarak inovasyon ve ihracat ilişkisi üzerine odaklandığı görülmektedir. Fakat inovasyonun ithalat üzerinde de önemli etkilerinin olması beklenebilir ve bu etkinin nihai olarak farklı yönlerdeki gelişmelere göre şekillenebileceği ileri sürülebilir. Şöyle ki, inovasyon ithal edilen mal ve hizmetlerin yurtiçi üretimini mümkün hale getirebilir ve ithalatı azaltıcı yönde etkileyebilir. Diğer yünden hammadde, aramalı ve malzeme gibi üretim girdilerinin yetersiz olması veya bunların üretiminin mümkün olmaması durumunda inovasyon ithal girdi talebinde artışa da neden olabilir.

2. LİTERATÜR DEĞERLENDİRMESİ

Denklemlere İnovasyonun dış ticaret performansı üzerinde etkisine ele alan çalışmalar oldukça geniş bir literatür oluşturmaktadır. Makro ve mikro düzeyde verilere dayandığı görülen bu çalışmalarda çok farklı şekillerde ölçülebilen inovasyonun genellikle uluslararası piyasalara girişi kolaylaştırmaya katkı sağladığı ve yine farklı şekilde ölçülen ihracat performansını iyileştirdiği görülmekle birlikte, bunu desteklemeyen çalışmaların veya sektör ya da mal grubuna göre genelleştirmeye olanak vermeyen sonuçların olduğu da söylenebilir. Bununla birlikte yapılan çalışmalarda inovasyon ve dış ticarete ilişkin göstergelerin önemli derecede farklılık gösterdiği, verinin firma, sektör ve ülke gibi farklı düzeyde olduğu ve analiz yöntemlerinin farklı varsayımlara dayandığı da görülmektedir. Örneğin Landesmann ve Pfaffermayr (1997) inovasyon ve ihracat ilişkisini incelemek için 7 OECD üyesi ülke (Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere, ABD) örneğinde ihracatı talep denklemlerini elektrikli olmayan makineler, elektrikli makineler ve toplam imalat sanayi için tahmin etmişlerdir. Çalışmada göreceli maliyette rekabet avantajına neden olduğundan rakiplere göre Ar-Ge faaliyeti ve uluslararası pazarlara sunulan ürünlerin kalite spektrumundaki konumunu dikkate alan göstergeler kullanılmıştır. Bunun sonucunda göreceli Ar-Ge harcamalarının ABD, İngiltere ve Japonya'da ihracat paylarını genellikle pozitif yönde etkilediğini destekleyen sonuçlar elde edilmiştir. Almanya ve bazı durumlarda Fransa için ise göreceli Ar-Ge harcamaları ve ihracat payları arasındaki ilişki zaman zaman negatif olmuştur.

Verspagen ve Wakelin'in (1997) çalışmasında ise konu 9 OECD ülkesi (Kanada, Fransa, Almanya, İngiltere, İtalya, Japonya, Norveç, İsveç ve ABD) örneğinde ele alınmış ve bu ülkelerin 22 imalat sanayi sektörü arasındaki ikili ticaret akımları üzerinde Ar-Ge harcamalarının, yatırımların ve ücretlerin etkisi incelenmiştir. Çalışmada Ar-Ge yoğunluğu sektörel gayrisafi katma değer yüzdesi olarak Ar-Ge harcamalar şeklinde hesaplanmıştır. Tahmin edilen modelde bağımlı değişken ise ülkelerin sektörel ihracat oranıdır. Tahmin sonuçlarında rekabet gücünü belirleyen temel faktörün sektöre göre farklılık gösterdiği tespit edilirken, Ar-Ge harcamalarının etkisinin 10 sektör için pozitif ve 4 sektör için ise negatif olduğu vurgulanmıştır. Aynı ülkeler örneğinde Wakelin (1998a) ticaretin belirleyicileri için oluşturduğu ampirik modeli, özellikle inovasyonun rolüne vurgu yaparak tahmin etmiştir. Tahmin edilen modelde, göreceli inovasyonu, işgücü maliyetlerini ve yatırım oranlarını, sektörel bazda iki taraflı ticaret üzerindeki etkisini yatay kesit verisine dayanarak incelenmiştir. Çalışmada inovasyon göstergesi olarak göreceli Ar-Ge yoğunluğu ve göreceli patentleştirme değişkenleri kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre sektörlerin toplulaştırılmış verileri dikkate alındığında ele alınan göstergeden bağımsız olarak inovasyon iki taraflı ticarete önemli rol oynamaktadır. Fakat sektörel düzeyde, odaklanılan sektöre ve göstergeye göre sonuçlar değişiklik göstermektedir. Şöyle ki, 22 sektörün 15'i için görece inovasyonun iki taraflı ticaret üzerindeki etkisi pozitif bulunmuş, diğer 7 sektör için ise herhangi bir ilişki tespit edilmemiştir. 15 OECD üyesinin havuzlanmış verisine dayanarak Fagerberg (1988) sonuçları da ülkeler arasında uluslararası rekabetçilik ve büyümedeki farklılıkları etkileyen ana faktörlerin teknolojik rekabetçilik ve teslimatta rekabet edebilme yeteneği olduğunu göstermektedir.

Farklı sektörlerle ilişkin olmakla birlikte Ghazalian ve Furtan (2007) ile Bojnec ve Fertó'nün (2011) çalışmaları da OECD ülkeleri odağında kaleme alınmıştır. Ghazalian ve Furtan (2007) birincil tarım ürünleri ve işlenmiş gıda ürünleri ihracatı üzerinde inovasyonun etkisini 21 OECD üyesi ülke için araştırmış ve inovasyonun bir göstergesi olarak Ar-Ge sermaye stokunu dikkate almıştır. Çekim modeline dayanan sonuçlar Ar-Ge'nin birincil tarım ürünleri ihracatını artırdığını

göstermektedir. Fakat işlenmiş gıda sektöründe bu etkinin negatif olduğunu gösteren sonuçlar elde edilmiştir. Bu sonuç inovasyonun piyasa genişletici etkisinin piyasa gücü etkisine baskın olması ile açıklanmıştır. Ayrıca çalışma sonuçları birincil tarım ürünleri sektörüne yönelik inovasyonun da işlenmiş gıda ihracatını desteklediğine işaret etmektedir. Bojnec ve Fertó (2011) ise Ar-Ge harcamalarının imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkisini 18 OECD üyesi ülke örneğinde panel veri ve çekim modelini kullanarak araştırmışlardır. Çalışma sonuçları, Ar-Ge harcamalarının ihracatçı ülkeler için imalat sanayi dış ticaretini pozitif yönde etkilediğini, ithalatçı ülkeler için ise farklı sonuçların olduğunu göstermektedir. Yapılan tahminler, Ar-Ge harcamalarının ülkeler arası uzaklığın etkilerinin aşılmasına katkıda bulunabileceğini ve ithalatta uzmanlaşmayı güçlendirebileceğine işaret etmektedir.

Montobbio ve Rampa (2005), DiPietro ve Anoruo (2006) ile Cipollina vd. (2016) çalışmaları da çok ülkeli verilerine dayanmaktadır. Bunlardan Montobbio ve Rampa (2005) konuyu Arjantin, Brezilya, Çin, Kolombiya, Hindistan, Malezya, Meksika, Singapur ve Tayland olmak üzere dokuz gelişmekte olan ülkenin 25 imalat sanayi ve birincil ürünler sektörü örneğinde ele almışlardır. Yapısal ayrıştırma analizinin kullanıldığı çalışmada teknoloji ve ticaret arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi ve özellikle de teknolojik gelişmenin neden olduğu yapısal değişim süreçlerinin ihracatın sektörel dağılımı ve pazar payları üzerindeki etkisini incelenmesi amaçlanmıştır. Yapılan ekonometrik analiz, eğer ülke artan teknolojik fırsatların olduğu endüstrilerle büyüyorsa ihracata ilişkin teknolojik faaliyetin yüksek teknoloji sektörlerle, düşük teknoloji fırsatların olduğu endüstrilerden uzaklaşıyorsa orta teknoloji sektörlerle, başlangıçta büyüyen sektörlerde uzmanlaşmışsa düşük teknoloji sektörlerle ilgili olduğunu göstermektedir. DiPietro ve Anoruo (2006) ise Dünya Ekonomik Forumu'nun yaratıcılık endeksini ve inovasyon, teknoloji, teknoloji transferi ve girişim başlama alt endekslerini kullanarak bunların toplam ihracat, yüksek teknoloji ihracatı, işlenmemiş tarım ürünü ihracatı, imalat sanayi ihracatı üzerindeki etkilerini yatay kesit analizi çerçevesinde incelemişlerdir. Çalışmayı kapsayan ülke sayısı tahmin edilen farklı modellere göre 42 ila 53 arasında değişmektedir. Yatay kesit regresyon analizine dayanan tahmin sonuçları, ülkede yaratıcılığın, inovasyonun, teknoloji durumunun, diğer ülkelerden teknoloji transferinin ve girişim başlatma endekslerinin ihracat değeri ile pozitif ilişkili olduğunu göstermektedir. Yaratıcılık ve alt bileşenlerinin tarımsal ihracat üzerinde etkisi nispeten düşük olmakla birlikte bunun diğer ihracat göstergelerini de pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Cipollina vd. (2016) tarafından yapılan çalışma ise çekim modeline dayanmakta olup, kalite standartlarının ve inovasyonun ticaret hacmi üzerindeki etkisini analiz etmektedir. 60 ihracatçı ülke ve 57 ithalatçı ülke örneğinden 26 imalat sanayi endüstrisine ait verilere dayanan çalışmada, en inovatif endüstrilerin toplam ihracat kalitesini artırma ve daha sonra rekabet avantajı kazanma olasılığının daha yüksek olduğunu gösteren sonuçlar elde edilmiştir. Bu etkide endüstri teknoloji yoğunluk düzeyinin ve ülkenin gelişmişlik düzeyinin de etkili olduğu görülmüştür.

Çok sayıda ülkeyi kapsayan çalışmaların yanı sıra inovasyon ve dış ticaret ilişkisini ele alan literatürde aynı zamanda çok sayıda tekil ülke uygulamasına dayanan çalışmalar da vardır. Bunlardan örneğin Greenhalgh (1990), İngiltere'nin 31 imalat sanayi endüstrinin net ihracatını incelemiş ve inovatif endüstrilerin net ithalatçıdan daha çok net ihracatçı olduklarını bulmuştur. Ayrıca bu çalışmada daha kaliteli ürün ihraç edilen inovatif endüstrilerin ürünleri için daha düşük fiyat esnekliği ve daha yüksek gelir esnekliği olduğu görülmüştür. Wakelin (1998b) de ihracat davranışının belirlenmesinde inovasyonun rolünü ele alırken İngiliz firmalarına ait veriler kullanmıştır. Çalışmada ihracat davranışı, hem bir firmanın ihracat yapma olasılığı hem de ihracatçı firmaların ihracat yoğunluğu olarak tanımlanmıştır. Probit ve kesikli (truncated)

modellerine ait tahmin sonuçları inovasyon kapasitesinin firmanın ihracat davranışını temelden değiştirdiğini, inovatif ve inovatif olmayan firmaların hem ihracat olasılığı hem de ihracat seviyesi açısından farklı davrandıklarını göstermektedir. Elde edilen sonuçlara göre firma büyüklüğü göz önüne alındığında inovatif firmaların ihracat pazarlarına girme olasılığı, inovatif olmayan firmalara göre daha düşük bulunmuştur. Buna karşın inovatif büyük ölçekli firmaların ihracat yapmaları daha olası bulunmuş ve bu firmaların inovasyon miktarındaki artışla birlikte ihracat pazarlarına girme olasılıklarının da arttığı görülmüştür. Bir ya da iki inovasyon yapmış inovatif küçük ölçekli firmaların ihracat yapma olasılığı ise düşük bulunmuş ve bunların iç pazara yönelme olasılıkları eşdeğer inovatif olmayan firmalara göre daha fazla çıkmıştır. Probit modelinin kullanıldığı bir diğer çalışmada Alarcón ve Sánchez (2016) İspanya tarım ve gıda firmaları için inovasyon ile ihracat kararları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Bu çalışmada iki değişkenli probit ve eşleştirme modellerinin sonuçları hem ürün hem de süreç inovasyonunun ihracat kararları üzerinde etkili olduğunu desteklemektedir. Bunun yanı sıra, tarım sektörüne nispeten gıda sektörü inovasyonlarından daha iyi pazar sonuçları elde edildiğini destekleyen bulgular elde edilmiştir. Ayrıca gıda firmaları için inovasyon ve ihracat kararları arasındaki ilişkinin iki yönlü olduğu bulunmuştur.

Lachenmaier ve Wößmann (2006) ve Dohse ve Niebuhr (2018) çalışmaları ise Almanya mikro verilerine dayanmaktadır. Lachenmaier ve Wößmann (2006), ankete dayalı veriler kullanarak inovasyonun ihracat üzerindeki etkisini nedensellik analizi çerçevesinde incelemişler. Özellikle teknoloji yoğun sektörlerde olmak üzere inovasyonun imalat sanayi firmalarının ihracat paylarını artırdığı yönünde sonuçlar elde etmişler. Dohse ve Niebuhr (2018) ise, farklı inovasyon türlerinin firmaların ihracat eğilimini nasıl etkilediğini analiz etmişler. Probit modellere dayanan tahmin sonuçları ilaveli inovasyonun ihracat olasılığı üzerinde olumlu etkiye sahip olduğunu gösterirken, radikal inovasyonun ihracatı etkilemesi için daha fazla zamana ihtiyaç olduğunu desteklemiştir. Süreç inovasyonun veya taklitlerinin ihracat üzerinde etkisini destekleyen herhangi bir kanıt ise bulunmamıştır.

Yüksek teknoloji küçük ve orta ölçekli İtalyan imalat sanayi firmaları için inovasyonun ihracat yoğunluğu üzerindeki etkisini inceleyen D'Angelo (2012) Tobit regresyon modelini kullanmıştır. Yapılan tahminler sonucunda Ar-Ge çalışanlarının ihracat yoğunluğunu pozitif yönde etkilediği, Ar-Ge harcamalarının ise herhangi bir etki yaratmadığı tespit edilmiştir. Çalışmada Ar-Ge faaliyetleri ortağı olarak üniversitelerin dikkate alınmasının da ihracat yoğunluğunu pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Son olarak ürün inovasyonu ve inovatif faaliyetlerden elde edilen satış gelirlerinin de firmaların ihracat yoğunluğunu pozitif yönde etkilediğini destekleyen sonuçlara ulaşıldığı görülmüştür. İtalyan imalat sanayi firmalarına ait verilerin kullanıldığı bir diğer çalışma Basile (2001) tarafından yapılmış olup farklı döviz kuru rejimlerinde inovasyon ve ihracat davranışı arasındaki ilişki incelemiştir. Çalışmada Ar-Ge yatırımları ile yeni tesis veya ekipman yatırımları inovatif faaliyet olarak dikkate alınmıştır. İhracat davranışı ise bir firmanın ihracat yapma olasılığı ile ihracatçı firmanın ihracat eğilimi olmak üzere iki farklı şekilde ölçülmüştür. Tobit modeline dayanan tahmin sonuçları İtalyan firmalarının ihracat davranışının heterojen oluşunu açıklamada inovasyon yeteneğinin önemli bir değişken olduğunu desteklemektedir. Kurun değer kaybetmesi ise inovasyon yeteneğinin önemini azaltıcı etkilere neden olmaktadır. Pla-Barber ve Alegre (2007) çalışması da firma düzeyinde verilere dayanmakta olup konu Fransız biyoteknoloji endüstrisi için incelenmiş, ihracat yoğunluğu, inovasyon ve firma büyüklüğü arasındaki ilişki yapısal eşitlik modeliyle analiz edilmiştir. Belirli bir teknoloji düzeyine ilişkin ortamda OECD Oslo Kılavuzu yenilik tanımlarının

dikkate alındığı çalışmada inovasyon ve ihracat yoğunluğu arasında pozitif ilişki olduğu yönünde sonuçlar elde edilmiştir. Firma düzeyinde verilerin kullanıldığı bir diğer çalışma da Oliviero ve Medda (2020) tarafından kaleme alınmıştır. Almanya, Fransa, İtalya, İspanya, Birleşik Krallık, Avusturya ve Macaristan imalat sanayi firmaları için yapılan bu çalışmada firma ihracatı, ürün inovasyonu ve soyut yatırımlar (tangible investments) arasında ilişki karşılıklı korelasyonu dikkate alan eşzamanlı denklemler çerçevesinde incelenmiştir. Araştırmacılar hem ürün inovasyonunun hem de somut yatırımların güçlü şekilde ve birlikte ihracat yoğunluğuyla ilişkili olduğu sonucuna varmışlardır.

3. VERİ SETİ, DEĞİŞKENLER VE YÖNTEM

Bu çalışmada kullanılan inovasyon değişkeni, girdi odaklı inovasyon göstergesi olup yüzde olarak Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranı şeklinde hesaplanan Ar-Ge yoğunluğudur. Dış ticaret değişkenleri ise ihracat yoğunluğu, ithalat yoğunluğu ve ihracatın ithalatı karşılama oranıdır. Bu değişkenler de sırasıyla yüzde olarak ihracatın GSYİH'ye oranı, ithalatın GSYİH'ye oranı ve ihracatın ithalata oranı şeklinde hesaplanmıştır. Veriler yıllık frekansta olup 2000-2017 dönemlerini kapsarken, Dünya Bankası'nın web adresinden elde edilmiştir. Çalışmanın örneklemini oluşturan 36 Avrupa ülkesi listesi Tablo 1'de verilmiştir. Dolayısıyla, çalışma 36 Avrupa ülkesinin 18 yıllık dönemine ait dengeli panel veriye ve toplam 648 gözleme dayanmaktadır.

Tablo 1: Çalışma Kapsamındaki Ülkeler

Avusturya	İzlanda	Güney Kıbrıs
Belçika	Litvanya	Hırvatistan
Bosna Hersek	Letonya	Finlandiya
Bulgaristan	Moldovya	İrlanda
Çek Cumhuriyeti	Makedonya	Lüksemburg
Estonya	Hollanda	Romanya
Danimarka	Norveç	Rusya Federasyonu
Fransa	Polonya	Sırbistan
Almanya	Portekiz	İspanya
Yunanistan	Slovakya	İsveç
Macaristan	Slovenya	Türkiye
İtalya	Birleşik Krallık	Ukrayna

Avrupa ülkelerindeki inovasyon ile dış ticaret arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkilerin ortaya konmasının amaçlandığı bu çalışmada analizlerin uygulanma aşaması ise şöyledir: İlk olarak değişkenlerin durağanlığının araştırılması için panel birim kök testleri yapılmıştır. Ardından inovasyon ve dış ticaret değişkenlerinin beraber hareket ettiğinin tespiti amacıyla panel koentegrasyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Son olarak inovasyon ile dış ticaret değişkenleri arasındaki ilişki panel hata düzeltme modeliyle tahmin edilmiştir.

Panel veri değişkenlerinin kullanıldığı araştırmalarda uygun analiz yöntemin belirlenmesi, değişkenlerin birim kök özelliklerine göre yapılması gerekir. Birim kök testleri ise farklı

varsayımlara dayandığından dolayı, öncelikle hangi birim kök testlerinin uygulanacağına karar verilmelidir. Bu kararda panel veri değişkeninin taşıdığı özelliklere uygun birim kök testlerinin tercih edilmesi amaçlanır. Yatay kesit bağımlılığının olup olmaması panel verinin bu önemli özelliklerin biridir ki bu noktada uygun birim kök testinin tercihi değişkenlerin yatay kesit bağımlılığının araştırılması ile yapılır. Bu çalışmanın veri seti için $N > T$ olduğundan uygun birim kök testinin belirlenmesi amacıyla, Pesaran (2004) CD testi kullanılmıştır. Pesaran (2004) CD testiyle dengeli ve dengeli olmayan panel veri değişkenlerinde yatay kesit bağımlılığı aşağıdaki eşitlikle incelenebilir (Pesaran 2004: 5):

$$CD = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \sqrt{T_{ij}} \hat{\rho}_{ij} \right) \quad (1)$$

Eşitlik 1’de yer alan $\hat{\rho}_{ij}$ i ve j birimleri arasındaki korelasyon katsayısını gösterir. Bu test sonucuna göre panel yatay kesitlerin bağımsız olması durumunda değişkenlerin durağanlık özellikleri birinci kuşak, bağımlı olması durumunda ise ikinci kuşak birim kök testleri ile test edilir.

Panel veride yatay kesit bağımlılığının yokluğunda uygulanan ikinci kuşak birim kök testleri ise kendi içinde üçe ayrılır. Bunlardan ilki, birinci kuşak testlerin yatay kesit bağımlılığını dikkate alan dönüşümlerle düzeltilmiş biçimleridir. İkinci grup testler, sistem tahminlerine dayanırlar. Son grup testler ise, yatay kesit bağımlılığını ortak faktörler aracılığıyla modelleyen testleridir (Tatoğlu, 2017). Yatay kesit bağımlılığının varlığı dikkate alınarak bu çalışmada üçüncü grupta olan Pesaran (2007) CIPS testi uygulanmıştır. Bu testte, Yatay Kesit Genişletilmiş Dickey Fuller (CADF) değerlerine ait t istatistikleri eşitlik 2 yardımıyla hesaplanmaktadır (Pesaran, 2007):

$$t_i(N, T) = \frac{\Delta Y_i' \bar{M}_w Y_{i-1}}{\hat{\sigma}(Y_{i-1}' \bar{M}_w Y_{i-1})^{1/2}} \quad (2)$$

Testte her bir yatay kesit için yukarıda hesaplanan CADF değerleri olan t istatistiklerinin aritmetik ortalaması alınarak panelin geneli için yatay kesit I_m , Pesaran Shin (CIPS) istatistiğine ulaşılır. Bu istatistik 3 numaralı eşitlikte gösterilmektedir (Pesaran, 2007: 276):

$$CIPS = \bar{t} = \frac{1}{N} \sum_i^N t_i(N, T) \quad (3)$$

CIPS istatistiği kritik değerler Pesaran (2006) tarafından hesaplanmıştır.

Değişkenlerin birinci farklarında durağan olmaları durumunda değişkenler arasındaki ilişki panel koentegrasyon analiziyle incelenebilir. Ancak panel koentegrasyon testleri yatay kesit bağımlılığının olup olmaması ile panelin homojen veya heterojen olmasına göre farklılık gösterirler. Bu nedenle uygun panel koentegrasyon tekniğinin belirlenmesi için bu çalışmada öncelikle panel homojenlik testi yapılmıştır. Homojenlik testinde eğim katsayılarının yatay kesitlere göre sabit olup olmadığı incelenir. Test sonucunda yatay kesitlere ait eğim katsayılarının homojen olup olmadığına karar verilir ve bunu dikkate alan teknikler kullanılır (Tatoğlu, 2017). Bu çalışmada, homojenlik analizi literatürde de yaygın olarak uygulanan homojenlik testlerinden biri olan Swamy (1970) S testi ile yapılmıştır.

Birim kök ve homojenlik incelemesinin ardından çalışmada değişkenler arasında koentegrasyon ilişkisinin uygun tekniklerle incelenmesine karar verilmiştir. Uygun panel koentegrasyon tekniğine karar verilirken de tekniğin dayandığı varsayımların sağlandığına dikkat edilmesi gerekmektedir. Çalışmada yatay kesitler için eğim katsayıları heterojen ve yatay kesitler bağımlı olduğundan dolayı koentegrasyon analizi için Westerlund (2007) Hata Düzeltme Modeli (HDM) panel koentegrasyon testi tercih edilmiştir.

Westerlund (2007), panel veri değişkenlerinin düzey değerlerinde tahmin edilen uzun dönem katsayılarını, değişkenlerin birinci farklarını kullanılarak tahmin edilen kısa dönem hata düzeltme katsayılarına eşitleyen hata düzeltme modeline dayalı dört panel koentegrasyon test istatistiği geliştirmiştir. Koentegrasyon ilişkisinin olmadığını öneren H_0 hipotezi bu istatistiklerle aracılığıyla test edilmektedir. Testlerde, her bir yatay kesit için hata düzeltme mekanizmasının geçerli olup olmadığı araştırılır ve böylece koentegrasyon ilişkisinin varlığı sınanır. Belirtilen test istatistiklerinden ikisi grup ortalama istatistikleri (G_t ve G_a) ve diğer ikisi de panel istatistikleridir (P_t ve P_a). Westerlund (2007) tarafından geliştirilen koentegrasyon testi değişkenlerin aynı düzeyde ve birinci farkta I (1) durağan olduğu varsayımına dayanmaktadır (Westerlund, 2007). Analiz küçük örneklerde güçlü sonuçlar vermesinin yanında hem yatay kesit bağımlılığı hem de yatay kesit bağımsızlığı durumunda uygulanabilmektedir. Yatay kesit bağımlılığının olmaması durumunda, test istatistikleri standart normal dağılım kritik değeri ile karşılaştırılmaktadır. Yatay kesit bağımlılığı durumunda ise, test istatistikleri Chang (2004)'te önerilen bootstrap dağılım kritik değerleriyle karşılaştırılır (Nazlıoğlu, 2010). Westerlund (2007) koentegrasyon testi eşitlik 4'teki HDM'ine dayanmaktadır:

$$\Delta y_{it} = \delta_i d_t + \alpha_i (y_{it} - \beta_i x_{it-1}) + \sum_{j=1}^{p_i} \alpha_{ij} \Delta y_{it-j} + \sum_{j=0}^{p_i} \gamma_{ij} \Delta x_{it-j} + e_{it} \quad (4)$$

Eşitlik 4 yeniden düzenlendiğinde aşağıdaki sonuca ulaşılabilir:

$$\Delta y_{it} = \delta_i d_t + \alpha_i y_{it-1} + \theta_i x_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \alpha_{ij} \Delta y_{it-j} + \sum_{j=0}^{p_i} \gamma_{ij} \Delta x_{it-j} + e_{it} \quad (5)$$

Burada d_t deterministik bileşenler vektörüdür. α_i e θ_i uzun dönem, α_{ij} ve γ_{ij} ise kısa dönem parametrelerdir.

Yukarıda da belirtildiği gibi Westerlund (2007) koentegrasyon ilişkisini sınamak için dört koentegrasyon test istatistiği geliştirilmiştir. Bu istatistikler aşağıdaki eşitliklerle ifade edilebilir:

$$G_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{\hat{\alpha}_i}{SE(\hat{\alpha}_i)} \quad G_a = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{T\hat{\alpha}_i}{\hat{\alpha}_i(1)} \quad (6)$$

Panel istatistikleri ise tüm yatay kesit birimlerinde sabit olan otoregresif parametrelerdir. Panel istatistikleri eşitlik 7 yardımıyla hesaplanabilir:

$$P_t = \frac{\hat{\alpha}}{SE(\hat{\alpha})} \quad P_a = T\hat{\alpha} \quad (7)$$

Koentegrasyon ilişkisinin incelenmesinin ardından, bu çalışmada son olarak yatay kesit bağımlılığı ve heterojenliği dikkate alan panel hata düzeltme modeline dayanan ve Pesaran (2006) tarafından önerilen Ortak Korelasyonlu Etkiler (Common Correlated Effects-CCE) modeli tahmin edilmiş, kısa ve uzun dönemli etkiler incelenmiştir. Yatay kesit bağımlılığının geçerli ve model parametrelerin heterojen olması durumunda koentegre olan panel veri değişkenleri için kısa ve uzun dönem parametreler Pesaran (2006) tarafından önerilen CCE tahmincisi kullanılarak tahmin edilebilmektedir. CCE modeli $N>T$ ve $N<T$ durumlarında kullanılabilen bir tahmincidir. Bu model, her bir yatay kesit birimi için regresyon katsayılarının tahmin edilmesine olanak sağlamaktadır. Dolayısıyla, eğim katsayılarının yatay kesitlere göre değişmesine izin vermektedir. CCE analizi, modele dâhil edilemeyen yani gözlenemeyen faktörlerin (hata serisindeki otokorelasyon gibi) etkilerini, her bir yatay kesit birimine ait zaman vektörü ile çoğaltılmış regresyon denklemleri ile dikkate almaktadır (Pesaran, 2006; Kapetanios vd., 2011).

CCE modelinde yatay kesit bağımlılığını dikkate alınarak açıklayıcı değişkenlere ait uzun dönem regresyon katsayılarının tahmin edilmesine yarayan iki ayrı tahminci geliştirilmiştir. Bu

tahmincilerden ilki Ortak Korelasyonlu Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) tahmincisi, ikincisi ise Ortak Korelasyonlu Etkiler Havuzlanmış (CCEP) tahmincisidir. CCEMG yaklaşımında açıklayıcı değişkenlere ait uzun dönem parametreler her bir yatay kesit için bulunan katsayıların aritmetik ortalaması alınarak hesaplanmaktadır (Pesaran ve Yamagata, 2008). Böylece global şokların heterojen etkileri giderilir. CCE yöntemi aşağıdaki heterojen panel veri regresyon modeline dayanmaktadır:

$$y_{it} = \alpha'_i d_t + \hat{b}_i x_{it} + e_{it} \quad e_{it} = \gamma'_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

Eşitlik 8'de yer alan d sabit, trend ve mevsimsel kuklalar gibi gözlenebilen ortak etkileri; f ise, gözlenemeyen ortak etkileri temsil etmektedir. γ_i heterojen faktör yüklerini, α_i birime özgü sabit etkileri ve ε_i yatay kesite özgü bağımsız ve normal dağılım gösteren hata terimlerini verir.

CCEMG ve CCEP yaklaşımında panel koentegrasyon katsayısı aşağıda verilen Eşitlik 9 ve Eşitlik 10 yardımıyla elde edilmektedir (Nazlıoğlu, 2010):

$$\hat{b}_{CCEMG} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \hat{b}_i \quad (9)$$

Burada $\hat{b}_i = \frac{1}{(x'_i \bar{M}_w x_i)} (x'_i \bar{M}_w y_i)$ her bir yatay kesit biriminin CCE tahminini gösterir. Dolayısıyla, \hat{b}_{CCEMG} , \hat{b}_i 'lerin aritmetik ortalamasını ifade etmektedir.

$$b'_{CCEP} = \frac{1}{[\sum_{i=1}^N \theta_i x'_i \bar{M}_w x_i]} [\sum_{i=1}^N \theta_i x'_i \bar{M}_w y_i] \quad (10)$$

Pesaran (2006)'da b'_{CCEP} 'nin asimtotik sapmasız olduğunu kanıtlamış ve CCEMG ve CCEP tahmincilerinin küçük örneklerde etkin sonuçlar verdiğini ortaya koymuştur. Ayrıca, CCEMG ve CCEP tahmincileri, gözlenemeyen ortak etkileri yani yatay kesit bağımlılığını dikkate almayan yöntemlere kıyasla daha etkindir.

CCE modelinde, gözlenen bağımsız değişkenler ile gözlenemeyen ortak faktörler arasında korelasyon bulunduğu, sapma sorunu ve tutarlı olmayan tahmin sonuçları ortaya çıkmaktadır (Everaert ve Groote, 2016). Chudik vd. (2011), bu sorunun varlığını tespit etmek amacıyla güçlü veya zayıf yatay kesit bağımlılığı testinin uygulanması önerilmişlerdir. Güçlü yatay kesit bağımlılığı sorunu sadece büyük paneller için kısıtlayıcı bir varsayımdır. Buna dayanarak, Pesaran (2015) küçük panel verilerde zayıf yatay kesit bağımlılığını test etmek için bir CD testi geliştirmiştir. Bu testte H_0 hipotezi hata terimlerinde zayıf yatay kesit bağımlılığının varlığını ifade etmektedir. Dengeli panel veriler için Pesaran (2015) Zayıf CD Test istatistiği şu eşitlikle hesaplanır:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} (\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}) \quad (11)$$

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

İnovasyonun dış ticaret değişkenleri üzerinde etkisini ele alan bu çalışmada elde edilen bulgular değişkenlerinin genel özellikleri, tanı testleri, koentegrasyon testi ile kısa ve uzun dönemli ilişkiler olmak üzere dört alt başlık çerçevesinde sunulmuştur.

4.1. Veri Analizi

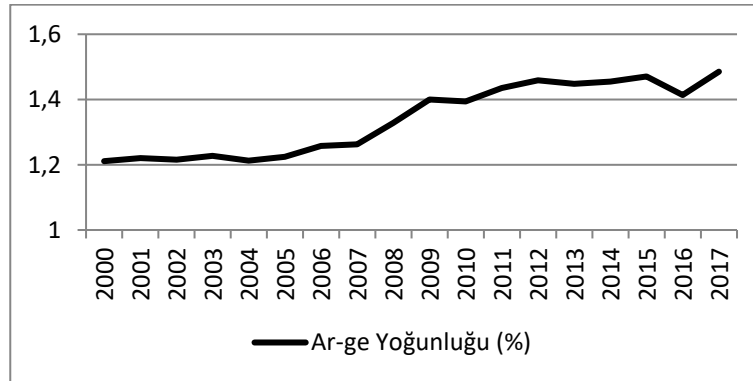
Tablo 2’de inovasyon ve dış ticaret değişkenlerine ait temel istatistikler verilmiştir. Daha önce ifade edildiği gibi bu çalışmada inovasyon Ar-Ge yoğunluğu ile ölçülmüştür. İhracat ve ithalat da GSYİH yüzdesi cinsinden ifade edilmiştir. Karşılama oranı ise, yüzde olarak ihracatın ithalata oranıdır. Tablodan da görüldüğü üzere, inovasyon değişkenine ait ortalama değer yaklaşık olarak 1,3’tür. İhracat, ithalat ve karşılama oranı için bu değer sırasıyla 51, 52 ve 98’tir. Değişkenlere ait aralık değerleri ise, yaklaşık olarak inovasyonda 3,9 iken ihracatta 213, ithalatta 173 ve ihracatın ithalatı karşılama oranında 159’tur. Tablo 2’de sunulan istatistiklerden Avrupa ülkelerinde inovasyon değişkeninin dış ticaret değişkenlerine nispeten homojen olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Temel İstatistik Göstergeler (%)

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
İnovasyon	1.331	0.879	0.016	3.913
İhracat	50.664	28.854	9.853	222.703
İthalat	52.061	24.329	14.317	187.468
Karşılama Oranı	97.70	21.51	34.32	183.30

Şekil 1 ve 2’de ise 36 Avrupa ülkesinin inovasyon ve dış ticaret değişkenlerinin yatay kesit ortalamalarının araştırma döneminde izledikleri genel eğilimler sunulmuştur. Şekil 1’de görüldüğü üzere ortalama inovasyon 1,2-1,5 aralığında seyretmiştir. Ayrıca, araştırma döneminde inovasyon değişkeninin bir artış eğilimine sahip olduğu da söylenebilir.

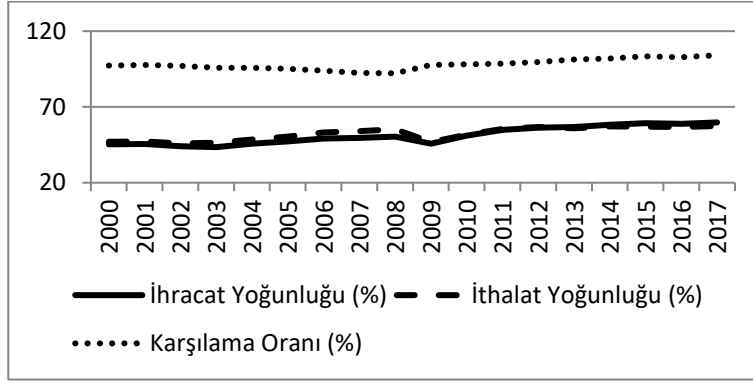
Şekil 1: İnovasyon



Kaynak: Dünya Bankası verilerine göre hesaplanmıştır.

Dış ticaret değişkenlerinin yatay kesit ortalamalarının yıllara göre seyirlerinin verildiği Şekil 2’den ihracat ve ithalat değişkenlerinin de 2008-2010 yılları haricinde istikrarlı bir artış eğilimine sahip olduğu görülmektedir. İhracatın ithalatı karşılama oranının eğiminde ise 2008 yılına kadar bir azalma, sonraki yıllarda ise sınırlı artış olduğu söylenebilir. İhracat ve ithalat değişkenlerinin artış eğiliminde belirtilen kesintinin, ABD’de ortaya çıkan ve ardından küresel bir hal alan finansal krizin dünya ekonomileri ve ticareti üzerinde yarattığı daraltıcı etkinin bir yansıması olduğu ifade edilebilir.

Şekil 2: Dış Ticaret Değişkenleri



Kaynak: Dünya Bankası verilerine göre hesaplanmıştır.

İnovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki korelasyon analizi sonuçları ise Tablo 3'te yer almaktadır. Tablodan da görüldüğü üzere inovasyon ile ihracat ve karşılama oranı arasındaki korelasyon katsayıları pozitif iken, ithalat arasındaki korelasyon negatiftir. Söz konusu sonuç, genel olarak Avrupa ülkelerinde inovasyon ile ihracat arasında pozitif, inovasyon ile ithalat arasında ise negatif bir ilişkinin olduğu yönünde bir ön bilgi olarak görülebilir. Ayrıca, inovasyon ile ihracat arasındaki korelasyon ilişkisinin daha zayıf, inovasyon ile ithalat arasındaki korelasyon ilişkisinin ise daha güçlü olduğu anlaşılmaktadır. Çalışmanın devamında ise, Avrupa ülkelerinde inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik daha ayrıntılı incelemeler yapılmıştır.

Tablo 3: Korelasyonlar Analizi Sonuçları

Değişkenler	İnovasyon	İhracat	İthalat
İnovasyon	1		
İhracat	0.095*	1	
İthalat	-0.139**	0.906***	1
Karşılama Oranı	0.529***	0.348***	-0.039

4.2. Değişkenlerin Tanı Testleri

Bu bölümde, öncelikle inovasyon ve dış ticaret değişkenleri için yatay kesitler yani ülkeler arasında bağımlılık Pesaran (2004) CD testi aracılığı ile incelenmiştir. Bunun ardından, bağımlılık testine ait bulgular dikkate alınarak Pesaran (2007) CIPS testi aracılığıyla inovasyon ve dış ticaret değişkenlerinin birim kök özellikleri incelenmiştir.

Tablo 4'te Pesaran (2004) CD Testi sonuçları, ortalama ve maksimum korelasyon katsayıları verilmiştir.

Tablo 4: Panel Yatay Kesit Bağımlılık Testi

Değişkenler	CD Testi	Ortalama Korelasyon	Maksimum Korelasyon
İnovasyon	26.200***	0.253	0.574
İhracat	41.250***	0.399	0.625
İthalat	45.090***	0.436	0.577
Karşılama Oranı	13.550***	0.131	0.510

Not: *** istatistiğin %1 düzeyinde anlamlı olduğuna işaret etmektedir.

Tabloda da ifade edildiği üzere hem inovasyon hem de dış ticaret değişkenleri için panel yatay kesitleri arasında bağımlılık vardır. Bu sonuç inovasyon ve dış ticaret değişkenlerinin Avrupa ülkelerindeki değerlerinin birbirinden veya başka faktörlerden ortak şekilde etkilenmekte olduğunu göstermektedir.

Yatay kesit bağımlılığı sonuçları dikkate alınarak uygulanan Pesaran (2007) CIPS testi sonuçları ise Tablo 5'te verilmiştir. Test sonucunda, tüm değişkenlerin seviyelerinde birim kök içerdikleri yani durağan olmadıkları görülürken, birinci farklarında değişkenlerin birim kök içermediği gözlenmiştir. Bu nedenle, çalışmanın devamında inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki uzun dönemli ilişkiler değişkenlerin birinci farklarında durağan olmasını gerektiren panel koentegrasyon testiyle incelenmiştir.

Tablo 5: Panel Birim Kök Testi

Değişkenler	Seviyede CIPS İstatistiği	Birinci Farkta CIPS İstatistiği
İnovasyon	-1.762	-3.110***
İhracat	-1.639	-2.917***
İthalat	-1.783	-3.206***
Karşılama Oranı	-1.762	-3.667***

Not: *** ilgili istatistiğin %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

4.3. İnovasyon ve Dış Ticaret Değişkenleri Arasında Uzun Dönemli İlişkisi

Bu alt bölümde öncelikle, uygun koentegrasyon testinin seçimi amacıyla homojenlik testi yapılmıştır. Yatay kesitler için eğim parametresinin sabit olması durumunda homojenlik varsayımını dikkate alan koentegrasyon testleri, bunların sabit olmaması durumunda ise heterojenliği dikkate alan koentegrasyon testleri tercih edilir. Bu çalışmada homojenlik analizi literatürde yaygın biçimde kullanılan, Swamy (1971) S Testi aracılığıyla gerçekleştirilmiş ve bu teste ait sonuçlar Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Homojenlik Testi

Model	χ^2 Testi
İnovasyon – İhracat Modeli	29846.48***
İnovasyon – İthalat Modeli	23488.49***
İnovasyon – Karşılama Oranı Modeli	19274.11***

Not: *** ilgili istatistiğin %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 7: Panel Koentegrasyon Testi

	İnovasyon – İhracat	İnovasyon – İthalat	İnovasyon – Karşılama Oranı
Grup İstatistikleri			
G_t	-10.201***	-11.921***	-8.572***
G_a	-15.527**	-27.714**	-26.400**
Panel İstatistikleri			
P_t	-18.018***	-37.800***	-18.712***
P_a	-15.762***	-22.287***	-14.130***
Gecikme (AIC)	2.17	2.08	2.08
Öncül (AIC)	1.78	1.64	1.69

Not: *** ilgili istatistiğin %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tabloda rapor edilen test istatistikleri her üç dış ticaret değişkeni için oluşturulan modellere ait parametrelerin yatay kesitlere göre homojen olduğunu reddetmektedir. Bu sonuç dikkate alınarak çalışmada ikinci nesil koentegrasyon yöntemlerinden Westerlund (2007) HDM koentegrasyon testi kullanılmıştır. Bu noktada koentegrasyon testinin dirençli kritik değerleri bootstrap (öz çıkarım) süreci ile modeller tahmin edilmiş ve bu teste ait sonuçlar Tablo 7’de verilmiştir.

Tahmin edilen modellere ilişkin Westerlund (2007) HDM koentegrasyon testi grup ve panel istatistikleri bootstrap kritik değerler dikkate alındığında koentegrasyon ilişkisinin olmadığını ifade eden H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuca göre inovasyon ile ihracat, ithalat ve karşılama oranı değişkenlerinin koentegre olduğuna karar verilmiştir.

4.4. Kısa ve Uzun Dönemli Etkiler

İnovasyon ve dış ticaret değişkenleri koentegre olduğundan bu alt bölümde koentegrasyon vektörünün tahminine ilişkin sonuçlar sunulmuş, böylece, inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki ilişkiye dair kısa ve uzun dönem etkiler ayrı ayrı gösterilmiştir. Tablo 8’de koentegrasyon vektörünün, yatay kesit bağımlılığını ve heterojenliği dikkate alan

Tablo 8: CCEMG Uzun ve Kısa Dönem Tahmincileri

	Δ İhracat _t	Δ İthalat _t	Δ Karşılama Oranı _t
Uzun Dönem Katsayısı			
İnovasyon _t	0.0678* (0.0346)	1.1267 (0.8022)	-1.3099 (1.2366)
Hata Düzeltme Terimi			
HDT	-0.7132*** (0.1415)	-0.8628*** (0.1150)	-0.9753*** (0.1033)
Kısa Dönem Katsayıları			
Sabit Terim	8.1632 (10.4147)	15.6942 (20.1331)	-0.0533* (0.2743)
Δ İnovasyon _{t-1}	11.6840*** (3.9290)	-4.1463 (5.0879)	0.0284 (0.0684)
Δ İhracat _{t-1}	0.1554* (0.0868)		
Δ İthalat _{t-1}		0.0892 (0.1042)	
Δ Karşılama Oranı _{t-1}			0.3229*** (0.1001)
N	540	540	540
CD Testi	-1.67	-0.93	-1.77

Not: * ve *** istatistiğin sırasıyla %10 ve %1 düzeyinde anlamlı olduğuna işaret etmektedir. Optimal gecikme uzunluğu SIC kriterine göre 1 olarak belirlenmiştir. Δ , serilerin birinci farkını ifade etmektedir. Parantez içinde değerler katsayılara ait standart sapmalardır.

Pesaran (2006) CCEMG Modeli ile tahminine dayanan sonuçlar verilmiştir. Uygulanan Pesaran (2015) Zayıf CD Testi, tahmin edilen CCEMG modellerinde hata terimlerinin zayıf yatay kesit bağımlılığına sahip olmadığını göstermiştir. Bu nedenle, inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkilerin CCEMG modelleriyle tahmininin tutarlı sonuçlar verdiği söylenebilir.

Tablo 8'in üst bölümünde uzun döneme ilişkin verilen sonuçların da yansıttığı üzere ihracat yoğunluğu için tahmin edilen modelde inovasyona ait katsayı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Fakat ithalat yoğunluğu ve karşılama oranı için tahmin edilen modellerde inovasyona ait uzun dönem katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Bu sonuca göre araştırma dâhilindeki ülkelerin geneli için inovasyonun uzun dönemde ihracatı artırdığı söylenebilir. Panelin geneli dikkate alındığında inovasyonun ithalatı ve karşılama oranını etkilediği ise desteklenmemiştir.

Tablo 8'de sunulan bir diğer sonuç HDT'ye ilişkindir ki görüldüğü üzere her üç modelde HDT'ler negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç koentegrasyon testi bulgularını desteklemekte ve inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki ilişkide ortaya çıkan sapmaların giderilebildiğine işaret etmektedir. İhracat, ithalat ve karşılama oranı için tahmin edilen modellerde HDT katsayıları sırasıyla -0.7132, -0.8628 ve -0.9753 olarak bulunmuştur. Bu sonuca göre inovasyon ve ihracat arasındaki koentegrasyon ilişkisinde meydana gelen bir dengesizliğin yaklaşık olarak %71'lik kısmı 1 yıl içinde düzelmektedir. İnovasyon ve ithalat için ise bu oran %86 düzeyindedir. Son olarak inovasyon ve karşılama oranı arasındaki denge ilişkisinde meydana gelen bir sapmanın da yaklaşık olarak %98'i 1 yıl içinde giderilmektedir.

Tablo 8'in alt bölümünde CCEMG modeline ait kısa dönem sonuçlar verilmiştir. Bu sonuçlara göre ihracat için tahmin edilen modelde inovasyon değişkenine ait gecikmeli değere ait katsayı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Diğer iki dış ticaret değişkeni için tahmin edilen modellerde gecikmeli inovasyon değişkeni katsayıları ise istatistiksel olarak anlamlı değildir. Her üç modelde dış ticaret değişkenlerinin kendi gecikmelerine ait katsayılar ise pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

Aşağıda sunulan Tablo 9 ise, HDT katsayısının ülkelere ait değerlerini yansıtmaktadır. Buradan hareketle, araştırma kapsamındaki her ülke için inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki ilişkide ortaya çıkan dengesizliğin düzelme biçimi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Tablo 9: CCEMG Modellerinde Ünelere Ait HDT'leri

Üneler	Δ İhracatı	Δ İthalatı	Δ Karşılama Oranı
Avusturya	-0.1980**	-0.7220**	-1.8369
Belçika	-2.1369	-1.22364	-1.0664*
Bosna Hersek	-4.2393	-2.7791	-0.7992
Bulgaristan	-0.2981	-0.5188*	-1.5689
Çek Cumhuriyeti	-0.8372	-0.6990	-1.6137
Estonya	0.2559	-0.8094	-1.5734
Danimarka	0.5455	-2.8999	-0.6695**
Fransa	-1.3643	-0.4713**	-1.2186
Almanya	-0.8922	-0.7556	-0.0715**
Yunanistan	-0.1308**	-1.8352	-0.6324
Macaristan	0.2139	-0.9168*	-0.8556**
İtalya	-0.4695	-0.0179**	-0.0256**
İzlanda	-0.6786**	0.1309	-0.4448
Litvanya	-1.1424	-1.0361	-1.8150
Letonya	-0.6520	-1.2543	-1.4250
Moldovya	0.1041	-1.2064	-1.1615
Makedonya	-0.6796	-1.1783	-0.6072
Hollanda	-0.5587	0.2764	-1.2574
Norveç	-0.5006	-0.4405	-0.9219
Polonya	-0.3939	-0.9698	-0.2921**
Portekiz	-1.3822	-0.7126	-2.3227
Slovakya	-0.8894	-1.1952	-0.6605
Slovenya	-0.7033*	-0.8145	-0.5807**
Birleşik Krallık	-0.6675	-1.4853	-0.7202
Güney Kıbrıs	-0.2017**	-0.4525	-0.2304

Hırvatistan	-1.3218	-0.7866	-1.0567
Finlandiya	-1.2485	-1.0408	-1.8380
İrlanda	-0.0215**	-0.3872**	-1.0387
Lüksemburg	-0.3042	-0.8115	-0.9389
Romanya	-0.5678	-0.6509	-0.8908
Rusya	0.1828	-0.9706*	-1.9080
Sırbistan	-0.3208	0.4703	-1.8494
İspanya	-0.3922	-0.0881**	-0.6444**
İsveç	-2.0884	-0.3857**	-0.2934
Türkiye	-0.7976	-1.1216	-1.4127
Ukrayna	-0.8970	-1.2413	-1.6114

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablodan de görüldüğü üzere ihracat için tahmin edilen modelde altı ülke (Avusturya, Yunanistan, İzlanda, Slovenya, Güney Kıbrıs ve İrlanda) için HDT negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Dolayısıyla, bu altı ülke için inovasyon ve ihracat arasındaki ilişkide meydana gelen dengesizliklerin giderilme eğilimi taşıdığı söylenebilir. Otuz ülke için ise HDT istatistiksel olarak anlamlı değildir.

İthalat için tahmin edilen modelde dokuz ülke (Avusturya, Bulgaristan, Fransa, Macaristan, İtalya, İrlanda, Rusya Federasyonu, İspanya ve İsveç) için HDT negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Yirmi yedi ülke için ise HDT istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Son olarak, ihracatın ithalatı karşılama oranı için tahmin edilen modelde ise sekiz ülkeye (Belçika, Danimarka, Almanya, Macaristan, İtalya, Polonya, Slovenya ve İspanya) ait HDT'ler negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olup uzun dönem denge ilişkisini desteklemektedir. Yirmi sekiz ülkeye ait HDT ise negatif olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Küreselleşmeyle birlikte rekabetin uluslararası niteliğinin önem kazanması, bu rekabette üstünlük sağlama adına ülkeleri inovasyon faaliyetlerine daha fazla kaynak ayırmaya yönlendirmiştir. İnovasyona yönelik faaliyetlerin ülkeler arasında ticareti farklı şekillerde etkilemesi ve bu ticarete artışa neden olması beklenmektedir. Teorik görüşlere dayanarak inovasyonun ihracatta artışa neden olacağı, ithalatı ise negatif ve pozitif olmak üzere farklı yönlerde etkileyebileceği söylenebilir. İnovasyon ve dış ticaret ilişkisini ele alan uygulamalı literatürde ise daha çok inovasyon ve ihracat ilişkisinin ele alındığı görülmektedir. Bu çalışmalarda bazı ülkeler için farklılık gösteren sonuçların olduğu gözlemlenmekle birlikte inovasyonun ihracat artışını genellikle desteklediğini kanıtlayan bulgular elde edilmiştir. Bu çalışmada ise, dış ticarete ilişkin ihracat yoğunluğu, ithalat yoğunluğu ve ihracatın ithalatı karşılama oranı gibi farklı göstergeler dikkate alınarak inovasyon ve dış ticaret ilişkisi Avrupa ülkeleri örneğinde araştırılmıştır. Panel verinin çokuluslu ampirik uygulamasına dayanan çalışmanın bu bakımdan literatüre katkı sağlayıcı nitelikte olduğu düşünülmektedir. Çalışmada inovasyon değişkeni girdi odaklı olarak dikkate alınmış ve bunun için Ar-Ge yoğunluğu olarak

ifade edilen Ar-Ge harcamalarının GSYİH oranı kullanılmıştır. 36 ülkenin 2000-2017 yıllarına ait verinin ve panel veri yöntemlerinin kullanıldığı çalışmada inovasyonun farklı dış ticaret değişkenleri üzerindeki kısa ve uzun dönemli etkilerinin ortaya konması amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen sonuçlar aşağıda özetlenmiştir:

Öncelikle, araştırma döneminde bir bütün olarak Avrupa ülkelerinde hem inovasyon hem de dış ticaret değişkenlerinin bir artış eğilimi gösterdiği görülmüştür. Panel veri yatay kesit bağımlılığına ilişkin inceleme farklı Avrupa ülkelerinde inovasyonun veya dış ticaret değişkenlerinin birbirinden bağımsız olmadıklarını, farklı ülkelerde inovasyonun veya dış ticaretin birbirinden veya diğer faktörlerden ortak bir şekilde etkilendiğini göstermektedir. Yatay kesit bağımlılığının inovasyonla kıyaslandığında dış ticaret değişkenlerinde daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Westerlund (2007) HDM koentegrasyon testi sonucunda, inovasyon ile her üç dış ticaret değişkeninin koentegre olduğu gözlenmiştir. Pesaran (2006) CCEMG yöntemi ile tahmin edilen uzun dönem katsayılar, inovasyonun Avrupa ülkelerinin ihracatını artırdığını, ancak ithalat ve ihracatın ithalatı karşılama oranını etkilemediğini göstermiştir. Buna göre, inovasyon yoğunluğunda gerçekleşen bir puanlık değişme ihracat yoğunluğunu 0,0678 oranında ve aynı yönde etkilemektedir. CCEMG Modellerinin HDT negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuş olup koentegrasyon ilişkisini desteklemiştir. HDT'ye ilişkin sonuç inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasındaki koentegrasyon ilişkisinde ortaya çıkan sapmaların giderildiğini, denge ilişkisine dönüşün çok hızlı olduğunu ortaya konmuştur. Panelin geneli için kısa döneme ilişkin sonuçlar da inovasyonun dış ticaret değişkenlerinden sadece ihracatı etkilediğine ve bunu artırdığına işaret etmektedir.

CCEMG modellerinde ülkelere özgü tahmin edilen HDT katsayıları Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Danimarka, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İtalya, İzlanda, Polonya, Slovenya, Güney Kıbrıs, İrlanda, Rusya Federasyonu, İspanya ve İsveç'te inovasyon ile dış ticaret göstergelerinden en azından birisi arasındaki denge ilişkisinde meydana gelen sapmaların giderildiğini göstermiştir. Bu sapmaların düzelme süresinin ise ülkelere göre bir yıl ile on iki yıl arasında değiştiği gözlemlenmiştir. Araştırmaya dâhil ülkelere göre bir olan Türkiye için ise inovasyon ve dış ticaret değişkenleri arasında ilişki bulgular tarafından desteklenmemiştir.

Çalışmaya dâhil olan ülkelerin geneli için hem uzun hem de kısa dönemde inovasyonun ihracatı desteklediğine ilişkin elde edilen sonuçlar Posner (1961)'in teknoloji açığı teorisi, Vernon (1966)'nın ürün dönemleri teorisi ve Krugman (1979)'ın kuzey-güney modelinin inovasyon ve ihracat bağlantısına ilişkin öngörülerini ile tutarlılık göstermektedir. Literatürde ise Greenhalgh (1990), D'Angelo (2012), Cipollina vd. (2016) gibi çalışmaların benzer sonuçlara ulaştığı görülmektedir. Bu sonuçlar aynı zamanda, inovasyonun ihracata olan etkisini kendi kendine seçim mekanizması bağlamında ele alan teorik yaklaşımı da makro ölçekte doğrulamaktadır. Elde edilen sonuçlar, ülkelere göre farklılıkların olduğuna işaret etmekle birlikte ihracat artışına ilişkin politika hedefleri belirleyen ülkelerin inovasyonu destekleyici tedbirleri de dikkate almaları gerektiğini göstermektedir. Böyle bir tercihin kalıcı rekabet üstünlüğünü destekleyen inovasyon ve teknolojik yetenek birikimine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. İnovasyon ihracat ilişkisinin ülkelere göre farklılık göstermesinin ise ülkelerin üretim yapılarının ve inovasyon faaliyetlerinin odaklandığı endüstrilerin birbirinden farklı olmasından kaynaklanması mümkündür. Ayrıca, bu endüstrilerin inovasyon ve teknolojik yetenek birikimi düzeylerinin de inovasyon ihracat ilişkisinin ülkelere göre farklılaşmasında etkisi olması muhtemeldir. Bunun yanı sıra, çalışmada girdi odaklı olarak dikkate alınan toplam inovasyonun kamu veya özel sektör kaynaklı

bileşenlerinin ağırlıkları ülkelere göre önemli farklılıklar göstermektedir. Dolayısıyla hem inovasyonu endüstriyel temelde hem de kamu-özel sektör ayırımında dikkate alan gelecek çalışmaların daha derinlemesine bilgiler sağlayacağı düşünülmektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkı sağlamıştır.

Çıkar Çatışması

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Alarcón, S., & Sánchez, M. (2016). Is there a virtuous circle relationship between innovation activities and exports? A comparison of food and agricultural firms. *Food Policy*, 61, 70-79. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2016.02.004>
- Basile, R. (2001). Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: The role of innovation. *Research Policy*, 30(8), 1185-1201. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(00\)00141-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(00)00141-4)
- Bernard, A. B., Eaton, J., Jensen, J. B., & Kortum, S. (2003). Plants and productivity in international trade. *American Economic Review*, 93(4), 1268-1290. <https://doi.org/10.1257/000282803769206296>
- Bernard, A. B., Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1-25. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00027-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00027-0)
- Bernard, A. B., & Wagner, J. (1997). Exports and success in German manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133, 134-157. <https://doi.org/10.1007/BF02707680>
- Bojnec, Š., & Fertő, I. (2011). Impacts of research and development on manufacturing trade. *Proceedings of Rijeka Faculty of Economics*, 29(1), 65-88.
- Chudik, A., Pesaran, M. H., & Tosetti, E. (2011). Weak and strong cross-section dependence and estimation of large panels. *Econometrics Journal*, 14, C45-C90. <https://doi.org/10.1111/j.1368-423X.2010.00330.x>
- Cipollina, M., Demaria, F., & Pietrovito, F. (2016). Determinants of trade: The role of innovation in presence of quality standards. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 16, 455-475. <https://doi.org/10.1007/s10842-016-0234-z>

- Clerides, S. K., Lach, S., & Tybout, J. R. (1998). Is 'learning-by-exporting' important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 903-947. <https://doi.org/10.1162/003355398555784>
- D'Angelo, A. (2012). Innovation and export performance: A study of Italian high-tech SMEs. *Journal of Management & Governance*, 16, 393-423. <https://doi.org/10.1007/s10997-010-9157-y>
- DiPietro, W. R., & Anoruo, E. (2006). Creativity, innovation, and export performance. *Journal of Policy Modeling*, 28(2), 133-139. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2005.10.001>
- Dohse, D., & Niebuhr, A. (2018). How different kinds of innovation affect exporting. *Economics Letters*, 163, 182-185. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.12.017>
- Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri Veritabanı. (çevrim içi). 05.01.2019 tarihinde <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> adresinden erişilmiştir.
- Everaert, G., & Groote, T. D. (2016). Common correlated effects estimation of dynamic panels with cross-sectional dependence. *Econometric Reviews*, 35(3), 428-463. <https://doi.org/10.1080/07474938.2014.966635>
- Fagerberg, J. (1988). International competitiveness. *The Economic Journal*, 98(391), 355-374. <https://doi.org/10.2307/2233372>
- Ghazalian, P., & Furtan, W. H. (2007). The effect of innovation on agricultural and agri-food exports in OECD countries. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 32(3), 448-461. <https://www.jstor.org/stable/40982690>
- Greenhalgh, C. (1990). Innovation and trade performance in the United Kingdom. *The Economic Journal*, 100(400), 105-118. <https://doi.org/10.2307/2234188>
- Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 94(1), 300-316. <https://doi.org/10.1257/000282804322970814>
- Kapetanios, G., Pesaran, M. H., & Yagamata, T. (2011). Panels with nonstationary multifactor error structures. *Journal of Econometrics*, 160(2), 326-348. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2010.10.001>
- Karakaya, A., Ağazade, S., & Perçin, S. (2017). Türk imalat sanayinde ihracat ve inovasyon arasındaki ilişki. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 3(2), 85-103. <https://doi.org/10.20979/ueyd.326740>
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(79\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5)
- Lachenmaier, S., & Wößmann, L. (2006). Does innovation cause exports? Evidence from exogenous innovation impulses and obstacles using German micro data. *Oxford Economic Papers*, 58(2), 317-350. <https://doi.org/10.1093/oep/gpi043>
- Landesmann, M., & Pfaffermayr, M. (1997). Technological competition and trade performance. *Applied Economics*, 29(2), 179-196. <https://doi.org/10.1080/000368497327254>

- Levin, A., & Lin, C-F. (1992). *Unit root tests in panel data: Asymptotic and finite-sample properties*. UC San Diego Working Paper, 92-123.
- Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
- Montobbio, F., & Rampa, F. (2005). The impact of technology and structural change on export performance in nine developing countries. *World Development*, 33(4), 527-547. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.01.001>
- Nazlıoğlu, Ş. (2010). *Makro iktisat politikalarının tarım sektörü üzerindeki etkisi: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için bir karşılaştırma*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Oliviero, A. C., & Medda, G. (2020). Linkages between R&D, innovation, investment and export performance: Evidence from European manufacturing firms. *Technology Analysis & Strategic Management*, 32(12), 1379-1392. <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1769841>
- Pesaran, M. H. (2004). *General diagnostic tests for cross section dependence in panels*. University of Cambridge, Faculty of Economics, Cambridge WP 0435 In Economics.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2006.00692.x>
- Pesaran, M. H. (2007). A sample panel unit root test in the presence of cross section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312. <https://doi.org/10.1002/jae.951>
- Pesaran, M. H. (2015). Testing weak cross-sectional dependence in large panels. *Econometric Reviews*, 34(6-10), 1089-1117. <https://doi.org/10.1080/07474938.2014.956623>
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>
- Pla-Barber, J., & Alegre, J. (2007). Analysing the link between export intensity, innovation and firm size in a science-based industry. *International Business Review*, 16(3), 275-293. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2007.02.005>
- Posner, M. (1961). International trade and technical change. *Oxford Economic Papers*, 13(3), 323-341. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a040877>
- Roberts, M., & Tybout, J. (1997). The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs. *American Economic Review*, 87(4), 545-564.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Harvard University Press, Cambridge.
- Swamy, P. A. V. B. (1970). Efficient inference in a random coefficient regression model. *Econometrica*, 38(2), 311-323. <https://doi.org/10.2307/1913012>
- Tatoğlu, F. Y. (2017). *Panel zaman serileri analizi: Stata uygulamalı*. Beta Yayıncılık, İstanbul.

- Vernon, V. (1966), International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207. <https://doi.org/10.2307/1880689>
- Verspagen, B., & Wakelin, K. (1997). Trade and technology from a Schumpeterian perspective. *International Review of Applied Economics*, 11(2), 181-194. <https://doi.org/10.1080/02692179700000012>
- Wagner, J. (2002). The causal effect of exports on firm size and labor productivity: First evidence from a matching approach. *Economics Letters*, 77(2), 287-292. https://doi.org/10.1142/9781786349699_0005
- Wakelin, K. (1998a). The role of innovation in bilateral OECD trade performance. *Applied Economics*, 30(10), 1335-1346. <https://doi.org/10.1080/000368498324959>
- Wakelin, K. (1998b). Innovation and export behaviour at the firm level. *Research Policy*, 26(7-8), 829-841. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(97\)00051-6](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(97)00051-6)
- Westerlund, J. (2007). Testing for error correction in panel data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69(6), 709-748. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.2007.00477.x>



Araştırma Makalesi / Research Article

An Emerging Factor in Turkish Anti-Dumping Policy: Additional Customs Duty*

Serdar Akbaş¹

Abstract

The purpose of this study is to explain the determinants of anti-dumping investigations in Turkey, which is one of the most frequent users of anti-dumping investigations among World Trade Organization (WTO) members. Following rising global protectionism after 2012, the implementation of new measures gained prominence among many countries. Most notable of these new changes is the extensive use of Additional Customs Duty (ACD) in Turkey. The study examines this policy tool for the first time in the literature regarding anti-dumping determinants. Negative binomial regression models used for 1989-2019 period to illustrate different variables such as retaliation motives, deterioration in trade deficit, productivity of the manufacturing sector and real GDP growth as important factors affecting investigative efforts. The findings indicate that certain protectionist motives matter more in anti-dumping investigations rather than unfair competition dynamics. Thus, ACD policy seems to keep its importance to reduce anti-dumping investigation initiations against some countries over time.

Keywords: *Türkiye, Anti-Dumping, Additional Customs Duty, Trade policy,*

Türk Anti-Dumping Politikasında Yükselen Yeni Bir Faktör: İlave Gümrük Vergisi

Öz

Bu çalışmanın amacı Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyeleri arasında anti-dumping soruşturmalarını en sık kullanan ülkelerden biri olan Türkiye’de anti-dumping soruşturmalarının belirleyicilerini açıklamaktır. 2012 yılından sonra dünyada artan korumacılık önlemlerinin ardından Türkiye de İlave Gümrük Vergilerini (İGV) yaygın olarak kullanmaya başlamıştır. Çalışmada anti-dumping belirleyicileri incelenirken bu politika aracı literatürde ilk defa dikkate alınmaktadır. 1989-2019 dönemi için çeşitli makroekonomik göstergelerden oluşan bir veri setini birleştiren araştırmada Negatif Binom Regresyon modelleri kullanılmıştır. Analiz bulguları, misilleme motivasyonları, dış ticaret açığındaki bozulma, imalat sektörünün verimliliği ve reel GSYİH büyümesi gibi farklı değişkenlerin dumping soruşturmalarını etkileyen en önemli faktörler olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar Türkiye’de anti-dumping soruşturmalarında haksız rekabet dinamiklerinden ziyade bazı korumacı motivasyonların daha baskın olduğunu ve İGV’lerin zamanla bazı ülkelere yönelik anti-dumping soruşturma taleplerini azaltacağını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Türkiye, Anti-Dumping, İlave Gümrük Vergisi, Ticaret Politikası.*

*This study is derived from the author’s Ph.D Thesis entitled “Turkey’s Anti-Dumping Policy and Its Impacts on Firms’ Behaviors” completed under supervision of Assoc.Professor Bahar Bayraktar Sağlam at Hacettepe University, Department of Economics on 16.05.2022.

¹ Ph.D., Hacettepe University, Department of Economics, serdarakbas@hacettepe.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-7374-7058>

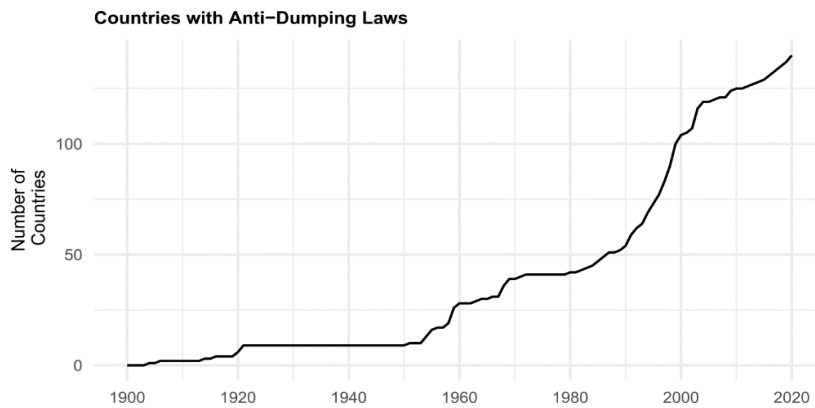
Cite as: Akbaş, S. (2022). An emerging factor in Turkish anti-dumping policy: Additional customs duty. *Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 40 (1), 494-513.

INTRODUCTION

Dumping is a well-known term in international economics and has the ability disrupt trade patterns and firm behavior. Formally defined by International Trade Commission, dumping or the sales of a good at less than fair value occurs when a firm exports a product at a price lower than the price it normally charges in its domestic market (International Trade Commission, 2007). Such an issue possesses risk both for domestic firms and workers. States act against dumping practices by launching firm-based investigations to protect domestic industries and prevent unfair trade practices.

Following the post-WTO era, a substantial change in the states employing anti-dumping investigations occurred. This is predominately due to the development of technical infrastructure provided by multinational trade scheme. World Trade Organization (WTO) framework standardized procedures which enabled developing states to initiate investigations and anti-dumping measures following the late 1990's. Figure 1- illustrates the number of countries that have imposed anti-dumping legislation since 1900. By 1980, 42 countries enforced anti-dumping laws and this number of states reached to 104 in 2000. As of 2020, 140 countries have anti-dumping regulations.¹

Figure 1: Number of Countries with Anti-Dumping Laws



Source: Authors' update of the dataset of (Blonigen, 2016)

Historically, import policies have been vital area of concern in Turkey. As a developing country, various financial instruments have been implemented to overcome the problems of trade deficit and industrial policy. According to WTO statistics, between the period of 1996 and 2019, Turkey was ranked as the 10th country in the world which employed the most anti-dumping investigations (World Trade Organization [WTO], 2020). However, with the global surge in protectionist measures following 2012, additional measures were implemented with existing practices (Evenett & Fritz, 2015). Most notable change was the inclusion of Additional Customs Duties (ACDs) as a new trade policy instrument. Following its implementation in 2011, billions of dollars of 'additional' tariffs were enforced on textiles and apparel products from countries holding no preferential trade agreements with Turkey.

Considering this development, countries such as China, India, and other Asian countries which were previously targeted by anti-dumping investigations, have naturally become exponents of this new policy instrument. In contrast to an anti-dumping investigation, ACD

measures provide far greater advantages for policymakers in terms of cost efficiency and ease of implementation. They also provide protection for domestic producers and reduce pressure over policy makers stemmed from upsurging imports. Therefore, it could be postulated that these two measures compliment and substitute each other to a varying degree. In other words, both in domestic producers' and policy makers' perspective, ACDs provide practically similar results with less efforts compared to anti-dumping measures.

In this study, special attention will be paid to some country specific factors and a comprehensive account of ACD will be provided. For this purpose, detailed imports statistics both for ACD and anti-dumping are prepared by using tariff lines (namely 12 digits GTIP in Turkish practices). The study is the first one identifying ACD among the determinants of anti-dumping decisions and the imports statistics are computed for the first time for ACD coverage since its implementation.

Another contribution is updating and correction of data pertaining to Turkey on the Global Anti-Dumping Database (GAD). Inconsistencies are adjusted by comparisons with original Communiques published in Turkish Official Gazette.

In addition to such improvements in the data and the inclusion of ACD into the analysis, this study also aims to stimulate empirical inquiries in the rising global protectionist environment especially for developing countries regarding anti-dumping investigations. Turkey as a developing country which has multidimensional trade structure and agreements with different trading blocs may provide a convenient starting point for this purpose.

Following this brief Introduction, Section 1 provides a background on ACDs. Section 2 gives a summary of the related literature and Section 3 introduces empirical methodology for the determinants of dumping investigations in Turkish case. Last 2 sections depict the results and derives conclusion for further policy implications.

1. A NEW FACTOR IN TURKISH ANTI-DUMPING POLICY: ADDITIONAL CUSTOMS DUTY

Incorporation of the Customs Union with the EU and commitments to the WTO, prevents Turkey from autonomously setting tariffs. Thus, trade defense measures including dumping and safeguard measures have been the most frequently used instruments for protecting domestic industries. However, a new instrument under the name of additional customs duty was introduced in 2011. Since its implementation, both its weight in tax collection and intense usage has led it to be applied as a protectionist tool. Compared to anti-dumping and safeguard investigations, ACDs are fast and easy to apply in terms of operational procedures.

In 2011, textile and apparel industries requested additional measures on the grounds that current tariffs and trade defense measures were insufficient in safeguarding domestic production against upsurging imports.² Following the request, a safeguard investigation commenced and ACD measures were imposed for the first time with using safeguard policy. EU member states and other nations which hold a Free Trade Agreement with Turkey were excluded and it has also been clearly stated that taken measures cannot exceed the WTO commitments.³ However, it is evident that imposing additional duties by excluding certain countries in advance, violates the WTO Safeguards Agreement. As a result, this new duty which was initially carried out as a typical safeguard measure shifted into a different form with subsequent implementations.

Although the first set of ACDs were result of an investigation, all the rest imposed by Decrees of the Council of Ministers (Presidential Decrees after 2017) without any investigation. By changing the implementation procedures, it has been aimed to eliminate the incompatibility with WTO legislation. Still, the design is origin based and the issue continues to be problematic in the context of WTO, EU, and Free Trade Agreements.

In addition, there are discussions in domestic law perspective that the additional duty cannot be accepted as tariff increase, and it has the nature of a new tax. Opponents advocate that the existing application is groundless, until a separate tax law is enacted with clear arrangements. Nevertheless, the legal dimension of the matter is beyond the scope of this study and ACDs will be examined with respect to their impacts on anti-dumping investigations.

Since 2011, 35 ACD decrees were introduced affecting almost every industry, with no application between the 2012-2014 period. By 2015 the frequency of Decrees substantially increased and ACDs emerged as the most frequently employed measure in Turkish imports policy. By 2020, ACD usage reached a new phase in the amount of imports volume covered, and agricultural products were also added to the scheme. The practicality of ACD measures has allowed to eliminate the pressure of imports over domestic industries by easier procedures. Therefore, there is an observable fall in anti-dumping file petitions by domestic industries after the adoption of ACDs.

2. LITERATURE REVIEW

The policy area of dumping practices and its different aspects have been subject to numerous empirical research. Studies examining different economic and political factors and their effects on the initiation of dumping investigations constitute one of the most important research areas in anti-dumping literature.

Hansen and Prusa (1997) focus on economic and politic factors which affect investigation initiation decisions in the US for manufacturing industries. The authors attempt to model the decision-making process of the investigation authority by using a comprehensive industry, import, and political pressure dataset. According to their findings, political pressure is emphasized as an important factor in the US case.

Aggarwal (2003) identifies the determining factors of dumping investigations by using macroeconomic, political and trade related variables. By using the panel data of 99 countries between 1980 and 2000, deterioration in balance of payments in developing countries, and macro-economic factors in developed countries are found to be more influential in initiation decisions.

Feinberg (2005) examines the macroeconomic factors that determine the anti-dumping file petition incentives of US domestic industries for 1981-1998. By comparing quarterly data of the macroeconomic state of the US economy with US firms' anti-dumping demand, the study finds positive relationship between real exchange rate and real GDP growth with anti-dumping file petitions.

Nielsen and Svendsen (2012) investigates the impact of lobbying activities in EU anti-dumping practices. The petitioners of an anti-dumping file, other firms in the same industry, civil society and non-governmental organizations are categorized as lobbyist, and their all type of efforts during each investigation process is defined as lobbying activity. The study recommends a measure of lobbying based on the theoretical foundations of public choice and indicates a

significant relationship between the domestic lobbying efforts and political position of the members in EU.

China is the country that faces the most anti-dumping investigations around the world. Li (2018) investigates the determinants of anti-dumping investigations initiated against China by using a detailed country-industry data and Probit model. It is concluded that geographical distance cause less anti-dumping investigations against China, but increase of trade volume, GDP per capita, population, exchange rate, accession to WTO and financial crises rise the number of investigations.

Feinberg and Reynolds (2018) examines global anti-dumping filings in post-WTO era about retaliation motives. The study evaluates the response of the targeted countries after an anti-dumping investigation whether to stay inactive, retaliate or take the case to WTO Dispute Settlement Mechanism (DSM). Evidence of generalized behavior pattern is found depending on the income level of the initial anti-dumping investigator country. Countries are less likely to retaliate with a new anti-dumping investigation against wealthier countries and DSM is a more applicable option in such circumstances.

Firme and Vasconcelos (2020) analyzes developing and developed countries and illustrate that foreign income growth, domestic income, currency devaluation, current account surplus and reduction in imports are the factors in decreasing AD cases. Metal, chemical, and plastic products are found to be target of more AD investigations. The countries with higher income levels are likely to initiate more AD investigations and retaliation motives are quite significant among the determinants of anti-dumping investigations.

Ba and Coleman (2021) discusses anti-dumping decisions and evaluate protection demand in a de-industrialized world and integrated supply chains environment. It investigates the de-industrialization dynamics in anti-dumping petitions using a sample size of 34 industrialized and middle-income countries from 1978-2015. According to the findings, real exchange rate fluctuations and retaliation motives affect demand for anti-dumping protection.

Turkey has also been subject to various analyses and econometric models. Most of these studies are extensions of Aggarwal (2003) and basically focus on macroeconomic indicators in determining the initiation of anti-dumping investigation decisions and none of them attempt to measure the impact of ACD in anti-dumping dynamics.

Disbudak and Turkcan (2005) is one of the earliest studies analyze anti-dumping initiations of Turkey from 1995 to 2003 by using a negative binomial model. GDP and imports growth rates are found to be statistically significant factors in anti-dumping investigations and Turkish AD investigations are essentially affected by macroeconomic variables.

Another noteworthy study is conducted by Avşar (2014) which uses some explanatory variables of Aggarwal (2003) including total employment of the industry, the percentage change in the total production of the industry and the percentage change in imports of that industry. It is concluded that the size of the local industry, the decrease in its production level and the increase in imported products of the same industry raise the number of AD investigations.

In another study, Özer and Erkal (2016) analyzes the relationship between the number of AD investigations and macroeconomic indicators between 1989-2011. Import growth, domestic and foreign growth, and real exchange rates are the explanatory variables. According to the

results, all these variables except for REER is found to be statistically significant in Turkey's AD investigations.

In a recent study Kaplan and Türkcan (2020) uses domestic and foreign real GDP growth rates, import share of the country subject to AD investigation in Turkey's total imports, share of Turkish exports to the country subject to AD investigation in Turkey's total exports, and reciprocal REER as the explanatory variables. They find that all these variables except for REER and Turkey's GDP growth are statistically significant in Turkey's AD initiations. The general outline of the related literature is given in Table 1.

In this study, various macroeconomic and trade related factors which have been found as significant determinants of anti-dumping investigations by the related literature are elaborated with respect to Turkish practices. As mentioned before, the impact of newly introduced ACD policy has not been examined yet in Turkish case and the aim of the study is to incorporate this new policy into the analysis.

Table 1: General Outline of Some Empirical Studies

Study	Time – Country	Methods	Results
Hansen and Prusa (1997)	1980-1988 US	Probit	Besides economic indicators, political pressure also affect investigation initiation in the US. The “name” of the targeted country and its market share in the domestic market are also significant factors.
Agarwal (2003)	1980-2000, 99 countries	Negative Binomial	Trade deficit and average tariff rates in developing countries; macroeconomic imbalances in developed countries are significant in AD initiations. Retaliation and past investigations against a certain country are also significant in both groups.
Feinberg (2005)	1981-1998, 15 countries	Negative Binomial	Real exchange rate and real GDP growth rate are significant determinants of AD file petitions.
Disbudak and Turkcan (2005)	1995-2013 Turkey	Negative Binomial	GDP and import growth rates are found statistically significant. Real exchange rate and GDP growth of the trading partner is not significant in Turkish anti-dumping initiations.
Nielsen and Svendsen (2012)	1995–2004 EU-15	Public Choice	Domestic lobbying activities cause changes in political position of member states in EU anti-dumping decision making process.
Avşar (2014)	1992-2008 Turkey	Negative Binomial	Size of the domestic industry, fall in its output and rising domestic competition due to surging imports cause increase in anti-dumping investigations.
Özer and Erkal (2016)	1989-2011 Turkey	Negative Binomial	Import growth rate of Turkey, and the GDP growth rates of 10 trading country which are subject to most Turkish anti-dumping investigations, positively effect investigation initiations. Turkey’s GDP growth rate is also found statistically significant that negatively affects anti-dumping initiations.
Li (2018)	1997-2013, 20 countries	Probit	Exports, GDP per capita, population, nominal exchange rate, WTO accession, financial crises, and geographical distance are found statistically significant factors in anti-dumping initiations against China.
Feinberg and Reynolds (2018)	1995-2011 42 countries	Probit	In addition to the macroeconomic determinants of petitioning, retaliation is also found to be statistically significant. The income level of the dumping initiating country is found to affect the decision of respondent country.
Firme and Vasconcelos (2020)	1995-2013 46 countries	Poisson- Negative Binomial	A negative relationship is detected between anti-dumping cases and fall in imports, GDP growth, devaluation of the currency or improvements in current account balance.
Kaplan and Türkcan (2020)	1997-2017 Turkey	Negative Binomial	Real GDP growth rates of the country subject to AD investigation, its import share in Turkish total imports and share of Turkish exports to that country in overall exports found to be statistically significant in determining the number of AD investigations.
Ba and Coleman (2021)	1978-2015, 34 countries	Negative Binomial	Changes in exchange rates and effect of retaliation motives are found to be important elements behind anti-dumping investigations. Deindustrialization in advanced economies is also found as an emerging factor for anti-dumping demand.

3. EMPIRICAL METHODOLOGY

As an explanatory variable, initiated anti-dumping investigation is discrete count data. Therefore, choice of econometric model is highly dependent on this nature of the explanatory variable. Normal distribution of the error term is one of the basic assumptions of OLS regression and count data generally violates this assumption. Homoscedasticity assumption and non-negativity of the dependent variable are other problems in discrete variables. Thus, alternative methods are needed to be employed and count data may be estimated with Poisson-based regression techniques. Poisson (log-linear), negative binomial and zero inflated negative binomial regression are the general techniques widely used in determinants of anti-dumping initiation studies.

Cameron and Trivedi (2013) defines event count in its simplest form as the conditional mean of dependent variable which is restricted to be a non-negative random variable and depends on some vector of explanatory variables. Broadly, this is a nonlinear generalization of linear model but correct specification of mean and variance requires special attention. When the discrete random variable, Y , has Poisson distribution with intensity parameter μ where $\mu > 0$ and t is a particular time or space unit of observation then it has density:

$$Pr[Y = y] = \frac{e^{-\mu t} (\mu t)^y}{y!}, y = 0, 1, 2, \dots \text{ where } E[Y] = V[Y] = \mu t \quad (1)$$

Accordingly, Poisson distribution is the probability distribution of a given number of independent events in an exposure with an average rate. If the length of t is set to unity, then the exposure independent distribution is obtained. It is positively skewed and assumes the mean and variance of the distribution are equal.

In a time series count data analysis with Poisson regression model, given the vector regressors of \mathbf{x}_t , regressand y_t is independently Poisson distributed with density:

$$f(y_t | x_t) = \frac{e^{-\mu_t} \mu_t^{y_t}}{y_t!}, y_t = 0, 1, 2, \dots \quad (2)$$

and mean parameter is $\mu_t = \exp(\mathbf{x}_t' \boldsymbol{\beta})$ where $\boldsymbol{\beta}$ is a $k \times 1$ parameter vector. Mean parameter is estimated by maximum likelihood methods. Since, $\log(\mu_t) = \mathbf{x}_t' \boldsymbol{\beta}$, the log in this equation is the link function used by most generalized linear models. It ensures the non-negativity of the mean which is aimed by count data.

Poisson regressions as the benchmark model have quite limiting requirement of mean and variance equity (equidispersion assumption) which is not common in real world circumstances. Over-dispersion (variance exceeding mean) or under-dispersion (mean exceeding variance) are more common cases compared to equidispersion. Thus, negative binomial and zero inflated negative binomial regressions are designed to be other alternatives. Negative Binomial Regressions are extension of Poisson regression family. Mean structure does not change but over-dispersion is controlled by an extra parameter called dispersion parameter. It allows variance to exceed mean and its distribution is as follows:

$$Pr(y_t | \mu_t, v_t) = \frac{\Gamma(y_t + v_t)}{y_t! \Gamma(v_t)} \left(\frac{v_t}{v_t + \mu_t} \right)^{v_t} \left(\frac{\mu_t}{v_t + \mu_t} \right)^{y_t} \quad (3)$$

The v_t parameter captures the level of overdispersion. The conditional mean is $E[y_t | x_t] = \mu_t = \exp(x_t \beta)$ and the conditional variance is:

$$V(y_t | x_t) = \mu_t \left(1 + \frac{\mu_t}{v_t}\right) = \exp(x_t \beta) \left(1 + \frac{\exp(x_t \beta)}{v_t}\right) \quad (4)$$

To identify this variance, we assume the heterogeneity parameter v_t constant across all observations. Then $V(y_t | x_t) = \mu_t + \left(\frac{\mu_t^2}{v_t}\right)$. As v_t gets larger dispersion disappears and the variance converges to the mean.

Zero-inflated Poisson (ZIP) regressions are other type of extensions designed for count data that includes excess of zero counts. The main idea of ZIP is modeling two alternative outcome sets separately. In one set (S1) the outcome is always a zero and in the other (S2) the counts follow a standard Poisson process. Let's assume $Pr[y_t \in S_1] = \omega_t$ $Pr[y_t \in S_2] = 1 - \omega_t$ and $t = 0, 1, 2, \dots, n$. Then,

$$Pr[y_t = 0] = \omega_t + (1 - \omega_t)\exp(-\mu_t) \text{ and } Pr[y_t = r] = (1 - \omega_t)\exp(-\mu_t)\frac{\mu_t^r}{r!} \quad (5)$$

where $r=1, 2, \dots$

As before, covariates enter the model through the conditional mean, μ_t , of the Poisson distribution and $\mu_t = \exp(\mathbf{x}_t' \boldsymbol{\beta})$ where $\boldsymbol{\beta}$ is a $k \times 1$ vector of coefficients. In this set up, $E[y_t | x_t] = (1 - \omega_t)\mu_t$; $V(y_t | x_t) = (1 - \omega_t)(\mu_t + \omega_t \mu_t^2)$ and over-dispersion is subject when $\omega_t > 0$.

4. MODEL SPECIFICATION

The aim of the study is to reveal the main determinants of the AD Investigations initiated by Turkey between 1989-2019. For this purpose, some macroeconomic variables of Firme and Vasconcelos (2020) and Ba and Coleman (2021) are used with adaptations to Turkish case. Since the explanatory variable is count data, the econometric methods that can be used to find out the factors behind anti-dumping initiations is quite limited. Thus, the same econometric model, negative binomial model, is used as all other similar studies.

In determining the factors that affect anti-dumping initiations, macroeconomic variables such as Turkey's real GDP growth, real 502ort he502 rate, imports growth, trade deficit to GDP rate, manufacturing value added as of GDP, and imports penetration rate will be utilized.

In addition, the impact of newly introduced ACD policy over AD investigations, retaliation measures, formerly initiated anti-dumping investigations and financial crises are also analyzed as explicit factors.

$$AD_t = f\left(AD_{t-k}, Y_{t-k}^g, e_{t-k}, M_{t-k}^g, TD_{t-k}^{GDP}, MVA_{t-k}^{GDP}, ACD_{t-k}^{M}, ImpPen_{t-k}, Ret_{t-k}\right) \text{ where } k = (0, 1, 2 \dots) \text{ and is lag of the variables.}$$

It is widely emphasized in the literature that as the economic activities slow down, protection demand of the domestic industries rises. Conversely, a positive relationship is anticipated between the number of AD investigations and increase in imports (Aggarwal, 2003). Similarly, a retaliation motive is also expected to cause more AD investigations for a given country (Kaplan & Turkcan, 2020). Trade deficit to GDP ratio and import penetration rate are also expected to move in the same direction with AD investigations. However, the relationship of initiated investigations with real GDP growth and real exchange rates remains ambiguous in the literature.

AD_{t-k} as the lag of AD investigations is in the function because the administrative capacity may be a factor in deciding to initiate new investigations. GDP variations are included in anti-dumping determination literature to control the effects of business cycles over anti-dumping demand of the industries. For this purpose, annual real GDP growth denoted by Y_{t-k}^g is used. e_{t-k} is CPI Based annual real exchange rate. Depreciation or appreciation of REER is closely related to imports and accepted as one of the most important determinants of imports and demand for protection. The level or growth of imports is expected to influence anti-dumping decisions via different channels. Thus, three different variables are included to control different aspects of import; M_{t-k}^g is annual growth of imports and $TD_{t-k}^{GDP_{t-k}}$ is trade deficit percentage to GDP. Import penetration ratio is a specification used in the literature to observe the impact of imports over domestic demand. According to OECD definition it is specified as:

$$ImpPen_{(t-k)} = 100 * \frac{M_{(t-k)}}{Y_{(t-k)} - M_{(t-k)} + X_{(t-k)}}$$

where Y_{t-k} is the output, M_{t-k} is the imports and X_{t-k} is the exports. Hence, the denominator of the equation is domestic demand.

$MVA_{t-k}^{GDP_{t-k}}$ is manufacturing value added (% of GDP). Manufacturing activities are classified under ISIC divisions 15-37 and value added is the net output of an industry in World Bank National Accounts Data. The change of the manufacturing activities across time may be an explanatory variable to control anti-dumping expectations of the manufacturing industry. Intuitively, as the value-added increase (decrease) anti-dumping demand is expected to decrease (increase).

ACD is a relatively new instrument in Turkey's import policy as mentioned in previous sections. $ACD_{t-k}^{M_{t-k}}$ is a variable measures the percent of ACD-covered imports in total imports value.

In many studies, retaliation is widely accepted as one of the most important dynamics that substantially affects anti-dumping initiations. Thus, it is also explicitly included it in the analysis. Ret_{t-k} is the number of retaliated anti-dumping investigations.

Since the dumping investigations are initiated depending on past performances, the number of lags chosen is an important and frequently discussed issue in the literature. It is not specified in Turkish anti-dumping investigation initiations on which periods are taken as investigation and injury determination periods. These periods are included in the closing Communiqués in which the measures are publicized. Furthermore, they depend on case basis and due to these limitations, only first lags of the variables are incorporated. According to Aggarwal (2003) and Knetter and Prusa (2003), such a lag preference is adequate and applicable.

Prior to elaboration of the regression equations, it will be appropriate to check the data regarding over-dispersion as well. Number of initialed investigations AD_t shows a clear sign of over-dispersion with a mean 10.32 and variance 60.36. Since variance is 5.85 times the mean, negative binomial regressions for the analyses are used.

5. DATA

AD_t is the number of anti-dumping initiation in a given year and the is from updated GAD by using Turkish Official Gazette. Since 1989, all investigations carried out in GAD have been verified with published official gazettes. Especially in first 5 years of Turkish anti-dumping practices some discrepancies are observed between the original texts and WTO notifications. Since these notifications are the core source of GAD, some modifications and adjustments are made according to original texts in the Official Gazette.

Y_t^g is the annual real GDP growth of a given year t and taken from IMF International Financial Statistics (IMF,2021). e_t is CPI based annual real exchange rate and the data is utilized from Bruegel's real effective exchange rate (REER) database (Darvas, 2012). The database consists of a narrow index, examining 67 trading partners and is available from 1960 and that version is used in the analysis

M_t^g and $TD_t^{GDP_t}$ is computed from Turkish Statistical Institute (TUIK) Foreign Trade Statistics Database (TUIK,2021). The figures are based on current USD value of imports in this database and $TD_t^{GDP_t}$ is the percentage of trade deficit over GDP. GDP statistics is from World Bank's World Development Indicators (WDI) database in current USD (WB,2020).

$MVA_t^{GDP_t}$ as the rate of manufacturing value added (% of GDP) is also available in WDI database (WB,2020). Turkey is among the countries which keeps this data since 1960.

In calculating $ImpPen_t$, imports and exports data of foreign trade statistics database of TUIK in current US dollar is used. The output data is obtained from WDI database in current USD.

Ret_t is calculated as the number of anti-dumping investigations launched by a country in which Turkey has also initiated investigation to that country at the same year. No order of precedence considered for this variable and the only criteria is both countries conducting anti-dumping investigations against each other at the same year. Since WTO statistics keep records of most countries' anti-dumping investigations against each other, they are mainly used as the source for this variable. However, they include the data for the period of 1995-2020. Thus, all the information in GAD and MoT statistics is combined to create a retaliation table for the period of 1989-1995.

$ACD_t^{M_t}$ is defined as the rate of protected imports value in year t compared to the total imports value of the same year. It is computed from the data of TUIK Foreign Trade Statistics Database (TUIK,2021).

ACD_t is a dummy variable that controls the existence of ACD measure in a given year. As the measure exist it takes the value of 1; and 0 otherwise.

$Crisis_t$ is a dummy variable that controls the financial crisis of Turkish economy. It takes value of 1 for 1994, 2000-01 and 2008; and 0 for the others. Descriptive statistics of the variables are given in Table 2.

Table 2: Descriptive Statistics of the Variables

Variable	vars	n	mean	sd	min	max	range	se
AD	1	31	10.323	7.769	0.000	32.000	32.000	1.395
Y_g	2	31	4.487	4.582	-5.800	11.200	17.000	0.823
e	3	31	78.967	15.477	52.725	106.748	54.024	2.780
M_g	4	31	10.943	21.118	-30.221	53.455	83.676	3.793
TD_GDP	5	31	-7.726	2.319	-12.630	-3.890	8.740	0.417
MVAD_GDP	6	31	18.629	2.542	15.054	23.122	8.068	0.456
ImPen	7	31	20.463	3.950	13.365	26.760	13.395	0.709
Ret	8	31	0.839	1.241	0.000	4.000	4.000	0.223
ACD_M	9	31	0.367	0.762	0.000	2.621	2.621	0.137
ACD	10	31	0.226	0.425	0.000	1.000	1.000	0.076
Crisis	11	31	0.129	0.341	0.000	1.000	1.000	0.061

6. RESULTS

ACDs are still a relatively new instrument but has gained momentum in recent years. Due to low number of observations, the first regression group was applied without considering ACD. In second group, ACD is also included with different controlling variables over anti-dumping investigations.

In selecting best fitted models, both zero inflated and negative binomial regressions are implemented. All the regressions provided in Tables 3 and 4 are negative binomial regressions due to their better performance compared to zero inflated models. The models in the last columns are best performing models based on AIC to explain the determinants of anti-dumping investigation initiations for the period of 1989-2019.

Table 3- presents seven models controlling various variables associated with different aspects of macroeconomic indicators, retaliation behavior and manufacturing sector's value-added characteristics.

In this group of models, explanatory variables of past year's investigations (AD_{t-1}), annual real GDP growth (Y_{t-1}^g), import growth (M_{t-1}^g), log of real exchange rate ($\log(e_t)$), trade deficit over GDP ($TD_{t-1}^{GDP_{t-1}}$), retaliation (Ret_t), and financial crises ($CrisisDummy_t$) are positively correlated with initiation of anti-dumping investigations. Manufacturing value added over GDP ($MVA_{t-1}^{GDP_{t-1}}$) and import penetration rate ($ImpPen_{t-1}$) have inverse relationship with new investigation initiations.

Contrary to expectations, AD_{t-1} has positive sign in all regressions but among many other iterations in different model specifications it is statistically significant only in Model 3.

Table 3: Regression Results without ACDs

	Number of Anti-Dumping Investigation Initiations in year t (AD_t)						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
AD_{t-1}	0.02 (0.02)	0.03 (0.02)	0.04* (0.02)				
Y_{t-1}^g	0.001 (0.05)	0.07 (0.04)	0.02 (0.03)	0.09* (0.03)	0.03 (0.03)	0.08* (0.03)	0.09* (0.03)
M_{t-1}^g	0.01 (0.01)						
$\log(e_t)$	0.20 (0.78)						
$TD_{t-1}^{GDP_{t-1}}$		0.20* (0.10)		0.30*** (0.08)		0.24* (0.10)	0.30*** (0.08)
$MVA_{t-1}^{GDP_{t-1}}$		-0.15* (0.07)	-0.15* (0.07)	-0.16** (0.05)	-0.24** (0.07)	-0.21** (0.07)	-0.15** (0.05)
Ret_t		0.40*** (0.11)	0.35*** (0.10)	0.34** (0.11)	0.25* (0.10)	0.34*** (0.10)	0.37*** (0.10)
$ImpPen_{t-1}$		-0.05 (0.06)	-0.13* (0.05)		-0.16** (0.05)	-0.07 (0.06)	
$CrisisDummy_t$		0.02 (0.41)		0.20 (0.39)			
Constant	1.14 (3.33)	6.66** (2.39)	6.81** (2.30)	6.56*** (1.40)	9.62*** (2.25)	8.62*** (2.09)	6.72*** (1.37)
Observations	31	31	31	31	31	31	31
LogLikelihood	-103.12	-94.02	-95.90	-95.62	-97.76	-95.26	-95.76
Θ	1.91**(0.61)	4.33*(1.74)	3.48**(1.28)	3.70**(1.43)	2.89**(1.00)	3.74**(1.42)	3.64**(1.39)
Akaike Inf.Crit.	216.24	204.03	203.81	203.24	205.52	202.52	201.52

Table 4: Regression Results with ACDs

	Number of Anti-Dumping Investigation Initiations in year t (AD_t)						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
AD_{t-1}	0.02 (0.02)	0.03 (0.02)					
Y_{t-1}^g	0.02 (0.06)	0.07* (0.04)	0.09** (0.03)	0.08* (0.04)	0.08* (0.04)	0.09** (0.03)	0.09** (0.03)
M_{t-1}^g	0.004 (0.01)						
$\log(e_t)$	0.21 (0.78)						
$ACDDummy_t$	-0.17 (0.40)				-0.22 (0.32)		-0.30 (0.29)
$TD_{t-1}^{GDP_{t-1}}$		0.21* (0.10)	0.30*** (0.008)	0.26* (0.10)	0.26* (0.10)	0.30*** (0.08)	0.31*** (0.08)
$MVA_{t-1}^{GDP_{t-1}}$		-0.15* (0.07)	-0.17** (0.05)	-0.20** (0.07)	-0.20** (0.07)	-0.17** (0.05)	-0.17** (0.06)
Ret_t		0.41*** (0.12)	0.37** (0.12)	0.36*** (0.10)	0.35*** (0.10)	0.38*** (0.09)	0.36*** (0.09)
$ImpPen_{t-1}$		-0.04 (0.07)		-0.05 (0.07)	-0.04 (0.06)		
$CrisisDummy_t$		0.003 (0.42)	0.10 (0.41)				
$ACD_{t-1}^{M_{t-1}}$		-0.08 (0.17)	-0.14 (0.17)	-0.10 (0.18)		-0.16 (0.16)	
Constant	1.11 (3.32)	6.49** (2.42)	6.86*** (1.43)	8.26*** (2.16)	8.31*** (2.08)	6.96*** (1.38)	7.15*** (1.44)
Observations	31	31	31	31	31	31	31
LogLikelihood	-103.06	-93.92	-95.29	-95.11	-95.03	-95.32	-95.22
Θ	1.92**(0.61)	4.37*(1.76)	3.78**(1.45)	3.80**(1.45)	3.87**(1.50)	3.76**(1.44)	3.85*(1.50)
Akaike Inf.Crit.	218.12	205.84	204.57	204.21	204.07	202.64	202.45

The investigations are conducted by limited human capital in predetermined time frames. In a general sense, it is expected that previous year's investigations to have negative effects on current year anti-dumping investigation initiations. However, the regression results display an opposite direction, but this result is not robust across different specifications.

According to many studies, the demand for anti-dumping protection rises during recession periods, similarly protectionist pressure increases when GDP growth is low or negative. However, the results do not verify such a relationship with respect to GDP growth. The sign on the coefficient of Y_{t-1}^g is positive in all models specified but statistically significant in only 3 of them. On the other hand, the coefficient of financial crisis is consistent with this expectation but not statistically significant. Similarly, real exchange rate has a positive sign, but it is not a robust factor in anti-dumping investigations. Its log of first lag to different regressions is also included but the result did not change, and its log level performed better.

Rather than import growth, trade deficit as a percentage of GDP is more important determinant of anti-dumping initiations. It is statistically significant in each model used as an explanatory variable. Retaliation motives also seem substantially important in Turkish case and in each of the model used it is statistically significant too.

Manufacturing value added as a percentage of GDP is another significant determinant of investigations and have a negative sign across all the models used. Despite its consistent negative relationship with the investigations, import penetration rate is statistically significant only half of them.

Table 4- shows the results of regressions when ACD is included with 2 different explanatory variables. Both control variables indicate a consistent negative relationship between ACD and anti-dumping investigations. As substitutes to each other, both variables are used in different models but none of them are statistically significant. Due to the relatively recent implementation period, more time is required to observe their long-term impacts on anti-dumping investigations. Still, consistent negative coefficients maybe evaluated as a signal for the need of persistent follow up in the near future.

In negative binomial regression, rather than the coefficients, the incident rate ratios (IRRs) are used for interpretation. IRR is exponentiated coefficients and the IRR value of a variable indicates how much a one percent change in this variable cause a change in the dependent variable while all other variables are constant.

The coefficients and IRRs of these selected models are provided in Table 5. As the IRRs indicate, 1 percent increase in real GDP growth is associated with 9 percent increase in AD investigations. This effect is more apparent both for trade deficit over GDP ratio and retaliation behavior. 1 percent increase in trade deficit over GDP and retaliation is accompanied by 35 and 45 percent increase in dumping investigations respectively.

However, one percent increase in manufacturing value added over GDP causes 14 percent fall in anti-dumping investigations. These figures slightly differs when ACD in model 2 is included. In this case, existence of ACD in a given year yields 26 percent fall in anti-dumping initiations. However, the coefficient of ACD indicator is not statistically significant contrary to all other variables mentioned.

Table 5: Coefficients and IRRs of the Selected Models

Variable	Model 1		Model 2	
	Coefficient	IRR	Coefficient	IRR
Y_g	0.09	1.09	0.09	1.09
TD_GDP	0.30	1.35	0.31	1.36
MVAD_GDP	-0.15	0.86	-0.17	0.84
Ret	0.37	1.45	0.36	1.44
ACD_Dummy			-0.30	0.74

The findings with respect to domestic GDP growth supports the findings of Kaplan and Türkcan (2020) which is the most recent study about Turkey. Although their result is not statistically significant, this study finds a positive and statistically significant relationship between real GDP growth and anti-dumping investigations.

According to Ba and Coleman (2021) there is a robust and statistically significant relationship between anti-dumping investigations and retaliation. The same way relationship is found also for Turkish case. Although they used industrial value added due to lack of manufacturing data to control productivity, the availability of data for Turkey allowed to use manufacturing value added in this study for the same purpose. The results also show the same way interaction with anti-dumping investigation and value added by the related industry.

Aggarwal (2003) emphasizes the number of anti-dumping cases is related to trade deficit and import growth. Nevertheless, all the studies about Turkey used share of imports or imports growth rate rather than trade deficit. In this study, both imports growth and trade deficit are controlled via different models. It is found that trade deficit indicators work better to explain the relationship compared to imports growth.

7. CONCLUSION

Import policies have been traditionally important for Turkey and as many other developing countries trade-related measures have been used in different time spans especially for trade deficit problems and industrial policy design. Trade defense instruments and most notably anti-dumping measures have been widely used in this perspective and Turkey has consistently been among the top users of anti-dumping investigations in last 3 decades. With global rising of protectionist movements, a new trade policy instrument (ACD) was introduced in 2011 which has considerable potential to affect anti-dumping initiation decisions due to its ease of application procedures. In this study, the main determinants of Turkish anti-dumping investigations with special emphasize to ACD are investigated.

The determinants of anti-dumping initiations are analyzed with different control variables and 2 bunches of models are conducted with and without ACD intervention. In this set of regressions, various macroeconomic indicators, retaliation behavior and manufacturing sector's value added are controlled.

According to our findings, the most important factors that affect investigations are retaliation motives, deterioration in trade deficit and productivity of the manufacturing sector. Although it is statistically less significant compared to these factors, real GDP growth is also an

important element in Turkish practices. A negative relationship between anti-dumping investigations and ACD is also detected but since it is applied since 2011 more time is needed for further inference.

As our findings indicate, more structural areas of the economy such as trade deficit, retaliating trade partners, changes in manufacturing value added, and GDP growth are dominant factors in Turkish anti-dumping policy. These factors are mostly related to protectionist motives, industrial productivity problems and overall macroeconomic stability. Thus, it seems more likely that the importance of ACD will substantially increase and it can be a serious alternative to AD investigations soon. Recent fall in file petitions strengthen this expectation and ACD provide a more practical tool for Turkish authorities compared to anti-dumping investigations. Because imposing ACD does not require any additional administrative burden or rigid legislative requirements based on WTO Agreements contrary to anti-dumping investigations. In addition to its convenience for protection purposes, traditionally targeted countries via anti-dumping investigations can be subject to substantial additional tariffs with less administrative efforts and larger import tax revenues.

However, ACD is more distortive tool compared to AD based on its extensive coverage, less selective nature and there is no time limit on its duration of validity. In such a setting, lobbying power of different actors become more important than anti-dumping investigations and predictability of application procedures fade away. AD and ACD have quite different policy implications especially in terms of allocation problem. Thus, comparison of similar protective measures in other developing countries with anti-dumping investigations offer productive output for researchers. In Turkish case, losses in consumer welfare, distortions in investment decisions across industries and rise in inflation via pass through of import prices due to ACD policy are most important aspects that could be examined.

NOTES

¹ I would like to thank Prof. Bruce A. Blonigen for sharing his dataset which I could update with new adoptions after 2016.

² [Communique on Safeguard Measures in Imports:2011/1](#)

³ [Council of Ministers Decree:2011/2203](#)

AUTHOR STATEMENT

Statement of Research and Publication Ethics

This study has been prepared in accordance with scientific research and publication ethics.

Author Contributions

Single Author, Contribution rate: 100%

Conflict of Interest

There is no conflict of interest for the author or third parties arising from the study.

Acknowledgement

I am grateful to Assoc.Prof. Bahar Bayraktar Sağlam and Asst. Prof. Mustafa Kerem Yüksel for their invaluable contribution for the study.

REFERENCES

- Aggarwal, A. (2003). *Patterns and Determinants of Anti-Dumping: A Worldwide Perspective. Working Paper No: 113*, Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi, October. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195689273.003.0004>
- Avşar, V. (2009). Türkiye'nin Antidumping Soruşturmalarını Etkileyen Faktörler: Sanayi Verileri ile Ekonometrik Bir Analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 9(1), 41–54. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/oguiibf/issue/5712/76466>
- Ba, H., & Coleman, T. (2021). Deindustrialization and the Demand for Protection. *Business and Politics*, 23(2), 264-281. <https://doi.org/10.1017/bap.2020.17>
- Blonigen, B. A., & Prusa, T. J. (2016). Dumping and antidumping duties. In *Handbook of commercial policy, Vol. 1*, 107-159. <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.008>
- Bodkhe, N. R. (2017). *Anti-dumping: Indian experience and World Perspectives*. GIPE Dissertations and Ph D Theses, 360. <https://doi.org/10.4135/9789354792694.n11>
- Bown, C. P. (2012). *Temporary Trade Barriers Database, The World Bank*. Retrieved 16 September 2021 from <http://econ.worldbank.org/ttbd>
- Cameron, A. C., & Trivedi, P. K. (2013). *Regression Analysis Of Count Data* (Vol. 53). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1002/sim.768>
- Darvas, Z. (2012). *Real effective exchange rates for 178 countries: A new database*. Working Paper No: 2012/06, Bruegel, March.
- Dişbudak, C., & Türkcan, K. (2005). Antidumping Uygulamalarının Ekonometrik Analizi: Türkiye Örneği. *İktisat İşletme ve Finans*, 20(233), 149–64. <https://doi.org/10.3848/iif.2005.233ek.9332>

- Evenett, S. J., & Fritz, J. (2015). *The Tide Turns? Trade Protectionism, and Slowing Global Growth*. The 18th GTA Report, CEPR Press. <https://doi.org/10.1108/oxan-db196964>
- Feinberg, R. M. (2005). U.S. antidumping enforcement and macroeconomic indicators revisited: Do petitioners learn?. *Review of World Economics*, 141(4), 612-622. <https://doi.org/10.1007/s10290-005-0047-3>
- Feinberg, R. M., & Reynolds, K. M. (2018). How do countries respond to anti-dumping filings? Dispute settlement and retaliatory anti-dumping. *The World Economy*, 41(5), 1251-1268. <https://doi.org/10.1111/twec.12601>
- Finger, J. M., & Artis, N. T. (Eds.). (1993). *Antidumping: How It Works And Who Gets Hurt*. University of Michigan Press. <https://doi.org/10.2307/20045743>
- Firme, V. D. A. C., & Vasconcelos, C. R. F. (2020). Main Determinants of Opening Antidumping Cases: A Poisson Analysis Using Panel Data. *The International Trade Journal*, 34(4), 387-414. <https://doi.org/10.1080/08853908.2020.1727385>
- Hansen, W. L., & Prusa, T. J. (1997). The economics and politics of trade policy: an empirical analysis of ITC decision making. *Review of International Economics*, 5(2), 230-245. <https://doi.org/10.1111/1467-9396.00053>
- International Monetary Fund (IMF). (2021). International Financial Statistics. Retrieved 16 September 2021 from [IMF website](https://www.imf.org/).
- International Trade Commission. (2007). *Antidumping and Countervailing Duty Handbook*. US International Trade Commission, Washington, DC, USA. https://www.usitc.gov/trade_remedy/documents/handbook.pdf
- İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliğ. (2011), Retrieved 16 September 2021 from [Turkish Official Gazette website](https://www.resmigezete.gov.tr/).
- İthalat Rejimi Kararına Ek Karar. (2011), Retrieved 16 September 2021 from [Turkish Official Gazette website](https://www.resmigezete.gov.tr/).
- Kaplan, R., & Türkcan, K. (2020). Türkiye'nin Açtığı Antidumping Soruşturmalarının Makroekonomik Belirleyicileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 21(1), 1-19. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/doujournal/issue/66682/1043190>
- Knetter, M. M., & Prusa, T. J. (2003). Macroeconomic Factors and Antidumping Filings: Evidence from Four Countries. *Journal of International Economics*, 61(1), 1-17. [https://doi.org/10.1016/s0022-1996\(02\)00080-6](https://doi.org/10.1016/s0022-1996(02)00080-6)
- Li, R. (2018). The Research on Factors Which Affect Anti-Dumping Investigation: Based on Probit Model. *International Journal of Business and Management*, 13(3), 252-261. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v13n3p252>
- Nielsen, J. U. M., & Svendsen, G. T. (2012). EU lobbying and anti-dumping policy. *Journal of World Trade*, 46(1). <https://doi.org/10.54648/trad2012007>
- Özer, H., & Erkal, G. (2016). Türkiye'nin Antidumping Uygulamalarının Ekonometrik Analizi. *Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, 30(2). <https://dergipark.org.tr/tr/pub/atauniibd/issue/29907/322103>

- Ticaret Bakanlığı, Türkiye Cumhuriyeti. (2019). *Damping ve Sbvansiyon Rehberi*. Retrieved 16 September 2021 from [MoT website](#).
- Türkiye İstatistik Kurumu (TUIK). (2021). TİK Veri Portalı. Retrieved 16 September 2021 from [TİK website](#).
- World Bank (WB). (2020). *World Development Indicators*. Retrieved 16 September 2021 from [The World Bank website](#).
- World Trade Organization (WTO). (2020). *Statistics on Antidumping*. Retrieved 16 September 2021 from [WTO website](#).



Araştırma Makalesi / Research Article

1991-2021 Yılları Arasında Gerçekleştirilen Kurumsal Mantık Çalışmalarının Bibliyometrik ve Bilimsel Haritalama Teknikleri ile İncelenmesi*

Hazal Duman Alptekin¹, Umut Koç²

Öz

Bu çalışmanın amacı, 1991-2021 yılları arasında kurumsal mantık yaklaşımına ilişkin bilimsel üretim dinamikleri ve temaların stratejik gelişiminin ele alınmasıdır. Bu amaç doğrultusunda yönetim ve organizasyon alanında en yüksek etki oranına sahip 15 dergi temel alınmış ve dahil etme kriterleri doğrultusunda 235 araştırma incelenmiştir. Analiz sürecinde bilimsel üretim dinamiklerinin ortaya çıkarılmasında VOSviewer yazılımı, temaların stratejik gelişim haritalarının oluşturulmasında ise SciMAT yazılım programından faydalanılmıştır. Bilimsel üretim dinamiklerine ilişkin bulgular incelendiğinde alanda en fazla yayın yapan ülke Amerika, en aktif dergi Organizational Studies ve alana katkısı en yüksek yazar Michael Lounsbury olarak belirlenmiştir. Kurumsal mantık kapsamında temaların tarihsel gelişimi üç periyotta (1991-2001; 2002-2012; 2013-2021) incelenmiştir. Analiz sonucunda ilk periyotta 7, ikinci periyotta 17 ve son periyotta ise 52 ana temanın alandaki çalışmalara yön verdiği tespit edilmiştir. Periyotlara göre tema sayısının artmasına karşın, temalar arası sürdürülebilirliğin düşük olduğu araştırma sonucu öne çıkan bir bulgudur. Bu kapsamda alanda 1991 yılından bu yana geçen 30 yıllık süreçte sadece "kurumsal değişim" temasının üç periyotta da önemini koruyan bir araştırma teması olduğu tespit edilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bu durum, kurumsal mantık perspektifinde yaşanan orta yaş krizine dayandırılarak, alandaki tematik dağınıklığın önüne geçmek için öneriler geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Mantık, Bibliyometrik Analiz, Bilimsel Haritalama Analizi, VOSviewer, SciMAT.

A Bibliometric and Scientific Mapping Analysis of Research on Institutional Logics from 1991 to 2021

Abstract

This study aims to examine the scientific production dynamics of the institutional logic approach between the years 1991-2021. For this purpose, we have searched 15 journals with the highest impact rate in management and organization, and we have examined 235 studies in line with the inclusion criteria. We have used VOSviewer software to reveal the dynamics of scientific production and the SciMAT software for the scientific mapping of the themes. When we examine the dynamics of the scientific output, we have found that the USA has the most publications. The most active journal is Organizational Studies, and the most cited author is Michael Lounsbury. We have investigated the historical development of the themes within the scope of institutional logics (1991-2001; 2002-2012; 2013-2021). We have found that seven main themes were in the first period, 17 in the second period, and 52 in the last period. Despite the increase in the number of themes, it is a prominent finding that these themes reflect temporary research trends. In this context, we detect that the researchers have only examined the theme of "institutional change" in all three periods. We interpret this situation as the midlife crisis of institutional logics, and we have suggestions to overcome this problem for future research.

Keywords: Institutional Logics, Bibliometric Analysis, Science Mapping Analysis, VOSviewer, SciMAT.

* Bu çalışma 29. Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi'nde bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Sorumlu Yazar (Corresponding Author), Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Bilişsel ve Davranışsal Araştırma ve Uygulama Merkezi (BİLDAM), hazalduman3@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-8893-4622>

² Doç. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü; umutkoc@ogu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-9669-0290>

Atıf: Duman Alptekin, H., Koç, U. (2022). 1991-2021 yılları arasında gerçekleştirilen kurumsal mantık çalışmalarının bibliyometrik ve bilimsel haritalama teknikleri ile incelenmesi. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 40 (3), 514-547.

GİRİŞ

1991 yılında Alford ve Friedland (1985) ve tarafından kavramsal çerçevesi tanımlanan kurumsal mantık kavramı, kurumlar ile çevrili olan dünyamızda aktörler, örgütler ve sosyal sistemler arasındaki karşılıklı ve karmaşık ilişkilerin farklı düzeylerde açıklanmasına imkân sağlamaktadır. Kavramın yazına kazandırılmasından günümüze kadar geçen 30 yıllık süreçte kurumsal mantıklar sadece yönetim ve örgütlenme/örgütler alanına özgü olmakla kalmamış, siyaset (Friedland, 2011), pazarlama (Scaraboto ve Fischer, 2013), finans (Durocher ve Fortin, 2021), iletişim (Klinger ve Svensson, 2015) gibi farklı birçok disiplinde incelenmiştir. Kurumsal mantıkların sahip olduğu bu disiplinler arası duruş kısa bir zaman zarfında konuya ilişkin araştırma sayılarının artmasını ve entelektüel birikiminde genişlemesini sağlamıştır (Thornton vd., 2015).

Web of Science veri tabanı dikkate alındığında 2011-2017 yılları arasındaki süreçte 700'den fazla çalışmanın kurumsal mantıkları ele aldığı görülürken, sadece 2014 yılında 120 civarında araştırmanın kurumsal mantıklara odaklandığı görülmektedir (Ocasio vd., 2017).

Bir çalışma alanı olarak kurumsal mantık yaklaşımı örgütsel alanda ortaya çıkan çatışmaların temelini (Alford ve Friedland, 1985), değişim süreçlerini ve homejen yapılanma karşısında heterojenliği anlamamıza yardımcı olmaktadır (Thornton ve Ocasio, 2008). Spesifik olarak ise kurumsal mantık yaklaşımı kurumlar ve aktörler arasındaki bağlantı noktasını sağlarken, teorik temellerin araştırma pratiğine aktarılırken kavramsallaştırma sürecinin yalın olması araştırmacıları kurumsal mantık perspektifine çeken dinamikler olarak öne çıkmaktadır (Gümüşay vd., 2020).

Kurumsal mantıklara yönelik artan ilgi ve alanın sunduğu araştırma fırsatlarının yanı sıra bir araştırma alanı olarak kurumsal mantıklara yönelik eleştirilerde literatürde öne çıkmaktadır. Bu noktada Alvesson ve Blom (2021) kurumsal mantıkların bir kavram olarak tanımlanmasında atfedilen anlamların kimi zaman çoklu, kimi zaman belirsiz ve "aşırı çok" şeyi kapsayan bir duruş sergilediğini vurgularken, araştırmacılar tarafından atfedilen bu anlamların her şeyi kurumsal mantıklar üzerinden açıklama eğilimini eleştirmektedir. Aksom vd. (2020) ise kurumsal mantık yaklaşımı temel alan çalışmalarda yalnızca var olduğu iddia edilen durumun betimsel olarak ortaya konulduğunu; çalışma sonuçlarının açıklama, genelleme ve kestirimden uzak durulduğu ve yeni mecazlar, eşanlımlı sözcükler geliştirme dışında kuramsal fayda yaratılmadığı vurgulanmaktadır (Aksom vd., 2020).

Kurumsal mantık yaklaşımına ilişkin olumlu ve olumsuz eleştiriler bir arada değerlendirildiğinde ortak noktanın alanda yoğunlaşan araştırma birikimine işaret ettiği görülmektedir (Aksom vd., 2020; Alvesson vd., 2017; Alvesson ve Spicer, 2019; Alvesson ve Blom, 2021; Gümüşay vd., 2020; Johansen ve Waldorff, 2017). Diğer bir ifade ile literatürde bir kavram birikmesi yaşandığı, bunun alanı orta yaş krizine sürüklediği tartışılmasına rağmen kurumsal mantıklar özelinde olumlu ve olumsuz eleştirilere konu olan bu araştırmaların tematik gelişim sürecini bütüncül olarak inceleyen bir araştırma öne çıkmamaktadır. Bu eksiklikten hareketle bu çalışmada, kurumsal mantık yaklaşımıyla gerçekleştirilen bilimsel üretim dinamiklerinin alanda etkisi yüksek dergiler üzerinden ele alınması amaçlanmıştır. İlgili amaç doğrultusunda alanı paylaşan aktörlerin performans dinamikleri ve alanı şekillendiren temaların tarihsel gelişimi bibliyometrik analizler eşliğinde ele alınmıştır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Kurumsal mantıklar örgütlerle çevrili dünyamızda değişim süreçlerinin dinamiklerini anlamamıza yardımcı olan, kurumları şekillendiren ve onlarla birlikte şekillenen, tarihsellik ile birlikte yerleşiklik kazanarak günlük hayatta uygulamaların anlam kazanmasına imkân sağlayan düşünce kalıpları ve uygulamalar bütünüdür (Friedland ve Alford, 1991; Thornton ve Ocasio, 1999). Verilen tanımdan da anlaşılacağı üzere kurumsal mantıklar sosyal bağlam dahilinde tek bir role sahip olmayıp kimi zaman uygulamaların yerleşiklik kazanmasına (Reay ve Hinings, 2009), kimi zaman aktörlerin eylemlerinin meşruluk kazanmasına (Glynn ve Lounsbury, 2005) kimi zaman ise değişimin tetiklenmesine (Lounsbury, 2007) olanak sağlamaktadır.

İlk dönem çalışmalarında baskın mantığın varlığı dikkate alınırken (Thornton ve Ocasio, 1999) zamanla ilgili analiz düzeyinde birden fazla mantığın bir arada bulunabileceği, bahsi geçen bu mantıkların birbiri ile uyumlu olabileceği gibi, rakip mantıklarında eş zamanlı olarak yapı ve uygulamaları şekillendirebileceği ortaya çıkmıştır (Andersson ve Liff, 2018; Glazer vd., 2019). Kurumsal değişimin ve failliğin daha derinlemesine ele alınmasını sağlayan bu süreçte Thornton vd. (2012), kurumsal düzenle ilişkili 7 ideal tip mantıkları sunmuştur: Devlet, aile, firma, topluluk, din, piyasa ve meslek. İdeal tip mantıkların her biri kök mecazları, kimlik kaynakları, yetki kaynakları ve meşruiyet kaynakları gibi çeşitli boyutlarda birbirlerinden ayrılmaktadır. Temel bileşimleri zaman ve mekân karşısında farklılaşabildiği için, ideal tip mantıklar yekpare değildir ve somut durumlarda sonsuz çeşitlilikte örneklenebilir. Bu yüzden, örneğin, yalnızca herhangi bir örgütsel alanlardaki mantıklar arasında değil farklı örgütsel alanlardaki aynı tipteki mantıklar arasında da farklılıklara şahit oluruz (Lounsbury vd., 2021). Bahsi geçen farklılıklar kendini sadece pratikte göstermemekte, literatürde kavramsal ve tanımsal çeşitliliğe de zemin hazırlamaktadır.

Temelde kavramlar, kuramların temelini oluşturur ve kavram netliği dört unsuru gerektirir. Birincisi, kavram tanımları ikna ediciliği yüksek bir biçimde kesin ve diğer kavramlardan keskin ve kategorik biçimde ayrılmış olmalıdır.

İkincisi, kavramın hangi kapsam koşullarında ya da bağlamsal çevrelerde uygulanıp uygulanmayacağı belirgin olmalıdır. Üçüncüsü, kavramların ilgili olduğu diğer kavramlarla anlambilimsel (semantik) ilişkileri de gösterilmelidir. Son olarak, kavram kendi içinde tutarlı olmalıdır (Suddaby, 2010). Bu açıdan yaklaşıldığında, kurumsal mantıklar tanımında iki temel sorun sorunlar ortaya çıkmaktadır: Tanım, diğer kavramların, özellikle de kurumun tanımından keskin ve kategorik olarak ayrı durmamaktadır ve kavramın sınır koşulları belirsizdir. Örneğin, kurumsal mantık yaklaşımıyla ilgili ifadelerin kültür ya da kimlikten ne ölçüde farklı olduğunu tartışmaya açıktır (Davis, 2015). Özellikle, kavramın sınır koşullarındaki belirsizlik, kuramsal açıdan da sorun doğurmaktadır. Kuramın baskın bir amacı, bir olguya yönelimi, kavramsal düzeni, entelektüel bir meydan okuması, bilimsel bir değeri, görgül desteği ve sınır koşulları olmalıdır (Sandberg ve Alvesson, 2021).

Kurumsal mantık tanımının araştırmacılara tanıdığı geniş hareket alanı literatürde var olan araştırma sayısını ve kavram çeşitliliğini artırırken, kuramsal alt yapıya yönelik şüphelere de yer açmaktadır (Aksom vd., 2020; Alvesson ve Spicer, 2019; Alvesson ve Blom, 2021; Johansen ve Waldorff, 2017). Bu noktadan hareketle çalışmanın amacı kurumsal mantık yaklaşımının son 30 yılda sunduğu kavramsal ve bilimsel gelişimi alan sınırları dahilinde ele almaktır. Bu amaç doğrultusunda yönetim ve strateji alanında etki oranı yüksek 15 dergi bibliyometrik tekniklerle incelenmiş ve kurumsal mantıklara dayalı temaların stratejik gelişimi ve temel üretim dinamikleri sunulmuştur.

2. YÖNTEM

Araştırmada kurumsal mantık çalışmalarına ilişkin bilimsel dinamiklerin ve tematik gelişimin ele alınması amacıyla bibliyometrik analiz tekniklerine başvurulmuştur. Bibliyometrik yöntemin tercih edilmesindeki ana etmenlerden ilki araştırma sayısı fazla olan alanların incelenmesinde bibliyometrik analizlerin diğer analiz metotlarına göre daha kapsamlı incelemeye ve araştırmacı hatasını en aza indirmeye yardımcı olabilecek bir alt yapıya sahip olmasından kaynaklanmaktadır (Zhao vd., 2018). İkinci olarak, bibliyometri vasıtası ile ortaya çıkarılan ağ haritaları literatüre katkı sağlaması muhtemel kritik araştırma boşluklarını ortaya çıkarılmaya ve araştırmacılara alana ilişkin kapsamlı bilgi sunmaya imkan sağladığından (Fahimnia vd., 2015) metodolojik süreç bibliyometrik analiz üzerine kurgulanmıştır.

Çalışmada bibliyometrik analizlerin gerçekleştirilmesi amacıyla birbirlerinin eksikliklerini tamamlayan iki ayrı paket program tercih edilmiştir. Bilimsel üretim dinamiklerinin belirlenmesinde çizge kuramına dayalı network algoritması oluşturulan VOSviewer yazılımından (Bellomi ve Bonato, 2005) alandaki bilimsel üretim dinamiklerine ilişkin ağ haritasını ortaya çıkarmak amacıyla faydalanılmıştır (Van Eck ve Waltman, 2013).

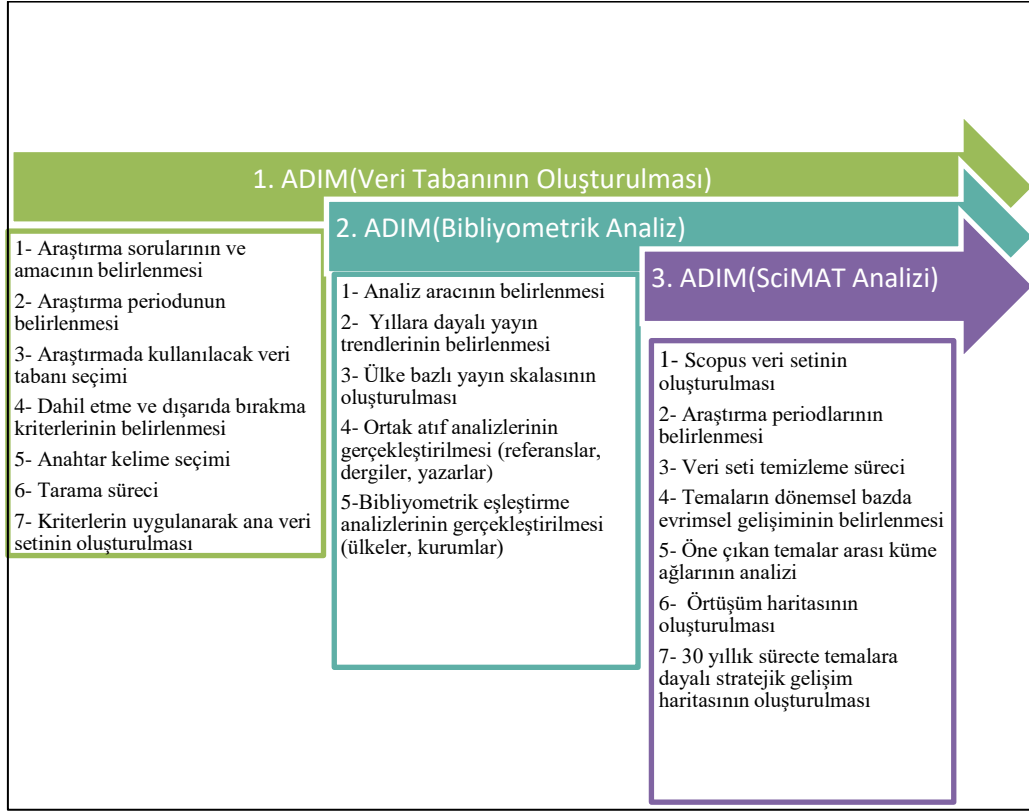
Araştırmada tarihsel süreçte temaların stratejik gelişiminin ele alınmasında ise boylamsal analiz algoritmasına sahip SciMAT yazılımından faydalanılmıştır (Cobo vd., 2012). Spesifik olarak faydalanılan iki yazılım aracı kıyaslandığında VOSviewer network analizlerinin oluşturulmasında etkin bir performansa sahipken, sunduğu tematik analiz sadece ilişki ağlarına odaklıdır. Bununla birlikte VOSviewer'ın sahip olduğu network algoritması dönemler arası tema değişimini gösterme imkanı sunmamaktadır (Van Eck ve Waltman, 2013). SciMAT ise bilimsel bir alanda öne çıkan temaları hem tarihsel süreçte ele almaya, hem de temaların önem ve sürdürülebilirliğine ortaya koymaya imkan sağlamaktadır (Cobo vd., 2012).

Yukarıdaki açıklamalardan hareketle araştırma kapsamında 2019 yılında Journal Citation Reports (JCR) tarafından etki faktörüne göre sıralanan örgütler ve strateji alanındaki 15 dergi örneklem dahiline alınmış ve belirlenen dergilerin kurumsal mantıklar üzerine yaptıkları 235 yayına Scopus veri tabanı aracılığı ile ulaşılmıştır. Elde edilen verilerin analiz sürecinde ilk olarak VOSviewer 1.6.15 yazılım programı kurumsal mantık alanını paylaşan aktörlerin (ortak atıflar, yazarlar, dergiler kurumlar ve ülkeler) ilişki ağları belirlenmiştir.

Analizin ikinci adımında ise kurumsal mantık kapsamında öne çıkan temaların tarihsel gelişimleri 3 periyot (1991-2001; 2002-2012; 2013-2021) doğrultusunda SciMAT yazılım programı kullanılarak analiz edilmiş ve gelecekteki araştırmalar için öneriler geliştirilmiştir.

Araştırma kapsamında takip edilen metodolojik yol haritası Sharifi vd. (2020) tarafından geliştirilmiş olup, veri tabanının oluşturulması, bibliyometrik analiz süreci ve SciMAT analizi olmak üzere 3 adımdan oluşmaktadır (Şekil 1).

Şekil 1. Araştırma Metodolojisi



*Sharifi vd. (2020) çalışmasından uyarlanmıştır.

Şekil 1’de de görüldüğü üzere araştırma sürecinde izlenen ilk adım veri tabanının oluşturulmasına dayanmaktadır. Bu kapsamda kurumsal mantıklar kapsamında alanı şekillendiren temel dinamikler (yayın, yazar, atıf, dergi, ülke ve kurum ilişki ağları) ve alanın şekillenmesinde etkili olan araştırma temalarının tarihsel bazda bilimsel gelişimi nedir? sorusundan hareketle bu araştırmanın temel amacı kurumsal mantık kapsamında ortaya çıkan bilimsel ve entelektüel bilgi birikiminin bibliyometrik yöntemler vasıtasıyla değerlendirilmesidir. Bu amaç doğrultusunda araştırma periyodu kurumsal mantık kavramının Friedland ve Alford tarafından ilk kez tanımlandığı 1991 yılından Mart 2021 tarihine kadar geçen 30 yıllık süreci kapsamaktadır. Araştırmada verilerin toplanması için Scopus veri tabanı tercih edilmiştir. Bu süreçte, 1966 yılında faaliyete geçen Scopus’un bünyesinde yaklaşık 28 milyon araştırmayı içermesi, yönetim ve örgütlenme/örgütler alanındaki dergilerin çoğunluğunu bünyesinde barındırması (Meho ve Yang, 2007) ve Vosviewer ve SciMAT yazılım programlarını destekleyen dosya uzantısı sağlaması etkili olmuştur.

Araştırma kapsamında dikkate alınan zaman aralığında hangi çalışmaların veri setine dahil edileceğinin belirlenmesinde dahil etme ve dışlama kriterleri oluşturulmuştur. Bu kapsamda araştırma setine dahil edilecek çalışmaların 2019 yılı JCR raporunda yer alan ve örgüt ve stratejiler üzerine yayın yapan etki faktörü en yüksek 15 derginin araştırmaya dahil edilmesi kararlaştırılmıştır (Tablo 1). Bu dahil etme kriterinin oluşturulmasında yönetim ve örgütlenme/örgütler alanında doğan kurumsal mantık yaklaşımının alan kapsamında gelişimini belirleme amacı etkili olmuştur. Çalışmada dikkate alınan diğer dahil etme kriterleri ise; basım

aşaması tamamlanmış İngilizce tam metin araştırma ve kavramsal çalışmaların dahil edilmesi kararlaştırılmıştır. Bu kapsamda kitap bölümleri, tezler, bildirimler ve henüz yayın aşaması tamamlanmamış çalışmalar veri setine dahil edilmemiştir. Veri tabanının oluşturulması sürecinde dikkate alınan bir diğer durum ise anahtar kelimelerin belirlenmesi olmuştur. Bu kapsamda “institutional logic” ve “institutional logics” kelime grupları anahtar kelime setini oluştururken, ilgili anahtar kelimeler Scopus kapsamında başlık, anahtar kelime seti ve özet taramasına sokulmuştur. Sadece anahtar kelimelerin Scopus üzerinde taranması sonucunda 5,376 çalışmaya ulaşılmış ve dahil etme kriterleri uygulanarak son veri seti 235 araştırma olarak belirlenmiştir.

Tablo 1: Araştırma Kapsamında İncelenen Dergiler ve Kurumsal Mantıklara İlişkin Yayın Sayıları

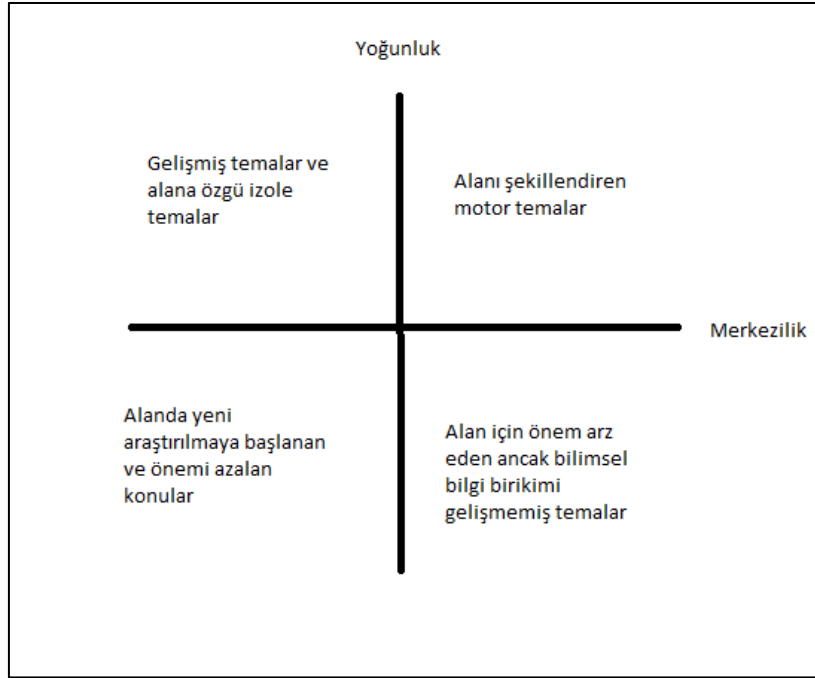
Veri Setini Oluşturan Dergiler	Kurumsal Mantıklar Üzerine Yayın Sayıları
Organization Studies	41
Academy of Management Journal	34
Organization Science	34
Journal of Management Studies	26
Journal of Management Inquiry	23
Administrative Science Quarterly	14
Academy of Management Review	13
Human Relations	11
Organization	9
Strategic Organization	8
Strategic Management Journal	6
Journal of Management	6
British Journal of Management	6
Advances in Strategic Management	4
European Management Journal	Yayın bulunamamıştır.
Toplam	235

Veri setinin belirlenmesinin ardından araştırma sürecinin ikinci adımı olan bibliyometrik analiz sürecine geçilmiştir. Metin madenciliğine dayanan bibliyometrik analizin temel amacı alanda yazındaki bilgi birikiminin değerlendirilerek alana ilişkin bilgi sınırlarının belirlenmesi ve gelecekteki araştırmalara yön verilmesidir (Ellegaard ve Wallin, 2015). Bu kapsamda Citespace, Gephi, Pajek, VOSviewer gibi farklı birçok analiz aracı bibliyometrik analizin amaçlarına ulaşmaya yardımcı olmaktadır.

Çalışma kapsamında ise bibliyometrik analizin ilk adımını gerçekleştirmek için Microsoft ile uyumu olan, görsel haritalama tekniklerinin çözünürlüğü yüksek olan, Scopus'a ait RIS dosyalarını doğrudan işleme kapasitesine sahip VOSviewer 1.6.15 yazılım programı tercih edilmiştir (Van Eck ve Waltman, 2010). Bibliyometrik analiz kapsamında alandaki performans dinamikleri yazarlar, ülkeler, kurumlar ve referanslara dayalı ilişki ağları üzerinden ele alınmıştır.

Performans göstergelerinin bibliyometrik analizinin tamamlanmasının ardından, kurumsal mantık yaklaşımını şekillendiren araştırma temalarının 30 yıllık süreçteki gelişimini tespit etmek amacı ile SciMAT yazılım programından faydalanılmıştır. Bibliyometrik analiz kapsamında SciMAT yazılımı performans analizi ve sistematik haritalandırma yöntemlerini birleştirerek, belirlenen tarih aralığında anahtar kelimelerden hareket ederek ortak kelime gruplarından alanın gelişimini ölçer ve görselleştirmeye yardımcı olur. Programın sağladığı en önemli üstünlüklerden birisi alanda gelişim gösteren temaların yoğunluk ve merkeziliğini dikkate alarak, bu temaların alandaki etkilerini 4 sınıfta toplamasıdır (Cobo vd., 2012). Şekil 2'de SciMAT kapsamında bilimsel temaların stratejik gruplandırma diyagramı sunulmuştur.

Şekil 2: SciMAT Tarafından Geliştirilen Stratejik Tema Diyagramı



*Cobo vd. (2012) çalışmasından uyarlanmıştır.

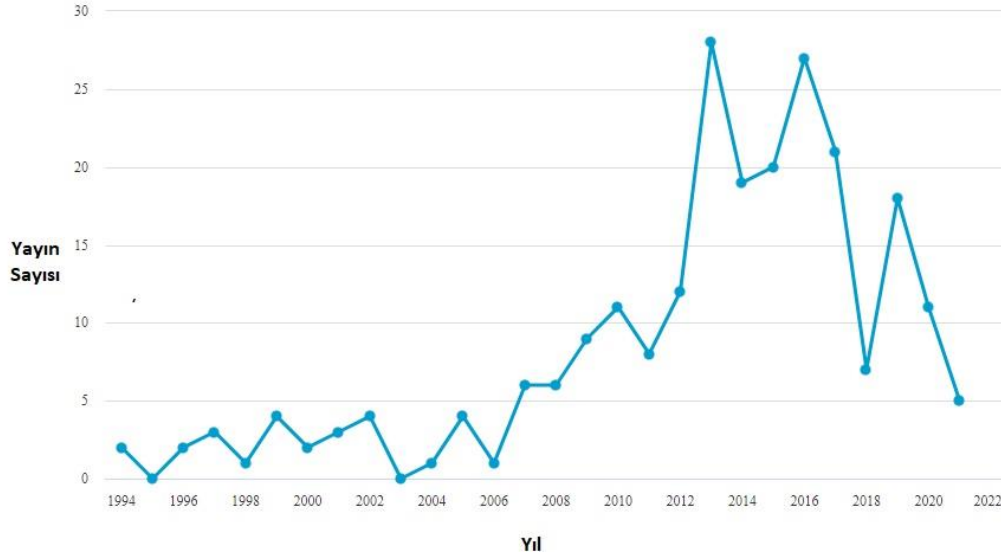
3. BULGULAR

Scopus veri tabanında yer alan ve etki faktörü yüksek 15 dergiden elde edilen 235 çalışmanın yıllara göre yayımlanma dinamikleri Şekil 3'te sunulmuştur. Şekilden de görüldüğü üzere 1991-2021 yıllarını kapsayan tarama sonucunda ilgili dergilerde 1994 yılına kadar kurumsal mantıklar üzerine herhangi bir yayın tespit edilememiştir.

1994'den 2007 yılına kadar geçen süreçte yıllık yayın üretimi 5'in üzerine geçmediği tespit edilmiştir. 2011 yılından itibaren ise yayın sayılarında düzenli bir artış tespit edilirken, 2013 yılı 28 araştırma ile kurumsal mantıklar üzerine en çok üretim yapılan yıl olarak belirlenmiştir. 2013

yılında gözlemlenen bu artış belli bir istikrar sergilemezken, 2016 yılından itibaren kurumsal mantıklara yönelimde düzenli bir düşüş olduğu gözlemlenmiştir. Yayın sayılarında 2016 yılından itibaren ortaya çıkan azalma dinamiği 2018 yılından sonra tekrar artış eğilimine dönmesine karşın bu yükseliş 2020 yılı ile doğrusal bir azalma ile sonuçlanmıştır.

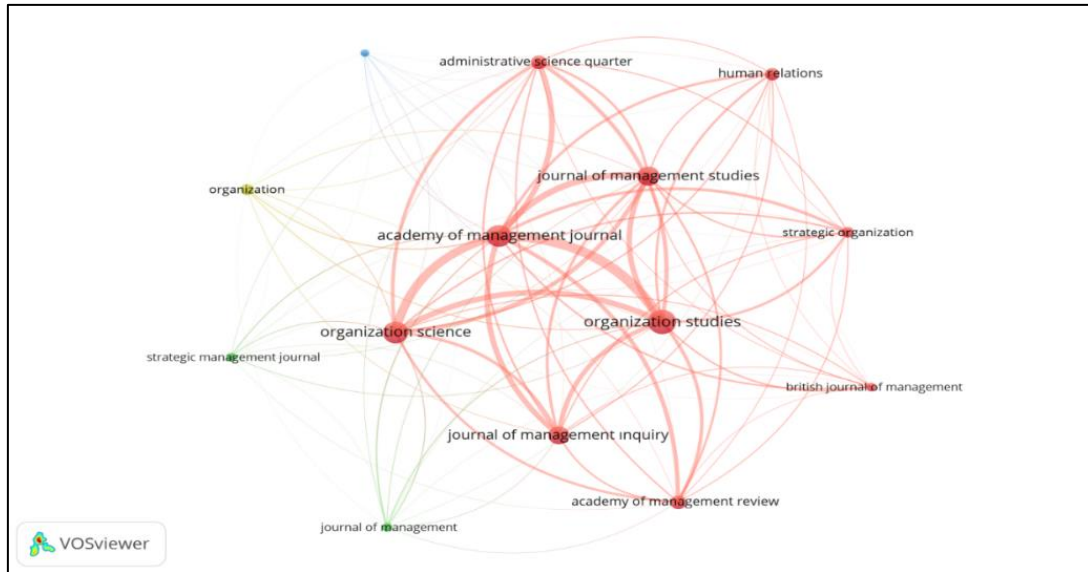
Şekil 3: Yıllara Göre Kurumsal Mantıklar Üzerine Yapılan Yayınların Dağılımı



3.1. Bibliyometrik Eşleştirme (bibliometric coupling) Analizlerine Dayalı Bulgular

1991-2021 yılları arasında yayın faaliyetleri incelenen dergilerin etki kapasitesine odaklanan bibliyometrik eşleştirme analizleri (Rehn vd., 2007) ve analizlerin temelini oluşturan metriklerin (atıf, doküman sayısı, bağlantı güçleri) tablosu sırasıyla Şekil 4 ve Tablo 2’de sunulmuştur.

Şekil 4: Dergilere Dayalı Bibliyometrik Eşleştirme Haritası



Tablo 2: Kurumsal Mantık Alanında En Etkili İlk 5 Dergi

Dergiler	Yayın Sayısı	Atıf Sayısı	Toplam Bağlantı Gücü
Organization Studies	41	3139	22356
Academy of Management Journal	34	7238	27142
Organization Science	34	3046	18602
Journal of Management Studies	26	1538	15548
Journal of Management Inquiry	23	502	12990

Şekil 4’te sunulan haritalamanın analiz sonucunda alanın şekillenmesine imkan tanıyan dergiler toplamda 4 kümede birleşmiştir. Birinci küme (kırmızı ağ) Organizational Studies başta olmak üzere kurumsal mantık alanında en etkili ve etkileşim gücü yüksek 10 dergiyi içermektedir.

Bibliyometrik eşleştirme sonucu öne çıkan ikinci dergi kümesi (yeşil ağ) ise Journal of Management ve Strategic Management dergilerini içermektedir. Üçüncü (Organization-sarı) ve dördüncü (Advances in Strategic Management- mavi) dergi kümesi birer dergiye ev sahipliği yaparken, bu kümelerin ilişki güçleri birinci ve ikinci kümede yer alan dergilere kıyasla daha düşük olarak gözlemlenmiştir.

Tablo 2’ye baktığımızda ise analize dahil edilen alanda en etkili ilk 5 derginin yayın sayısı, atıf sayısı ve toplam bağlantı güçlerine ilişkin metrikler görülmektedir. Bu kapsamda Organization Studies kurumsal mantıklar kapsamında en çok yayına sahip dergi olarak öne çıkarken, 34 makale sayısı ile bu dergiyi Academy of Management Journal ve Organizational Science dergileri takip etmektedir.

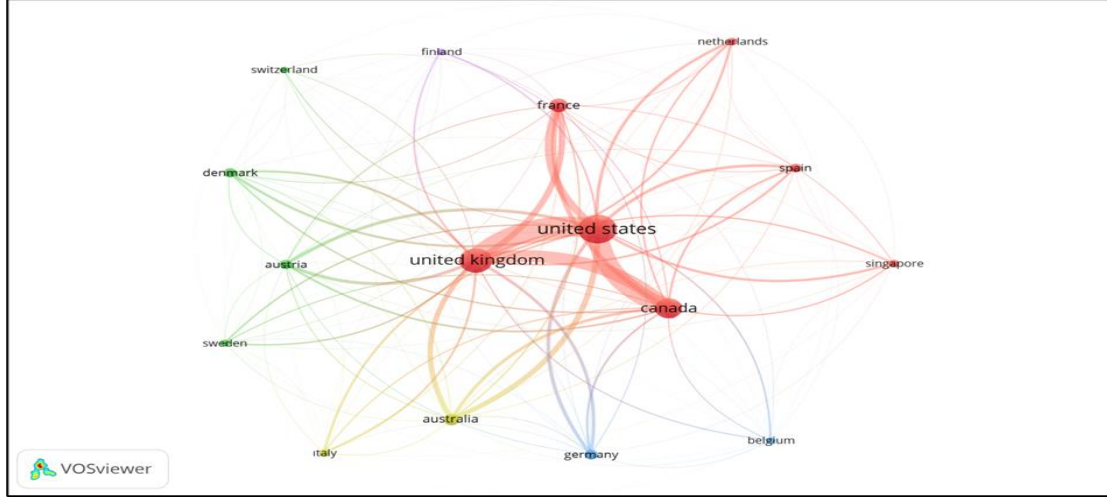
Doküman sayısı yerine atıf sayısını bir sıralama kriteri olarak dikkate aldığımızda ise 7238 atıf ile Academy of Management Journal 15 dergi içerisinde en çok atıf alan dergi olarak öne çıkmaktadır. Bu durum dergiye ilişkin bağlantı gücünü de artırırken, kurumsal mantık yazınının da Academy of Management Journal’ı öncü dergi olarak konumlandırmayı sağlamaktadır.

Bibliyometrik eşleştirme analizleri kapsamında dikkate alınan bir diğer unsur ise ülke bazlı kurumsal mantık alanında üretim dinamikleridir. Bu kapsamda gerçekleştirilen ülkeler arası eşleştirme haritası Şekil 5’te sunulmuş olup, ilgili haritanın temel metrikleri ise Tablo 3’te verilmiştir.

Şekil 5 ve Tablo 3’te görüldüğü üzere ABD, 88 akademik çalışma ve bu çalışmalara bağlı 10228 atıf ile 34 ülke içerisinde kurumsal mantık üzerine entelektüel birikimi en fazla ülke olarak öne çıkmaktadır.

Yayın sayısı dikkate alındığında ABD’yi, Birleşik Krallık ve Kanada takip ederken, atıf sayısı dikkate alındığında Kanada menşeli yayınların etki oranının Birleşik Krallığa nazaran daha önde olduğu görülmektedir.

Şekil 5: Ülkelere Dayalı Bibliyometrik Eşleşme Haritası



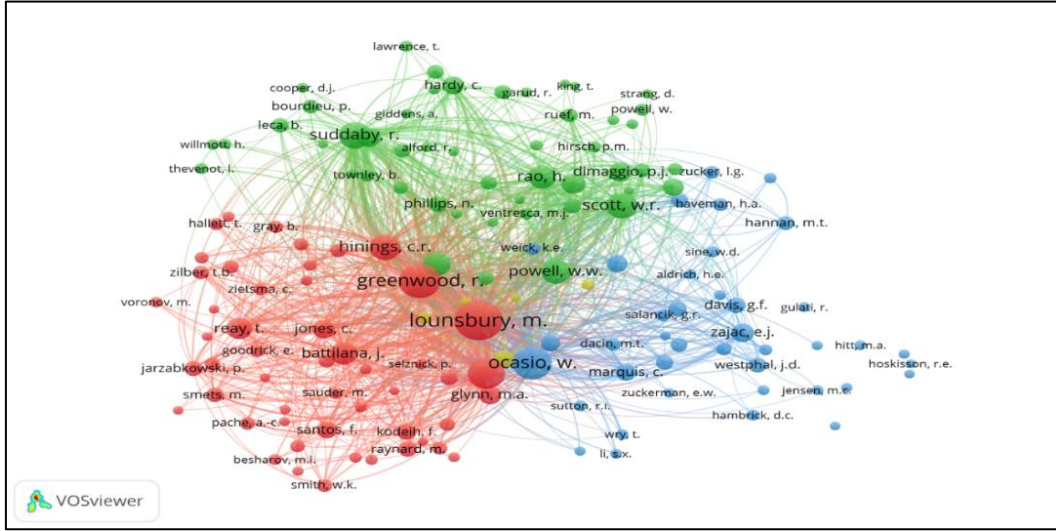
Tablo 3: Kurumsal Mantık Alanında Öne Çıkan İlk 5 Ülke

Ülke	Doküman	Atıf	Toplam Bağlantı Gücü
ABD	88	10228	71231
Birleşik Krallık	64	3352	61775
Kanada	44	6899	49550
Fransa	21	1854	22863
Avustralya	15	776	17796

3.2. Ortak Atıf (Co-Citation) Analizlerine Dayalı Bulgular

Araştırma kapsamında kurumsal mantık alanında yer alan aktörlerin performans kriterlerinin ele alınmasında başvurulan bir diğer analiz ise ortak atıf analizleridir. Ortak atıf analizinde performansı belirleyen temel kriter araştırma dokümanları, yazarlar ya da referans olarak belirlenen birimlerin birlikte alıntılanma durumudur (Small, 1973). Diğer bir ifade ile ortak atıf analizi bize bir alanda öne çıkan en üretken yazarlar ve alanda en çok ses getiren araştırmaları sunmaya yardımcı olmaktadır (Van Eck ve Waltman, 2010). Bu açıklamalardan hareketle kurumsal mantıklar üzerine katkıda bulunan yazarların ortak atıf analizine alanda en etkili 145 yazar belirlenmiş ve ortak atıf haritası Şekil 6'da sunulmuştur.

Şekil 6: Yazarlara Dayalı Ortak Atıf Analizi Haritası



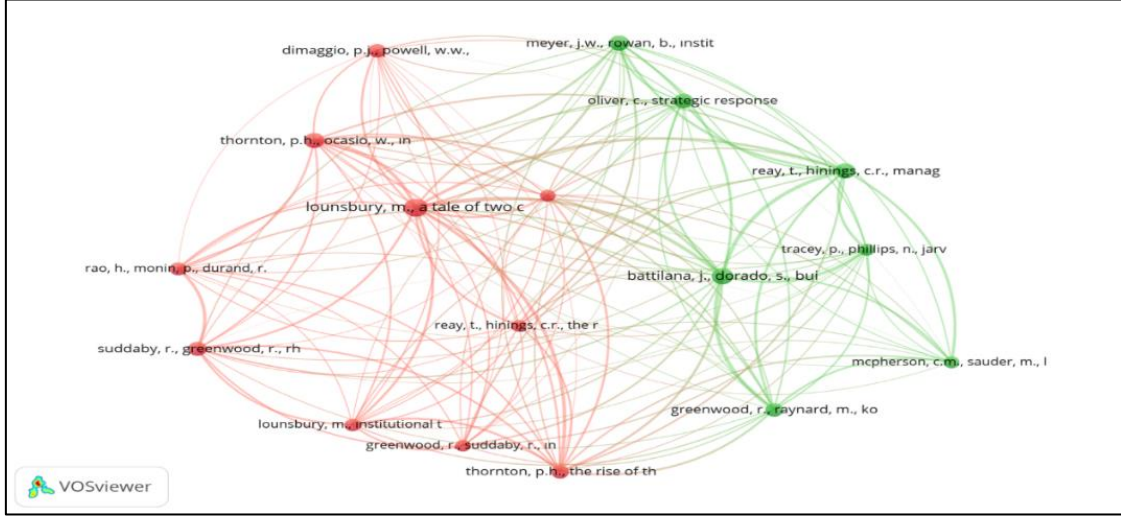
Ortak atıf analizi sonucunda 4 ayrı yazar kümesi belirlenmiştir. Bu ortak atıf ağları içerisinde Michael Lounsbury 596 atıf ve 37176 toplam bağlantı gücü ile alanda en çok öne çıkan yazar olarak belirlenmiştir. Lounsbury’i 441 atıfı ile Royston Greenwood ve 400 atıf ile William Ocasio takip etmektedir (Tablo 4).

Tablo 4: Ortak Atıf Analizi Doğrultusunda Kurumsal Mantık Alanında Öne Çıkan İlk 5 Yazar

Yazarlar	Atıf	Toplam Bağlantı Gücü
Lounsbury, M.	596	37176
Greenwood, R.	441	28358
Ocasio, W.	400	24320
Thornton, P.H.	352	21605
Suddaby, R.	272	17314

Yazarlara ilişkin ortak atıf analizi ile dikkate alınması gereken bir diğer ortak atıf kriteri ise, hangi çalışmaların atıf aldığı ile ilişkilidir. Bu kapsamda referanslara yönelik gerçekleştirilen ortak atıf analizine sonucunda 17 çalışmanın alanın şekillenmesinde etkili olduğu belirlenmiştir (Şekil 7).

Şekil 7: Referanslara Dayalı Ortak Atıf Analizi Haritası



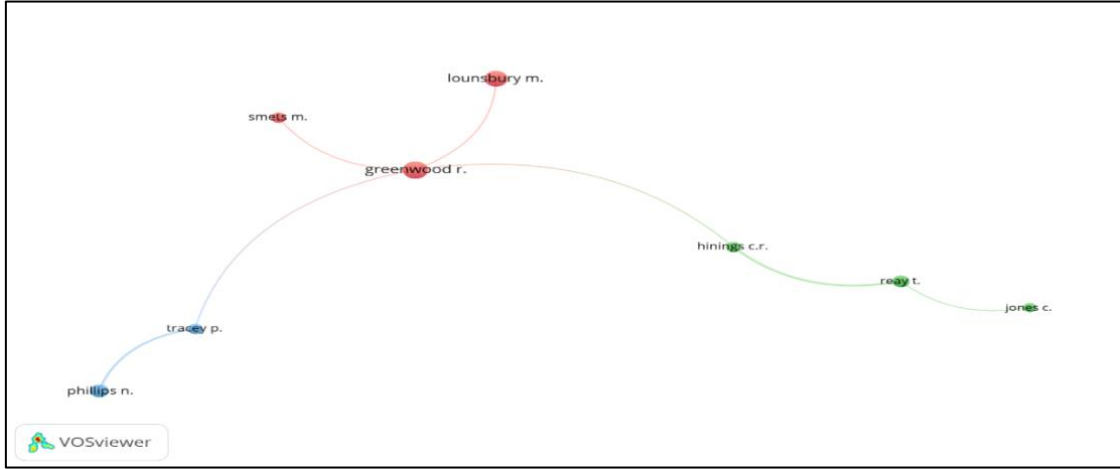
Şekil 7 incelendiğinde alana girişle kendinden sonraki çalışmalarda en çok tartışılan ve etki oranı en yüksek çalışma Lounsbury tarafından 2007 yılında yayımlanan “A tale of two cities: competing logics and practice variation in the professionalizing of mutual funds” isimli çalışmadır. Çalışmanın diğer araştırmalarla birlikte üçüncü bir kaynakta refere edilme gücü 181 olarak belirlenmiş olup, analize dahil edilen 18190 çalışma içerisinde bağlantı ağı en güçlü çalışma olarak öne çıkmıştır.

3.3. Ortak Yazar (Co-Authorship) Analizine İlişkin Bulgular

Kurumsal mantık alanında öne çıkan bilgi birikiminin değerlendirilmesi binaen dikkate alınan bir diğer unsur ise akademik iş birlikleridir. Bu kapsamda gerçekleştirilen ortak yazar analizlerinin ana amacı teorik ilişkiler ya da temaların ötesinde alanda hakim olan sosyal ağlara ışık tutmaktır (Acedo vd., 2006).

Yazarların birbirleri ile gerçekleştirdikleri iş birliği analiz prosedürüne 426 yazar dahil edilmiştir. Yazar sayısının yüksek olmasına karşın gerçekleştirilen analiz sonucunda sadece 8 yazarın kurumsal mantık alanında aktif işbirliği sürdürdüğü belirlenmiştir (Şekil 8).

Şekil 8: Ortak Yazar Analizi Haritası



Şekil 8’de görüldüğü üzere kurumsal mantık perspektifi kapsamında yazarlar arası ilişki ağları toplamda 3 kümede toplanmaktadır. Küme ilişkilerine bakıldığında Greenwood’un işbirliğine en açık yazar olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Buna karşın alandaki yoğun üretim dinamikleri göz önüne alındığında yazarlar arası işbirliği eğiliminin düşük olduğu görülmektedir.

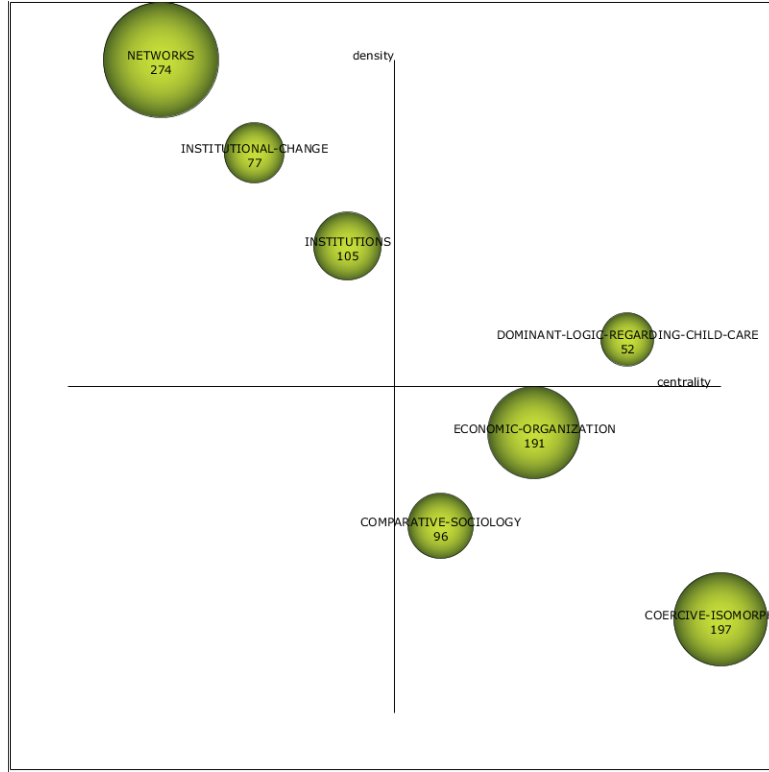
3.4. 1991-2021 Yılları Arasında Kurumsal Mantık Yazınına İlişkin Temaların Stratejik Gelişimi

Araştırma kapsamında kurumsal mantık alanını şekillendiren aktörler, kurumlar ve ülkelerin performans dinamikleri dışında dikkate alınan bir diğer durum ise alana ilişkin temaların 30 yıllık süreçte gösterdiği değişime ilişkindir. Bu kapsamda 1991 – 2021 yılları arasında kapsayan süreç 10 yıllık periyotlar dahilinde SciMAT yazılımı aracılığı ile bilimsel haritalama analizine tabi tutulmuş ve alandaki kurumsal temaların gelişimi incelenmiştir

3.4.1. 1991-2001 Yılları Arasında Kurumsal Mantık Temalarının Gelişim Süreci

Kurumsal mantık alanının tematik gelişiminde dikkate alınan ilk dönem 1991-2001 yılları arasında kapsamaktadır. Dönemin zaman aralığının belirlenmesinde Friedland ve Alford’un 1991 yılında yayımladığı ve kurumsal mantık kavramının alanda tanımsal çerçevesini oluşturduğu çalışma dikkate alınmıştır. Bu kapsamda ilgili dönem kurumsal mantık çalışmalarının yönetim ve strateji alanında başlangıç süreci olarak konumlandırılmış ve bilimsel haritalama analizi sonucunda 7 temanın alanda öne çıktığı belirlenmiştir (Şekil 9).

Şekil 9: 1991-2001 Dönemi Stratejik Gelişim Diyagramı

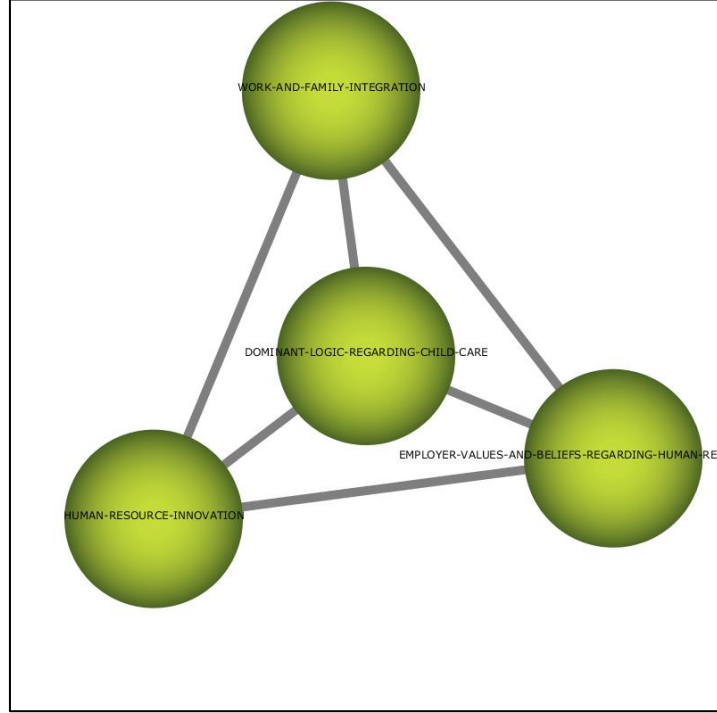


Şekil 9'da kurumsal mantıklara ilişkin birinci inceleme dönemi kapsamında öne çıkan temaların toplam atıf sayısına göre dağılımları sunulmuştur. Dağılımlar kapsamında her bir yuvarlağın içindeki sayılar temalara ilişkin atıfları sunarken, atıf sayılarına bağlı olarak temaların çapları ve alandaki etkisi ön plana çıkmaktadır. Bununla birlikte ilgili diyagramda sunulan her bir bölüm Şekil 2'de de açıklandığı üzere temaların merkezilik ve yoğunluğunu dikkate alarak alan kapsamında konumlarına da işaret etmektedir. Bu kapsamda kurumsal mantıkların alana girişi ile şekillenen ilk 10 yılda "baskın mantık" teması alanda tek motor tema olarak öne çıkmaktadır.

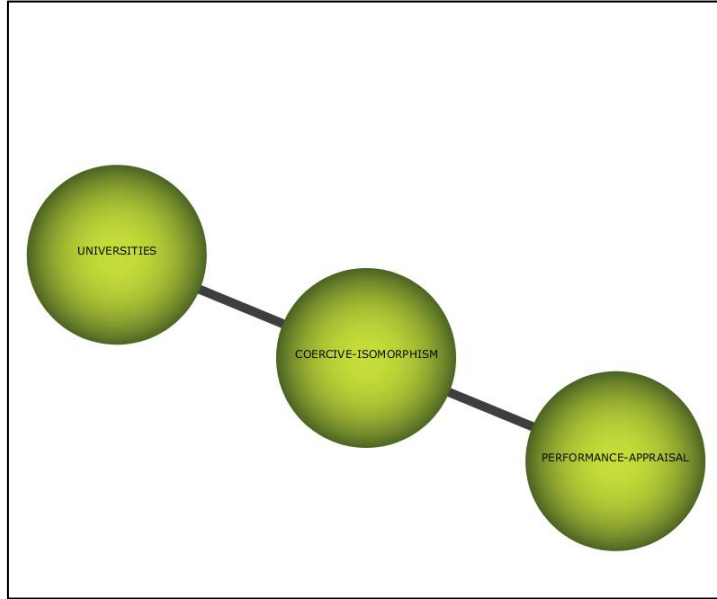
Alan kapsamında elde edilen diğer 6 temanın konumsallığına baktığımızda ise "ekonomik örgütler, karşılaştırmalı sosyoloji ve zorlayıcı eş biçimlilik" temaları ilgili dönemde önem kazanan ancak bilgi birikimi açısından ilk 10 yıllık periyotta yeterli kapasiteye ulaşarak motor tema haline gelemeyen araştırma alanlarına işaret etmektedir. "Ağlar, kurumsal değişim ve kurumlar" temalarına baktığımızda ise bu araştırma temalarının alana özgü, gelişmiş araştırma alanlarına işaret ettiği ancak elde edilen bu bilgi birikiminin alan dahilinde izole edildiği öne çıkmaktadır.

1991-2001 yıllarını kapsayan süreçte öne çıkan 7 tema bağımsız temalar değildir. Bu temalar aynı zamanda kendilerine bağlı alt temaları da şekillendiren temalardır. Bu kapsamda her bir tematik alanda en çok atıf alan temalara bağlı (dominant logic, networks, coercive isomorphism) alt temalar Şekil 10'da verilmiştir.

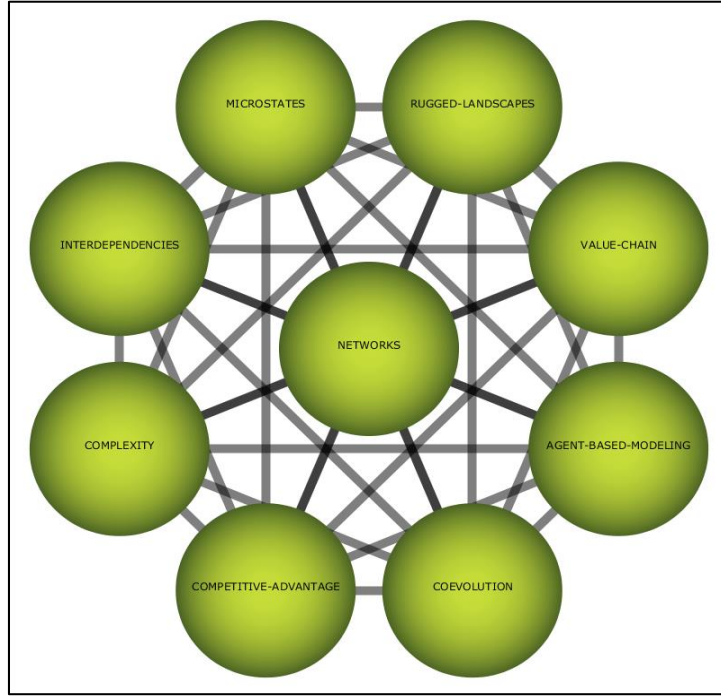
Şekil 10: 1991-2001 Yılları Arası Öne Çıkan Alt Temaların İlişki Ağları



(a) Motor Alt Temalar



(b) Gelişmemiş Alt Temalar



(c) Alana Özgü Alt Temalar

1991-2001 yılları arasında atıf sayısı baz alınarak öne çıkan ana temaların bağlı olduğu alt temalara baktığımızda motor tema olarak alanı şekillendiren baskın mantık (a) anlayışının insan kaynakları kapsamında yenilik, çalışanların değer ve inançları, iş ve aile entegrasyonu üzerine çalışma ağlarına sahip olduğu öne çıkmaktadır.

Kurumsal mantık çalışmaları için önem arz eden ancak bilgi birikimi açısından düşük bir yoğunluğa sahip olan zorlayıcı eş biçimlilik temasının ilişki ağlarına baktığımızda ise üniversiteler ve performans değerlendirme alt temalarının öne çıktığı tespit edilmiştir.

Alana özgü temalara içerisinde en çok atıf sayısına sahip olan ağlar temasının ilişkili olduğu alt temalara baktığımızda ise değer zinciri, rekabet avantajı, karmaşıklık, bağlılıklar gibi stratejik yönetim ve kaynak bağımlılık kuramına ilişkin temaların öne çıktığı belirlenmiştir.

Ana temalar ve alt temalardan hareketle kurumsal mantık alanı için emekleme dönemi sayılabilecek 1991-2001 yılları arasındaki çalışmaların tematik gelişiminin sınırlı araştırma alanlarına sahip olduğu öne çıkarken, ilgili dönem kapsamında her bir ana temaya ilişkin performans metrikleri Tablo 5'te verilmiştir.

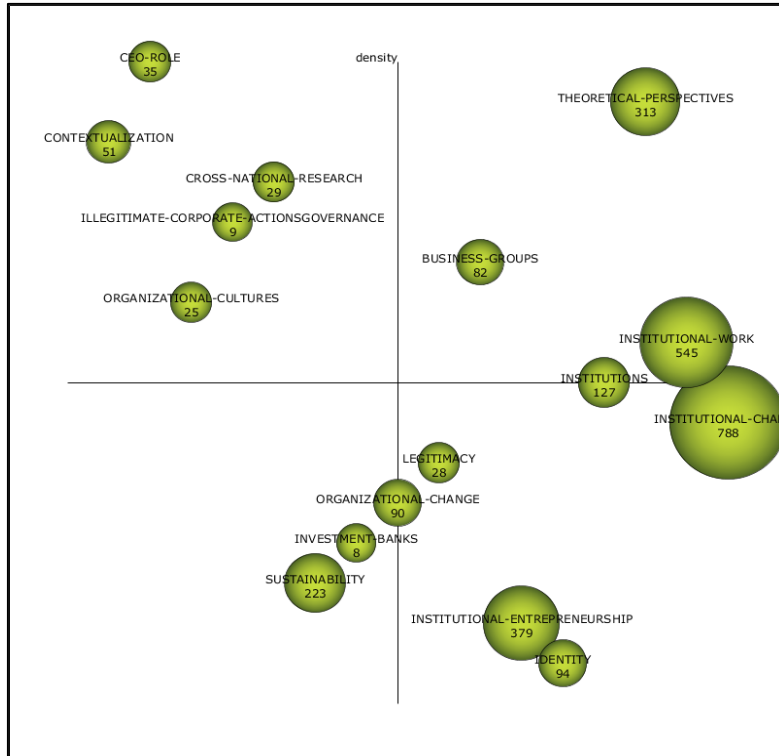
Tablo 5: 1991-2001 Yılları Arası Öne Çıkan Temalara İlişkin Metrikler

Temalar	Yayın Sayısı	Atıf Sayısı	h-Index	Merkezlilik Derecesi	Yoğunluk Derecesi
Ağlar	1	274	1	0.14	1
Kurumsal Değişim	1	77	1	0.29	0.86
Kurumlar	1	105	1	0.43	0.71
Karşılaştırmalı Sosyoloji	1	96	1	0.57	0.29
Ekonomik Örgütler	1	191	1	0.71	0.43
Baskın Mantık	1	52	1	0.86	0.57
Zorlayıcı Eşbiçimlilik	1	197	1	1	0.14

3.4.2. 2002-2012 yılları arasında kurumsal mantık temalarının gelişim süreci

2002-2012 yıllarını kapsayan süreçte kurumsal mantık üzerine gerçekleştirilen çalışmaların tematik gelişimini ortaya çıkarmak amacıyla gerçekleştirilen bilimsel haritalama analizi sonucunda 17 ana araştırma teması belirlenmiş ve temaların bilimsel haritası Şekil 11’de sunulmuştur.

Şekil 11: 2002-2012 Stratejik Gelişim Diyagramı



1991-2001 yıllarını kapsayan sürece kıyasla 2002-2012 yılları arasında araştırma temalarında çeşitlenme öne çıkarken bazı temaların bir önceki dönemle bağlantısı devam etmektedir. Bu kapsamda kurumsal değişim teması alana özgü izole bir tema olmaktan çıkarak, alan için önem arz eden gelişmiş temalar arasına girmiştir. Ancak bu süreçte de kurumsal

değişimi ele alan çalışmaların yoğunluğunun düşük olması ilgili temanın motor tema olması engellediği varsayılabilir bir durumdur.

Geçmiş periyottan bu periyota taşınan bir diğer tema ise kurumlar temasıdır. Bir önceki periyotta alana özgü bir tema olarak yer alan kurumlar üzerine çalışmalar bu dönemde motor bir temaya dönüşerek alanın şekillenmesinde etkili bir konuma sahip olmuştur. Sürdürülebilirlik kazanan bu iki temaya karşın ilk dönemde kurumsal mantık alanında motor tema olarak öne çıkan baskın mantık temasının yeni dönemde öne çıkmaması, ilgili temanın bir süreklilikten ziyade dönemsel bir trende sahip olduğunu göstermektedir. 2002-2012 yılları için öne çıkan motor temalara baktığımızda ise kurumsal işler, iş grupları, teorik perspektifler ve kurumlara ilişkin çalışmaların alana şekil verdiği ön plana çıkmaktadır.

Motor temaların dışında ilgili periyotta alana entelektüel katkısı yüksek olan ancak çalışma sıklıkları düşük konularında çeşitlilik kazandığı görülmektedir. Bu kapsamda kurumsal değişim, kurumsal girişimciler, meşruluk, kimlik ve örgütsel değişim çalışmalarında kurumsal mantık yaklaşımının öne çıktığı görülmektedir.

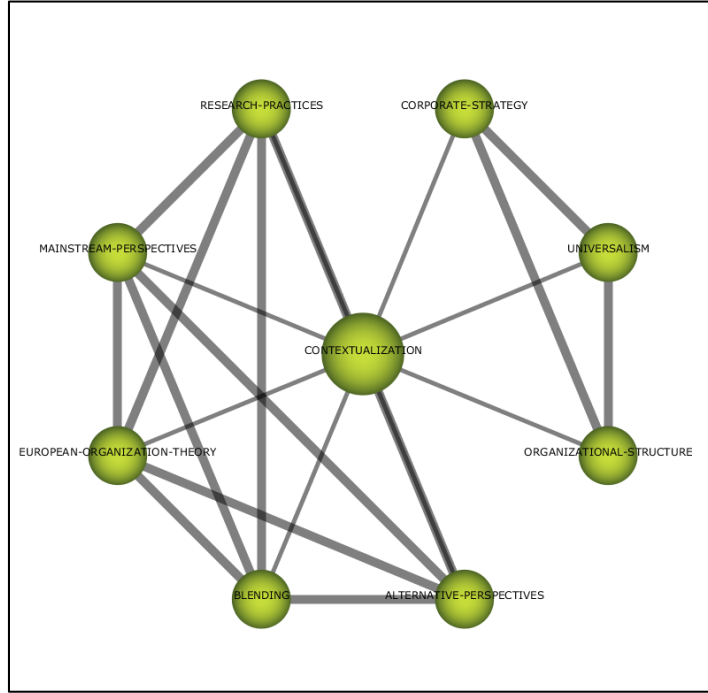
Alana özgü temalara baktığımızda ise örgüt kültürü, iş birlikleri, ülkeler arası çalışmalar ve liderlik çalışmaları kapsamına giren CEO rollerinin alan bazında öne çıktığı görülmektedir. Bir önceki dönemden farklı olarak bu dönemde öne çıkan bir diğer husus ise yeni oluşan (sol-alt) temaların alana girişidir. Bu kapsamda yatırım bankaları ve sürdürülebilirlik teması araştırmacıların ilk çalışmalarını sergiledikleri temalar olarak öne çıkmaktadır.

İlgili dönem kapsamında ana temalara bağlı alt temaların ilişki ağları ise Şekil 12’de sunulmuştur. İlgili alt temaların oluşturulmasında atıf sayısı toplamı en yüksek olan temalar dikkate alınmıştır. Bu kapsamda motor temalar içerisinde en çok atıf sayısına sahip olan kurumsal iş (545) temasının ilişki içerisinde olduğu alt temalara baktığımızda (c) aktör teorisinin (agency theory) bir alt tema olarak diğer alt temalara kıyasla daha fazla yoğunluğa sahip olduğu öne çıkmaktadır. Bu durum kurumsal iş perspektifinin teorik tabanını oluşturan failliğin alanda yaygınlık kazandığının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Bununla birlikte kurumsal iş alt temasına bağlı olarak örgütsel formlar, yapı, rasyonellik, bireysellik gibi alt temalarında kurumsal iş perspektifine dayalı ilişki ağı oluşturduğu görülmektedir.

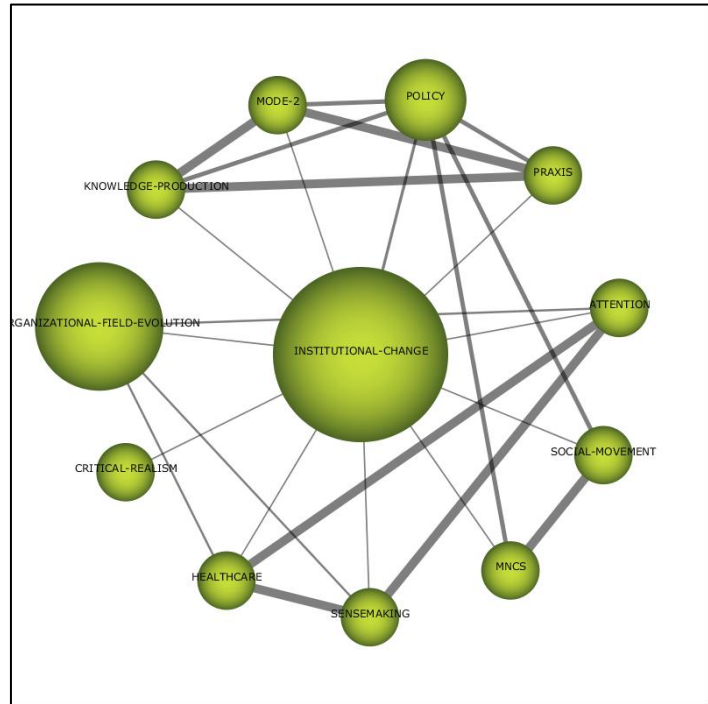
Kurumsal mantık perspektifi açısından teorik olarak güçlü merkeziliğe sahip ancak yoğunluğu az bir tema olarak öne çıkan kurumsal değişimin ilişkide olduğu alt temalara baktığımızda ise örgütsel alanların evrimi kurumsal değişim teması altında en çok ilişkilendirilen alt tema olarak öne çıkmaktadır. Bununla birlikte yerel ve çevre ilişkileri ile dışsal bağlantıları olan politika alt teması ise kurumsal değişim teması altında en çok ilişki ağına sahip alt temadır.

Alana özgü temalardan biri olan bağlamlama/bağlama uygun hale getirme (contextualization) kurumsal mantıklar kapsamında uyum sürecinin dinamiklerine işaret etmektedir. İlgili ana temanın ilişki ağına bakıldığında ise iki ayrı alt tema kümesi öne çıkmaktadır. Bunlardan ilki (sol taraf) ana akım perspektif, Avrupa çalışmaları, araştırma pratikleri gibi kurumsal mantıkların ele alınma perspektifine işaret ederken, ikinci alt tema kümesi (sol taraf) iş birliği stratejileri, evrensellik, örgüt yapısı olmak üzere üçlü bir ağı yansıtmaktadır. Bu üçlü ağ kurumsal mantık kapsamında bağlamlama uyum sürecinin örgüt yapısı ve stratejisine yansıtmasını ele alan entelektüel birikim olarak değerlendirilebilir.

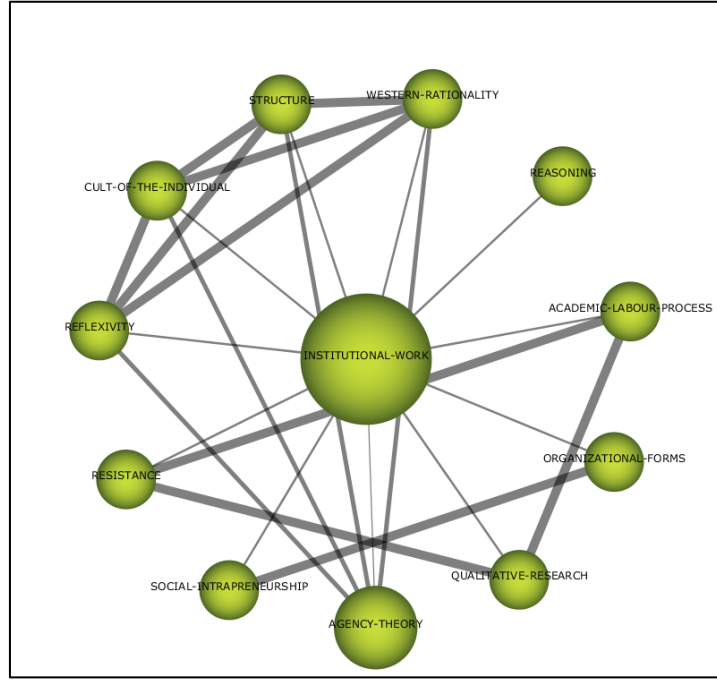
Şekil 12: 2002-2012 Yılları Arası Öne Çıkan Alt Temaların İlişki Ağları



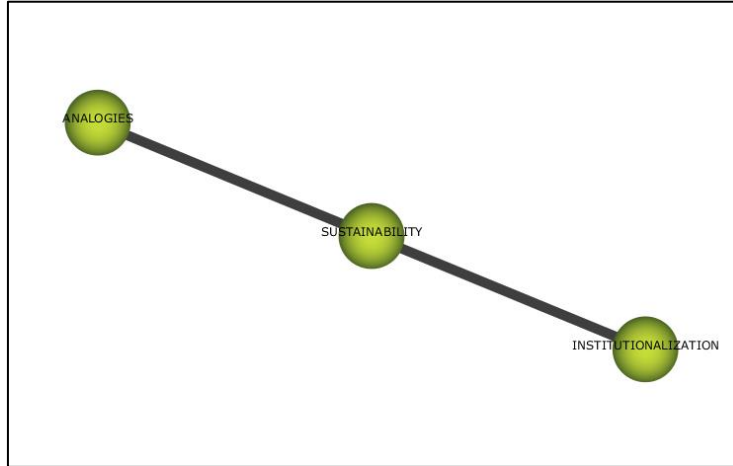
(a)



(b)



(c)



(d)

Sürdürülebilirlik ana temasına baktığımızda ise 2 alt temanın öne çıktığı görülmektedir. Bu alt temalar benzeşim ve kurumsallaşma olup, kurumsal mantık alanında yeni doğan veya entelektüel katkısı azalmaya başlayan konular olarak ele alınabilir.

Sonuç olarak 2002-2012 yılları arası kurumsal mantık yaklaşımı için değişim odaklı temaların arttığı ideolojik çeşitlenme dönemi olarak ele alınabileceği gibi dönemi içeren tüm ana temaların performans dinamikleri Tablo 6'da sunulmuştur.

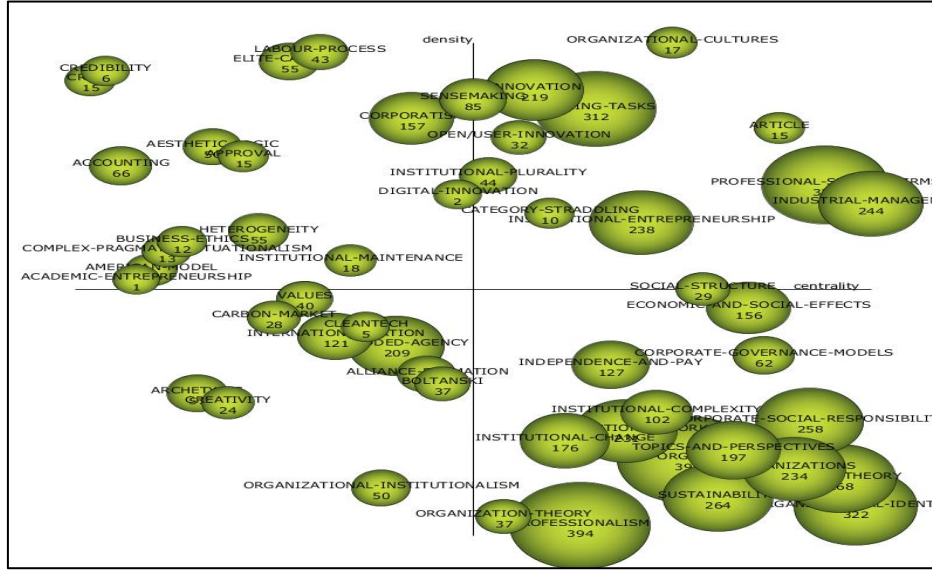
Tablo 6: 2002-2012 Yılları Arası Öne Çıkan Temalara İlişkin Metrikler

Temalar	Yayın Sayısı	Atıf Sayısı	h-Index	Merkezlilik Derecesi	Yoğunluk Derecesi
Kurumsal Değişim	5	788	5	1	0.44
Kurumsal İş	4	545	4	0.94	0.56
Bağlamaştırma	2	51	2	0.06	0.88
Kurumlar	4	127	3	0.81	0.5
Teorik Perspektifler	2	313	2	0.88	0.94
Ceo Roller	1	35	1	0.12	1
Kurumsal Girişimciler	3	379	3	0.69	0.12
Örgüt Kültürü	1	25	1	0.19	0.62
İş Grupları	1	82	1	0.62	0.69
Meşru Olmayan İşbirlikleri	1	9	1	0.25	0.75
Ülkeler Arası Araştırmalar	1	29	1	0.31	0.81
Sürdürülebilirlik	1	223	1	0.38	0.19
Yatırım Bankaları	1	8	1	0.44	0.25
Örgütsel Değişim	1	90	1	0.5	0.31
Meşruyet	1	28	1	0.56	0.38
Kimlik	1	94	1	0.75	0.06

3.4.3. 2013-2021 Yılları Arasında Kurumsal Mantık Temalarının Gelişim Süreci

Kurumsal mantık literatürü doğrultusunda değerlendirilen son periyot 2013 yılından içinde bulunduğumuz yıla kadar ki süreci kapsamakta ve alandaki güncel temalara işaret etmektedir. Bu kapsamda gerçekleştirilen bilimsel haritalama analizi sonucunda 52 tane ana tema belirlenmiş olup (Şekil 13), diğer periyotlara kıyasla temalarda yaşanan hızlı yükseliş ve disiplinlerarası tematik aktarım yoğunluğu nedeniyle ilgili dönem kurumsal mantık alanında olgunlaşma dönemi olarak isimlendirilmiştir.

Şekil 13: 2013-2021 Stratejik Gelişim Diyagramı



Şekil 13'ten de görüldüğü üzere 9 yılda kurumsal mantık alanındaki yayın artışı beraberinde tematik çeşitlenmeyi ve alana yeni araştırma temalarının kazandırılmasını sağlamıştır. Bu kapsamda alanın ana araştırma akımını gösteren toplamda 13 motor tema (sağ üst) belirlenmiştir. Bu motor temalar içerisinde alanda merkeziliği ve yoğunluğu en yüksek olan temalar ise endüstriyel yönetim, kurumsal girişimcilik, profesyonel hizmet firmaları, çerçeveleme görevleri (framing task) olarak belirlenmiştir. Motor temalara ilişkin bir diğer dikkat çeken unsur ise bir önceki dönemde alan için önemli ancak gelişmemiş bir tema olarak öne çıkan kurumsal girişimcilik temasının, son yıllarda alanı şekillendiren bir bilgi birikimine ev sahipliği yaptığıdır.

Alan için öneme sahip olan ancak araştırma kapsamı dar olan çalışma temalarına baktığımızda ise kurumsal değişim, kurumsal karmaşa, kurumsal sosyal sorumluluk, hibrit örgütler, örgütsel kimlik ve sürdürülebilirlik temalarının alana teorik katkısının yüksek olduğu ancak daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyulduğu öne çıkmaktadır. Kurumsal mantık alanında yeni doğan ya da önem kaybetmeye başlayan konulara baktığımızda ise merkezlik ve yoğunluk dereceleri düşük başlıca temalar değerler, karbon pazarı, temiz teknoloji, yaratıcılık ve gömülü faillik olarak öne çıkmaktadır.

Kurumsal mantık perspektifinde içsel öneme sahip olan ancak disiplinlerarası bir yayılım göstermeyen araştırma temaları ise şirketleşme, dijital yenilik, kurumların oluşumu, iş etiği, akademik girişimcilik, heterojendik ve muhasebe gibi temalarda kendisini göstermektedir. Döneme ilişkin tüm temaların performans değerleri Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7'de görüldüğü üzere farklı birçok tema son yıllarda kurumsal mantık alanının genel sınırlarını çizmektedir. Bu temalar içerisinde atıf sayısı dikkate alındığında motor tema olarak profesyonel hizmet firmaları üzerine yapılan araştırmalar ön plana çıkarken, h-indeksine göre motor temalar değerlendirildiğinde kurumsal girişimcilik teması ön plana çıkmaktadır. Her iki motor tema arasında ise merkezilik ve yoğunluk oranları dikkate alındığında profesyonel hizmet firmaları temasının alanda daha baskın yere sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 7: 2013-2021 Yılları Arası Öne Çıkan Temalara İlişkin Metrikler

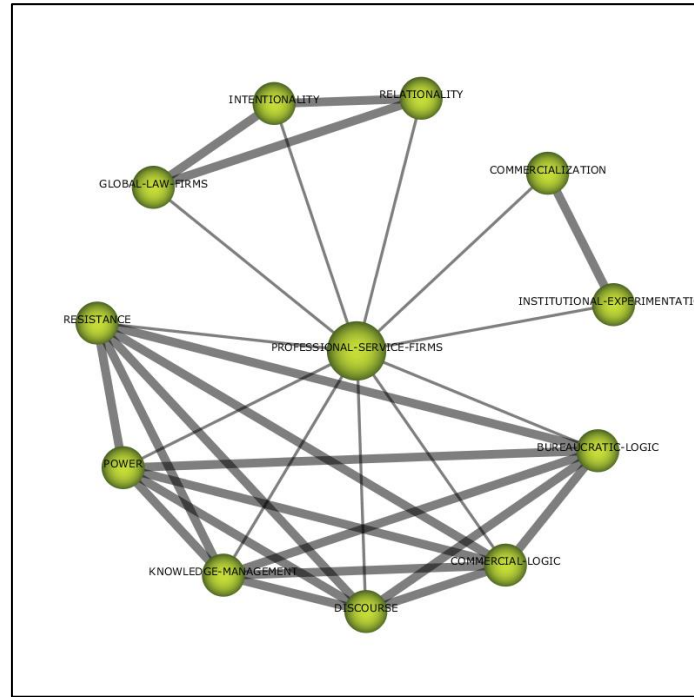
Temalar	Yayın Sayısı	Atıf Sayısı	h-Index	Merkezlilik Derecesi	Yoğunluk Derecesi
Örgüt Kültürü	1	17	1	0.75	1
İşgücü Süreci	2	43	1	0.31	0.98
Korporatizm	3	157	3	0.42	0.85
Profesyonel Hizmet Firmaları	3	334	3	0.94	0.71
Hissetme (Sensemaking)	3	85	3	0.5	0.88
Endüstriyel Yönetim	3	244	3	1	0.67
Ekonomik ve Sosyal Etki	4	156	2	0.85	0.46
Çerçeve Görevler	3	312	3	0.65	0.87
Yenilik	2	219	2	0.58	0.9
Kurumsal Girişimcilik	4	238	4	0.71	0.63
Sosyal Yapı	3	29	3	0.79	0.5
Kurumsal Sosyal Sorumluluk	4	258	4	0.92	0.23
Gömülü Faillik	4	209	4	0.4	0.38
Hibrit Örgütler	7	393	6	0.77	0.15
Örgütler	6	234	6	0.9	0.13
Kurumsal İş	5	231	5	0.69	0.21
Kurumsal Karmaşa	5	102	3	0.73	0.25
Örgütsel Kimlik	6	322	5	0.98	0.06
Kurumsal Değişim	7	176	6	0.62	0.19
Faillik Teorisi	5	268	5	0.96	0.12
Sürdürülebilirlik	6	264	5	0.81	0.08
Açık/Kullanıcı Yenilik	2	32	2	0.56	0.81
Kurumsal Devlet Modelleri	3	62	3	0.87	0.37
Kurumsal Çoğulculuk	2	44	2	0.52	0.73
Değerler	2	40	2	0.29	0.48
Dijital Yenilik	2	2	1	0.48	0.69
Elit Kariyerler	1	55	1	0.27	0.96
Örgütsel Kurumsallaşma	3	50	3	0.38	0.1
Zanaat	1	15	1	0.02	0.92
Güvenilirlik	1	6	1	0.04	0.94
Uluslararasılaşma	2	121	2	0.33	0.4
Muhasebe	1	66	1	0.06	0.75
Onay	1	15	1	0.21	0.77
Estetik Mantiği	1	50	1	0.17	0.79
Akademik Girişimcilik	1	1	1	0.08	0.52
Amerikan Modeli	1	20	1	0.1	0.54
Kurumların Oluşması	1	18	1	0.35	0.56
Durumsalcılık	1	13	1	0.12	0.58
İş Etiği	1	12	1	0.13	0.6

Heterojenlik	1	55	1	0.23	0.62
Temiz Teknoloji	1	5	1	0.37	0.42
Karbon Pazarı	1	28	1	0.25	0.44
Profesyonellik	3	394	3	0.63	0.02
Örgüt Kuramı	2	37	2	0.54	0.04
Yaratıcılık	1	24	1	0.19	0.27
Prototipler	1	57	1	0.15	0.29
İş Birliği Oluşumları	1	49	1	0.44	0.33
Bağımsızlık ve Ödeme	1	127	1	0.67	0.35

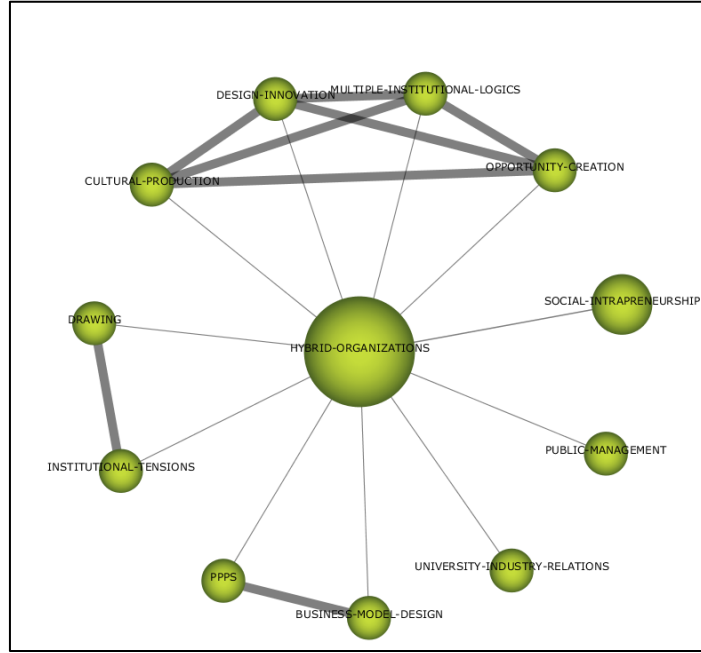
Alana özgü konulara baktığımızda ise corporatism yani şirketleşme temasının alan kapsamında en çok atıf alan ve h-indeksi en yüksek çalışma alanı olduğu dikkat çekmektedir. Hem alan içi hem alan dışı kurumsal mantık perspektifinin gelişimine katkı sayıyan ancak daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyan temalar incelendiğinde ise hibrit örgütlerin h indeks ve atıf sayısı kriterlerine göre öne çıktığı görülmektedir.

Yukarıda bahsi geçen ve alanın şekillenmesinde önemli etkiye sahip olan 3 temanın (profesyonel hizmet firmaları, şirketleşme ve hibrit örgütler) ilişki içerisinde olduğu alt temalar Şekil 14'te sunulmuştur.

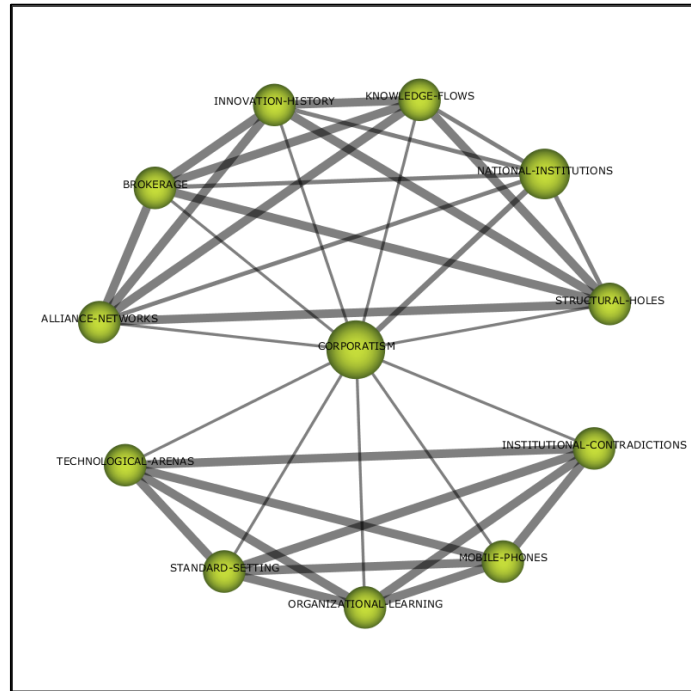
Şekil 14: 2013-2021 Yılları Arası Öne Çıkan Alt Temaların İlişki Ağları



(a)



(b)



(c)

Son 9 yılda öne çıkan araştırma temalarının alt temalarına baktığımızda farklı gruplaşmaların öne çıktığı görülmektedir. Bu kapsamda motor tema olarak öne çıkan profesyonel hizmet teması kapsamında (a) 11 alt tema ve bu temalar arasında 3 ayrı kümeleşme bulunmaktadır. Birinci alt küme küresel hukuk firmaları, rasyonellik ve amaçlılık temalarından

oluşmaktadır. İkinci alt küme ise kurumsal tecrübe ve ticarileşme temalarını içermektedir. Üçüncü alt kümeye baktığımızda ise birbirleri ile ilişkili 6 tema öne çıkarken bürokrasi mantığı, söylem ve güç temaları bu altı alt tema içinde en çok etkiye sahip temalardır.

Alana katkı oranı yüksek ancak daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyan ana temalardan biri olan hibrit örgütleri alt temaları incelendiğinde birbiri ile ilişkisi olmayan 6 küme öne çıkmaktadır. Bu ilişkisizlik temelde hibrit örgütler ve kurumsal mantık perspektifi ilişkisindeki bilgi açığına da işaret etmektedir. Bu kapsamda sosyal-kurum içi girişimcilik, üniversite-sanayi iş birlikleri, kamu yönetimi temaları hem birbirinden hem de diğer kümelerden bağımsız araştırma alanları olarak öne çıkmaktadır. Kültürel üretim, çoklu kurumsal mantıklar, tasarım yeniliği ve fırsat yaratımı ise birbirleriyle ilişkili ancak diğer alt kümelerle bağımsız araştırma temalarını yansıtmaktadır. Bu kümeleşmelerin dışında kurumsal tansiyon, iş modeli tasarımı, hibrit örgütler ile ilişkili öne çıkan diğer alt temaları oluşturmaktadır.

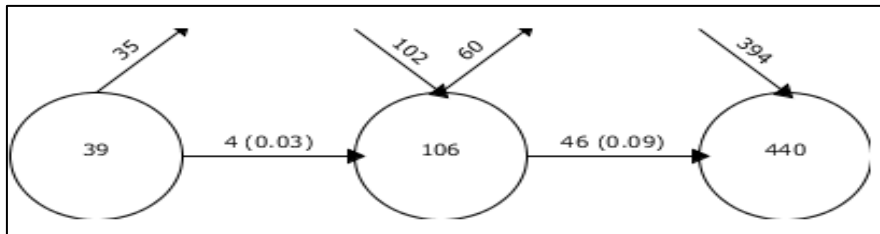
Alana özgü temalardan biri olan şirketleşme (c) teması incelendiğinde ise 12 alt temanın 2 grup altında toplandığı görülmektedir. Birinci alt tema grubu ulusal kurumlar, yapısal boşluklar, bilgi akışları, yenilik hikâyeleri, simsarlık ve iş birliği networkleri aracılığı ile şirketleşme süreçlerinde kurumsal mantık perspektifini yansıtmaktadır. İkinci alt tema grubunda ise şirketleşme süreçleri örgütsel öğrenme, kurumsal çatışmalar, teknolojik alanlar gibi temalar üzerinden ele alınmaktadır.

3.4.4. 1991- 2021 Yılları Arasında Kurumsal Mantık Temalarının Gelişim Sürecinin İlişkisel Bağlantıları

Yukarıda her bir dönem için ayrı ayrı verilen temaların 30 yıllık süreçte örtüşüm oranlarını ve sürdürülebilirliklerini ele alacak olursak, birinci dönemde (1991-2001) alt temalar ile toplamda 39 tane tema dönemin ana hatlarını çizmektedir. Bahsi geçen bu 39 temanın sadece 4'ü ikinci araştırma periyoduna taşınırken, geri kalan 35 tema araştırma önceliğini alan kapsamında yitirmiştir.

İkinci dönemde (2002-2012) alt temalar ile toplam 106 tema öne çıkarken, birinci ve ikinci dönem arasındaki temaların uyum oranı 0,03 olarak belirlenmiştir. İkinci periyottan üçüncü periyota geçerken ise 46 tema sürdürülebilirliğini korurken, geri kalan 60 tema alanda geri plana çekilmiştir. Son periyot da toplamda 440 araştırma teması alanı şekillendirirken, bu temaların ikinci dönem ile arasındaki benzeşme oranı 0,09 olarak belirlenmiş ve alana toplamda 394 tane yeni tema giriş yapmıştır (Şekil 15).

Şekil 15: Araştırma Dönemleri Kapsamında Belirlenen Temaların Örtüşüm Haritası



Temalar arası ilişki ağlarının oluşumu sürdürülebilirliğin anlaşılmasında önem arz eden bir diğer konudur. Bu kapsamda Şekil 15, 30 yıllık süreçte 235 çalışmanın odaklandığı temaların ilişkisel ağlarını göstermektedir. İlgili şekil dahilinde kesikli çizgiler ile oluşan periyotlar arası ilişki ağlarının aynı kavramların ele alınmasına karşın anahtar kelimeler kapsamında kavram

isimlerinin değiştirildiğini göstermektedir. Kesikli olmayan ilişki ağları ise ilgili temanın sürdürülebilirliğinin yüksekliğine ve aynı kapsam dahilinde araştırma akımının devam ettiğine işaret etmektedir (Cobo vd., 2012). Bununla birlikte Şekil 15’de yer alan ilk sütun (sol taraf) 1991-2001 yılları arasındaki ana temaları göstermektedir. Orta sütun 2002-2012 yılları arası öne çıkan temaları ve son olarak sağ tarafta bulunan sütun 2013-2021 yılları arası temaları göstermektedir.

Tüm bu açıklamalardan hareketle 30 yıllık temalar arası stratejik gelişim süreci ele alındığında birinci dönemde öne çıkan 7 ana temanın kurumsal mantık alanının gelişimine katkı sağladığı görülmektedir. Bu temalar ağlar (networkler), kurumsal değişim, kurumlar, karşılaştırmalı sosyoloji, ekonomik örgütler, baskın mantık ve zorlayıcı eş biçimliliklerdir. İlgili temalar içerisinde kurumsal değişim, kurumlar ve ağlar temaları ikinci dönemde (2002-2012) araştırılma dinamiklerini sürdüren temalar olarak öne çıkarken, eş biçimlilik, baskın mantık, ekonomik örgütler, karşılaştırmalı sosyoloji çalışmalarının dönemsel araştırma trendlerini oluşturduğu görülmektedir.

2002-2012 yıllarına geldiğimizde öne çıkan 16 tema içerisinde sadece uluslararası gerçekleştirilen karşılaştırmalı araştırmalar, meşru olmayan kurumsal eylemler dönem trendi olarak sınırlandırılmış ve devam eden süreçle ilgili temalara ilişkin araştırmalar yapılmamıştır.

2013-2021 yıllarına baktığımızda ise son dönemin geçmiş dönemler ile ilişkiye sahip olmayan 25 yeni temaya sahip olduğu görülmektedir. Toplamda öne çıkan tema sayısının 52 olduğu düşünüldüğünde, alanın genel hatlarını çizen temaların yarısının geçmiş ile ilişkili bir sürdürülebilirlik taşımadığı öne çıkmaktadır. İlgili periyota ilişkin önemli bir durum ise geçmişten taşınan 27 temanın 13’ünün bir önceki periyotta da doğrudan ele alındığı, 14’ünün ise bir önceki periyotta ele alınmasına rağmen içinde bulunduğumuz dönemde yeni isimlendirmeler ile ele alınmaya başlamasıdır.

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Kurumsal mantıklar üzerine genişleyen literatürde bilimsel üretim dinamikleri ve temaların stratejik gelişimini ele almayı amaçlayan bu çalışmada 1991-2021 yılları arasında yayımlanan 235 araştırma bibliyometrik teknikler aracılığı ile derinlemesine analiz edilmiştir.

Araştırma sonucu elde edilen bulguları değerlendirecek olursak, kurumsal mantık yazınında 2013 yılına kadar yayın sayısı yıl bazlı iniş ve çıkışlar sergilerken, en üretken yıl 2013 olarak gözükmektedir. Günümüze yaklaştığında ise 2019’dan itibaren incelenen dergilerde kurumsal mantıklara verilen yerin doğrusal olarak azaldığı görülmektedir. Son üç yılda yayın üretimindeki düşüşün nedeni pandeminin bilimsel üretim dinamiklerine bir yansıması olarak değerlendirilebilir.

Verma ve Gustafsson (2020) tarafından Covid-19 süresince işletme ve yönetim alanındaki araştırma dinamiklerini inceleyen çalışma sonuçlarına bakıldığında pandemi ile beraber araştırma konularının pandeminin üretim, yönetim ve teknoloji üzerindeki etkilere yöneldiği görülmektedir. Bununla birlikte bilimsel dergilerde son 3 yılda pandemi dışı konular üzerine gerçekleştirilen araştırma sayısının da azaldığı görülmektedir (Sigala, 2020; Shan vd., 2020). Benzer durumun kurumsal mantık çalışmaları içinde geçerli olabileceği öngörülmüştür.

Kurumsal mantık çalışmalarının coğrafi temelli dağılımına baktığımızda Kuzey Amerika, Kanada ve Birleşik Krallık ön plana çıkmaktadır. Bununla birlikte Avrupa menşeli çalışmalar da alanda önemli konuma sahipken, çevreye kıyasla merkez çevredeki ilişki ağlarının daha dağınık

bir yapı sergilediği görülmektedir. Elde edilen bu bulgu literatürde yönetim çalışmalarının yayın paternlerinin dağılımı ile paralellik göstermektedir (Üsdiken, 2014).

Spesifik olarak ise kurumsal mantık çalışmalarına ev sahipliği yapan 15 dergi detaylı olarak incelendiğinde Avrupa kampını yansıtan *Organizational Studies* dergisi yayın sayısı açısından 15 dergiye öncülük etmesine karşın, alandaki etki oranı dikkate alındığında Amerika tabanlı araştırma akımını temsil eden *Academy of Management Journal*'ın alandaki hakimiyetini sürdürdüğü gözükmektedir. Bu bulgu Amerika ve Avrupa araştırma paradigmasına yönelik tartışmaları ve geçmiş araştırmaları destekler niteliktedir (Üsdiken ve Pasadeos, 1995; Üsdiken, 2010; Üsdiken, 2014).

Alana yön veren isimlere baktığımızda ise Lounsbury incelenen dergilerde en etkili yazar olarak ön plana çıkarken, bu bulguyla paralel şekilde Lounsbury tarafından 2007 yılında gerçekleştirilen "*A tale of two cities: competing logics and practice variation in the professionalizing of mutual funds*" isimli çalışma alanda en çok etki uyandıran araştırma olarak belirlenmiştir. Yatırım fonu endüstrisindeki rakip mantıkların işleyişi ele alan çalışma örgütsel bir alanda mantıklara atfedilen rolleri anlamlandırmamıza yardımcı olurken, mantıkların aktörlerin davranışları, biliş ve karar verme yetileri üzerindeki etkisini de anlamlandırmaya yardımcı olmaktadır (Lounsbury, 2007).

Yukarıda ele alınan ve kurumsal mantıklar literatürüne ilişkin kimlik bilgisi sunan bilimsel üretim dinamikleri ile birlikte alanı temsil eden en önemli unsurlardan biri de araştırmacıların yöneldiği araştırma temalarıdır. Gerçekleştirilen tematik analiz sonucunda 30 yıllık süreçte öne çıkan temalar 3 periyotta değerlendirilmiştir. 1991-2001 periyodunu temsil eden ilk 10 yılda 7 ana temanın (baskın mantıklar, ekonomik örgütler, karşılaştırmalı sosyoloji, zorlayıcı eşbiçimlilik, ağlar, kurumsal değişim, kurumlar) araştırmacıların odağında olduğu görülmektedir.

Çalışma kapsamında emekleme dönemi olarak tanımlanan bu dönemi yeni kurumsal kurama (YKK) dayalı geniş bir çerçevede değerlendirecek, kurumsal mantık çalışmaları için emekleme dönemi YKK'nın öne çıkardığı düzen sosyolojisi, eşbiçimli yapılanma ve uyum süreçlerine yönelik eleştirilere (Bowring, 2000; Donaldson, 1995; Perrow, 1986) yanıt veren tematik bir gelişim sergilediği söylenebilir. Bu kapsamda düzen sosyolojisi yerine karşılaştırmalı sosyolojinin, uyum karşısında değişimin, kurumlarla birlikte baskın mantıkların ele alınmaya başladığı görülmektedir.

Araştırmanın ikinci periyodu olan 2002-2012 yıllarına baktığımızda ise birinci döneme kıyasla tema sayısında hızlı bir artış gözlemlenmektedir. 17 ana temanın öne çıktığı bu dönemde alanı şekillendiren en önemli temalar kurumsal iş, girişimcilik ve kurumsal değişim teması olarak öne çıkarken, bir önceki dönemde alanı domine eden baskın mantık temasının ikinci dönemde yerini koruyamadığı görülmektedir. Çalışma kapsamında alanı şekillendiren motor temalarda yaşanan bu değişim temalara yönelik bir ilgi kaybından öte ideolojik bir çeşitlenme olarak değerlendirilmiştir.

Spesifik olarak kurumsal mantık literatürünün gelişim sürecine baktığımızda ilk dönem çalışmalarının baskın mantıklardan hareketle kurumlar ve örgütsel alanlardaki pratikleri ele aldığı görülmektedir (Thorntorn vd., 2012). İlerleyen süreçte ise örgütsel alanların tek bir baskın mantık eşliğinde şekillenmekten öte, çoklu mantıklara ev sahipliği yaptığı ve bu mantıklar arasındaki ilişkilerin kimi zaman değişimi, kimi zaman düzeni tetiklediği benimsenmiştir (Thornton ve Ocasio, 2008). Ancak bu benimseme sürecinde baskın mantıklar geçerliliğini

kaybetmemiş çoklu mantıklar içerisinde değerlendirilmeye devam edilmiştir (Besharov ve Smith, 2014).

Sonuç olarak baskın mantıklardan, çoklu mantıklara geçiş süreci baskın mantık bakış açısının tamamen terk edilmesini değil, araştırmacıların düşüncelerine yön veren varsayımların çeşitlenmesini yani bir madalyonun iki yüzünün birlikte değerlendirilmesini sağladığından ele alınan dönem ideolojik çeşitlenme süreci olarak değerlendirilmiştir.

Araştırma kapsamında ele alınan son periyot ise 2013 yılından günümüze kadar geçen süreci kapsamaktadır. Diğer periyotlara kıyasla tema sayısındaki artışın en yüksek olduğu 9 yılı kapsayan bu süreçte kurumsal girişimcilik, kurumsal çoğulculuk, yenilik gibi temalar ön plana çıkmaktadır. Alanda 52 ana temanın etkin olduğunu belirlenmiştir. Tema sayısındaki yükselme bir önceki çeşitlenme döneminin etkilerinin devam ettiğini gösterirken, alt temaların menşesine bakıldığında muhasebe, uluslararası ilişkiler, maliye gibi disiplinlerin ile tematik etkileşim öne çıkmaktadır. Bu durum tema sayısında artışı tetikleyen bir unsur olarak değerlendirilmiş olup, dönemin öne çıkardığı tematik genişleme olgunlaşma periyodu olarak tanımlanmıştır.

İncelenen 3 periyodun birbirleri ile ilişkisine bakıldığında günümüze yaklaştıkça tema sayısında yaşanan artışa karşın, dönemler arasında temaların sürdürülebilirliğinin düşük olduğu görülmektedir. Bu noktada 3 periyodu birbirine bağlayan tek temanın “kurumsal değişim” teması olduğu görülmektedir. Bu bulgu yeni kurumsal kuramın doğuşuna imkan sağlayan neden örgütler bu kadar benzer sorusu yerine, kurumsal/örgütsel alanlarda değişim nasıl yaşanır sorunu yanıt veren ve aktör bakış açısını kurumsal yaklaşıma kazandıran epistemolojik ve ontolojik kökenleri destekler niteliktedir.

Elde edilen bu sonuç kapsamında sorgulanması gereken asıl durum ise 3 periyot kapsamında belirlenen 75 ana tema içerisinde neden sadece tek temanın sürdürülebilirliğe sahip olduğudur. Çalışma kapsamında bu durumun temeli 2 ana neden üzerinden ele alınmıştır.

İlk olarak alandaki kavramsal genişleme araştırmacılar üzerindeki yayın baskısının bir sonucu olarak da değerlendirilebilir. Araştırmacılar üzerinde bürokratik kurumların yarattığı yayın odaklı baskılar, bireysel hırslar (teşvik, yükselme vb.) ve kaliteli yayın yapmanın gün geçtikçe zorlaşması araştırmacıları devamlı yeni kavramlar üretmeye ve trend araştırma akımlarına yönlendirmektedir (Aksom, 2018; Nash, 2019). Bu durum alanda kavram çeşitliliğini, tematik genişlemeyi tetiklerken dönemler arası tema aktarımlarını da geri plana itmektedir.

Temalar arası sürdürülebilirliğin düşük olmasının bir diğer nedeni ise analiz bulguları doğrultusunda öne çıkan dönemsellik ile ilişkilendirilebilir. 2002-2012 yıllarında yaşanan ideolojik çeşitlenme ve 2013 yılından itibaren öne çıkan disiplinlerarası yayılım alandaki motor temaların trend temalara dönüşmesini tetiklemektedir. Bu durum kuramsal katkı yerine kavramsal genişlemeye neden olurken, artan kurumsal mantık çalışmalarına yönelik eleştirileri destekler niteliktedir (Aksom vd., 2020; Alvesson ve Blom, 2021). Ancak bu destek kurumsal mantık çalışmalarının doyuma ulaştığını değil, marjinal bir araştırma alanından, baskın bir teorik yapıya ulaşma sürecinde yaşadığı orta yaş krizini göstermektedir (Alvesson ve Spicer, 2019).

Alanda yaşanan krizin tema odaklı gelişimine bakıldığında çeşitliliğin ve düşük sürdürülebilirliğin temeli çeşitlenme, ayıklanma ve tutulum adımlarını takip eden evrimsel bakış açısının (Baum, 1999; Sargut vd., 2010) ötesinde, zamansal olarak şekillendiği öne çıkmaktadır. Bu noktada temaların zamanla doğrusal olarak çeşitlenişine alana katkı oranı yüksek temaların arka plana itilmesine neden olduğu ve alanı kavram çeşitliliğine dayalı bir krize çektiği öngörülmüştür.

Kavramsal çeşitliliğin çözümlenmesi ve orta yaş krizini sonlandırmak için yapılması gerekenler ise devamlı birbirini tekrarlayan, trend odaklı temalardan sıyrılarak, alan için önem arz eden boşluklara yönelmektir (Alvesson ve Spicer, 2019; Alvesson vd., 2017; David ve Bitektine, 2009). Bu noktada araştırma sonuçlarına göre dönemler arası geçişlerde yarım bırakılan eşbiçimlilik mekanizmaları, baskın mantıklar, kurumlar, kurumsal değişim, kimlik, hibrit örgütler ve kurumsal iş temaları etki potansiyeli yüksek ve alan için önem arz eden temalar olarak ön plana çıkmaktadır. Gelecekteki çalışmalarda alana özgü bu temaların araştırılmaya devam etmesinin alana katkı sunacağı öngörülmektedir. Bununla birlikte her araştırma gibi bu araştırmanın da gelecek çalışmalarda aşılması öngörülen birtakım kısıtları bulunmaktadır.

Araştırma kapsamında öne çıkan ilk kısıt veri seti ile ilişkilidir. Çalışmada değerlendirilen 235 makale JCR etki faktörüne göre sıralanan örgütler ve strateji alanındaki 15 dergiden elde edilmiştir. Gelecek çalışmalarda disiplinler arası yayılımı daha net ortaya koyabilmek için dergi kısıtına gidilmemesi daha geniş bir bakış açısının sunulmasına yardımcı olacaktır.

İkinci olarak bu çalışmada veriler Scopus veri tabanı aracılığı ile elde edilmiştir. Gelecek çalışmalarda Web of Science, Google Scholar gibi veri tabanlarının bir arada ele alınması daha kapsamlı bir şekilde alanı değerlendirmeye imkan sağlayacağı öngörülmektedir.

Son olarak bu araştırmaya sadece tam metin, İngilizce makaleler dahil edilmiştir. İlerleyen süreçte kurumsal mantıklara ilişkin konferans metinleri, kitaplar, kitap bölümleri gibi kaynakların incelenmesinin de literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma etik kurul izni gerektiren analizleri kapsamadığından etik kurul onayı gerektirmemektedir.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

Acedo, F. J., Barroso, C., Casanueva, C., & Galán, J. L. (2006). Co-authorship in management and organizational studies: An empirical and network analysis. *Journal of Management Studies*, 43(5), 957-983. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00625.x>

- Aksom, H. (2018). Academics' experience of contradicting institutional logics of publishing. *International Journal of Educational Management*, 32(7), 1184–1201. <https://doi.org/10.1108/IJEM-02-2017-0035>
- Aksom, H., Zhylynska, O. and Gaidai, T. (2020), Can institutional theory be refuted, replaced or modified?, *International Journal of Organizational Analysis*, 28(1), 135-159. <https://doi.org/10.1108/IJOA-02-2019-1666>
- Alvesson, M., Gabriel, Y., & Paulsen, R. (2017). *Return to meaning: A social science with something to say*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198787099.001.0001>
- Alvesson, M., & Spicer, A. (2019). Neo-institutional theory and organization studies: A mid-life crisis? *Organization Studies*, 40(2), 199-218. <https://doi.org/10.1177/0170840618772610>
- Alvesson, M., & Blom, M. (2022). The hegemonic ambiguity of big concepts in organization studies. *Human Relations*, 75(1), 58-86. <https://doi.org/10.1177/0018726720986847>
- Andersson, T., & Liff, R. (2018). Co-optation as a response to competing institutional logics: Professionals and managers in healthcare. *Journal of Professions and Organization*, 5(2), 71-87. <https://doi.org/10.1093/jpo/joy001>
- Baum, J. A. (1999). Organizational ecology. S.R. Clegg, C. Hardy WR Nord (Eds.). *Studying Organization Theory and Method*, (pp. 71-108). London: Sage. <https://books.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=qd2AMTw51S8C&oi=fnd&pg=PA71&dq>
- Bellomi, F., & Bonato, R. (2005). Network analysis for Wikipedia. Proceedings of Wikimania 2005—The First International Wikimedia Conference. Frankfurt, Germany. <http://www.fran.it/blog/2005/08/network-analisis-for-wikipedia.html>
- Besharov, M. L., & Smith, W. K. (2014). Multiple institutional logics in organizations: Explaining their varied nature and implications. *Academy of Management Review*, 39(3), 364-381. <https://doi.org/10.5465/amr.2011.0431>
- Bowring, M. A. (2000). De/constructing theory: a look at the institutional theory that positivism built. *Journal of Management Inquiry*, 9(3), 258-270. <https://doi.org/10.1177/1056492600930>
- Cobo, M. J., López-Herrera, A. G., Herrera-Viedma, E., & Herrera, F. (2012). SciMAT: A new science mapping analysis software tool. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 63(8), 1609-1630. <https://doi.org/10.1002/asi.22688>
- David, R., Bitektine, A. (2009). *De deinstitutionalization of institutional theory?* In Buchanan, D., Bryman, A. (Eds.), *The Sage handbook of organizational research methods*. London: SAGE Publications. <https://doi.org/10.1177/13505076100410030604>
- Davis, G. F. (2015). Celebrating organization theory: The after-party. *Journal of Management Studies*, 52(2), 309-319. <https://doi.org/10.1111/joms.12094>
- Donaldson, L., & Lex, D. (1995). *American anti-management theories of organization: A critique of paradigm proliferation* (Vol. 25). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1023/a:1016914002697>

- Durocher, S., & Fortin, A. (2021). Financial statement users' institutional logic. *Journal of Accounting and Public Policy*, 40(2), 106819. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2021.106819>
- Ellegaard, O., & Wallin, J. A. (2015). The bibliometric analysis of scholarly production: How great is the impact? *Scientometrics*, 105(3), 1809-1831. <https://doi.org/10.1007/s11192-015-1645-z>
- Fahimnia, B., Sarkis, J., & Davarzani, H. (2015). Green supply chain management: A review and bibliometric analysis. *International Journal of Production Economics*, 162, 101-114. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2015.01.003>
- Friedland, R. (2011). The institutional logic of religious nationalism: Sex, violence and the ends of history. *Politics, Religion & Ideology*, 12(1), 65-88. <https://doi.org/10.1080/21567689.2011.564403>
- Friedland, R., & Alford, R. R. (1991). *Bringing society back in: Symbols, practices and institutional contradictions*. In P. J. DiMaggio & W. W. Powell (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis* (232–263). Chicago, IL: University of Chicago Press. <http://catdir.loc.gov/catdir/toc/uchi051/91009999.html>
- Glazer, J. L., Massell, D., & Malone, M. (2019). Charter schools in turnaround: Competing institutional logics in the Tennessee Achievement School District. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 41(1), 5-33. <https://doi.org/10.3102/016237371879505>
- Glynn, M. A., & Lounsbury, M. (2005). From the critics' corner: Logic blending, discursive change and authenticity in a cultural production system. *Journal of Management Studies*, 42(5), 1031-1055. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2005.00531.x>
- Gümüşay, A. A., Claus, L., & Amis, J. (2020). Engaging with grand challenges: An institutional logics perspective. *Organization Theory*, 1(3), 2631787720960487. <https://doi.org/10.1177/2631787720960487>
- Haveman, H. A., & Gualtieri, G. (2017). *Institutional Logics*. In R. J. Aldag (Ed.), *Oxford research encyclopaedia of business and management*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190224851.013.137>
- Johansen, C. B., & Waldorff, S. B. (2017). What are institutional logics—and where is the perspective taking us?. In *New themes in Institutional Analysis* (pp. 51-76). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781784716875.00007>
- Klinger, U., & Svensson, J. (2015). The emergence of network media logic in political communication: A theoretical approach. *New Media & Society*, 17(8), 1241-1257. <https://doi.org/10.1177/1461444814522952>
- Lounsbury, M., Steele, C. W., Wang, M. S., & Toubiana, M. (2021). New directions in the study of institutional logics: From tools to phenomena. *Annual Review of Sociology*, 47, 261-280. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-090320-111734>
- Lounsbury, M. (2007). A tale of two cities: Competing logics and practice variation in the professionalizing of mutual funds. *Academy of Management Journal*, 50(2), 289-307. <https://doi.org/10.5465/amj.2007.24634436>

- Meho, L. I., & Yang, K. (2007). Impact of data sources on citation counts and rankings of LIS faculty: Web of Science versus Scopus and Google Scholar. *Journal of The American Society for Information Science And Technology*, 58(13), 2105-2125. <https://doi.org/10.1002/asi.20677>
- Nash, K. (2019). Neo-liberalisation, universities and the values of bureaucracy. *The Sociological Review*, 67(1), 178-193. <https://doi.org/10.1177/0038026118754780>
- Ocasio, W., Thornton, P. H., & Lounsbury, M. (2017). *Advances to the institutional logics perspective*. In The Sage handbook of organizational institutionalism (pp. 509-531). SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446280669.n20>
- Perrow, C. (1986). Economic theories of organization. *Theory and Society*, 15(1-2), 11-45. <https://www.jstor.org/stable/657174>
- Reay, T., & Hinings, C. R. (2009). Managing the rivalry of competing institutional logics. *Organization Studies*, 30(6), 629-652. <https://doi.org/10.1177/0170840609104803>
- Rehn, C., Kronman, U., & Wadskog, D. (2007). *Bibliometric indicators—definitions and usage at Karolinska Institutet*. Karolinska Institutet, 13, 2012. http://ki.se/content/1/c6/01/79/31/Bibliometric%20indicators%20-%20definitions_1.0.pdf
- Sandberg, J., & Alvesson, M. (2021). Meanings of theory: Clarifying theory through typification. *Journal of Management Studies*, 58(2), 487-516. <https://doi.org/10.1111/joms.12587>
- Sargut, A. S., Özen, Ş., Gökşen, N. S., Oğuz, F., Önder, Ç., Üsdiken, B., & Yıldırım, E. (2010). *Örgüt kuramları*. (1. Baskı). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Scaraboto, D., & Fischer, E. (2013). Frustrated fatshionistas: An institutional theory perspective on consumer quests for greater choice in mainstream markets. *Journal Of Consumer Research*, 39(6), 1234-1257. <https://doi.org/10.1086/668298>
- Shan, J., Ballard, D., & Vinson, D. R. (2020). Publication Non grata: The challenge of publishing non-COVID-19 research in the COVID era. *Cureus*, 12(11). <https://doi.org/10.7759/cureus.11403>
- Sharifi, A., Simangan, D., & Kaneko, S. (2020). Three decades of research on climate change and peace: A bibliometrics analysis. *Sustainability Science*, 1-17. <https://doi.org/10.1007/s11625-020-00853-3>
- Sigala, M. (2020). Tourism and COVID-19: Impacts and implications for advancing and resetting industry and research. *Journal of Business Research*, 117, 312-321. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.06.015>
- Small, H. (1973). Co-citation in the scientific literature: A new measure of the relationship between two documents. *Journal of the American Society for Information Science*, 24(4), 265-269. <https://doi.org/10.1002/asi.4630240406>
- Suddaby, R. (2010). Editor's comments: Construct clarity in theories of management and organization. *Academy of Management Journal*, 35, 346-357. <https://doi.org/10.5465/AMR.2010.51141319>

- Thornton, P. H., Ocasio, W., & Lounsbury, M. (2012). *The institutional logics perspective: A new approach to culture, structure, and process*. New York: Oxford University Press. <https://doi.org/10.3917/mana.155.0583>
- Thornton, P. H., & Ocasio, W. (2008). Institutional logics. *The Sage Handbook Of Organizational Institutionalism*, 840(2008), 99-128. <https://dx.doi.org/10.4135/9781849200387.n4>
- Thornton, P. H. & Ocasio, W (1999). Institutional logics and the historical contingency of power in organizations: Executive succession in the higher education publishing industry, 1958-1990. *American Journal of Sociology*, 105(3), 801-843. <https://doi.org/10.1086/210361>
- Üsdiken, B., & Pasadeos, Y. (1995). Organizational analysis in North America and Europe: A comparison of co-citation networks. *Organization Studies*, 16(3), 503-526. <https://doi.org/10.1177/01708406950160030>
- Üsdiken, B. (2010). Between contending perspectives and logics: Organizational studies in Europe. *Organization Studies*, 31(6), 715-735. <https://doi.org/10.1177/0170840610372581>
- Üsdiken, B. (2014). Centres and Peripheries: Research Styles and Publication Patterns in 'Top'US Journals and their European Alternatives, 1960–2010. *Journal of Management Studies*, 51(5), 764-789. <https://doi.org/10.1111/joms.12082>
- Van Eck, N. J., & Waltman, L. (2010). Software survey: VOSviewer, A Computer Program for Bibliometric Mapping *Scientometrics*, 84(2), 523-538. <https://doi.org/10.1007/s11192-009-0146-3>
- Van Eck, N. J., & Waltman, L. (2013). *VOSviewer manual*. Leiden: Univeriteit Leiden, 1(1), 1-53. https://www.vosviewer.com/documentation/Manual_VOSviewer_1.6.10.pdf
- Verma, S., & Gustafsson, A. (2020). Investigating the emerging COVID-19 research trends in the field of business and management: A bibliometric analysis approach. *Journal of Business Research*, 118, 253-261. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.06.057>
- Zhao, L., Deng, J., Sun, P., Liu, J., Ji, Y., Nakada, & Yang, Y. (2018). Nanomaterials for treating emerging contaminants in water by adsorption and photocatalysis: Systematic review and bibliometric analysis. *Science of the Total Environment*, 627, 1253-1263. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2018.02.006>



Araştırma Makalesi / Research Article

Mülteci Koruması Küresel Kamusal Malının Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi Çerçevesinde İncelenmesi*

Zeynep Demirci Çakıroğlu¹, İbrahim Attila Acar²

Öz

Geçmişte yaşanan bir savaş veya iç karışıklık sonucunda çoğunlukla kendi coğrafi bölgelerine iltica eden mülteciler, küreselleşme süreci ile birlikte kendi bölgelerinin dışındaki ülkelere iltica etmeye başlamıştır. Özellikle mülteci trafiğinin yoğun olduğu ve mülteci fabrikası denilebilecek ülkelere iltica eden mülteciler, ilk olarak can güvenliklerini sağlayabilecekleri ülkelere sığınmaktadır. Sonrasında ise Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisindeki basamakların bir üstüne çıkmaya çalışmakta ve gelişmiş ülkelere geçiş yapmaktadır. Tüm bu yaşananlar neticesinde önceleri bölgesel kamusal mal özellikleri gösteren mülteci korumasının niteliği değişmiştir. Bu anlamda çalışma, seçilen örnek savaşlarda yaşanan mülteci hareketleri ile Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi temelinde mülteci korumasının küresel kamusal mal özelliği kazanma sürecini ele almaktadır. İncelenen savaşlardaki mülteci hareketlerine ait verilerin analizi ile mülteci sorununun ve dolayısıyla mülteci korumasının küresel kamusal bir mal olarak değerlendirilmesi gerekliliği sonucuna ulaşılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Küresel Kamusal Mal, Mülteci Koruması, Mülteci Trafiği, Mülteci Fabrikası, Basamak Ülke, Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi.*

Examination of the Refugee Protection Global Public Good in the Framework of Maslow's Hierarchy of Needs

Abstract

Refugees, who mostly took refuge in their own geographical regions as a result of a war or internal disturbance in the past, have started to take refuge in countries outside of their own regions with the globalization process. Especially the refugees who take refuge from countries where refugee traffic is intense and which can be called refugee factories, first take refuge in countries where they can ensure their life safety. Thereafter it tries to climb up one of the steps in Maslow's Hierarchy of Needs and passes to developed countries. As a result of all these experiences, the characteristics of the refugee protection, which was previously a regional public goods, has changed. In this sense, the study discusses the process of refugee protection gaining a global public goods on the basis of the refugee movements experienced in the selected wars and Maslow's Hierarchy of Needs. With the analysis of the data on the refugee movements in the wars examined, it is concluded that the refugee problem and thus the refugee protection should be evaluated as a global public good.

Keywords: *Global Public Goods, Refugee Protection, Refugee Traffic, Refugee Factory, Stepping Country, Maslow's Hierarchy of Needs.*

* Bu çalışma, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye ve Mali Yönetim Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. İbrahim Attila ACAR danışmanlığında Zeynep DEMİRCİ tarafından tamamlanan "Küresel Kamusal Bir Mal Olarak Mülteci Koruması" başlığı ile tamamlanarak 01.08.2019 tarihinde savunulan doktora tezinden türetilmiştir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, Maliye Bölümü, zeynep.demirci@ikc.edu.tr; <https://orcid.org/0000-0002-2613-2525>

² Prof. Dr., İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, İktisat Bölümü, acar@ikc.edu.tr; <https://orcid.org/0000-0002-9354-6971>.

Atıf: Demirci Çakıroğlu, Z., Acar, İ.A. (2022). Mülteci koruması küresel kamusal malının Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisi çerçevesinde incelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40 (3), 548-565.

GİRİŞ

Küreselleşme olgusu mülteci hareketlerini ve dolayısıyla mülteci sorunlarını önemli ölçüde etkilemiş ve değiştirmiştir. Ülkesindeki doğal afetler, iç çatışmalar, savaşlar ya da çeşitli yönlerden yapılan baskı gibi zorlayıcı sebeplerle iltica etmek zorunda kalan mülteciler, gidilen ülkeler açısından çeşitli sorunlar oluşturmuştur. Bu sorunların çözümü noktasında ise mülteci korumasının sağlanması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Önceleri bölgesel olarak iltica eden mülteciler küreselleşmenin ortaya çıkardığı etkiler sonucu bölgeler arası hareket kabiliyeti kazanmıştır. Küreselleşmenin sağladığı ulaşım imkanları sayesinde mültecilerin kendi bölgeleri dışına çıkmaları sık karşılaşılan bir durum haline gelmiştir. Özellikle 2000'li yıllar sonrasında mülteciler neredeyse tüm dünyaya yayılma eğilimi göstermeye başlamıştır.

Bu anlamda çalışmada ilk olarak mültecilik olgusu, mülteci sorunlarının ortaya çıkışı ile bölgesel ve küresel ölçekte ülkelere etkileri ele alınmış ve mülteci korumasının neden önemli olduğundan bahsedilmiştir. Bu konuyu takiben mülteci hareketlerini açıklayan mülteci fabrikası, mülteci trafiği ve basamak ülke kavramlarına yer verilmiş ve Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi (Maslow, 1943) kapsamında mülteci hareketleri değerlendirilmiştir. Son kısımda ise I. ve II. Körfez Savaşları, Bosna Savaşı ve güncel olması sebebiyle Suriye İç Savaşı'ndaki mülteci hareketleri incelenerek, Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi temelinde mülteci korumasının küresel kamusal mal ve bölgesel kamusal mal olma özellikleri tartışılmıştır. Çalışmada neden bu savaşlara yer verildiği her savaş özelinde ifade edilmiştir. Ancak Suriye İç Savaşı'nda, Türkiye'nin uygulamış olduğu politika mültecilerin doğal yayılma hareketlerini etkilemiştir. Bu sebeple bu savaş özelinde Türkiye'nin verilerinin dahil olduğu ve olmadığı durumlar ayrı ayrı değerlendirilmiş ve ortaya çıkan sonuç mülteci korumasının küresel kamusal mal olması açısından dikkat çekici bulunmuştur.

1. MÜLTECİLİK VE MÜLTECİ KORUMASININ BÖLGELERİ KÜRESELLEŞTİRMESİ

Mülteciler; ülkesindeki zorlama, savaş, çatışma gibi olumsuz durumlardan kaçarak başka bir ülkede sığınma aramak zorunda kalmaktadır. Hali hazırda bu olumsuz durum sebebiyle iltica etmek zorunda kalan mültecilerin iltica süreçlerinde de pek çok sorunla karşılaştığı bilinmektedir. Bu iltica süreci mülteciler açısından zorlu olmasının yanında, iltica edilen ülkeler açısından da ciddi zorluklar oluşturmaktadır. Ekonomik, sosyal ve siyasi birçok sorunla karşılaşan ülkelerin aynı zamanda mülteciler için büyük miktarlarda harcamalar yapması da kaçınılmaz olmaktadır.

Geçmiş zamanlarda yaşanan kitlesele mülteci akınlarında mülteci hareketleri, bölgesel ölçekte gelişim göstermiştir. Bu anlamda mülteci hareketlerinden sadece o bölgede bulunan diğer ülkeler etkilenmiştir. Ancak küreselleşme sonucu mültecilerin bölge dışındaki ülkelere iltica etme yeteneği kazanmasıyla birlikte, yalnızca bölge ülkelerinin değil küresel ölçekte dünya ülkelerinin neredeyse tamamının etkilendiği bir sürece geçilmiştir.

1.1. Mülteciliğin Ortaya Çıkışı ve Mülteci Sorunu

İnsanların toplu halde yaşamaya başlamalarını takiben sığınma ve mültecilik sorunları da ortaya çıkmaya başlamıştır. İlk mülteci sorunu olarak kabul edilebilecek olan kavimler göçünden beri insanlar belirli sebeplerle ülkelerini terk etmek durumunda kalmıştır (Çapan ve Güvenç, 2017). Yoğun olarak mülteci sorunlarına sebebiyet veren durumlar çeşitli olsa da bu problemin ana nedeninin ülke içi karışıklıklar veya savaşlar olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Eski zamanlardan başlayan ve günümüze kadar da devam eden bu süreç sığınma ve mültecilik kavramının oluşumuna ve gelişimine zemin hazırlamıştır. İşte mülteci kavramı, zorlu koşullar

sebebiyle can güvenliğinden endişe edip ülkesinden kaçarak başka ülkeye korunma talebinde bulunan ve bu talebi kabul edilen kişi olarak tanımlanabilmektedir (Tunç, 2015). Bu zorlu koşullar; savaşlar, doğal afetler, ayrımcılık, dini ya da siyasi düşünceleri nedeniyle görülen baskı, zulüm korkusu, vb. olabilmektedir (Hedberg ve Haandrikman, 2014). Ancak tarihteki büyük çaplı mülteci hareketleri incelendiğinde genellikle savaşların daha büyük yoğunlukta mülteci sorununa sebebiyet verdiği görülmektedir.

Mülteci kavramının tanımlanmasında ve mültecilerin haklara ulaşabilmelerinde 1951 ve 1967 yılında imzalanan uluslararası sözleşmeler ve protokoller önemlidir. 1951 yılında imzalanan “Mültecilerin Hukuki Durumuna İlişkin Cenevre Sözleşmesi” uluslararası mülteci hukukunun temeli olarak kabul edilmektedir. Ancak, 1951 yılında yapılan mülteci tanımının kapsamının dar olması sebebiyle Birleşmiş Milletler aracılığıyla 1967 yılında yeni bir protokol (*Mültecilerin Hukuki Statüsüne Dair Ek Protokol*) hazırlanarak mülteci tanımı son halini almıştır.

Mülteci tanımının yapılması üzerine ülkeler nezdinde uluslararası çerçeveye uygun olarak mültecilere çeşitli haklar da tanınmıştır. Ancak, yine de ülkesindeki baskı ve zorlayıcı unsurlar nedeniyle ülkelerini terk etmek zorunda kalan ve başka ülkelere sığınan mülteciler büyük zorluklarla karşılaşmaktadır. Özellikle savaşlar sebebiyle yapılan kitlesel mülteci akınlarında hem mülteciler hem de ülkeler açısından çeşitli zorluklar ve sorunlar ortaya çıkmaktadır. Uzun yıllardan beri süregelen bu sorunların çözümü ve mülteci korumasının sağlanması gerekmektedir.

1.2. Mülteci Sorununun Bölge Ülkelere Etkileri ve Küreselleşmesi: Mülteci Korumasının Önemi

Geçen dönemler boyunca dünyanın siyasi, ekonomik, sosyal yapısı değiştiği ve özellikle küreselleşmenin getirdiği olumlu ve olumsuz faktörlerle de beraber mültecilik konusu farklı bir anlam ve boyut kazanmaya başlamıştır. Neredeyse insanlık tarihinin başlangıcından itibaren yaşanan savaşlar incelendiğinde, mülteci sorunlarının önemi daha açık bir şekilde anlaşılmaktadır. Bu anlamda mülteci sorunu var olduğu günden bugüne değin, sorunların çözümü adına gerek az gerek çok sayıda önlemler alınmıştır ve alınmaktadır. Geçmişten günümüze kadar çeşitli kuruluşlar oluşturulmakla birlikte, mültecilere koruma sağlanması, haklarının korunması ve ihtiyaçlarının temin edilebilmesi adına yapılan faaliyetler, günümüzde Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK/UNHCR) aracılığıyla yürütülmektedir. Ancak mültecilerin ilk giriş yaptığı ülkeler mültecilerin korunmasına ilişkin büyük sorumluluğa sahip olmakta ve ilk müdahale ve koruma bu ülkeler tarafından yapılmaktadır.

Mültecilerin ev sahibi ülkeye girişiyle birlikte olumlu ve olumsuz birçok açıdan etkileri ortaya çıkmaktadır. Mültecilerin ya da sığınmacıların ülkelerinden ayrılırken bıraktıkları somut varlıkları ile birlikte iltica ettikleri ülkeye getirdiği soyut varlıkları da mevcuttur. Meslekleri, becerileri, yetenekleri, vb. varlıkları ev sahibi ülkeler açısından olumlu etkiler oluşturmaktadır. Mültecilerin iltica ettikleri ülkede bu soyut varlıklarını kullanarak yeni ürünler yetiştirmesi ve tarımsal üretimi arttırması söz konusu olabilmektedir. Aynı şekilde yerel toplumun daha ucuza mal almasını sağlayacak yeni ticaret olanakları da oluşturabilirler (Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği/BMMYK, 1997).

Mülteciler belirli şartlar ile iltica ettikleri ülkelere olumlu etkiler sağlayabileceği gibi genellikle olumsuz etkilerin oluştuğunu söylemek mümkündür. Ülkeler mülteci akınlarıyla karşılaştıklarından itibaren mülteci ve sığınmacılar için pek çok şey yapmakla yükümlü hale gelmektedir. Ancak çoğu zaman bu yük ülkelere ağır gelmekte, ülkeler bu maliyetleri

karşılayamamakta ve ciddi sorunlarla karşılaşmaktadır. Çünkü ülkeler kaynaklarını toplumun ihtiyaçlarını karşılamada kullanmak yerine, mültecilerin ihtiyaçlarına yönelik konulara ayırmak zorunda kalmaktadır (Kaynak vd., 1992). Bu durum da yerel halkın üzerinde olumsuz bir etki oluşmasına zemin hazırlamakta ve uluslararası toplum tarafından mültecilerin kayırılması düşüncesi de bu olumsuzluğu pekiştirmektedir. Sonuçta yerel halk ile mülteciler arasındaki ilişkiler gerginleşmekte ve huzursuzluk ve çatışmalar ortaya çıkabilmektedir (BMMYK, 1997).

Ev sahibi ülkelerin karşılaştığı bu sorunlar sebebiyle büyük yüklerle karşılaştığı görülmektedir (Ciğer, 2015). Çok büyük sorumluluk gerektirmesi sebebiyle ülkeler çoğunlukla bu sorumluluklarını yerine getirememekte ve hak ihlalleri doğmaktadır. Uluslararası alanda bu hak ihlallerinin önüne geçmek için ülkeler genellikle yetersiz kalmaktadır. Özellikle ülkelerin kendi ulusal menfaatleri kapsamında sorunu değerlendirmeleri, bu konuda düzenleme yapma isteğini de azaltmaktadır. Ülkeler kamuoyunun olumsuz tepkileriyle beraber kendi vatandaşlarının güvenliğini gerekçe göstererek ve birtakım idari ve hukuksal engeller koyarak mültecilerin ülkeye girişini zorlaştırmakta, hatta engellemektedir (Crisp, 2003). Ülkelerin mülteci sorununa çözüm bulmak yerine kayıtsız kalmayı seçmeleri sorunu daha da alevlendirmektedir.

Yaşanan mülteci sorunlarında ev sahibi ülkelerin yanı sıra savaşların ya da iç karışıklıkların yaşandığı bölgede bulunan komşu ülkeler ve mülteci sorununun yaşandığı bölgede yer almayan daha uzaktaki ülkeler de çeşitli olumsuzluklarla karşılaşmaktadır. Küreselleşmenin ülkeleri yakınlaştırmasıyla birlikte bir ülkede yaşanan sorun diğer ülkeleri de kısa bir sürede etkileyebilmektedir. Özellikle mülteci hareketleri kitlesel olduğunda bu durum çokça yaşanmaktadır. Çünkü mülteci kabul eden ve ev sahipliği yapan ülkeler mültecilere yeterli korumayı sağlayamadığında mülteciler başka ülkelere iltica etmektedir. Bu durum tüm dünya ülkelerini potansiyel bir iltica ülkesi haline getirmektedir. Bu bağlamda mülteci korumasını tek bir ülkenin sorunu olarak görmek ve yükümlülüklerden kaçınmak günümüz dünyasını daha büyük tehlikelere açık bırakmaktadır. Mülteci sorununun artık tüm dünya ülkelerini ilgilendirmesi sebebiyle de bu konuya ortak bir politika ile çözüm getirilmesi ve mültecilere koruma sağlanması, hem ülkelerin kendi güvenliği hem de mülteci sorununun mümkün olduğu kadar azaltılması açısından son derece elzemdir (Demirci, 2019).

1.3. Mülteci Korumasının Küresel Kamusal Mal Özelliği Kazanma Süreci

Mülteci korumasının teorik çerçevede küresel kamusal bir mal olarak değerlendirilme süreci, küresel kamusal malların özelliklerini taşıyıp taşıyamamasına göre şekillenmektedir. Demirci ve Acar (2019) bu teorik çerçeveyi ifade etmiştir. Mülteci hareketlerinin yalnızca bölgesel olmaması, bölge dışındaki diğer ülkelere de mültecilerin hareket etmesi; mülteci sorununun yarattığı negatif dışsallığın potansiyel tüm ülkelere yayıldığını göstermektedir. Bunun yanında ülkeler çeşitli politikalarla ülke sınırlarına mültecilerin gelmesini engellemeye çalışmaktadır. Ancak bu engellemelere rağmen mülteciler yasal ya da yasal olmayan yollardan ülkelere giriş yapmaktadır. Bu durumda mülteci sorunlarında dışlamanın kısmen de olsa mümkün olmadığı görülmektedir. Aynı zamanda mülteciler bir ülkeye iltica ettikten sonra başka ülkelere de iltica edebilmektedir. Bu bağlamda küresel kamusal malların temel özelliklerinden biri olan tüketimde rekabet olmaması özelliğinin mülteci sorunlarında da var olduğu söylenebilmektedir (Demirci ve Acar, 2019).

Aynı zamanda mülteci sorunu küresel bir hale geldiği için tüm ulusların ve uluslararası kuruluşların yapılan maliyetlere katılması gerekir. Yapılan yardımların miktarlarına bakıldığında zaman ülkelerin bu küresel soruna karşı daha az duyarlı olduğu görülmekte olup, bu maliyetlere

çoğunlukla ev sahibi ölkeler katlanmaktadır. Bir diğer ifade ile kamusal malların temel özellikleri sonucu ortaya çıkan bedavacılık sorunuyla burada da karşılaşılmaktadır. Birçok ölkede ortaya çıkan mülteci hareketi karşısında herhangi bir maliyete katlanmadan veya az bir maliyete katlanarak bu sorunların meydana getireceği olumsuz etkilerden korunmaktadır. Bunun bir sonucu olarak da kamusal nitelikte mal ve hizmet üretimi ya gerçekleştirilememekte ya da yetersiz düzeyde sunulmaktadır birçok alanda olumsuz etkiler meydana getirmektedir (Teyyare ve Sayaner, 2017).

Mülteci sorunlarında karşılaşılan etkiler mülteci korumasında da karşımıza çıkmaktadır. Mülteci sorunlarının çözümü, başka bir ifadeyle mülteci korumasının sağlanması ile bir pozitif dışsalılık ortaya çıkmaktadır. Bu pozitif dışsalılıktan ölkeler, mülteci koruması için yaptığı katkılardan bağımsız olarak yararlanmaktadır. Bu durum tüketimde dışlama olmadığına işaret etmektedir. Aynı şekilde bir ülkenin bundan sağladığı fayda diğer ölkelerin faydasını azaltmayacağından dolayı da tüketimde rekabet olmadığı görölmektedir (Bursaloğlu, 2016). Aynı zamanda yukarıda belirtildiği üzere maliyetlere katlanmayanlar da mültecilere koruma sağlanması ile oluşan barış ve istikrar düzeninden yarar sağlayabileceklerinden bedavacılık sorunu mülteci korumasında karşımıza çıkmaktadır (Suhrke, 1998). Bu anlamda hem mülteci sorunu hem de bu sorunların çözümü anlamına gelen mülteci koruması, fayda veya zararın yayıldığı alana göre önceleri bölgesel kamusal mal özellikleri göstermekteyken zamanla küresel kamusal malların temel özelliklerini taşımaya başlamıştır.

Demirci ve Acar (2019) tarafından mülteci korumasının teorik çerçevesinin ele alındığı çalışmada belirtildiği gibi; ev sahibi ölkelere finansman sağlanması veya sağlanmaması, ölkelerin mülteci kabul etmemek yönünde çeşitli politikalar üretmesi, mülteci sorunlarının ev sahibi ölkede ekonomik istikrar problemlerine sebep olması ve bu durumun diğer ölkelere de sirayet etmesi gibi birçok farklı neden ile de mülteci koruması küresel kamusal bir mal olma özelliklerine kavuşmuştur (Demirci ve Acar, 2019). Burada önemli olan nokta, mültecilerin ayrıldığı ölkeler belli iken iltica etmek isteyeceği ölkeler belli ve kesin değildir. Hatta mülteciler can güvenliklerini sağlamak üzere iltica ettiği ilk ülkeden başka ülkelere de gidebilmektedir. Bu da mülteci sorununu bir dünya meselesi yapmakta ve mülteci korumasını küresel ölçekte sağlamayı gerektirmektedir (Demirci, 2019).

2. MÜLTECI HAREKETLERİNİ AÇIKLAYAN KAVRAMLAR VE MASLOW İHTİYAÇLAR HİYERARŞİSİ İLİŞKİSİ

Mülteci korumasının küresel kamusal mal özellikleri kazanma sürecinde en dikkat çekici hususlardan biri, yaşanan savaşları izleyen yıllarda mülteci hareketlerinde gerçekleşen değişikliklerdir. Mülteci sorununun çeşitli nedenleri olmakla birlikte tarihte gözlemlenen kitlesel mülteci akınlarının sebebi, genellikle savaşlar ve iç çatışmalar olmuştur. Birden fazla ülkenin savaşması ya da ölkede yaşanan çatışmalar sebebiyle çok fazla insan, ülkesini terk etmek zorunda kalmaktadır. Ülkesinde gıda, sağlık, barınma ve güvenlik gibi ihtiyaçlarını karşılayamayan insanlar, ilk kaçış yeri olarak genelde komşu ülkelere iltica etmektedir. Bu sebeple özellikle mülteci fabrikası olarak nitelendirilen ölkelerin yer aldığı ve mülteci trafiğinin yoğun olduğu Ortadoğu ve Afrika'da yüksek sayıda mülteci bulunmaktadır. Ancak savaş veya iç çatışma gibi kitlesel mülteci akınlarına sebebiyet veren olayların ardından mülteci hareketlerinde değişiklikler meydana gelmektedir. Bu bölgelerdeki mülteciler küreselleşmenin etkisiyle birlikte ilk iltica ettiği ölkelerin dışına çıkarak daha uzaktaki ülkelere gitmeye başlamaktadır.

Mültecilerin iltica sürecindeki bu hareketlerini açıklamak üzere çeşitli kavramlar geliştirilmiştir. Konunun daha iyi anlaşılması açısından bu kavramların açıklanmasına gerek duyulmaktadır.

2.1. Mülteci Fabrikası ve Mülteci Trafiği

İnsanlık tarihinin başlangıcından beri dünyanın her yerinde savaşlar ve iç çatışmalar yaşanmaktadır. Ülkelerinde yaşanan savaş ya da iç çatışmadan kaçan ya da zorunlu olarak ülkesinden çıkarılan kişiler, başka ülkelere iltica etmek durumunda kalmaktadır. Dünyanın farklı ve birçok coğrafyasında bu durum yaşanmakta ise de bazı bölgelerde daha sık yaşandığı söylenebilmektedir. Özellikle Ortadoğu ve Afrika bölgesindeki ülkelerde, savaşlar ve iç çatışmalar çok daha fazladır. Siyasi, askeri ve iktisadi meseleler ile coğrafi konum vb. konularda yaşanan sorunlar sebebiyle bu bölgelerde neredeyse hiç bitmeyen bir savaş yaşanmaktadır. Dünyada yaşanan savaşlarla karşılaştırması yapıldığında ise, savaşların yaklaşık yarısının bu bölgelerde olduğu çıkarımı yapılabilmektedir. Bu anlamda yoğun savaşlar ve iç çatışmalar yaşanması sebebiyle bu ülkelerden iltica eden mülteci sayısı, dünya sıralamasında en üst basamağı zorlamakta ve bu ülkeler adeta bir fabrika gibi mülteci üretmektedir. Bu sebeple, yaşanan savaşlar ya da iç çatışmalar yoluyla sürekli mülteci veren ülkeleri ifade etmek için mülteci fabrikası kavramını kullanmak, doğru bir ifade olmaktadır. Genel bir tanımlama ile mülteci fabrikası, yaşanan savaşlar ya da iç çatışmalar sebebiyle sürekli mülteci veren ülkeleri ifade etmektedir.

Mülteci fabrikası olan ülkelere iltica etmek zorunda kalan kişiler, yine ilk olarak can güvenliklerini sağlamak için bu bölgede yer alan başka bir ülkeye sığınmaktadır. Bu sebeple de bu bölgelerde yoğun bir mülteci hareketliliğinin yaşandığını söylemek yanlış bir ifade olmayacaktır. Sürekli savaşların yaşandığı ve bir mülteci fabrikası gibi sürekli mülteci üreten ülkelere bir diğerine yüksek sayılarda mülteci geçişi yaşanmaktadır. Yaşanan mülteci geçişlerini ifade etmek üzere mülteci trafiği kavramı, yerinde bir kullanım olmaktadır. Bu bağlamda mülteci trafiği, mülteci nüfusunun fazla olduğu bölgelerdeki mülteci giriş çıkışlarını ifade etmektedir.

2.2. Basamak Ülke

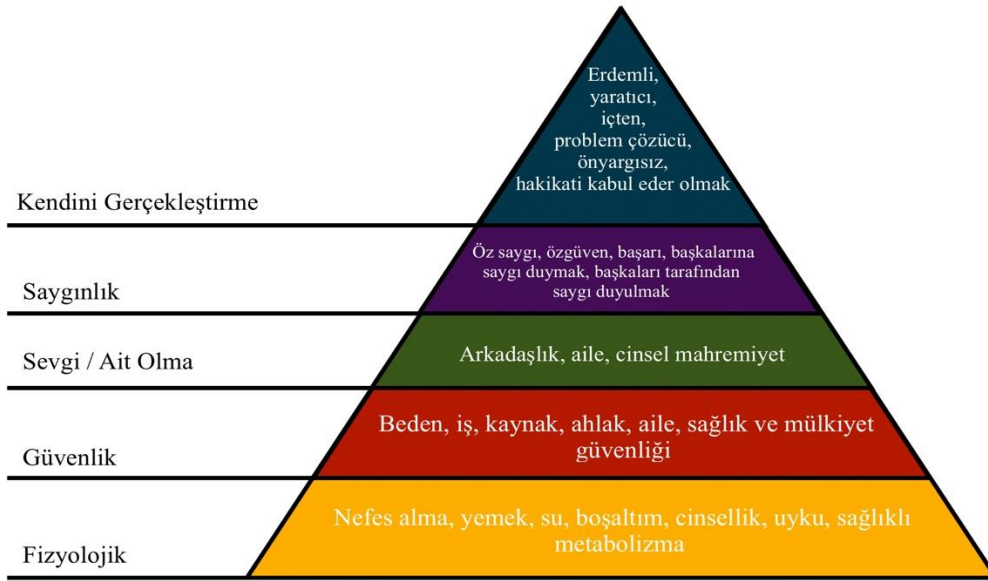
Ravenstein'in, *Göç Kanunları* (Ravenstein, 1889) adlı eserinde belirttiği düşünceleri üzerine iki göç modeli olduğu söylenebilmektedir. İlk modelde göç basamaklı bir şekilde, kısa mesafeli ve zincirleme olarak gelişmiş ticaret merkezlerine doğru gerçekleşmektedir. İkinci modelde ise göç basamaksız, uzun mesafeli ve dolaysız olarak ticaret ve sanayinin merkezlerine yönelmektedir. Bu modeller çerçevesinde ortaya çıkan sonuç, göçün gelişmiş ülkelere yöneldiğidir (Çağlayan, 2006).

Mülteciler; zorunlu olarak göç eden kişiler oldukları için bu göç modellerinin mülteciler için de geçerli olması mümkündür. Gerçekleşen mülteci hareketleri incelendiğinde, mültecilerin de özellikle ilk modeldeki gibi basamaklı bir şekilde gelişmiş ülkelere yöneldiği görülmektedir. Mülteci fabrikası olan ülkeler çoğunlukla Ortadoğu ve Afrika Bölgesinde yer almakta ve mülteciler açısından ilk sığınılan ülke de bu bölgede olmaktadır. Ancak yoğun mülteci trafiğine sahip olan bu ülkeler genellikle bir geçiş ülkesi olmaktadır. Çünkü mülteciler can güvenliğini sağlamak için ilk olarak komşu ülkelere gitmekle birlikte bu ülkeleri basamak ülke olarak kullanmakta ve ilk fırsatta daha iyi yaşam standartları için gelişmiş ülkelere gitmektedir. Mültecilerin ilk olarak iltica ettikleri ve gelişmiş ülkelere geçiş için bir aşama olarak gördükleri ülkeleri de basamak ülke olarak ifade etmemiz mümkündür.

2.3. Mülteci Hareketleri ile Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi İlişkisi

Savaşlar ve iç çatışmalar sebebiyle mülteciler ilk olarak can güvenliklerini sağlamak için en yakınlarında bulunan ülkelere iltica etmektedir. Ancak kitlesel mülteci akınlarına sebebiyet veren olayların ardından mülteci hareketlerinde değişiklikler meydana gelmektedir. İlk iltica ettikleri ülkeleri basamak ülke olarak kullanan mülteciler küreselleşmenin etkisiyle birlikte bu ülkelerin dışına çıkarak Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisine benzer şekilde daha uzaktaki ülkelere gitmeye başlamaktadır.

Şekil 1: Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi



Kaynak: Maslow, 1943.

Şekil 1'de yer alan Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisine göre, insanların ihtiyaçları sınırsızdır ve insan bir ihtiyacı giderdikten sonra başka bir ihtiyacı ortaya çıkarmaktadır. Hiyerarşide alt düzeydeki ihtiyaçlar karşılanmadan üst basamaklara geçiş anlamlı olmamaktadır. Alt basamaklardaki ihtiyaçlar karşılandıkça insanlar bir üst basamakta yer alan isteklerini gerçekleştirme arzusu duymaktadır. Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisinin en alt basamağında yeme, içme, nefes alma gibi fizyolojik ihtiyaçlar yer almaktadır. Sonraki basamakta, dış faktörlü kaynaklardan kendini koruma şeklinde gerçekleşen güvenlik ihtiyacı gelmektedir. Güvenlik ihtiyacını karşılayan insanlar bir üst basamak olan sevgi ve sosyal ihtiyaçlarını gidermeye çalışmaktadır. Sonraki basamaklar ise sırasıyla değer verilme, saygınlık ihtiyacı ve kendini gerçekleştirmedir (Maslow, 1943).

Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisinde belirttiği durum, kitlesel mülteci hareketlerinde de kendini göstermektedir. Savaş ya da çatışma sebebiyle ülkesinden kaçmak zorunda kalan kişiler ilk olarak komşu ülkelerde sığınma aramaktadır. Çünkü savaşın başladığı ilk yıllarda Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisinde ilk iki basamakta yer alan fizyolojik ve güvenlik ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla can güvenliği tehlikesi içinde hareket eden mülteciler, gidebilecekleri en yakın ülkeye sığınmaktadır. Savaşın başladığı ve etkilerinin yoğun olarak devam ettiği bu süreçte, savaş ya da

çatışma olan ülkenin komşularında ciddi bir mülteci nüfusu görülmekte ve mülteci koruması bölgesel kamusal mal özellikleri göstermektedir. Ancak savaş bitip etkilerini kaybetmeye başladığında Maslow'un hiyerarşisinde ilk basamakların üstündeki basamaklar gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır. Can ve mal güvenliğinin sağlandığını düşünen birçok mülteci ülkesine geri dönmektedir. Bu sebeple toplam mülteci sayısında gözle görülür bir düşüş olmaktadır. Bununla birlikte ülkesine dönmeyen mültecilerin bölge dışı ülkelere hareket ettikleri görülmektedir. Can ve mal güvenliğini sağlayan mülteciler bir üst basamak olan; sosyal hayatın iyileştirilmesi, daha iyi eğitim ve sağlık hizmetlerinden yararlanma, daha iyi çalışma imkanlarına kavuşma ya da daha yüksek bir refah düzeyi için gelişmiş ülkelere iltica etmektedir. Sonuç olarak Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisindeki basamaklar teker teker gerçekleştirilirken mültecilerin bölge dışına çıkması, mülteci korumasını bölgesel kamusal mal olmaktan çıkararak küresel kamusal mal haline getirmektedir.

Bahsi geçen bu durum; Körfez Savaşları, Bosna Savaşı ve Suriye İç Savaşı'nda görülmektedir. Çalışma kapsamında son bölümde bu savaşlar incelenmiş, bu savaşlara yer verilmesinin sebepleri ise her savaş özelinde açıklanmıştır.

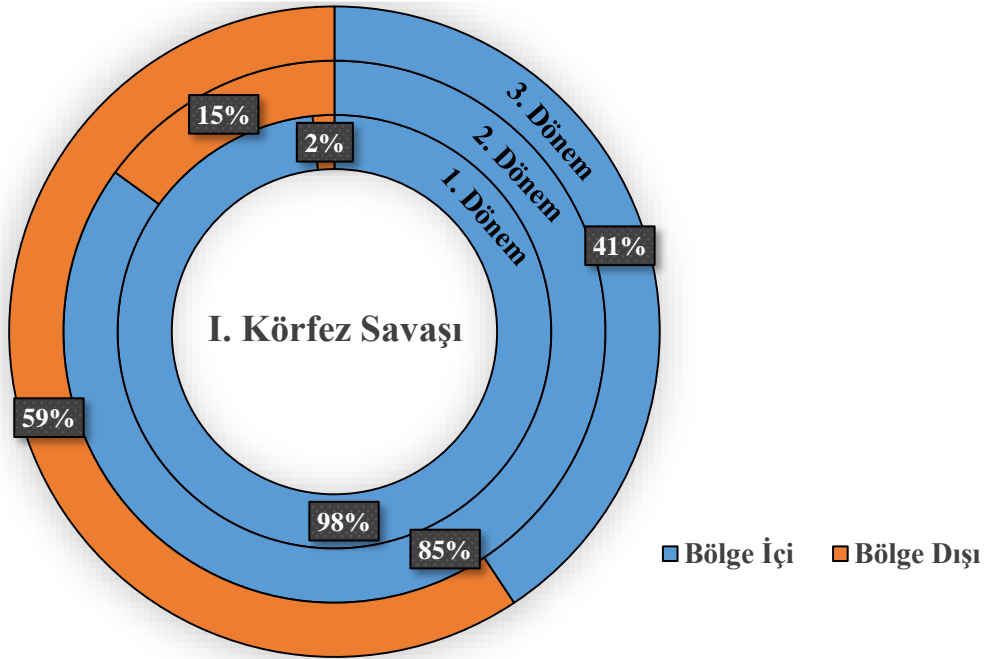
3. SEÇİLMİŞ SAVAŞLARDAKİ MÜLTECI HAREKETLERİ İLE MÜLTECI KORUMASI KÜRESEL KAMUSAL MALININ İNCELENMESİ

Çalışmanın bu kısmında bazı örnek savaşlar seçilip; savaş yıllarında, savaşın bitimini takip eden dönemde ve etkisini iyice kaybettiği dönemdeki mülteci hareketlerinde yaşanan değişiklikler incelenerek mülteci korumasının Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi çerçevesinde bölgesellik ve küresellik ilişkileri değerlendirilmiştir. Bu kapsamda, UNHCR Refugee Data Finder'den alınan sığınmacı ve mülteci verileri ile Irak'ın I. ve II. Körfez Savaşları, Bosna Savaşı ve güncel olması sebebiyle Suriye İç Savaşı incelenmiştir. İncelenen verilere yalnızca mülteci sayıları değil sığınmacı sayıları da dahil edilmiştir. Sığınmacıların da mülteci statüsü bekleyen aday mülteciler olması ve ortaya çıkan problemlerde mültecilerle benzer etkileri yaşamaları, sığınmacı sayılarının da incelenmesi gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bu sebeple incelenen verilerde mülteci ve sığınmacı sayıları üzerine değerlendirme yapılmıştır. Aynı zamanda bu veriler analiz edilerek görselleştirilmiştir. Bu savaşlar görselleştirilirken her savaş özelinde mülteci hareketlerinin küreselleştiğini gösteren verilere rastlanılmıştır. Şekillerde yer almayan bu veriler her savaş özelinde ifade edilmiştir.

3.1. I. ve II. Körfez Savaşları

I. ve II. Körfez Savaşı'nın çalışmanın bu kısmında yer almasının sebebi, mülteci korumasının bölgesel ve küresel etkilerinin net görülebilmesinin mümkün olmasıdır. Özellikle 1990-1991 ve 2003-2011 yılları arasında yaşanan I. ve II. Körfez Savaşlarının karşılaştırılma imkanı, küreselleşmenin mülteci hareketlerini nasıl değiştirdiğini göstermesi açısından önemlidir. Aşağıda Irak'ın I. ve II. Körfez Savaşlarına ilişkin şekillere yer verilmiştir.

Şekil 2: I. Körfez Savaşı'nda Mülteci Hareketleri



Kaynak: UNHCR (2021)'den alınan verilerle tarafımızca oluşturulmuştur.

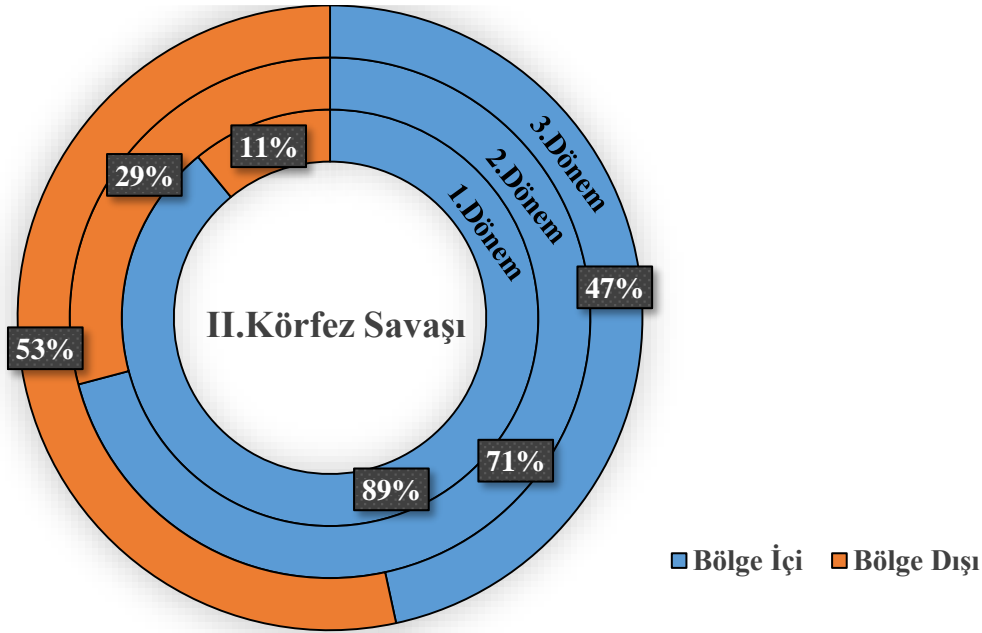
Şekil 2'de I. Körfez Savaşı ve sonrasında Iraklı mültecilerin bölge içi ve bölge dışı¹ dağılımları gösterilmiştir. Savaşın başlangıcı, bitişi ve sonrası dönemlerde Iraklı mültecilerin hareketleri bölgesellikten küreselliğe doğru değişmiştir. Bu anlamda şekilde 1. dönem olarak savaşın yaşandığı ve etkilerinin devam ettiği dönem olan 1990-1992 yılları gösterilmiştir. 2. dönem, savaş sonrasında ülkedeki güven ortamı sebebiyle toplam Iraklı mülteci sayısının önemli ölçüde düştüğü 1993 yılı ile 2001 yılı arasındaki dönemi ifade ederken 3. dönem ise mülteci hareketlerinin küresellik özelliği gösterdiği 2002-2005 yılları arasını kapsamaktadır. Mavi ile belirtilen kısımlar Iraklı mültecilerin bölge içinde dağılımını gösterirken turuncu ile belirtilen kısımlar ise bölge dışına iltica eden mültecileri göstermektedir.

Şekile bakıldığında 1. dönemde Iraklı mültecilerin %98'i bölge içindeyken yalnızca %2'lik kısmı bölge dışına çıkabilmiştir. Bu dönemde toplam Iraklı mülteci sayısının ortalaması 1.266.494 iken bölge dışına sadece 20.403 Iraklı mülteci iltica etmiştir. Savaşın bitimini takip eden yılları kapsayan 2. dönemde ülkede sağlanan güvenli ortam sonucu ülkesine geri dönen mültecilerin de etkisiyle toplam mülteci sayısının ortalaması nerdeyse %50 düşerek 679.089 olmuştur. Bu dönemde bölge dışına iltica eden Iraklı mülteci sayısı sürekli artarak 2001 yılında 161.030'a ulaşırken dönemin ortalaması 101.815 olarak gerçekleşmiştir. İlk dönem bölge dışı oranı %2 olan ve tamamen bölgesellik özellikleri gösteren Iraklı mülteci hareketi, 2. dönemde bu oranın %15'e yükselmesiyle küresellik kazanmaya başlamıştır. I. Körfez Savaşı'nın etkisini iyice kaybettiği ve Iraklı mülteci hareketinin küreselliğinin iyice belirginleştiği 3. dönemde ise ortalaması 221.165 olan bölge dışındaki Iraklı mülteci sayısı ortalaması 151.742 olan bölge içi Iraklı mülteci sayısını geçmiştir. I. Körfez Savaşı'nın sebep olduğu mülteci hareketinin küreselleşmesini gösteren en önemli bulgu, ilk dönemde ortalama 20.403 olan bölge dışı mülteci sayısının 10 katından fazla yükselirken; yine ilk dönemde ortalama 1.246.091 olan bölge içi mülteci sayısının %88 oranında

azalmasıdır. Bu durum Maslow'un teorisinin mülteci hareketlerinde de görüldüğünü doğrular niteliktedir.

Şekil 3'te ise Irak'ın 2003-2011 yıllarında yaşadığı II. Körfez Savaşı ve sonrasında Iraklı mültecilerin bölge içi ve bölge dışı² dağılımları gösterilmiştir.

Şekil 3: II. Körfez Savaşı'nda Mülteci Hareketleri



Kaynak: UNHCR Refugee Data Finder'den alınan verilerle tarafımızca oluşturulmuştur.

Bu savaşta kitlesel mülteci hareketleri 2006 yılından itibaren başladığı için şekilde 1. dönem olarak mülteci hareketlerinin başladığı ve savaşın devam ettiği dönem olan 2006-2011 yılları gösterilmiştir. 2. dönem, savaşın ardından ülkesine dönen mülteciler sebebiyle toplam mülteci sayısının büyük oranda azaldığı 2012-2014 yılları arasını kapsamaktadır. 3. dönem ise mülteci hareketlerinin küresellik özelliği gösterdiği 2015-2017 yılları arasını ifade etmektedir. Mavi ile belirtilen kısımlar Iraklı mültecilerin bölge içinde dağılımını gösterirken turuncu ile belirtilen kısımlar bölge dışına iltica eden mültecileri göstermektedir.

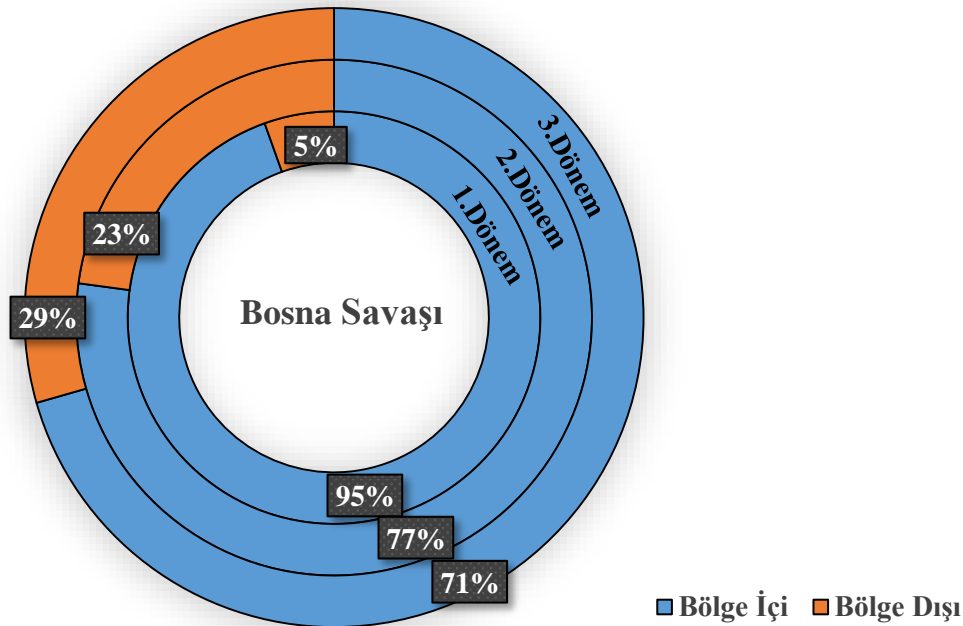
II. Körfez Savaşı'nın ilk döneminde ortalaması 1.789.715 olan toplam mülteci sayısının %11'ine denk gelen 195.697 Iraklı mülteci bölge dışına iltica etmiştir. Savaşın bittiği yılı takip eden 2. dönemde toplam mülteci sayısı yaklaşık %70 azalarak ortalama 563.310 olmuştur. Söz konusu dönemde bölge dışına iltica eden mültecilerin oranı %29'a yükselmiştir. 3. dönemde ise toplam mülteci sayısının ortalaması artarak 576.910 olmuştur. Bu dönemde bölge dışındaki mülteci sayısı ortalaması savaşın ilk yıllarına göre önemli ölçüde artarak 308.032'ye yükselmiş ve bölge içi mülteci sayısının ortalamasını geçmiştir. Savaşın genelindeki mülteci hareketlerine bakıldığında bölge içindeki ülkelere iltica eden mülteci sayısındaki değişim oldukça dikkat çekicidir. Öyle ki 2007 yılında 2.143.175 Iraklı mülteci bölge içindeki ülkelere giderken incelenen en son yıl olan 2017 yılında bu sayı 301.144 olmuştur. Bölge dışındaki ülkelere giden mülteci

sayılarına genel olarak bakıldığında ise 193.763 mülteci ile 2007 yılı en düşük sayıya sahipken bu konudaki en yüksek sayı 333.957 ile 2017 yılına aittir. İki körfez savaşı mülteci hareketlerindeki değişimler üzerinden karşılaştırıldığında küreselleşme süreci açısından benzerlik göstermektedir. İlk dönemlerinde bölgesel özellik gösteren mülteci hareketleri, 2. dönemde küresellik özellikleri göstermeye başlamış ve 3. dönemde küreselleşmiştir. 90'lı ve 2000'li yıllarda yaşanan iki ayrı savaş sonucu iltica eden toplam mülteci sayısının giderek artması, ilerleyen yıllarda da benzer bir durum olduğunda daha büyük kitlesel mülteci akınlarının oluşacağına işaret etmektedir. Bu durum, savaş sonrasında mülteci hareketlerinin küreselleşme süreci göz önünde bulundurulursa ilerleyen dönemlerde daha büyük küresel mülteci akınlarının oluşabileceğini göstermektedir.

3.2. Bosna Savaşı

Bosna'nın bulunduğu coğrafi konum itibarıyla Bosna savaşı, diğer savaşlardan farklılık gösterdiği için seçilen savaşlar arasında yer almıştır. Çünkü mültecilerin gitmeyi arzu ettikleri ülkeler, Maslow'un teorisine de benzer olarak daha iyi şartlarda yaşayabilecekleri gelişmiş ülkelerdir ve genellikle bölge dışındaki ülkelere gitme eğilimi Avrupa ülkeleri ve Kuzey Amerika'ya yöneliktir. Ancak Bosna, hali hazırda Avrupa'da yer alan bir ülke olduğu için yaşanan savaşta oluşan mülteci hareketlerinin değişimi çalışmanın konusu bakımından incelenmeye değerdir. Bu anlamda şekil 4 Bosna'da 1992-1995 yıllarında yaşanan savaş sırasında ve sonrasında yaşanan kitlesel mülteci hareketlerini göstermektedir.

Şekil 4: Bosna Savaşı'nda Mülteci Hareketleri



Kaynak: UNHCR Refugee Data Finder'den alınan verilerle tarafımızca oluşturulmuştur.

Şekil 4'te Bosna Savaşı ve sonrasında Bosnalı mültecilerin bölge içi ve bölge dışı³ dağılımları yer almaktadır. 1. dönem ile savaşın yaşandığı ve etkilerini en çok hissettirdiği dönem olan 1992-

1997 yılları gösterilmiştir. 2. dönem savaşın etkilerini kaybettiği ve toplam mülteci sayısının azaldığı 1998-2002 yılları arasını ifade ederken, 3. dönem mülteci hareketlerinin küresellik özelliği gösterdiği 2003-2006 dönemini kapsamaktadır. Mavi ile belirtilen kısımlar Bosnalı mültecilerin bölge içinde dağılımını gösterirken turuncu ile belirtilen kısımlar ise bölge dışına iltica eden mültecileri göstermektedir.

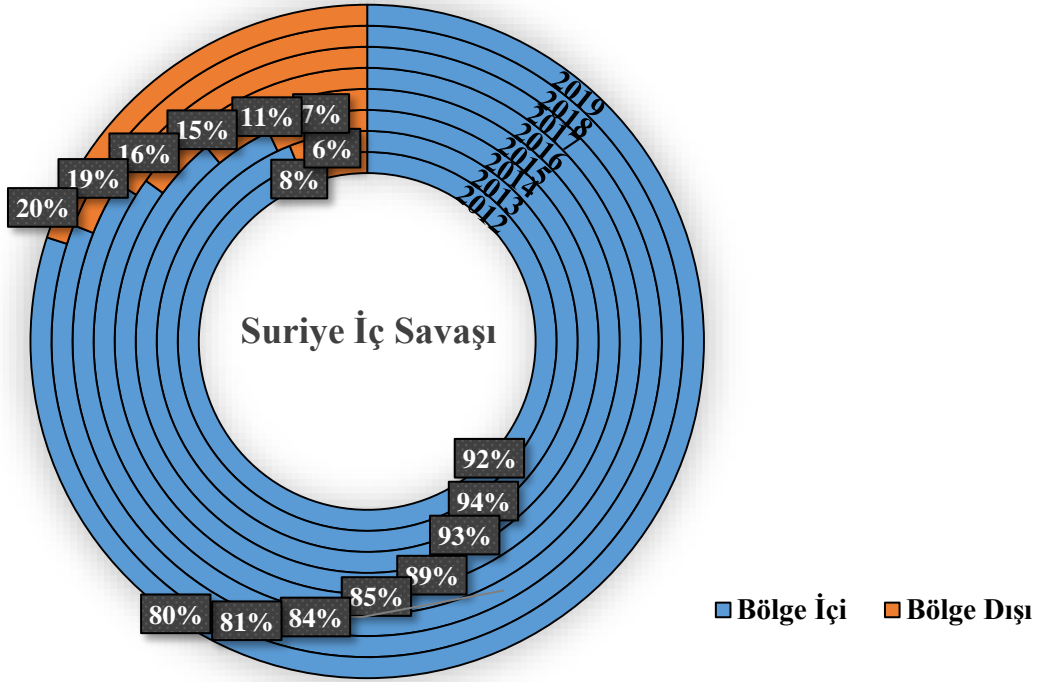
Bosna savaşı değerlendirilirken sadece komşu ülkeler değil tüm Avrupa ülkeleri bölge içinde sayılmış, bu durumda Avrupa ülkelerinin birbiri arasında sınır geçişlerinin nispeten diğer ülkelere göre daha kolay olması etkili olmuştur. Dolayısıyla genel olarak şekile bakıldığında, gerek iktisadi anlamda gerekse sosyal anlamda dünyanın en gelişmiş ülkeleriyle aynı bölgede yer alan Bosna'da mülteci hareketleri 1. dönemde bölgesel olmuş, mültecilerin %95'i bölge içinde yer alan ülkelere gitmiştir. Ancak 2. dönemde Bosnalı mültecilerin bölge dışındaki ülkelere gitme oranı yükselmiş ve %23'e ulaşmıştır. 3. dönem ise bu oran %29'a yükselmiştir. Bosnalı mültecilerin %29'unun bölge dışındaki ülkelere iltica etmesi, Iraklı mültecilerin %53'ünün bölge dışındaki ülkelere iltica etmesine denk ve belki de daha büyük önem arz etmektedir. Ortadoğu'da yer alan Irak'ın bölgesindeki ülkeler; savaşların ve iç çatışmaların süreklilik arz ettiği, siyasi, iktisadi ve içtimai istikrarın sağlanamadığı ülkelere olmaktadır. Böylece ülkesindeki zor durumdan kendini kurtarmak isteyen mülteciler, ülkesinin bulunduğu bölgeye iltica ettiklerinde karşılaştıkları manzara çok farklı olmadığı için ilk fırsatta bölge dışında bir ülkeye gitmeyi tercih etmektedirler. Fakat Almanya, Fransa, İsveç gibi dünyada mülteci fabrikası olarak nitelendirilebilecek ülkelerin yer aldığı bölgelerden, mültecilerin nihai olarak sığınmak istedikleri ülkelere sığınan Bosnalı mültecilerin bölge dışına çıkmaları bir yana kendi ülkelerine dönmeleri dahi şaşırtıcı niteliktedir. Oysaki şekil oluşturulurken UNHCR'den alınan verilere göre Bosnalı mültecilerin özellikle ABD olmak üzere Kanada ve Avustralya'ya yoğun iltica başvurusunda bulunduğu görülmektedir. 2003-2006 yıllarında bölge dışındaki ülkelere iltica eden mülteci oranı ortalama %29 olsa da 2006 yılında toplam 201.633 Bosnalı mültecinin 115.330'u bölge dışına çıkmış, bu yıla ait bölge dışı oranı en yüksek seviyesine ulaşarak %57 olmuştur. Bosna gibi gelişmiş ülkelere komşu olan bir ülkede dahi savaşı takip eden yıllarda bölge dışındaki ülkelere giden mülteci oranının bu seviyelere yükselebilmesi açıkça göstermektedir ki kitlesel mülteci akınlarına sebep olan savaş ya da herhangi bir olay hangi bölgede yaşanırsa yaşansın küresel sonuçlar doğurmaktadır.

3.3. Suriye İç Savaşı

Çalışmanın bu bölümünde ele alınan son savaş günümüzde hala devam etmekte olan Suriye İç Savaşı'dır. Irak ve Bosna savaşlarında olduğu gibi savaş sonrasındaki mülteci hareketlerini değerlendirmek mümkün olmadığı için bu savaş her yıl ayrı ayrı incelenerek değerlendirilmiştir. Suriye'deki iç savaş şiddetli bir şekilde devam ederken Suriyeli mültecilerin hareketlerindeki değişim çalışmanın konusu itibarıyla oldukça dikkat çekici bulunmuştur. Ayrıca güncel olması ve dünya gündeminde önemli bir yer tutmasının yanında bu savaşta Türkiye'nin uyguladığı kamu politikası da Suriye İç Savaşı'nın seçilen savaşlar arasında yer almasına sebep olmuştur. Zira Türkiye'nin, Suriyeli mültecilerin savaş süresince can güvenliklerini sağlamak ve savaş sonrasında ülkelere dönmelerine yardımcı olmak şeklinde gerçekleştirdiği geçici koruma daha önceki kitlesel mülteci hareketlerinde rastlanılan bir durum değildir. Suriye ile uzun bir kara sınırına sahip, yüz ölçümü ve nüfusu itibarıyla dünyanın birçok ülkesinden büyük olan Türkiye'nin böyle bir politika izlemesi, Suriyeli mültecilere daha önce görülmemiş bir imkan sağlamıştır. Dolayısıyla bu durum Suriyeli mültecilerin doğal yayılma hareketlerini etkilemiştir. Bu sebeple Suriyeli mültecilerin hareketlerini Türkiye'nin dahil olduğu ve olmadığı iki ayrı örnek ile

incelemek, Türkiye'nin bu konudaki etkisini ortaya çıkaracağı gibi Suriyeli mültecilerin hareketlerindeki değişimin daha doğru değerlendirilmesini sağlayacaktır. Bu doğrultuda ilk olarak Suriyeli mültecilerin 2012-2019 yılları arasında bölge içindeki ve bölge dışındaki⁴ ülkelere dağılımı şekil 5 ile gösterilmiştir.

Şekil 5: Suriye İç Savaşı'nda Mülteci Hareketleri



Kaynak: UNHCR Refugee Data Finder'den alınan verilerle tarafımızca oluşturulmuştur.

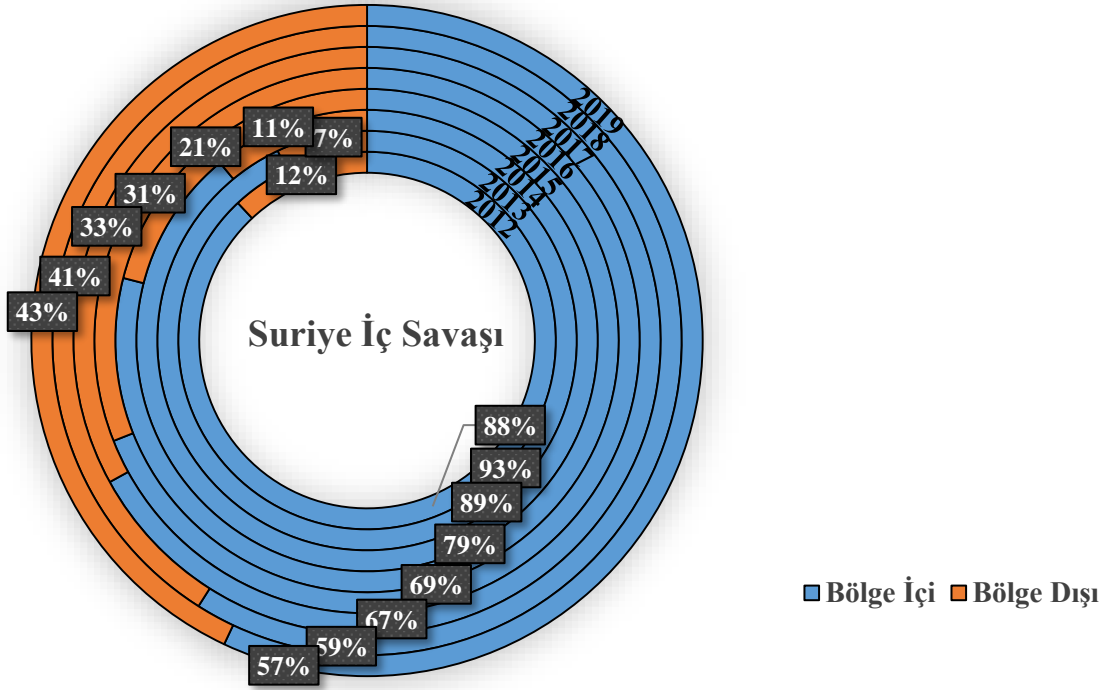
Diğer savaşlardan farklı olarak Suriye İç Savaşı devam ettiği için Suriyeli mültecilerin hareketleri dönemler şeklinde ele alınamamış, onun yerine savaşın başlangıcı itibariyle güncel verilerin olduğu son yıl olan 2020 yılına kadar her yıl ayrı ayrı değerlendirilmiştir. 2020 yılı verileri 2019 yılı verilerine göre artmış olsa da oran olarak çok büyük fark olmadığından şekile yansıtılmamıştır. Şekilde mavi ile belirtilen kısımlar Suriyeli mültecilerin bölge içindeki dağılımını gösterirken turuncu ile belirtilen kısımlar ise bölge dışındaki ülkelere iltica eden mültecileri göstermektedir.

Şekil 5'e genel olarak bakıldığında bölge dışındaki ülkelere iltica eden mültecilerin giderek artan bir orana sahip olduğu göze çarpmaktadır. Ayrıca savaş devam ettiği için her yıl toplam mülteci sayısının da sürekli artması bölge dışındaki ülkelere iltica eden mültecilerin sayısının yükseldiği anlamına gelmektedir. Nitekim 2012 ve 2013 yıllarında bölge dışındaki ülkelere iltica eden Suriyeli mülteci nüfusları karşılaştırıldığında oransal bir düşüş olsa da sayısal olarak artış yaşanmıştır. Öyle ki 2013 yılında neredeyse 2 kat artarak 2.509.369 olan toplam mülteci sayısının %6'sına denk gelen 141.080 mülteci bölge dışındaki ülkelere iltica etmişken 2012 yılında toplam mülteci sayısının %8'i olarak ifade edilen bölge dışındaki ülkelere iltica eden mülteci sayısı 62.276'dır. Bu durum bir yıl içerisinde bölge dışındaki ülkelere iltica eden Suriyeli mülteci

sayısında %100'den fazla bir artış yaşandığını göstermektedir. Suriye İç Savaşı'nın şiddetinin yüksek olması şekilde gösterilen dönemdeki her yıl toplam mülteci sayısının önemli ölçüde artmasına neden olmuştur. Bu dönemin başlangıcında 755.045 olan toplam mülteci sayısı 2019 yılına gelindiğinde 6.735.418 olmuştur. Toplam mülteci sayısındaki bu çarpıcı artışa bağlı olarak bölge dışındaki ülkelere iltica eden mülteci sayısında da son derece önemli artışlar gerçekleşmiş ve 1 milyondan fazla Suriyeli mülteci bölge dışındaki ülkelere iltica etmiştir. Suriye İç Savaşı diğer savaşlardan farklı olarak daha savaş bitmeden küresellik arz etmeye başlamıştır. İncelenen diğer savaşlarda savaşın devam ettiği dönemde mültecilerin neredeyse tamamı bölge içindeki ülkelere gidebilmişken savaşın bitimini takip eden yıllarda bölge dışındaki ülkelere iltica artmaya başlamıştır. Ancak Suriye İç Savaşı'ndaki hareketler bu durumun değiştiğini göstermektedir. Çünkü Suriye Savaşı devam ederken ve Türkiye'nin uyguladığı kamu politikasına rağmen Suriyeli mülteciler bölge dışındaki ülkelere giderek küresel olarak yayılmaya başlamıştır. Savaşın bitimini takip eden süreçte çok daha fazla mültecinin bölge dışındaki ülkelere gideceği tahmin edilmektedir. Bu durum 90'lı ve 2000'li yıllarda yaşanan etkileri benzer iki ayrı savaşın bölgesellik eğilimlerinin değiştiğini doğrular niteliktedir. 1980'li yıllardan itibaren başlayan küreselleşme süreciyle birlikte ulaşım teknolojilerindeki gelişmeler ve imkanlar sayesinde kişilerin yer değiştirmesi daha kolay olmuştur. Bu sebeple 90'lı yıllarda yaşanan bir savaşta mültecilerin bölge dışındaki ülkelere gidebilmesi daha zorlu olduğu için savaşların yaşandığı yıllarda yoğun bölgesel hareketler görülmektedir. Ancak ulaşım teknolojilerinin önemli ölçüde geliştiği son dönemlerde yaşanan bir savaşta ise mültecilerin bölge dışındaki ülkelere gitme şansı artmaktadır. Bu yüzden savaşın devam ettiği yıllarda dahi mültecilerin bölge dışına gitme oranı eskisine göre daha fazla olmaktadır. Suriye İç Savaşı; ilerleyen yıllarda yaşanacak bir savaşta oluşabilecek kitlesel mülteci akınlarında, mülteci hareketlerinin daha çabuk küreselleşeceği ve neredeyse ilk yıllarından itibaren tüm dünyanın sorunu haline geleceği bu düşünceyi destekler nitelikteki en net kanıtlardan biridir.

Yukarıda bahsedildiği üzere Suriye İç Savaşı'nda Türkiye'nin uyguladığı kamu politikasının mültecilerin hareketlerini etkilediği düşünülmektedir. Bu sebeple Türkiye'nin böyle bir politika uygulamadığı varsayımıyla Türkiye'nin verileri toplam mülteci sayılarından çıkarılmış ve bu veriler olmadan Suriyeli mülteci hareketlerinin bölgeselliği/küreselliği tartışılmaya çalışılmıştır. Bu anlamda aşağıda Türkiye'nin verileri olmadan değerlendirilen mülteci hareketleri şekline yer verilmiştir.

Şekil 6: Türkiye Verilerinin Dahil Olmadığı Durumda Suriye İç Savaşı'nda Mülteci Hareketleri



Kaynak: UNHCR Refugee Data Finder'den alınan verilerle tarafımızca oluşturulmuştur.

Şekil 6'da Türkiye'nin verileri dahil edilmediği durumda, Suriye İç Savaşı sırasında Suriyeli mültecilerin bölge içi ve bölge dışı⁵ dağılımları gösterilmiştir. Şekil 5'tekiyle aynı şekilde Suriye İç Savaşı devam ettiği için Suriyeli mültecilerin hareketleri dönemler şeklinde ele alınamamış, onun yerine savaşın başlangıcı itibariyle güncel verilerin olduğu son yıl olan 2020 yılına kadar her yıl ayrı ayrı değerlendirilmiştir. 2020 yılı verileri 2019 yılı verilerine göre artmış olsa da oran olarak çok büyük fark olmadığından şekile yansıtılmamıştır. Şekilde mavi ile belirtilen kısımlar Suriyeli mültecilerin bölge içindeki dağılımını gösterirken turuncu ile belirtilen kısımlar ise bölge dışındaki ülkelere iltica eden mültecileri göstermektedir.

Şekil 6'ya genel olarak bakıldığında Suriyeli mültecilerin Şekil 5'e göre büyük oranda küresellik gösterdiği görülmektedir. Türkiye'nin verileri çıkarıldığında, savaşın başladığı 2012 yılındaki toplam mülteci sayısı 506.379 iken 2019 yılına gelindiğinde bu sayı yaklaşık 6 kat artarak 3.159.048'e yükselmiştir. Mültecilerin bölge içi ve bölge dışı dağılımları da kayda değer bir şekilde değişmiştir. 2012 yılında 62.276 mülteci savaştan kaçarak bölge dışındaki ülkelere iltica etmişken 2019 yılında 1.347.960 mülteci bölge dışındaki ülkelerde sığınma aramıştır. Türkiye'nin verilerinin dahil olduğu durumda 2019 yılında Suriyeli mültecilerin %20'si bölge dışındaki ülkelere gitmiştir. Ancak şekil 6 incelendiğinde bu bölge dışı oranının %100'den fazla bir artışla %43'e yükseldiği görülmektedir. Başka bir ifadeyle Türkiye'nin verilerinin dahil olmadığı durumda Suriyeli mültecilerin yaklaşık yarısı bölge dışındaki ülkelere gitmiştir. Şekil 6'dan anlaşılmaktadır ki Türkiye'nin uyguladığı kamu politikası Suriyeli mültecilerin iltica hareketlerini değiştirmiştir. Türkiye'nin verileri dahil edilmediğinde Suriye İç Savaşı devam ederken 3 milyon

mültecinin yaklaşık 1.5 milyonunun bölge dışındaki ülkelere iltica etmesi, sorunun küreselliğini gözler önüne sermektedir. Son olarak Türkiye'nin böyle bir politika uygulamaması durumunda çok daha fazla Suriyeli mültecinin bölge dışındaki ülkelere iltica edeceği ve sorunun küreselliğinin daha üst boyutlarda yaşanacağı muhtemeldir.

İncelenen bu 3 savaş ile görülmektedir ki yaşanan mülteci akınlarında, mülteciler ilk olarak bölgesel hareket etmişler, ancak ilerleyen zamanlarda Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisine benzer şekilde bölge dışındaki ülkelere gitmeye başlamışlardır. Özellikle 1980'li yıllardan sonra hızlanan küreselleşmenin etkisiyle birlikte bu durumun ortaya çıktığı söylenebilmektedir. Bosna ve Körfez savaşlarında görüldüğü üzere mülteciler, savaş bittiğinde ya da etkileri iyice azaldığında bölge dışındaki ülkelere gitmiştir. Ancak Suriye İç Savaşı'ndaki mülteci hareketleri incelendiğinde, henüz savaş bitmeden mültecilerin küresel ölçekte yayılım göstermeye başladığı görülmektedir. Bu anlamda gelecekte yaşanacak savaşlarda, savaşın başlangıcı itibarıyla mülteciler küresel olarak tüm dünya ülkelerine yayılabilecektir. Tüm bu incelemeler üzerine denilebilir ki mülteci koruması, küresel kamusal bir maldır ve mülteci sorunlarının çözümünde başarı sağlanabilmesi için tüm dünya ülkelerinin belirlenecek ve uygulanacak politikalarda yer alması gereklidir.

4. SONUÇ

Örnek savaşlar seçilerek mülteci korumasının küresel kamusal mal özelliği kazanma sürecinin incelendiği bu çalışmada, savaş sebebiyle oluşan mülteci hareketlerinin incelenmesi sırasında bazı ülkelerin çok yüksek sayılarda mülteci ürettiği ve mültecilerin bu bölge ve ülkeler arasında geçişlerinin çok sık olduğu görülmüştür. Bu anlamda yaşanan savaşlar ya da iç çatışmalar sebebiyle sürekli mülteci veren ülkeleri ifade etmek için mülteci fabrikası kavramı kullanılmıştır. Mülteci trafiği ise mülteci nüfusunun fazla olduğu bölgelerdeki mülteci giriş çıkışlarını ifade etmek için kullanılmıştır. Aynı zamanda bu mülteci trafiği, savaşların yoğun yaşandığı mülteci fabrikalarından gelişmiş ülkelere gitmek için de ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda mültecilerin ilk olarak iltica ettikleri ve gelişmiş ülkelere geçiş için bir aşama olarak gördükleri ülkeleri ifade etmek için de basamak ülke kullanımı tercih edilmiştir.

İncelenen 3 savaş ile de mülteci hareketlerinde, Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisine benzer bir durumun yaşandığı görülmektedir. Mülteciler ilk aşamada, güvenlik ve barınma gibi temel ihtiyaçları dolayısıyla en yakınında yer alan ülkelere iltica etmiştir. Ancak savaşın bittiği ya da etkilerinin fazlasıyla azalmaya başladığı yıllarda mültecilerin önemli bir kısmı ülkelere geri dönmekteyken, kalan kısmı daha iyi yaşam standartlarına sahip olabilmek için gelişmiş ülkelere geçiş yapmıştır.

90'lı yıllardaki Körfez Savaşı'nda mülteciler daha az bir oranda bölge dışındaki ülkelere gidebilmişken 2000'li yıllarda yaşanan II. Körfez Savaşı'nda küreselleşmenin etkisiyle mültecilerin bölge dışındaki ülkelere gitme oranı oldukça yükselmiştir. Bosna Savaşı incelendiğinde, son dönemde mültecilerin %29'unun bölge dışındaki ülkelere gittiği görülmektedir. Bosna gibi gelişmiş ülkelere komşu olan bir ülkede dahi savaşı takip eden yıllarda bölge dışındaki ülkelere giden mülteci oranının bu seviyelere yükselebilmesi açıkça göstermektedir ki kitlesel mülteci akınlarına sebep olan savaş ya da herhangi bir olay hangi bölgede yaşanırsa yaşansın küresel sonuçlar doğurmaktadır.

Suriye İç Savaşı'ndaki mülteci hareketleri incelendiğinde ise, henüz savaş bitmeden mültecilerin küresel ölçekte yayılım gösterdiği görülmüştür. Türkiye'nin uyguladığı kamu politikasına rağmen Suriyeli mülteciler bölge dışındaki ülkelere giderek küresel olarak yayılmaya

başlamış ve 2019 yılında bölge dışındaki ülkelere giden Suriyeli mültecilerin oranı %20'ye ulaşmıştır. Türkiye'nin uyguladığı kamu politikası hariç tutulduğunda ise neredeyse mültecilerin yarısı, dünyanın birçok bölgesinde yer alan ülkelere gitmiştir. Suriye İç Savaşı'ndan çıkarılabilecek en doğru sonuç, gelecekte bir savaş ya da iç çatışma olduğunda iltica eden mültecilerin daha ilk aşamalarda küresellik özelliği gösterip, dünyanın birçok bölgesine yayılabileceğidir. Bu anlamda, hiyerarşide yer alan basamaklar teker teker gerçekleştirilirken mültecilerin bölge dışına çıkması, mülteci korumasının bölgesel kamusal mal olmaktan çıkarak küresel kamusal mal haline geldiğini göstermektedir. Mülteci hareketlerinin küreselleşmesi sonucu mültecilere koruma sağlanması ya da sağlanmaması, birden fazla bölgede yer alan birden fazla ülkeyi olumlu ya da olumsuz bir şekilde etkilediği için mülteci korumasını küresel kamusal mal olarak değerlendirmemek uygulanacak politikalar açısından başarısız sonuçlara yol açacaktır. Küresel kamusal bir mal olması neticesinde mülteci korumasının sağlanması için küresel ölçekte politikalar oluşturulması ve tüm dünya ülkelerinin bu politikaların uygulanması aşamasında yer alması gereklidir.

NOTLAR

- ¹ Coğrafi konum itibarıyla bölge içi ve bölge dışı ülkeler belirlenmiştir.
- ² Coğrafi konum itibarıyla bölge içi ve bölge dışı ülkeler belirlenmiştir.
- ³ Coğrafi konum itibarıyla bölge içi ve bölge dışı ülkeler belirlenmiştir.
- ⁴ Coğrafi konum itibarıyla bölge içi ve bölge dışı ülkeler belirlenmiştir.
- ⁵ Coğrafi konum itibarıyla bölge içi ve bölge dışı ülkeler belirlenmiştir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Protokol (1967). 1951 Cenevre Sözleşmesine Ek Protokol. <https://insanhaklarimerkezi.bilgi.edu.tr/tr/content/115-multecilerin-hukuki-durumuna-dair-1967-tarihli-protokol/>

Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği/BMMYK (1997). *Dünya mültecilerinin durumu: Bir insanlık sorunu*. Oxford University Press, New York.

- Bursalıoğlu, S. A. (2016). Migration in the global public good literature: Syrian refugees and Turkey. *IOSR Journal of Humanities and Social Science*, Ver. 5, 21(10), 27-36. <https://doi.org/10.9790/0837-2110052736>
- Ciğer, M. İ. (2015). Why so states share the burden during refugee emergencies. *Süleyman Demirel Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 5(2), 65-110.
- Crisp, J. (2003). Refugees and the global politics of asylum. *The Political Quarterly*, 74(1), 75-87. <https://doi.org/10.1111/j.1467-923X.2003.00582.x>
- Çağlayan, S. (2006). Göç kuramları, göç ve göçmen ilişkisi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17, 67-91.
- Çapan, F., & Güvenç, B. (2017). Kavimler göçü ve Batı Roma İmparatorluğunun çöküşü. 21. *Yüzyılda Eğitim ve Toplum Dergisi*, 6(18), 629-640.
- Demirci, Z. (2019). *Küresel kamusal bir mal olarak mülteci koruması*. (Doktora Tezi). İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Demirci, Z., & Acar, İ. A. (2019). Küresel kamusal mal çerçevesinde mülteci koruması. *Maliye Dergisi*, Temmuz-Aralık, 177, 422-447.
- Hedberg, C., & Haandrikman, K. (2014). Repopulation of the Swedish Countryside: Globalisation by international migration. *Journal of Rural Studies*, 34, 128-138. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2014.01.005>
- Kaynak, M., Yinanç, R., Şahin, C., Tomanbay, M., Safran, M., Süzal, N., Aldan, M., Özkiper, A. H., & Aytaç, F. (1992). *İraklı sığınmacılar ve Türkiye (1988 – 1991)*. Tanmak Yayınları, Ankara.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50, 370-396. <https://doi.org/10.1037/h0054346>
- Ravenstein, E. G. (1889). The laws of migration. *Journal of the Royal Statistical Society*, 52(2), 241-305. <https://doi.org/10.2307/2979333>
- Suhrke, A. (1998). Burden-Sharing during refugee emergencies: The logic of collective versus national action. *Journal of Refugee Studies*, 11(4), 396-415. <https://doi.org/10.1093/jrs/11.4.396>
- Teyyare, E., & Sayaner, K. (2017). Suriye İç Savaşı sonrası ortaya çıkan göç hareketinin kamusal mallar teorisi çerçevesinde değerlendirilmesi. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(15), 429-453.
- Tunç, A. Ş. (2015). Mülteci davranışı ve toplumsal etkileri: Türkiye'deki Suriyelilere yönelik bir değerlendirme. *TESAM Akademi Dergisi*, 2(2), 29-63.
- United Nations Refugee Agency/UNHCR. (2021). 25.08.2021 tarihinde <https://www.unhcr.org/refugee-statistics/download/?url=dSd3a0> adresinden erişilmiştir.



Araştırma Makalesi / Research Article

İmalat Sanayinde Doğrudan Yabancı Yatırımların Rekabet Gücüne Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Analiz*

Gökhan Demirtaş¹, Ali İhsan Artık²

Öz

Bu çalışmanın amacı, doğrudan yabancı yatırımların rekabet gücüne etkisini zaman serisi analizi ile incelemektir. Bu amaçla, farklı entegrasyon derecesine sahip değişkenler nedeniyle en küçük kareler yöntemine dayalı gecikmesi dağıtılmış otoregresif (ARDL) model uygulanmıştır. Çalışma, Türkiye imalat sektörüne ait 2005Q1-2019Q4 dönemi üç aylık verileri kapsamaktadır. Bağımlı değişken olarak rekabet gücü, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere göre hesaplanmıştır. Ayrıca model, açıklayıcı değişkenler olarak doğrudan yabancı yatırımları, reel efektif döviz kuru ve verimlilik serilerini içermektedir. Tüm zaman serileri, TRAMO/SEATS yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır. Çalışmanın temel sonucu, doğrudan yabancı yatırımın rekabet gücü üzerinde hem kısa hem de uzun vadede anlamlı bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Bu bulgu, Türkiye'de imalat sanayine yapılan doğrudan yabancı yatırımların iç piyasaya yönelik birleşme ve devralma şeklinde yatırımlar olduğunu gösterebilir. Bu nedenle politika yapıcılar, doğrudan yabancı yatırımları verimli bir teknoloji transfer kanalı olarak planlamalıdır.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Rekabet Gücü, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler, ARDL Modeli.

Effect of Foreign Direct Investment On Competitiveness in Manufacturing Industry: An Empirical Analysis On Turkey

Abstract

This study aims to examine the effect of foreign direct investment on competitiveness using time series analysis. For this purpose, the autoregressive distributed lag (ARDL) model based on the least squares method is applied due to the variables with different integration orders. The study covers quarterly data from the manufacturing sector of Turkey for the period 2005Q1-2019Q4. The competitiveness as the dependent variable is calculated according to the revealed comparative advantages. In addition, the model includes foreign direct investment, real effective exchange rate, and productivity series as explanatory variables. All time series are seasonally adjusted with TRAMO/SEATS method. The main result of the study shows that foreign direct investment does not have a significant effect on competitiveness in both the short and long term. This finding may indicate that foreign direct investments in the manufacturing industry in Turkey are investments in the form of mergers and acquisitions directed to the domestic market. Therefore, policymakers should plan foreign direct investment as an efficient technology transfer channel.

Keywords: Foreign Direct Investment, Competitiveness, Revealed Comparative Advantages, ARDL Model.

* Bu çalışma Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında Gökhan Demirtaş danışmanlığında Ali İhsan Artık tarafından "Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımların Rekabet Gücüne Etkisi: Ampirik Bir Analiz" başlığı ile tamamlanarak 24.06.2021 tarihinde savunulan yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹ Prof. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, demirtas@aku.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6757-5613>

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, SBE, İktisat Bölümü, ihsan_artik@outlook.com, <https://orcid.org/0000-0001-7265-2962>

Atıf: Demirtaş, G., Artık, A.İ. (2022). İmalat sanayinde doğrudan yabancı yatırımların rekabet gücüne etkisi: Türkiye üzerine ampirik bir analiz, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40 (3), 566-586.

GİRİŞ

Doğrudan yabancı yatırımlar (DYY), rekabet gücünü etkilemede iki önemli kanala sahiptir. İlk olarak bir ülkeye gelen DYY, teknoloji transferinin önemli bir yoludur (Maskus, 2004). Posner (1961)'e göre rekabet gücünü etkileyen en önemli faktör, teknolojik yeniliktir. Uluslararası rekabet gücünün ileri teknolojiye dayalı ve yüksek katma değer taşıyan mal ve hizmet üretme kapasitesinden kaynaklandığı görüşü, literatür tarafından desteklenmektedir. DYY, sermaye açığı yüksek olan gelişmekte olan ülkelerde lisanslama problemi olmadan teknoloji transferi için önemli bir yoldur. DYY ile gerçekleşen teknoloji transferi ile ev sahibi ülkeler, üretimde daha yüksek toplam faktör verimliliği elde etmektedir (Glass ve Saggi, 2009). Ayrıca DYY, beşerî sermaye düzeyine katkı sağlayacağından emeğin marjinal ürününü artıracaktır (Aitken ve Harrison, 1996). Ev sahibi ülkedeki verimlilik artışı, rekabet üstünlüğüne katkıda bulunmaktadır.

İkinci olarak Rodriques (1996), DYY'nin ev sahibi ülkelerin pazar payını artırdığını ve buna bağlı olarak rekabet gücünü pozitif etkilediğini ifade etmektedir. Çok uluslu şirketler, ev sahibi ülkeye mal ve hizmet ticaretinde daha geniş bir pazara yönelme imkânı sunmaktadır. DYY'nin artıracığı üretim ölçeğinden kaynaklanan fiziksel altyapının gelişmesi gibi dışsallıklar, üretim maliyetlerini düşürmektedir.

Bu çalışmanın amacı, DYY'nin rekabet gücü üzerindeki etkisini zaman serisi analiziyle incelemektir. Bu amaçla Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) model kullanılmıştır. Bu model, Türkiye imalat sanayi sektörüne ilişkin 2005-2019 yılları arasında ait mevsimsellikten arındırılmış çeyrek dönemlik verileri içermektedir. Çalışmada imalat sanayine ait rekabet gücü, Balassa (1965) tarafından ortaya atılan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksine göre ölçülmüştür. Rekabet gücünün ölçümünde genel kabul gören bu endeks, ülkenin kendi ihracat ve ithalat verilerini temel alarak dış ticaret performansını göstermektedir. İmalat sanayi rekabet gücünü hesaplamak için ISIC Rev. 3.1'e göre D grubundaki imalat sanayinin 23 alt sektörü dikkate alınmıştır.

Genel olarak literatürde konuyla ilgili sınırlı sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır. Bu çalışma, dönemi, örnekleme ve konuyu ele aldığı yöntem açısından özgündür. Çalışmanın dönemi, 2003 yılında yürürlüğe giren 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunundan sonraki dönemi kapsamaktadır. Bu kanun, DYY'nin özendirilmesinin yanı sıra doğrudan yabancı yatırımların gerçekleştirilmesinde izin ve onay sisteminin yerine bilgilendirme sisteminin oluşturulmasına katkı sağlamıştır. Bu kanunla birlikte yabancı yatırımcı ile yerli yatırımcı arasındaki farkın ortadan kaldırılması da dahil olmak üzere yabancı yatırımcının Türkiye'de faaliyette bulunabilmesinin önündeki kısıtlamalar büyük ölçüde kaldırılmıştır. Bu çalışma örnekleme açısından değerlendirildiğinde, Türkiye'deki imalat sanayi üzerine ampirik bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Türkiye'de ise imalat sanayi; üretim hacminin genişlemesi, ihracat potansiyeli, istihdam yaratma, GSYH artışı ve gelir artışı gibi birçok açıdan önemli olduğu için incelemeye değerdir.

1. TEORİK ÇERÇEVE

Ulusal düzeyde rekabet gücü, bir ülkenin küresel pazardaki mal üretme ve pazarlayabilme becerisidir. Belirtilen tanım, ülkelerin uluslararası arenada birbirlerine kıyasla konumlarını ifade eden bir göstergedir (Haque, 1995). Ketels (2006) ve Silvia (2006) ise rekabet gücünü, ABD Uluslararası Rekabet Gücü Konseyinin "serbest piyasa ortamında küresel pazarlar için mal ve hizmet üretip pazarlayabilme yeteneği" şeklindeki tanımına benzer şekilde ifade ederek küresel

piyasalarda satış yapabilme becerisi üzerinde durmuştur. Literatürde yapılan bazı tanımlar, dış ticaretteki hacim genişlemesinin refah artışı gibi ülke ekonomisindeki sonuçlarını da kapsamaktadır. Dünya Ekonomik Forumuna göre ise ulusal düzeyde rekabet gücü mal ve hizmet üretebilme ve bunların ihracatını sağlama, ihracatta yaşanan hacim artışına bağlı olarak ülkenin GSYH rakamlarında artış yaratma ve refah seviyesinde iyileşme olarak tanımlanmıştır (World Economic Forum [WEF], 2017). Benzer bir şekilde Avrupa Komisyonu, ulusal düzeyde rekabet gücünü, sürdürülebilir ve artan refah düzeyi ile birlikte yaşanan işsizlik seviyesi olarak tanımlamıştır (European Commission, 2010). Son olarak Fagerberg (1988), rekabet gücünü ülkelerin cari hesaplarında problem yaratmayacak şekilde GSYH ve ülke içi istihdam artışı ile ülkenin hedeflediği ekonomi politikalarını gerçekleştirebilme yeteneği şeklinde tanımlamıştır.

1.1. Rekabet Gücünün Ölçümü

Endüstri açısından uluslararası rekabet gücünün belirlenmesinde en yaygın kullanılan yöntemlerin başında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (RCA) endeksi gelmektedir. İngiltere'nin Avrupa Birliği ile ticaretini ele alarak çok sayıda endüstri için karşılaştırmalı üstünlük yapısını inceleyen Liesner (1958), gerçekleşen dış ticaret değerleri üzerinden rekabet gücünü ölçen ilk çalışmaya sahiptir. Bu çalışmada rekabet gücü, İngiltere'nin herhangi bir sektördeki ihracatının belirlenmiş bir piyasadaki toplam ihracata payı şeklinde hesaplanmıştır. Bu endeks özellikle enflasyon baskısının bütün ülkelerde aynı olduğu varsayımına dayanması nedeniyle eleştirilmiştir. (Sinanan ve Hosein, 2012). Eleştirilerden hareketle Balassa (1965)'nin ortaya koyduğu RCA endeksine ilişkin formül, (1) numaralı denklemde görülmektedir.

$$RCA_{ij} = (X_{ij}/X_{it})/(M_{ij}/M_{it}) \quad (1)$$

Yukarıdaki denklemde X_{ij} , i ülkesinin j malı ihracatını; X_{it} , i ülkesinin toplam ihracatını; M_{ij} , i ülkesinin j malı ithalatını ve M_{it} , i ülkesinin toplam ithalatını ifade etmektedir. Balassa'nın geliştirdiği RCA endeksinde hesaplanan değer, birden büyükse ($RCA > 1$) bu sonuç o ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünün avantajlı durumda olduğunu gösterir. Değer birin ne kadar üzerinde olursa karşılaştırmalı üstünlük de o derece fazla olacaktır. RCA değeri birden küçük ($RCA < 1$) ise analiz edilen sektörde karşılaştırmalı üstünlük açısından ülkenin dezavantajlı olduğu görülür.

Literatürde Volrath (1991) tarafından hesaplanan Görelî İhracat Avantajı, Görelî İthalat Avantajı, Görelî Ticaret Avantajı ve Görelî Rekabet Üstünlüğü gibi endeksler bulunmaktadır. Ancak Balassa (1965) tarafından oluşturulan RCA endeksi, yaygın bir şekilde sektörlerin rekabet gücünü göstermek amacıyla kullanılmaktadır. Bu endeks, rekabet gücünün belirleyicilerini içermeyen sadece seviyesini ölçmek için kullanılmaktadır. Belirli sektörlerdeki ihracat performansına dayalı olarak ölçülen Balassa (1965)'nin RCA endeksi, ülkeleri karşılaştırmak açısından avantaja sahiptir. Hesaplanma biçimi nedeniyle belirtilen endeksin bir olması, nötr bir durumu ifade ederken endeksin alt sınırının sıfır olması ve üst sınırının olmaması asimetric özellik göstermesine neden olmaktadır (Sinanan ve Hosein, 2012).

1.2. Doğrudan Yabancı Yatırımların Rekabet Gücüne Etkisi

DYY'nin ev sahibi ülke ekonomisinde sermaye ve üretim maliyetini azaltarak rekabeti artırıcı bir etkisi vardır (Moura ve Forte, 2010). DYY teorik açıdan teknoloji transferi, verimlilik artışı ve pazar payı üzerinden bir ülkenin rekabet gücünü dolaylı olarak etkilemektedir. Posner (1961)'e göre rekabet gücünü etkileyen en önemli faktör, teknolojik yeniliktir. Teknolojik yeniliği artırmanın en önemli yollarından birisi, teknoloji transferidir. Teknoloji transferi, yabancı

ülkelerde geliştirilen teknik bilginin başka ülkelere aktarılmasını ifade eder (Parente ve Precott, 1994). Ülkeler, DYY kanalı ile lisanslama problemi olmadan teknoloji transferini gerçekleştirebilir. DYY ile gerçekleşen teknoloji transferi sonrasında ev sahibi ülkeler üretimde daha yüksek toplam faktör verimliliği elde etmektedir. Bu durumun sonucu olarak üretkenlik artış trendine girer (Glass ve Saggi, 2009).

Uluslararası rekabet gücünün ileri teknolojiye dayalı ve yüksek katma değer taşıyan mal ve hizmet üretme kapasitesinden kaynaklandığı görüşü, Dünya Ekonomik Forumu (WEF) ve Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsünün (IMD) rekabet gücü raporları tarafından desteklenmektedir. DYY genel anlamda teknolojik bilginin transferi noktasında ülkelere olumlu katkıda bulunur. Transfer edilen teknoloji ise ev sahibi ülkenin üretim düzeyinde iyileşme yaratacağından rekabet gücünün artmasını sağlayacaktır. Çok uluslu şirketlerin özellikle gelişmekte olan ülke ekonomilerini seçerek yaptığı DYY, kendi kazançlarının yanında ev sahibi olan gelişmekte olan ülkeye daha verimli, daha etkin bir teknoloji ile yapılan yüksek üretime ve buna bağlı olarak da uluslararası düzeyde rekabetçilikte avantaj elde etmesine zemin hazırlayacaktır (Hoekman vd., 2005). DYY, dışsal büyüme teorisine göre teknolojinin transfer edilmesinde ev sahibi ülke ekonomisine birçok alanda katkı sağlar. Ayrıca ev sahibi ülkenin bilgi stokuna pozitif etkide bulunur (Mahembe ve Odhiambo, 2014)

Beşerî sermayeyi artırma yoluyla ülkelerin uluslararası pazarda rekabet gücü seviyesini yükseltmesi uzun dönem koşulları için geçerlidir. İşgücünün niteliğindeki artışla beraber üretime katma değer sağlanacak, ülkenin sanayisi gelişecek, istihdam artışı ve gelir artışı ile beraber ülkenin rekabet gücü olumlu anlamda etkilenecektir (Şahin, 2016). Sabadie ve Johansen (2010), çalışmasında beşerî sermaye ve rekabet gücü arasındaki ilişkiyi analiz etmeyi amaçlamıştır. Yapılan analizde beşerî sermaye düzeyinin iyi olduğu ülkelerde rekabet avantajının da yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Analiz sonucunda nitelikli işgücüne sahip bir toplumdaki birçok endüstride rekabet düzeyinin arttığı görülmüştür. Altay ve Pazarlıoğlu (2007), çalışmasında rekabet gücü sıralamasında yer alan ilk 50 ülkeye yönelik rekabet gücü ve beşerî sermaye ilişkisini incelemiştir. 2000-2004 yılları arası dönemi kapsayan verilerin kullanıldığı çalışmada değişkenler arasındaki ilişki, ekonometrik analizlerle test edilmiştir. Çalışmanın sonucunda beşerî sermayenin rekabet gücü üzerinde etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır.

Gelişmekte olan ülkelerde DYY yolu ile ülke ekonomisine giren yabancı firmalar, ev sahibi ülkenin eğitim ve sağlık alanında yetersiz olan harcama seviyesini artırmaktadır. Buna bağlı olarak ülke içinde daha iyi eğitim ve sağlık koşulları oluşmaktadır. Eğitim ve sağlık koşullarının iyi seviyelere gelmiş olması ülke içerisinde beşerî sermaye birikimi yüksek olan kalifiye iş gücü elde edilmesi konusunda zemin hazırlar. Beşerî sermaye seviyesi yüksek olan toplumlar, dünya pazarı için yeni ürün geliştireceğinden dolayı ülke ekonomisi olumlu etkilenecektir. DYY'den etkilenen beşerî sermaye seviyesi, ürün geliştirme ve pazarlama ile ilgili olarak ülkenin rekabet gücü kazanmasında önemli rol oynayacaktır (Berber, 2006).

DYY'nin rekabet gücüne etkisinde bir diğer kanal yatırımın yapıldığı ev sahibi ülkenin pazar payının artmasıdır. DYY'yi gerçekleştiren şirketlerin uluslararası düzeyde bağlantılı olduğu ülkeler sebebiyle geniş bir pazara hâkim olması ve buna bağlı olarak ürünlerin ticaretinin ev sahibi ülke için geniş bir pazara arz edilmesi rekabetçilikte avantaj sağlar. DYY, ülkelerin dış ticarete pazar payını artırmada kilit rol oynamaktadır. Buradaki işleyişte çok uluslu şirketlerin önemi büyüktür. Çok uluslu şirketlerin dış dünya ile olan ileri düzeydeki bağlantıları, ev sahibi olan ülkenin mal ve hizmet ticaretinde daha geniş bir pazara yönelmesine imkân sağlamaktadır. Ekonomide yaşanan

bu döngü, DYY'nin ev sahibi ülkelerin pazar payını artırdığı ve buna bağlı olarak rekabet gücünü olumlu anlamda etkilediği sonucunu ortaya çıkarmaktadır (Rodrigues, 1996).

DYY, iyileştirilmiş uluslararası bağlantıları sayesinde ev sahibi ülkenin ihracat pazar payını artırmada kilit rol oynamaktadır. Ülkelerin geniş pazara yönelik dış ticaret performansı, üretkenliği artıracağından maliyet avantajı sağlanmasına olanak tanıyacaktır (Popovici ve Calin, 2012). Ülkelerin uluslararası düzeyde rekabet edebilmesi dış ticaretteki performansları ile doğrudan ilişkilidir. Dünya ekonomisinde günümüzde var olan ticaretin üçte biri, çok uluslu şirketler aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla ülkeler uluslararası düzeyde rekabet edebilmek için pazar payını genişletmelidir. Ülkeler, DYY'yi kendilerine çekecek politikalar izleyerek rekabette avantajlı duruma gelmektedir (Dunning ve Narula, 1995).

İktisat literatüründe DYY'nin ev sahibi ülke ekonomisinde sermaye birikimi sağlamanın rekabet gücünü etkilediği varsayılmaktadır. DYY, uzun dönem koşulları altında ticaret açıklarının giderilmesine katkı sağlayacak ve sermaye oluşumuna neden olacaktır. Ev sahibi ülke ekonomisinde sermaye birikiminin sağlanması yatırım hacmini artırmakta ve verimlilik artışıyla paralel olarak rekabet gücünü olumlu etkilemektedir. DYY geliştirmekte olan ülke ekonomilerinde büyük bir sorun olan sermaye yetersizliğinin giderilmesinde önemli bir araçtır. Geliştirmekte olan ülkelere DYY aracılığı ile sermaye enjekte edilmesi daha yüksek marjinal getiri oranında üretim yapılmasına olanak sağlamaktadır. Sermaye birikiminin hız kazanmasıyla beraber kısa vadede yatırımın marjinal verimliliği artar, uzun vadede ise endojen büyüme teorisi varsayımı altında üretimde verimlilik artışı yaşanır. Verimlilikteki artışa bağlı olarak dış ticarete rekabet gücü sağlanmış olur (Popovici ve Calin, 2012).

2. TÜRKİYE'YE GELEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR

Çalışmanın dönemi, Türkiye'de DYY'lerin ciddi bir şekilde arttığı 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu çıkarıldığı 2003 yılı sonrasını kapsamaktadır. Bu dönemden önce Türkiye'de, kuruluş yılları başta olmak üzere 1963, 1980 ve 2001 yıllarında da DYY'lerin artırılmasına yönelik düzenlemeler yapıldığı bilinmektedir. 2003 yılında yapılan kanunla, yabancı yatırımcı ile yerli yatırımcı arasındaki farklılıklara dikkat çeken tüm maddelerin yürürlükten kaldırılmasına karar verilerek yabancı yatırımcının Türkiye'de faaliyette bulunabilmesinin önündeki kısıtlamalar büyük ölçüde kaldırılmıştır. Önceki dönemlerle kıyaslanınca belirtilen bu düzenleme, Türkiye'de DYY'nin artışına büyük katkıda bulunmuştur.

2005-2019 yılları arasında Türkiye'ye gelen DYY miktarı akım olarak Tablo 1'de ele alınmıştır. Türkiye'ye gelen DYY, ana faaliyet kolları açısından ele alınmıştır. Belirtilen dönemde en çok DYY akımının geldiği ana faaliyet kolu, %61.91 oranındaki payı ile hizmetler sektörüdür. En az DYY akımının geldiği ana faaliyet kolu ise %0.33 oranındaki payı ile tarım sektörüdür. Ana faaliyet kolu olarak sanayi sektörünün payı ise %37.76 oranındadır. İmalat sektörü, sanayi sektörü altında yer almaktadır ve belirtilen dönemde Türkiye'ye gelen DYY'nin %24.90'ı imalat sektörüne gelmiştir. 2005-2019 döneminde yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye'de imalat sektörüne yaptığı DYY, 2008 küresel kriziyle azalma eğilimine girmiş; krizin etkisinin giderilmesiyle birlikte belli bir seviyenin üstünde seyretmiştir.

Tablo 1: Türkiye'ye Gelen DYY Akımları (Milyon Dolar)

Yıllar	Toplam	Tarım	Sanayi	Hizmetler	İmalat
2005	8,535.00	5.00	908.00	7,622.00	865.00
2006	17,639.00	6.00	2,988.00	14,645.00	1,701.00
2007	19,137.00	9.00	5,037.00	14,091.00	4,131.00
2008	14,748.00	41.00	5,187.00	9,520.00	3,972.00
2009	6,266.00	48.00	3,887.00	2,331.00	1,640.00
2010	6,256.00	81.00	2,887.00	3,288.00	924.00
2011	16,136.00	32.00	8,040.00	8,064.00	3,599.00
2012	10,761.00	43.00	5,480.00	5,238.00	4,519.00
2013	10,523.00	47.00	5,390.00	5,086.00	2,843.00
2014	8,632.00	61.00	4,258.00	4,313.00	2,742.00
2015	12,181.00	31.00	5,785.00	6,365.00	4,237.00
2016	7,579.00	38.00	3,120.00	4,421.00	2,241.00
2017	7,401.00	29.00	2,022.00	5,350.00	1,202.00
2018	6,699.00	34.00	2,706.00	3,959.00	1,934.00
2019	5,878.00	23.00	2,103.00	3,752.00	1.930.00

Kaynak: (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası [TCMB], 2021a)

Ayaş (2011), çalışmasında Türk imalat sanayinin stratejik önemini analiz ederken hem talep gücü hem de üretim gücü üzerinde durmuştur. Yazar, 2000'li yıllardan itibaren uygulanan yapısal reformların da etkisiyle imalat sanayindeki üretim gücünün arttığını, böylece sanayileşme sürecinin hızlandığını belirtmektedir. Bu nedenle stratejik öneme sahip sektörlerin belirlenmesi ve desteklenmesi önem taşımaktadır. Çalışmanın sonuçları, 17 imalat sektöründen beş tanesinin stratejik olduğunu; iki tanesinin de güçlü ileri bağlantılara sahip olduğunu göstermektedir. Stratejik öneme sahip sektörler sırasıyla gıda, tekstil, hazır giyim, kimyasal madde ve makine eşya sanayi iken ileri bağlantıları güçlü sektörler ise metalik olmayan diğer mineral ürünler ve ana metal sanayidir.

Bal vd. (2017), sanayileşmenin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde büyüme ve kalkınma için önemli rolü olduğunu belirttikten sonra sermaye yetersizliği ve teknoloji açığını gidermek amacıyla DYY ile dışarıdan finanse edilmesine ihtiyaç duyulduğunu ifade etmektedir. Fiziki ve beşerî sermaye gelişiminin yanı sıra sanayi sektörünün büyümesine neden olacak DYY'ler rekabet gücünü artıracaktır. Yazarlar, imalat sanayinin de içinde olduğu sektörler için 2004-2012 döneminde DYY akımlarının, Türkiye'nin sanayileşmesini artırdığı sonucuna ulaşmıştır.

3. LİTERATÜR TARAMASI

DYY'nin rekabet gücü üzerine etkisini sektörel olarak inceleyen öncül çalışmalar, yabancı yatırımların hızlandığı dönemde yapılmaya başlamıştır. Ampirik yönteme dayanmayan bu analizlere Sharp (1988) ile Wysokińska ve Kotwica (1998) tarafından yapılan çalışmalar örnek olarak verilebilir. Sektörel düzeyde konuyu inceleyen ampirik çalışma sayısı sınırlıdır. Bu durum,

rekabet gücü kavramının gerçekleşen ticaret üzerinden hesaplanmasının yanı sıra literatürde verimlilik ve teknoloji düzeyi gibi birçok değişkenle temsil edilmesinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca reel efektif döviz kuru gibi finansal göstergeler de rekabet gücü göstergesi olarak literatürde kullanılmaktadır.

Aitken ve Harrison (1996), çalışmasında Venezuela'da DYY'nin ekonomiye hem olumlu hem de olumsuz etkilerini incelemektedir. Analizde kullanılan değişkenler; DYY, iç verimlilik, emek ve sermayedir. Çalışmanın verileri, Venezuela Ulusal İstatistik Merkezinden alınmıştır. Çalışmanın yöntemi, en küçük kareler tahminine dayanan panel veri analizidir. Yapılan analiz sonucunda DYY artışının verimlilikle pozitif bir ilişki içinde olduğu görülmüştür. İstisna olarak farklı sektörlerde hizmette bulunan fabrikalar için DYY'nin negatif etkisinin olabileceği görülmüştür. DYY'nin verimliliği artırması sonucunda ülkenin rekabet gücü olumlu anlamda etkilenecektir.

Gökmenoğlu (2011) çalışmasında net gelen DYY ile rekabet gücü endeksi arasındaki nedenselliği incelemiş ve bu doğrultuda 30 OECD ülkesi için ayrı ayrı analiz gerçekleştirmiştir. Çalışmada Dünya Bankasından elde edilen veri üzerinden hesaplamalar, 2005 yılı baz alınarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre Polonya, Portekiz, Türkiye ve İzlanda için DYY'nin rekabet gücüne neden olduğu görülmüştür. 11 OECD ülkesi için ise rekabet gücünden DYY'ye karşı tek yönlü bir nedenselliğin varlığı kabul edilmiştir.

Mondal ve Pant (2014), DYY'nin rekabet gücü üzerine etkisini Hindistan imalat sanayinde faaliyet gösteren firmalar düzeyinde incelemiştir. Çalışma, 3779 firmanın 2001-2007 dönemi verisini dengeli panel kullanarak ele almıştır. Hindistan'ın 2002 yılında DYY'yi daha serbest hale getiren düzenlemeler yapmış olması, örnekleme daha anlamlı hale getirmektedir. Çalışmanın sonuçları, Hindistan imalat sanayinde faaliyette bulunan firmalardaki DYY'nin rekabet gücüne katkısının yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca bulgulara göre DYY'nin, yabancı teknoloji satın alma girişimlerinden daha yüksek rekabet gücüne yol açma olasılığı vardır.

Zhang (2014), Çin'deki 31 bölge için 21 imalat sektörünün 2005–2010 dönemi verisini panel veri yöntemiyle inceleyerek endüstriyel rekabet gücünde DYY'nin rolünü tahmin etmiştir. Çok boyutlu endüstriyel performans ölçümünün kullanıldığı çalışmadaki sonuçlar, Çin'in endüstriyel performansı üzerinde DYY'nin önemli derecede etkili olduğunu gösteriyor. Bu etki, düşük teknolojlü imalat üzerinde orta ve yüksek teknolojlü endüstrilerden çok daha yüksektir. Bu sonuç, DYY'deki değişikliklerin endüstriyel performanstaki değişiklikleri etkilediğini açıkça göstermektedir.

Saray ve Hark (2015), rekabet gücünün OECD ülkelerindeki durumunun değerlendirilmesi amacıyla genelleştirilmiş momentler metodunu kullanmıştır. Analizde kullanılan değişkenler; DYY, toplam patent sayısı ve verimliliğidir. Çalışmada kullanılan veriler, Dünya Bankası ve OECD veri tabanından alınmıştır. Analiz 2004-2013 yılları arasındaki dönemi kapsayan verilerle yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda OECD ülkelerinden İsviçre, Güney Kore, İrlanda, Norveç gibi ihracat seviyesi yüksek ülkelerin rekabet seviyelerinin yüksek; Şili, İzlanda, Yeni Zelanda, Avusturya gibi ithalat miktarı düşük ülkelerde ise rekabet seviyesinin düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye'de DYY ve rekabet gücü arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalar, İnançlı ve Aydın (2015) ile başlamaktadır. Yazarlar çalışmasında DYY ile dış rekabet gücü ilişkisini Johansen Eş-Bütünleşme ve Granger Nedensellik Analizi yöntemlerini kullanarak incelemiştir. Analiz Türkiye için 1980-2012 dönemine ait veriler kullanılarak yapılmıştır. Çalışmada bağımlı değişken

olarak rekabet gücü, bağımsız değişken olarak da net DYY girişlerinin GSYH'ye oranı ele alınmıştır. Analiz sonucuna göre kısa dönemde Türkiye'de dış rekabet gücünün DYY'ye neden olduğu uzun dönemde ise DYY ile dış rekabet gücü arasında karşılıklı nedensellik ilişkisinin olduğu ortaya çıkmıştır.

Türkiye üzerine yapılan bir diğer ampirik çalışmada Bal vd. (2016), DYY ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkiyi analiz etmeyi amaçlamıştır. Bal vd. çalışmasında bağımsız değişken olarak DYY ve bağımlı değişken olarak da iktisadi gelişme endeksini kullanmıştır. İktisadi gelişme endeksi, ülkelerin rekabet gücü seviyesinin bir göstergesi olarak kabul edildiğinden çalışma, rekabet gücü ve DYY arasındaki ilişki konusunda da bilgi vermektedir. Çalışmada kullanılan kişi başına GSYH ve reel döviz kuru verileri Merkez Bankasından, DYY'ye ait veriler ise UNCTAD'tan alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda DYY girişlerinin Türkiye'nin uzun dönem iktisadi gelişmesine dolayısıyla da rekabet gücüne pozitif etki sağladığı görülmüştür. DYY'deki %1'lik bir artış aynı zamanda GSYH seviyesinde %0.985'lik bir artışa neden olacaktır. Kısa dönem için yapılan Granger testi sonucuna göre DYY girişlerinin GSYH rakamında herhangi bir etkiye neden olmadığı bulunmuştur. Bu sonuca göre kısa dönemde rekabet gücü ve DYY arasında bir ilişki söz konusu değildir.

4. MODEL ve VERİ

DYY'nin rekabet gücü üzerine etkisini ortaya koymak için İnançlı ve Aydın (2015) ile Mondal ve Pant (2014) tarafından yapılan çalışmalardan hareketle (2) numaralı denklemde yer alan model kullanılmıştır. Model, Türkiye'de imalat sanayinin 2005Q1-2019Q4 dönemi verilerini içermektedir. Modelde yer alan değişkenlerin tamamı, temelleri Burman (1980) ve Hillmer ve Tiao (1982) tarafından ortaya atılan Gomez ve Maravall (1997) tarafından geliştirilen ARIMA modeline dayalı TRAMO/SEATS yöntemine göre mevsimsellikten arındırılmıştır.

$$RCA_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}FDI_t + \alpha_2 \text{Log}REER_t + \alpha_3 \text{Log}PRO_t + u_t \quad (2)$$

Yukarıdaki denklemde yer alan bağımlı değişken RCA, Balassa (1965) tarafından ortaya atılan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere göre rekabet gücü ölçümünü göstermektedir. RCA hesaplanırken ISIC (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities - Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması) kodlama sisteminden yararlanılmıştır. ISIC Rev. 3.1'e göre ihracat ve ithalat rakamları kullanılmıştır. (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2020) Belirtilen sınıflandırmaya göre imalat sanayi, D grubu ile ifade edilmektedir. D grubunun altında ise imalat sanayinin alt sektörleri 15-37 kod aralığındaki 23 alt sektör bulunmaktadır.

Modelde yer alan açıklayıcı değişkenlerden LogFDI, Türkiye'de imalat sanayine gelen DYY'nin (dolar cinsinden) logaritmasıdır. TCMB (2021a)'nin Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden alınan DYY girişleri, NACE (Nomenclature des Activités Économiques dans la Communauté Européenne- Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistik Sınıflaması) ekonomik faaliyet kodlarına göre sınıflandırılmıştır. NACE Rev. 2'ye göre C grubu olarak ifade edilen imalat sanayi sektörü, CA-CN kodlu alt sektörleri içermektedir. Teorik bölümdeki anlatıma uygun olarak DYY'deki artışın rekabet gücü üzerindeki etkisinin pozitif olması beklenmektedir.

Modelde yer alan LogREER değişkeni, üretici fiyat endeksi bazlı reel efektif döviz kurunun (2003=100) logaritmasıdır. İlgili değişkene ait veriler TCMB (2021b)'nin Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden alınmıştır. Üretim maliyetlerini temel alması açısından üretici fiyat endeksi bazlı

REER, tüketici fiyat endeksi bazlı REER'e göre imalat sanayindeki rekabet gücünü etkilemede daha etkindir. Kotan ve Sayan (2002)'a göre reel efektif döviz kurunun artması, ihraç mallarının fiyatının nispi olarak azalmasına sebep olur. Bu duruma bağlı olarak rekabet gücünün artması beklenmektedir. Ancak TCMB, Reel Efektif Döviz Kuru Endekslerine İlişkin Yöntemsel Açıklamasında belirttiği gibi REER'i teoride yer alan formülün tersi biçiminde hesaplamaktadır. Bu nedenle yurtiçi fiyat artışları ve nominal döviz kurundaki yükselişler, REER'i azaltmaktadır. Bir başka deyişle REER'in azalması, rekabet gücünü artırmaktadır.

Modelde yer alan LogPRO değişkeni, verimlilik düzeyinin logaritmasını göstermektedir. PRO değişkeni, NACE Rev. 2'ye göre imalat sanayindeki kişi başına üretim düzeyi ile ölçülmektedir. Belirtilen değişken 2015 yılı baz alınarak hesaplanan üretim verilerine dayanmaktadır. PRO değişkenine ait veriler, TCMB (2021c)'nin Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden alınmıştır. Manavkat (2014)'e göre verimlilik endeksinde yaşanan bir artış üretim maliyetlerini düşüreceğinden rekabet gücünü pozitif etkileyecektir.

5. YÖNTEM

Çalışmada, en küçük karelere dayanan ARDL yöntemi kullanılarak eş-bütünleşme (cointegration) modelleri kurulmuştur. Pesaran ve Pesaran (1997), Pesaran ve Smith (1998), Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi yaklaşımında eş-bütünleşme ilişkisi, bağımlı değişkenin I(1) ve açıklayıcı değişkenlerin I(0) veya I(1) olması durumunda incelenebilmektedir. Bir başka deyişle modelde yer alan değişkenlerin I(2) veya daha yüksek dereceden durağan olmaması gerekir.

Bu nedenle analiz, durağanlık testleriyle başlamaktadır. Serilerin durağanlık özelliklerini tespit etmek amacıyla genişletilmiş Dickey ve Fuller (1979, 1981); Philips ve Perron (1988) birim kök testleri (sırasıyla ADF ve PP testleri) literatürde sıkça kullanılmaktadır. Ayrıca tahmin dönemindeki herhangi bir yapısal kırılmanın etkisini belirleyebilmek amacıyla Zivot ve Andrews (1992) tarafından geliştirilen birim kök testi uygulanmıştır. Belirtilen birim kök testi sonucuna göre bağımlı değişkendeki kırılmayı gösteren bir kukla değişken, modele eklenmiştir. Birim kök testi sonuçlarına göre ARDL sınır testi yaklaşımıyla oluşturulan eş-bütünleşme modeli, (3) numaralı denklemde yer almaktadır.

$$\begin{aligned} \Delta RCA_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta RCA_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{2i} \Delta \text{LogFDI}_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{3i} \Delta \text{LogREER}_{t-i} \\ + \sum_{i=0}^m a_{4i} \Delta \text{LogPRO}_{t-i} + \beta_1 RCA_{t-1} + \beta_2 \text{LogFDI}_{t-1} \\ + \beta_3 \text{LogREER}_{t-1} + \beta_4 \text{LogPRO}_{t-1} + \lambda D_1 + u_t \end{aligned} \quad (3)$$

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını test etmek için öncelikle gecikme uzunluğunun (m) belirlenmesi gerekir. Sonrasında ARDL eş-bütünleşme yönteminin uygulanabilmesi için Fisher (F) veya Wald istatistiğine dayanan sınır testinin yapılması gerekmektedir. Pesaran vd. (2001), F testine ilişkin uygulamayı şu şekilde açıklamaktadır: Bu testin boş hipotezi ($H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4$), eş-bütünleşme olmadığını göstermektedir. Hesaplanan F istatistiği, Pesaran vd. (2001)'nin çalışmasındaki alt ve üst sınırı ifade eden iki kritik değer ile karşılaştırılır. F istatistiği üst sınır değerinden yüksek ise boş hipotez reddedilir ki bu

değişkenler arasında eş-bütünleşme olduğu anlamına gelir. Eğer F istatistiği alt sınır değerinden küçükse boş hipotez reddedilemez. Bu durum, değişkenler arasında eş-bütünleşme olmadığı anlamına gelmektedir. Eğer sınır testi geçilirse değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisi incelemek amacıyla kurulan ARDL modeli, (4) numaralı denklemlerle gösterilir:

$$RCA_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} RCA_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \text{LogFDI}_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{3i} \text{LogREER}_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{4i} \text{LogPRO}_{t-i} + \alpha_5 D_1 + u_t \quad (4)$$

ARDL yaklaşımına göre değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkiyi gösteren hata düzeltme modeli (Error Correction Model), (5) numaralı modelde gösterilmiştir.

$$\Delta RCA_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta RCA_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \Delta \text{LogFDI}_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{3i} \Delta \text{LogREER}_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{4i} \Delta \text{LogPRO}_{t-i} + \alpha_5 EC_{t-1} + u_t \quad (5)$$

Denklemdaki EC_{t-1} (hata düzeltme terimi) değişkeni, uzun dönemli ilişkiden elde edilen hata terimleri serisinin bir gecikmeli değeridir. Bu değişkenin katsayısı (α_5), kısa dönemdeki dengesizliğin ne kadarının uzun dönemde düzeltileceğini göstermektedir. Hata düzeltme modelinin kararlılığı, bu değişkene ait katsayının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olmasına bağlıdır. Son olarak Brown vd. (1975), modellere ilişkin parametre kararlılığının test edilmesini önermektedir.

6. AMPİRİK SONUÇLAR

Türkiye imalat sanayinde DYY'nin rekabet gücü üzerine etkisini 2005Q1-2019Q4 döneminde araştırmak amacıyla oluşturulan modeldeki değişkenlere ilişkin açıklayıcı istatistikler, Tablo 2'de yer almaktadır. Değişkenler, normal dağılım göstermektedir.

Tablo 2: Değişkenlere İlişkin Açıklayıcı İstatistikler

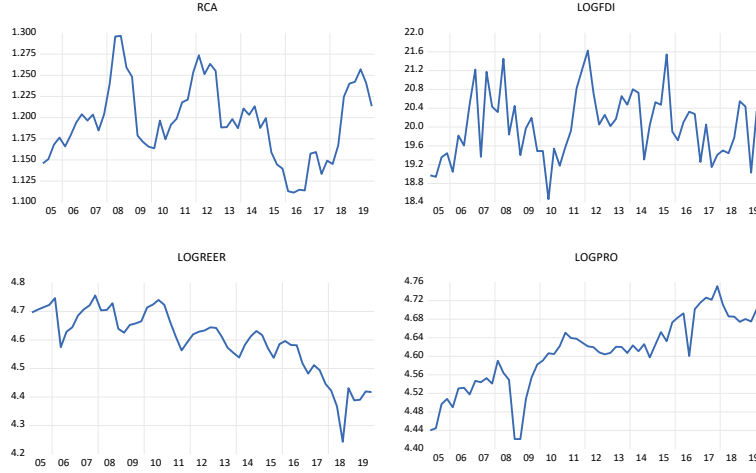
	RCA	LogFDI	LogREER	LogPRO
Ortalama	1.194	20.025	4.598	4.606
Medyan	1.192	20.027	4.618	4.615
Maksimum	1.296	21.623	4.755	4.751
Minimum	1.111	18.464	4.242	4.421
Standart Hata	0.045	0.704	0.111	0.078
Çarpıklık	0.221	0.277	-0.914	-0.485
Basıklık	2.531	2.601	3.508	2.770
Jarque-Bera	1.041	1.167	3.982	2.490
Prob.	0.594	0.557	0.136	0.287
Gözlem	60	60	60	60

Modeldeki değişkenlere ilişkin korelasyon matrisi Tablo 3'te yer almaktadır. Modelde yer alan değişkenler arasındaki korelasyon, çoklu doğrusal bağlantı sorununa neden olacak şekilde yüksek değildir.

Tablo 3: Değişkenlere İlişkin Korelasyon Matrisi

	RCA	LogFDI	LogREER	LogPRO
RCA	1			
LogFDI	0.331	1		
LogREER	0.029	-0.033	1	
LogPRO	-0.177	0.064	-0.688	1

Modelde kullanılan serilerin Türkiye ekonomisindeki değişimini gösteren grafikler, Şekil 1'de yer almaktadır.

Şekil 1: Modelde Kullanılan Değişkenlere İlişkin Grafiklerle Gösterim

Serilerin durağanlık düzeylerinin belirlenebilmesi için ADF ve PP birim kök testi sonuçları Tablo 4'te yer almaktadır. ADF ve PP birim kök testlerinin boş hipotezi, serilerin birim kök içerdiğini ifade etmektedir. Tablo 4'te yer alan ADF birim kök testi sonuçlarına göre RCA ve LogREER değişkeni, birinci farklarda durağanken LogFDI ve LogPRO değişkenleri düzeyde durağandır. PP birim kök testi sonuçları da benzer durağanlık seviyelerini göstermektedir.

Tablo 4: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

ADF Birim Kök Testi	RCA	LogFDI	LogREER	LogPRO
Düzeyde (Sabit + Trend)	-2.27(0)	-5.14(0) ^a	-3.39(0) ^c	-3.78(0) ^b
Birinci Farklarda (Sabit + Trend)	-6.32(0) ^a		-8.82(0) ^a	
Bütünleşme Derecesi	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)
PP Birim Kök Testi	RCA	LogFDI	LogREER	LogPRO
Düzeyde (Sabit + Trend)	-2.64(3)	-5.17(4) ^a	-3.40(2) ^c	-3.81(3) ^b
Birinci Farklarda (Sabit + Trend)	-6.38(3) ^a		-9.18(4) ^a	
Bütünleşme Derecesi	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)

Not: Gecikme uzunluğunu gösteren parantez içindeki değerler, ADF testi için SC; PP testi için çekirdek (kernel) yöntemi "Barlettkernel" ve bant genişliği (bandwith) - "Newey West bandwith" yöntemine göre belirlenmiştir. Maksimum gecikme uzunluğu 4 alınmıştır. ^a, ^b ve ^c işaretleri, sırasıyla %1, %5 ve % 10 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir.

Bir yapısal kırılmayı belirleyen ZA birim kök testi sonuçları, Tablo 5'te yer almaktadır. ZA testi için ortalama ve eğimdeki kırılmaları dikkate alan model C tahmin edilmiştir. Yapısal kırılmaların dikkate alındığı ZA testi sonuçlarına göre RCA, LogFDI, LogREER ve LogPRO değişkenlerinin birinci farklarda durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 5: ZA Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Test İstatistiği	Kırılma Dönemi	Bütünleşme Derecesi
<i>RCA</i>	-3.65(4)	2015Q2	I(1)
ΔRCA	-5.23(3) ^b	2008Q3	
<i>LogFDI</i>	-4.48(4)	2011Q3	I(1)
$\Delta LogFDI$	-6.55(3) ^a	2010Q3	
<i>LogREER</i>	-4.32(0)	2016Q4	I(1)
$\Delta LogREER$	-6.21(4) ^a	2017Q3	
<i>LogPRO</i>	-4.38(0)	2009Q3	I(1)
$\Delta LogPRO$	-9.52(0) ^b	2009Q2	

Not: ^a, ^b ve ^c ifadeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir. Model C tahmin edilmiştir. SC kullanılmış ve maksimum gecikme uzunluğu 4 alınmıştır.

Hem ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına hem de ZA testi sonuçlarına göre bağımlı değişken birinci farklarda durağandır. Bununla birlikte açıklayıcı değişkenler ise düzeyde ya da birinci farklarda durağandır ve ikinci farklarda durağan olan değişken bulunmamaktadır. Bu bulgular, ARDL modelin uygulanabileceğini göstermektedir. Ayrıca ZA birim kök testi sonuçlarından hareketle bağımlı değişken RCA'nın bütünleşme derecesine uygun olarak 2008 yılının üçüncü çeyreğini dikkate alan bir kukla değişken modele eklenmiştir. Eşbütünleşme testine geçmeden modelin optimal gecikme uzunluğunun (m) belirlenmesi için Tablo 6'da farklı bilgi kriterlerine göre optimal gecikme uzunluğuna ilişkin sonuçlar yer almaktadır.

Tablo 6: Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme	LR	LogL	AIC	SC	HQ
0	171.5	NA	-5.98	-5.84	-5.92
1	288.4*	212.8*	-9.58*	-8.86*	-9.31*
2	300.1	19.5	-9.43	-8.12	-8.92
3	313.2	20.2	-9.32	-7.44	-8.60
4	328.0	20.6	-9.28	-6.82	-8.33

Not: Optimal gecikme uzunluğu * işaretiyle gösterilmiştir.

Lütkepohl (1985), Schwarz Bigi Kriterinin (SC) öngörü hatasını azaltmak açısından daha iyi sonuçlar verdiğini ifade etmektedir. Tablo 6'da yer alan tüm bilgi kriterleri, optimal gecikme uzunluğunun 1 olduğunu göstermektedir. Bir başka deyişle uzun dönem ilişkisinin tespiti amacıyla uygun modelin gecikme uzunluğu, 1 olarak belirlenmiştir. Optimal gecikme uzunluğu dikkate alınarak hesaplanan F ve t değerleri, Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablo 7: Sınır Testi Sonuçları

	k	m	Test	Değer	Kritik Değer						
					%10		%5		%1		
					Alt	Üst	Alt	Üst	Alt	Üst	
ARDL (1,1,1,1)											
	3	1	F	6.18	3.64	4.68	4.29	5.44	5.83	7.10	
			t	-5.12	-3.13	-3.84	-3.41	-4.16	-3.96	-4.73	

Not: Kritik değerler, Pesaran ve Pesaran (1997, s.484)'dan kısıtlanmamış sabit ve trend içeren modele göre alınmıştır.

Modele ilişkin sınır testi sonuçlarına göre k=3 (açıklayıcı değişken sayısı) için hesaplanan F değeri 6.18 olarak elde edilmiştir ve %5 anlamlılık düzeyinde üst sınır kritik değerinin üzerindedir. Bu sonuç, eş-bütünleşme ilişkisinin var olduğunu göstermektedir. Bir başka deyişle değişkenlerin I(0) ya da I(1) olduğuna bakılmaksızın uzun dönemli ilişkinin olmadığı hipotezi reddedilir. Uzun dönem katsayılarına ilişkin sonuçlar, Tablo 8'de yer almaktadır.

Tablo 8: ARDL Modelin Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	ARDL (1,1,1,1)
$LogFDI_t$	0.0409 (1.24)
$REER_t$	-1.1151 (-1.74) ^c
PRO_t	1.6897 (1.44)

Not: Katsayılarla ilişkin t değerleri parantez içinde verilmiştir. ^a, ^b, ^c işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 8'deki sonuçlara göre sadece LogREER değişkeninin katsayısı, beklentilere uygun bir şekilde negatif ve istatistiksel olarak %10 düzeyinde anlamlıdır. LogREER değişkenindeki %1 artış, rekabet gücü oranını 1,1151 birim azaltmaktadır. Bu bulgu, reel efektif döviz kurundaki yükselmelerin uzun dönemde rekabet gücünü azalttığını göstermektedir. Çalışmanın amacına uygun olarak modelde yer alan LogFDI değişkeninin katsayı işareti, istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu durum, uzun dönemde DYY'nin rekabet gücü üzerinde bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Benzer şekilde LogPRO değişkeninin katsayı işareti de istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu durum, uzun dönemde verimlilik değişkeninin rekabet gücü üzerinde bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkiyi gösteren ARDL yöntemine dayalı hata düzeltme modeline ilişkin sonuçlar ise Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9: Kısa Dönem ARDL Modelinin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	ARDL(1,1,1,1)
C	-0.2864 (-5.01) ^a
@Trend	-0.0021 (-4.89) ^a
ΔRCA_{t-1}	0.1467 (-1.88) ^c
$\Delta \text{LogFDI}_{t-1}$	-0.0010 (0.27)
$\Delta REER_{t-1}$	-0.1378 (-2.41) ^b
ΔPRO_{t-1}	0,0887 (2,73) ^a
D_1	0.0053 (0.24)
EC_{t-1}	-0.1532(-5.07) ^a
R^2	0.34
Düzeltilmiş R^2	0.27
F Testi	4.63 ^a
D – W	1.88
$\chi^2_{SC}(4)$	0.13
$\chi^2_{FF}(1)$	0.02
$\chi^2_N(8)$	0.08
$\chi^2_H(1)$	0.62

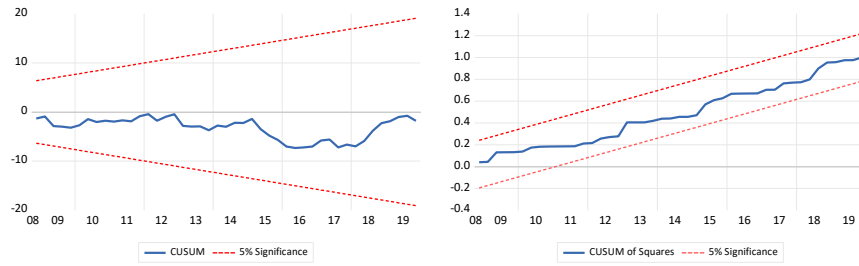
Not: $\chi^2_{SC}, \chi^2_{FF}, \chi^2_N, \chi^2_H$ ifadeleri sırasıyla otokorelasyon, model kurma hatası, normallik ve değişen varyans sınamalarını göstermektedir. Katsayılara ilişkin t değerleri parantez içinde verilmiştir. ^a, ^b, ^c işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 9’da yer alan bulgulara göre hata düzeltme terimi, kısa dönem sapmalarının hangi oranda dengeye yakınsadığını göstermektedir. Modelin sonuçlarına göre hata düzeltme terimi negatif ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Bu bulgular, hata düzeltme modelinin kararlılığını göstermektedir. Ele alınan dönemde dengeden herhangi bir sapmanın bir sonraki dönemde %15.30 oranında düzeltilebileceğini göstermektedir. Bu noktadan hareketle sapmanın, yaklaşık 6.53 dönem sonra düzeleceği görülmektedir.

Kısa dönem sonuçlarını gösteren Tablo 9’a göre LogREER değişkeninin katsayısı, beklentilere uygun bir şekilde negatif ve istatistiksel olarak %5 düzeyinde anlamlıdır. LogREER değişkenindeki %1 artış, rekabet gücü oranını 0.1378 birim azaltmaktadır. Bu bulgu, reel efektif döviz kurundaki yükselmelerin kısa dönemde rekabet gücünü azalttığını göstermektedir. Ayrıca LogPRO değişkeninin katsayı işareti de beklentilere uygun ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. LogPRO değişkenindeki %1 artış, RCA değişkeninde 0.0887 birim artışa neden olmaktadır. Bu bulgular, verimlilik değişkenindeki artışların kısa dönemde rekabet gücünü artıracaklarını göstermektedir. Çalışmanın amacına uygun olarak modelde yer alan LogFDI değişkeninin katsayısı, istatistiksel olarak anlamsızdır. Bu bulgu, kısa dönemde DYY’nin rekabet gücü üzerine herhangi bir etkisi olmadığını göstermektedir.

ARDL (1,1,1,1) modeline ilişkin otokorelasyon (Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM Testi), model kurma hatası (Ramsey RESET Testi), normallik testi (Jarque-Bera Normallik Testi) ve değişen varyans testi (Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans Testi) sonuçları, model kurmaya ilişkin temel sorunların olmadığını göstermektedir. Belirtilen testlere ilişkin boş hipotezler, reddedilemediğinden model kurma sorunları bulunmamaktadır. Modellere ilişkin parametre kararlılığının test edilmesi amacıyla tahmin edilen modelin kalıntılarına uygulanan CUSUM ve CUSUMQ testlerine ait grafikler, Şekil 2’de yer almaktadır.

Şekil 2: CUSUM ve CUSUMQ Test Sonuçları



Modelde yer alan parametrelerin kararlılığının incelendiği regresyon katsayılarındaki sistematik değişimleri belirleyen CUSUM ve sabit regresyon katsayılarından ani ayrılışları gösteren CUSUMQ testlerine ilişkin sonuçlar, modellere ait kalıntıların sınır değerler içinde kaldığını göstermektedir. Bu sonuçlar, uzun dönem denge modelinde LogFDI, LogREER ve LogPRO değişkenlerinin kararlı olduğunu ve yapısal kırılma olmadığını göstermektedir.

7. SONUÇ

DYY'nin rekabet gücü üzerine etkisini incelemek için Türkiye’de imalat sanayi üzerine zaman serisi analizi yapılmıştır. Çalışma, 2005-2019 yılları arasındaki çeyrek dönemlik verileri kapsamaktadır. Çeyrek dönemlik verileri içermesi nedeniyle modelde yer alan değişkenlerin tamamı TRAMO/SEATS yöntemine göre mevsimsellikten arındırılmıştır. Rekabet gücü değişkenini hesaplamak için kullanılan dış ticaret verileri, ekonomik faaliyetlerin sınıflandırılmasında kullanılan ISIC Rev. 3.1’e göre imalat sanayini içeren D grubundaki sektörleri içermektedir. Buna karşılık Türkiye’de imalat sanayine DYY girişleri, Avrupa Topluluğunda ekonomik faaliyetleri sınıflamak için kullanılan NACE Rev. 2’ye göre C grubundaki imalat sanayinin CA-CN kodlu alt sektörlerini kapsamaktadır. Belirtilen iki sınıflamada yer alan ekonomik faaliyetler büyük oranda örtüşmektedir.

Zaman serisi analizlerinde yöntemin belirlenebilmesi için yapılan ADF, PP ve ZA birim kök testlerinin bulguları, bağımlı değişken olan rekabet gücü değişkeninin birinci farklarda durağan olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte modelde kullanılan açıklayıcı değişkenler ise düzeyde ve birinci farklarda durağandır. Bu bulgulardan hareketle çalışmada ARDL yöntemi kullanılmıştır. ARDL modelinin ikinci aşamasında değişkenler arasındaki eş-bütünleşme ilişkisi, sınır testi yaklaşımıyla sınanmıştır. Sınır testine ilişkin bulgular, değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin varlığını göstermektedir. Sonuçlara göre hata düzeltme teriminin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması, modelin kararlılığını göstermektedir. Hata düzeltme terimi katsayısı, ele alınan dönemde dengeden herhangi bir sapmanın yaklaşık yedi dönem sonrasında düzeleceğini göstermektedir.

Ayrıca modele ilişkin tanı testleri; değişen varyans, otokorelasyon ve model kurma hatalarının olmadığını göstermektedir ve örneklem normal dağılıma sahiptir. Son olarak modele ilişkin parametre kararlılığının test edilmesi amacıyla tahmin edilen modelin kalıntılarında uygulanan CUSUM ve CUSUMQ testlerine ait grafikler, kalıntıların sınır değerler içinde kaldığını göstermektedir. Bu sonuçlar, uzun dönem denge modelindeki değişkenlerin kararlı olduğunu ve yapısal kırılma olmadığını göstermektedir.

Çalışmanın temel bulgusuna göre DYY'nin rekabet gücü üzerinde hem kısa hem de uzun dönemde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Bu bulguya göre Türkiye'de imalat sanayine gelen DYY'nin, Türkiye'nin rekabet gücüne herhangi bir katkısı yoktur. Çalışmanın bu sonucu, literatürdeki Bal vd. (2016) çalışmasının sonucu ile uyumluken İnançlı ve Aydın (2015) ile Mondal ve Pant (2014) ve Gökmenoğlu (2011) çalışmalarının sonuçlarıyla uyumlu değildir.

Bu sonuç, Türkiye'ye gelen DYY'nin hareket etme güdüsüyle açıklanabilir. Türkiye'ye gelen DYY'nin büyük bir kısmı, satın alınma ya da birleşme şeklindedir. Uluslararası Yatırımcılar Derneğinin (YASED), 2018 yılı Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Yılı Sonu Değerlendirme Raporuna göre Türkiye'ye gelen 13.16 milyar dolar olan DYY girişlerinin 7.50 milyar dolarlık kısmı, birleşme ve satın alma şeklinde gerçekleştirilen yatırımlardır. Birden çok şirketin varlıklarını, bir araya getirip yeni bir şirket kurarak birleşmeleri ya da bir şirketin başka bir şirketin tamamını veya bir kısmını satın alması, mevcut üretim yapısının devam etmesine neden olabilir. Bu nedenle Türkiye'ye gelen DYY, imalat sanayinde rekabet gücünü artırmayabilir.

Bu sonuç, Türkiye'de imalat sanayine gelen DYY'nin rekabet gücünü etkileyecek düzeyde teknoloji transferine neden olmadığı şeklinde de açıklanabilir. Bununla birlikte DYY'nin, ölçek ekonomileri aracılığıyla üretim altyapısı ve beşerî sermayenin gelişmesine ve maliyetlerin azalmasına doğrudan katkı sağlamadığı söylenebilir. Dolayısıyla Türkiye'de imalat sanayinde toplam faktör verimliliği artışı beklenen düzeyde olmayabilir. Bu noktadan hareketle DYY ile teknoloji transferinin sağlanmasına ilişkin özendirme politikalarının dikkat edilmelidir.

Çalışmanın ikinci sonucu, reel efektif döviz kurunun rekabet gücü üzerinde hem kısa hem de uzun dönemli negatif etkisinin olduğunu göstermektedir. Merkez Bankasının reel efektif döviz kuru tanımına göre nominal döviz kuru ya da yurtdışı fiyatlar arttığında reel efektif döviz kuru azalmaktadır. Bir başka deyişle reel efektif döviz kurunun azalması durumunda Türkiye'nin rekabet gücü artmaktadır. Bu nedenle imalat sanayindeki rekabet gücünü artırmak için reel efektif döviz kurunu iyileştirici politikalara önem verilmelidir. Yurtiçi fiyatlar genel düzeyi ve döviz kuru istikrarının sağlanması, temel amaçların içinde yer almalıdır. Çalışmanın üçüncü sonucu, verimlilik düzeyini gösteren imalat sanayindeki kişi başına üretim düzeyinin kısa dönemde rekabet gücü üzerinde pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Verimlilik endeksinde yaşanan bir artış, beraberinde üretim maliyetlerini düşüreceğinden rekabet gücünü pozitif etkilemektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Aitken, B., & Harrison, R. E. (1996). Wages and foreign ownership: A comparative study of Mexico, Venezuela and the United States. *Journal of International Economics*, 40(1), 345-371. [http://dx.doi.org/10.1016/0022-1996\(95\)01410-1](http://dx.doi.org/10.1016/0022-1996(95)01410-1)
- Altay, A., & Pazarlıoğlu, M. V. (2007). Uluslararası rekabet gücünde beşerî sermaye: Ekonometrik yaklaşım. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, 12(9), 96-108.
- Ayaş, N. (2011). Türk imalat sanayi sektörlerinin stratejik önem analizi. *Ege Akademik Bakis*, 11(4), 525-535.
- Bal, H., Algan, N., Akça, E., & Fidangül, D. (2016). Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve iktisadi gelişme: Türkiye örneği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25(1), 1-16.
- Bal, H., İşcan, E., & Kardaşlar, A. (2017, 5-7 Ekim). Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile sanayileşme ilişkisi: Türkiye üzerine bir uygulama. *International Conference on Eurasian Economies*, Kırgızistan.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99-123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Berber, M. (2006). *İktisadi büyüme ve kalkınma*. Trabzon: Derya Kitabevi.
- Brown, R. L., Durbin, J., & Evans, J. M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relations over time. *Journal of the Royal Statistical Society*, 37(13), 149-163.
- Burman, J. P. (1980). Seasonal adjustment by signal extraction. *Journal of the Royal Statistical Society A*, 143, 321-337. <https://doi.org/10.2307/2982132>
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366), 427-431. <https://doi.org/10.2307/2286348>

- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49(4), 1057-1072. <https://doi.org/10.2307/1912517>
- Dunning, J., & Narula, R. (1995). The R&D activities of foreign firms in the United States. *International Studies of Management and Organization*, 25(1), 39-73.
- European Commission (2010). Special topics on the euro-area economy. European Commission Directorate-General For Economic and Financial Affairs. *Quarterly Report on the Euro Area*, 9(2), 19-24.
- Fagerberg, J. (1988). International competitiveness. *The Economic Journal*, 98(391), 355-374. <https://doi.org/10.2307/2233372>
- Glass, A., & Saggi, K. (2009). The role of foreign direct investment in international technology transfer. In A. Dutt and J. Ros (Eds.). *International Handbook of Development Economics*, Edward-Elgar, Cheltenham.
- Gómez, V., & Maravall Herrero, A. (1996). *Programs TRAMO and SEATS: Instructions for the user (beta version: September 1996)*. Banco de España. Servicio de Estudios.
- Gökmenoğlu, S. M. (2011). *OECD ülkelerinde uluslararası rekabet gücü* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Sakarya Üniversitesi.
- Haque, I. (1995), *Trade, technology, and international competitiveness*, Washington: The World Bank Publications.
- Hillmer, S. C., & Tiao, G. C. (1982). An ARIMA-model-based approach to seasonal adjustment. *Journal of the American Statistical Association*, 77, 63-70. <https://doi.org/10.1080/01621459.1982.10477767>
- Hoekman, B. M., Maskus, K. E., & Saggi, K. (2005). Transfer of technology to developing countries: Unilateral and multilateral policy options. *World Development*, 33(10), 1587-1602. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.05.005>
- İnançlı, S., & Aydın, F. (2015). Doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve dış rekabet gücü ilişkisi: Türkiye için nedensellik analizi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 4(1), 52-69.
- Ketels, C. H. M. (2006). Michael Porter's competitiveness framework-recent learnings and new research priorities. *Journal of Industry Competition and Trade*, 6(2), 115-136. <https://doi.org/10.1007/s10842-006-9474-7>
- Kotan, Z., & Sayan, S. (2002). Türk ihraç ürünlerinin AB pazarında Güney Doğu Asya ülkelerine karşı rekabet gücünün analizi. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 13(44), 2- 21.
- Liesner, H. H. (1958). The European common market and British industry. *The Economic Journal*, 68(270), 302-316. <https://doi.org/10.2307/2227597>
- Lütkepohl, H. (1985). Comparison of criteria for estimating the order of a vector autoregressive process. *Journal of Time Series*, 6(1), 35-54. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9892.1985.tb00396.x>
- Maskus, K. E. (2004), *Encouraging international technology transfer*, UNCTAD Issue Paper, 7.
- Mahembe, E., & Odhiambo, N. M. (2014). Foreign direct investment and economic growth: A theoretical framework. *Journal of Governance and Regulation*, 3(2), 63- 70. https://doi.org/10.22495/jgr_v3_i2_p6

- Manavkat, G. (2014). *Uluslararası rekabet gücünün belirleyenleri: Türk imalat sanayi üzerine bir ampirik analiz* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi]. Ege Üniversitesi.
- Mondal, S., & Pant, M. (2014). FDI and firm competitiveness: Evidence from Indian manufacturing. *Economic and Political Weekly*, 49(38), 56-64.
- Moura, R., & Forte, R. (2010). The effects of foreign direct investment on the host country economic growth - theory and empirical evidence. *The Singapore Economic Review*, 58(3), 1-30. <https://doi.org/10.1142/S0217590813500173>
- Parente, L., & Prescott, E. (1994). Barriers to technology adoption and development. *The Journal of Political Economy*, 102(2), 298-321. <http://dx.doi.org/10.1086/261933>
- Pesaran, M. H., & Pesaran, B. (1997). *Working with Microfit 4.0: Interactive econometric analysis*, Oxford University Press.
- Pesaran, M. H., & Shin, Y. (1999). An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis. In S. Strom (Ed.). *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium* (pp. 371-413). Cambridge University Press.
- Pesaran M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>
- Pesaran, M. H., & Smith, R. J. (1998). Structural analysis of cointegrating VARs. *Journal of Economic Survey*, 12(5), 471-505. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00065>
- Phillips, P. C. B., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346. <https://doi.org/10.2307/2336182>
- Popovici, O., & Calin, A. (2012). Competitiveness as determinant of foreign direct investments in Central and Eastern European Countries. *Revista Economică Lucian Blaga University of Sibiu*, 0(1), 658-666.
- Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. *Oxford Economic Papers*, 13(3), 323-341.
- Rodrigues, A. (1996). Multinationals, linkages, and economic development. *American Economic Review*, 86(4), 852-873.
- Sabadie, J. A., & Johansen, J. (2010). How do national economic competitiveness indices view human capital? *European Journal of Education*, 45(2), 236-258. <https://doi.org/10.1111/j.1465-3435.2010.01427.x>
- Saray, M. O., & Hark, R. (2015). OECD ülkelerinin ileri-teknoloji ürünlerindeki rekabet güçlerinin değerlendirilmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 347-372.
- Sharp, M. (1988). Inward investment and industrial competitiveness. *Intereconomics*, 23(5), 241-250.
- Silvia, C. M. (2006). Competitiveness: From microeconomic foundations to national determinant. *Studies in Business and Economics*, 1(1), 29-35.

- Sinanan, D., & Hosein R. (2012). Transition probability matrices and revealed comparative advantage persistence in a small hydrocarbon-based economy. *The West Indian Journal of Engineering*, 34(1/2), 16-29.
- Şahin, D. (2016). Türkiye’de imalat sanayinin yapısal dönüşümü ve rekabet gücündeki değişim: Çin ekonomisi ile karşılaştırma. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 46, <https://doi.org/275-289.10.9761/jasss3463>
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2021a), Yurtdışında yerleşik kişilerin Türkiye’deki doğrudan yabancı yatırımlarının sektörlere göre dağılımı – akım (NACE.REV.2.), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2021b), Kurlar – reel efektif döviz kuru Yİ-ÜFE Bazlı (2003=100), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2021c), Üretim endeksi – çalışan kişi başına (Sanayi ve Çalışma Bakanlığı), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi.
- Türkiye Cumhuriyeti Resmî Gazete (2013, 17 Haziran), 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2020), İstatistiki tablolar – ekonomik faaliyetlere (ISIC, Rev.3) göre ithalat ve ihracat, İstatistiki Veri Portalı.
- Uluslararası Yatırımcılar Derneği - YASED (2018) Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Yıl Sonu Değerlendirme Raporu, İstanbul.
- Volrath, T. L. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), 265–279. <https://doi.org/10.1007/BF02707986>
- World Economic Forum - WEF (2017), *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. Geneva.
- Wysokińska, Z., & Kotwica, P. (1998). Impact of foreign direct investment on export competitiveness: Elements of comparisons between Poland and Southeast Asian Countries. *Russian & East European Finance and Trade*, 34(4), 64-87.
- Zhang, K. H. (2014). How does foreign direct investment affect industrial competitiveness? Evidence from China. *China Economic Review*, 30, 530-539. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2013.08.003>
- Zivot, E., & Andrews, D. W. K. (1992). Further evidence on the Great Crash, the oil price shock, and the unit-root hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 10(3), 251-270. <https://doi.org/10.2307/1391541>



Araştırma Makalesi / Research Article

Kamu Yönetiminde Paradigma Değişimi ve Ortak Üretim: Fahri Trafik Müfettişliği Örneği

Arzu Dilaveroğlu¹

Öz

Kamusal hizmetlerin sunumu ve içeriği, iç ve dış etkenlere bağlı olarak yenilenmekte ve çağa uyarlanmaktadır. Kamu yönetiminde reform, yeniden yapılanma, reorganizasyon, değişim gibi kavramlarla ifade edilen bu uyarlamadaki temel amaç mevcut yönetim anlayışının, daha etkin ve süreci verimli kılacak yapılarla değiştirilmesidir. Bu değişim sürecinde vatandaşın kamu hizmeti süreçlerine aktif katılımında bulunmasını öngören ortak üretim modeli, kamu yönetiminde üzerinde durulan konulardan biri olmuştur. Bu çalışmada ülkemizde uygulanan fahri trafik müfettişliği uygulamasının ortak üretim modeli açısından değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda; “Ortak üretim nedir? Hangi alanlarda ortak üretim yapılabilir? Ortak üretimin tipolojileri nelerdir? Ortak üretim yapılmasını sağlayan temel motivasyon kaynakları nelerdir?” şeklindeki sorular cevaplandırılarak ortak üretimin kuramsal çerçevesi çizilecektir. Betimleyici yöntem ve vaka analizinin kullanıldığı bu çalışmada, ortaya konulan kuramsal çerçevede fahri trafik müfettişliğinin kamuda ortak üretim sistemine uygunluğu, işleyişi, yapısı ve trafik güvenliğine katkısı analiz edilecek, ortak üretim konusundaki sınırlı Türkçe kamu yönetimi literatürüne katkı yapılmaya çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Paydaş Katılımı, Ortak Üretim, Fahri Trafik Müfettişliği, Trafik Güvenliği.

Paradigm Change and Co-Production in Public Administration: The Case of Honorary Traffic Inspectorate

Abstract

The presentation and content of public services are renewed and adapted to the age, depending on internal and external factors. The main purpose of the adaptation, which is expressed with concepts such as reform, restructuring, reorganization and change, is to replace the existing management approach with structures that will make the process more effective and efficient. The process of change, which envisages the active participation of citizens in public service processes, has been one of the issues emphasized in public administration. Thus, this research aims to examine the paradigm shift in public administration from the 19th century to the present, the co-production model, and the honorary traffic inspectorship practice, which is one of the examples of this in practice. In this context, this study asks the following questions “What is co-production? In which areas can co-production be made? What are the typologies of co-production? What are the main sources of motivation for co-production?” those questions can frame the joint production. Descriptive method and case analysis were used to analyze whether the honorary traffic inspectorship practice is suitable for the public sector, it's functioning, and its structure. This study on co-production will fill a gap in limited Turkish public administration literature.

Keywords: Stakeholder Engagement, Co-production, Honorary Traffic Inspector, Traffic Safety.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Medipol Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, adilaveroğlu@medipol.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-7850-8838>

Atıf: Dilaveroğlu, A. (2022). Kamu yönetiminde paradigma değişimi ve ortak üretim: Fahri trafik müfettişliği örneği, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40 (3), 587-604.

GİRİŞ

Yönetim bilimi alanında yaşanan paradigma değişimleri, kamu yönetiminin yapı ve işleyişinde önemli değişiklikleri beraberinde getirmiş, kamusal hizmetlerin, geleneksel kamu yönetimi paradigmasında olduğu gibi devlet tarafından tek paydaş olarak işleyen süreci yerine, katılım mekanizmalarını ön plana alan yeni paradigmlar benimsenmeye başlanmıştır. Yöneten ve yönetilen arasındaki etkileşimin artmasını öngören yeni paradigma argümanlarının benimsenmesi, vatandaşın kamusal hizmet süreçlerindeki paydaşlık rolünün yeniden ele alınmasını gerektirmiştir. Bu bağlamda kamu yönetimi paradigmaları incelendiğinde vatandaşın ortak üretici olarak kabul edilmesinin, Yeni Kamu Hizmeti (YKH) ile vurgulandığı görülmüştür.

Kamu yönetimi paradigma değişimlerinin bir sonucu olarak 1970’li yıllarda ortaya çıkan ortak üretim modeli, son dönem uluslararası kamu yönetimi literatüründe dikkat çeken bir konu haline gelmiştir. Bu model, klasik katılım mekanizmalarından farklı olarak kamu hizmet sürecinin tüm aşamalarında (tasarlama, üretme, sunma, değerlendirme) vatandaşın yer alabilmesi anlayışına dayanmaktadır. Diğer bir ifade ile kamusal hizmet süreçlerinde, vatandaşın pasif yapıdan aktif paydaş durumuna getirilmesini, kamu hizmetlerine destek verebilmesini öngörmektedir. Ancak Türkçe kamu yönetimi literatürü incelendiğinde ortak üretime ilişkin çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmüştür. Son dönemde Türkçe literatüre katkı yapan çalışmalardan biri Lamba ve Öztop (2019) tarafından hazırlanmıştır. Çalışmada kamu güvenliği alanında uygulanan “Komşu Kollama Sistemi” ve “Keşke Demeden Projeleri” ortak üretim açısından betimleyici yöntem kullanılarak incelenmiştir. Çolak (2021) tarafından ele alınmış olan başka bir çalışmada da vatandaşların kamu yönetimi paradigmaları kapsamında değişen rolleri ve ortak üretim uygulaması betimleyici yöntemle ele alınmıştır.

Bu çalışma kapsamında fahri trafik müfettişliği kamusal bir hizmet olan trafik güvenliğinin sağlanması ve trafik kültürünün oluşturulması konusunda ortak üretim uygulaması olarak incelenmektedir. Çalışma ile vatandaş memnuniyetinin artırılması ve kamu kaynaklarının verimli kullanımı açısından yararları olan fahri trafik müfettişliği uygulaması ile ortaklık modeli arasındaki ilişkiyi ortaya koymak, ortak üretim konusuna dikkat çekmek ve literatüre katkı yapılması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda kamu yönetimi paradigma değişimi ve ortak üretim kavramları betimleyici yöntemle ele alınacak, ardından vaka analizi yöntemi ile fahri trafik müfettişliği uygulaması değerlendirilecektir. 35.000’e yaklaşan gönüllü müfettişi olan bu uygulamanın, vaka analizi yöntemi kullanılarak ortak üretimin tüm yönleri ile değerlendirilmesi çalışmayı özgün hale getirmektedir.

Bu kapsamda üç ana bölümden oluşacak olan çalışmanın ilk bölümünde kamu yönetimi paradigmaları üzerinde durulacaktır. İkinci bölümde ortak üretim kavramı, ortak üretim yapılan alanlar, ortak üretim tiyolojileri ve ortak üretimin motivasyon kaynakları hakkında bilgi verilecektir. Üçüncü bölümde ise fahri trafik müfettişliği, ortak üretim uygulaması olarak analiz edilecektir.

1. KAMU YÖNETİMİ PARADİGMALARI

Devletin üstlenmiş olduğu görevler ve bu görevleri yerine getirecek mekanizmalar arasında meydana gelen farklılıklar (Tutum, 1971), siyasal lider değişimi, toplumsal tutumlarda yaşanan dönüşüm, yönetim kuramlarındaki entelektüel gelişmeler, başarısızlığın kabulü (Duggett, 2002) vb. ön koşullar yönetimde değişim ihtiyacını ön plana çıkarmaktadır.

Kamu yönetimindeki en büyük değişim hareketlerinden biri 19.yüzyıl geç döneminden başlayan ve 20. yüzyılın son çeyreğine kadar devam eden geleneksel kamu yönetimi modeline geçiştir. Geleneksel kamu yönetimi öncesinde kamu yönetimi, lider, hükümdar ve siyasetçilere, kişisel sadakatle bağlı kişilerce yürütülmüştür. Yenilenen modelle birlikte yönetim, liyakat temelli profesyonel bir meslek haline getirilmiştir. Bu paradigmanın şekillenmesinde birbirlerinin çağdaşı olan Wilson ABD’de, Weber ise Avrupa’da önde gelen isimlerden olmuştur (Hughes, 2014). Wilson (1961) “İdarenin İncelenmesi” adlı çalışmasında siyaset ve yönetim dikotomisi üzerinde durmuştur. Wilson, siyasetin sorumluluk alanının politika üretmek olduğunu, yönetimin ise siyasetin telaş ve heyecanından uzak olarak politikaları uygulamakla sorumlu tutulması gerektiğini vurgulanmıştır. Weber ise bilimsel anlamda ele aldığı bürokrasi kavramı ile geleneksel kamu yönetiminin yapı ve işleyişinin belirlenmesine katkı sağlamıştır. Weber (2017), yasal otorite tipi olarak gördüğü, bürokrasi modelinin özelliklerini şu şekilde sıralamıştır; kurallara bağlı örgütlenme, yetki alanının önceden belirlenmiş olması, hiyerarşik yapılanma, üretim ve yönetim araç/gereçlerinin çalışanlara iş yerlerinde kullanmak üzere verilmesi, işlerin yürütüldüğü bürolar ile özel hayatın birbirinden ayrılmış olması, her tür idari karar ve kuralın yazılı olarak kayıt altına alınması. Görüldüğü üzere geleneksel yönetim döneminde dikkatlerin yoğunlaştığı alan, örgütün iç yapısı ve süreçleridir. Yönetim ve siyaset arasında yapılan paylaşımda dış ilişkiler politikacılara bırakılmıştır. Ancak daha sonraki süreçte, geleneksel modelden Yeni Kamu İşletmeciliğine (YKİ) doğru yaşanan değişimin en önemli gerekçelerinden biri dış dünyanın tehdit olarak algılanmasının yanış olduğu, dışsal ilişkilerin bürokrasi tarafından dikkate alınması ve idare edilmesi gereken bir alan olarak görülmesi ve paydaşlarla etkileşim halinde olunması gerekliliğidir (Hughes, 2014).

Dış çevrenin dikkate alınması gerektiğini paydaş teorisi ile ortaya koyan Freeman paydaş kavramını “bir organizasyonun amacına ulaşmasını etkileyebilecek veya bundan etkilenebilecek herhangi bir grup veya birey” şeklinde tanımlamıştır (s. 53). Büyük bir organizasyonun paydaşlarını ise şirket sahipleri, müşteriler, rakipler, sendikalar, devlet, tedarikçiler, çalışanlar vb. şeklinde sıralamıştır (Freeman, 2010). Buradan hareketle kamu yönetiminin hizmet sunumunda tepe yöneticiden vatandaşa kadar resmi ve resmi olmayan çok sayıda paydaşı olduğunu söyleyebiliriz. Bu paydaşların seçimlere katılma, siyasi partilere üyelik, dilekçe verme vb. klasik araçlar yoluyla kamusal hizmet süreçlerine katılımı mümkün olmakla birlikte, kent konseyleri, yuvarlak masa toplantıları vb. oluşumlara katılım sağlayarak da sürece dahil olabildikleri görülmektedir. Ancak bu faaliyetler karar alma süreçleri kapsamında sınırlandırılmıştır. Katılım kapsamının dar olması ise pasif vatandaş tipini ortaya çıkarırken, bu kapsamın artırılması aktif vatandaş tipinin ortaya çıkmasını sağlayacaktır. 21. yüzyılda ortaya çıkan post YKİ yaklaşımları ile vatandaşın katılımının, kamu politikalarının oluşum süreci ile sınırlandırılmaması, ortak üretici olarak hizmet sunumlarına katılımlarının sağlanması yaygın bir görüş haline gelmeye başlamıştır (Çolak, 2021). Bu bağlamda üzerinde durulması gereken önemli bir kamu yönetimi paradigması olan YKH yaklaşımıdır. Kamu yönetiminin işleyişine dair geleneksel kamu yönetiminden farklı argümanlar ortaya koyan bu yaklaşım, YKİ yaklaşımının eleştirisi olarak 2000’lerin başında gündeme gelmiştir. Tablo 1’de görüldüğü üzere her üç yaklaşımın organizasyon yapısı, faaliyet biçimleri ve vatandaşın yönetim süreçlerinde konumlandırıldığı nokta birbirinden farklıdır.

Tablo 1: Geleneksel Kamu Yönetimi, YKİ, YKH Karşılaştırılması

	Geleneksel Kamu Yönetimi	Yeni Kamu İşletmeciliği	Yeni Kamu Hizmeti
Başlıca teorik ve epistemolojik temeller	Siyasal teori, saf sosyal bilimlerle zenginleştirilmiş sosyal ve politik yorumlar	İktisat teorisi, pozitivist sosyal bilime dayalı daha sofistike diyalog	Demokratik teori, pozitivist, yorumlayıcı, eleştirel ve postmodern dahil olmak üzere bilgiye dönük çeşitli yaklaşımlar
Hakim rasyonalite ve insan davranışı modelleri	Sinoptik rasyonalite, “yönetici adam”	Teknik ve ekonomik rasyonalite, “ekonomik insan”	Stratejik rasyonalite, çoklu rasyonalite testleri (politik, ekonomik, örgütsel)
Kamu yararı anlayışı kavramı	Siyasi olarak tanımlanmış ve hukukta ifade edilmiş	Bireysel çıkarları ifade eder	Paylaşılan değerlerle ilgili diyalogun sonucu
Kamu görevlileri kime karşı duyarlı?	Hizmetten yararlananlar, seçmenler	Müşteriler	Vatandaşlar
Devletin üstlendiği rol	Kürek çekmek (politika olarak tanımlanmış tek bir hedefe odaklanan politikaları tasarlama ve uygulama)	Dümen tutmak (piyasayı harekete geçirmek için katalizör görevi üstlenir)	Hizmet etmek (vatandaşlar ve topluluk grupları arasında çıkarları müzakere etmek ve arabuluculuk yapmak, ortak değerler yaratmak)
Politika amaçlarına ulaşmak için mekanizmalar	Devlet kurumları aracılığıyla programları yönetmek	Özel ve kar amacı gütmeyen kuruluşlar aracılığıyla politika hedeflerine ulaşmak için mekanizmalar oluşturmak	Kamu, kar amacı gütmeyen kuruluşlar ve özel sektör arasında birleşme sağlayarak karşılıklı olarak üzerinde anlaşmaya varılan ihtiyaçları karşılamak
Hesapverebilirlik	Hiyerarşik—kamu yöneticileri siyasi liderlere karşı sorumludur	Piyasa odaklı—kişisel çıkarların birikimi, geniş vatandaş gruplarının (veya müşteriler) istediği sonuçları meydana getirecektir	Çok yönlü—kamu görevlileri hukuka, topluluk değerlerine, siyasi normlara, profesyonel standartlara ve vatandaş çıkarlarına dikkat etmelidir
İdari takdir	Sınırlı takdir yetkisi	Girişimcilik hedeflerine ulaşmak için geniş serbestlik alanı	Takdir hakkı gerekli ancak sınırlı
Varsayılan organizasyon yapısı	Yukarıdan aşağıya doğru işleyen bürokratik organizasyonlar	Birincil kontrolün kurum içinde olduğu adem-i merkezîyetçi kamu kuruluşları	Ortak çalışmaya dayalı içerde ve dışarda paylaşılan liderlik
Kamu görevlileri ve yöneticilerin motivasyon temeli	Maaş, yardım, memurluk güvencesi	Girişimci ruh, devletin boyutunu küçültme isteği	Kamu hizmeti, topluma katkıda bulunma isteği

Kaynak: Denhardt ve Denhardt (2000).

Geleneksel kamu yönetiminde, kamusal faaliyetler genellikle bürokrasinin kendisi tarafından yerine getirilmekte, hizmetin alıcısı durumunda olan vatandaşın süreçte yeterince rolü bulunmamaktadır. Diğer bir ifade ile bürokrasiden hizmeti kullananlara doğru tek yönlü bir akış söz konusudur (Hughes, 2014). Vatandaş yalnızca oy kullanarak yönetim süreçlerine katılabilen, pasif bir konuma indirgenmiş durumdadır. Öte yandan YKİ kamu görevlilerinin duyarlı olduğu kesimi müşteri olarak görmekte ve kamu yönetiminin işleyişinin müşteri beklenti ve istekleri doğrultusunda şekillenmesini öngörmektedir. Ancak bu durum, tam bir ortaklık biçimi değildir. Denhardt ve Denhardt (2000) tarafından da ifade edildiği gibi tek başına kürek çeken devlet bu defa dümeni tutmaktadır. Oysaki ortaklıklarda daha eşit seviyelerde ilişki kurulması, yönetim süreçlerinin müzakere edilmesi, değerlendirilmesi ve denetlenmesi gerekmektedir. Bovaird (2007), geleneksel kamu yönetimi anlayışı içerisinde hizmet planlama şekli ve bu yaklaşımın sahip olduğu yönetim kavramlarının revize edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Devrim niteliğinde bir kavram olarak gördüğü ortak üretimi, kullanıcıları karar alma süreçlerinin merkezi konumuna alması nedeniyle diğer yaklaşımlardan ayrı tutmaktadır.

Kamuda ortak üretim kavramını 1970'lerdeki çalışmalara kadar götürmek mümkün olmakla birlikte, kamu yönetimi paradigması olarak vurgulanmasının YKH yaklaşımı ile gündeme geldiğini görmekteyiz.

Özetle kamusal hizmet süreçlerinde, geleneksel kamu yönetimi yukarıdan aşağıya doğru işleyen hiyerarşik bir mekanizma öngörmekte, süreçte dış paydaşları yeterince dikkate almamaktadır. YKİ, dış paydaşları müşteri olarak değerlendirmekte, katılımı ön plana çıkaran bir model sunmaktadır. YKH yaklaşımı ise dış paydaşların bir ortak olarak sürece dahil edildiği, faaliyetlerin birlikte ele alındığı yeni bir model hedeflemektedir. Bu bağlamda yönetim paradigmasındaki değişimin, vatandaşın paydaş olarak rolünün değişmesine ve yönetim süreçlerine aktif ve etkin olarak katılımına, dolayısıyla da problemlerin tespitinden karar verme süreçlerine, uygulamadan değerlendirme aşamalarına kadar birçok boyutta kamusal hizmetlerin işleyişini farklılaştırdığını söyleyebiliriz.

Buradan hareketle çalışmanın bundan sonraki kısmında çalışma soruları cevaplandırılarak ortak üretim modelinin kuramsal çerçevesi hakkında bilgi verilecektir.

2. ORTAK ÜRETİM NEDİR?

Ortak üretim (Co-production) kavramının kamu sektöründe ilk kullanımı, 1970'lerde Elinor Ostrom ve arkadaşlarının Indiana Üniversitesi'ndeki Politik Teori ve Politika Analizi çalışmalarına dayandırılmaktadır (Bovaird vd., 2017). Bu nedenle kamu yönetiminde ortak üretime ilişkin literatürün doğuşunun ABD'de başladığı, daha sonra Avrupa ve Avustralya'da gelişmeye devam ettiği kabul edilmektedir (Osborne ve Stokosch, 2013). 1970'lerin sonunda kamu ve özel sektör için gündeme gelen bu yönetme modeli, kamu kurumlarının hedeflerine ulaşmasının farklı paydaşlarla birlikte hareket edilmesine bağlı olduğunun anlaşılması ile günümüzde ilgi duyulan bir kavram haline gelmiştir (Bovaird vd., 2015). Nitekim son dönemde kamu yönetimi literatürde ortak üretime ilişkin çalışmaların arttığı görülmektedir (Alford, 2016; Pestoff, 2014; Bovaird vd., 2017; Nabatchi vd., 2017; Osborne, 2018). Kavram ortak üretim dışında, "ortak işletmeye alma", "ortak yönetim", "birlikte inşa", "ortak tasarım", "ortak teslimat" ve "ortak değerlendirme" şekillerinde de kullanılmaktadır (Bovaird vd., 2017). Türkçe literatürde; üretim (Lamba ve Öztop, 2019), ortak üretim (Çolak, 2021), ortak yapım (Saylam, 2021) şeklinde kullanıldığı görülmektedir.

Literatür incelendiğinde ortak üretimle ilgili çeşitli tanımlamalara rastlanmaktadır. Ostrom (1996, s.1073), ortak üretimi, “aynı organizasyon içinde olmayan bireylerden gelen girdilerin mal ve hizmetlere dönüştürüldüğü bir süreç” olarak tanımlamıştır. Alford (1998, s.128) ise ortak üretim kavramını “vatandaşların, gönüllülerin ve müşterilerin kamu hizmetlerinin üretilmesine ve tüketilmesine katılımı” şeklinde ifade etmiştir. Verschuere vd. (2012, s.1083) ise “vatandaşların ve grupların kamu hizmeti sunumuna katılımı” şeklinde tanımlamaktadır. Literatüre önemli katkısı olan Bovaird ve Loeffler (2013) ise kavramı, kamu hizmet sunumunda hizmetten yararlanacak olan kişilerin katkısı şeklinde ele almıştır. Örneğin, okullarda elde edilen sonuçlar öğretmenlerin verdiği eğitim kalitesi yanında, hizmetin yararlanıcısı olan öğrencilerin tutum ve davranışlarının (dersi dinleme, evde tekrar yapma) bir sonucudur. Bu bağlamda yararlanıcı kesimin yaptığı katkı, hizmet kalitesinin artmasını ve maliyetlerin düşmesini sağlayacaktır.

Ortak üretim modelinin benimsenmesi, hükümet anlayışının üretici, düzenleyici ve sübvansiyon sağlayıcılığı yanında birey ve grupların çabalarını düzenleyen, etkinleştiren daha geniş bir yönetim anlayışını gerektirmektedir. Bu model, seçim zamanı oy kullanma, müzakerelere katılma yanında vatandaşın kamu hizmetlerinin üretimine doğrudan katılımını sağlayarak daha grif bir vatandaşlık şeklini ortaya çıkarmakta (Alford, 1998) katılımıcılığın ötesinde hizmet kullanıcılarını ve toplulukları hizmet sunumunun doğrudan parçası haline getirmektedir. Bu bağlamda kamu politikalarının oluşturma sürecinde ve hizmetlerin sunulma biçimlerinde, geleneksel kamu yönetimine göre önemli revizeler yapılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Nitekim ortak üretimle kamu politikalarının oluşturulmasında, geleneksel kamu yönetiminin yukarıdan aşağıya doğru işleyen ve hizmet sunumunda idari personelin tek başına yer aldığı süreçleri yerine kullanıcıların ve toplulukların ortaklaşa üretim yapması öngörülmektedir (Bovaird, 2007).

Literatürde kavramın farklı tanımları olmakla birlikte dış paydaşları dikkate alan ve kamusal hizmet süreçlerinde ortaklık vurgusu yapan içeriği ile kamu yönetiminin üstlenmesi gereken fonksiyon konusunda uzlaşa sağlandığı görülmektedir. Burada sorulması gereken soru şudur: Ortak üretim modelinde paydaşlar kimlerdir? Nitekim kamu hizmetlerinden doğrudan ya da dolaylı olarak etkilenen pek çok vatandaşın bireysel olarak veya grup halinde bu süreçte yer alabilmesi mümkündür. Bu durumda yerel nitelikteki hizmetler için özellikle doğrudan etkilenen yani hizmetten bizzat faydalanan, yerel vatandaş gruplarının paydaş olarak üretim sürecine davet edilmesi uygun olacaktır. Güvenlik, eğitim, sağlık vb. ulusal nitelikte olan hizmetler için paydaşlar daha geniş bir kesimi oluşturmaktadır. Bu durumda ortak üretimde dışsal destek hangi gruptan sağlanacaktır? İki tür yöntem uygulanabilir. Birincisi vatandaşın bu tür hizmetleri (örneğin sağlık) nerede/hangi birimden karşılıyor ise hizmet kalitesinin artmasına katkı sağlaması için ilgili birimlerce paydaşların teşvik edilmesi şeklinde gerçekleştirilebilir. İkincisi ise kolektif hareket edilmesi için ülke genelinde ortak projeler üretilmesi ve katılım mekanizmalarının geliştirilmesi ile sağlanabilir.

2.1. Ortak Üretim Alanları ve Örnekler

Ortak üretimin yaygın olduğu hizmetler, üretim ve tüketimin aynı yerde olduğu ve yüz yüze temasla gerçekleştiği yatılı bakım ve eğitim hizmetleridir. Bununla birlikte elektronik ara yüz kullanılan hizmet alıcıları pasif durumda olduğundan sanal hizmetlerde ortak üretim daha düşük kabul edilmektedir (Osborne ve Strokosch, 2013).

Türkiye’de ortak üretime örnek olarak Antalya Emniyet Müdürlüğü, Toplum Destekli Polislik Şube Müdürlüğüne 2006-2018 yılları arasında sürdürülen “Komşu Kollama Projesi” ve 2018 yılında başlatılan “Keşke Demeden Projesi” örnek gösterilebilir. Bu projelerle vatandaşın hizmet sürecine katılması sağlanarak, kamu görevlilerince yerine getirilen güvenlik hizmetlerinin başarısının artırılması amaçlanmaktadır. Projeler kapsamında vatandaşın polise ne şekilde destek olacağı, bireysel olarak alabileceği güvenlik tedbirleri gibi konularda bilgilendirmeler yapılmıştır. Projeler sonunda vatandaşın alması gereken tedbirler konusunda daha dikkatli olduğu ve duyarlılığının arttığı görülmüştür (Lamba ve Öztop, 2019).

Bir başka ortak üretim örneği olarak Japonya’nın Tohoku bölgesinde yer alan “Sendai Şehri Tahliye Merkezi Kılavuzunun” geliştirilmesi gösterilebilir. Tohoku 1995 yılından itibaren sürekli göç veren, nüfusu yaşlanan ve nüfusun azalmasına bağlı olarak yerel kamu hizmetlerinin azaltıldığı ya da kaldırıldığı bir bölgedir. Bölgede yerel hizmetlerin kaldırılmasına bağlı olarak Japon hükümetinin kararları doğrultusunda yerel ödenekler azalmış ve yerel hizmetlerin yapılmasında ortaklık modelinin benimsenmesi önemli hale gelmiştir. Sendai ise bu bölgenin en büyük şehri durumundadır. Şehirde 2011 yılındaki Doğu Japonya depremi ve sonrası yaşanan tsunami çok ciddi hasarlar oluşturmuş, çok sayıda insan yerel mahalle derneklerince yönetilen tahliye merkezlerine taşınmıştır. Ancak tahliye merkezlerinin koşullarındaki farklılıklar, risk türleri, tahliye edilen gruplarda farklı demografik yapılar sebebi ile merkezlerin yönetilmesi ve temel hizmetlerin sunumunda aksaklıklar yaşanmıştır. Bu aksaklıkların giderilmesi ve tekrar yaşanmaması için süreçten etkilenen tüm tarafların (yerel yetkililer, tahliye edilenler, mahalle dernekleri ve tesis yöneticileri) bir araya gelmesi ve tahliye merkezlerinin koşullarına özgü kılavuzlar hazırlanması sağlanmıştır. Kılavuz hazırlama sürecinde hem yetkililerin hem de gönüllülerin ortak hareket etmesi aksaklıkların tespitini kolaylaştırmış, maliyetleri düşürmüştü ve gelecek afetlere karşı daha etkili kılavuzlar ortaya çıkmıştır (Kinoshita vd., 2020).

Bovaird vd. (2015) tarafından beş AB üyesi ülkede (İngiltere, Almanya, Danimarka, Fransa, Çek Cumhuriyeti) yapılan çalışma kapsamında en sık gerçekleştirilen ortak üretim faaliyetleri¹ şu şekilde sıralanmaktadır:

- Kapı, pencereleri kilitlemek
- Elektrik, su tasarrufu yapmaya çalışmak
- Çöplerin geri dönüşümünü sağlamak
- Yürümek, bisiklete binmek, toplu taşıma kullanmak
- Egzersiz yapmak
- Diyet yapmak
- Doktor kontrollerine girmek
- Komşunun evini korumak
- Komşusunun evinize göz kulak olmasını istemek
- Hasta olan yakınlarla ilgilenmek
- Başkalarını etrafa çöp atmamaları konusunda uyarmak
- Çevre, sağlık grubuna katılmak
- Polisten güvenlik tavsiyeleri almak
- Kamu güvenliği grubunda yer almak

Yukarıda sıralandığı gibi ortak üretim; güvenlik, çevre ve sağlığa ilişkin alanlarda daha fazla gerçekleştirilmektedir. Ancak burada dikkat çeken bir husus vatandaşın bireysel olarak ortak üretim faaliyetlerinde bulunma isteğinin, grup halinde yapılan faaliyetlerden daha fazla

olmasıdır. Buradan hareketle çalışmanın bir sonraki kısmında ortak üretim tipolojileri ele alınacaktır.

2.2. Ortak Üretim Tipolojileri Nelerdir?

Literatür incelendiğinde ortak üretim düzeylerinin farklılaştığı ve bu farklılıklara bağlı olarak ortaya çıkan fayda düzeylerinin de değiştiği görülmektedir. Ortak üretim düzeyleri; bireysel, grup, kolektif (Brudney ve England, 1983; Percy, 1981) ya da karma (bireysel ve kolektif) (Pestoff, 2014) şekilde sıralanmaktadır.

Bireysel ortak üretim, herhangi bir organizasyon ya da koordinasyona gerek olmaksızın kişinin gönüllü davranışlarından kaynaklanmaktadır. Bireyin kendisine yakın sokaklardaki çöpleri toplaması buna örnek gösterilebilir. Bu tipolojideki ortak üretimin, toplumsal faydası minimum düzeydedir. Dolayısıyla toplumsal fayda sağlama açısından en alt basamakta yer almakta (Brudney ve England, 1983) ancak kişisel fayda düzeyinin yüksek olduğu görülmektedir. Grup ortak üretiminde ise devletin, bir dizi aktörle doğrudan ve eşzamanlı olarak çalıştığı faaliyetler ifade edilmektedir (Nabatchi vd., 2017). Bu üretim düzeyinde devlet ve gönüllü aktif aktörler arasında koordinasyon mekanizmalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu faaliyet türüne mahalle dernekleri örnek verilebilir. Kolektif üretim ise şehirlerin mevcut mali sıkıntılarına bir çözüm olarak hizmet süreçlerine vatandaşın dahil edilmesini içermektedir. Bu yaklaşım ile hizmet sürecinde vatandaşın hareketsiz kalmasını öngören (pasif vatandaş) geleneksel bakış açıları reddedilmekte, vatandaşın aktif desteği ile kolektif fayda sağlanmaya çalışılmaktadır (Brudney ve England, 1983).

Ortak üretim düzeyleri ülkelere, ülkenin şartlarına göre farklılık gösterebilmektedir. Nitekim Bovaird vd. (2015) tarafından yapılan çalışmada bireysel açıdan ortak üretimin beş ülkedeki sıralamasına bakıldığında %65.3 ile İngiltere ilk sırada yer alırken, %63.1 ile Almanya ikinci, %60.8 ile Fransa üçüncü, %59.1 ile Çek Cumhuriyeti dördüncü ve %58.6 ile Danimarka'nın son sırada yer aldığı görülmektedir. Aynı ülkelerin kolektif üretim düzeyleri açısından karşılaştırılmasında ise ilk sırada %39.9 ile Çek Cumhuriyeti yer alırken, sonrakiler sırası ile %37.4 Almanya, %34.9 Danimarka, %34.2 İngiltere ve %31.3 ile Fransa şeklindedir.

Üretim düzeyleri dışında farklı tipolojilerin ortaya çıkmasında etkili olan diğer bir husus vatandaşın üretim düzeyine hangi aşamada dahil olduğu ve bu aşamada üstlendiği rollerdir. Nabatchi vd. (2017) tarafından ifade edildiği gibi ortak üretim, kamu hizmet döngüsünün (hizmete alma, tasarlama, teslim ve değerlendirme) farklı aşamalarında devlet ile diğer aktörlerin birlikte çalışmalarını anlatmak için kullanılan bir kavramdır. Bu ortaklık modelinde temelde iki katılımcı vardır. Birinci tarafta düzenli üreticiler olarak ifade edilebilecek devlet kurumları, diğer tarafta ise vatandaş üretici aktörler (vatandaş, müşteri, gönüllü olarak hizmet yapan kurumun üyeleri) yer almaktadır.

Ortak üretim düzeyleri ve ortak üretimin gerçekleştiği kamu hizmet döngüsü içerisinde her iki aktörün üstlendiği roller farklılık gösterebilmektedir. Bu durum Tablo 2'de örneklerle ifade edilmeye çalışılmıştır.

Tablo 2: Örneklerle Ortak Üretim Tipolojisi

Kamu Hizmet Döngüsü Aşamaları				
Ortak üretim Düzeyi	Ortak Görevlendirme	Ortak Tasarım	Ortak Sunum	Ortak Değerlendirme
Bireysel	Doktor, hastasının sağlık sorunlarını ve ihtiyaçlarını belirlemek için onunla birlikte çalışır.	Doktor, hastasının sağlık ihtiyaçlarını karşılamak için geliştireceği strateji veya planlar için onunla birlikte çalışır.	Doktor, hastasının, sağlık ihtiyaçlarını karşılamak için diyet, egzersiz, sigarayı bırakma veya diğer faaliyetleri uygulamada onunla birlikte çalışır.	Doktor ve hastası, planın etkinliğini ve hastalığın iyileştirilme derecesini birlikte değerlendirir.
Grup	Okul yetkilileri, öğretmenler, eğitim hizmetlerindeki zorlukları ve fırsatları belirlemek için özel gereksinimli çocukları olan bir grup ebeveynle birlikte çalışır.	Okul yetkilileri, öğretmenler, ebeveyn deneyimine ve en iyi uygulamalara dayalı eğitim etkinliklerini tasarlamak için özel gereksinimli çocukları olan bir grup ebeveynle birlikte çalışır.	Okul yetkilileri ve öğretmenler, sınıf içi ve ders dışı eğitim faaliyetleri sağlamak için özel gereksinimli çocuğu olan bir grup ebeveynle birlikte çalışır.	Okul yetkilileri, öğretmenler, hizmetlerin sunumunu değerlendirmek için özel gereksinimli çocukları olan bir grup ebeveynle birlikte çalışır.
Kolektif	Yerel parklar departmanı, bir toplulukta arzu edilen rekreasyon fırsatlarını ve öncelikleri belirlemek için vatandaşları bir araya getirir.	Yerel parklar departmanı, topluluk genelinde bir dizi bisiklet rotası tasarlamak için vatandaşlarla birlikte çalışır.	Yerel parklar departmanı, topluluk genelinde bisiklet yolları inşa etmek ve sürdürmek için vatandaşlarla birlikte çalışır.	Yerel parklar departmanı, toplum genelinde bisiklet yollarının güvenliğini ve kalitesini değerlendirmek için vatandaşlarla birlikte çalışır.

Kaynak: Nabatchi vd., 2017

Vatandaş ortak üretim sürecine, farklı şartlara göre farklı aşamalarda dahil olabilmektedir. Bu durum vatandaşın kamu hizmetleri süreci içerisindeki rolüne göre gruplara ayrılmasına neden olmaktadır. Voorberg vd. (2015) vatandaşın katılım düzeylerine göre üç türe ayrıldığını ifade etmektedir. Bunlardan ilki “ortak tasarımcı olarak vatandaş” (genel olarak inisiyatif hakkı kamu kurumları elinde tutulmakla birlikte, vatandaşında hizmetlerin tasarımını yapabilmesi durumudur), ikincisi “ortak uygulayıcı olarak vatandaş” (vatandaş tasarlanmış olan hizmetlerin uygulayıcı durumundadır) üçüncüsü ise “başlatıcı olarak vatandaş” (hizmetin başlangıcı vatandaş tarafından yapılırken, devletin onu takip eden bir aktör olma durumudur) olarak sıralanmaktadır. Literatür taranmasından elde edilen bulgular en fazla ortak uygulayıcı vatandaş türü ile karşılaşıldığını göstermektedir.

2.3. Ortak Üretim İçin Motivasyon Kaynakları

Bu başlık altında devletin ve diğer paydaşların ortak üretim sürecine dahil olmasını sağlayan temel motivasyon kaynakları ortaya konulmaya çalışılacaktır. Özellikle vatandaşın farklı

düzeyle de olsa kamusal hizmet süreçlerine dahil olma isteğinin altında yatan faktörlerin tespit edilmesi, devletin ortak üretim konusunda daha fazla vatandaşın desteğini alabilmesi açısından önemli bir veri niteliğindedir.

Kamu hizmet sektörünün resmi aktörü olarak ifade edilebilecek devletin ortak üretimle hedeflediği çıktıları şu şekilde sıralamak mümkündür (Fledderus vd., 2014; Pestoff, 2014; Voorberg, 2015):

- Kamunun maliyetlerini sınırlandırmak,
- Kamusal hizmetlerin etkinlik, verimliliğini artırmak,
- Vatandaşın katılımını ve memnuniyetini sağlamak,
- Vatandaşın yönetime karşı güven duygusunu artırmak.

Bu çıktıların elde edilmesinin devletin ortak üretiminin artırılmasındaki temel motivasyon kaynakları olduğunu ifade edebiliriz.

Diğer paydaşların (bireylerin, toplulukların) motivasyon kaynakları ise şu şekilde sıralanabilir (Bovaird vd., 2015; Eijk ve Steen, 2016):

- Ortak üretim sürecine yönelik algı (belirginlik, kişisel yeterlilik, işin kolaylığı),
- Yönetime karşı bireyin algısı (devlete olan güven),
- Kamu hizmeti sürecine katkıda bulunma yeterliliğine sahip olması (kişisel yeterlilik/iç etkinlik ve potansiyel sonuç/dışsal yeterlilik),
- Bireyin sahip olduğu sosyo-demografik özellikler,
- Bireysel çıkar sağlama isteği,
- Topluluk odaklı motivasyona sahip olma.

Ortak üretim için motivasyonu olmayan ya da katılım göstermeyen bireylerde ise yeterli zamanın olmayışı, kendini yeterli görmemesi, kültürel arka planda yer alan farklılıklar ve katılım sürecine ilişkin bilgi eksikliği yer almaktadır (Eijk ve Steen, 2016).

Her bireyin ya da her topluluğun kamu hizmetleri için ortak hareket etmesini sağlayan motivasyon araçları aynı değildir. Bovaird vd. (2015) beş farklı ülke örneği üzerinde yaptığı çalışmada yaşlı olanlar, kadınlar ve kentli olanların bireysel ortak üretim düzeylerinin genç, erkek ve köyde yaşayanlara oranla daha yüksek olduğunu tespit etmiştir. Ancak bu gruplar içerisinde de kişinin algısı, sosyo-psikolojik özellikleri dolayısıyla farklı motivasyon kaynaklarına ihtiyaç duyduğunu ifade edebiliriz. Nitekim Eijk ve Steen (2016) tarafından yapılan başka bir araştırmada, aynı ortak üretim süreçlerinde aktif olarak bulunanların farklı motivasyonları olduğu tespit edilmiştir. Örneğin Hollanda polis ve belediye ile iş birliği ile mahalle nöbetinde (komşu kollama) bulunan gönüllülerle yapılan bir araştırmada vatandaşın katılım motivasyonlarından bazıları şu şekilde sıralanmaktadır:

- Kendisini polisin gözü kulağı gibi algılamak
- Devriye kıyafetleri
- Polise desteğin bir sorumluluk olarak görülmesi
- Güvenlik hizmetlerinden memnuniyetsizlik

Ortak üretim için temel motivasyon kaynaklarının kişilere ve gruplara göre değişmesinin altında yatan faktörleri iki gruba ayırmak mümkündür. Bunlardan ilki ortak üretimin etkinliği ile ilgili olan devlet (örgütlerin) faktörleri, ikincisi vatandaşa ait faktörleridir. Bu faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz (Voorberg vd., 2015):

Örgütsel faktörler

- Kamu kuruluşlarının vatandaş katılımı ile uyumluluk düzeyi
- Kamu görevlilerinin vatandaş katılımına karşı açık tutumları
- Riskten kaçınan yönetim kültürü
- Açık teşviklerin varlığı (kazan/kazan durumu)

Vatandaş faktörleri

- Vatandaşın sahip olduğu özellikler
- Farkındalık düzeyi
- Sosyal sermayenin varlığı
- Müşterilerin/vatandaşların riskten kaçınması

Ortak üretimin teşvik edilmesi ve sürdürülebilirliğinde herkese uyan çözümler yerine, hizmetin ve kuruluşun niteliğine özgü politika ve stratejilerin geliştirilmesi gerekmektedir. Nitekim ortak üretim süreçlerine katılım farklı faktörlerin etkisi ile gerçekleşmektedir. Örneğin küçük çocuğu olan ebeveynlerin okul öncesi tesislerin bakım ve yönetimine katılma motivasyonu ile yerel sakinlerin bir parkın bakımına dahil edilebilmesi aynı değildir. İlk durumda vatandaş sürece dahil etmek daha kolaydır. Ancak ebeveynlerin, hizmete katkılarının önemsiz ve sınırlı olduğunu düşünmeye başlaması durumunda sürece dahil olmak istememelerine sebep olacaktır. Bu durumda ortak üretime katılması istenen grup kadar hizmetin doğası ve nasıl organize edildiği de önemli bir faktör haline gelmektedir (Pestoff, 2014).

3. ORTAK ÜRETİM ÖRNEĞİ: FAHRİ TRAFİK MÜFETTİŞLİĞİ VE TRAFİK GÜVENLİĞİ

Güvenlik, “Bireylerin ve onların oluşturduğu toplulukların can ve mallarının, saldırılara karşı korunması; bireylerde, bu tür saldırıların, tehditlerin veya tehlikelerin bulunmadığı kanısının varlığı demektir” (Yayla, 2010, s.39). Vatandaşların güvenliğini sağlamak devletin asli fonksiyonlarından biridir. Bu fonksiyon kolluk personeli tarafından yerine getirilmektedir. Kolluk personeli, güvenliğin sağlanması için çeşitli alanlarda faaliyet göstermektedir. Bu bağlamda trafik güvenliği, kolluk personelinin görev alanı içerisinde yer almaktadır. Bu alanda görev yapan personel, 1983 tarih ve 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanununun 1. maddesinde ifade edilen; “karayollarında, can ve mal güvenliği yönünden trafik düzenini sağlamak ve trafik güvenliğini ilgilendiren tüm konularda alınacak önlemleri belirlemektir” (Mevzuat, 2021a) şeklindeki amacı gerçekleştirmek için faaliyette bulunmaktadır.

Kolluk faaliyetleri ile amaçlanan kamu düzeninin korunmasıdır. Düzenin korunabilmesi, bozulmasını önlemek ve engellemek için faaliyette bulunmayı, bunların yeterli olmadığı ve bozulmanın gerçekleştiği durumda ise bozulan kamu düzenini geri getirmekle mümkündür (Özay, 2017). Kamu düzeninin sağlanması amacı ile çeşitli yasal düzenlemeler yapılmış olup, bunlardan biri trafik güvenliğini ve düzenini sağlamaya dönük yürürlükte bulunan Karayolları Trafik Kanunu’dur. Kolluk personelinin denetimlerine ve kanuni düzenlemelere rağmen Türkiye’de her yıl can ve mal kayıplarına sebep olan çok sayıda kaza yaşanmaktadır. Emniyet Genel Müdürlüğü (EGM), Trafik Başkanlığınca yayınlanan kaza istatistiklerine göre 2021 Ocak-Temmuz ayları arasında 217.462² trafik kazası kaydedilmiştir. Bu kazaların 1.032’si ölümlü, 93.294’ü ise yaralanmalı olarak sonuçlanmış ve ciddi araç hasarları oluşmuştur (Emniyet Genel Müdürlüğü [EGM], 2021a). Tablo 3’de yer alan 2011-2020³ yılları arasındaki kaza istatistikleri de sorunun ne kadar ciddi boyutlarda olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: 2011-2020 Trafik Kaza İstatistikleri

Yıl	Kaza Sayısı Toplamı	Ölümlü/Yaralanmalı Kaza	Maddi Hasarlı Kaza
2011	1.228.928	131.845	1.097.083
2012	1.296.634	153.552	1.143.082
2013	1.207.354	161.306	1.046.048
2014	1.199.010	168.512	1.030.498
2015	1.313.359	183.011	1.130.348
2016	1.182.491	185.128	997.363
2017	1.202.716	182.669	1.020.047
2018	1.229.364	186.532	1.042.832
2019	1.168.144	174.896	993.248
2020	983.808	150.275	833.533

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2021.

Gerçekleştirilen trafik denetimleri ile kazalara ilişkin riskleri azaltmak veya önlemek, önlenemeyen kazaların zarar derecesini azaltmak hedeflenmektedir. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesinde fahri trafik müfettişliği uygulaması trafik denetime yardımcı bir unsur olarak görülmektedir. Bu uygulama ülkemizde ilk kez 06.04.1966 yılında Merkez Trafik Komisyonunun kararı ile başlamış, 20.06.1972 yılında kanuni dayanağı olmadığı gerekçesi ile kaldırılmıştır (EGM, 2021b).

2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu kapsamında resmi kolluk personeli dışında, vatandaşlarında trafik güvenliğine gönüllü katkı yapması için 1997 yılında 2976 sayılı “Fahri Trafik Müfettişliği Görev ve Çalışma Yönetmeliği” hazırlanmış ve uygulama tekrar hayata geçirilmiştir. Bu kapsamda 2021 yılı itibariyle toplam gönüllü sayısı 34.296’ya ulaşmıştır (EGM, 2021b). Hiçbir maddi karşılık olmaksızın, tamamen gönüllülük esasını ile yapılan bu ortak üretim modelinin nicel anlamda vatandaşın ciddi destek gördüğü anlaşılmaktadır.

Fahri trafik müfettişi olabilmek için belli şartları taşımak gerekmektedir. İlgili yönetmeliğin 5.maddesinde belirtilen şartlar şu şekilde sıralanmaktadır (Mevzuat, 2021b):

- Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmak,
- En az kırk yaşında olmak,
- En az yüksekokul mezunu olmak
- En az on yıllık sürücü belgesi sahibi olmak,
- Hakkında 2918 sayılı Kanununun 48.maddesine⁴ göre işlem yapılmamış olması veya düzenlendiği tarihten itibaren herhangi bir nedenle sürücü belgesinin geçici olarak geri alınmamış/iptal edilmemiş olması,
- Kamu hizmetlerinden yasaklı olmamak,
- Taksirli suçlar ve aşağıda sayılan suçlar dışında tecil edilmiş hükümler hariç olmak üzere, ağır hapis veya 6 aydan fazla hapis veyahut affa uğramış olsalar bile devletin şahsiyetine

karşı işlenen suçlara, zimmet, ihtiras, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolaylı iflas gibi yüz kızartıcı veya şeref ve haysiyeti kırıcı suçtan veya istimal ve istihlak kaçakçılığı hariç, kaçakçılık, resmi ihale ve alım satımlara fesat karıştırma, devlet sırlarını açığa vurma suçlarından dolayı hükümlü bulunmamak”.

Yönetmelikte sıralanan şartları taşımayanlar fahri trafik müfettişliği için başvuramaz. Ancak yönetmeliğin 7. maddesine göre, belli hizmet sınıfında (mülki idare amirliği sınıfı, emniyet hizmetleri sınıfında rütbeliler, jandarma sınıfındaki subaylar) görev yapan, görevden ayrılmış veya emekli olan, trafik sorunlarının çözümüne ilişkin çalışmalar yürüten, trafik için hizmet etmiş olanlarla nitelik ve tecrübeleri ile fahri müfettiş olarak görevlendirmelerinde yarar bulunanlarda, başvuru için 5.maddenin b ve c bentlerindeki şartlar aranmamaktadır.

Yönetmeliğin 7. maddesine göre belirtilen şartları taşıyan adaylar, ikametgahlarının bulunduğu yer valiliğine müracaatta bulunmakta ve yapılan incelemeler sonrası adaylardan uygun olanların listesi İçişleri Bakanlığına gönderilmektedir. Trafik başkanlığınca müfettiş olmasında herhangi bir sakınca bulunmayanlar EGM teklifi, İçişleri Bakanlığının onayı ile müfettiş olmakta ve ilgili valilikçe kişiye müfettişlik görevi verilmektedir. Ancak ilgili yönetmeliğin 8. maddesine göre bu kişilerin fiili olarak hizmete katkısı sağlaması için öncelikle planlanmış eğitimlere katılması ve ardından kimlik alması gerekmektedir. Yönetmeliğin 12.maddesine göre her ilde belli sayıda müfettiş görev yapmaktadır. Bu sayı ildeki kayıtlı araç sayısının 2/1000’sinden fazla olmayacak şekilde sınırlandırılmış olmakla birlikte, bu kişiler yalnızca buldukları il sınırlarında görevli değildirler. Yönetmeliğin 9. Maddesine göre tüm ülke sınırlarında görevli olan müfettişlerin tespit ettikleri kural ihlallerini, elden trafik ekiplerine teslim edebilmesinin yanında elektronik ortamda EGM’ye gönderme imkanları da bulunmaktadır. Kolluk personelinin farklı olarak görevlerini yaparken araç durdurma, sürücülerle muhatap olma ya da evrak kontrolü yapma yetkileri bulunmamaktadır. Ayrıca müfettişlerden görevini yerine getirirken adil ve tarafsız davranmaları beklenmektedir. Bu kurala uymayan, görevini kötüye kullandığı tespit edilen ve yönetmeliğe aykırı davrananlarla ilgili cezai yaptırımlar uygulanmaktadır.

Ülkemizde uygulanan fahri trafik müfettişliği modeli, bireyin gönüllü katılımına dayanmakta birlikte, uygulama aşamasında bireyin uyması gereken belli standartları barındırmakta ve gerekli şartları taşımayanları sitem dışında tutmaktadır. Diğer bir ifade ile bireysel ortak üretimde olduğu gibi uygulama biçimi tamamen bireye bırakılmamış, yasal çerçevede, kolluk personeli ile koordineli şekilde gerçekleştirilen bir model olarak tasarlanmıştır. Ayrıca grup ortak üretimden farklı olarak sadece konunun ilgililerini değil, ülke genelinde başvuru şartlarını taşıyan herkesin dahil olabileceği bir model olması nedeniyle kolektif ortak üretim içerisinde değerlendirilebilir. Müfettiş olanların kendilerine verilen yasal sınırlar içerisinde inisiyatif kullanmadan hareket etmesi, güvenlik hizmetinin tasarlanması ve değerlendirilmesi aşamalarından ziyade bu kişilerin uygulama aşamasında yer aldıklarını (ortak uygulayıcı) göstermektedir.

Emek yoğun olarak gerçekleştirilen bu kamusal hizmet türünde, vatandaştan organize şekilde destek sağlanması, trafik kuralları ile amaçlanan can ve mal kayıplarının önüne geçme hedefi, kamunun bu uygulamayı devam ettirmesindeki temel motivasyon kaynağı olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla uygulamanın devamlılığında devletin maddi ve manevi motivasyon kaynakları bulunurken, gönüllü katkı sağlayan müfettişlere maddi bir getirisinin olmaması, bu kişilerin sürece dahil olmalarının manevi motivasyon araçları ile ilgili olduğunu göstermektedir.

Trafik denetiminin önemli bir parçası olarak görülen müfettişlik uygulaması ile trafik polisinin olmadığı yer ve zamanlarda da sürücülerde denetleniyor algısı yaratması “algılanan yakalanma riski duygusunun” geliştirilmesi ve canlı tutulması açısından trafik güvenliğine katkı yapmaktadır (EGM Trafik Başkanlığı, 2021). Bireysel olarak trafik hatalarına karşı ilgili makamları bilgilendirmek ya da kişileri uyarmak gibi aktif tutumlar sergilemek mümkün olmakla birlikte, vatandaşın devletle koordineli bir şekilde sürece dahil olması, toplumsal faydanın sağlanmasına ve sürdürülebilir olmasına daha fazla katkı sağlayacaktır. Tamamen gönüllülük esası ile yapılan bu uygulamada devlet, paydaşlarına ortak üretim yapabilecekleri bir mekanizma sunmakta, onları teşvik etmekte, bireyler ise bu üretime kolektif şekilde dahil olarak toplumsal faydanın gerçekleşmesine katkı sağlamaktadır.

4. SONUÇ

Kamu yönetiminin yapı ve işleyişine yönelik değişim kaçınılmaz olarak devam eden dinamik bir süreçtir. Bu süreç içerisinde, kamu yönetiminde hizmetlere ve örgüt yapısına yönelik değişiklikler, hizmetlerin tasarlanması, uygulanması ve değerlendirilmesi gibi kamusal işleyişe dair farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Kamu yönetiminde hakim paradigmlar nedeniyle 1970’li yıllara kadar kısıtlı olarak yönetim süreçlerine dahil olabilen vatandaşlar, 1970 sonrası dönemde daha fazla dikkate alınmaya başlanmış, kamu yönetimi literatüründe vatandaşın rolü, zamanla hizmet sürecinin merkezinde konumlandırılmasını sağlayan “ortaklık” seviyesine getirilmiştir. Yapılan literatür taraması sonucu yatılı bakım hizmetleri, eğitim, güvenlik, sağlık gibi vatandaşla temasın yüksek olduğu hizmetlerde ortaklık modelinin uygulanabileceği görülmüştür. Ortaklık modeli ile gerçekleştirilebilecek olan kamu hizmet süreçlerine literatürde sıralandığı haliyle bireysel, grup içerisinde, kolektif ya da karma şekilde katılım mümkündür. Vatandaşın, bu farklı tipolojilerle ortak üretim sürecinde yer alması, katılım sonucu ortaya çıkan fayda düzeyini de farklılaştıracaktır. Örgütlü şekilde ortak üretime katılım gösterilmesi durumunda toplumsal fayda düzeyi yüksek olurken, bireysel gönüllü katılımlarda bireysel fayda sağlama amacı daha baskındır. Ancak bireysel fayda sağlarken toplumsal faydaya da katkı yapıldığını göz ardı etmemek gerekmektedir. Nitekim kendi güvenliği için evinin kapılarını kilitli tutan bir kişi, kolluk personeli tarafından gerçekleştirilen güvenlik faaliyetine bireysel olarak katkı sağlamış, bireysel fayda yanında toplumsal güvenliğe de katkıda bulunmuştur. Benzer şekilde sağlığına dikkat eden bireyler bundan bireysel fayda sağlarken, toplum sağlığına da katkı yapmış olurlar. Her iki örneğin tersi durumda (kapı kilitlememe, sağlığına dikkat etmeme) kamu personelinin ve finansal kaynaklarının kullanımına sebep olunacağı için hem bireysel hem de toplumsal kayıplar ortaya çıkacaktır.

Çalışma kapsamında ele alınan trafik denetimi ve bu alanda güvenliğin sağlanması kapsamında faaliyet gösteren fahri trafik müfettişliği uygulaması, kamusal bir hizmetin vatandaşın katılımı ile gerçekleştirilmesi bakımından ortak üretim modeline örnek teşkil etmektedir.

Trafik denetimi yapmak ve bu alanda güvenliği sağlamak temelde bir kolluk faaliyetidir ve kamu personeli tarafından elektronik denetleme sistemleri de kullanılarak yerine getirilmektedir. Fahri trafik müfettişleri ise kendisine tanınan yasal sınırlar çerçevesinde bu hizmetin sunumuna destek vermektedir. İlk kez 1966 yılında Merkez Trafik Komisyonu kararı ile uygulanmaya başlayan ve 1997 yılından beri kanuni dayanağıyla devam eden fahri trafik müfettişliği uygulaması vatandaşın gönüllü ve kolektif bir biçimde katılım sağlayabileceği bir ortak üretim örneğine dönüşmüştür. Uygulama ile kolluk personelinin olmadığı yerlerde de trafik

denetimi olabileceği algısının yaygınlaştırılması ve trafik güvenliğinin artırılması amaçlanmaktadır. Nitekim Sümer ve Kaygısız (2015) tarafından denetleme, cezalar ve trafik güvenliği arasındaki ilişkinin incelendiği araştırmada denetim ve cezaların trafik güvenliğini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Benzer bir alışma Delice (2012) tarafından yapılmış, araştırmada trafik denetimleri ve kaza sayıları arasında negatif yönlü ilişki tespit edilmiştir.

Trafik denetimlerinin, ortak üretim ile gerçekleştirilmesi için devletin sahip olduğu motivasyon kaynakları ile vatandaşın sürece dahil olmasını sağlayan motivasyon kaynakları farklılık göstermektedir. Hizmet sürecinin resmi paydaşı olan devletin, kamusal hizmetlerin gerçekleşmesi için beşeri ve mali kaynakları sınırsız değildir. Ortak üretimle, kaynakların verimli, etkin ve vatandaş memnuniyetini sağlayacak şekilde kullanılabilmesi, bu modelin yaygınlaştırılması konusunda devletin motivasyonunu artıracaktır. Örneğin model kapsamında fahri trafik müfettişlerinin, düzenli üretici ile birlikte hizmet sürecine dahil olması, alanda işgücünü artıracak, uygulamanın gönüllü olması ise mali kaynaklarda tasarruf sağlanmasına, dolayısıyla hizmetin verimliliğinin artmasına katkı yapacaktır. Bu durumda devletin, ortak üretim modelini benimsemesi, bu modelle kaynak verimliliğinin artacağının resmi makamlarca anlaşılmış olması ve uygulama için ihtiyaç duyulan mekanizmaların oluşturulması gerekmektedir. Nitekim vatandaşın trafik denetimine katkı sağlaması için yasal dayanağın varlığı ve sayısı 35.000'e yaklaşan fahri trafik müfettişinin bulunması, bu alanda katılımın artması için devletin gerekli mekanizmaları oluşturduğunu göstermektedir.

Diğer taraftan vatandaşın trafik denetleme süreçlerinde gönüllü olarak yer almak istemesi için devletin dışsal motivasyon kaynaklarının (hizmet sürecine dahil olmasını sağlayan mekanizmaların varlığı gibi) yanında içsel motivasyon kaynaklarının da var olması gerekir. Örneğin vatandaşın ortak üretime dahil olarak bireysel ve toplumsal faydaya katkı sağlayabileceğinin ve bunun için gerekli yeterliliğe sahip olduğu bilincini taşıması gibi motivasyon kaynaklarına ihtiyaç duyulmaktadır.

Sonuç olarak ortak üretimde bulunmanın her iki taraf için birtakım yararları vardır. Düzenli üretici olan devlete sağlayacağı yararları; kaynakların kullanımında tasarrufu sağlamak, hizmetin etkinliğini ve vatandaşların memnuniyetini artırmak şeklinde sıralayabiliriz. Vatandaşın, kamu personeli ile iş birliği içinde olması ise devlete olan güvenin artmasına, hizmete ilişkin talep, öneri ve şikayetleri ilgili birimlere ulaştırabilmesine olanak sağlayacaktır.

DİPNOTLAR

¹ En fazla tercih edilenden en az tercih edilene doğru sıralanmıştır.

² Tarafların kendi aralarında tutanak tanzim ettiği maddi hasarlı trafik kazaları bu sayı içerisinde yer almamaktadır.

³ Son 10 yılın kaza istatistiklerini görölmesi açısından bu tarih aralığı tercih edilmiştir.

⁴ Alkol, uyuşturucu veya uyarıcı maddelerin etkisi altında araç sürme.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu alışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazar Katkıları

Yazar, çalışmanın tümünü tek başına gerçekleştirmiştir.

ıkar atışması

Yazarlar açısından ya da nc taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar atışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Alford, J. (1998). A public management road less travelled: Clients as co-producers of public services. *Australian Journal of Public Administration*, 57(4), 128-137. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8500.1998.tb01568.x>
- Alford, J. (2016). Co-production, interdependence and publicness: Extending public service-dominant logic. *Public Management Review*, 18(5), 673-691. <https://doi.org/10.1080/14719037.2015.1111659>
- Bovaird, T., Ryzin, G.G. V., Loeffler, E., & Parrado, S. (2015). Activating citizens to participate in collective co-production of public services. *Journal of Social Policy*, 44(1), 1-23. <https://doi.org/10.1017/S0047279414000567>
- Bovaird, T. (2007). Beyond engagement and participation: User and community coproduction of public services. *Public Administration Review*, 67(5), 846-860. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6210.2007.00773.x>
- Bovaird, T., & Loeffler, E. (2013). We're all in this together: Harnessing user and community co-production of public outcomes. In C. Staite (ed.), *Making sense of the future: Do we need a model of public services*. University of Birmingham, Institute of Local Government Studies and Third Sector Research Centre Governance International, 1-13.
- Bovaird, T., Flemlia, S., Loeffler, E., & Osborne, S. P. (2017). Debate: Co-production of public services and outcomes. *Public Money & Management*, 37(5), 363-364. <https://doi.org/10.1080/09540962.2017.1294866>
- Brudney J. L., & England, R. E. (1983). Toward a definition of the coproduction concept. *Public Administration Review*, 43(1), 59-65. <https://doi.org/10.2307/975300>
- olak, . (2021). Kamu yönetimi, katılımcılık ve vatandaşın değişen rolü: Semenden ortak üretici vatandaşa. *Memleket Siyaset Yönetim*, 16(35), 37-72.
- Delice, M. (2012). Hız, alkol ve genel trafik denetimlerinin trafik kazaları üzerindeki etkilerinin incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 27-44.

- Denhardt, R. B., & Denhardt, J. V. (2000). The new public service: Serving rather than steering. *Public Administration Review*, 60(6), 549-559. <https://doi.org/10.1111/0033-3352.00117>
- Duggett, M. (2002). Kamu yönetimlerinde değişim: sonraki adımlar. *Amme İdaresi Dergisi*, 35(2), 1-9.
- Emniyet Genel Müdürlüğü (2021a). Aylık Trafik İstatistik Bülteni. 14.08.2021 tarihinde <http://www.trafik.gov.tr/kurumlar/trafik.gov.tr/04-Istatistik/Aylik/temmuz21.pdf> adresinden erişilmiştir.
- Emniyet Genel Müdürlüğü (2021b). Karayolu Trafik Güvenliği Strateji Belgesi 2021-2030. 08.02.2022 tarihinde http://trafik.gov.tr/kurumlar/trafik.gov.tr/01-Haberler/03-2021/2021_2030-Karayolu-Trafik-Guvenligi-Strateji-Belgesi.pdf adresinden erişilmiştir.
- Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı. 11.08.2021 tarihinde <http://www.trafik.gov.tr/fahri-trafik-mufettisligi-uygulamasi-devam-ediyor> erişilmiştir.
- Eijk, C. V., & Steen, T. (2016). Why engage in co-production of public services? Mixing theory and empirical evidence. *International Review of Administrative Sciences*, 82(1), 28-46. <https://doi.org/10.1177/0020852314566007>
- Fledderus, J., Brandsen, T., & Honingh, M. (2014). Restoring trust through the co-production of public services: A theoretical elaboration. *Public Management Review*, 16 (3), 424-443. <https://doi.org/10.1080/14719037.2013.848920>
- Freeman, R. E. (2010). Strategic management: A stakeholder approach. Cambridge University Press.
- Hughes, O. E. (2014). *Kamu İşletmeciliği & Yönetimi*. BigBang Yayınları.
- Kinoshita, Y., Dollery, B., & Yamazaki K. (2020). Creating institutional advantage: Local government co-production with community groups. *Asia Pacific Journal of Public Administration*, 42(3), 170-187. <https://doi.org/10.1080/23276665.2020.1776624>
- Lamba, M., & ztop, S. (2019). Kamu hizmeti sunumuna vatandaş katılımı (retişim): Antalya emniyet müdürlüğü toplum destekli polislik rneği. *Sayıştay Dergisi*, 113, 103-127.
- Mevzuat (2021a). 14.08.2021 tarihinde <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=2918&MevzuatTur=1&MevzuatTerTip=5> adresinden erişilmiştir.
- Mevzuat (2021b). 12.08.2021 tarihinde <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=17235&MevzuatTur=7&MevzuatTerTip=5> adresinden erişilmiştir.
- Nabatchi, T., Sancino, A., & Sicilia, M. (2017). Varieties of participation in public services: The who, when, and what of coproduction. *Public Administration Review*, 77(5), 766-776. <https://doi.org/10.1111/puar.12765>
- Osborne, S. P., & Strokosch, K. (2013). It takes two to tango? Understanding the co-production of public services by integrating the services management and public administration perspectives. *British Journal of Management*, 24(S1), 31-47. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12010>

- Osborne, S. P. (2018). From public service-dominant logic to public service logic: Are public service organizations capable of co-production and value co-creation?. *Public Management Review*, 20(2), 225-231. <https://doi.org/10.1080/14719037.2017.1350461>
- Ostrom, E. (1996). Crossing the great divide: Coproduction, synergy, and development. *World Development*, 24(6), 1073-1087. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(96\)00023-X](https://doi.org/10.1016/0305-750X(96)00023-X)
- Özay, İ. H. (2017). *Günişliğinde Yönetim*. Filiz Kitabevi.
- Percy, S. L. (1981). *Citizen coproduction of community safety and security* [Unpublished Doctoral Dissertation]. Department of Political Science. Indiana University.
- Pestoff, V. (2014). Collective action and the sustainability of co-production. *Public Management Review*, 16(3), 383-401. <https://doi.org/10.1080/14719037.2013.841460>
- Saylam, A. (2021). Kamu yönetiminde elektronik vatandaş katılımını etkileyen faktörler ekseninde türk kamu yönetimi için bir ortak yapım portal önerisi: milletinkarari.gov.tr. *Kaytek Dergisi*, 3(1), 81-101.
- Sümer, N., & Kaygısız, Ö. (2015). Türkiye’de denetleme, cezalar ve trafik güvenliği göstergeleri arasındaki ilişkiler: 2008-2012 Yılları analizi. *Turk J Public Health*, 13(3), 193-205. <https://doi.org/10.20518/thsd.11797>
- Tutum, C. (1971). İdari reformda başlıca yaklaşımlar. *Amme İdaresi Dergisi*, 4(2), 32-45.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2021). Karayolu trafik kaza istatistikleri 2020. 11.08.2021 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Karayolu-Trafik-Kaza-Istatistikleri-2020-37436> adresinden erişilmiştir.
- Verschuere, B., Brandsen, T. & Pestoff, V. (2012). Co-production: The state of the art in research and the future agenda. *Voluntas*, 23, 1083–1101. <https://doi.org/10.1007/s11266-012-9307-8>
- Voorberg, W. H., Bekkers, V. J. J. M., & Tummers, L. G. (2015). A systematic review of co-creation and co-production: Embarking on the social innovation journey, *Public Management Review*, 17(9), 1333-1357. <https://doi.org/10.1080/14719037.2014.930505>
- Weber, M. (2017). *Bürokrasi ve Otorite*. Adres Yayınları.
- Wilson, W. (1961). İdarenin İncelenmesi. *Türk Siyasi İlimleri Derneği Yayınları, Siyasi İlimler Seri: 1*, Yenilik Basımevi, 53-73.
- Yayla, Y. (2010). *İdare Hukuku*. Beta Basım.



Araştırma Makalesi / Research Article

Hizmet Oryantasyonluluk Üzerinde Duygusal Zeka, Duygusal Emek ve Ego Durumları Etkilerinin İncelenmesi: Konaklama İşletmeleri Örneği*

Çağrı İzci¹

Öz

Araştırmanın amacı hizmet oryantasyonluluğu üzerinde duygusal zeka, duygusal emek ve transaksyonel analiz ego durumlarının etkilerinin belirlenmesidir. Bu doğrultuda, Muğla ilinde faaliyet gösteren 4 ve 5 yıldızlı otellerdeki 960 çalışana anket uygulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; hizmet oryantasyonluluk üzerinde duygusal zeka boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme ve duyguların kullanımı ile duygusal emek boyutlarından derin ve samimi davranışın pozitif, yüzeysel davranışın ise negatif etkisinin olduğu saptanmıştır. Bunun yanında, hizmet oryantasyonluluk üzerinde eleştirel ebeveyn ve isyankar çocuk ego durumunun negatif, destekleyici ebeveyn ego durumunun ise pozitif ve anlamlı etkileri bulunmuştur. Yetişkin, doğal çocuk ve itaatkar çocuk ego durumunun ise hizmet oryantasyonluluk üzerinde anlamlı bir etkisi ortaya çıkmamıştır.

Anahtar Sözcükler: Ego Durumları, Hizmet Oryantasyonluluk, Duygusal Zeka, Duygusal Emek.

Investigation of the Effects of Emotional Intelligence, Emotional Labor and Ego States on Service Orientation: The Case of Hospitality Business

Abstract

The aim of the study is to examine whether emotional intelligence, emotional labor and transactional analysis ego states have an effect on service orientation. Accordingly, a questionnaire was applied to 960 employees in 4 and 5 star hotels operating in Muğla. According to the results of the research, it has been determined that while others' emotion appraisal and use of emotion dimension of emotional intelligence, deep acting and genuine acting dimension of emotional labor have positive effect on service orientation; surface acting dimension has a negative effect on service orientation. However, negative effects of critical parent and rebellious child ego states, positive and significant effect of nurturing parent ego states on service orientation were detected. Adult, free child and compliant child ego states did not have a significant effect on service orientation.

Keywords: Ego States, Service Orientation, Emotional Intelligence, Emotional Labor.

* Bu çalışma Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda Dr. Öğr. Üyesi Ayşe Gamze ÇİFTÇİ AYTEKİN danışmanlığında Çağrı İZCİ tarafından "Hizmet Oryantasyonluluk Üzerinde Duygusal Zeka ve Duygusal Emek Etkisinin Transaksyonel Analiz Ego Durumları Açısından İncelenmesi: Bir Alan Araştırması" başlığı ile tamamlanarak 26.08.2021 tarihinde savunulan Doktora tezinden türetilmiştir.

¹ Arş. Gör. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, cagriizci@mu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-1271-9413>

Atıf: İzci, Ç. (2022). Hizmet oryantasyonluluk üzerinde duygusal zeka, duygusal emek ve ego durumları etkilerinin incelenmesi: Konaklama işletmeleri örneği. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40 (3), 605-632.

GİRİŞ

Müşteri ile daha yoğun etkileşimlerin olduğu hizmet sektöründe rekabet edebilmek adına iletişimin, ana bir araç görevi üstlendiği ifade edilebilir. Özellikle turizm sektöründe olumlu geri bildirimlerin elde edilebilmesi ve hizmetin tekrar tercih edilmesi noktasında çalışan-müşteri iletişiminin etkinliği, müşteri memnuniyetinin oluşturulmasını sağlayabilmektedir.

İletişim; bilgilerin, anlamların ve duyguların paylaşıldığı iki yönlü bir etkileşimdir. Etkili bir iletişim; doğru bilginin iletilmesine, kişinin duygu ve niyetinin diğerleri tarafından anlaşılmasının sağlanmasına, nazik bir tutumun gösterilmesine, kişilerarası uyuşmazlıkların önlenmesine ve yanlış anlaşılmaların azaltılmasına imkan vermektedir (Li vd., 2019). Küresel piyasalarda rekabetin gitgide daha da artması, işletmeler için iç ve dış iletişim sistemlerinin geliştirilmesini zorunlu hale getirmektedir. Farklı sektörlerde olduğu gibi, hizmet sektörü içinde yer alan konaklama endüstrisi açısından da etkili bir iletişim sisteminin olması; üretkenlik ve rekabet edebilirlikte anahtar rol oynamaktadır (Wolvin, 1994). Dolayısıyla hizmet işletmelerinin başarısı büyük ölçüde çalışanların müşteriler ile kişilerarası ilişkilerini yönetme yeteneğine bağlı olmaktadır (Nikolich ve Sparks, 1995). Heaney ve Goldsmith (1999) tarafından yapılan araştırmada; müşteriler, almış oldukları hizmete yönelik bilgileri ne kadar iyi algıladıkları, söz konusu hizmet ile ilgili olarak algıladıkları risklerin de o kadar azalacağı ve müşterilerin hizmeti yeniden satın alma davranışına yönelebilecekleri sonucuna ulaşılmıştır (Akt. Schneider ve Coşkun, 2008).

Konaklama endüstrisi bir ülkenin yaşam tarzını ifade eden ve turizm sektörüne ana destek sağlayan bir endüstri halini almıştır. Konaklama endüstrisi, Avrupa ekonomisinin gayri safi hasılasına ve işgücü oranlarına önemli katkılarda bulunmaktadır. Bu endüstri, Avrupa Birliği'nde 9.5 milyon insana direkt olarak işgücü olanağı sağlamakta olup, gayri safi hasılaya %3.7'lik bir finansal katkı sunmaktadır (Ariza-Montes vd., 2017). Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre 2001 yılından bu yana 2018 yılı, ülkemizin yabancılar, yurt dışında ikamet eden vatandaşlarımız ve Türkiye'de ikamet eden vatandaşlarımız dahilinde 45.6 milyon kişi ile toplam olarak en fazla konuk tarafından ziyaret edildiği yıl olmuştur. Turizm geliri de bir önceki seneye göre %12.3 artarak 29.5 milyar dolara ulaşmıştır. Türkiye 2001 yılından 2019'un ikinci çeyreğine kadar yaklaşık olarak 480 milyar dolar turizm geliri elde etmiştir. Bununla beraber Dünya genelinde etkisi gösteren koronavirüs salgını, insan yaşamını ve organizasyonların faaliyetlerini direkt olarak etkilediğinden ülkemizde de 2020 yılı 2001 yılından sonra en düşük ziyaretçi sayısı ve turizm gelirinin elde edildiği yıl olmuştur (Türkiye İstatistik Kurumu [TUİK], 2021). Türkiye, Avrupa ve dünyadaki gelişimi düşünüldüğünde konaklama endüstrisinin ülke ekonomilerindeki yeri gitgide daha önemli olabilecektir. Bu önem dikkate alındığında konaklama sektörü çalışanlarının rolü, sektör kuruluşları açısından çok daha kritik olabilmektedir (Ariza-Montes vd., 2017).

Hizmet sektörünün ekonomi üzerindeki etkisinden dolayı, hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamada derin bir anlayışa sahip olmalı ve sunacakları hizmetleri bu ihtiyaçlara göre dizayn etmelidirler (Navarro vd., 2015). Müşteri istek ve ihtiyaçlarının karşılanmasında, işgörenlerin hizmet verme yatkınlığı, verilen hizmetin kalitesini belirleyebilmektedir. İşgörenlerin hizmet odaklı hareket edebilmelerinde müşterilerle kurmuş oldukları iletişim yapısı, bu hareketin verimliliğini ortaya çıkarmaktadır.

İnsan hayatında duygu, düşünce ve davranışlar birbirine bağlı usurlardır. Bu üçlemde yer alan duygular; insanların biyolojik, sosyal ve bilişsel açıdan yönlendirilmesini sağlamaktadır.

Özellikle konaklama hizmetleri gibi müşteri-personel etkileşiminin oldukça yüksek olduğu sektörlerde duygular ve ruh hali, müşteri memnuniyetinin ölçülmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Koç ve Boz, 2014). Duyguların etkili bir şekilde yönetilmesi, değerlendirilmesi ve iletişim sırasında doğru duygu durumunun seçilmesi, karşı tarafın isteklerini anlamada ve yerine getirmede avantaj sağlayabilmektedir. Bu bakımdan işgören-müşteri iletişimde duyguların, hizmetin başarıyla sonuçlandırılıp sonuçlandırılmamasında doğrudan etkisinin olduğunu ifade etmek mümkündür.

Bu çalışmada, konaklama sektörü çalışanlarının duygusal zeka düzeyleri, duygusal emek davranışları ve transaksyonel analiz ego durumlarının hizmet oryantasyonluluğu üzerinde etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. Ulusal ve uluslararası yazın incelendiğinde bu çalışmanın, hizmet oryantasyonluluğu üzerinde duygusal zeka, duygusal emek ve transaksyonel analiz ego durumlarının etkilerinin incelendiği ilk çalışma olması nedeniyle alanyazına önemli katkılar vereceği düşünülmektedir. Ayrıca, çalışmanın turizm sektöründe uygulanmış olması, elde edilecek sonuçlar bakımından diğer hizmet sektörlerine (sağlık, eğitim, bankacılık vb.) de ciddi doneler sağlayabileceği umut edilmektedir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Hizmet Oryantasyonluluk

Konaklama sektöründeki işletmeler, küreselleşme ve özelleştirmeden kaynaklanan rekabetçi baskı ile baş edebilmek ve endüstri içerisinde ayakta kalabilmek için, müşteri taleplerini eşsiz bir şekilde karşılamak, müşterilere kaliteli bir hizmeti etkili olarak sağlamak durumundadırlar (Tang, 2014). Müşteri isteklerine uygun bir şekilde cevap verebilmek ve hizmet sunabilmek için de çalışanların karşı tarafın ihtiyaçlarını anlamada birtakım yetenek ve iletişim becerilerine sahip olması gerekmektedir.

Hizmet oryantasyonluluğu; “başarılı bir hizmetin sunumu ve ortaya çıkarılmasında kullanılan bir dizi örgütsel uygulamalar setidir” (Lee vd., 1999: 60). Hogan vd. (1984: 167) hizmet oryantasyonluluğunu; “yardımcı, düşünceli, işbirlikçi ve anlayışlı olma eğilimi olarak tanımlamaktadırlar.” Lynn vd. (2000: 279) ise hizmet oryantasyonluluğunu, “hizmet kalitesini destekleyen organizasyonel politika, uygulamalar ve prosedürler olarak açıklamaktadır.” Başka bir açıdan hizmet oryantasyonluluğu, işgörenin kişilik özellikleri ile hizmet çevresi arasındaki etkileşim olarak ifade edilmektedir (Kim, 2011).

Kotler vd. (1996), nazik ve samimi bir hizmet isteniliyorsa, nazik ve samimi insanların işe alınması gerekliliğini savunmaktadır. Çalışanlara, işin gerektirdiği birtakım teknik becerilerin öğretilebileceğini, ancak onlara samimi ve kibar olmayı öğretmenin oldukça zor olacağını iddia etmektedirler. Hizmet oryantasyonluluğunda kaliteli işgörenlerin işe alınması, müşteriye sunulan hizmetin ve örgütlerin başarısı açısından kritik bir role sahiptir (Baydoun vd., 2001). Müşterileri için yüksek bir hizmet oryantasyonluluğa sahip işletmeler de daha gerçekçi bir talep tahmini ve hizmet uyumu sunup, müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anladıklarından ötürü rakiplerinden daha iyi bir performans sergilemektedirler (Ziggers ve Henseler, 2016).

Küreselleşme çağında otel endüstrisinde yaşanan rekabet seviyesi en üst noktalara ulaşmıştır. Oteller bu rekabette güçlü bir pozisyon elde etmek ve sürdürülebilir başarıyı yakalamak için, müşteri isteklerini daha etkin olarak takip eden ve karşılayan kuruluşlar haline gelmelidirler (Grissemann vd., 2013). Oteller gibi konaklama işletmelerinde yüksek hizmet oryantasyonu olan çalışanlar ile müşterilere karşı güçlü bir bağlılık sağlanabilir. Sağlanan bağlılık

ile müşteri talepleri daha kolay algılanabilmekte, ayrıca söz konusu çalışanlar kendilerini müşteri beklentilerinin karşılanmasına gönüllü bir şekilde adanarak müşteri memnuniyetinin geliştirilmesine yardımcı olabilmektedirler (Zhu vd., 2017).

Hizmet oryantasyonluluğu; bir iletişim yeteneği ve farklılaşma aracı olup işletmelerin farklılaşma düzeyini etkin bir şekilde arttırmaya imkan tanıyan, pek çok müşterisi için geniş bir hizmet yelpazesi sunmaya olanak sağlayan bir strateji olarak tanımlanmaktadır (Wu, vd., 2008: 1248-1249). Hizmet oryantasyonu, tüketicilere kapsamlı ve profesyonel hizmet öğelerinin sağlanmasını amaçlamaktadır. Aynı zamanda, müşteri odaklı faaliyetlerin kurulmasına ve rekabet avantajı geliştirilmesine yardımcı olmakta dolayısıyla müşteri değeri ve şirket performansının artmasına da fayda sağlamaktadır (Vaish vd., 2016). Keillor vd. (1999), hizmet oryantasyonluluğuna sahip bir satış personelinin satış süreci boyunca daha fazla müşteri bilgisi sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda hizmet karşılandıktan sonra da müşteri ihtiyaçlarına özen gösterdiğini belirtmişlerdir. Wu vd. (2008) ise, hizmet oryantasyonlu firmaların tüm hizmet süresi boyunca tüketicilere profesyonel ve eksiksiz hizmetler sunma kapasitesine sahip olduğunu ifade etmişlerdir.

Hizmet oryantasyonu kültürüne sahip hizmet kuruluşları, yeni müşteriler çekebilir, var olan müşterileriyle daha fazla iş yapabilir, daha az müşteri kaybına uğrayabilir, fiyat rekabetinden kendini koruyabilir ve müşterilerinden daha az şikayet alabilmektedirler (Kim vd., 2005). Dolayısıyla hizmet işletmelerinin, hizmet oryantasyonunu ölçen birtakım testler kullanarak hizmet oryantasyonu yüksek olan işgörenleri işe seçmesinin pek çok konuda işletmelere fayda sağlayacağı görülmektedir.

1.2. Duygusal Zeka

Günümüzde işverenlerin sadece iyi derecelere sahip olan çalışanlara bakış açısı uzun vadeli olmamaktadır. Artık iş dünyasının taleplerini karşılayabilen ve devamlı değişen örgüt iklimine ve organizasyon gerekliliklerine uyum sağlayabilen adaylar işgörenlerin ilgisini daha fazla çekmektedir (Mohzan vd., 2013).

İnsan beynindeki limbik sistem (duygulardan sorumlu) frontal korteksten (rasyonel süreçlerden sorumlu) daha büyüktür. İnsan beyninin duygusal süreçleri işleme eğilimi rasyonel süreçleri işleme eğiliminden daha fazladır. Ayrıca, limbik sistemden (beynin duygusal kısmı) frontal kortekse (beynin rasyonel kısmı) gönderilen sinyallerin sayısı, tam tersi durumdan 10 kez daha fazla olmaktadır. Bu durum plansız bir satın alma süreci ile açıklandığında, bir satın alma durumunda duygusal tepkilerin tüm satın alma sürecinin %95'ini oluşturabildiğini söylemek mümkündür (Koç ve Boz, 2014). Bu bakımdan müşterilerin duygusal tepkileri, sunulmuş olan hizmetin memnuniyetini, söz konusu hizmeti tekrar satın alma niyetini ve bu hizmetle ilgili çevrelerine tavsiye verme niyetlerini etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle duygusal tepkiler, memnuniyetin, şikayetlerin ve ağızdan ağıza iletişim faaliyetlerinin doğrudan belirleyicisi olmaktadır (Kim ve Park, 2016).

Duygusal zeka, “duyguların uyarlanabilir şekilde kullanılması yeteneğidir” (Kernbach ve Schutte, 2005: 438). Goleman (1995) duygusal zekayı, kişinin kendisinin, başkalarının ya da grupların duygularını belirleme, değerlendirme ve kontrol etme becerisi olarak tanımlamıştır. Goleman (1995) bir başka açıdan duygusal zekayı, bireyin kendi duygularının farkında olması, duyguları yönetebilmesi, kendini motive edebilmesi, diğer insanların duygularının farkında olması ve duygular aracılığıyla ilişkiler kurması olarak açıklamaktadır. Duygusal zeka, kişisel ve toplumsal refahı arttırmayı ve insan yaşamının vazgeçilmez bir unsuru olan duygusal

yeterliliklerin geliştirilmesini hedefleyen eğitici, sürekli ve kalıcı bir süreci ifade etmektedir (Salavera vd., 2017). Mayer ve Salovey (1997) duygusal zekayı duygusal bilginin anlaşılmasına gerek duyulmadan işlenmesi ve algılanması, duyguların iyi bir şekilde algılanmasına veya tam olarak tecrübe edilmesine gerek duyulmadan anlaşılması ve yönetilmesi olarak ifade etmişlerdir. Duygusal zeka çok yönlü bir yapı olup bireyin kendi duygularını anlamasını, diğerlerinin duygularının farkedilmesini ve doğru şekilde değerlendirilmesini, bireyin kendi duygularını yönetmesini ve düzenlemesini, kişisel gelişim gibi değerli sonuçların elde edilmesi için kişinin duygularından faydalanmasının sağlanmasını içermektedir (Bozionelos ve Singh, 2017).

Duygusal zeka, örgütsel yaşam içerisinde önemli bir role sahiptir. Kararlarımızda ve davranışlarımızda kritik bir rol oynamaktadır. Örgütlerin başarısına katkı sağlayan ana etken duygusal zeka olup, çalışanların iş performansının gelişmesini etkilemektedir (Bangun ve Iswari, 2015). Örgütsel perspektiften bakıldığında, duygusal zekanın işe alım ve alınan işgörenin elde tutulması, yetenek gelişimi, takım çalışması, çalışan bağlılığı, moral, yenilik, üretkenlik, verimlilik, satışlar, gelir düzeyi, hizmet kalitesi ve müşteri sadakati üzerindeki olumlu katkısı görülebilmektedir (Masrek vd., 2015). Ayrıca duygusal zeka, başarılı bir yönetici veya lider olununun yanı sıra kaynakların pazarlık sonucu elde edilip organize edilmesi, fırsatların tespiti ve bunlardan yararlanılması, stres yönetimi, müşteri kazanımı ve bunun devamlılığının sağlanması gibi girişimcilik konuları ve sosyal etkileşimler açısından pek çok değişken üzerinde ciddi etkilere sahip olmaktadır (Ngah vd. 2016). Duygusal zekanın, hizmet temsilcisi gibi kişisel etkileşim içeren roller üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu yaygın bir şekilde kabul edilmektedir (Prentice ve King, 2013). Duygusal zeka çalışanların performanslarına, daha pozitif tutumların, davranışların ve sonuçların oluşmasına önemli katkı sağlayan bir faktör olarak ileri sürülmüştür (Sony ve Mekoth, 2016).

1.3. Duygusal Emek

Alicia Grandey psikolog ve duygusal emek alanında öncü bir araştırmacı olmadan önce Starbucks'ta barista olarak çalışırken "gün sonunda eve gelirdim ve yüzüm acırdı" diyerek pozitif duyguları ve tebessümü karşı tarafa yansıtmanın yorucu bir durum olduğunu ifade etmiştir (Choi vd., 2019). Günümüzde müşterilere hizmet açısından konaklama endüstrisinin önemi geçmiş yıllara göre giderek artmaktadır. Bu durumu McKinsey şirketi tarafından yapılan araştırmada hizmet personelinin pozitif etkileşim alan müşterilerin %85'ten fazlası daha fazla ürün satın alma eğilimi, pozitif etkileşim alınmadığı zaman ise %70'ten daha fazla müşterinin daha az ürün satın alma eğilimi göstermesi destekler niteliktedir (Lee vd., 2016).

Hizmet işletmeleri müşterileriyle uzun vadeli ilişkiler kurmanın önemini vurgulamaktadırlar. Hizmet çalışanlarının uygun duygu durumlarını yansıtmaları müşterilerden pozitif tutumlar elde edilmesini sağlayarak müşteri memnuniyetinin arttırılmasına olanak tanımaktadır. Bu sebeple hizmet personelinin duygusal dışavurumlarının pozitif olması beklenmektedir (Seeger-Guttman ve Medler-Liraz, 2018)

Duygusal emek, hizmet standartları ya da davranış kurallarına uygun olmak için çalışanların pozitif bir ifade (neşeli olma, güler yüz gibi) sergilemesi ve negatif duygularını gizlemesi olarak bilinmektedir (Choi vd., 2019). Duygusal emek, "bir maaş karşılığı insanların farkedeceği şekilde yüz ve beden görüntülerinin yansıtılması için duyguların yönetilmesi anlamına gelmektedir" (Hochschild, 1983: 7). Hizmet endüstrisinde duygusal emek, örgütsel davranış kurallarına uygun olarak müşterilerle iletişime geçmek için hislerin ve ifadelerin ayarlanması olarak da ifade edilebilmektedir. Duygusal emek, örgütsel davranış kurallarına

uygun duyguların sergilenmesi için bazen hislerin abartılmasını, gizlenmesini ya da olduğundan farklıymış gibi yansıtılmasını içerebilmektedir.

Duygusal emek davranışları üç boyutta incelenmektedir. Bunlar yüzeysel davranış, derin davranış ve samimi davranıştır. Yüzeysel davranış, kişinin gerçek duygularını karşılamayan duyguların dışı yansımış görüntüsünü ifade etmektedir. Yüzeysel davranış; çalışanların jest, ses ya da tonlamaları gibi dış görüntüleri üzerinde bir değişiklik ile gerçekten hissedilmeyen duyguların ihtiyaç duyulan duygulara göre taklit edilmesini içermektedir (Chu vd., 2012). Yorgun bir garsonun gözde bir müşterisini gördüğü anda yüzüne sahte bir gülüş kondurması bir yüzeysel davranış örneğidir (Burch vd., 2013). Derin davranış; gösterilmesi gereken duyguların yansıtılması ve samimi olarak hissedilmesi için çalışanların göstermiş olduğu çabayı ifade eder. Yüzeysel davranışın aksine derin davranış, bir örgütün ihtiyaç duyduğu duyguların yansıtılması adına çalışanların içsel düşünce ve hislerini kontrol etmesi ve düzenlemesi yoluyla sarfettikleri emek olarak ortaya çıkmaktadır. Yüzeysel davranışta “yapıyormuş gibi yapma” durumu varken, derin davranışta ise “kendini bir başkasının yerine koyma” durumunun var olduğu söylenebilir. Derin davranışta; çalışanlar müşterileri anlayabilmekte, farklı durumlar için empati yapabilmekte, müşterilerin hislerini kendi hisleri gibi algılayabilmektedirler (Lee ve Ok, 2014; Lam ve Chen, 2012). Derin davranış, örgütsel davranış kurallarına uygun olan duyguların sergilenmesi için kişinin var olan duygularını değiştirmektedir (Luo vd., 2019). Örneğin, bir kabin ekibi gülme hissi içinde olmadığı zaman gülmeme isteğinin bastırılmasında derin davranış süreci başlamaktadır. Kabin ekibi örgütsel beklentilerin karşılanması adına duygularını değiştirmeye çalışması neticesinde ekibin gülme davranışı yolculara gerçekçi görünmektedir (Okabe, 2017). Samimi davranış ise hissedilen duyguların yansıtılan duygular ve davranış kuralları ile uyumlu olması durumudur. Bir barmenin canı sıkın bir müşterisini ferahlatmaya çalışırken samimi bir şekilde ilgi göstermesi gibi (Chu ve Murrmann, 2006). Yüzeysel ve derin davranışta hislerin bilinçli ve stratejik olarak manipüle edilmesine ilişkin bir çaba söz konusu iken, samimi davranışta ise hisler spontane bir şekilde herhangi bir çaba olmadan gelişmektedir. Doğal olarak hissedilen duygular ile örgütsel davranış kuralları örtüştüğünde işgörenin yüzeysel veya derin davranış sergilemesine gerek kalmayacaktır (Anderson, 2014).

1.4. Transaksiyonel Analiz Ego Durumları

Sosyal psikolojinin bir bileşeni olan TA (Transaksiyonel Analiz), iletişimin geliştirilmesinde kullanılan bir metottur. TA, nasıl davrandığımız ve diğerleriyle nasıl iletişime geçtiğimizi inceler. Kişilerarası bir teori olan TA, öncelikle insanlar arasındaki sosyal ilişkilere ve sosyal bir çevre içerisinde kişilik gelişimine odaklanmaktadır. Adından da çağrıştırdığı üzere transaksyonların (etkileşim) analizi olan TA, söz konusu sosyal değişimin bireyin kişiliğini ve yaşam tarzını nasıl şekillendirdiği ile ilgili olmaktadır (Dragoi vd., 2011; Sirridge, 1980). Başka bir ifadeyle TA, bireyin kendi kişiliği ile ilgili problemlerin farkına varabildiği bir davranış metodunu ve bunun neticesinde kişilerarası ilişkiler üzerinde daha iyi bir kontrole sahip olunmasını sağlayan kişilik yapısını ifade etmektedir (Ikemi ve Sugita, 1975).

TA bütün sosyal roller açısından kişi ve grup problemlerinin ifade edilmesinde bir dil olarak görülen sembolik bir sistemdir (Childs-Gowell, 1977). TA, gelecek oryantasyonlu bir teori olup sağlığın korunmasında da önemli etkisi bulunmaktadır. TA sayesinde kendimizi değiştirmemiz sağlıklı yaşamının fonksiyonel yollarını keşfetmemize yardımcı olarak özellikle stresin azaltılmasını sağlamaktadır (Murakami vd., 2006).

Berne (1963, 1964) tarafından geliştirilen TA formülasyonu; ego durumları, transaksyonlar, temas iletileri, zamanın yapılandırılması, yaşam pozisyonları ve yaşam senaryosu bileşenlerinden oluşmaktadır (Akt. Wachtel, 1980: 457)

Berne (1966: 364) ego durumunu, uygun bir davranış modeli ile doğrudan ilişkili olan tutarlı bir duygu ve deneyim biçimi olarak ifade etmiştir. Berne (1961: 17) daha önce, olgusal olarak ego durumunu bir konuya ilişkin uygun duygular sistemi; operasyonel olarak tutarlı davranış kalıpları seti; pragmatik olarak da ilişkili davranış kalıplarının sergilenmesinde teşvik edici olan duyguların sistemi olarak açıklamıştır. Ego durumları ebeveyn, yetişkin ve çocuk ego durumu olarak üçe ayrılmaktadır.

Transaksiyonel analiz sıfat tarama testi ölçeği (ACL), kişilerin iletişim stillerinin belirlenmesi metodu olup ego durumlarının tanımlanmasında kullanılabilir (Booth ve Manning, 2006: 277).

**Tablo 1: Ego Durumları ile Önemli Ölçüde Bağdaşan Sıfatlar
(Sıfat Tarama Listesi Transaksiyonel Analiz Ölçeği-ACL)**

Eleştirel Ebeveyn	Koruyucu Ebeveyn	Yetişkin	Doğal Çocuk	Uygulu Çocuk
Otakrat	Şefkatli	Dikkatli	Maceracı	Kaygılı
Sert	Düşünceli	Becerikli	Sevecen	Kayıtsız
Talepkar	Affedici	Açık düşünceli	Sanatçı ruhlu	Tartışmacı
Dominant	Cömert	Liyakatli	Enerjik	Kibirli
Kusur bulucu	Hoşgörülü	Adil	Coşkulu	Beceriksiz
Şiddetli	Yardımsaver	Mantıklı	Heyecanlı	Sızlanmacı
Tahammülsüz	Kibar	Sistemli	Nükteli	Şaşkın
Dırdırcı	Takdir edici	Organize	Hayalperest	Savunmacı
İnatçı	Sempatik	Hassas	Yapmacıksız	Muhtaç
Önyargılı	Müsamahalı	Akılcı	Keyif düşkün	Aceleci
Sabit fikirli	Anlayışlı	Gerçekçi	Çekici	Çekingen
Ciddi	Bencil	Makul	Spontan	Karamsar
Acımasız	olmayan	düşünen	Çekinmez	Gergin
	Sıcakkanlı	Duygusuz		

Kaynak: Williams ve Williams (1980: 124)

Ebeveyn ve çocuk ego durumlarında otomatik olarak karşılık verme durumu varken sadece yetişkin ego durumunda eyleme geçmeden önce veriler hakkında düşünme ve hesap etme söz konusudur (Wachtel, 1980).

Ebeveyn ego durumu, bireyin ailesinden ya da birtakım önemli kişilerden etkilenecek aldığı kurallar, kodlar, normlar, önyargılar ve değerlendirmeler bütünüdür (Ciucur, 2013: 582). Ebeveyn ego durumu kendi içerisinde ikiye ayrılmıştır. Bunlar; eleştirel ebeveyn ego durumu ve koruyucu (destekleyici) ebeveyn ego durumudur (Solomon, 2003: 15). Eleştirel ebeveyn ego durumu, kişiliğin yapılması gereken şeyleri bize söyleyen, yanlış yaptığımızda söylenip durarak kendimizi suçlu hissettiren tarafıdır (Dzik, 1976: 33). Koruyucu ebeveyn ego durumu yardımcı olma, önemseme, yönlendirme, takdir etme, yatıştırma ve desteklemeyi içerir (O’Hearne, 1999: 135; Adams, 2009: 240).

Yetişkin ego durumu; rasyonel olarak düşünebilme, ne şekilde ve nasıl davranacağımıza karar verebilme yeteneğidir (Kenward, 2013: 1096). Yetişkin ego durumu kişiliğin objektif, mantıksal, gerçekçi ve olgun tarafını oluşturmakla birlikte bilgi verme üzerine kuruludur (Wachtel, 1980).

Kişiliğin pek çok yönden en değerli kısmı olan çocuk ego durumu, bir çocuğun aile hayatına kattığı çekicilik, memnuniyet ve yaratıcılık gibi değerler açısından bireyin yaşamına katkıda bulunmasıdır. Çocuk ego durumu sezgisellik, spontanlık, haz alma ve yaratıcılık üzerine kuruludur (Berne, 1964).

Çocuk ego durumu iki kısımda incelenmektedir. Bunlar: Doğal çocuk ve uygulu çocuk ego durumlarıdır. Doğal çocuk ego durumu keyif düşkün, düşünmeden hareket eden, eğitilmemiş, dışavurumcu ve kendini beğenmiş tavırlarla ifade edilen ego durumudur. (Adams, 2009: 242-243). Uygulu çocuk ego durumu kişiliğimizin aile gibi otorite figürlerinden öğrenilenlere uyum sağlamayı ifade eden yanıdır. Bazen de aileden birtakım kısıtlayıcı mesajlara maruz kalınmaktadır. Bu durumda ilgili mesajlara uymak yerine onlara karşı çıkılır. Bazı yazarlar (Amundson, 1976; Avary, 1976; Drye, 1974; Edwards, 1976; Ernst; 1973) uygulu çocuk ego durumunu itaatkar ve isyankar çocuk ego durumu olarak ikiye ayırmaktadır (Akt. Kuijt, 1978: 24). İtaatkar çocuk ego durumu; uyum, çekingenlik, acizlik, kendini haksız hissetme gibi durumların söz konusu olduğu çocuk ego türüdür (Kuijt, 1978: 24). İsyankar çocuk ego durumu; şikayetçi, itaatsiz, öfkeli, inatçı, kinci, incitici gibi sıfatları niteleyen durumların söz konusu olduğu çocuk ego türüdür (Sani ve Karim, 2005; Akt. Kuijt, 1978: 25).

1.5. Değişkenler Arasındaki İlişkiler

Duygusal zeka seviyeleri diğer çalışanlardan daha fazla olan kişiler, işyerindeki zorluklarla mücadele etmek için duygularını kullanıp kendilerinin ve diğerlerinin pozitif bir ruh hali içerisinde olmasını sağlayarak çevresindekileri bir amaç doğrultusunda motive etmektedir (Keskin vd., 2016). Yüksek duygusal zekaya sahip çalışanlar örgütsel görevlerle ilgili istenmeyen davranışların önemli ölçüde azaltılmasını sağlamaktadırlar. Bu kişiler iş arkadaşlarıyla daha insani ilişkiler kurarak onların hislerini daha iyi algılamakta, problemler ortaya çıktığında gönüllü bir şekilde rollerinin dışında davranışlarda bulunarak bunlarla ilgili çözümler geliştirmekte, bir diğer ifadeyle kendilerini buldukları organizasyona adamaktadırlar (Jung ve Yoon, 2012). Bu bağlamda duygusal zekaları yüksek konaklama endüstrisi çalışanları, etkili şekilde duygularını kullanabilen ve karşısındakilerin duygularını önceden anlayabilen bir yapıda olduklarından hizmet oryantasyonluluklarını olumlu yönde etkileyebileceği düşünülmektedir. Bu doğrultuda aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

H₁:Duygusal zekanın alt boyutu olan kendi duygularını değerlendirme hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

H₂:Duygusal zekanın alt boyutu olan başkalarının duygularını değerlendirme hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

H₃:Duygusal zekanın alt boyutu olan duyguların kullanımı hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

H₄:Duygusal zekanın alt boyutu olan duyguların düzenlenmesi hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

Marques vd. (2018) tarafından otel ve seyahat acentalarında çalışan 283 işgörenin katılımıyla yapılan çalışmada duygusal emek stratejileri üzerinde hizmet / müşteri oryantasyonluluğun etkisi araştırılmıştır. Sonuç olarak, hizmet oryantasyonluluğun derin davranışı desteklediği bulgusuna ulaşılmıştır. Bununla beraber gerçek duyguların sergilenmesinin personel başarısını, duygu aktarımını, iş tatminini ve duygusal bağlılığı geliştirdiği sonucu elde edilmiştir. Hizmet endüstrisi genelinde konaklama endüstrisi özelinde müşterilere samimi ve nazik davranmak çalışanların sunmuş oldukları hizmet açısından artı bir değer oluşturmaktadır. Pek çok yönetici sıcakkanlı ve neşeli personele sahip olmanın müşteri memnuniyetiyle güçlü bir bağlantısının olduğuna, müşteri bağlılığı ve sadakatini arttırdığına inanmaktadır. Bazı işletmeler çalışanlarının duygusal ifadelerini yansıtmalarını ve davranış düzenlemelerini sağlamak adına açık bir şekilde davranış kurallarını ortaya koymaktadırlar. “Her hizmet için neşeli bir tutum sergile” ya da “her misafir ile girdiğin etkileşimde coşkulu ve enerjik bir tavır ortaya koy” işletmelerin çalışanları için oluşturdukları talimatlardan bazılarıdır (Chu ve Murrmann, 2006: 1181). Bu kapsamda müşteriler ile etkileşimlerinde uygun duygu durumlarını yansıtabilen otel çalışanlarının hizmet oryantasyonluluklarını pozitif yönde etkileyebileceği düşünülmektedir. Bu doğrultuda aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

H₅:Duygusal emeğin alt boyutu olan yüzeysel davranış hizmet oryantasyonluluğu negatif olarak etkiler.

H₆:Duygusal emeğin alt boyutu olan derin davranış hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

H₇:Duygusal emeğin alt boyutu olan samimi davranış hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

Moon, Yeon ve Choi (2018) tarafından belli başlı uçak firmalarındaki 164 uçuş görevlisinin katılımıyla gerçekleştirilen çalışmada görevlilerin ego durumlarının iş tatminlerini ve hizmet oryantasyonluluğunu nasıl etkilediği araştırılmıştır. Çalışma sonucunda uçuş görevlilerinin iş tatminleri üzerinde sadece doğal çocuk ego durumunun anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu açıklanmıştır. Bunun yanında hizmet oryantasyonluluk üzerinde bütün ego durumlarının anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Transaksyonel Analiz, insan ilişkilerinde problemlerin çözümü aşamasında yardımcı olan en etkili psikolojik teorilerden biridir (Murakami vd., 2006). Transaksyonel Analiz teorisine göre insanların birbirleri ile etkileşimlerinde ebeveyn, yetişkin ve çocuk ego durumlarına sahip oldukları belirtilmektedir (Hadzi-Pesic vd., 2014e). Bu bağlamda ilgili ego durumlarının her biri farklı bir kişilik yapısına karşılık gelebilmektedir. Dolayısıyla söz konusu ego durumlarının etkili bir iletişimde önem kazanacağı ifade edilebilir. İlgili yazın irdelendiğinde, transaksyonel analiz ego durumlarının etkisinin incelendiği araştırmalar mevcut olup (Nwinyokpugi ve Titus, 2018; Levin, 2015; Nims, 1981; Boholst, 2003; Meagher, 1981; Çam ve Akkoyun, 2001; Roark ve Vlahos, 1983; Schaefer, 1976; Goldberg ve Summerfield, 1982; Gilmour, 1981; Loffredo, 1998; Craig ve Olson, 1988; Kleinewiese, 1980; Loffredo vd., 2002; Trautmann ve Erskine, 1981) Moon vd. (2018) ve Bennete (1999) araştırmalarının dışında ego durumları ile hizmet oryantasyonluluk ilişkisinin irdelendiği çalışmaya rastlanılmamıştır. Turizm sektörü içerisinde destekleyici tavırlar içerisinde olma müşterilere hizmet sunumunda anlayışlı, hoşgörülü ve yardımsever olmayı sağlayacağından bu durumun hizmet verme yatkınlıklarını da pozitif şekilde etkileyeceği düşünülmektedir. Yine yetişkin ego durumuna sahip turizm çalışanları daha dikkatli, mantıklı ve adil bir yapıda olacağından, bu yapı hizmet oryantasyonluluklarını daha olumlu hale getirebilecektir. Bununla birlikte otel çalışanlarının itaatkar tavırlar içerisinde olması ise her türlü koşula uyum

sağlayabilecek bireyler olarak hizmet verebilmelerini sağlayabilmektedir. Eleştirel ego durumlarına sahip turizm çalışanları daha tahammülsüz ve önyargılı olduklarından bu durumun hizmet verebilme yetkinliklerini olumsuz olarak etkileyeceği düşünülmektedir. Diğer yandan doğal çocuk ve isyankar çocuk ego durumuna sahip otel çalışanlarının daha spontan, kinci ve şikayetçi gibi özellikleri olmasından ötürü bu durumun da hizmet oryantasyonluluklarını olumsuz etkileyeceği düşünülmektedir.

Tüm bu anlatılanlardan hareketle konaklama sektörü çalışanlarının müşteriler ile iletişimlerinde hangi ego durumuna sahip olduğunun bilinmesi hizmet oryantasyonlu işgörenin istihdam edilmesi açısından etkili sonuçlar sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu doğrultuda aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

H₈:Transaksiyonel analiz ego boyutlarından eleştirel ebeveyn ego durumu hizmet oryantasyonluluğu negatif olarak etkiler.

H₉:Transaksiyonel analiz ego boyutlarından destekleyici ebeveyn ego durumu hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

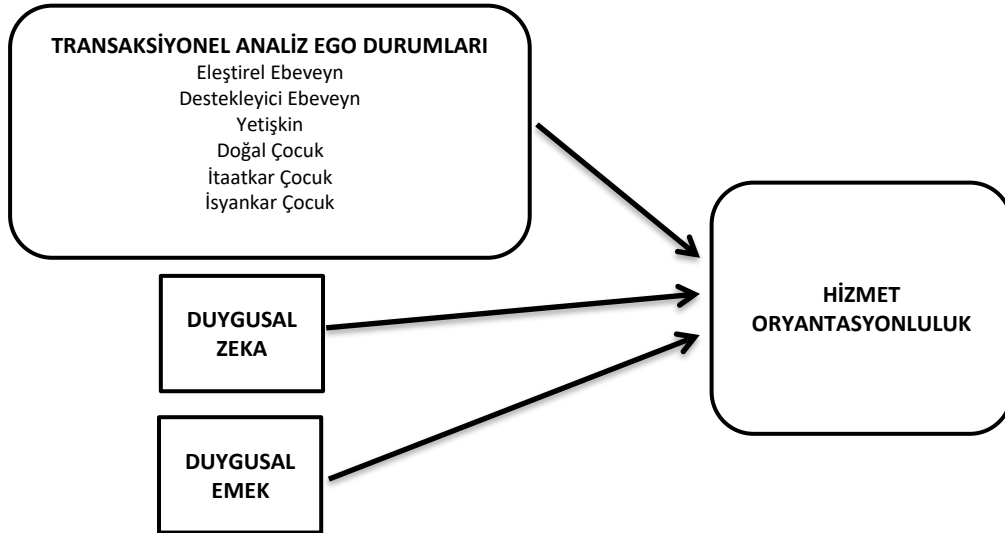
H₁₀:Transaksiyonel analiz ego boyutlarından yetişkin ego durumu hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

H₁₁:Transaksiyonel analiz ego boyutlarından doğal çocuk ego durumu hizmet oryantasyonluluğu negatif olarak etkiler.

H₁₂:Transaksiyonel analiz ego boyutlarından itaatkar çocuk ego durumu hizmet oryantasyonluluğu pozitif olarak etkiler.

H₁₃:Transaksiyonel analiz ego boyutlarından isyankar çocuk ego durumu hizmet oryantasyonluluğu negatif olarak etkiler.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Geliştirilen hipotezler ışığında araştırmanın modeli yukarıdaki gibi Şekil 1’de gösterilmiştir.

2. YÖNTEM

2.1. Katılımcılar

Araştırma evrenini Muğla ilinde faaliyet gösteren 4 ve 5 yıldızlı otel çalışanları oluşturmaktadır. Balıkesir Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'nun 03.09.2020 tarihli 19928322/300/34887 sayılı yazısına istinaden araştırma verilerinin elde edilebilmesi için anketlerin uygulanabilmesinde etik açıdan gerekli izinler alınmıştır. Hair vd. (1998) örneklem büyüklüğünün gözlenen değişkenlerin minimum 5 katı olması gerektiğini, daha kabul edilebilir örneklem büyüklüğünün ise gözlenen değişkenlerin 10 katı olması gerektiğini belirtmişlerdir (Akt. Kamaruddin ve Abeysekera, 2013) Dolayısıyla araştırmada gözlenen değişkenlerin sayısı 72 olduğundan daha kabul edilebilir bir örneklem hacmi için 720 (72x10) katılımcıya ulaşmak amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak araştırma için toplamda 1500 kişiye anket formu bırakılmış, bırakılan formlardan 1040'ına geri dönüş olmuştur. Ancak 80 kişiye ait veri uygun şekilde doldurulmadığından araştırma kapsamına alınmamıştır. Sonuç olarak araştırmanın örneklemini 960 otel çalışanı oluşturmaktadır.

2.2. Veri Toplama Araç ve Teknikleri

Anket formu toplamda beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde çalışanların sosyo-demografik özelliklerinin ortaya çıkarılması amacıyla 9 ifadeye yer verilmiştir.

İkinci bölümde hizmet oryantasyonluluğu ölçmek için Donavan vd., (2004) tarafından geliştirilen hizmet oryantasyonluluk ölçeği kullanılmıştır. Ölçek; müşteriye özel ve önemli olduğunu hissettirme ihtiyacına boyutuna ait 4, müşterinin ihtiyaç ve isteklerini okuma/anlama ihtiyacı boyutuna ait 4, hizmetleri başarılı bir şekilde sunma arzusu boyutuna ait 3 ve kişisel ilişki kurma ihtiyacı boyutuna ait 2 ifade olmak üzere toplamda 4 boyut ve 13 ifadeden oluşmaktadır. Ölçeğin Başoda (2012) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarının yapıp Türkçe'ye uyarlandığı hali kullanılmıştır.

Üçüncü bölümde çalışanların duygusal zekalarını ölçmek amacıyla Wong ve Law'un (2002) ölçeği kullanılmıştır. WLEIS (Wong ve Law Emotional Intelligence Scale) ölçeği, her bir boyutta 4 ifade olmak üzere kendi duygularını değerlendirme, başkalarının duygularını değerlendirme, duyguların kullanımı ve duyguların düzenlenmesi şeklinde 4 boyut ve toplamda 16 ifadeden oluşmaktadır. Orijinal ölçeğin iç tutarlılığını gösteren güvenilirlik katsayıları 4 boyut için 0.83 ile 0.90 arasında değişmektedir (Wong ve Law, 2002). Ölçeğin Ilgın (2010) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarının yapıp Türkçe'ye uyarlandığı hali kullanılmıştır.

Dördüncü bölümde duygusal emek davranışlarını ölçmek için Diefendorff vd. (2005) tarafından Grandey (2003) ve Kruml ve Geddes'in (2000) duygusal emek ölçeklerinin bazı ifadelerinin uyarlanması sonucu oluşturulan duygusal emek ölçeği kullanılmıştır. Ölçek; yüzeysel davranış boyutuna ait 6, derin davranış boyutuna ait 4, samimi davranış boyutuna ait 3 ifade olmak üzere toplamda 3 boyut ve 13 ifadeden oluşmaktadır. Ölçeğin orijinal halininin güvenilirlikleri yüzeysel davranış boyutu için 0.92, derin davranış boyutu için 0.85, samimi davranış boyutu için 0.83'tür. Ölçeğin Basım ve Beğenirbaş (2012) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarının yapıp Türkçe'ye uyarlandığı hali kullanılmıştır.

Beşinci bölümde TA ego durumlarını ölçmek için Varan (2007) (Akt. Şengül, 2008) tarafından geliştirilen 120 maddelik ego durumları ölçeğinin Şengül (2008) tarafından kullanılan 30 maddelik kısaltılmış formu kullanılmıştır. Kullanılan kısa form ölçeği; eleştirel ebeveyn, destekleyici ebeveyn, yetişkin, doğal çocuk, itaatkar çocuk ve isyankar çocuk ego durumu olmak

üzere her boyutta 5 madde ile toplamda 6 boyuttan oluşmaktadır. Şengül (2008) tarafından kullanılan TA ego durumları kısa form ölçeğine ait sorulara ilişkin içerik geçerliliği 3 farklı psikolog tarafından doğrulanmış, yapı geçerliliği ve güvenilirlik çalışması da yine Şengül (2008) tarafından gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin iç tutarlılığını gösteren güvenilirlik katsayısı 0.79 olarak hesaplanmıştır.

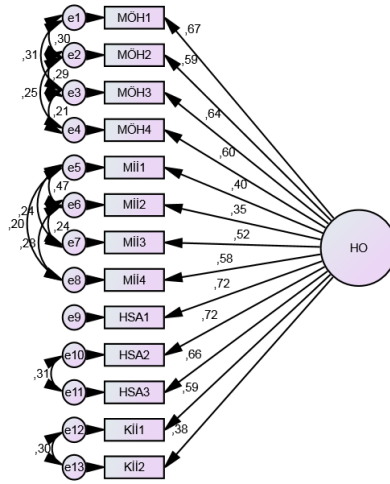
2.3. Analizler

Çalışmada yapı geçerliliğini test etmek üzere IBM SPSS AMOS 23.0 paket programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Sonrasında çalışmaya ilişkin değişken ve boyutların güvenilirlikleri test edilmiştir. Araştırma değişkenleri arasındaki ilişkilerin incelenmesinde ise yine IBM SPSS AMOS 23.0 paket programı aracılığıyla yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır.

3. BULGULAR

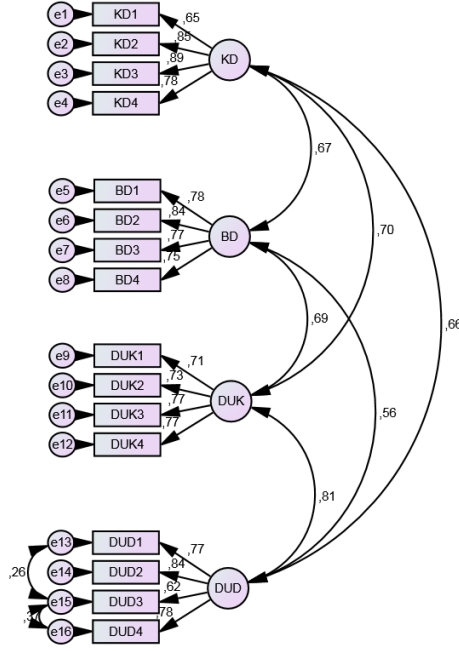
Çalışmada öncelikle doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir (Kline, 2011) sınırlar dahilinde olduğu ve modelin veriye iyi bir şekilde uyum sağladığı anlaşılmıştır. Tüm maddelere ilişkin faktör yükleri 0.3'ün üzerinde (Hair vd., 2014) ve anlamlı bulunmuştur. Yalnızca TA ego durumları ölçeğine ait iki madde düşük faktör yükünden ötürü analizlerden çıkarılmıştır.

Şekil 2: Hizmet Oryantasyonluluk Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları



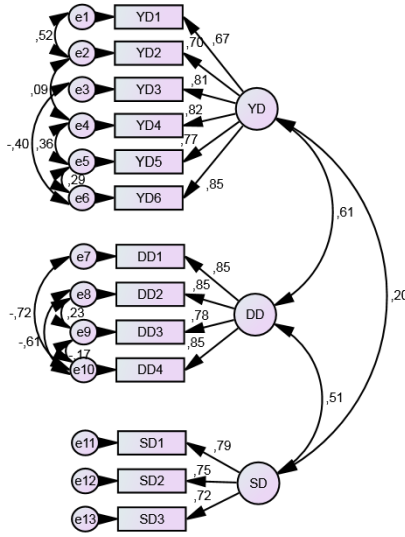
[$\chi^2/s.d.$: 6.335; RMSEA: 0.077; RMR: 0.016; NFI: 0.928; CFI: 0.938; GFI: 0.946; TLI: 0.909]

Şekil 3: Duygusal Zeka Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları



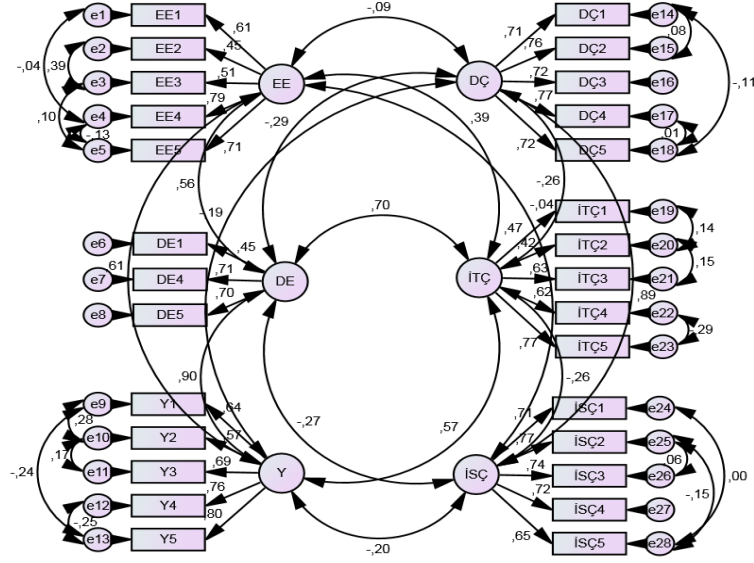
[$\chi^2/s.d.$: 4.427; RMSEA: 0.060; RMR: 0.029; NFI: 0.953; CFI: 0.963; GFI: 0.947; TLI: 0.954]

Şekil 4: Duygusal Emek Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları



[$\chi^2/s.d.$: 4.589; RMSEA: 0.061; RMR: 0.048; NFI: 0.968; CFI: 0.975; GFI: 0.962; TLI: 0.963]

Şekil 5: TA Ego Durumları Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları



[$\chi^2/s.d.$: 4.089; RMSEA: 0.057; RMR: 0.052; NFI: 0.883; CFI: 0.909; GFI: 0.906; TLI: 0.892]

Yapı geçerliliği test edilten sonra hizmet oryantasyonluluk ölçeğine ilişkin yapılan güvenilirlik analizi sonucunda genel Cronbach's Alpha katsayısı 0.875, müşteriye özel ve önemli olduğunu hissettirme ihtiyacı boyutunun 0.821, müşterinin ihtiyaç ve isteklerini okuma/anlama ihtiyacı boyutunun 0.763, hizmetleri başarılı bir şekilde sunma arzusu boyutunun 0.786, kişisel ilişki kurma ihtiyacı boyutunun 0.614; duygusal zeka ölçeğine ait genel Cronbach's Alpha katsayısı 0.928, kendi duygularını değerlendirme boyutunun 0.865, başkalarının duygularını değerlendirme boyutunun 0.864, duyguların kullanımı boyutunun 0.832, duyguların düzenlenmesi boyutunun 0.863; duygusal emek ölçeğine ait genel Cronbach's Alpha katsayısı 0.894, yüzeysel davranış boyutunun 0.907, derin davranış boyutunun 0.874, samimi davranış boyutunun 0.795; transaksyonel analiz ego durumları ölçeğine ait genel Cronbach's Alpha katsayısı 0.800, eleştirel ebeveyn ego durumu boyutunun 0.770, destekleyici ebeveyn ego durumu boyutunun 0.649, yetişkin ego durumu boyutunun 0.825, doğal çocuk ego durumu boyutunun 0.853, itaatkar çocuk ego durumu boyutunun 0.719, isyankar çocuk ego durumu boyutunun 0.838 olarak hesaplanmıştır. 0.6 ile 0.8 arasındaki güvenilirlik seviyeleri kabul edilebilir seviyeler olarak görüldüğünden (Gerber ve Hall, 2017; Van Griethuijsen vd., 2015) araştırma için ortaya çıkan değerler güvenilirliğin istenilen düzeylerde olduğunu göstermiştir.

Değişkenler arasındaki ilişkiler Tablo 1'de gösterildiği gibidir. Buna göre yüzeysel davranış ve eleştirel ebeveyn ego durumu haricinde hizmet oryantasyonluluk ile duygusal zeka, duygusal emek ve TA ego durumları boyutları arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

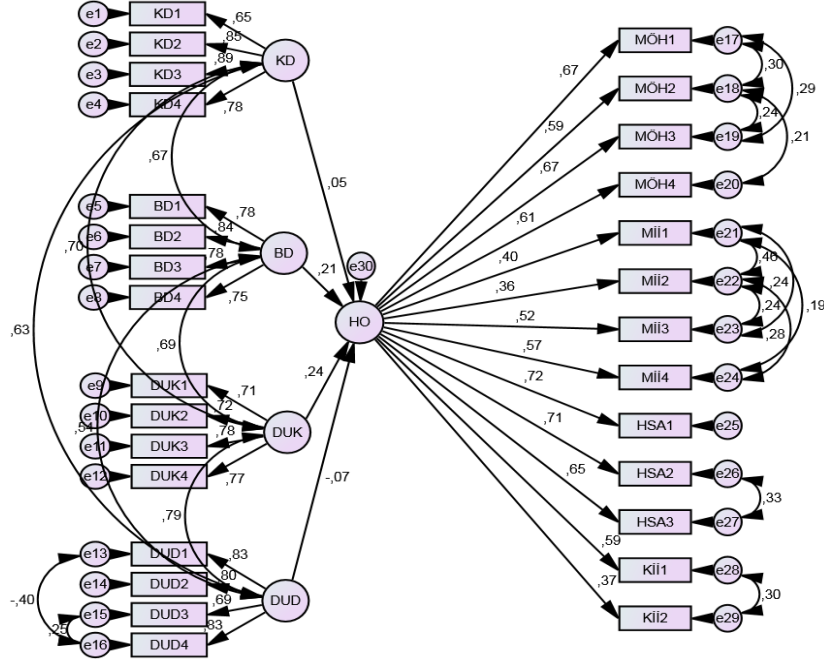
Tablo 2: Değişkenler Arasındaki İlişkiler (Korelasyon Tablosu)

Değişkenler	HO		Duygusal Zeka		Duygusal Emek				Transaksiyonel analiz Ego Durumları					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1.Hizmet Oryantasyonluluk	1													
2.Kendi Duygularını Değerlendirme	.249**	1												
3.Başkalarının Duygularını Değerlendirme	.285**	.598**	1											
4.Duyguların Kullanımı	.258**	.614**	.603**	1										
5.Duyguların Düzenlenmesi	.199**	.552**	.478**	.654**	1									
6.Yüzeysel Davranış	.059	.191**	.188**	.167**	.289**	1								
7.Derin Davranış	.127**	.355**	.337**	.405**	.410**	.556**	1							
8.Samimi Davranış	.187**	.495**	.498**	.501**	.477**	.166**	.442**	1						
9.Eleştirel Ebeveyn Ego Durumu	-.057	.265**	.261**	.278**	.226**	.314**	.330**	.324**	1					
10.Destekleyici Ebeveyn Ego Durumu	.273**	.492**	.537**	.557**	.479**	.103**	.345**	.510**	.313**	1				
11.Yetişkin Ego Durumu	.181**	.555**	.535**	.617**	.515**	.132**	.371**	.546**	.468**	.662**	1			
12.Doğal Çocuk Ego Durumu	-.362**	-.172**	-.171**	-.105**	-.145**	-.012	-.107**	-.113**	-.049	-.222**	-.150**	1		
13.İtaatkar Çocuk Ego Durumu	.242**	.384**	.346**	.384**	.426**	.367**	.492**	.406**	.362**	.482**	.430**	-.186**	1	
14.İsyankar Çocuk Ego Durumu	-.437**	-.165**	-.189**	-.141**	-.173**	-.040	-.114**	-.132**	-.010	-.210**	-.162**	.757**	-.192**	1

**p<0.01

Duygusal zeka ile hizmet oryantasyonluluk arasındaki ilişkinin test edildiği yapısal modele (Şekil 6) ilişkin uyum iyiliği değerleri incelendiğinde, bu değerlerin kabul edilebilir sınırlar dahilinde olduğu ve modelin veri ile uyumlu sonuçlar gösterdiğine ulaşılmıştır.

Şekil 6: Duygusal Zeka ile Hizmet Oryantasyonluluk Arasındaki Doğrudan Etkiler



[$\chi^2/s.d=3.259$; RMSEA=0.049; RMR=0.023; NFI=0.920; CFI=0.943; GFI=0.922; TLI=0.935]

Tablo 3: Duygusal Zeka ve Hizmet Oryantasyonluluk Arasındaki Doğrudan Etkilerin Sonuçları

	Yapısal Yollar	Standardize Edilmemiş Katsayılar	Standardize Edilmiş Katsayılar	Std. Hata	t-değeri	p
Hiz. Ory.	← Kendi Duygularını Değerlendirme	0.017	0.047	0.022	0.810	0.418
Hiz. Ory.	← Başkalarının Duygularını Değerlendirme	0.072	0.206	0.022	3.318	***
Hiz. Ory.	← Duyguların Kullanımı	0.083	0.237	0.032	2.623	0.009
Hiz. Ory.	← Duyguların Düzenlenmesi	-0.021	-0.073	0.020	-1.069	0.285

$\chi^2=1153.569$; $df=354$; $p=.000$

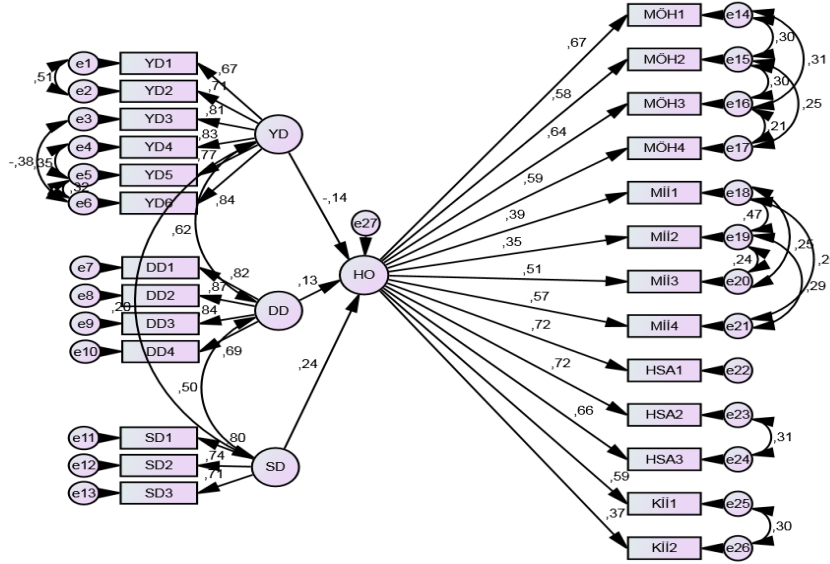
*** $p<0.001$

Hiz. Ory.:Hizmet Oryantasyonluluk

Bu sonuçlara göre duygusal zeka boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme ($\beta=0.206$; $p<0.001$) ve duyguların kullanımı ($\beta=0.237$; $p<0.01$) boyutunun hizmet oryantasyonluluğu pozitif yönde anlamlı olarak etkilediğine ulaşılmıştır. Ayrıca duygusal zeka

boyutlarından kendi duygularını değerlendirme ve duyguların düzenlenmesi boyutlarının hizmet oryantasyonluluk üzerinde anlamlı etkilerinin olmadığı anlaşılmıştır. Buna göre araştırmaya ait H1 ve H4 hipotezleri red, H2 ve H3 hipotezleri kabul edilmiştir.

Şekil 7: Duygusal Emek ile Hizmet Oryantasyonluluk Arasındaki Doğrudan Etkiler



[$\chi^2/s.d=3.645$; RMSEA=0.053; RMR=0.039; NFI=0.922; CFI=0.942; GFI=0.921; TLI=0.932]

Duygusal emek ile hizmet oryantasyonluluk arasındaki ilişkinin test edildiği yapısal modele (Şekil 7) ilişkin uyum iyiliği değerleri incelendiğinde, bu değerlerin kabul edilebilir sınırlar dahilinde olduğu ve modelin veri ile uyumlu sonuçlar gösterdiğine ulaşılmıştır.

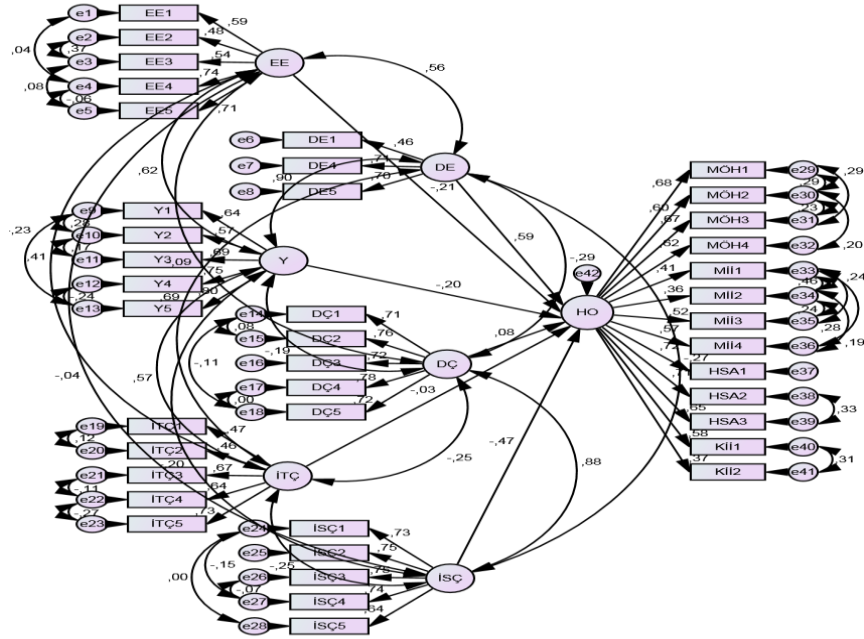
Tablo 4: Duygusal Emek ve Hizmet Oryantasyonluluk Arasındaki Doğrudan Etkilerin Sonuçları

Yapısal Yollar	Standardize Edilmemiş Katsayılar	Standardize Edilmiş Katsayılar	Std. Hata	t- değeri	p
Hiz. Ory. ← Yüzeysel Davranış	-0.058	-0.139	0.021	-2.779	0.005
Hiz. Ory. ← Derin Davranış	0.049	0.134	0.022	2.258	0.024
Hiz. Ory. ← Samimi Davranış	0.116	0.237	0.024	4.882	***

$\chi^2=1009.675$; $df=277$; $p=.000$
 *** $p<0.001$
 Hiz. Ory.:Hizmet Oryantasyonluluk

Bu sonuçlara göre duygusal emek boyutlarından yüzeysel davranış ($\beta=-0.139$; $p<0.01$) boyutunun hizmet oryantasyonluluğu negatif yönde, derin davranış ($\beta=0.134$; $p<0.05$) ve samimi davranış ($\beta=0.237$; $p<0.001$) boyutlarının hizmet oryantasyonluluğu pozitif yönde anlamlı olarak etkilediğine ulaşılmıştır. Elde edilen bu bilgilere göre araştırmaya ait H5, H6 ve H7 hipotezleri kabul edilmiştir.

Şekil 8: TA Ego Durumları ile Hizmet Oryantasyonluluk Arasındaki Doğrudan Etkiler



$[\chi^2/s.d=3.164; RMSEA=0.047; RMR=0.041; NFI=0.864; CFI=0.902; GFI=0.890; TLI=0.890]$

Transaksiyonel analiz ego durumları ile hizmet oryantasyonluluk arasındaki ilişkinin test edildiği yapısal modele (bkz. Şekil 8.) ilişkin uyum iyiliği değerleri incelendiğinde, bu değerlerin kabul edilebilir sınırlar dahilinde olduğu ve modelin veri ile uyumlu sonuçlar gösterdiğine ulaşılmıştır.

Tablo 4: TA Ego Durumları ve Hizmet Oryantasyonluluk Arasındaki Doğrudan Etkilerin Sonuçları

Yapısal Yollar	Standardize Edilmemiş Katsayılar	Standardize Edilmiş Katsayılar	Std. Hata	t- değeri	p
Hiz. Ory. ← Eleştirel Ebeveyn	-0.081	-0.214	0.022	-3.593	***
Hiz. Ory. ← Destekleyici Ebeveyn	0.403	0.589	0.160	2.515	0.012
Hiz. Ory. ← Yetişkin	-0.077	-0.196	0.074	-1.039	0.299
Hiz. Ory. ← Doğal Çocuk	0.022	0.077	0.033	0.662	0.508
Hiz. Ory. ← İtaatkar Çocuk	-0.007	-0.027	0.020	-0.355	0.723
Hiz. Ory. ← İsyankar Çocuk	-0.150	-0.467	0.039	-3.872	***

$\chi^2=2309.532; df=730; p=.000$
 ***p<0.001
 Hiz. Ory.:Hizmet Oryantasyonluluk

Bu sonuçlara göre ego durumlarından eleştirel ebeveyn ($\beta=-0.214; p<0.01$) ve isyankar çocuk ($\beta=-0.467; p<0.01$) boyutlarının hizmet oryantasyonluluğu negatif yönde; destekleyici ebeveyn ($\beta=0.589; p<0.05$) boyutunun ise pozitif yönde anlamlı olarak etkilediğine ulaşılmıştır. Elde edilen bu bilgilere göre araştırmaya ait H8, H9 ve H13 hipotezleri kabul edilmiş, H10, H11 ve H12 hipotezleri red edilmiştir.

4. SONUÇ ve TARTIŞMA

Araştırmanın ilk dört hipotezi sonuçları kapsamında, otel çalışanlarının duygusal zeka boyutlarından başkalarının duygularını değerlendirme ve duyguların kullanımı bakımından hizmet oryantasyonluluklarını pozitif yönde etkilediğine ulaşılmıştır. Buradan başkalarının duygularını iyi biçimde değerlendirebilen ve etkin şekilde duygularını kullanabilen otel çalışanlarının hizmet verme yetkinliklerinin daha fazla olduğu ifade edilebilir. Duygusal zeka boyutlarından kendi duygularını değerlendirebilme ve duyguların düzenlenmesinin hizmet oryantasyonluluk üzerinde bir etkisi bulunmamıştır. Araştırmanın ilk dört hipotezinde ulaşılan sonuçlar daha önce yapılmış olan çalışmalar ile desteklenmiştir (Singh, 2012; Jeon ve Nam, 2012; Park ve Dhandra, 2017)

Araştırmaya ait H5, H6, H7 ve H8 hipotezleri sonuçları doğrultusunda otel çalışanlarının duygusal emek boyutlarının tümü bakımından hizmet oryantasyonluluklarını anlamlı olarak etkilediğine ulaşılmıştır. Bu boyutlardan yüzeysel davranış hizmet oryantasyonluluğu negatif yönde, derin ve samimi davranış ise pozitif yönde etkilemiştir. Buna göre müşterilerine yüzeysel davranan otel çalışanlarının hizmet verme yetkinlikleri düşerken, derin duygularla ve samimi şekilde davranan çalışanların hizmet oryantasyonlulukları artmaktadır. Araştırma ile ilgili hizmet oryantasyonluluk üzerinde duygusal emek boyutlarının etkisini irdeleyen ilgili hipotez sonuçları daha önce gerçekleştirilmiş olan çalışmalarla da desteklenmektedir (Hur vd., 2015; Anaza vd., 2016; Marques vd., 2018).

Araştırmadaki H8, H9, H10, H11, H12, H13 hipotez sonuçları değerlendirildiğinde hizmet oryantasyonluluk üzerinde transaksyonel analiz ego durumlarının etkileri test edilmiştir. Sonuç olarak, destekleyici ebeveyn ego durumunun hizmet oryantasyonluluk üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi bulunmuştur. Yani kurum içerisinde otel çalışanları destekleyici tavırlar içerisindeyse hizmet verme yetkinlikleri de daha fazla olmaktadır. Ayrıca eleştirel ebeveyn ve isyankar çocuk ego durumlarının hizmet oryantasyonluluk üzerinde anlamlı ve negatif etkileri bulunmuştur. Yani otel çalışanlarının eleştirel ve isyankar bir benlik durumuna sahip olması hizmet verme yetkinliklerinin de azalmasına sebep olmaktadır. Bununla birlikte yetişkin, doğal çocuk ve itaatkar çocuk ego durumlarının hizmet oryantasyonluluk üzerinde anlamlı bir etkisi ortaya çıkmamıştır. Diğer bir ifadeyle, yetişkin, doğal çocuk ve itaatkar çocuk ego tavırları sergileyen otel çalışanlarının hizmet verme yetkinlikleri üzerinde sahip oldukları benlik durumlarının bir etkisi olmamaktadır.

Araştırmaya ilişkin tüm sonuçlar değerlendirildiğinde, çalışanların hizmet oryantasyonlulukları üzerinde duygusal zeka ve duygusal emek davranışlarının etkili olmasının yanı sıra transaksyonel analiz ego durumlarının da etkili olabileceği gözlenmiştir. Hizmet oryantasyonu yüksek çalışanlar buldukları kurumda müşterilerle kurmuş oldukları etkileşim ile hizmetin tekrar alınmasını sağlayarak örgütsel performansın artmasına destek olabilmektedirler. Transaksyonel analiz ego durumları, çalışan ile müşteri arasındaki bu etkileşimin kurulmasında bir araç olup birbirinden farklı ego durumları iletişimin yönünü etkileyebilmektedir. Bu açıdan transaksyonel analiz ego durumlarının bilinmesi, işletmeler açısından proaktif bir yaklaşımla hizmet verebilme yetkinliği olan çalışanların bulunmasına imkan tanıyabilecektir.

Uygulayıcılar İçin Öneriler: Yöneticilerin kişisel tepkilerin etkileşiminde kullanılan transaksyonel analiz ego durumlarından faydalanması, hizmet oryantasyonluluğu yüksek bireylere ulaşmada bir araç olacaktır. Bu bağlamda araştırma ile duygusal zeka seviyesi ve

duygusal emek davranışının yanında destekleyici ebeveyn ego durumu tavırları sergileyen kişilerde hizmet oryantasyonluluklarını arttırıcı bir etki gözlemlendiğinden, otel yöneticilerinin söz konusu tavırlar içerisindeki bireyleri seçmesi yüksek hizmet verme yatkınlığına sahip çalışanların bulunmasını sağlayacaktır. Ayrıca otel işletmeleri mevcut çalışanlarının hizmet oryantasyonluluklarının ortaya çıkarılması adına duygusal zeka, duygusal emek ve ego durumlarına ilişkin belirli anketler uygulayarak ortaya çıkan sonuçlara göre çalışanlara eğitimler verilmesi, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini arttırabilecektir.

Araştırmacılar İçin Öneriler: Araştırma duygusal zeka, duygusal emek ve transaksyonel analiz ego durumlarının hizmet oryantasyonluluğa etkisinin ele alındığı ilk çalışmadır. Bu değişkenler iş hayatında önemli sonuçlara yol açabileceğinden dolayı alanyazına farklı doneler verebilmesi açısından araştırmanın farklı sektörlerde değişik meslek grupları için uygulanması önerilebilir. Araştırma bölgesi olarak Muğla il ve ilçelerindeki 4 ve 5 yıldızlı oteller seçilmiştir. Farklı bölgelerde yapılacak olan benzer çalışma ile ulaşılan sonuçlar kıyaslanabilir. Gelecek araştırmalarda hizmet oryantasyonluluk ile işletme performansı ilişkisinde transaksyonel analiz ego durumlarının düzenleyicilik rolü veya hizmet oryantasyonluluk ile müşteri sadakati ilişkisinde transaksyonel analiz ego durumlarının ılımlatırıcı rolünün incelenmesi, ego durumlarının farklı etkilerinin ortaya çıkarılmasında katkısının olabileceği düşünülmektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma için Balıkesir Üniversitesi Etik Kurulu'nun 03.09.2020 tarih ve 199283222-300-34887 sayılı kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

Yazar Katkıları

Yazar çalışmanın tümünü tek başına gerçekleştirmiştir.

Çıkar Çatışması

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Adams, J. R. (2009). Using Winnie the Pooh characters to illustrate the transactional analysis ego states. *Journal of Creativity in Mental Health*, 4(3), 237-248. <https://doi.org/10.1080/15401380903192721>
- Anaza, N. A., Nowlin, E. L., & Wu, G. J. (2016). Staying engaged on the job: the role of emotional labor, job resources, and customer orientation. *European Journal of Marketing*, 50(7/8), 1470-1492. <https://doi.org/10.1108/EJM-11-2014-0682>

- Anderson, L. B. (2014). "There goes another little chip of your heart": Exploring the intersections of communication, emotional labor, and age. Doktora Tezi, Purdue University.
- Ariza-Montes, A., Arjona-Fuentes, J. M., Han, H., & Law, R. (2017). Employee responsibility and basic human values in the hospitality sector. *International Journal of Hospitality Management*, 62, 78-87. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2016.12.001>
- Bangun, Y. R., & Iswari, K. R. (2015). Searching for emotional intelligence measurement in Indonesia context with innovative approach. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 169, 337-345. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.01.318>
- Basım, H. N., & Beğenirbaş, M. (2012). Çalışma yaşamında duygusal emek: Bir ölçek uyarlama çalışması. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(1), 77-90.
- Başoda, A. (2012). *Kişilik özelliği olarak hizmet verme yatkınlığının iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi: Konaklama işletmelerinde bir uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Nevşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Baydoun, R., Rose, D., & Emperado, T. (2001). Measuring customer service orientation: An examination of the validity of the customer service profile. *Journal of Business and Psychology*, 15(4), 605-620. <https://doi.org/10.1023/A:1007823114303>
- Berne, E. (1961). *Transactional analysis in psychotherapy: A systematic individual and social psychiatry*. New York: Grove Press.
- Berne, E. (1964). *Games people play*. New York: Grove Press.
- Berne, E. (1966). *Principles of group treatment*. New York: Oxford University Press.
- Boholst, F. A. (2003). Effects of transactional analysis group therapy on ego states and ego state perception. *Transactional Analysis Journal*, 33(3), 254-261. <https://doi.org/10.1177/036215370303300307>
- Booth, L. A., & Manning, D. J. (2006). Observations of radiographer communication: an exploratory study using transactional analysis. *Radiography*, 12(4), 276-282. <https://doi.org/10.1016/j.radi.2005.09.005>
- Bozionelos, N., & Singh, S. K. (2017). The relationship of emotional intelligence with task and contextual performance: More than it meets the linear eye. *Personality and Individual Differences*, 116, 206-211. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.04.059>
- Burch, G. F., Humphrey, R. H., & Batchelor, J. H. (2013). How great leaders use emotional labor: Insights from seven corporate executives. *Organizational Dynamics*, 2(42), 119-125. <https://10.1016/j.orgdyn.2013.03.005>
- Childs-Gowell, E. (1977). A study of schizophrenics in transactional analysis treatment report of ethnographic research. *International Journal of Nursing Studies*, 14(4), 215-221. [https://doi.org/10.1016/0020-7489\(77\)90022-0](https://doi.org/10.1016/0020-7489(77)90022-0)

- Choi, H. M., Mohammad, A. A., & Kim, W. G. (2019). Understanding hotel frontline employees' emotional intelligence, emotional labor, job stress, coping strategies and burnout. *International Journal of Hospitality Management*, 82, 199-208. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2019.05.002>
- Chu, K. H., Baker, M. A., & Murrmann, S. K. (2012). When we are onstage, we smile: The effects of emotional labor on employee work outcomes. *International Journal of Hospitality Management*, 31(3), 906-915. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2011.10.009>
- Chu, K. H. L., & Murrmann, S. K. (2006). Development and validation of the hospitality emotional labor scale. *Tourism Management*, 27(6), 1181-1191. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2005.12.011>
- Ciucur, D. (2013). The ego states and the "big five" personality factors. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 78, 581-585. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.04.355>
- Craig, R. J., & Olson, R. E. (1988). Changes in functional ego states following treatment for drug abuse. *Transactional Analysis Journal*, 18(1), 68-72. <https://doi.org/10.1177/036215378801800111>
- Çam, S., & Akkoyun, F. (2001). The effects of communication skills training on ego states and problem solving. *Transactional Analysis Journal*, 31(3), 161-166. <https://doi.org/10.1177/036215370103100303>
- Diefendorff, J. M., Croyle, M. H., & Gosserand, R. H. (2005). The dimensionality and antecedents of emotional labor strategies. *Journal of Vocational Behavior*, 66(2), 339-357. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2004.02.001>
- Donavan, D. T., Brown, T. J., & Mowen, J. C. (2004). Internal benefits of service-worker customer orientation: Job satisfaction, commitment, and organizational citizenship behaviors. *Journal of Marketing*, 68(1), 128-146. <https://doi.org/10.1509/jmkg.68.1.128.24034>
- Dragoi, M., Popa, B., & Blujdea, V. (2011). Improving communication among stakeholders through ex-post transactional analysis—case study on Romanian forestry. *Forest Policy and Economics*, 13(1), 16-23. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2010.08.007>
- Dzik, R. S. (1976). Transactional analysis in crisis intervention. *Journal of Obstetric, Gynecologic & Neonatal Nursing*, 5(1), 31-36. <https://doi.org/10.1111/j.1552-6909.1976.tb01271.x>
- Gerber, H., & Hall, N. (2017). *Quantitative research design. Data acquisition-1 day*. Pretoria: HR Statistics
- Gilmour, J. R. (1981). Psychophysiological evidence for the existence of ego states. *Transactional Analysis Journal*, 11(3), 207-212. <https://doi.org/10.1177/036215378101100304>
- Goldberg, H. I., & Summerfield, A. B. (1982). The perception of parent and child ego states. *Transactional Analysis Journal*, 12(3), 223-226. <https://doi.org/10.1177/036215378201200313>

- Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ*. New York: Bantam Books.
- Grandey, A. A. (2003). When “the show must go on”: Surface acting and deep acting as determinants of emotional exhaustion and peer-rated service delivery. *Academy of Management Journal*, 46(1), 86-96. <https://doi.org/10.5465/30040678>
- Grissemann, U., Plank, A., & Brunner-Sperdin, A. (2013). Enhancing business performance of hotels: The role of innovation and customer orientation. *International Journal of Hospitality Management*, 33, 347-356. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2012.10.005>
- Hadzi-Pesic, M., Mitrovic, M., Car, K. B., & Stojanovic, D. (2014). Personality of alcohol addict according to the theory of transactional analysis. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 127, 230-234. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.03.246>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson. R. E. (2014). *Multivariate data analysis*. New International Edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Hochschild, A. R. (1983). *The managed heart*. Los Angeles, CA: University of California Press.
- Hogan, J., Hogan, R., & Busch, C. M. (1984). How to measure service orientation. *Journal of Applied Psychology*, 69(1), 167-173. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.69.1.167>
- Hur, W. M., Moon, T. W., & Han, S. J. (2015). The effect of customer incivility on service employees’ customer orientation through double-mediation of surface acting and emotional exhaustion. *Journal of Service Theory and Practice*, 25(4), 394-413. <https://doi.org/10.1108/JSTP-02-2014-0034>
- Ikemi, Y., & Sugita, M. (1975). The oriental version of transactional analysis. *Psychosomatics*, 16(4), 164-170. [https://doi.org/10.1016/S0033-3182\(75\)71184-2](https://doi.org/10.1016/S0033-3182(75)71184-2)
- İlgin, B. (2010). *Örgütsel vatandaşlık davranışlarının oluşumunda ve sosyal kaytarma ile ilişkisinde, duygusal zekâ ve lider üye etkileşiminin rolü*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Jeon, T. S., & Nam, T. Y. (2012). The effects of emotional intelligence on the customer orientation and customer relationship management performance of hotel employees. *The Journal of Distribution Science*, 10(10), 17-24.
- Jung, H. S., & Yoon, H. H. (2012). The effects of emotional intelligence on counterproductive work behaviors and organizational citizen behaviors among food and beverage employees in a deluxe hotel. *International Journal of Hospitality Management*, 31(2), 369-378. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2011.06.008>
- Kamaruddin, K., & Abeysekera, I. (2013). Intellectual capital and public sector performance. *Studies in Managerial and Financial Accounting*, 27, 1-210. [http://doi.org/10.1108/S1479-3512\(2013\)0000027006](http://doi.org/10.1108/S1479-3512(2013)0000027006)
- Keillor, B. D., Parker, R. S., & Pettijohn, C. E. (1999). Sales force performance satisfaction and aspects of relational selling: Implications for sales managers. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 7(1), 101-115. <https://doi.org/10.1080/10696679.1999.11501824>

- Kenward, L. (2013). Teaching communication via awareness of Berne's personal ego states. *Nurse Education Today*, 33(10), 1096-1098. <https://doi.org/10.1016/j.nedt.2013.03.008>
- Kernbach, S., & Schutte, N. S. (2005). The impact of service provider emotional intelligence on customer satisfaction. *Journal of Services Marketing*, 19(7), 438-444. <https://doi.org/10.1108/08876040510625945>
- Keskin, H., Akgün, A. E., Ayar, H., & Kayman, Ş. S. (2016). Cyberbullying victimization, counterproductive work behaviours and emotional intelligence at workplace. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 281-287. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.11.031>
- Kim, H. J. (2011). Service orientation, service quality, customer satisfaction, and customer loyalty: Testing a structural model. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 20(6), 619-637. <https://doi.org/10.1080/19368623.2011.577698>
- Kim, N. Y., & Park, J. W. (2016). A study on the impact of airline service delays on emotional reactions and customer behavior. *Journal of Air Transport Management*, 57, 19-25. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2016.07.005>
- Kim, W. G., Leong, J. K., & Lee, Y. K. (2005). Effect of service orientation on job satisfaction, organizational commitment, and intention of leaving in a casual dining chain restaurant. *International Journal of Hospitality Management*, 24(2), 171-193. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2004.05.004>
- Kleinewiese, E. (1980). TA with children: Visual representation model of the ego states. *Transactional Analysis Journal*, 10(3), 259-263. <https://doi.org/10.1177/036215378001000318>
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling (3rd ed.)*. New York: The Guilford Press
- Koç, E., & Boz, H. (2014). Psychoneurobiochemistry of tourism marketing. *Tourism Management*, 44, 140-148. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2014.03.002>
- Kotler, P., Bowen, J., & Makens, J. (1996). *Marketing for hospitality and tourism*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice-Hall.
- Kruml, S. M., & Geddes, D. (2000). Exploring the dimensions of emotional labor: The heart of Hochschild's work. *Management Communication Quarterly*, 14(1), 8-49. <https://doi.org/10.1177/0893318900141002>
- Kuijt, J. D. (1978). *Transactional analysis ego states: Subdivisions and definitions determined by latent partition analysis*. Doktora Tezi. University of British Columbia.
- Lam, W., & Chen, Z. (2012). When I put on my service mask: Determinants and outcomes of emotional labor among hotel service providers according to affective event theory. *International Journal of Hospitality Management*, 31(1), 3-11. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2011.04.009>

- Lee, J. J., & Ok, C. M. (2014). Understanding hotel employees' service sabotage: Emotional labor perspective based on conservation of resources theory. *International Journal of Hospitality Management*, 36, 176-187. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2013.08.014>
- Lee, J. J., Ok, C. M., & Hwang, J. (2016). An emotional labor perspective on the relationship between customer orientation and job satisfaction. *International Journal of Hospitality Management*, 54, 139-150. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2016.01.008>
- Lee, Y. K., Park, D. H., & Yoo, D. K. (1999). The structural relationships between service orientation, mediators, and business performance in Korean hotel firms. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 4(1), 59-70. <https://doi.org/10.1080/10941669908722031>
- Levin, P. (2015). Ego states and emotional development in adolescence. *Transactional Analysis Journal*, 45(3), 228-237. <https://doi.org/10.1177/0362153715599990>
- Li, Y., Wang, X., Zhu, X. R., Zhu, Y. X., & Sun, J. (2019). Effectiveness of problem-based learning on the professional communication competencies of nursing students and nurses: A systematic review. *Nurse Education in Practice*, 37, 45-55. <https://doi.org/10.1016/j.nepr.2019.04.015>
- Loffredo, D. A. (1998). The relationships among ego states, locus of control, and dogmatism. *Transactional Analysis Journal*, 28(2), 171-173. <https://doi.org/10.1177/036215379802800211>
- Loffredo, D. A., Harrington, R., & Okech, A. P. (2002). Factor analysis of the ego state questionnaire. *Transactional Analysis Journal*, 32(1), 25-27. <https://doi.org/10.1177/036215370203200104>
- Luo, A., Guchait, P., Lee, L., & Madera, J. M. (2019). Transformational leadership and service recovery performance: The mediating effect of emotional labor and the influence of culture. *International Journal of Hospitality Management*, 77, 31-39. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2018.06.011>
- Lynn, M. L., Lytle, R. S., & Bobek, S. (2000). Service orientation in transitional markets: Does it matter? *European Journal of Marketing*, 34(3/4), 279-298. <https://doi.org/10.1108/03090560010311858>
- Marques, G. S., Correia, A., & Costa, C. M. (2018). The influence of customer orientation on emotional labour and work outcomes: A study in the tourism industry. *European Journal of Tourism Research*, 20, 59-77. <https://doi.org/10.54055/ejtr.v20i.340>
- Masrek, M. N., Osman, M. A. F., Ibrahim, Z., & Mansor, A. N. (2015). Malaysian computer professional: assessment of emotional intelligence and organizational commitment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 172, 238-245. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.01.360>
- Mayer, J. D., & Salovey, P. (1997). *What is emotional intelligence?* In P. Salovey and D. Sluyter (Eds.), *Emotional development and emotional intelligence: Educational implication içinde* (s. 3–31). New York, NY: Basic Books.

- Meagher, J. (1981). Identification of ego states in transactional analysis as a function of intelligence, professional training, and psychodynamic factors. *Transactional Analysis Journal*, 11(3), 260-269. <https://doi.org/10.1177/036215378101100315>
- Mohzan, M. A. M., Hassan, N., & Halil, N. A. (2013). The influence of emotional intelligence on academic achievement. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 90, 303-312. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.07.095>
- Moon, J., Yeon, J., & Choi, J. (2018). The effect of flight attendant's ego state on job satisfaction and customer orientation-focused on transactional analysis. *Journal of the Korean Society for Quality Management*, 46(1), 135-152. <https://doi.org/10.7469/JKSQM.2018.46.1.135>
- Murakami, M., Matsuno, T., Koike, K., Ebana, S., Hanaoka, K., & Katsura, T. (2006). Transactional analysis and health promotion. *In International Congress Series*, 1287, 164-167. <https://doi.org/10.1016/j.ics.2005.12.055>
- Navarro, S., Garzon, D., & Roig-Tierno, N. (2015). Co-creation in hotel-disable customer interactions. *Journal of Business Research*, 68(7), 1630-1634. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.02.007>
- Ngah, R., Salleh, Z., & Sarmidy, R. (2016). Comparative study of emotional intelligence and entrepreneurial orientation between Malaysian and Indonesian university students. *Procedia Economics and Finance*, 37, 100-107. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30099-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30099-5)
- Nikolich, M. A., & Sparks, B. A. (1995). The hospitality service encounter: the role of communication. *Hospitality Research Journal*, 19(2), 43-56. <https://doi.org/10.1177/109634809501900205>
- Nims, M. M. (1981). Hemisphere lateralization and specialization and transactional analysis concepts of ego states. *Transactional Analysis Journal*, 11(3), 213-221. <https://doi.org/10.1177/036215378101100305>
- Nwinyokpugi, P. N., & Titus, U. C. (2018) Transactional analysis and workplace harmony in the hospitality industry, Rivers State, Nigeria. *Saudi Journal of Humanities and Social Sciences*, 3(12), 1476-1484. <https://doi.org/10.21276/sjhss.2018.3.12.20>
- O'Hearne, J. J. (1999). *Transactional analysis in groups*. In J. R. Price, D. R. Heschels and A. R. Price (Eds.), *A guide to starting psychotherapy groups* içinde (s. 133-150). San Diego: Academic Press.
- Okabe, N. (2017). Creating of customer loyalty by cabin crew A study of the relation between emotional labor and job performance. *Transportation Research Procedia*, 25, 149-164. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.387>
- Park, H. J., & Dhandra, T. K. (2017). The effect of trait emotional intelligence on the relationship between dispositional mindfulness and self-esteem. *Mindfulness*, 8(5), 1206-1211. <https://doi.org/10.1007/s12671-017-0693-2>
- Prentice, C., & King, B. E. (2013). Emotional intelligence and adaptability-service encounters between casino hosts and premium players. *International Journal of Hospitality Management*, 32, 287-294. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2012.06.004>

- Roark, M. L., & Vlahos, S. (1983). An analysis of the ego states of battered women. *Transactional Analysis Journal*, 13(3), 164-167. <https://doi.org/10.1177/036215378301300308>
- Salavera, C., Usan, P., & Jarie, L. (2017). Emotional intelligence and social skills on self-efficacy in secondary education students. Are there gender differences? *Journal Of Adolescence*, 60, 39-46. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2017.07.009>
- Schaefer, C. E. (1976). The development of a transactional analysis scale for the adjective check list. *The Journal of Psychology*, 94(1), 59-63. <https://doi.org/10.1080/00223980.1976.9921396>
- Schneider, H., & Coşkun, B. (2008). *Significance and specifics of communication in the service sector*. In F. Keuper and B. Hogenschurz (Eds.), *Sales & Service* (ss. 3-21). Gabler.
- Seger-Guttmann, T., & Medler-Liraz, H. (2018). Hospitality service employees' flirting displays: Emotional labor or commercial friendship? *International Journal of Hospitality Management*, 73, 102-107. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2018.02.008>
- Sirridge, S. T. (1980). *Transactional analysis: promoting ok'ness*. In M. Fine (Ed.), *Handbook on parent education* (ss. 123-152), New York: Academic Press.
- Solomon, C. (2003). Transactional analysis theory: The basics. *Transactional Analysis Journal*, 33(1), 15-22. <https://doi.org/10.1177/036215370303300103>
- Sony, M., & Mekoth, N. (2016). The relationship between emotional intelligence, frontline employee adaptability, job satisfaction and job performance. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 30, 20-32. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.12.003>
- Şengül, C. M. (2008). *Örgüt çalışanlarının kişilik, iş tatmini ve örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişkinin incelenmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Manisa: Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tang, T. W. (2014). Becoming an ambidextrous hotel: The role of customer orientation. *International Journal of Hospitality Management*, 39, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2014.01.008>
- Trautmann, R. L., & Erskine, R. G. (1981). Ego state analysis: A comparative view. *Transactional Analysis Journal*, 11(2), 178-185. <https://doi.org/10.1177/036215378101100218>
- TÜİK, Turizm İstatistikleri, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, E. T.: 02.01.2021
- Vaish, A., Vaish, A., Vaishya, R., & Bhawal, S. (2016). Customer relationship management (CRM) towards service orientation in hospitals: A review. *Apollo Medicine*, 13, 224-228. <https://doi.org/10.1016/j.apme.2016.11.002>
- Van Griethuijsen, R. A., van Eijck, M. W., Haste, H., den Brok, P. J., Skinner, N. C., Mansour, N., Gencer, A. S., & BouJaoude, S. (2015). Global patterns in students' views of science and interest in science. *Research In Science Education*, 45(4), 581-603. <https://doi.org/10.1007/s11165-014-9438-6>

- Wachtel, J. M. (1980). Transactional analysis training for the travel industry. *Annals of Tourism Research*, 7(3), 455-471. [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(80\)90035-3](https://doi.org/10.1016/0160-7383(80)90035-3)
- Williams, K. B., & Williams, J. E. (1980). The assessment of transactional analysis ego states via the adjective checklist. *Journal of Personality Assessment*, 44(2), 120-129. https://doi.org/10.1207/S15327752JPA4402_2
- Wolvin, A. D. (1994). Communication in the hospitality industry. *International Journal of Hospitality Management*, 13(3), 195-199. [https://doi.org/10.1016/0278-4319\(94\)90019-1](https://doi.org/10.1016/0278-4319(94)90019-1)
- Wong, C. S., & Law, K. S. (2002). The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study. *The Leadership Quarterly*, 13(3), 243-274. [https://doi.org/10.1016/S1048-9843\(02\)00099-1](https://doi.org/10.1016/S1048-9843(02)00099-1)
- Wu, C. H. J., Liang, R. D., Tung, W., & Chang, C. S. (2008). Structural relationships among organisation service orientation, employee service performance, and consumer identification. *The Service Industries Journal*, 28(9), 1247-1263. <https://doi.org/10.1080/02642060802230189>
- Zhu, H., Lyu, Y., Deng, X., & Ye, Y. (2017). Workplace ostracism and proactive customer service performance: A conservation of resources perspective. *International Journal of Hospitality Management*, 64, 62-72. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.04.004>
- Ziggers, G. W., & Henseler, J. (2016). The reinforcing effect of a firm's customer orientation and supply-base orientation on performance. *Industrial Marketing Management*, 52, 18-26. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2015.07.011>



Araştırma Makalesi / Research Article

Kadın Yöneticilerin Karşılaştıkları Fırsatlar ve Engeller: Nitel bir Çalışma*

Yaprak Kalafatoğlu¹, Ayşe Alev Torun²

Öz

Dünya genelinde kadınlar işgücüne katılım ve yönetici pozisyonunda temsil açısından erkeklerden daha dezavantajlı konumdadır. Nüfusunun yarısına ekonomik, sosyal ve siyasal hakları tam anlamıyla sunamayan toplumların nasıl gelişeceği şüphelidir. Pek çok ülkede olduğu gibi, Türkiye’de de kadın yöneticilerin sayısı erkeklere oranla daha azdır. Bu nedenle, kadınların yönetici olmalarını engelleyen unsurların tespit edilmesi ve bu engelleri ortadan kaldıracak politikaların oluşturulması önem taşımaktadır. Böylece yönetim kademesinde cinsiyet eşitliği sağlanabilir. Bu çalışmada, kolayda örneklem ile ulaşılan 22 kadın yöneticiye kariyer hikâyeleri ve yöneticiliğe giden süreçteki deneyimleri yarı yapılandırılmış mülakatlar aracılığıyla sorulmuştur. Bulgular betimsel analiz yöntemi ile yorumlanmıştır. Yönetici olmaya giden yolda katılımcıların özveriyle çalışmak ve kendini geliştirmeye önem vermek gibi benzer özellikleri vurguladığı görülmüştür. Ayrıca, üstlerden destek almak, kurumun sağladığı imkânlar gibi yönetici olmayı kolaylaştıran unsurlar olduğu ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte, iş-aile çatışması, erkeklerden kaynaklanan baskılar gibi kadınlar için yönetici olmayı zorlaştırıcı çeşitli unsurlar da tespit edilmiştir. Katılımcıların işyerinde cinsiyet eşitliğine ilişkin farklı görüşlere sahip oldukları anlaşılmıştır. Bulgular, toplumsal cinsiyet çerçevesinde tartışılmıştır. Kadınların yönetici olma sürecini analiz eden nitel araştırmaların, yönetici olma yolunda karşılaşılan zorlukları ve kolaylıkları belirlemek açısından zengin bir veri kaynağı oluşturacağı düşünülmektedir. Bu tip araştırmaların kariyer hedefi olan genç kadınlara bir yol haritası sunması ve toplumsal cinsiyet eşitliği politikalarına katkıda bulunması umulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kadın Yöneticiler, Toplumsal Cinsiyet, Cam Tavan Etkisi.

Opportunities and Challenges Facing Female Managers: A Qualitative Study

Abstract

Women are more disadvantaged than men in terms of representation in managerial positions worldwide. It is questionable how societies that cannot fully offer economic, social, and political rights to half of their population will develop. As seen in many countries, in Turkey, the number of female managers is less than men. Therefore, identifying the factors that prevent women from becoming managers and developing policies to eliminate these obstacles is essential. Thus, achieving gender equality at the management level might be possible. In this study, semi-structured interviews were implemented among 22 female managers who were reached with convenience sampling to learn about their career narratives and experiences during the process leading to management. Findings were interpreted with the descriptive analysis method. On the way to managerial ranks, it was observed that the participants emphasized similar characteristics, such as working devotedly. Several factors making it easy or difficult to become a manager have been revealed. Findings were discussed in the context of gender. It is believed that qualitative research will generate a rich data source for identifying the difficulties and conveniences encountered in this way. The expectation is that such research can provide a roadmap for young women with career goals and contribute to creating gender equality policies.

Keywords: Female Managers, Gender, Glass Ceiling Effect.

* Bu çalışma 3-5 Eylül 2020 tarihlerinde Ankara’da yapılan 26. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresinde sunulmuş bildirinin genişletilmiş halidir.

¹ Sorumlu Yazar (Corresponding Author), Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, yaprak.kalafatoglu@marmara.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-8241-3444>

² Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, atorun@marmara.edu.tr, <http://orcid.org/0000-0002-4205-4176>

Atıf: Kalafatoğlu, Y., Torun, A. A. (2022). Kadın yöneticilerin karşılaştıkları fırsatlar ve engeller: Nitel bir çalışma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40 (3), 633-658.

GİRİŞ

Ülkemizin son yıllarda Dünya Ekonomik Forumu'nun sunduğu Cinsiyet Uçurumu Raporu'nda son sıralarda yer aldığı görülmektedir. Örneğin, 156 ülkenin karşılaştırıldığı 2021 raporunda, kadınlar hem ekonomiye katılım hem de diğer alanlarda oldukça gelişmemiş ülkelerle birlikte listenin en altlarında (Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu, 2021). Toplum olarak ekonomik, sosyal ve eğitim düzeyi açısından kadınlara eşit haklar vermek için çaba harcamamız gerektiği açıktır. Cinsiyetler arası eşitliğe giden yolda, yönetim kademesindeki kadın oranını arttırmak önemli adımlardan biri olarak düşünülebilir.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun [TÜİK] verilerine göre üst düzey ve orta kademe yönetici pozisyonundaki kadın oranı %17,3'tür (TÜİK, 2019). Yönetici pozisyonunda çalışan kadınlar üzerinde yapılan araştırmaların, kadınların karşılaşılabileceği fırsatlar ve engellere ilişkin bilgi vereceği ve böylece yönetim kademelerinde daha dengeli bir cinsiyet dağılımının kurulmasına imkân sağlanacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede, çalışmamızda, kadın yöneticilerin kariyer hikâyeleri aracılığıyla deneyimledikleri zorluklar ve fırsatlar incelenmiştir.

Genel olarak dünyada kadınların yüksek statülü mesleklerde ve yöneticilik pozisyonlarında erkeklerden daha az temsil edilmesi bilişsel sosyal öğrenme teorisi (Bussey ve Bandura, 1999) ile açıklanabilir. Buna göre çocuklar, öncelikle pekiştirme ve cezalandırma sonucu davranışlarını düzenlerken, büyüdükçe öz-düzenleme ve öz-yeterlilik gibi içsel süreçler ile cinsiyetin önemini fark eder ve davranışlarına yön verir. Kız çocukları, ailelerinin etkisi ve medyada maruz kaldıkları cinsiyetçi içerikler sonucunda, gelecekteki konumlarına ilişkin olumsuz yeterlilik inancı taşıyabilir ve böylece örneğin yöneticilik gibi erkeklere daha uygun olduğunu düşündükleri alanlarda çalışmaya aday olmayabilir (Else-Quest ve Hyde, 2021). Bununla birlikte, kadınların statüsünün kültürler arası değişimi sosyal rol teorisi (Eagly ve Wood, 1999) ile açıklanabilir. Teoriye göre bir kültürdeki cinsiyete dayalı iş bölümü toplumsal cinsiyet farklılıklarını yönlendirir. Kadınları ev ve aile içinde konumlandıran ve ilgili görevleri kadına yükleyen cinsiyetçi iş bölümü, erkeklere ise saygınlık ve güç sağlayan roller verir (Else-Quest ve Hyde, 2021). Böylece bazı toplumlarda pilotluk ve cerrahlık gibi meslekler ile yöneticilik gibi statüleri, erkekler oldukça yüksek oranda üstlenirken, bazı toplumlarda ise bu alanlarda daha eşit bir dağılım görülür. The Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness Project [GLOBE] araştırmalarına göre, kurumsal uygulamalarda cinsiyetler arası eşitlik açısından düşük puan elde eden Türkiye'de (7 üzerinden 2.89) kadınların yüksek statülü mesleklerde ve yöneticilikte az temsil edilmesi kültürler arası farklılığa bir örnektir (GLOBE, 2020).

Kadınlar birçok alanda erkeklere oranla daha başarısız algılandığından grup lideri olarak daha az konumlandırılır. Yetkin olmadıkları yönündeki inanç sonucu siyaset ve iş dünyasında liderlik yapmaları zorlaşır ve bu nedenle deneyim elde etmeleri veya başarı kazanmaları engellenir (Dökmen, 2010). Kadınların diğer alanlara göre daha fazla temsil edildiği akademide bile durum pek parlak değildir. Nitekim, akademik kongrelerde açılış konuşmacılarının ve oturum yöneticilerinin genelini erkekler oluşturduğu gibi sunum süreleri ve düzenleyici kurullardaki cinsiyet dağılımı da yine erkekler lehinedir (Corona-Sobrino vd., 2020).

Yöneticiler değerlendirilirken, cinsiyetin neden olduğu çeşitli davranışsal farklılıklardan sıklıkla söz edilir. Algılanan farklılıklar, kadın ve erkek rollerine ilişkin kalıp yargıları da yansıtmaktadır. Toplumsal cinsiyet rollerinin etkisiyle oluşan bu kalıp yargılara, yönetim kademesindeki kadınların "ilişkişel olmaları ve duygusal kararlar almaları", erkeklerin ise "göreve odaklı olmaları ve hırslı yapıları" örnek verilebilir. Bankacılık sektöründe çalışmakta olan

yöneticilerin örneklem grubunu oluşturduğu bir araştırmada, katılımcıların birçoğu, liderlik yönünden cinsiyet farkı olmadığını ifade etmiştir. Cinsiyet açısından fark olduğunu düşünen yöneticiler ise kadınların insani beceriler, erkeklerin ise iş ve genel performans yönünden daha nitelikli olduğunu öne sürmüştür (Nalbant, 2002).

Çoğu zaman ele alınan bir başka cinsiyet farkı da sezgiseliktir. Yönetici olan ve yönetici olmayan katılımcıların öz-değerlendirmeleri ile cinsiyetlerinin karşılaştırıldığı bir araştırma, sezgisellik yönünden yönetici kadınların ve erkeklerin farklılaşmadığını göstermiştir. Yönetici olmayanlar arasında ise kadınlar erkeklerden daha analitik bulunmuştur. Bu çalışmanın sonuçlarına göre, yönetici kadınlar, yönetici olmayan kadınlara göre daha sezgiseldir. Yönetici kadınların, hemcinslerinden daha sezgisel olmalarına karşın, yönetici erkeklerden farklılaşmaması, oyunun kurallarına erkekler tarafından karar verilen ortamlarda, kadınların yükselebilmek için eril davranışları benimsemek durumunda kalmaları ile açıklanmıştır (Hayes, vd., 2004). Ancak bu araştırmanın bulgularının genellenebilmesi için daha fazla çalışmaya ihtiyaç olduğu görülmektedir.

Kadın yönetici oranının düşük olmasının nedenlerinden bir tanesi de davranışsal ve örgütsel önyargıların oluşturduğu bariyerlere (Öğüt, 2006) işaret eden cam tavan sendromudur. Cam tavan sendromu, literatürde sıklıkla cinsiyet bağlamında ele alınmaktadır ancak diğer demografik özellikler sonucu da ortaya çıkabilir; kimi zaman da cinsiyet ve etnik köken gibi özellikler birlikte engel oluşturabilir. Bir araştırmada yükseköğretim kurumlarındaki akademisyenlerin idari görevlerinde algıladıkları cam tavan etkisi demografik özellikler bağlamında incelenmiştir (Tahtaloğlu ve Özgür, 2020). Bulgulara göre, deneyim, medeni durum, üye olunan sivil toplum kuruluşu, mezun olunan üniversite gibi çeşitli değişkenler, akademisyenlerin kendilerine yönelik önyargılar hissetmesine neden olmaktadır. Bu araştırmada kadın akademisyenlerin erkeklere oranla daha fazla cam tavan etkisi algıladığı görülmüştür.

İstanbul'da finansal hizmetler alanında faaliyet gösteren iki kurumda, kadın yöneticiler ile ilgili tutumlar ve kadın yöneticilerin algıladığı cam tavan etkisi araştırılmıştır. Sonuçlar, kadın yöneticilere yönelik olumlu tutumun ortalamanın üzerinde değerlendirildiğini göstermiştir. Bununla birlikte cinsiyetler arasında farklılık vardır. Kadın çalışanlar, kadın yöneticiler için erkeklerden daha olumlu bir tutuma sahiptir. Kadın yöneticiler, erkeklerden daha az olanakla karşılaştıklarını ve performanslarının adaletsiz bir biçimde değerlendirildiğini ifade etmiş ve yükselmek için erkeklerden daha çok çaba sarf etmeleri gerektiğini belirtmiştir (Şener, vd. 2018).

Kadınlar cam tavan sendromuyla mücadele edip yönetici olduklarında da cam uçurum engeli ile ayrımcılığa uğrayabilir. Cam uçurum engeli, örgütte kriz çıktığında, yönetici konumuna kadınların getirilmesini ve böylece olası bir başarısızlığın sorumluluğunun kadınlara yüklenmesini anlatmaktadır (Ryan ve Haslam, 2007). Tahmin edildiği gibi bu olgu kadınlara büyük ölçüde zarar vermektedir. Toplumsal cinsiyet rolleri aileye yönelik yükümlülükleri arttırırken, cam uçurum etkisi de kadınların çalışma ortamında strese girmesine ve iş tatminlerinin düşmesine sebep olabilmektedir. Bununla birlikte, başarısızlığa uğramış bir örgütten ayrılan bir yöneticinin, ileride çalışacağı kurumda yönetici olarak konumlandırılması zorlaşmaktadır (Akbaş ve Korkmaz, 2017).

Araştırmalar, kariyer konusundaki engellere işaret etmenin yanı sıra olumlu etkileri ortaya koyan bulguları da içermektedir. Örneğin, kadın yöneticilerin performansını ve iyi oluşlarını etkileyen bir kavram olarak çalışmaya tutkunluk araştırılmıştır. İstanbul'da bir bankada çalışmakta olan 286 kadın yöneticiyle yapılan bir araştırmada, katılımcıların çalışmaya tutkunluğunun öncelleri ve çıktıkları araştırılmıştır. Çalışmaya tutkunluk kavramı dinçlik,

adanmışlık ve yoğunlaşma boyutlarından oluşan pozitif örgütsel bir tutum olarak tanımlanmıştır. Dinçlik, yüksek düzeyde enerjiyi; adanmışlık, işe gönülden bağlı olmayı; yoğunlaşma ise çalışırken zamanın nasıl geçtiğini fark etmemeyi ifade eder (Schaufeli, vd., 2002). Bulgular, kontrol algısı, ödüller, tanınma ve bireysel ve örgütsel değerlerin uyumunun katılımcıların çalışmaya tutkunluk düzeylerini arttırdığını göstermiştir. Ayrıca çalışmaya tutkunluk psikolojik iyi oluş üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu çalışmaya göre, kadın yöneticilerin gün içinde yaşadıkları olumlu örgütsel deneyimleri, onların daha enerjik hissetmelerini, işleriyle gönül bağı kurmalarını ve çalışırken zamanın su gibi aktığını hissetmelerini sağlamaktadır (Koyuncu, vd., 2006).

Kadın yöneticiler konusuna yönelik çalışmalar çoğu zaman Batı dünyasında yapılmış ve toplumsal cinsiyet çerçevesinde değerlendirilmiştir. Kültür ve toplumsal cinsiyet etkileşimi düşünüldüğünde, bu değerlendirmeleri diğer ülkelere genellemenin doğru bir tabloyu ortaya koymayacağı görülmektedir. Kapsamlı bir sonuca varmak için, çeşitli toplumlarda kültürün kadınların konumu üzerindeki etkisini göz önüne alan araştırmalar yapma gerekliliği doğmuştur.

Örneğin Afrika, toplumsal cinsiyetin; sınıf, ırk, etnik köken gibi çeşitli değişkenlerle etkileşime girerek kadınların işyerlerindeki konumlarını etkilediği bir coğrafyadır. Kuzey Afrika'da kadınların terfi alabilmeleri için çocuklarının bakımında destek verebilecek aile üyelerinin varlığı önemsenirken; Sahra Altı Afrika'da bakıcı tutabilecek kadar varlığa sahip olmak öne çıkmaktadır (Primecz ve Karjalainen, 2019).

Kültürel öğeler ve kadınların statüsü açısından ilginç özelliklere sahip bir başka toplum da Hindistan'dır. Hindistan'ın geçmişinde kız bebeklerin öldürülmeleri, eş kaybına uğrayan kadınların kendilerini yakmaları gibi gelenekler bulunmaktadır ve Hint toplumu kadına yönelik şiddet haberlerinin yoğunluğu ile tanınan bir toplumdur. Ancak bugün toplumun üst sınıflarına üye olan bazı kadınların epey güçlü olduğu görülmektedir. Hindistan'da çalışmakta olan 20 yönetici kadın ile yapılan bir araştırmada, katılımcılar aile desteğinin kariyerlerinde etkili olduğunu belirtmiştir. Aile desteğinin, babaların kız çocuklarını ekonomik açıdan bağımsız olmaya teşvik etmeleri ve eğitime önem vermeleri ile ya da katılımcıların iş hayatlarında eşlerinden gördükleri dayanışma yoluyla gerçekleştiği görülmüştür. Bazı katılımcılar, işyerlerinde babacan tavra sahip yöneticiler ile çalıştıklarını ve bunun faydasını gördüklerini ifade etmiştir. Yöneticilik yolundaki en temel becerinin iş-aile dengesini sağlamak olduğu belirtilmiş ve bunun büyük çaba gerektirdiği söylenmiştir. Bu araştırmanın sonucunda, iyi eğitime sahip, şehirli ve aile desteği almış kadınların yönetici olmak için önemli fırsatlar elde ettiği anlaşılmıştır (Nath, 2000).

Aycan (2004) İstanbul'da çalışan 52 kadın yöneticiyle derinlemesine mülakat yoluyla yaptığı araştırmasında bireysel ve durumsal unsurların kariyer açısından etkili olduğunu bulmuştur. Bireysel unsurlar; başarıyla ilgili unsurlar, iş odaklı ve kariyer yönelimli olmak ve cinsiyet rolleri ile ilgili tutumu içerir. Durumsal etkenler; örgütsel kültür ve uygulamalar ve kariyer gelişimi olanaklarını kapsar. Katılımcılar işlerinin hayatlarında merkezi bir konumda olduğunu ancak iş-aile dengesine de önem verdiklerini ifade etmişlerdir. Ayrıca, birçoğu ev işlerinde yardımcılarından destek aldıklarını belirtmiş ve ev işini kadın işi olarak gören toplumsal cinsiyet rollerine katılmadıklarını söylemişlerdir. Katılımcıların birçoğu, çalıştıkları kurumların yönetici olmak açısından ne engel ne de fırsat sunduğunu bildirmişlerdir. Araştırmanın ilginç sonuçlarından birisi, katılımcıların kariyerlerinde annelerinin önemli bir etkiye sahip olmasıdır. Bu etki, çalışan anneler bakımından kızlarına rol model olmak, diğerleri için ise kariyer gelişimlerini desteklemek ve çocuk bakımında yardımcı olmak gibi çeşitli şekillerde kendisini göstermektedir (Aycan, 2004). Bu bulgu, ağırlıklı olarak toplulukçu özellikler gösteren bir kültürel yapının yansması olarak görülebilir.

30 kadın girişimcinin kariyer hikâyeleri aracılığıyla kendi işlerini yönetme noktasına nasıl geldiklerini inceleyen bir başka araştırmada; kendine güvenmek, amaç belirlemek ve çaba göstermek ve başarıma ihtiyacının girişimcilik sürecinde etkili olduğu bulunmuştur. Ayrıca ailenin, devletin ve özel kurumların kadın girişimciliğini desteklediği belirtilmiştir (Yılmaz ve Karaçelebi, 2020). Bireysel motivasyon unsurlarının yanı sıra sosyal destek ağlarının da kadınları başarıya yönlendirdiği anlaşılmaktadır.

Yöneticiliğe giden yolda kadınların kariyer hikâyelerinden yola çıkılarak üretilen araştırmaların sayısının Türk yazınında yetersiz olduğu görülmüştür. Yöneticilik aşamasına ulaşmaya çalışırken ortaya çıkan engel ve fırsatların doğrudan doğruya yaşayanların gözünden aktarılmasının ilgili literatüre katkıda bulunması beklenmektedir. Bu çalışmada, Türk kadınlarının yöneticiliğe giden yoldaki deneyimlerini incelemek, bu süreçte tecrübe ettikleri kolaylık ve zorlukları tespit etmek ve toplumsal cinsiyet rollerinin kariyerlerine olan etkisini ortaya çıkartmak hedeflenmiştir. Buna göre:

Araştırma sorusu: Kadınlar yöneticilik konumuna nasıl ulaşmışlardır ve bu yolda hangi mücadeleleri yürütmüşlerdir?

1. YÖNTEM

2.1. Örneklem ve Süreç

Bu çalışmada katılımcıların kendilerine özgü deneyimlerini ortaya koyabilmek amacıyla nitel veri toplama yönteminden faydalanılarak kadın çalışanların yöneticilik hikâyelerine erişilmiştir. Keşifsel bir yaklaşım benimsenerek zengin bir veri kaynağı oluşturabilmek hedefiyle derinlemesine mülakatlar yürütülmüştür. Amaçlı örneklem yoluyla, yöneticilik olgusu ile ilgili yaşantılarını kapsamlı bir biçimde aktarabileceği düşünülen (Cresswell ve Plano Clark, 2011) 22 kadın yöneticiye ulaşılmıştır. Görüşmeler katılımcılardan konu ile ilgili yeni bir katkı sağlanmadığı ve toplanan verilerin doygunluğa ulaştığı zaman diliminde tamamlanmıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2003).

Katılımcıların kariyer hikâyeleri ile karşılaştıkları engeller ve fırsatlar gibi konular hakkında yarı yapılandırılmış bir form kullanılarak bilgi toplanmıştır (görüşme formu için bkz. Tablo 1). Görüşme formundaki sorular kadın yöneticileri konu alan çalışmaların incelenmesi ile oluşturulmuştur. Formda ayrıca yaş, sektör, eğitim durumu, meslek ve çalışma süresi gibi demografik bilgiler de bulunmaktadır.

Tablo 1: Görüşme Formu

Numara	Katılımcılara sorulan sorular
1	İlk iş deneyiminizden itibaren kariyer hikâyenizi anlatınız.
2	Yöneticilik noktasına nasıl geldiniz? Yolunuza çıkan kolaylaştırıcı ve zorlayıcı unsurlar nelerdir? Sizin kendinizle ilgili güçlü gördüğünüz özellikleriniz nelerdir?
3	Geleceğe dair ne düşünüyorsunuz? (Yöneticiliğe ilişkin) Daha üst pozisyon beklentiniz/isteğiniz var mı? Bulduğunuz ortam bunu teşvik eder mi? (Kolaylaştırıcı ve engelleyen unsurlar var mı?) Kendinizle ilgili geliştirmek istediğiniz yönler nelerdir? Kariyer planınız yoksa gelecekte ne yapmayı düşünüyorsunuz?

Mülakatlar için her katılımcıdan randevu alınmıştır. Yüz yüze görüşmeler 30 ila 45 dakika aralığında sürmüş ve katılımcılardan izin alınarak notlar tutulmuştur. Görüşmeler Nisan 2019 ve Haziran 2019 tarihleri arasında yapılmıştır. Edinilen yanıtların sadece bilimsel bir amaçla kullanılacağı ve anonim değerlendirme yapılacağı katılımcılara ifade edilmiştir. Bu araştırma için Marmara Üniversitesi Etik Kurulu'nun 26/4/2021 tarih ve 2021-27 sayılı kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

2.2. Veri Analizi

Araştırmanın analiz aşamasına geçmeden önce tüm katılımcılar numaralandırılmış ve katılımcıların yanıtları Microsoft Word programı ile yazıya dökülmüştür. Yazarlar öncelikle her görüşmeyi bireysel olarak okumuş ve analiz etmiştir. Katılımcıların yaşantılarını doğru bir biçimde metne geçirmek amacıyla görüşülenlerin cümlelerine sadık kalınmış ve anlamı değiştirecek soyutlamalardan kaçınılmıştır (Morrow, 2005). Daha sonra araştırmacılar her bir cevap için tartışarak fikir birliğine ulaşmış, bu şekilde veriler kodlanmış ve temalar çıkartılmıştır. Ardından içerik analizi vasıtasıyla her temaya ilişkin alt temalar oluşturulmuştur. Böylece, Braun ve Clark'ın (2006) önerdiği şekilde veriler arasında anlam bütünlüğü elde edilmiştir. Daha sonra her bir alt temayı örneklendiren ifadeler tespit edilmiştir. Katılımcıların anlatımlarından yapılan alıntılarının kullanılması görüşülenlerin düşüncelerinin etkin bir şekilde aktarılmasını mümkün kılmıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2003). Veriler betimsel yolla analiz edilerek doğal seyri içerisinde incelenen olayların anlamlandırılması sağlanmıştır. Bu analiz yoluyla "ilgili kişiler", "gerçekleşen eylemler", "eylemlerin gerçekleştiği ortam" gibi detaylar hakkında tanımlamalar yapılmıştır. Bu şekilde temalar ve alt temalar aracılığıyla kadın yöneticiler konusuyla ilgili olarak toplanan veriler birbirleriyle ilişkili bir biçimde sunulmuştur (Lambert ve Lambert, 2012).

2. BULGULAR

Katılımcıların yaşları 23 ve 51 arasında değişmekte olup genellikle lisans derecesine sahiptirler. Katılımcılara ilişkin demografik bilgiler Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Özellikleri

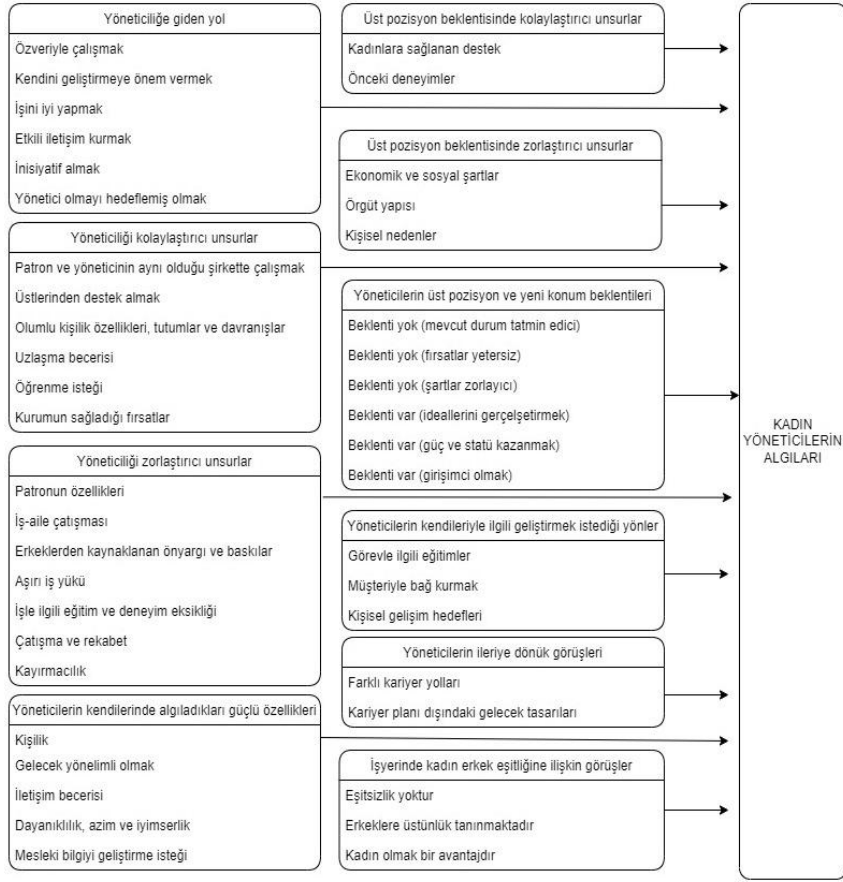
	<i>Gruplar</i>	<i>f</i>
Yaş	Min: 23, Maks: 51 Ortalama: 38	
Medeni Durum	Bekar	11
	Evli	11
Çocuk Sayısı	Yok	11
	1	7
	2	4
Eğitim Durumu	Lise	1
	Yüksekokul	1
	Lisans	17
	Yüksek Lisans	2
	Doktora	1
Çalışma Süresi	1-10 yıl	7
	11-20 yıl	10
	21 yıl ve üzeri	5
Yöneticilik Süresi	1-5 yıl	12
	6-10 yıl	5
	11-15 yıl	3
	16-20 yıl	2

Katılımcılar meslek grubu ve sektör açısından çeşitlilik göstermektedir. Katılımcıların meslek ve sektör bilgileri Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Katılımcıların Çalıştıkları Sektörler ve Meslekleri

Sektör		Meslek	
Banka	1	Avukat	1
Beyaz eşya	1	Bankacı	1
Bilgisayar grafikleri	1	Başhemşire	1
Denetim	2	Eğitim müdürü	1
Eğitim	1	Ekonomist	1
Gıda üretimi	1	Endüstri mühendisi	1
Güzellik	1	Finans müdürü	1
Hazır giyim	1	Güzellik eğitmeni	1
Kimyasal	1	Haber müdürü	1
Lojistik	1	İhracat yöneticisi	1
Medya	1	Mali müşavir	1
Otomotiv	1	Müşteri hizmetleri sorumlusu	1
Perakende	1	Satın alma direktörü	1
Sağlık	1	Satış müdürü	3
Sigorta	2	Şube müdürü	1
Tekstil	3	Üretim planlama şefi	1
Ticaret	1	Vergi danışmanı	2
Vergi	1	Yönetici	2

Şekil 1. Kadınların Yöneticiliğe İlişkin Algıları



Yukarıdaki tablolarda bilgileri belirtilen 22 kadın yöneticiden toplanan verilerden elde edilen bulgulara dayalı olarak oluşturulan temalar şunlardır: “*yöneticiliğe giden yol*”, “*yöneticiliği kolaylaştırıcı unsurlar*”, “*yöneticiliği zorlaştırıcı unsurlar*”, “*yöneticilerin kendilerinde algıladıkları güçlü özellikleri*”, “*yöneticilerin üst pozisyon ve yeni konum beklentileri*”, “*üst pozisyon beklentisinde kolaylaştırıcı unsurlar*”, “*üst pozisyon beklentisinde zorlaştırıcı unsurlar*”, “*yöneticilerin kendileriyle ilgili geliştirmek istediği yönler*”, “*işyerinde kadın-erkek eşitliğine ilişkin görüşler*” ve “*yöneticilerin ileriye dönük görüşleri*”. Bu temalar ve alt temaları yukarıda Şekil 1’de gösterilmiştir.

Katılımcılara, “*yöneticiliğe giden yolun*” hangi aşamalardan geçtiği sorulmuş; “özveriyle çalışmak”, “kendini geliştirmeye önem vermek”, “işini iyi yapmak”, “etkili iletişim kurmak”, “inisiyatif almak” ve “yönetici olmayı hedeflemiş olmak” alt temalarının önemli rol oynadığı öğrenilmiştir. Bu temalar ve alt temalar Tablo 4’te gösterilmiştir. “Özveriyle çalışmak” şöyle örneklendirilmiştir:

“Tabii ki de hiçbir şey önünüze hiç kimseye altın tepside sunulmaz. Genellikle sizin çalışmanızla, sizin biraz yol yöntem bilmenizle olur, yani aklınızla ruhunuzla olur bu işler bana göre. Çok büyük zorluklarla karşılaşmadım ama çok büyük kolaylıklarla da karşılaşmadım” (K2)¹

Tablo 4. Yöneticiliğe Giden Yola İlişkin Görüşler

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
Yöneticiliğe giden yol	Özveriyle çalışmak	Angarya (telefona bakmak, fotokopi çekmek) tabir edilen işleri gocunmadan yapmak
		Fazla mesai talep etmeden geç saatlere kadar çalışmak
		İzinleri kısıtlamak
		Tatilde bile işle ilgilenmek
		Az maaşa itiraz etmemek
		Çok çalışmak
		Görev tanımında olmayan işleri üstlenmek
		Görev ayrımı yapmamak
		Fedakârlık yapmak
		Kendini geliştirmeye çalışmak
Kendini geliştirmeye önem vermek	İşini iyi yapmak	Özgüvenini arttırmak
		Teknik bilgiyi arttırmak
		Alanıyla ilgili yeni eğitimler almak
		Yabancı dilini geliştirmek
		Farklı alanlarda tecrübe kazanmak
		Erken yaşta yaz tatillerinde çalışmaya başlamak
		Üniversite yıllarında hem okuyup hem çalışmak
		Sıkı iş takibi yapmak
		Doğru organizasyonlar yapmak
		Yetki ve görevlerini üst düzeye taşımak
Etkili iletişim kurmak	İnisiyatif almak	Yüksek performans göstermek
		Çabalarıyla üst düzey yönetimin dikkatini çekmek
		Engellerle mücadele etmek
		Ekip arkadaşlarıyla doğru iletişim kurmak
		Aynı düzeydeki yöneticilerle işbirliği yapmak
		Yöneticilerden destek almak
		Yöneticileri ikna etmek
		Çalışma tercihini seveceği işlerden yana kullanmak
		Sorumluluğu başkalarına atmamak
		Kendi ekibini kurmak
Yönetici olmayı hedeflemiş olmak	Yönetici olmayı hedeflemiş olmak	Tutuğunu koparacak şekilde ısrarcı olmak
		Yeni bir departman kurmak ve büyütme
		İşini yöneten tarafta olmak
		Geleceğe yönelik hedefler koymak
		Yöneticilik dışındaki işleri de üstlenmek
		İş hayatının başında yönetici olma hedefini benimsemiş olmak
		En alt kademedden başlamak
		Bir görevi üstlenmeyi çok istemek
		Aile işinde çalışmaya başlamak
		Korkmamak
Üniversitede ders aldığı hocaların teşvikiyle onun şirketinde çalışmaya başlamak		

Tablo 5’de görüldüğü gibi “Yöneticiliği kolaylaştırıcı unsurlar” için; “patron ve yöneticinin aynı olduğu şirkette çalışmak”, “üstlerinden destek almak”, “olumlu kişilik özellikleri, tutumlar ve davranışlar”, “uzlaşma becerisi”, “öğrenme isteği” ve “kurumun sağladığı fırsatlar” alt temaları oluşturulmuştur. “Olumlu kişilik özellikleri, tutumlar ve davranışlar” şöyle ifade edilmiştir:

“Kariyer hedefime ulaşmayı işimi gerçekten severek ve her gün yeni şeyler öğrenme isteğimle gerçekleştirdim. Yöneticilik noktasına gelirken bir sürü engeller ve zorluklarla karşılaştım, ancak işi kendi işim gibi sahiplenmem ve geleceğe yönelik hedefler koyarak planlı çalışmam bu süreçte büyük adımlar atmamda yardımcı oldu” (K9)

Tablo 5. Yöneticiliği Kolaylaştırıcı Unsurlara İlişkin Görüşler

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
Yöneticiliği kolaylaştırıcı unsurlar	<i>Patron ve yöneticinin aynı olduğu şirkette çalışmak</i>	Patron şirketine çalışmak Şirket sahibinin genel müdür olmasının karar mekanizmasının hızlı işlemlerini sağlama Şirket sahibinin genel müdür olmasının işlerin ve sorunların çabuk çözülmesini sağlama
	<i>Üstlerinden destek almak</i>	Yöneticilerden destek görmek Şirket sahiplerinin güven ve desteğini kazanmak Yöneticilerin emeği takdir etmesi Adil yöneticiler Yöneticilerin kararlarına saygı duyması Öğretmenlerden destek görmek Aile desteği Dürüst olmak Verdiği sözleri tutmak Ayrımcılık yapmamak Adil olmak
	<i>Olumlu kişilik özellikleri, tutumlar ve davranışlar</i>	Benmerkezci olmamak Alçakgönüllü olmak Disiplinli çalışma anlayışı Prensip sahibi olmak Planlı çalışmak Kolay motive olmak İşe duyulan sevgi İşi kendi işi gibi sahiplenmek Ekip arkadaşlarıyla uyum, sevgi ve saygıya dayalı ilişkiler geliştirmek İşleri delege edebilmek
	<i>Uzlaşma becerisi</i>	İyi iletişim kurabilmek Şirkette iyi ilişkiler kurmak Ekip arkadaşlarıyla ve müşterilerle ilişkilerde orta yolu bulabilmek İşi mutfağında öğrenmek Her gün yeni şeyler öğrenme isteği Farklı sektörlerde iş deneyimi yaşamak Alt kademedeki çalışanlardan bir şeyler öğrenmek
	<i>Öğrenme isteği</i>	İşi öğreten kişilerin varlığı Yüksek lisans yapmak Bir sektörden edinilen deneyimi diğer sektöre taşımak Kendini eğitmeye önem vermek İşverenlerin verdiği taktikler (başkalarını gözlemlemek) Vizyon sahibi kişilerle tanışabilmek Kadın istihdamına önem verilen ve kadın çalışanları destekleyen bir firmada çalışmak
	<i>Kurumun sağladığı fırsatlar</i>	Hızlı kurumsal büyüme Yetiştirdiği çalışana kurumun kaybetmek istememesi

Tablo 6. Yöneticiliği Zorlaştırıcı Unsurlar İlişkin Görüşler

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
Yöneticiliği zorlaştırıcı unsurlar	<i>Patronun özellikleri</i>	Patron şirketinde çalışıyor olmak Patronun genç yaşta olması Patronun mükemmeliyetçiliği Aile şirketinde çalışmak Kadın yöneticilerin özel hayatlarını işe yansıtması
	<i>İş-aile çatışması</i>	Eve iş getirmek zorunda kalmak Sosyal çevrenin olumsuz tutumları İş-aile dengesini kurmada zorlanmak Kadın yöneticilerin sektördeki yerlerinin kabul edilmesinin zorluğu
	<i>Erkeklerden kaynaklanan önyargı ve baskılar</i>	Kadın yöneticilere karşı önyargılar Erkek yöneticilerin erkek çalışanlarla daha iyi anlaşması Kadınların sözlerinin daha az dinlenmesi, karar süreçlerinde etkin olamamaları Kaba erkek müşterilerle ilgilenmek zorunda olmak Ataerkil kültürden gelen mavi yakalı çalışanlarla iletişim kurma zorluğu Sektörde erkeklerin sayıca üstün olması (tekstil)
	<i>Aşırı iş yükü</i>	Stresli ortamda çalışmak Esnek çalışma saatleri Terminlerin katı olması Uzun saatler çalışmak Çok yoğun çalışmak Bilgi eksikliği
	<i>İşle ilgili eğitim ve deneyim eksikliği</i>	Genç yaşta olmak/genç görünmek Elini masaya sağlam vuramamak Yabancı bir sektörde çalışmak İşi yaparken öğrenmek zorunda olmak İnsan ilişkilerindeki yıpratıcılık İş hayatındaki genel çekişme ve rekabet Müşterilerle birebir iletişim kurmak Yıpratıcı bir mücadele sürdürmek
	<i>Çatışma ve rekabet</i>	Aynı hiyerarşik düzeydeki farklı anlayışlara sahip diğer yöneticilerle çatışmalar Diğer yöneticilerin yanlışlarını ispat etmeye çabalamak Üst düzey yöneticinin benimle aynı düzeydeki diğer yöneticilerden etkilenmesi Kadın yöneticilerle kadın çalışanların anlaşmazlıkları Siyasi ilişkilerin deneyimin/liyakatin yerini alması
	<i>Kayırmacılık</i>	Liyakat sistemine önem verilmeyişi Kariyer basamaklarının kapalı olması

Tablo 6'da görüldüğu gibi “Yöneticiliği zorlaştırıcı unsurlar” için; “patronun özellikleri”, “iş-aile çatışması”, “erkeklerden kaynaklanan önyargı ve baskılar”, “aşırı iş yükü”, “işle ilgili eğitim ve deneyim eksikliği”, “çatışma ve rekabet” ve “kayırmacılık” alt temalar olarak belirlenmiştir. “Patronun özellikleri” şu cümleler ile örneklendirilmiştir:

“Zorlayıcı olan kısım esnek çalışma saatleri idi. Ayrıca genç mükemmeliyetçi bir patrona sahip olmak. Direkt ona bağlı olan en büyük müşterilerin organizasyonlarını yapıyor olmak ve bu yüzden hatasız çalışıyor olmak zorundaydım” (K14).

Tablo 7’de gösterildiği gibi “Yöneticilerin kendileriyle ilgili algıladıkları güçlü özellikleri”; “kişilik”, “gelecek yönelimli olmak”, “iletişim becerisi”, “dayanıklılık, azim ve iyimserlik” ve “mesleki bilgiyi geliştirme isteği” alt temaları olarak sıralanmıştır. “Dayanıklılık, azim ve iyimserlik” şu sözlerle anlatılmıştır:

“Kendimde güçlü gördüğüm başka yönler ise; dikkatli olmam, insan sevmem ve herkesin her şeyi başaracağına inanmam. Ben bu yönde başarabilirim, başkası başka bakış açısında başarır. Bakış açısının çeşitliliğine çok inanıyorum. Herkesin içinde her şeyi başarma azmi olduğunu düşünüyorum. Yani inanmak, sabretmek, başarmak ve hiç vazgeçmemek” (K16).

Tablo 7. Yöneticilerin Kendileriyle İlgili Algıladıkları Güçlü Özelliklerine İlişkin Görüşleri

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
Yöneticilerin kendilerine dair algıladıkları güçlü özellikler	Kişilik	Pes etmeden, cesurca bir görevi sonuçlandırmak
		Özgüven kaynaklı dik duruş
		Güçlü ve hırslı olmak
		Azimli ve sabırlı olmak
		Sezgilere sahip olmak
		Uzak görüşlü olmak
		Uzlaşmacı kişiliğe sahip olmak
		Vicdanlı olmak
		Hayalperest olmamak
		Sorumluluk sahibi olmak
Gelecek yönelimli olmak	İletişim becerisi	Dikkatli olmak
		Liderlik yeteneğine sahip olmak
		Problem çözme odaklı olmak
		Analitik düşünme becerisine sahip olmak
		Detaylara önem vermek
		Çıkan fırsatları iyi değerlendirmek
		Karar verirken sonuç odaklı ve profesyonel düşünmek
		Gelecekle ilgili hayaller kurmak
		Yedek planlara sahip olmak
		İletişim özelliklerimin güçlü olması
Dayanıklılık, azim ve iyimserlik	Mesleki bilgiyi geliştirme isteği	Sorunlu müşteriler ve operasyonel sıkıntılar konusunda ikna etmeye ve ikna olmaya yatkın olmak
		Ekiple iyi iletişim kurmak
		Ekibi iyi takip etmek
		Stres altında çalışabilmek
		Olumsuz yaklaşımlardan etkilenmemek
		Yılgınlığa düşmemek
		Olumlu şeylere odaklanmak
		Engel koyanlara aldırmamak
		İnsanları sevmek
		Zorlukları bulmaca gibi görmek ve çözmekten keyif almak
Mesleki bilgiyi geliştirme isteği	Mesleki bilgiyi geliştirme isteği	Herkesin başarılı olabileceğine inanmak
		İşle ilgili teknik bilginin iyi olması
		Her görevle ilgili bilgi sahibi olmak
		İşi çabuk öğrenmek
		İş takibini iyi yapmak
		Her zaman öğrenecek bir şeyler olduğunu düşünerek hareket etmek

Tablo 8’de gösterildiği gibi, “Üst pozisyon ve yeni konum beklentileri” temasının altında, “beklentinin bulunmadığı” ve “beklentinin bulunduğu” durumları içeren alt temalar yer almıştır.

Beklentisi olmayan bir katılımcı şu anki pozisyonunun yeterli olduğunu hissettiğini söylemiş ve şu sözleri eklemiştir:

“Yöneticiliğe ilişkin daha üst pozisyon beklentim veya isteğim yok. Üst düzey pozisyonlar benim beklentilerimi karşılamıyor. Daha esnek çalışma saatleri olan bir işi tercih ederim. Çünkü yükseldikçe daha çok çalışma saati beraberinde geliyor. Benim için bu cazip değil” (K11).

Beklentisi olduğunu ileten bir katılımcı ise “güç ve statü kazanmayı” arzuladığını belirtmiş ve şöyle devam etmiştir:

“Bu noktada zaten şu anda bulunduğum firmada “Head of” olarak yer alıyorum. Beş sene sonra direktör olmak gibi bir hedefim var. Ama direktör olarak refaha ereceğim diye bir beklentim yok. Benim için önemli olan işimdeki gücümü hissedip onu karşı tarafa da hissettirebilmek” (K3).

Tablo 8. Yöneticilerin Üst Pozisyon ve Yeni Konum Beklentilerine İlişkin Görüşleri

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
Yöneticilerin üst pozisyon ve yeni konum beklentileri	Beklenti yok (mevcut durum tatmin edici)	Maddi, manevi ve iş sisteminin işleyişi açısından yeterli tatmin düzeyine sahip olmak Yeterli olduğunu hissetmek Aynı konumu koruyarak uzun bir süre devam etme isteği Bu pozisyonda daha fazla tecrübe kazanma isteği
	Beklenti yok (fırsatlar yetersiz)	Üst düzey pozisyonlar beklentileri karşılamıyor Yükselebilecek başka bir pozisyon yok
	Beklenti yok (şartlar zorlayıcı)	Medya sektörünün içinde bulunduğu yozlaşma Büyükşehirde yaşamaktan kaçınma isteği Orta yaşta yabancı dil öğrenmenin zorluğu Gelecek nesillere yararlı olabilme isteği
	Beklenti var (ideallerini gerçekleştirmek)	Daha geniş sorumluluklar almak ve sürekli ilerlemek hedefi Genç kadınlara lider olabilmek Yönetim kurulunun işe alım pozisyonunda aktif bir görev almak Kadınlara pozitif ayrımcılık uygulamak Asistan yöneticilikten yöneticiliğe yükselmek
	Beklenti var (güç ve statü kazanmak)	Güç kazanmak ve bunu diğerlerine hissettirebilmek isteği Partner veya direktör olmak Kurumsal bir şirkete transfer olup üst düzey yöneticiliğe yükselmek
	Beklenti var (girişimci olmak)	Serbest girişimci olmak Kendi markasını geliştirmek

Tablo 9’da görüldüğü gibi “Üst pozisyon beklentisinde kolaylaştırıcı unsurlar” temasında, “kadınlara sağlanan destek” ve “önceki deneyimler” alt temaları ortaya çıkmıştır. Kadınlara sağlanan destek şu sözlerle örnek verilmiştir:

“Kadın egemen bir sektörde çalışıyorum. Belki de yönelmemin de içgüdüsel sebebi de budur. Üst düzey yöneticilerimin birçoğu kadın. Kadın olmak burada bir avantaj olarak görünebiliyor. Bunu temel sebebine bakmak lazım. İlk başta erkekler tarafından çok tercih edilen bir alan olmamış. Gelir konusunda ve geleceği hakkında endişeler olduğu için erkekler yönelmemiş kadın egemen bir sektör oluşmuş. Kadınların yönetici olması da daha mümkün olmuş” (K4).

Tablo 9. Üst Pozisyon Beklentisinde Kolaylaştırıcı Unsurlara İlişkin Görüşler

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
Üst pozisyon beklentisinde kolaylaştırıcı unsurlar	<i>Kadınlara sağlanan destek</i>	Şirketin “he for she” mottosunu felsefe edinmesinin sağladığı destek Şirketin kadın yöneticileri desteklemesi ve kariyerlerinde ilerlemeleri için teşvik etmesi
	<i>Önceki deneyimler</i>	Müşteri hizmetlerindeki yöneticilik ve satış deneyimi

Tablo 10’da görüldüğü gibi “Üst pozisyon beklentisinde engelleyici unsurlar” için “ekonomik ve sosyal şartlar”, “örgüt yapısı”, “kişisel nedenler” gibi alt temalara değinilmiştir. Örgüt yapısı şöyle ifade edilmiştir:

“Daha üst pozisyon beklentim yok. Bulduğum ortam bunu teşvik etmez çünkü yönetim kurulu sadece aile bireylerinden oluşuyor” (K13).

Tablo 10. Üst Pozisyon Beklentisinde Engelleyici Unsurlara İlişkin Görüşler

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
Üst pozisyon beklentisinde engelleyici unsurlar	<i>Ekonomik ve sosyal şartlar</i>	Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik ve genel şartlar Beyaz yakalı olarak çalışmanın eskisi kadar tatminkâr olmayışı Toplumun geleneksel yapısı, cinsiyetçi roller Kadınların yeterli teşviki görmemesi Yönetim kurulunun aile bireylerinden oluşması
	<i>Örgüt yapısı</i>	Bölüm yapısı Çok sayıda rakibin bulunması İş-aile dengesini kurabilmek
	<i>Kişisel nedenler</i>	Yabancı dil eksikliği İstanbul dışında yaşamak

Tablo 11’de görüldüğü gibi katılımcılara “kendileriyle ilgili geliştirmek istedikleri yönler” sorulmuş, verilen cevaplar “görevle ilgili eğitimler”, “müşteriyle bağ kurmak” ve “kişisel gelişim hedefleri” alt temaları altında toplanmıştır. “Kişisel gelişim hedefleri” aşağıdaki gibi belirtilmiştir:

“Ben çok hızlı düşünüyorum ve herkesin de hızlı düşünmesini bekliyorum. Oradaki o yavaşlamaya ve beklemeğe karşı olan sabrımı geliştirmem gerekiyor diye düşünüyorum” (K3)

Tablo 11. Yöneticilerin Kendileriyle İlgili Geliştirmek İstedikleri Yönlere İlişkin Görüşleri

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
<i>Yöneticilerin kendileriyle ilgili geliştirmek istedikleri yönler</i>	<i>Görevle ilgili eğitimler</i>	Liderlik eğitimi almak Yazılım, dijital marka uygulamaları ve IT alanlarında gelişmek Teknik bilgiyi geliştirmek, teknolojik yenilikleri uyarlamak Estetik ve güzellik kurslarına gitmek Gerçek kişi gelir vergisi konusunda uzmanlaşmış Türkiye’de aranan bir kişi olmak Satış müdürlüğünü yaptığı şirketin ürünlerinin modellerini de çizebilmek İkinci bir yabancı dil öğrenmek
	<i>Müşteriyle bağ kurmak</i>	Müşterilere kendini daha iyi tanıtmak Müşteri çeşitliliğini arttırmak İş hayatındaki yöneticilik tecrübeleriyle akademik eğitimi birleştirmek Yavaşlamalara ve beklemelelere karşı olan sabrı arttırmak
	<i>Kişisel gelişim hedefleri</i>	Sakin olmayı öğrenmek Ayrıntılarda kaybolmak yerine büyük resmi görmeyi öğrenebilmek Çalışanlarla arasına mesafe koymayı öğrenmek Çalışanları daha çok denetim altında tutmak Detaylara dikkat etme becerisi kazanabilmek Daha verimli çalışmak

Katılımcılara farklı kariyer yolları ve ileriye dönük görüşleri sorulduğunda, bir kısmı gelecekte eğitim ile ilgili aktiviteler gibi çeşitli seçenekleri değerlendirebileceklerini belirtmiştir. Sivil toplum kuruluşlarında çalışmanın da gelecekte ilgilenebilecekleri alanlar olduğu öğrenilmiştir (Bakınız Tablo 12).

Tablo 12. Yöneticilerin Farklı Kariyer Yolları ve Kariyer Planı Dışındaki Gelecek Tasarıları

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
<i>Farklı kariyer yolları</i>	<i>Eğitim faaliyetleri</i>	Akademisyen olmak Eğitmen olmak Kendi işini kurmak
	<i>Bireysel çalışma</i>	Yazar olmak Esnek zamanlı çalışmak
<i>Kariyer planı dışındaki gelecek tasarıları</i>	<i>Sivil toplum hizmetleri</i>	Sosyal sorumluluk projelerinde görev almak Ülke sorunlarıyla ilgili yazılar yazmak
	<i>Sosyal faaliyetler</i>	Emeklilik sonrası sosyal yaşam planları

Son olarak katılımcılara işyerinde kadın-erkek eşitliğine ilişkin görüşleri sorulmuştur. Alınan cevaplar eşitlik konusunda katılımcıların farklı düşüncelere sahip olduklarını göstermektedir (Bakınız Tablo 13).

Tablo 13. Katılımcıların İşyerinde Kadın-Erkek Eşitliğine İlişkin Görüşleri

Temalar	Alt Temalar	Kodlar (örnek)
İşyerinde kadın-erkek eşitliğine ilişkin görüşler	<i>Eşitsizlik yoktur</i>	Ayrımcılık ve eşitsizlik söz konusu değildir.
	<i>Erkeklerle üstünlük tanınmaktadır</i>	Üretim sektöründe kadınlar daha eşitsiz konumdadır.
	<i>Kadın olmak bir avantajdır</i>	Sigorta hukuku sektöründe yönetici kadınlar çoğunluktadır. Kadın olmak bir avantajdır.

3. TARTIŞMA

Dünyada kadınlarla erkekler arasında gelir ve statü açısından önemli farklar bulunmaktadır. Bu eşitsizlikler hiç de şaşırtıcı değildir zira Batı’da bile kadınlar ancak 19. yüzyılın başlarından itibaren oldukça yavaş bir hızla toplumsal hayata girebilmiş ve kanlı mücadeleler sonucu çeşitli kazanımlar elde edebilmiştir. Osmanlı’nın son dönemlerinde başlayan kadın hareketleri, modern Türkiye Cumhuriyeti’nin kurulması ile devam etmiş, 1926’da kadının eşit yurttaş sayılmasına olanak sağlayan Medeni Kanun ve 1934’te kadınlara seçme ve seçilme hakkı verilmesi ile ivme kazanmıştır. Böylece Atatürk sayesinde Türkiye’de kadınlar Batıdaki hemcinslerinin birçoğundan daha önce önemli kazanımlar elde etmiştir. Kadınların siyasi alanda İsviçre (1960) ve Fransa (1944) gibi gelişmiş ülkelerden önce temsil hakkı kazanması, kadın milletvekili oranının 1935’ten 1946’ya kadar artmasını sağlamıştır. Bu artış, dönemin kadınları tarafından heyecanla karşılanmış, Türk kadınları yüksek statülü meslekler icra ederek toplumda yeni roller üstlenmiştir (Findley, 2016). 1924 yılında diplomasını alan ilk kadın diş hekimi Ferdana Bozdoğan Erberk, 1925 yılında ilk kadın sulh hukuk hâkimi olan Suat Hilmi Berk ve 1935 yılında uzmanlığını tamamlayan ilk kadın doğum uzmanı Dr. Pakize İzzet Terzi toplumun evrilmesine öncülük eden kadınlardan yalnızca birkaçıdır (Bakan, 2012).

Ne yazık ki bugün Türk kadınları eşitlik açısından Batılı kadınlardan oldukça şanssız durumdadır. 2021 yılında yayınlanan Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu’na (2021) göre, Türkiye’nin de arasında değerlendirildiği Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlaması için 142,4 yıla ihtiyacı vardır. Türkiye’de kadınların %31’i, kurumlarındaki benzer pozisyon, tecrübe ve yetkinliğe sahip kadın ve erkek çalışanlar arasında ücret eşitsizliği olduğunu düşünmekte ve %40’ı iş başvurusu veya iş görüşmesinde ayrımcılığa uğradığını ifade etmektedir (PwC Çalışma Hayatında Cinsiyet Eşitliği Araştırması, 2018). Türkiye’de cinsiyete dayalı ücret farkının %15,6 olduğu bulunmuş ve eşitsizlik saptanmıştır (ILO, 2020). Eşitliği sağlama yolunda atılacak önemli adımlardan birisinin karar verici konumdaki kadın oranını arttırmak olduğu açıktır.

Geçmiş araştırmalar Türk kadınlarının yönetici olmasını kolaylaştıran ve zorlaştıran çeşitli unsurlar olduğunu göstermiştir. Aycan’a (2004) göre, Türkiye’de kadınların iş yaşamına aktif katılımını kolaylaştıran üç sebep vardır. İlk olarak, kadınlar çocuk bakımı için aile desteği almakta veya orta-üst gelir grubundaydı çocuk bakıcısı tutabilmektedir. Öte yandan, araştırmacıya göre Türkiye, gelişmekte olan bir kurumsal hayata sahip olduğu için yönetici olarak atanabilecek işgücü sınırlıdır ve bu atamalarda kriter cinsiyet değil nitelikli olmaktır. Bu nedenle bir kadının

kariyerinde başarı kazanmasını sağlayan etkenin, bağlı olduğu sosyal sınıftan kaynaklanan nitelik olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, yazara göre Türk örgüt kültürü genellikle aile yanlısıdır; bu nedenle kurumlar çoğu zaman iş ve özel yaşam dengesini destekler. Kültüre bağlı destekleyici bu etkenlere rağmen toplumsal cinsiyet rolleri kadınların yönetici olmasını zorlaştırabilir zira kadınlar için en önemli sorumluluğun ailelerine bakmak olduğu ve kariyerin aile huzurunu kaçıracağı düşünülmektedir (Ayca, 2004). Kadınların aileye ilişkin toplum tarafından atanan görevleri, yönetici olmak için gereken hızlı iş temposuna uyum sağlamalarını engelleyebilir (Örücü, vd., 2007). Buna ilişkin bir sonuç 43 kadın yöneticinin örneklem grubunu oluşturduğu bir araştırmada da göze çarpmaktadır. Ev ve çocuk bakımı gibi ailevi öncelikler, kültürel engeller ve işe alım sürecinde kadınların aleyhine işleyen fırsat eşitsizliği, kadınların yönetici olmalarını zorlaştıran en önemli nedenlerdir (Negiz ve Yemen, 2011). Kadınların iş hayatında medeni durum, yaş ve çocuk sayısı gibi sebeplere dayalı olarak ayrımcılığa uğradıkları görülmüştür (Kartal ve Çoban, 2018). Ayrıca, örgütler tarafından çocuk bakımı için kadınlara verilen destek, görünürde kadın yanlısı bir uygulama olmasına rağmen çocuk bakımının eşlerin ortak görevi değil de yalnızca kadının sorumluluğu gibi görülmesi açısından daha derin bir soruna işaret etmektedir. Diğer yandan, ekonomik açıdan bakıcı istihdamını veya okul öncesi eğitimini karşılayamayan kadınların çocuk bakımı sorumluluğu nedeniyle iş hayatından çekilmesi, kadınların yükselmelerini engelleyen sınıfsal bir sorunun bulunduğunu göstermektedir. Örneğin, vardiyalı sistemde istihdam edilen mavi yakalı kadın çalışanlar iş-aile dengesini kurmakta zorlanabilirler (Candoğan, 2019). Bu çalışanlar bakıcı tutmak için ekonomik açıdan güçlü çekebileceklerinden iş hayatından tamamen uzaklaşmak durumunda kalabilirler.

Kadınların yönetici konumlarında daha çok yer alabilmesi için yöneticiliğe nasıl ilerlediklerinin açıklığa kavuşturulması gereklidir. Bu araştırmada kadın yöneticilerin kariyer hikâyelerinden faydalanılmış ve yöneticilik pozisyonuna giden yol ve bu yolda karşılaşılan zorluklar ile fırsatlar incelenmiştir. Böylece, bu çerçevede, kadınların kendilerinde güçlü gördükleri ve geliştirmek istedikleri yönler, üst pozisyonlara yükselmek ile ilgili beklentileri, gelecek planları ve işyerinde cinsiyet eşitliği hakkındaki görüşlerine ilişkin veri toplanmıştır.

Araştırmanın bulguları, üstlerden alınan desteğin ve kurum tarafından sağlanan fırsatların kadınların yönetimde olmaları açısından kolaylaştırıcı bir role sahip olduğunu göstermiştir. Buna karşılık, toplumsal cinsiyet rolleri ile erkeklerden kaynaklanan önyargıların ve baskıların yönetimde kadın temsilini engellediği anlaşılmaktadır. Bu sonuç erkek çalışanların motivasyon, performans, huzur sağlama ve kuruma katkıda bulunma algıları açısından kadın yöneticilere yönelik olumsuz bir tutuma sahip olduğu bulgusuyla tutarlıdır (Negiz ve Yemen, 2011). Araştırma bulguları işe katılım ve iş temelli öz-saygı açısından kadın ve erkek yöneticiler arasında bir fark olmadığını ortaya koymakta ancak erkek çalışanların yönetim kademelerindeki kadınlara karşı önyargılı tutumlar sergilediği görülmektedir (Cortis ve Cassar, 2004). Ayrıca, kadınlara karşı önyargıların açıkça belli etmek anlamına gelen düşmanca cinsiyetçiliğin psikolojik şiddet üzerindeki etkisi (Karakılıç, 2019) yönetimde kadın temsilinin önyargı ve baskılar sebebiyle azalabileceği sonucu ile örtüşmektedir.

Toplumsal cinsiyet rollerinin iş-aile çatışması aracılığıyla da kadınların yükselmesini zorlaştırdığı görülmektedir. Katılımcıların bir kısmı, aileleriyle daha çok vakit geçirmeyi tercih ettikleri için yükselmeyi istemediklerini ifade etmiştir. Bu sonuç, kadınların ilerlemesinde rol oynayan veya konumlarını olumsuz biçimde etkileyen unsurların örgüt ortamı, sosyal rol beklentileri ve bireysel özellikler ile ilişkili olduğunu ortaya koyan araştırmalarla benzerlik göstermektedir. Bu çerçevede, adaletli performans değerlendirmeleri, kariyer olanaklarının

mevcudiyeti, çok çalışmak, güçlü çalışma deneyimi, yüksek eğitim seviyesi, yükselmek için hazır ve motive olmak gibi kolaylaştırıcı unsurlarla birlikte, erkek meslektaşların saygısız tavırları, görünürlüğü yüksek konumlara atanmamak, çeşitli rollerin dengelenebilmesi için çaba harcanmayışı ve konum değişikliğiyle ilgili isteksizlik gibi engelleyici unsurlardan bahsedilmiştir. Bu unsurlar hem bireysel hem de çevresel olabilir (Kiaye ve Singh, 2013).

Yapılan bir araştırma, iş-aile çatışmasının sonuçlarının kültürler arası farklardan dolayı toplumdaki topluma değişeceğini göstermektedir. Ailenin yaşamdaki en önemli alan olduğu toplulukçu kültürlerde, aileyle daha az zaman geçirmeye sebep olacak iş talepleri, iş-aile çatışmasına yol açabilir. Buna karşılık bireylerin kendilerini işleriyle özdeşleştirdikleri bireyci kültürlerde ise ailevi sorumluluklar sebebiyle işe daha az zaman ayırmak, iş-aile çatışmasına neden olabilir. Toplulukçu bir kültür olan Türkiye’de ailenin işe müdahalesinden çok, işin aileye müdahalesinden bahsedilebilir (Aycan, 2008).

Bu çalışmadaki örneklemin yarısı evli, yarısı bekâr kadınlardan oluşmaktadır. İş ve aile dengesini kurmak hem evli hem de bekâr katılımcılar için yönetici olmaya giden süreçte bir zorluk yaratsa da eş, anne, kardeş veya evlat rollerine sahip kişilerin bu roller ile öğrendikleri beceriler, yükselmelerinde yararlıdır. Zira rol zenginleşmesi ile kadınlar aile yaşamlarında liderlik yeteneğini geliştirir, başkalarını anlayabilmeyi ve aynı zamanda çeşitli işlerle uğraşmayı öğrenir ve bu özellikler yöneticiliğe ilişkin performanslarını artırır (Ruderman vd., 2002). Bir başka deyişle, iş-aile dengesini sağlayabilen kadınlar yöneticiliğe giden süreçte avantaja sahip olabilir. Bu sebeple, kurumların iş ve aile dengesi sağlamada anne ve baba olan çalışanlar için kreş olanakları gibi fırsatlar sunmaları, çocuk bakımının ortak bir sorumluluk olduğu bilinciyle babalık izinlerini uzatmaları ve ayrımcılığı önleyen kurumsal politikalar benimsemeleri tavsiye edilebilir. Söz konusu çerçevede, Türkiye’deki çok uluslu bir ilaç şirketinin Ocak 2020 itibarıyla yeni babalara sağladığı 14 haftalık ücretli doğum izni, aile yanlısı ve eşitlikçi politikalara bir örnek olarak gösterilebilir (Novartis’te yeni babalara 14 haftalık aile izni başladı, Şubat 2020).

Katılımcılar kendilerini iletişim becerisi, dayanıklılık ve mesleğe ilişkin ilgili beceriyi artırma çabası açısından etkili bulmaktadır. Bu özelliklerin yönetici olmaya giden yolda sağladığı katkı geçmişte yapılan araştırmalar ile uyumlu görünmektedir (Dragoni vd., 2009; Mert Şencan, 2014; Tabassum vd., 2019). Diğer yandan, erkeklere özgü kişilik özelliklerinin başarı ile özdeşleştirilmesi bağlamında bu tür özellikler sergilemenin daha yüksek maaş ve statü sağladığının görülmesi sonucunda, bazı kadınların kendilerini kalıp yargılara uygun davranmak zorunda hissettikleri vurgulanmaktadır (Drydakis vd., 2017). Bu çalışmada ise kadınların kendilerini iletişim becerileri gibi daha çok kadınlara özgü kabul edilen nitelikler açısından güçlü görmeleri, kadınsı özellikler göstermekten vazgeçmeksizin kariyerlerinde ilerleyebileceklerini düşündüklerini ortaya koymuştur. Bulguların gösterdiği doğrultuda kadın yönetici adaylarına etkin iletişim ve pozitif psikolojik sermayeyi güçlendirme konusunda eğitimler verilmesi kimliklerini koruyarak kariyer gelişimlerini hızlandırmaları açısından cesaretlendirici olabilir. Bununla birlikte, katılımcıların kişisel gelişim motivasyonları yönünde, etkili performans sergileyebilmeleri için duygusal zekâyı geliştirmeyi amaçlayan liderlik eğitimlerine katılmalarına yönelik tavsiyeler (Akbaş ve Taner, 2017) de göz önüne alınabilir.

Araştırma sonucunda katılımcıların alternatif kariyer yolları olarak eğitim sektörüne girmek, girişimci olmak, sivil toplum kuruluşlarında çalışmak gibi farklı gelecek planları kurguladığı anlaşılmıştır. Bu sonuçlar katılımcıların ileriye dönük görüşlerinde çeşitlilik olduğunu göstermektedir. İşyerinde cinsiyet eşitsizliği konusundaki farklı algılamaların bir yansıması olarak kimi katılımcıların iş hayatından uzaklaşarak kendisine yeni bir yön belirlemek istediği,

diğerlerinin ise daha da etkin konuma gelerek kendi işlerini kurma motivasyonunu kazandığı öne sürülebilir. İngiltere’de yapılan bir çalışmada yarı-zamanlı çalışan kadın yöneticilerin iş pazarında yöneticilik düzeyindeki işlerin yetersizliği nedeniyle gelecekte terfi ve kariyer hareketliliği imkânlarını kısıtlı gördüğü bulunmuştur (Durbin ve Tomlinson, 2010). Kadınların geleceğe dönük algılarının değışkenlik gösterdiği ve konu üzerinde yeni araştırmalara gerek duyulduğu anlaşılmaktadır.

Katılımcıların işyerinde cinsiyet eşitliğine ilişkin farklı görüşlere sahip olduğu görülmüştür. İş hayatında kadın olmanın avantaj veya dezavantaj yarattığını belirten katılımcılar olmakla birlikte bazı katılımcılar da cinsiyetin bir eşitsizlik ortamı oluşturmadığını belirtmiştir. Bazı araştırmalar, işyerinde kadınların erkeklere göre daha fazla cinsiyet eşitsizliği algıladığına işaret ederken (Tominc vd., 2017) kimi çalışmalarda da cinsiyet eşitsizliği konusunda kadın girişimciler arasında görüş farklılığı gözlenmiştir (Kalafatoğlu, 2020). Yapılan bir araştırma, cinsiyet ve ırk bağlamında eşitsizlikle ilişkili görüşlerin, işyerinde farklılıkları yönetmek için uygulanan politikaların güçlü belirleyicileri olduğunu göstermiştir (Scarborough vd., 2019). Bu nedenle yöneticilerin, kurumlarında her gruba yönelik eşit uygulamaların ve süreçlerin varlığı ve eşitsizliklerin tespiti ile ilgili farkındalık geliştirmeleri önerilmektedir. Böylece, kurumda bir eşitsizlik olması durumunda bu olguyu fark eden bir yönetici, ayrımcılık karşıtı politikalar oluşturabilir.

Bu çalışma nitel araştırma yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Nitel çalışmalar bir konuya ilişkin derinlemesine bilgiye ulaşılmasını sağlamaktadır fakat ulaşılan bulgularla ilgili genelleme yapılamaz. Bu araştırmanın katılımcıları İstanbul’da bulunan çeşitli sektörlerdeki kurumlarda görev yapmaktadır ve bu da çalışmanın bir kısıtlılığı olabilir. İlerideki araştırmalar tek bir sektöre odaklanarak yapılabilir ve sektör temelinde fırsatlar ve zorluklar belirlenerek uygulamaya dönük öneriler getirilebilir. Ayrıca, karma yöntemler kullanılarak yürütülecek çalışmalar ile kadın yöneticiler hakkında daha detaylı bilgiye ulaşılması sağlanabilir.

NOTLAR

¹ Metinde katılımcılar K ile ifade edilmiştir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Etik Kurul Onayı

Bu araştırma için Marmara Üniversitesi Etik Kurulu’nun 26/4/2021 tarih ve 2021-27 sayılı kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akbaş, G., & Korkmaz, L. (2017). Kadın yöneticiler: Görünmez engellerin gölgesinde yükselme çabası. *İş ve İnsan Dergisi*, 4(2), 73-86. <https://doi.org/10.18394/iid.292957>
- Akbaş, N., & Taner, B. (2017). Yönetim ve cinsiyet: Cam Uçurum'un ötesi. *LAÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 193-214. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/euljss/issue/33565/370734>
- Aycan, Z. (2004). Key success factors for women in management in Turkey. *Applied Psychology*, 53(3), 453-477. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2004.00180.x>
- Aycan, Z. (2008). Cross-cultural perspectives to work-family conflict. K. Korabik ve D. Lero (Ed.), *Handbook of Work-Family Conflict* içinde (s. 359-371). London: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1016/B978-012372574-5.50022-3>
- Bakan, B. (2012). *Türkiye'deki Kadın Hak İhlalleri*. Cinius Yayınları: İstanbul.
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3, 77-101. <https://doi.org.10.1191/1478088706qp063oa>
- Bussey, K., & Bandura, A. (1999). Social cognitive theory of gender development and differentiation. *Psychological Review*, 106(4), 676-713. <https://doi.org.10.1037/0033-295x.106.4.676>.
- Candoğan, B. (2019). Toplumsal cinsiyet rollerinin iş-aile-yaşam dengesi tartışmaları ile yeniden üretimi (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi, Denizli.
- Corona-Sobrino, C., García-Melón, M., Poveda-Bautista, R., & González-Urango, H. (2020). Closing the gender gap at academic conferences: A tool for monitoring and assessing academic events. *PLOS one*, 15(12), e0243549. <https://doi.org.10.1371/journal.pone.0243549>
- Cortis, R., & Cassar, V. (2005). Perceptions of and about women as managers: Investigating job involvement, self-esteem and attitudes. *Women in Management Review*, 20(3), 149-164. <https://doi.org/10.1108/09649420510591834>
- Cresswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2011). *Designing and Conducting Mixed Method Research* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Dökmen, Z. Y. (2010). *Toplumsal Cinsiyet: Sosyal Psikolojik Açıklamalar*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Dragoni, L., Tesluk, P. E., Russell, J. E., & Oh, I. S. (2009). Understanding managerial development: Integrating developmental assignments, learning orientation, and access to developmental opportunities in predicting managerial competencies. *Academy of Management Journal*, 52(4), 731-743. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2009.43669936>
- Drydakı, N., Sidiropoulou, K., Patnaik, S., Selmanovic, S., & Bozani, V. (2017). Masculine vs feminine personality traits and women's employment outcomes in Britain: A field experiment. *IZA Discussion Papers*, No. 11179, Institute of Labor Economics (IZA), Bonn. <http://hdl.handle.net/10419/174089>
- Durbin, S., & Tomlinson, J. (2010). Female part-time managers: Networks and career mobility. *Work, Employment and Society*, 24(4), 621-640. <https://doi.org/10.1177/0950017010380631>

- Eagly, A. H., & Wood, W. (1999). The origins of sex differences in human behavior: Evolved dispositions versus social roles. *American Psychologist*, 54(6), 408–423. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.6.408>
- Else-Quest, N. M., & Hyde, J. S. (2021). Toplumsal cinsiyet üzerine teorik yaklaşımlar. Türk, Ş. (Çev. Ed.). ve Y. Kalafatoğlu (Çev.). *Kadın Psikolojisi ve Toplumsal Cinsiyet: İnsan Deneyiminin Yarı ve Daha Fazlası*. (1. Baskı, s. 27-59) içinde Nobel Yayınevi. (Orijinal eserin yayın tarihi: 2018, 9. Baskı).
- Findley, C. V. (2016). *Modern Türkiye Tarihi: İslam, Milliyetçilik ve Modernlik. 1780-2007*. Timaş Yayınları: İstanbul.
- The Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness Project (GLOBE) 2020 (n.d.) A unique large-scale study of cultural practices, leadership ideals, and generalized and interpersonal trust in 150 countries in collaboration with nearly 500 researchers. 05.03.2022 tarihinde <https://globeproject.com/results/countries/TUR?menu=list#list> adresinden erişilmiştir.
- Hayes, J., Allinson, C. W., & Armstrong, S. J. (2004). Intuition, women managers and gendered stereotypes. *Personnel Review*, 33(4), 403-417. <https://doi.org/10.1108/00483480410539489>
- International Labour Organization (ILO). (2020). ILO Türkiye Ofisi ve TÜİK ortak araştırmasına göre Türkiye’de cinsiyete dayalı ücret farkı %15,6. 01.03.2022 tarihinde https://www.ilo.org/ankara/news/WCMS_757032/lang--tr/index.htm adresinden erişilmiştir.
- Kalafatoğlu, Y. (2020). Women-founded start-ups: Bigger, better, faster, more!. B. Uçanok Tan (Ed.) *Macro and Micro-Level Issues Surrounding Women in the Workforce: Emerging Research and Opportunities* içinde (s. 58-88). PA, USA: IGI Global.
- Karakılıç, N.Y. (2019). The relationship between gender discrimination perception and mobbing from the perspective of European Union and Turkey. *Research Journal of Business and Management*, 6(4), 213-231. <http://doi.org/10.17261/Pressacademia.2019.1154>
- Kartal, M., & Çoban, O. (2018). Emek piyasasında kadın çalışanlara yönelik cinsiyet ayrımcılığı: Kahramanmaraş tekstil sektörü örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (39), 67-81. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/susbed/issue/61821/924963>
- Kiaye, R. E., & Singh, A. M. (2013). The glass ceiling: A perspective of women working in Durban. *Gender in Management: An International Journal*, 28 (1), 28-42. <https://doi.org/10.1108/17542411311301556>
- Koyuncu, M., Burke, R. J., & Fiksenbaum, L. (2006). Work engagement among women managers and professionals in a Turkish bank. *Equal Opportunities International*, 25(4), 299-310. <https://doi.org/10.1108/02610150610706276>
- Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu. (2021). 15.03.2022 tarihinde http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2021.pdf adresinden erişilmiştir.
- Lambert, V. A., & Lambert, C. E. (2012). Editorial: Qualitative descriptive research: An acceptable design. *Pacific Rim International Journal of Nursing Research*, 16(4), 255-256. <https://he02.tci-thaijo.org/index.php/PRIJNR/article/view/5805>

- Mert Şencan, M. N. (2014). Kadın yöneticilerin liderlik özelliklerinin incelenmesi: Türkiye'deki kadın rektörler üzerine bir içerik analizi (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Morrow, S. (2005). Quality and trustworthiness in qualitative research in counseling psychology. *Journal of Counseling Psychology*, 52(2), 250–260. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.52.2.250>
- Nalbant, M. (2002). Kamu alıŐanlarının kadın yöneticilerde liderlik davranışlarını algılamaları ve bir anket alıŐması (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Nath, D. (2000). Gently shattering the glass ceiling: Experiences of Indian women managers. *Women in Management Review*, 15(1), 44-55. <https://doi.org/10.1108/09649420010310191>
- Negiz, N., & Yemen, A. (2011). Kamu rgtlerinde kadın yöneticiler: Yönetici ve çalışan açısından yönetimde kadın sorunsalı. *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (24), 195-214. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sufesosbil/issue/11413/136314>
- Novartis'te yeni babalara 14 haftalık aile izni başladı (Şubat 2020). 10.02.2022 tarihinde <https://www.novartis.com.tr/news/media-releases/novartis%27te-yeni-babalara-14-haftalik-dogum-izni-uygulamasi-basladi> adresinden erişilmiştir.
- gt, A. (2006). Türkiye'de kadın giriŐimciliđinin ve yöneticiliğin önündeki güçlükler: Cam tavan sendromu. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(1), 56-78. <https://hdl.handle.net/20.500.12428/973>
- rc, E., Kılıç, R., & Kılıç, T. (2007). Cam tavan sendromu ve kadınların üst düzey yönetici pozisyonuna ykselmelerindeki engeller: Balıkesir İli rneği. *Yönetim ve Ekonomi*, 14(2), 117-135. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yonveek/issue/13687/165643>
- Primecz, H., & Karjalainen, H. (2019). Gender relations in the workplace: The experience of female managers in African harbors. *International Journal of Cross-Cultural Management*, 19(3), 291-314. <https://doi.org/10.1177/1470595819884094>
- Price Waterhouse Coopers (PWC) alıŐma Hayatında Cinsiyet EŞitliği Araştırması. (2018). 12.03.2022 tarihinde <https://www.pwc.com.tr/tr/Hizmetlerimiz/insan-yonetimi-ve-organizasyon-danismanligi/yayinlar/calisma-hayatinda-cinsiyet-esitligi/pwc-calisma-hayatinda-cinsiyet-esitligi-arastirmasi.pdf> adresinden erişilmiştir.
- Ruderman, M. N., Ohlott, P. J., Panzer, K., & King, S. N. (2002). Benefits of multiple roles for managerial women. *Academy of Management Journal*, 45(2), 369-386. <https://doi.org/10.2307/3069352>
- Ryan, M. K., & Haslam, S. A. (2007). The glass cliff: Exploring the dynamics surrounding the appointment of women to precarious leadership positions. *Academy of Management Review*, 32(2), 549-572. <https://doi.org/10.2307/20159315>
- Scarborough, W. J., Lambouths III, D. L., & Holbrook, A. L. (2019). Support of workplace diversity policies: The role of race, gender, and beliefs about inequality. *Social Science Research*, 79, 194-210. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2019.01.002>

- Schaufeli, W. B., Salanova, M., González-Romá, V., & Bakker, A. B. (2002). The measurement of engagement and burnout: A two sample confirmatory factor analytic approach. *Journal of Happiness Studies*, 3(1), 71-92. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1023/A:1015630930326.pdf>
- Şener, İ., Karabay, M. E., & Tezergil, S. A. (2018). Kadın yöneticilerin cam tavan algıları ve kadın yöneticilere karşı tutum: Finansal hizmetler sektöründe bir uygulama. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi Dergisi*, 20(1), 78-98. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/gaziuiibfd/issue/36809/419416>
- Tabassum, N., Shafique, S., Konstantopoulou, A., & Arslan, A. (2019). Antecedents of women managers' resilience: Conceptual discussion and implications for HRM. *International Journal of Organizational Analysis*, 27(2), 241-268. <https://doi.org/10.1108/IJOA-07-2018-1476>
- Tahtaloğlu, H., & Özgür, H. (2020). Türkiye'nin yükseköğretim kurumlarında akademisyenlerin idari görevleri açısından cam tavan algısı üzerine bir araştırma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 41, 166-190. <https://doi.org/10.30794/pausbed.655549>
- Tominc, P., Sebjan, U., & Širec, K. (2017). Perceived gender equality in managerial positions in organizations. *Organizacija*, 50(2), 132-150. <https://doi.org/10.1515/orga-2017-0009>
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2019). İstatistiklerle Kadın. 18.04.2022 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Istatistiklerle-Kadin-2018-30707> adresinden erişilmiştir.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2003). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri (9.baskı)*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Yılmaz, S. E., & Karaçelebi, F. (2020). Kadın girişimcilerin girişim süreçleri üzerine bir araştırma. *İş ve İnsan Dergisi*, 7(2), 283-29. <https://doi.org/10.18394/iid.631847>



Araştırma Makalesi / Research Article

Türkiye’de Mevduat ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı Finansal Performansları Üzerine Bir İnceleme

Levent Sezal¹

Öz

Bu araştırmada Türkiye’de bankacılık sektöründe faaliyet gösteren mevduat ve katılım bankalarının 2010-2020 yılları arasında finansal performansları karşılaştırılmalı olarak analiz edilmiştir. Araştırmada en temel göstergelerden birisi olan sermaye yeterlilik rasyosu başta olmak üzere toplam 8 adet finansal rasyo kullanılmıştır. Araştırmaya konu olan banka ve katılım bankaları, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (BDDK) yapmış olduğu gruplandırmaya göre kategorize edilmiştir. Araştırmada yapılan analiz çalışmasında banka gruplarının birbirleri arasındaki farklılığı tespit etmek için Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ile post-hoc testlerinden Tukey, Tamhane ve LSD Testleri kullanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre yabancı sermayeli bankaların sermayeli yeterlilik rasyolarının kamu ve katılım bankalarından daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan yabancı sermayeli bankaların NPL oranları, kamu ve yerli sermayeli özel bankalara göre istatistiksel olarak farklılık göstermektedir. Bu durum takibe düşen kredilerin yabancı sermayeli bankalarda daha fazla olduğu sonucunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık, Finansal Performans, Tek Yönlü Varyans Analizi.

An Investigation on Comparative Financial Performances of Deposit and Participation Banks in Turkey

Abstract

In this research, the financial performances of deposit and participation banks operating in the banking sector in Turkey between 2010 and 2020 were analyzed comparatively. In the research, a total of 8 financial ratios, especially the capital adequacy ratio, which is one of the most basic indicators, were used. The banks and participation banks that are the subject of the research are categorized according to the grouping made by the Banking Regulation and Supervision Agency (BDDK). One-Way Analysis of Variance (ANOVA) and Tukey, Tamhane and LSD Tests from post-hoc tests were used to determine the difference between bank groups in the analysis conducted in the research. According to the results of the research, it has been determined that the capital adequacy ratios of foreign capital banks are stronger than public and participation banks. On the other hand, the NPL ratios of foreign banks differ statistically from public and domestic private banks. This situation reveals that non-performing loans are higher in foreign banks.

Keywords: Banking, Financial Performance, One-Way Analysis of Variance.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, leventsezal@ksu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-8873-7335>

GİRİŞ

İnsanlar tarih boyunca finansal sorunlarını çözebilmenin yolunu aramıştır. İnsanoğlu ihtiyacı olan malları ya satın almış ya da bu malları satın almanın gücünü temsil eden paraya ihtiyaç duymuştur. Bu nedenle parasal ihtiyaçlarını karşılayabilmek için birçok yöntem bulmuştur. Faizsiz ve faizli olmak üzere finansal enstrümanlar aracılığı ile gerçekleştirilen bu yöntemler çok basit uygulamalardan kompleks yapılara doğru gelişim göstermektedir. Geçmişten günümüze kadar çok büyük bankalar ve finansal şirketler kurulmuştur. Bu yapı içerisinde finansal mühendislik olarak adlandırılan pek çok finansal ürün kullanılmaktadır. Buradan hareketle bankacılık sektörü ticaretin ayrılmaz bir parçası olarak tüm dünyayı saran bir yapıya dönüşmüştür (Aktepe, 2010).

Bankacılık sektörü mali sistem içinde özel ya da tüzel kişilerin ya da kamunun özellikle fon ihtiyaçlarına cevap verebilecek önemli piyasa katılımcıdır. Türk bankacılık sektörü içinde mevduat bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları ve 2005 yılından itibaren hızla gelişim gösteren katılım bankaları hizmet vermektedir. Günümüzde Türk bankacılık sektörü global mali sistem içinde hak ettikleri yeri korumak ve rekabet edebilmek açısından gelişen teknolojilere uyum sağlayarak, inovatif ürün ve araçlar geliştirerek yalnızca iç piyasaya değil yurtdışına da önemli hizmetler ihraç eder konumuna gelmiştir. Ülkemizin ekonomik, sosyal, siyasi ve hukuksal düzenlemeleri bankacılık sektörünün sağlam bir yapıya kavuşturulabilmesi ve gelişmesinin süreklilik kazanabilmesi açısından destekleyici adımları içerir. Sektörde faaliyet gösteren mevduat bankaları tasarruf fazlası olan yatırımcılardan bu fonları mevduat olarak toplamakta ve kredi olarak sisteme yeniden kazandırmaktadır (Yıldız, 2018).

Son dönemde katılım bankaları da Türk Bankacılık Sistemi içerisinde mevduat bankaları ile birlikte faaliyetlerini sürdürmektedir. Fakat katılım bankalarının çalışma şekilleri, konvansiyonel bankacılığa göre farklılık göstermektedir. Konvansiyonel bankacılığın çalışma prensibi faiz esasına göre iken katılım bankacılığı kar/zarar ortaklığı esasına göre faaliyet göstermektedir. Geleneksel konvansiyonel bankacılık sisteminde kullanılan kredilerin karşılığında önceden ilan edilmiş faiz oranı üzerinden gelir elde etme hedefiyle hareket ederken, katılım bankaları kullanacakları fonları öncelikli olarak ne amaçla, nerede kullanılacağı ve karşılığında fatura isteme gibi prosedürlerin yanısıra müşterilerine sağlayacağı katkıları da gözönünde bulundurarak hareket etmektedirler (Toraman vd., 2015). Bunun yanı sıra Katılım bankaları müşterilerin dini hasssiyetlerine de önem verdikleri için her geçen gün polüleritesi artmaktadır (Alptürk vd., 2021).

Türkiye’de 2020 yıl sonu itibarıyla 53 adet banka faaliyet göstermektedir. Bu bankaların 34’ü mevduat, 13’ü kalkınma ve yatırım bankası ve 6’sı ise katılım bankası olarak hizmet vermektedir (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu [BDDK], 2020).

Tablo 1: Türkiye’de faaliyet Gösteren Bankaların Türlerine Göre Sınıflandırılması

Bankalar	Mevduat Bankaları	Kalkınma ve Yatırım Bankaları	Katılım Bankaları
Kamu Sermayeli	3	3	3
Özel Sermayeli	9	6	
Türkiye’de Kurulmuş Yabancı Sermayeli	16	4	3
Türkiye’de Şube Açan Yabancı Sermayeli	5	-	-
TMSF’ye Devredilen	1	-	-
TOPLAM	34	13	6

Bu çalışma, günümüzde sosyal ve ekonomik hayatın ayrılmaz bir parçası haline gelmiş olan konvansiyonel bankacılık ve katılım bankacılığının önemine binaen ortaya çıkmış olup; Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat ve katılım bankalarının 2010-2020 yılları arasındaki finansal performanslarının değerlendirilmesi ve karşılaştırılması amaçlanmaktadır. Mevduat bankaları kendi içerisinde kamu, yerli özel sermayeli ve yabancı sermayeli bankalar şeklinde kategorize edilmiştir.

Çalışmanın ilk aşamasında konu ile ilgili olarak daha önce literatürde yer alan çalışmalar araştırılmıştır. Sonrasında araştırmanın amacı, çalışmada kullanılan yöntem ve örneklem, bulgulardan bahsedilmiş ve son olarak da çalışmanın genel bir değerlendirmesinin yapıldığı sonuç bölümüne yer verilmiştir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

1990’lı yılların başından bu yana bankacılık sektörünün performansının değerlendirildiği çalışmaların önem kazandığı görülmektedir (Matthew ve Esther, 2012). Bu çalışmalar genel olarak incelendiğinde çeşitli istatistikî modellerin kullanıldığı tespit edilmiştir. Literatür taramamasında bankaların performans değerlemelerinde, Akyüz vd. (2013), Dash ve Das (2010), Williams (2011), Aytekin ve Sakarya (2013), Gümüş ve Nalbantoğlu (2015) CAMELS analizini kullanmışlardır. Güler (2019) ve Demirel vd. (2013) yapmış oldukları çalışmalarda panel veri analizinde faydalanmışlar ve banka türlerine göre kârlılıkların farklı yönde etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır. Sufian (2007) yapmış olduğu çalışmada veri zarflama analizini kullanırken, Uludağ ve Ece (2018) çalışmalarında topsis yönetimini kullandıkları görülmüştür. Tarafımızca yapılan bu çalışmada gerek tarih aralığı gerekse çalışmada kullanılan analiz yöntemlerinin farklı olması nedeni ile literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Literatür taraması çalışmada, bankaların finansal performanslarının karşılaştırmalı olarak farklı yönlerden analiz edildiği araştırmalardan bazıları Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Bankaların Finansal Performanslarına İlişkin Literatür Taraması

Yazarlar	Ülke	Yöntem	Bulgular
Sufian (2007)	Malezya	Veri Zarflama Analizi	Çalışma sonucunda, yerli İslami bankalar yabancı İslamibankalardan daha marjinal daha etkin bulunmuştur.
Dash ve Das (2010)	Hindistan	CAMELS Analizi	Çalışmada, özel/yabancı kuruluş türüne ait bankaların finansal performanslarının kamusal yapıya sahip bankalardan daha iyi bir performans sergilediği tespit etmişlerdir.
Dinçer ve Görener (2011)	Türkiye	VİKOR Yöntemi	Yabancı sermayeli bankalar ile kamu bankalarının farklı yıllarda birbirlerinden daha iyi finansal performans gösterdiğini belirtmiştir.
Williams (2011)	Nijerya	CAMELS Analizi	Nijerya'daki bankacılık karakteristik yapısı, finansal durum ve makroekonomik koşulları da dikkate almıştır. Çalışmanın bulgular ve sonuç kısmında Nijerya bankacılık sektöründe sermaye yeterliliği için para arzının önemli bir belirleyici faktör olduğunu belirtmiştir.
Demirel ve Diğerleri (2013)	Türkiye	Zaman Serisi-Panel Veri Analizi	Kamu sermayeli bankaların (personel giderleri + kıdem tazminatı)/ toplam aktiflerde ve diğer faaliyet giderleri / toplam aktifler değerlerinde yüksek verimlilik gösterdiği tespit edilmiştir.
Aytekin ve Sakarya (2013)	Türkiye	CAMELS Analizi	Kriz öncesi ve sonrasındaki dönemlerde mevduat bankalarının CAMELS puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı tespit edilmiştir.
Ecer (2013)	Türkiye	Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yaklaşımı	11 özel banka CAMELS kriterlerinden sermaye yeterliliği, likidite, aktif kalitesi ve karlılık göstergeleri kapsamında yer alan 12 finansal oran esas alınarak performanslarına göre sıralanmışlardır.
Ayrıçay ve Diğerleri (2014)	Türkiye	Karşılaştırmalı Analiz	Araştırmada karlılık ve gelir-gider oranları, likidite oranları, risk ve sermaye yeterlilik oranları ve verimlilik oranları kullanılmıştır. 2008-2011 yılları arasında mevduat bankalarının toplam yatırımlar üzerinden sağladıkları karlılık oranları görece katılım bankalarından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
Gümüş ve Nalbantoğlu (2015)	Türkiye	CAMELS Analizi	Çalışmada yerli özel sermayeli bankalar kârlılık ve yönetim kalitesinde gösterdiği yüksek performans ve kuvvetli sermaye yapılarıyla en fazla nota sahip olan banka grupları olduğu tespit edilmiştir.
İslatince (2018)	Türkiye	Mann – Whitney U Testi ve Kruskal Wallis Testi	2010 -2017 dönemi finansal göstergeler temel alınmıştır ve katılım bankaları ile mevduat bankalarının performansları karşılaştırılarak, sektör içindeki gelişimleri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Uludağ ve Ece (2018)	Türkiye	TOPSİS Yöntemi	Türkiye’de faaliyet gösteren ve verilerine ulaşılabilen 28 adet mevduat bankasının, mali tablolarından hareketle 2006-2016 yılları arasındaki finansal performansları 7 ana başlık altında toplanan 49 alt kritere göre değerlendirilmiştir. Kamusal Sermayeli Mevduat Bankaları olarak T.C Ziraat Bankası, Türkiye Halk Bankası ve Türkiye Vakıflar Bankası’nın performans değerlendirmesinde stabil bir yapı gözlenememiş olup; analiz dönemi kapsamında zaman zaman finansal performanslarında değişkenlikler izlenmiştir.
Güler (2019)	Türkiye	Panel Veri Analizi	2015-2018 yılları arasında banka türleri açısından performans göstergeleri panel veri analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda iki banka türüne ait kârlılıkların farklı yönlerde etkilendiği ortaya çıkmıştır.
Şenel (2020)	Türkiye	Karşılaştırmalı Analiz	2010-2018 yılları arasında Türkiye’de faaliyet gösteren bankaların, toplam kredileri, takipteki krediler, mevduatları ile bazı makroekonomik değişkenler ilişkisi, uluslararası bankacılık sektörünün ilgili verileri ile kıyaslanarak karşılaştırmalı analizi yapılmıştır. Türk bankacılık sisteminde krediler durumu incelediğinde banka aktif büyüklükleri ile paralel hareket ettiği görülmektedir.
Akyüz ve Diğerleri (2020)	Türkiye	CAMELS Analizi	Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankalarının 2013-2017 yılları arasındaki CAMELS Analizi ile verilerin karşılaştırılması yapılarak bankaların performanslarının ölçülmüştür. Analiz sonucunda, genel olarak katılım bankalarının CAMELS puanlarında 2015 yılından itibaren düşüş yaşandığı tespit edilmiştir.
Kevser (2021)	Türkiye	Anova- Bonferroni Testi	Çalışma sonucunda, sermaye yeterliliğinde özel bankaların, kârlılıkta kamu bankalarının daha iyi performans sergilediğini tespit etmiştir.

2. YÖNTEM

Araştırmanın yöntem kısmında değişkenler, veri seti ve örneklem hakkında bilgi verilmiştir. Banka gruplarının birbirleri arasındaki farklılığı tespit etmek için Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ile post-hoc testlerinden Tukey, Tamhane ve LSD Testleri kullanılmıştır. Tek yönlü Anova, ikiden fazla grubun olduğu araştırmalarda anlamlı farklılığın belirlenmesi için kullanılan parametrik bir testtir. Buna göre Anova testi grupların birbirinden farklı olup olmadığının bilgisini vermekle birlikte hangi grupların birbirinden farklı olduğunun bilgisini vermemektedir. Bu nedenle hangi grupların birbirlerinden farklı olduğunu tespit etmek amacıyla post-hoc analizlerinin kullanılması gerekmektedir. Post-hoc analizleri ile ikiden fazla grubun olduğu araştırmalarda sadece ortalamalar değil aynı zamanda grupların sapmaları da değerlendirilmiş olmaktadır. Bu kapsamda varyansların eşit olması ve örneklemin az olması

durumunda kullanılabilen araştırmada Tukey, Tamhane ve LSD testleri tercih edilmiştir. Bu kapsamda gruplar arasında karşılaştırmalar yapılmış ve aralarındaki farklılar tespit edilmiştir.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖRNEKLEM

Bu araştırma ile Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların finansal performansını ölçmek ve karşılaştırmalı olarak analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Buradan hareketle Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankalar dört gruba ayrılmıştır. Bu gruplar; “Kamu bankaları”, “Yabancı sermayeli bankalar”, “Özel bankalar” ve “Katılım bankaları” şeklinde kategorize edilmiştir. Analizde kullanılan veriler, “Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)”, “Türkiye Bankalar Birliği (TBB)” ve “Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB)” nin web sayfalarında yayımlanmış, yıllık bağımsız denetim raporlarında açıklanmış finansal tablolarında yer alan hesap kalemleri ile bu hesap kalemlerinden hesaplanmış finansal oranlardan oluşmaktadır.

Bu araştırmanın yöntemi, uygulama dönemi ve örnekleme dahil edilen bankaların sayısı (tamamı) ve dört banka grubunun aynı anda karşılaştırılmasının yapılması ile diğer çalışmalardan farklılık göstermektedir. Bu çalışma ile yabancı sermayeli bankalar, özel bankalar, kamu bankaları ve katılım bankalarının finansal performansları karşılaştırılmakta, benzer ve farklı yönleri ortaya konulmaktadır. Çok gruplu bir karşılaştırma yapılarak, literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Bu bakımdan çalışma sonucunda ortaya çıkan bulgular önem arz etmektedir.

Araştırmada, 2010-2020 yılları arasında Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat ve katılım bankalarının; Sermaye Yeterlilik Rasyosu, Takipteki Alacaklar/Toplam Aktifler, Dönem Net Karı/Toplam Aktif, Dönem Net Karı/Özkaynaklar, Net Faiz Geliri/Toplam Aktifler, İşletme Giderleri/Toplam Aktifler, Faiz Dışı Gelir/Faiz Dışı Giderler, Özkaynak/Risk Ağırlıklı Kalemler oluşan sekiz adet finansal rasyoları baz alınmıştır.

3.1. Araştırmanın Hipotezleri

Türkiye’de faaliyet gösteren Mevduat Bankalarının ve Katılım Bankalarının finansal performanslarını ölçmek ve karşılaştırma yapmak için 8 finansal rasyo kullanılmıştır. Banka gruplarının karşılaştırmalı finansal performanslarını analiz etmek için geliştirilen hipotezler aşağıda belirtilmiştir:

- *H1. Banka gruplarının sermaye yeterlilik oranları birbirlerinden farklılaşmaktadır.*
- *H2. Banka gruplarının takipteki alacak (NPL) oranları birbirlerinden farklılaşmaktadır.*
- *H3. Banka gruplarının Dönem Net Karı/Toplam Aktif oranları birbirinden farklılaşmaktadır.*
- *H4. Banka gruplarının Dönem Net Karı/Özkaynak oranları birbirinden farklılaşmaktadır.*
- *H5. Banka gruplarının Net Faiz Geliri/Toplam Aktif oranları birbirinden farklılaşmaktadır.*
- *H6. Banka gruplarının Faiz Dışı Gelir/Faiz Dışı Gider oranları birbirinden farklılaşmaktadır.*
- *H7. Banka gruplarının İşletme Giderleri/Toplam Aktif oranları birbirinden farklılaşmaktadır.*

- H8. Banka gruplarının Özkaynak/Risk Ağırlıklı kalem oranları birbirinden farklılaşmaktadır.

3.2. Bulgular

Mevduat Yerli-Özel, Mevduat-Kamu, Mevduat Yabancı ve Katılım Bankacılığı şeklinde dört gruba ayrılarak 2010-2020 yılları arasını kapsayan finansal performans göstergeleri kullanılarak yapılan analiz çalışması sonuçları bu bölümde gösterilmiştir.

Kategorize edilen banka gruplarının performans göstergelerinin birbirlerinden farklılaşıp, farklılaşmadığı Anova testi ile analiz edilmiştir. Anova; “normal dağılan bağımsız iki örnekten büyük varyansın küçük varyansa oranlanması ile yapılan bir varyans türdeşlik testidir. F test istatistiği önemli ise örnek varyanslarının türdeş olmadıklarına, değilse türdeş olduklarına karar verilir” (Özdamar, 2004). “Gruplar arası kareler ortalaması, gruplar içi kareler ortalamasına bölünerek varyans analizinin test istatistiği olan F değeri elde edilir. Hesaplanan F değeri, F tablosundan elde edilen kritik değerden büyükse örnek ortalamaları arasındaki farklılığın önemli olduğuna, kritik değerden küçükse örnek ortalamaları arasındaki farklılığın önemli olmadığına hükmedilir. Serbestlik derecesi (df) örnek içinde serbestçe değişebilecek gözlem değeri sayısını gösterir” (Köseoğlu ve Yamak, 2002).

Bankaların sermaye güçleri ile üstlendikleri riskler arasındaki kontrolü sağlamaya yönelik olarak geliştirilen en önemli uluslararası rasyo sermaye yeterlilik rasyosudur (SYR). SYR, özkaynaklar ile risk ağırlıklı kalemlerin oranıdır. Düzenleyici otorite, müşterileri korumak, krizleri engellemek ve bankacılık sisteminin etkin bir şekilde işlemlerini sağlamak amacı ile bankaların üstlendikleri risklere karşılık birtakım kısıtlamalar getirmiştir. SYR, küresel bankacılık ve finans sistemine risk ölçümü ve değerlendirme esasları getirmek, piyasa disiplini ve etkin risk yönetim sistemi oluşturmak amacıyla oluşturulan “Basel Kriterlerinin” önemli bir parçasıdır. Bankaların SYR’si aynı kriterlere göre hesaplanmaktadır. Basel II Kriterlerine göre SYR için getirilen asgari sermaye yeterliliği şu an için %8 olarak öngörülmüştür.

Basel II ile sermaye yeterliliği için getirilen sınır şu an %8’dir. Yani bir bankanın SYR’si %8’in üzerinde olması gerekmektedir. Türkiye’de bu oran BDDK tarafından %12 ve üstünde olmasını istemektedir (Aktaş ve Kargın 2007; Doğan 2013).

Tablo 3: Banka Gruplarının Sermaye Yeterlilik Rasyosu Karşılaştırması

Banka Türleri	N	\bar{X}	s.s.	F Testi	P Testi	Tukey Testi
Yerli Sermayeli Özel Banka (1)	11	16.43	1.67			
Kamu Bankası (2)	11	15.61	1.19	3.86	0.008	3>4
Yabancı Sermayeli Banka (3)	11	17.48	1.38			3>2
Katılım Bankası (4)	11	15.57	1.51			

“*p<0.05, N= Gözlem Sayısı, \bar{X} = ortalama, s.s.= Standart Sapma”

Analiz sonucuna göre banka gruplarının SYR ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmektedir (p<0.05). Fark yaratan grubu bulmak için Post Hoc ikili karşılaştırmalardan N’ler eşit olduğu için Tukey testi uygulanmıştır. Tukey Testi sonucuna göre, yabancı sermayeli bankaların SYR’su kamu ve katılım bankalarından istatistiksel olarak farklılık göstermektedir. Yabancı sermayeli bankaların SYR’si 17.48 iken, bu değer kamu bankalarında

15,61, katılım bankalarında 15.57 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda, “H1. Banka gruplarının sermaye yeterlilik oranları birbirlerinden farklılaşmaktadır” hipotezi kabul edilmiştir.

Bankacılık sektörünün en önemli ürünlerinden olan kredinin geri ödemesi 90 günü aşması halinde bu kredi artık takip hesaplarında takip edilmektedir. Takipteki kredilerin toplam kredilere oranı (NPL), bir ekonomide kişi veya kurumların ödeme gücünü, bankalarda da aktif kalitesi ve risk düzeyini gösterir. Kredilerin takibe düşmesinin, ekonomiye ve bankalara birçok maliyeti bulunur. Takipteki krediler oranı, öncü gösterge niteliğiyle ekonomi ve banka yönetimlerince yakından izlenir. Bu nedenle takipteki kredilerin önceden tahmin edilebilmesi, hem bankalar hem ekonomi yönetimlerince oldukça önemli bir husustur. Takipteki kredilerin tahminine yönelik gözlemlere ve ekonometrik modellere dayanan çeşitli sistemler bulunur. Sistemlerin birçoğu firma verilerini girdi olarak kullanırken, geri kalanı bu verilerin yanı sıra makro ekonomik verileri de kullanır. Kâr artışını ve risk minimizasyonunu hedefleyen bankaların, kredilerin takibe düşme oranını sağlıklı bir şekilde tahmin edebilmeleri oldukça önemlidir (Yücememiş ve Sözler, 2011: 43).

Tablo 4: Banka Gruplarının Takipteki Alacak (NPL) Rasyosunun Karşılaştırılması

Banka Türleri	N	\bar{X}	s.s.	F Testi	P Testi	Tukey Testi
Yerli Sermayeli Özel Banka (1)	11	3.50	1.45			
Kamu Bankası (2)	11	3.04	0.42	5.18	0.001	1>3
Yabancı Sermayeli Banka (3)	11	4.80	1.08			2>3
Katılım Bankası (4)	11	3.90	0.81			

“*p<0.05, N= Gözlem Sayısı, \bar{X} = ortalama, s.s.= Standart Sapma”

Analiz sonucuna göre banka gruplarının takipteki alacak (NPL) rasyosu ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmektedir (p<0.05). Fark yaratan grubu bulmak için yine Post Hoc ikili karşılaştırmalardan Tukey testi uygulanmıştır. Tukey Testi sonucuna göre; yabancı sermayeli bankaların NPL oranları, kamu ve yerli sermayeli özel bankalara göre istatistiksel olarak farklılık göstermektedir. Yabancı sermayeli bankaların NPL oranı 4.80 iken, bu oran kamu bankasında 3.04, yerli sermayeli özel bankada ise 3.50 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda, “H2. Banka gruplarının takipteki alacak (NPL) oranları birbirlerinden farklılaşmaktadır” hipotezi reddedilmemiştir.

Bankalar açısından karlılık en önemli var olma sebebidir. Bunun yanı sıra karlılık, bir bankanın üstlenebileceği riski ve sermayesini arttırabilme kapasitesini gösteren önemli bir sonuçtur. Kârlılık, bankanın gelir kaynaklarını iyi belirleme, yüksek getirili alanlarda faaliyetlerini sürdürebilme başarısının da bir göstergesidir. Banka kârlılığının ölçümünde, bankanın reel olarak yeterince kâr edip etmediğine bakılır. Bu amaçla, banka kârlılarının, aktif büyüklükleri ile o kârı elde etmek için sahip oldukları sermaye miktarı ve sektörün kârlılık ortalamasının karşılaştırılması gereklidir (Atan, 2002).

Bankacılık sektöründe karlılığa yönelik performansın ölçülmesinde kullanılan genel olarak iki temel gösterge vardır. Bu göstergeleri; aktif kârlılığı (ROA) ve özkaynak kârlılığı (ROE) şeklinde belirtmek mümkündür. ROA (Return on Assets), aktif kârlılığını veren aktif getirisidir. Yapılan yatırımlara karşılık bankanın vergiden sonra ne kazandığını ifade etmektedir. Başka bir deyişle, bankanın yatırımlarından ne ölçüde getiri sağladığını gösteren bir rasyodur (Aktan ve

Bora, 2006). Özkaynak getirisi, vergi sonrası net kârın toplam özkaynaklara oranıdır (ROE – Return on Equity). Banka hissedarları tarafından bankaya yatırılan fonlardan elde edilen getiri oranını temsil eder (Khravish vd., 2011). Bankaların kârlılık performansının ölçülmesinde kullanılan ROE, sermaye birimi başına muhasebe kârını ölçer (Awdeh, 2005).

Tablo 5: Banka Gruplarının Karlılık Rasyolarının Karşılaştırılması

Değişkenler	Banka Türleri	N	\bar{X}	s.s.	F	p	LSD Testi
ROA	Yerli Sermayeli Özel Banka (1)	11	1.60	0.42	2.58	0.048	1>4 2>4
	Kamu Bankası (2)	11	1.55	0.51			
	Yabancı Sermayeli Banka (3)	11	1.31	0.35			
	Katılım Bankası (4)	11	1.08	0.52			
ROE	Yerli Sermayeli Özel Banka (1)	11	14.57	3.13	3.23	0.020	2>3 2>4
	Kamu Bankası (2)	11	17.38	5.43			
	Yabancı Sermayeli Banka (3)	11	12.09	3.03			
	Katılım Bankası (4)	11	12.19	4.91			

“*p<0.05, N= Gözlem Sayısı, \bar{X} = ortalama, s.s.= Standart Sapma”

Tablo 5 incelendiğinde banka gruplarının kârlılık oranları “Dönem Net Karı/Toplam Aktif (ROA) ve Dönem Net Karı/Özkaynaklar (ROE)” bakımından kıyaslandığında, yapılan test sonucuna göre banka grupları arasında anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Araştırmanın sonucuna göre; özel bankalar ve kamu bankaları ROA açısından hem katılım bankalarından hem de yabancı sermayeli bankalardan farklılık göstermektedir. Ancak bu analizde p değeri 0.05’e çok yakın olduğu için (p=0.048) tukey testi fark oluşturan banka grubu tespit edilememiştir. Bu durumda post hoc testlerinde LSD testi kullanılarak fark yaratan grup tespit edilmiştir. LSD testi sonucuna göre yerli sermayeli özel bankalar ile Kamu bankalarının ortalama ROA’sı katılım katılım bankalarından ayrıştığı tespit edilmiştir. Yerli sermayeli özel bankaların ROA’sı 1.60, kamu sermayeli bankaların 1.55 iken katılım bankalarında bu oran 1.08 olarak gerçekleşmiştir. ROE açısından ise kamu bankaları yabancı sermayeli bankalardan ve katılım bankalarından ayrıştığı tespit edilmiştir. Kamu bankalarında 17.38 olan ROE oranı, yabancı sermayeli bankalarda 12.09, katılım bankalarında ise 12.19 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda H3 ve H4 hipotezleri reddedilmemiştir.

Gelir-gider rasyoları bankaların elde ettiği kârın hangi gelir ve gider kalemlerinden etkilendiğini ve toplam gelirleri ve giderleri içinde hangi kalemlerin ağırlıklı olarak yer aldığını gösteren rasyolardır (Aktaş ve Kargın 2007). Karlılığın ölçülmesinde de kullanılan bu rasyolar, bankaların aktiflerini ne kadar verimli yönettiğinin de bir göstergesidir. Faiz gelirlerinin faiz giderlerinden yüksek olması ve net faiz gelirinin, faiz dışı giderlerin faiz dışı gelirlerden yüksek olmasının yarattığı negatif etkiyi bertaraf etmesi amacıyla oldukça yüksek olması gerekmektedir.

Tablo 6: Banka Gruplarının Gelir-Gider Rasyolarının Karşılaştırılması-1

Değişkenler	Banka Türleri	N	\bar{X}	s.s.	F	p	Tukey Testi
Net Faiz Geliri/Toplam Aktifler	Yerli Sermayeli Özel Banka (1)	11	3.76	0.39	11.88	0.00	3>1
	Kamu Bankası (2)	11	3.58	0.32			3>2
	Yabancı Sermayeli Banka (3)	11	4.51	0.56			3>4
	Katılım Bankası (4)	11	3.53	0.27			

“*p<0.05, N= Gözlem Sayısı, \bar{X} = ortalama, s.s.= Standart Sapma”

Tablo 6’ya göre; banka gruplarının gelir-gider rasyosu ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmektedir (p<0.05). Test sonucuna göre; yabancı sermayeli bankaların Net Faiz Geliri/Toplam Aktifler rasyosu, yerli sermayeli özel bankalar, kamu bankaları ve katılım bankalarından ayırt edilebilir bir farklılık göstermektedir. Bu oran yabancı sermayeli bankalarda 4.51 iken, yerli sermayeli özel bankalarda 3.76, kamu bankalarında 3.58 ve katılım bankalarında ise 3.53 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda, “H5. Banka gruplarının Net Faiz Geliri/Toplam Aktif oranları birbirinden farklılaşmaktadır” hipotezi reddedilmemiştir.

Tablo 7: Banka Gruplarının Gelir-Gider Rasyolarının Karşılaştırılması-2

Değişkenler	Banka Türleri	N	\bar{X}	s.s.	F	p	Tamhane’s Testi
Faiz Dışı Gelir/Faiz Dışı Gider	Yerli Sermayeli Özel Banka (1)	11	98.51	0.74	58.55	0.00	1>2
	Kamu Bankası (2)	11	85.37	3.83			3>2
	Yabancı Sermayeli Banka (3)	11	96.66	1.47			4>2
	Katılım Bankası (4)	11	95.74	2.82			1>3

“*p<0.05, N= Gözlem Sayısı, \bar{X} = ortalama, s.s.= Standart Sapma”

Tablo 7’ye göre banka gruplarının “Faiz Dışı Gelir/Faiz Dışı Gider” rasyosuna göre ortalamalar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmektedir (p<0.05). Dağılım homojen olmadığından (p<0.05) fark yaratan grubu bulmak için Post Hoc ikili karşılaştırmalardan Tamhane’s testi uygulanmıştır. Test sonucuna göre, kamu bankalarının “faiz dışı/gelir gider” rasyosunun diğer 3 gruptan düşük olduğu, ayrıca yerli sermayeli özel bankaların rasyosunun (98.51) yabancı sermayeli bankalardan yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda, “H6. Banka gruplarının Faiz Dışı Gelir/Faiz Dışı Gider oranları birbirinden farklılaşmaktadır” hipotezi reddedilmemiştir.

Tablo 8: Banka Gruplarının Gelir-Gider Rasyolarının Karşılaştırılması-3

Değişkenler	Banka Türleri	N	\bar{X}	s.s.	F	p	Tamhane's Testi
İşletme Giderleri/Toplam Aktifler	Yerli Sermayeli Özel Banka (1)	11	2.08	0.24	10.14	0.00	1>2
	Kamu Bankası (2)	11	1.63	0.22			3>2
	Yabancı Sermayeli Banka (3)	11	2.80	0.77			4>2
	Katılım Bankası (4)	11	2.49	0.53			

“*p<0.05, N= Gözlem Sayısı, \bar{X} = ortalama, s.s.= Standart Sapma”

Tablo 8’göre banka gruplarının “İşletme Giderleri/Toplam Aktifler” rasyosuna göre ortalamalar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmektedir (p<0.05). Dağılım homojen olmadığından (p<0.05) fark yaratan grubu bulmak için yine Post Hoc ikili karşılaştırmalardan Tamhane’s testi uygulanmıştır. Test sonucuna göre kamu bankalarının işletme gideri/toplam aktif rasyosu diğer üç gruptan farklılık göstermektedir. Bu durumda, *H7. Banka gruplarının İşletme Giderleri/Toplam Aktif oranları birbirinden farklılaşmaktadır*” hipotezi reddedilmemiştir.

Tablo 9: Banka Gruplarının Özkaynak/Risk Ağırlıklı Kalem Rasyolarının Karşılaştırılması

Değişkenler	Banka Türleri	N	\bar{X}	s.s.	F	p	Tukey Testi
Özkaynak/Risk Ağırlıklı Kalem	Yerli Sermayeli Özel Banka (1)	11	16.43	1.67	3.86	0.008	
	Kamu Bankası (2)	11	15.61	1.19			3>2
	Yabancı Sermayeli Banka (3)	11	17.47	1.38			3>4
	Katılım Bankası (4)	11	15.57	1.51			

“*p<0.05, N= Gözlem Sayısı, \bar{X} = ortalama, s.s.= Standart Sapma”

Tablo 9’da banka gruplarının Özkaynak/Risk Ağırlıklı Kalem Rasyolarına göre ortalamalar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu görülmektedir (p<0.05). Test sonucuna göre; yabancı sermayeli bankaların özkaynak/risk ağırlıklı kalem rasyosu, kamu ve katılım bankalarından istatistiksel olarak farklılık göstermektedir. Bu oran yabancı sermayeli bankalarda 17.47 iken, kamu bankalarında 15.61, katılım bankalarında ise 15.57 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda, *H8. Banka gruplarının Özkaynak/Risk Ağırlıklı kalem oranları birbirinden farklılaşmaktadır*” hipotezi reddedilmemiştir.

4. SONUÇ

Finansal sistem içerisinde bankalar, stratejik bir öneme sahiptirler. Bankalar bir ekonomide, finansal aracılık fonksiyonunu yerine getiren işletmelerdir. Bankacılık sektörü sağladıkları bu fonksiyonlarla bir ekonominin bir finansal sistemin temelini oluşturmaktadırlar. Bankalar, para aktarım mekanizmaları sayesinde ekonomide kaynakları etkin dağıtılmasını sağlarken diğer taraftan da karlılıklarını maksimum düzeye çıkarmayı hedeflemektedirler.

Bu araştırmada Türkiye’de bankacılık sektöründe faaliyet gösteren tüm mevduat ve katılım bankalarının 2010-2020 yılları arasında finansal performansları karşılaştırılmalı olarak analiz edilmiştir. Araştırmada en temel göstergelerden birisi olan sermaye yeterlilik rasyosu başta olmak üzere toplam 8 adet finansal rasyo kullanılmıştır. Araştırmaya konu olan banka ve katılım bankaları, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (BDDK) yapmış olduğu gruplandırmaya göre kategorize edilmiştir. Araştırmada yapılan analiz çalışmasında banka gruplarının birbirleri arasındaki farklılığı tespit etmek için Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ile post-hoc testlerinden Tukey, Tamhane ve LSD Testleri kullanılmıştır.

Araştırma sonuçlarına göre yabancı sermayeli bankaların SYR’sinin kamu ve katılım bankalarından daha ayırt edilebilir ve güçlü olduğu görülmektedir. Diğer taraftan yabancı sermayeli bankaların NPL oranları, kamu ve yerli sermayeli özel bankalara göre istatistiksel olarak farklılık göstermektedir. Yabancı sermayeli bankaların NPL oranı 4.80 iken, bu oran kamu bankasında 3.04, yerli sermayeli özel bankada ise 3.50 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum takibe düşen kredilerin yabancı sermayeli bankalarda daha fazla olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Yerli sermayeli özel bankalar ile Kamu bankalarının ortalama ROA’sı katılım bankalarından ayrıştığı tespit edilmiştir. Kamu bankaları ile özel bankaların aktif karlılıklarının yabancı bankalar ile katılım bankalarından yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. ROE açısından ise kamu bankalarının yabancı sermayeli bankalardan ve katılım bankalarından daha iyi performans sergiledikleri tespit edilmiştir. Banka gruplarının gelir-gider yapısı oranlarına bakıldığında yabancı sermayeli bankalarında diğer 3 gruptan belirgin şekilde ayrıştığı ve daha iyi performans gösterdikleri görülmektedir.

Araştırma sonuçları sermaye yeterlilik oranları açısından Aktaş ve Kargın (2007), Doğan (2013), Toraman ve diğerleri (2015) ve Kevser (2021) tarafından yapılan çalışmalarla uyum göstermektedir. Kârlılık oranları açısından elde edilen bulgular, Safiullah (2010), Hanif ve diğerleri (2012) tarafında yapılan çalışmalarla yine uyum gösterdiği görülmektedir. Diğer taraftan, Aktaş ve Kargın (2007), Doğan (2013) yapmış oldukları çalışmalarda bankaların kârlılık oranları arasında anlamlı bir farklılık tespit edememişlerdir. Aktif kalitesi oranları açısından elde edilen sonuçlara bakıldığında, Parlakkaya ve Çürük (2011), Ayrıçay ve diğerleri (2014), Yurttadur ve Demirbaş (2017) ve Tuncay (2018) sonuçları ile uyum göstermektedir. Gelir-gider yapısına ilişkin elde edilen sonuçlar analiz edildiğinde ise Alexakis vd. (2019) tarafından yapılan çalışmaların sonuçlarını desteklediği görülmektedir.

Araştırmada aynı zamanda çalışma ilkeleri farklılık arz eden konvansiyonel bankalar ile katılım bankaları arasında performans karşılaştırılması yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre konvansiyonel bankaların genel olarak tüm kategorilerde katılım bankalarından daha iyi bir performans gösterdikleri tespit edilmiştir.

Bu araştırma sonuçlarının, BDDK, TBB, TKBB tarafından hazırlanan raporlarda yer alan Türk bankacılık sektörüne ait veriler kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan karşılaştırmalı analizler Türk bankacılık sektöründeki banka grupları açısından önemli bulgular sunulmuştur. Sonraki araştırmalarda Türk bankacılık sisteminin finansal göstergelerinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bankacılık sistemleri ile karşılaştırmalı analizi yapılabilir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazar Katkıları

Yazar çalışmayı tek başına gerçekleştirmiştir.

Çıkar Çatışması

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Alptürk, Y., Tunçel, M. B., Yılmaz, T., & Bekci, İ. (2021). Ham Petrol Fiyatları ve Katılım Endeksleri Arasındaki İlişkinin Tespitine Yönelik Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 24 (1), 162-172.
<https://doi.org/10.29249/selcuksbmyd.885756>
- Aktan, B., & Bora B. (2006). Oranlar Aracılığı ile Finansal Durumumuzu Nasıl Çözümlersiniz? *Yaşar Üniversitesi E-Dergi*, 1, 49-67.
<https://dergipark.org.tr/tr/pub/jyasar/issue/19113/202840>
- Aktaş, H., & Kargın, M. (2007). Türk Bankacılık Sektöründeki Yabancı ve Ulusal Bankaların Finansal Oranlar Açısından Karşılaştırılması. *Yönetim ve Ekonomi*, 14(2), 31-45.
<https://dergipark.org.tr/tr/pub/yonveek/issue/13687/165637>
- Aktepe, İ. E. (2010). *İslam, Hukuk Çerçevesinde Finansman ve Bankacılık*. Hayat Yayın Grubu.
- Akyüz, F., Soba A.Ş., & Yeşil, T. (2020). Katılım Bankalarının CAMELS Analizi Yöntemiyle Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Temmuz/2020 (87), 145-166. <https://doi.org/10.25095/mufad.756250>
- Alexakis, C., Izzeldin, M., Johnes, J., & Pappas, V. (2019). Performance and Productivity in Islamic and Conventional Banks: Evidence from the Global Financial Crisis. *Economic Modelling*, 79, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.09.030>
- Atan, M. (2002). *Risk Yönetimi ve Türk Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama*. Basılmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Awdeh, A. (2005). Domestic Banks and Foreign Banks Profitability: Differences and Their Determinants. *Emerging Markets Finance Conference Paper*, Cass Business School, pp.1-38.
- Ayrıçay, Y. Yardımcıoğlu M., & Demir B. (2014). Mevduat ve Katılım Bankalarının Finansal Performanslarının Karşılaştırılması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 1-18.
<http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/tr/pub/issue/10269/125961>

- Aytekin, S., & Sakarya, Ş. (2013). BIST'deki Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının 2001 ve 2008 Finansal Krizleri Çerçevesinde CAMELS Derecelendirme Sistemi ile Değerlendirilmesi. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, ss. 25-58.
- Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (2020). Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Aralık 2020. 03.03.2021 tarihinde https://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/duyuru_0816_01.pdf adresinden erişilmiştir.
- Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (2021). TBS Temel Gösterge Raporu, 01.05 tarihinde <https://www.bddk.org.tr/Veri/Detay/162> adresinden erişilmiştir.
- Dash, M., & Das, A. (2010). A CAMELS Analysis of the Indian Banking Industry. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1666900> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1666900>
- Demirel E., Atakişi, A., & Abacıoğlu, S. (2013). Bankacılık Faaliyet Oranlarının Panel Veri Analizi: Türkiye'deki Kamu, Özel Ve Yabancı Sermayeli Bankaların Durumu. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Temmuz/2013, 59-101. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35644/396428>
- Dinçer, H., & Görener, A. (2011). Performans Değerlendirmesinde Ahp - Vikor Ve Ahp - Topsis Yaklaşımları: Hizmet Sektöründe Bir Uygulama. *Journal of Engineering and Natural Sciences Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, Sigma 29, 244-260. <https://www.researchgate.net/publication/335821933>
- Doğan, M. (2013). Katılım ve Geleneksel Bankaların Finansal Performanslarının Karşılaştırılması: Türkiye Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 58, 175-188. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35643/396420>
- Ecer, F. (2013). Türkiye'deki Özel Bankaların Finansal Performanslarının Karşılaştırılması: 2008-2011 Dönemi. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 171-189. <https://doi.org/10.11616/AbantSbe.326>
- Fayed, M. E. (2013). Comparative Performance Study of Conventional and Islamic Banking in Egypt. *Journal of Applied Finance and Banking*, 3(2), 1-14.
- Güler, S. (2019). Banka Kârlılık Oranlarının Panel Veri Analizi ile Değerlendirilmesi: Türkiye'de Faaliyet Gösteren Mevduat ve Katılım Bankalarının Karşılaştırılması. *Izmir Democracy University Social Sciences Journal Idusos* E-Issn: 2651-5458. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/idusos/issue/51534/563006>
- Gümüş, F. B., & Nalbantoğlu, Ö. (2015). Türk Bankacılık Sektörünün CAMELS Analizi Yöntemiyle 2002-2013 Yılları Arasında Performans Analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 83-106. <https://doi.org/10.5578/jeas.10837>
- Hanif, M., Tariq, M., Tahir, A., & Momeneen, W. (2012). Comparative Performance Study of Conventional and Islamic Banking in Pakistan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 83, 62-72.

- İslatince, N. (2018). Türkiye'deki Katılım Bankaları ve Mevduat Bankalarının (2010 -2017) Dönemi Finansal Performans Farklılıklarının Kruskal Wallis Testi ve All-Pairwise Karşılaştırma Yöntemi ile Karşılaştırılması. *Journal of Current Researches on Social Sciences*, 8(4), p. 255-262. <https://doi.org/10.26579/jocress-8.4.12>
- Kevser, M. (2021). Banka Türlerinin Karşılaştırmalı Finansal Performans Analizi: Türkiye İçin Ampirik Bir Araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Mart 2021. <https://doi.org/10.31460/mbdd.775080>
- Khrawish, A. H., Zakaria W. S., & Husni A. K. (2011). Determinants of Islamic Bank Profitability: Evidence from Jordan. *Middle Eastern Finance and Economics*, 13, 43-57.
- Köseoğlu M., & Yamak R. (2002). *Uygulamalı İstatistik*. Derya Kitabevi, Trabzon.
- Matthew, N. G., & Esther, L. A. (2012). Financial Performance Comparison of Foreign VS Local Banks in Ghana. *International Journal of Business and Social Science*, 3(21), 82-87. <https://10.4236/jmf.2021.113022>
- Özdamar K. (2004). *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi*. Kaan Kitabevi.
- Parlakkaya, R., & Çürük, S. A. (2011). Finansal Rasyoların Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasında Bir Tasnif Aracı Olarak Kullanımı: Türkiye Örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 11(3), 397-405.
- Sufian, F. (2007). The Efficiency of Islamic Banking Industry: A non-parametric Analysis With Non-discretionary Input Variable. *Islamic Economic Studies*, Vol. 14, No. 1 & 2, Aug. 2006 & Jan. 2007, <https://www.researchgate.net/publication/229039883>
- Safiullah, M. (2010). Superiority of Conventional Banks&Islamic Banks of Bangladesh: A Comparative Study. *International Journal of Economics and Finance*, 2(3), 199-207. <https://doi.org/10.5539/ijef.v2n3p199>
- Şenel, C. (2020). Banka Kredileri ve Türk Bankacılık Sektöründe Kredilerin Uluslararası Karşılaştırmalı Analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi Journal Of Business Research-Turk* 12(1), 810-825, <https://doi.org/10.20491/isarder.2020.879>
- Uludağ, A. S., & Ece, O. (2018). Türkiye'de Faaliyet Gösteren Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, (637), 49-80. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/fpeyd/issue/47986/607067>
- Toraman, C., Ata, H. A., & Buğan, M. F. (2015). Mevduat ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı Performans Analizi. *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 301-310.
- Tuncay, M. (2018). Katılım Bankaları İle Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının Karşılaştırılması. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 160-176. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/farabi/issue/33998/394961>
- Türkiye Bankalar Birliği (TBB), (2021), İstatistiki Raporlar, 01.05.2021 tarihinde <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>, adresinden erişilmiştir.

- Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), (2021), İstatistiki Raporlar, 02.05.2021 tarihinde <https://tkbb.org.tr/veri/istatistikler> adresinden erişilmiştir.
- Williams, H. T. (2011). Determinants of capital adequacy in the Banking Sub-Sector of The Nigeria Economy: Efficacy of Camels.(A Model Specification with Co-Integration Analysis). *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 1(3), 233.
- Yıldız, A. (2018). Specifying the Importance of Thought for Education Considering a Saying. *Journal of Current Researches on Social Sciences*, 8(4), 255-262.
- Yurttadur, M., & Demirbaş, H. (2017). Türkiye’de Bulunan Katılım Bankaları ve Özel Sermayeli Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının Karşılaştırılması. *İGÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 89-117. <https://doi.org/10.17336/igusbd.326621>
- Yücememiş, B., Sözer, T., & İnanç A., (2011). Bankalarda Takipteki Krediler: Türk Bankacılık Sektöründe Takipteki Kredilerin Tahminine Yönelik Bir Model Uygulaması. *Marmara Üniversitesi Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3(5), 43-56. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/marufacd/issue/505/4587>



Araştırma Makalesi / Research Article

Linking Public Sector Innovation with Learning in the Inter-Organisational Context*

Elif Genç-Tetik¹

Abstract

This research intends to contribute to investigations into innovation and inter-organizational learning as newly emerging fields in the public sector literature. Both concepts are considered as interrelated and sequential since innovations are disseminated via learning and learning mostly creates innovation. In this paper, a framework, which aims to improve both theoretical background and praxis on the subject, is propounded on the relationship between innovation and learning in the inter-organizational context. Within this typology, changes acquired within the organizations after the process of inter-organizational learning are divided into two categories, innovation and improvement, in parallel with inter-organizational learning being realized in three parts — collaboration, diffusion and knowledge transfer. Organizational capacity of the originating and recipient organizations are also seen at a level that is competent enough to handle the learning process to carry it out properly. Hence, the suggested framework puts forward four different variations for the public sector innovation and learning among the organizational relations: Innovation can be fully transferred, or it is partially transferred by reason of insufficient capacity of either originating or recipient organizations and become improvement at the end of these two processes or finally no innovation is adopted to the receiver organizations.

Keywords: *Innovation, Learning, Inter-Organizational Relations, Public Sector.*

Örgütler Arası İlişkiler Bağlamında Kamu Sektöründe İnovasyon ve Öğrenme

Öz

Bu çalışma, kamu sektöründe son dönemlerde gelişen alanlar olan inovasyon ve öğrenmeyi örgütler arası ilişkiler bağlamında ele alarak literatüre katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. İnovasyonlar öğrenme yoluyla yayıldığından ve örgütsel öğrenme inovasyona yol açtığından bu iki kavram yakın ilişkili hatta birbirinin ardılı olarak kabul edilmektedir. Bununla birlikte kamu yönetimi alan yazınında konuyla ilgili hem teorik hem de pratik çalışmaların sayısı oldukça kısıtlıdır. Araştırmada kamu kurumlarının ürettiği inovasyonun diğer kurumlarca uyarlanması sonucunda ortaya çıkabilecek olası sonuçlar üzerinde durulmakta dolayısıyla konunun hem teorik hem de pratik alt yapısını geliştirmeyi amaçlayan bir kavramsal çerçeve sunulmaktadır. Bu tipolojide, örgütler arası öğrenme sürecinin muhtemel sonuçlarının inovasyon veya gelişme olduğu; örgütler arası öğrenme süreci aşamalarının ise iş birliği, yayım ve bilgi transferi şeklinde gerçekleştiği öne sürülmüştür. Ayrıca öğrenme sürecinin düzgün bir şekilde işleyebilmesi için kaynak ve alıcı kuruluşların da örgütsel kapasitesinin yeterli olması gerekmektedir. Dolayısıyla önerilen çerçeve, kamu sektörü inovasyonu ve kurumları arasındaki öğrenme için dört farklı olası uygulama sonucu ortaya koymaktadır: İnovasyon, hem kaynak hem de alıcı kuruluşların yeterli kapasitesi nedeniyle tamamen transfer edilebilir; ya kaynak ya da alıcı kurumun yetersiz kapasitesi nedeniyle kısmen transfer edilebilir ve iki durum da kurumsal iyileşme ile sonuçlanabilir veya tüm tarafların yetersiz kapasitesi neticesinde ne inovasyon ne de iyileşme aktarılabilir.

Anahtar Kelimeler: *İnovasyon, Öğrenme, Örgütler Arası İlişkiler, Kamu Sektörü.*

*This study is derived from the author's Ph.D Thesis entitled "Innovation and Inter-organizational Learning in the British Public Sector Organizations" completed under supervision Prof Wayne PARSONS at Queen Mary-University of London, Department of Politics and International Relations on Public Policy.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Hitit Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, elifgenc@hitit.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6306-8550>

Cite as: Genç Tetik, E. (2022). Linking public sector innovation with learning in the inter-organisational context. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 40 (3), 675-691.

INTRODUCTION

Despite remarkable improvements in the areas of inter-organizational learning and public sector innovation since the 1990s, and the public sector organizations have also experienced noteworthy reforms regarding to these areas in practice, inquiries on these topics in academia are at best scanty (Hartley & Rashman, 2018). Therefore, identifying public sector innovation with its distinct characteristics is crucial to understand why it requires further research particularly with the relation to the concept of learning. One of the reasons is that there is an over-dependence on the business sector regarding theoretical comprehension and empirical examinations and this results ambiguity in the conceptual perception of the area in the discipline of public administration (Thenint, 2010). While changes in the public sector are oriented towards policies and scrutinised for performance, transformations in the business industry occurring mostly with the production of new products and services are triggered by market competition. In addition, the public sector intends not to make profit primarily, however public value, and at the present times one of the substantial responsibilities of the sector is to ensure an appropriate market environment for the stakeholders for the sake of governance. Innovation research frequently refer to contextual analysis, tending principally to focus on the profit expectation in the private sector (Clausen et al., 2019), while research on public sector institutions give particular importance to the exterior context of organizations called as *growing together*, which are paired with inter-organizational relationships and learning (Rashman, 2009).

Innovation is basically understood as an action that realizes through learning. Knowledge in all forms can potentially create innovation — verbal, written, individual or organizational — and all these forms can be transformed into learning. Moreover, it is assumed that innovation ought to bring about fundamental change and any learning that generate such major transformations have to logically be complicated (Brown & Osborne, 2005). Here, the concept of learning in the inter-organizational context comes into the picture as a mechanism gathering many organizations (Rashman & Hartley, 2002; Hartley & Rashman, 2018). Exchanging knowledge and sharing mutual benefits are essential among different organizations for today's world inclines to urge on convergence instead of divergence. Besides, it is indispensable that organizations have a capacity at a certain level before attending the process (Department for Communities and Local Government [DCLG], 2008). Put it differently, the participant organization ought to have the adequate capacity to exchange knowledge, while the organisation to which this knowledge to be transferred should also have enough adoption capacity. If one of the preconditions is not satisfied, then organizational learning, which is supposed to be triggering for change remains more likely to be unrealized.

Outside the idealised realm claiming that the interorganizational learning always ends up transferring full innovation, the ideas addressed in the following parts of the assumption — which cover the idea of considering innovative learning could also result in organizational improvement— establish the premise for the main framework to be explained in this research. While the notion of radicality aligns with the nature of innovation (Tiberius et al., 2021), a type of learning, which are widely seen as gradual process rather than radical, is in no direct way connected to innovation. Transfer of gradual innovation cannot be incorporated in the specifications of innovation through interorganizational learning because it requires to be far more than a certain level of improvement, and it cannot be regarded as the radical learning, which is expected to result in revolutionary improvements (Lapuente & Suzuki, 2021).

Consequently, it is worth arguing that obtaining improvement at the end of the interorganizational learning is as possible as adopting innovation.

This research primarily aims to put forward an applicable and a convenient model explaining public sector innovation, inter-organizational learning and the outcomes originating in the interaction between the two. It also intends to fill the gap in the context of public sector innovation, organizational improvement and learning, which is adequately embodied in neither practical nor theoretical terms in the present literature. The first part of the paper discusses public sector innovation along with its features and classifications and presents the elements of inter-organizational learning. From there, the study moves on to address innovation in the inter-organizational learning context before concluding with a proposed framework on the relationship between innovation and inter-organizational learning in the public administration.

1. PUBLIC SECTOR INNOVATION

Over the last three decades, the organizational management in the public sector has transformed substantially. The conventional way of administrating public sector suffered a large blow from a new paradigm suggesting that private sector management methods can be applied in government. Since then, good government meant less bureaucracy and a stronger sense of innovation (Vigoda-Gadot, 2005; Borins, 2008).

The concept of innovation entered the public sector in the mid-1980s, bringing transformations that enhanced its popularity as a phenomenon — specifically over the past 20 years — in leading countries such as the UK, Australia and Canada (Osborne & Brown, 2011). Those processes of public sector improvement can be viewed as specific phases of innovation by classifying the first as a preliminary step towards innovation in the public sector, and successive phases as its learning and practice (*mostly called best practices*). Public sector innovation, as Brown & Osborne (2005, p. 116) determined, has 20 different definitions. In the broadest sense, innovation is:

“The introduction of newness into a system usually, but not always, in relative terms and by the application (and occasionally invention) of a new idea. This produces a process of transformation that brings about a discontinuity in terms of the subject itself (such as a product or service) and/or its environment (such as an organization, market or a company)”.

This exhaustive definition refers directly to transformational changes in product, process and service domains that overcome discontinuity in organizations. Also, execution of innovation is needed to add value and to monitor whether these implementations work. Innovation carries innate risk: not all attempts of innovations will be achieved although innovation intends to get benefits from both triumphs and failures irrespective of the results. This definition reveals four distinct characteristics of innovation: Novelty, invention, process and radical changes. Considering these characteristics, an argument will be improved in the subsequent section based on whether radical changes and gradual improvement in the organizations would be regarded as innovation.

1.1. The Nature of Innovation in the Public Sector: Radical Changes versus Gradual Improvements

Most of the research conducted before the millennium argue that *new ideas* that belonged to an individual, an institution or a society are called as innovation. Nevertheless,

Downs & Mohr (1976) claim that undertaking thoughts into emergent situations by different groups in any setting would also be seen as innovation (i.e. intrinsic and extrinsic innovation). Recently, methods referred to as *good or best practices* have gained worldwide popularity and have been given closer attention by policymakers and executives. The relevant literature claims that adopting innovation from one organization to another is also *novelty* (Hartley & Benington, 2006). Another characteristic of innovation is its direct link to the *invention*. This diverges from novelty insofar as it involves performing the novel reflection. Actualizing original ideas during the innovation making process is as crucial as getting new ones at first, with the caveat that not all ideas implemented will be accomplished, as not all promising ideas will be followed by innovation (DCLG, 2008).

Furthermore, Brown & Osborne (2005) approach the concept of innovation as both a *process* (innovating) and an outcome of that process (innovation). They also state that the innovation process indicates an incrementally improved output or outcome, while innovation itself stands for radical innovation. Hartley (2006) widens this argument by breaking innovation down into certain types to identify it either in the process, outcome, system or in other mechanisms being influential. The final characteristic includes the approach that innovation brings about *discontinuity* or *radical change*, setting forward a movement from the present pattern to create a fresh one (Brown & Osborne, 2005). Thus, it is inherent to comprehend the point of discontinuity when dealing with the concept of innovation. Continuous amendments are part of an established paradigm, on the other hand, innovation have a strong possibility to culminate in a breakdown of the dominant order.

Even so, the most prominent determining characteristic of innovation is that it has to hold out not only a move but also an unprecedented path and even a transformation. Supporting this definition, Hartley (2006) argues that innovation should result in a sudden change instead of a gradual improvement. Borins (2008) also argues that if every organization struggles to find some radical ideas from scratch, it would be like *reinventing the wheel* because each organization will attempt to innovate separately. Moreover, Mulgan & Aldbury (2003) suggest that innovation should be one of the basic duties of governments, ushering in novel ideas and praxis. However, the White Paper on Modernizing UK Government sees innovation as an ongoing improvement in the central government's service delivery and policy-making process, instead of a process that would generate abrupt changes in public organizations as well as services. The UK government might have used the notion "innovation" for reforming public organization, benefitting from the power of the term; however, the misuse of the concept intensifies the inconsistency between the theoretical and practical sides.

When public sector innovation has been discussed, there are three main classifications in the literature as typologies of Brown & Osborne (2005), Osborne & Brown (2011) and Hartley (2006). Based upon the previous discussion, Osborne & Brown (2011) propound four types of innovation: "Radical, incremental, architectural and product & service development". Radical innovation is a rare occurrence that leads to breakthroughs in production including products and services. Architectural innovation is a change in the components, settings and utilizers of the organizations with no variation in production. Incremental innovation, which affects either solely organizations or the setting where they locate, despite some disagreement, is typically considered as a sharp change in the existing pattern of services or products. Eventually, set apart from the previous three, they are the innovations that represent improvements in services and products. The final one reflects noteworthy learning in current skills and environments without

covering the elements of novelty or breakthrough. Osborne & Brown (2011) claim that innovation should be taken into account from various aspects instead of one-dimensional view in the complex environment of global setting.

Brown & Osborne (2005) examine a second classification in their research paper to present another four types of innovations referring to the taxonomy of Abernathy & Clark (1985): “regular, revolutionary, architectural and niche creation”. They set them out under two aspects — production process and ultimate products in organizations, service utilizers and current markets — to identify what sort of innovations are. Architectural innovation can be described as classical innovation that elicits shifts in production, external environment along with stakeholders. Regular innovation gradually regenerates production progress and external setting at the lowest level. Niche-creation creates new stakeholders and users by preserving the existing production type the same however changing the product or service. Finally, revolutionary innovation gets benefits from novel technologies to present production in present markets and with existing products or services.

The second set of classification presented is quite different from the first one, though the names given to the types of innovation are the similar. When comparing both categorizations, it is indicated that the most featured innovation is architectural in the second category, while it is the radical innovation in first. The latter classification also approaches architectural innovation as productional change, whilst the same concept in the former is seen as environment and stakeholder changes without any production change. Furthermore, the second classification considers regular innovation as incremental, but the first demonstrates it as a different type of innovation with a distinct definition. Ultimately, regular innovation, regarded as incremental in the second classification, specifies organizational changes in the former one. Such big differences between the two sets of innovation show that the concept is still searching for its optimum identification. Considering the definitions and classifications above, some implications can be inferred to improve the field of innovation in the public sector.

Indeed, both classifications with the features help to assess public sector innovation in the fields of environment, stakeholder, users\utilizers or production and services. However, this can be a result of direct adaptation of private sector innovation as production innovation or market-user benefits are more essential than the other types in the business context (Thenint, 2010). Beyond these classifications, Hartley (2006) divides her typology into seven categories: “product, process, system, service, strategy, governance and rhetorical”. Her classification makes more sense in the context of public sector because unlike others, which break down and examine innovation in production at organizational or external environmental level, she adds other components including system, governance and process, which are much more relevant to the public sector of today. These dimensions of innovation, particularly governance, become greater issues, along with collaborative innovation, which is also quite topical in the public sector (Bekkers & Tummers, 2018; Torfing, 2018). Nevertheless, any of the framework is not sufficient enough to elucidate public sector innovation as a learning process since they only concentrate on the concept of innovation itself. Particularly, in the context of inter-organizational innovation exchange, there has been yet no determined framework how the types of innovation actualize in the public sector setting. That’s why, this study would like to contribute to the existing public sector innovation by developing arguments at the centre of learning within the interorganizational setting.

2. INTER-ORGANISATIONAL LEARNING

The concept of interorganizational learning refers to group learning or organizations that come together to exchange knowledge and practices. It mainly occurs in the way in which organizations acquire the experience of other organizations through the transfer of practical experience in the areas of technologies, norms, procedures or products (Lampela, 2009). Inter-organizational learning is also a level of learning embedded within several different levels of knowledge absorption (Hartley & Allison, 2002; Hartley & Rashman, 2018).

Organizational learning primarily starts with individual learning as a prerequisite as Nonaka (1994) addresses that an organization itself doesn't learn – people learn. Nonetheless, Easterby & Lyles (2005) assert that while individuals may learn from their experiences, this does not inevitably lead to organizational learning. Even if these learning levels are regarded as opposing concepts, individual and organizational learning are inextricably linked in practice. To put it simply, they represent interrelated learning since learning involves organizational cognitive activities which are only realized with human participation and interference (Lundberg, 1995; Beeby & Booth, 2000). Therefore, considering these levels of learning separately from each other or appraising one of them and deny others would be an error of judgment.

To avoid any misunderstanding, Hartley (2008) identifies four characteristics, which possibly have influence on inter-organizational learning relations:

- The context in which inter-organizational learning occurs.
- The characteristics of the interrelation between transmitter and recipient organizations.
- The inter-organizational features of both organizations
- The type of knowledge being shared.

Research on knowledge transfer and learning in the context of public sector organizational capacity is relatively less than the private sector studies (Willem & Buelens, 2005). Nevertheless, it is largely accepted that knowledge is regarded as the main element of organizational and interorganizational learning since the transfer capacity of the recipient and diffusion capacity of the originating organization are required to ensure the adoption of knowledge in the receiver organization (Rashman et al., 2009). Learning process in the inter-organizational context have certain components and a procedure to follow, which are explained in the following section in detail.

2.1. The Fundamental Components of Inter-Organizational Learning Process

Learning in the organizations begins with knowledge creation, which involves two types of knowledge: explicit and tacit. While explicit knowledge can be learned without any interaction between organizations, tacit knowledge transfer requires personal interaction in the forms of workshops, meetings, open days, and seminars etc. (Nonaka, 1994). More clearly, explicit knowledge can be depicted in concrete systems via language or numerically and stored in written records in libraries, archives and databases. Tacit knowledge, however, cannot be rooted into written systems as it cannot physically be collected (Polanyi, 1966). Despite the significance of tacit knowledge, it is more difficult to obtain and share because of its intangible nature. For example, the transfer of tacit knowledge can be difficult if a significant volume of tacit knowledge needs to be transferred to the rest of the organisation.

What's more, if the knowledge learned is not directly required after the interactive activity, the outcome could be forgotten by the members of the organization, which is called as 'organisational amnesia' (Lampela, 2009). Besides, by considering both types of knowledge, which are two sides of the same coin, tacit knowledge predominantly underlies explicit knowledge (Rashman et al., 2009). It is considered that the conversion of explicit and tacit knowledge is a kind of facilitated knowledge creation that favours the transfer of organizational tacit knowledge between or within organizations (Lampela, 2009). Clearly, this process provides an opportunity for the soft transition of knowledge by transforming explicit knowledge into a more tacit one to ensure better learning.

Furthermore, even if transfer of knowledge was made perfectly, knowledge creation and transfer may encounter some barriers to bring about organizational learning such as absorptive capacity of the receiver organization. As another essential component of the inter-organizational relations, learning cannot occur without a receiver being in place during the process of knowledge creation and transfer. According to Cohen & Levinthal (1990), absorptive capacity refers to the capability of organizations to utilise external knowledge needed during the learning process. Nooteboom (2004) identifies that absorptive capacity as the ability to understand others at different levels of cognitive distance. The presence of proper absorptive capacity means that an organization is ready to transfer knowledge inwards from another organization.

On the other hand, the absorptive capacity theory, propounded by Dyer & Singh (1998), presents a partner-specific absorptive capacity concept to describe the ability to determine and transfer useful knowledge from a certain partner. This notion addresses that organizations should make themselves ready for joint relations predetermined and the absorptive capacity of the organization should be accordingly developed depending on certain situation rather than as an overall concept. Logically, the latter idea finds greater support, as absorptive capacity requires three stages: 'the ability to recognize the value of new exterior knowledge, assimilate it, and apply it to commercial ends' (Rashman et al., 2009, p.481). Whilst the assimilation of knowledge happens only within organizations, the other two stages acquire external knowledge and commerce by way of partnership between organizations. Hence, absorptive capacity, as it is such an important component of the inter-organizational learning process, should exist dynamically.

One of the best-known organisational learning models, improved by Argyris & Schön (1978), is the single and double loop learning model. Single loop/exploitation process is a learning type, causing changes to existing behaviour according to the differences between expected and obtained results. Double loop/exploration learning, on the other hand, is a more radical process, questioning and changing the complications by fixing the root causes. Whenever a mistake is discovered or refinements take place without questioning or changing the components of the system, it is considered single-loop learning. It absorbs success and failure by concentrating on specific areas and activities in the scope of present information and organizational capacity (Choi & Chandler, 2015). Double-loop learning occurs when an imperfection in the system is corrected by considering and changing the governing variables of the system and delineating alterations in organisational processes and structures. According to McKee (1992), double-loop learning is based upon questioning current norms, values, structures and requires radical transitions. It realizes by testing, innovating and taking risks beyond single-loop learning (March, 1991). Argyris (1999) states that both types of learning are required in

organisations, concluding that single-loop learning is predominantly referred to basic operative actions, whereas double-loop activities are relevant to complex and strategic organisational processes, which frequently control the effectiveness of the system. Holmqvist (2003) asserts that there are relationships between organizational-interorganizational learning and single-loop\exploitation – double-loop\exploration learning. As some authors support this idea (Gibson & Birkinshaw, 2004; Gieske et al., 2018), they make a more definite distinction, arguing that single-loop\exploitation learning occurs in organizational relations and double-loop\exploration learning tends to exist in inter-organizational relations.

It is crucial to note that an organisation can utilise both types of learning and identify the appropriate level required contingent upon the situation. In generating innovations, single-loop corrective learning\exploitation learning is sufficient for incremental improvements, but to reach radical innovations, the organisation must possess the ability for double-loop learning\exploration learning (McKee, 1992). “Adjusting this idea to include a partner relationship or larger networks of several participants means that the network needs to have the ability to utilize both levels of learning” (Lampela, 2009, p.16). In other words, organisations can correct their actions based upon experience, however, also be able to question the foundations of common beliefs and norms. This requires a shared understanding and interpretation of the fundamental operating rules between the originating and receiving partners. In the subsequent part, what ways of the process of learning and innovation can have two-way interaction with each other will be explored in detail.

3. INNOVATION AND LEARNING IN INTER-ORGANIZATIONAL RELATIONS: A SUGGESTED FRAMEWORK

It is widely known that there is a shift from the conventional bureaucratic model to new public management and subsequently to a post-managerial era which is widely referred to as network governance (McGann et al., 2018). A closer examination of these phases demonstrates that the phenomenon of public sector change or reform has affected the direction of innovation. For instance, when innovation was initially just regarded as alterations in production to reflect a more business-like model, the recent post-managerial wave has primarily altered public sector innovation into a more collaborative sense of innovation (Micheali, 2012; Arundel et al., 2019).

Organizations also qualify for interacting in the contemporary world, experiencing close interaction and information flow. Thus, cutting edge learning types including inter-organizational learning or network learning have grown in popularity over recent years. Inter-organizational learning, in other words, strategic alliance, is a voluntary initiative realized between organizations for strategic interdependence and competitive benefits such as resource exchange and sharing. In the literature, it is described as a learning type based upon collaboration with exterior co-operators, however, the primary focus is mostly on organization-level learning while touching on inter-organizational learning (Lampela, 2009). On the other hand, Holmqvist (2003) claims that organizational learning and interorganizational learning have been presented in the literature as the concepts irrelevant to each other. He adds that inter-organizational learning originates by comparing and combining organizations singly with reference to their experiences in practice, as opposed to something that happens naturally. Inter-organizational learning as the acquisition of knowledge, technique and practice from another organization has gained considerable importance and the consequences of this are mostly the changes in organizational rules, behaviour and processes (Argyris & Schön, 1978). In

a systems-thinking view, interaction and interdependencies are essential prerequisites for effective learning. Innovations are made and implemented even more often in inter-organisational relationships and networks, rather than in one single organisation. (Lampela, 2009).

Considering the literature claiming that organizational culture would dominantly affect the relationship between innovation and inter-organizational learning. Van der Sluis (2004) argues that organizations having a type of culture with the elements of risk-taking, adaptability, cooperation and outward looking could better align with other organizations to learn from them in a double-loop way. On the other hand, more static culture with top-down structure, strict procedures and stability and inward looking would limit the capacity of organizations to build a connection between innovation and learning from other organizations (Skerlavaj et al., 2010). Therefore, organizational culture is one of the most crucial moderating factors influencing the relationship between innovation and learning positively or adversely depending upon the type of culture.

The concept of collaboration has solid ties with innovation in the context of governance. It is typically acknowledged that public organizations with a bureaucratic and hierarchical structure incline to perform less effectively and more slowly than business sector companies. Barzelay (2002) emphasises that hierarchical structures in the public organizations decrease productivity and innovation. According to Bommert's view (2010), collaborative innovation, created via the inclusion of all actors in society (private & public sector organizations, third sector as well as active citizens) should replace bureaucratic innovation to reach better solutions to public issues. Characteristics of bureaucratic structures in public organizations such as 'the top-down process, the silo structure and hierarchical impact' innovation creation are considered negatively as more of a bottom-up approach. To resolve this, Bommert (2010) offers that more empirical research would contribute to defining innovation in the public sector. Nevertheless, his idea can be negated by examining innovation types and levels in different countries.

The levels at which innovations realize are variant in large and prosperous countries including the UK, Australia and Canada. For example, central government takes the lead to innovation in the UK because Whitehall forms local government responsibilities in a traditional top-down model (Osborne & Brown, 2011). Australian local government is also oriented on an innovation programme designed by central government, despite its federal construction (Staley, 2008). Also, the USA approaches innovation under the Innovation in American Government programme, carrying it out in collaboration with The Kennedy School's Ash Institute and the Ford Foundation (Borins, 2008). It is hard to find out such collaboration as an opposing idea of bureaucracy or that collaboration is an alternative view of bureaucratic structure. Introducing them as contrary concepts can lead to a wrong perception, even though collaboration is a focal point for innovation. Despite that comparison, collaboration is primarily a mechanism to assist the diffusion of innovation in the public sector (Zhang et al., 2021) no matter it happens in top-down or bottom-up directions. According to the contemporary trends, most social or organizational transformations realize by firstly invention and then via dissemination. Rogers (2003, p.5) addresses that:

"Diffusion is a process by which innovation is transferred by certain channels in a certain time among members of the social system. Diffusion is a special communication type of messages which are about new ideas".

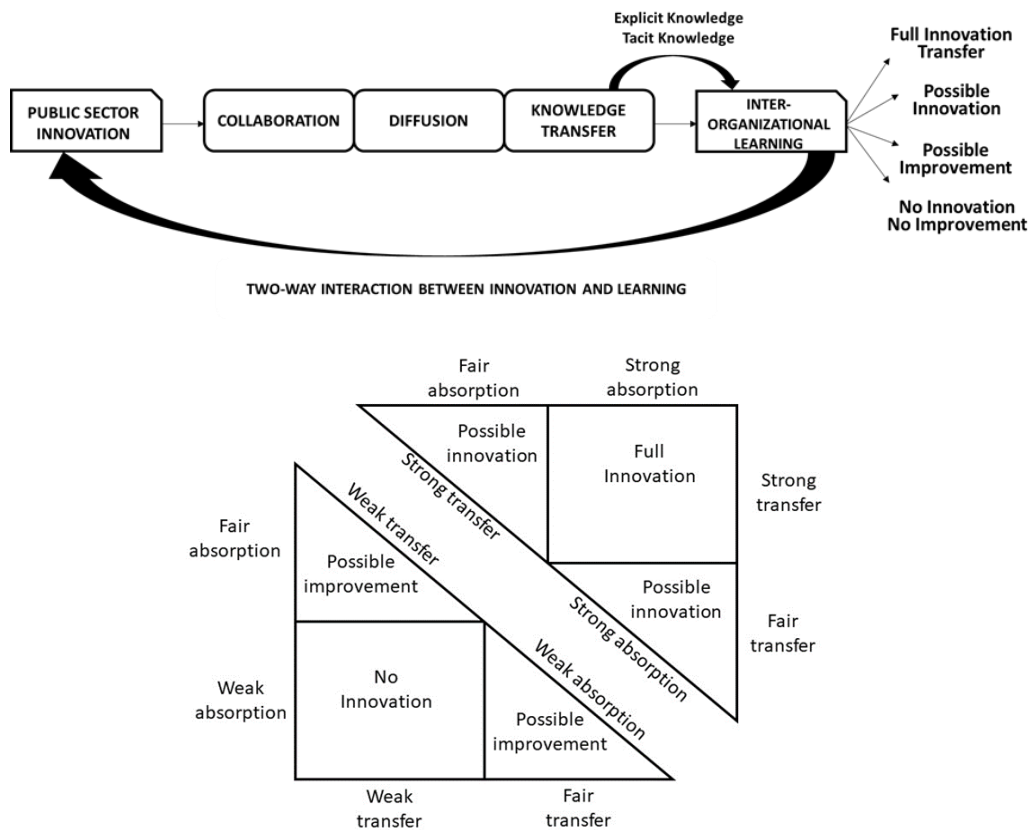
Diffusion theory asserts that individuals or organizations should be responsible for the failure of innovation. For instance, if a shoe does not suit someone, it is because the foot is the wrong size rather than the shoe. In the same way, if an organization employs an idea or innovation from another source and it doesn't work, the adopting organisation may have the mistake. However, the theory also propounds the concept of systemic blame instead of individual blame. That means, if an innovation is unsuccessful, the responsibility will be assigned to the system at large. The systemic idea can be explained from a different angle in public sector terms. Public organizations do not incline to espouse innovation because they do not look for profit. Therefore, a public sector, lacking a culture of innovation is encouraged to be innovative by sharing the blame with the larger system collaboratively (Rogers, 2003). In other words, failure is more bearable when it is shared with the whole system under a collaborative approach. Some collective ideas, such as sharing good practices or benchmarking, are the catalysts that trigger diffusion of innovation in the public sector. Nonetheless, both transfer and adoption capacity of innovation should be differentiated from each other and assess accordingly.

The main reasoning that underlies the diffusion of innovation is the transference and creation of knowledge. Nonaka (1994, p.59) argues that "information is a flow of messages, while knowledge is created by that flow, anchored in the beliefs and commitment of its holder". This argument puts emphasise on the idea that knowledge is physically and socially embedded (DCLG, 2008); that knowledge is information learned and created by people. At this point, explicit and tacit knowledge can be separated in terms of their values and priorities. Explicit knowledge is a process acquiring plain knowledge such as performance data to develop performance targets, without regarding developments in the broader context. Nevertheless, the present literature about knowledge stresses importance of a more tacit kind of knowledge. Tacit knowledge is basically shared to observe small numbers of groups organizing their learning by activities such as face to face meetings, open days and practical actions as explained in the previous sections in detail (Lam, 2000). Most experts have a consensus on that implicit knowledge should be a means to spread tacit knowledge. That's to say, the transfer of knowledge would only be successful if explicit knowledge perceptibly transforms into tacit knowledge via interaction between organizations (Polanyi, 1966; Nonaka, 1994; Nonaka & Takeuch, 1995).

Explicit knowledge aligns with the single-loop learning, closely related to existing organizational experiences and can be utilized ideally to bring about improvement including the practices of local knowledge, experimental refinement and the selection and re-application of existing routines. On the other hand, double-loop learning is a way in which knowledge and opportunities for innovative activities can be obtained by injecting novel and radical knowledge into organizations, which is directly relevant to tacit knowledge creation. Activities surrounding this type of knowledge can be classified as research, invention, organized variation, planned experimentation and action processes. Common literature indicates that single-loop learning stimulates double-loop learning and vice versa during sequential learning (Holmqvist, 2003; Gieske et al., 2018). It also claims that innovation and improvement cannot happen in an organization simultaneously, although the interdependency between them is often neglected. Hartley (2008) argues against this position by claiming that there are different possibilities for innovation and improvement, one of which relates to the idea that innovation and improvement can in fact occur together because when innovation is done successfully, it will also enable to improve the organization.

Innovation has certain catalysers, such as collaboration, dissemination, and explicit\ tacit knowledge transfer, which are meaningful only within inter-organizational concepts that apply to interaction among organizations. The current study took the first position by asserting that the outcome of interorganizational interactions could be either innovation or improvement depending upon the readiness of the contextual parameters. The parameters include the level of collaboration, the diffusion or inclusion capacities of the included organizations, the types of knowledge being transferred, and the learning method adopted. Hartley & Rashman (2018) argue that the learning outcomes of the organizational interaction would create another process to commence knowledge exchange for innovation. However, it should be kept in mind that inter-organizational learning could dependently result in innovation or improvement to a certain level. As not all the results of learning could be innovation, this process would reversely be set up with a new learning process to the degree the organizations receive knowledge.

Figure 1: Suggested Framework of Public Sector Innovation and Inter-Organizational Learning



Modern alliances among organizations are preferred as ways to encourage innovation and to disseminate innovative knowledge through these processes (Anand et al., 2021). Innovation starts with collaboration, the aim of which is to diffuse best practices and ideas. Diffusion of the created innovations leads to knowledge creation and transfer. In the subsequent step, knowledge acquired or generated by organization (desirably tacit knowledge) is converted into learning. Eventually, knowledge, which becomes learning, transforms itself into innovation or organizational advancement, and all proceed among organizations as a smoothly running circle as indicated in the Figure above.

Inter-organizational learning is realised if and only if the transmitter organization has the capacity for knowledge transfer and the recipient organization has the absorption capacity to obtain knowledge. The Figure can help to clarify the links that depict the possibilities for inter-organizational learning; on the upper right side, when both transmitter and recipient organizations interact with full capacity in the learning process, innovation will be realized to its maximum capacity between the organizations. On the other hand, at the lower left-hand corner, innovation or improvement will not realize if transmitter and recipient both do not have enough capacity to exchange knowledge. Apart from these two, four possible scenarios also exist; if the transmitter organization has a low capacity of knowledge transfer and the adoption potential of the recipient organization is not sufficient to receive the necessary knowledge or these absorption and transfer capabilities are not strong enough, then the probable outcome will be improvement rather than innovation. On the other side, when either transmitter or recipient organization has a strong absorption or transfer capacity and the opposite sides in the framework have fair capacities, innovation can be potentially adopted but not in the form of full innovation. As a final step of the framework, it should be considered that inter-organizational learning also generates innovation in some premises in the backward procedure. In a processional structure, these stages as well as the variations help to explain inter-organizational learning, innovation and improvement from a particular point of view by interlinking them with each other like links in a chain.

4. CONCLUSION and DISCUSSION

One of the most revealing consequences of the transformation experienced in the public sector with the idea of governance is the necessity for public organizations to establish closer relations with each other. While public sector organizations were the structures where the knowledge and experience they produce are only used within themselves, today, with the development of network governance (*or governance network*), the knowledge and experience are shared with other stakeholders. When it comes to creating and sharing value, there is an established literature on the processes in which innovative ideas created and implemented solely by an institution (De Vries, 2016). On the other hand, multi-value and multi-stakeholder perspectives enable collaborative value creation and sharing in the contemporary public administration, as Bekkers & Tummers (2018) state. That's why, in an age of public governance, the process of sharing innovations with other institutions in the network needs more investigation.

This research has investigated innovation as a learning process in the inter-organizational context in the public organizations. Although a series of research have been performed by the academics in the area of public management, this investigation would like to propose an implementable framework to have a functional learning and innovation creation process at the age of numerous interactions among organizations. It has underlined two possible outcomes of the interorganizational learning process: Innovation as a breakthrough change as most desired and improvement as an incremental development. In connection with these, it has been purported that when the transmitter organization supplies required information and the recipient organisation is able to receive it to its full capacity, information exchange will be much straightforward and subsequently, any innovation may occur, or any value might be created as a result.

The explanations also cohere with inter-organizational learning models. Different types of learning models — single loop and double loop — have been discussed, highlighting that the formers are only developmental changes whilst the latter covers innovation. This leads to the assertion that while incremental changes can be put into a single loop learning category, radical changes can be assessed in the second category, as double loop learning. Hence, the multi-layered and sophisticated relationship between innovation and learning has been examined and explained to some extent. Finally, the absorptive capacity of the receiver organization and the knowledge transfer capacity from the source organization are two pre-conditions of the inter-organizational learning process. These have been put forward to establish suitable provisions for both innovative changes and improvements.

What's more, the path leading innovation to inter-organizational learning has been made precise in the first part of the framework. Collaboration is the focal point for any interaction, which will be made in the learning process among organizations. Today, innovation in the public sector has been more relevant than ever to collaboration and co-creation of the stakeholders (Voorberg et al., 2015). Therefore, the relationship between innovation and inter-organizational learning in the public organizations is built on the strong connections among cooperation, knowledge creation, transfer and dissemination.

When laying emphasis on examining this topic from a wider perspective, questions can be raised on the different approaches, that would be taken to study innovation and learning in the public sector. When all developments that mankind has accumulated up to now are compared to innovative changes acquired over the past two centuries, it is very clear how especially changes, made in an innovative way, have accelerated. The public sector has certainly benefitted from the transformations emerging in the previous centuries in many radical ways and adopted the principle of '*learning from each other*'. The study should be considered alongside its potential limitation. Since the area has predominantly improved as practical-based, the literature and empirical examinations, which the current study is built upon, are rather scant. For future research, testing the suggested framework in an empirical investigation in a public sector setting is recommended.

AUTHOR STATEMENT

Statement of Research and Publication Ethics

This study has been prepared in accordance with scientific research and publication ethics.

Author Contribution

Elif, Genc-Tetik: Contribution rate (100%)

Conflict of Interest

There is no conflict of interest for the authors or third parties arising from the study.

REFERENCES

- Abernathy, W. J., & Clark, K. B. (1985). Innovation: Mapping the winds of creative destruction. *Research Policy*, 14, 3-22.
- Anand, A., Kringelum, L. B., Madsen, C. Ø., & Selivanovskikh, L. (2021). Interorganizational learning: A bibliometric review and research agenda. *Learning Organization*, 28(2), 111-136.
- Argyris, C., & Schön, D. (1978). *Organizational learning: A theory of action perspective*. Massachusetts: Addison Wesley Publishing Company.
- Argyris, C. (1999). *On organizational learning*. Malden, MA: Blackwell.
- Arundel, A., Bloch, C., & Ferguson, B. (2019). Advancing innovation in the public sector: Aligning innovation measurement with policy goals. *Research Policy*, 48(3), 789-798.
- Barzelay, M. (2002). *Breaking through bureaucracy: A new vision for managing in government*. USA: University of California Press.
- Beeby, M., & Booth, C. (2000). Networks and inter-organizational learning: A critical review. *The Learning Organization*, 7(2), 75-88.
- Bekkers, V., & Tummers, L. (2018). Innovation in the public sector: Towards an open and collaborative approach. *International Review of Administrative Sciences*, 84(2), 209-213.
- Bommert, B. (2010). Collaborative innovation in the public sector. *International Public Management Review*, 11(1), 15-33.
- Borins, S. (2008). *Innovations in government: Research, recognition and replication*, Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Brown, K., & Osborne, O. P. (2005). *Managing change and innovation in public service organizations*. London: Taylor and Francis Group.
- Choi, T., & Chandler, S. M. (2015). Exploration, exploitation, and public sector innovation: An organizational learning perspective for the public sector. *Human Service Organizations: Management, Leadership and Governance*, 39(2), 139-151.
- Clausen, T. H., Demircioglu, M. A., & Alsos, G. A. (2019). Intensity of innovation in public sector organizations: The role of push and pull factors. *Public Administration*, 98(1), 159-176.
- Cohen, W. S., & Levintbal, A. C. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128-152.
- De Vries H., Bekkers, V., & Tummers, L. (2016). Innovation in the public sector: A systematic review and future research agenda. *Public Administration*, 94(1), 146-166.
- Department for Communities and Local Government-DCLG (2008). *Learning improvement and innovation in local government: Final report of the Beacon evaluation*, communities and local government publications. United Kingdom. Retrieved June 18, 2021 from <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20120919132719/www.communities.gov.uk/publications/localgovernment/learningandinnovation>
- Downs, G. W. Jr., & Mohr, L. B. (1976). Conceptual issues in the study of innovation. *Administrative Science Quarterly*, 21(4), 700-714.

- Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of inter-organizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 23(4), 660–679.
- Easterby-Smith, M., & Lyles, M. A. (2005). *Handbook of organizational learning and knowledge management*. Oxford: Blackwell.
- Gibson, C. B., & Birkinshaw, J. (2004). The antecedents, consequences, and mediating role of organizational ambidexterity. *Academy of Management Journal*, 47(2), 209-226.
- Hartley, J., & Allison, M. (2002). Good, better, best? Inter-organizational learning in a network of local authorities. *Public Management Review*, 4(1), 101–118.
- Hartley, J., & Benington, J. (2006). *Innovation and its contribution to improvement. A literature review for policymakers, policy advisors, managers and academics*. United Kingdom. Retrieved February 15, 2015 from <http://www.communities.gov.uk>
- Hartley, J., & Benington, J. (2006). Copy and paste, or graft and transplant? Knowledge sharing through inter-organizational networks. *Public Money and Management*, 26(2), 101-108.
- Hartley, J., Donaldson, C., Skelcher, C., & Wallace, M. (2008). *Managing to improve public services*. UK: Cambridge University Press.
- Hartley, J., & Rashman, L. (2018). Innovation and inter-organizational learning in the context of public service reform. *International Review of Administrative Science*, 84(2), 231-248.
- Holmqvist, M. (2003). A dynamic model of intra- and inter-organizational learning. *Organization Studies*, 24(1), 95–123.
- Lam, A. (2000). Tacit knowledge, organizational learning and societal institutions: An integrated framework. *Organization Studies*, 21(3), 487-513.
- Lampela, H. (2009). Inter-organizational learning within and by innovation networks. PhD. Dissertation, Lappeenranta: Lappeenranta University of Technology. Retrieved August 01, 2021 from <http://doria17kk.lib.helsinki.fi/bitstream/handle/10024/45412/isbn9789522147714.pdf?sequence>
- Lapuente, V., & Suzuki, K. (2021). The Prudent entrepreneurs: Women and public sector innovation. *Journal of European Public Policy*, 28(9), 1345-1371.
- Lundberg, C. C. (1995). Learning in and by organizations: Three conceptual issues. *The International Journal of Organizational Analysis*, 3(1), 10-23.
- March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. *Organizational Science*, 2(4), 71–87.
- McGann, M., Blomkamp, E., & Lewis, J. M. (2018). The rise of public sector innovation labs: Experiments in design thinking for policy. *Policy Sciences*, 51(3), 249-267.
- McKee, D. (1992). An organizational learning approach to product innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 9, 232–245.
- Micheli, P. (2012). New business models for public-sector innovation: Successful technological innovation for government. *Research, Technology Management*, 55(5), 51-57.

- Mulgan, G., & Albury, D. (2003). *Innovation in the public sector*. London: Cabinet Office.
- Nonaka, I. (1994). The dynamic theory of organizational knowledge creation. *Organization Science*, 5(2), 14–37.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. New York: Oxford University Press.
- Nooteboom, B. (2006). *Learning and innovation in inter-organizational relationships and networks*. Tilburg University. Retrieved August 01, 2021 from <https://pure.uvt.nl/ws/portalfiles/portal/778192/39.pdf>
- Osborne, P. O., & Brown, L. (2011). Innovation, public policy and public services delivery in the uk: the word that would be king?. *Public Administration*, 89(4), 1335-1350.
- Polanyi, M. (1966). *The tacit dimension*. NY: Garden City.
- Rashman, L., Withers, H., & Hartley, J. (2009). Organizational learning and knowledge in public service organizations: A systematic review of the literature. *International Journal of Management Reviews*, 11(4), 463–494.
- Rashman, L., & Hartley, J. (2002). Leading and learning? Knowledge transfer in the Beacon Council Scheme. *Public Administration*, 80(3), 523-542.
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovation*. New York: Free Press.
- Simon, H. (1991). Bounded rationality and organizational learning. *Organization Science*, 2(1), 175-187.
- Škerlavaj A., Song, J. S., & Lee, Y. (2010). Organizational learning culture, innovative culture and innovations in South Korean Firms. *Expert Systems with Applications*, 37, 6390-6403.
- Staley, L. (2008). *Evidence-based policy and public sector innovation*. Victoria, Australia: Institute of Public Affairs.
- Thenint, H. (2010). *Mini study 10, innovation in the public Sector*. Inno-Grips, Global Review of Innovation Intelligence and Policy Studies, Manchester. Retrieved August 01, 2021 from https://www.researchgate.net/publication/272566766_Global_Review_of_Innovation_Intelligence_and_Policy_Studies_Policy_Studies_Mini_Study_10_Innovation_in_the_public_sector
- Tiberiusa, V., Schwarzera, H., & Roig-Dobónb, S. (2021). Radical innovations: Between established knowledge and future research opportunities. *Journal of Innovation and Knowledge*, 6, 145-153.
- Torfing, J. (2018). Collaborative innovation in the public sector: The argument. *Public Management Review*, 21(1), 1-11.
- Van der Sluis, L. E. C. (2004). Designing the workplace for learning and innovation: Organizational factors affecting learning and innovation. *Development and Learning in Organizations*, 18(5), 10-13. <https://doi.org/10.1108/14777280410554942>
- Vigoda, E. (2005). Public sector innovation for the managerial and the post-managerial era: Promises and realities in a globalizing public administration. *International Public Management Journal*, 8(1), 57-81.

- Voorberg, W., Bekkers, V., & Tummers, L. (2015). A systematic review of co-creation and co-production: Embarking on the social innovation journey. *Public Management Review*, 17(9), 1333–1357.
- Willem, A., & Buelens, M. (2005). *Knowledge sharing in public sector organizations: The effect of organizational characteristics on interdepartmental knowledge sharing*, Working Papers of Faculty of Economics and Business Administration, Ghent University, Belgium 05/344, Retrieved October 10, 2021 from <https://ideas.repec.org/p/rug/rugwps/05-344.html>
- Zhang, Y., Wei, H., Zhao, D., Han, Y., & Chen, J. (2021). Understanding innovation diffusion and adoption strategies in megaproject networks through a fuzzy system dynamic model. *Frontiers of Engineering Management*, 8(1), 32–47.

Yazar Rehberi

Dergiye gönderilen makalelerin aşağıdaki kurallara uygun olarak hazırlanması gerekmektedir. Şekil şartlarını sağlamayan makaleler değerlendirmeye alınmazlar. Makalelerin linkte verilen şablona göre hazırlanması gerekmektedir.

İlk Gönderim

- Gönderilen makale önceden yayınlanmamış ve herhangi bir dergide değerlendirilme sürecinde olmamalıdır.
- Makale, Dergi'nin <<https://dergipark.org.tr/tr/pub/huniibf>> adresinden DergiPark'a üye olunarak, yazar(lar)ın isim(ler)i eklenmeden ve makalede yazar(lar)ı belli edecek ibareler içermeyecek şekilde gönderilmelidir.
- Yazar(lar) makalenin güncel durumunu DergiPark üzerinden takip edebilir(ler).
- Yazarlar, yazar isimlerinin silindiği makaleleriyle birlikte kapak sayfası göndermelidir. Kapak sayfasında, makalenin adı, tüm yazarların adı, iletişim bilgileri ve ORCID numaraları, sorumlu yazar, yazar katkıları, çıkar çatışması, varsa etik kurul onayı ve finansal destek bilgisi verilmelidir.
- Makale araştırma ve yayın etiğine uygun olmalıdır. İntihal tespit yazılımı (iThenticate, Turnitin vb.) kullanılarak alınan makale özgünlük raporu Dergipark'a makale ile birlikte yüklenmelidir. Kaynakça hariç toplam benzerlik oranı %20'nin altında, tek makaleyle benzerlik ise %4'ün altında olmalıdır.
- Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütülen her türlü araştırma için etik kurul onayı gerekmektedir. Araştırmada "Etik Kurul Onayı" alınması gerekli ise; makalenin "Gereç ve Yöntem" bölümünde Etik Kurul onayına ilişkin bilgiler (etik kurulun adı, onay belgesinin numarası ve tarihi) belirtilmelidir. Etik kurul onayı olmayan çalışmalar değerlendirmeye alınmazlar.
- Daha önce bir konferansta sunulmuş ve tam metni ya da genişletilmiş özeti yayınlanmış çalışmalar değerlendirmeye alınmazlar.
- Yazar(lar), makalenin kabul edilmesi ve yayımlanması durumunda, telif haklarının Hacettepe Üniversitesi'ne devredilmesini kabul etmiş sayılır, yazar(lar)a telif ücreti ödenmez.
- Dergimize gönderilen makalelerde tüm yazarların ORCID® numaralarını eklemeleri gerekmektedir.
- Dergimize değerlendirilmek üzere makale gönderen yazarlar dergimizde başka makaleler için hakemlik yapmayı kabul etmiş sayılırlar.

Revizyon sonrası Gönderim

- Hakem değerlendirme sürecinden sonra makalelerini revize etmeleri istenen yazarların makalenin yeni versiyonunu bir ay içinde sisteme yüklemeleri gerekmektedir. Revizyonların kapsamının büyük olması durumunda ek süre talep edilebilir.
- Revize dosya ile birlikte, yapılan değişikliklerin listesini içeren bir dosya da gönderilmelidir. Hakeme cevap dosyası her bir hakemin değerlendirmesi için ayrı ayrı yapılmalı, hakemlerin yönelttiği her yoruma karşılık verilen cevaplar ve yapılan düzeltmeler ayrıca gösterilmelidir. Bu dosya gönderilmeden revize makale hakemlere gönderilmemektedir.

Yazım Kuralları

- Makale, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, makalenin amaç ve önemini, uygulanan metodolojiyi, temel bulgular ve muhtemel politika tavsiyelerini içeren Türkçe ve İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan öz/abstract yer almalıdır. Öz/Abstract altında, makalenin yazındaki yerine dair yönlendirmede bulunacak en az üç ve en çok altı anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. İngilizce başlık, özet, ana metin ve anahtar kelimeler küresel bir izleyici tarafından kolayca anlaşılabilir bir yüksek dil seviyesinde sunulmalıdır. Makale, Ana Başlık, Öz/Abstract, Anahtar Sözcükler/Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdır.
- Makale, kaynakça ve sonnotlar dahil, 8.000 kelimeyi geçmemeli, A4 boyutunda Word dosyasına 2 satır aralıklı, soldan 3 cm, sağdan 3 cm, üstten 3,5 cm ve alttan 4 cm olacak şekilde düzenlenmelidir.
- Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Tablo çizimlerinde dikey çizgi kullanılmamalı, yatay çizgiler de sadece başlıkları ayırmak için kullanılmalıdır.
- Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
- Makalenin alt başlıkları, ilk harfi büyük olmak üzere küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
- Dipnotlar, makalenin sonuna, kaynakçadan önce eklenmelidir.

Metin İçi Alıntı ve Kaynak Gösterimi

- Metinde atıfta bulunulan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtmeli, atıf yapılmayan kaynaklar, kaynakçaya konulmamalıdır. Kaynaklar, ayrı bir sayfada soyadına göre alfabetik sırayla yazılmalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları belirtilmelidir.

- Metin içi alıntılama ve kaynak gösteriminde, APA (American Psychological Association) kaynak sitili kullanılmalıdır. Metin içi alıntı ve atıflar APA 7.versiyona göre yapılmalıdır. Bazı örnek durumlar aşağıda verilmiştir. Diğer durumlar için aşağıdaki bağlantıdan yararlanabilirsiniz:

American Psychological Association. (2020). Publication Manual of the American Psychological Association (7th ed.). Washington, DC: APA. <https://apastyle.apa.org/>

- Kaynaklara atıflar, metin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır. Ayraç içindeki sıra şöyle olmalıdır: Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları.
- APA 7'ye göre 1 veya 2 Yazarlı atıflar için metin içi her alıntıda yazar isimleri dahil edilmelidir.
- APA 7'ye göre 3 veya daha fazla yazarlı atıflar için metin içi ilk atıf dahil olmak üzere her atıfta (İlk yazar, vd., yıl) şeklinde atıf verilmelidir.

Karşılaşılabilecek farklı durumlar şöyle örneklenebilir:

.....ifade edilmiştir (Wilson, 2011).

.....ifade edilmiştir (Watson ve Hassett, 2003).

.....belirtilmiştir (Wollmann vd., 2012).

İngilizce makaleler için (Wollmann et al., 2012).

Doğrudan alıntılarda sayfa numarası belirtilmelidir.

.....Dollery (2008a, s.15) ileri sürmektedir.

.....(Wollmann vd., 2012, s.126).

Tüzel Yazarlı Çalışmalar

İlk atıf

(Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2020)

(World Trade Organization [WTO], 2020)

İkinci ve sonraki atıflar

(TÜİK, 2020)

(WTO, 2020)

Alıntı cümle içerisinde yapılıyorsa

İlk atıf

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK, 2020)

World Trade Organization (WTO, 2020)

İkinci ve sonraki atıflar

TÜİK (2020)

WTO (2020)

Kaynak Gösterimi

Dergiler:

- APA 7 sürümüne göre makaleler için kaynak gösterimi genel olarak aşağıdaki gibidir.
- Yazarın Soyadı, Yazarın Adının ilk harfi., İkinci Yazarın Soyadı, Adının İlk Harfi & Üçüncü yazarın soyadı, adının ilk harfi (Yıl). Makalenin başlığı. *Derginin Adı*, *cilt(sayı)*, sayfalar. <https://doi.org/xx.xxx/yyyy>
- APA 7'ye göre çalışmanın başlığının ilk harfi büyük, diğerleri küçük olmalıdır. Dergi adlarının ise ilk harfleri büyük olmalıdır.
- Cilt numarası italik, sayı numarası ise normal punto ile yazılmalıdır.
- Kaynakçada, aşağıdaki örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

Tek Yazarlı Makale

Goldsmith, M. (1993). The Europeanisation of local government. *Urban Studies*, 30(4), 683-699.

İki Yazarlı Makale

Hayfield, T., & Racine, J. S. (2008). Nonparametric econometrics: The np package. *Journal of Statistical Software*, 27, 1(32). <http://www.jstatsoft.org/v27/i05/>

Kitaplar:

Panara, C., Varney, M. (2013). *Local government in Europe: The 'Fourth Level' in the EU Multilayered System of Governance*. Routledge.

Derlemeler: Krugman, P. (1995). The move toward free trade zones. In P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*. McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Pollitt, C., & Bouckaert, G. (2003). Evaluating public management reforms: An international perspective. In H. Wollmann (ed.), *Evaluation Public-Sector Reform: Concepts and Practice in International Perspective*. Edward Elgar Publishing, Inc., 12-35.

Diğer Kaynaklar:

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2014). *Kredi kartı işlemlerinde uygulanacak azami faiz oranları*. Basın Duyurusu. 05.01.2020 tarihinde <https://www.tcmb.gov.tr> adresinden erişilmiştir.

Veri Tabanı:

Türkiye İstatistik Kurumu (2020). Gelir ve yaşam koşulları araştırması [Veri Seti]. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-Bolgesel-Sonuclari-2020-37405>

Guide for Authors

The articles sent to the journal should be prepared in accordance with the following rules. Articles that do not meet the format requirements will not be evaluated. Articles should be prepared according to the template given in the link.

<https://dergipark.org.tr/tr/download/journal-file/25053>

First Submission

- The submitted article should not have been previously published and should not be in the process of being evaluated in any journal.
- The article is the Journal's , without adding the name(s) of the author(s) and without any phrases to identify the author(s) in the article.
- The author(s) can follow the current status of the article on DergiPark.
- Authors should send a title page with their articles in which the names of the authors have been deleted. The title page should include the name of the article, the names of all authors, contact information and ORCID numbers, responsible author, author contributions, conflict of interest, ethics committee approval, if any, and financial support information.
- The article should be in accordance with research and publication ethics. The originality report of the article obtained by using plagiarism detection software (iThenticate, Turnitin etc.) should be uploaded to Dergipark together with the article. The total similarity rate excluding the bibliography should be below 20%, and similarity with a single article should be below 4%.
- Ethics committee approval is required for all kinds of research conducted with qualitative or quantitative approaches that require data collection from participants by using survey, interview, focus group work, observation, experiment and interview techniques. If "Ethics Committee Approval" is required for the research; In the "Materials and Methods" section of the article, information regarding the approval of the Ethics Committee (name of the ethics committee, number and date of the approval document) should be stated. Studies without ethics committee approval will not be evaluated.
- Studies that have previously been presented at a conference and whose full text or extended summary have been published are not considered.
- In case the article is accepted and published, the author(s) is deemed to have accepted the transfer of copyrights to Hacettepe University, and no royalties are paid to the author(s).
- All authors are required to include their ORCID® numbers in the articles submitted to our journal.
- Authors who submit articles to our journal for evaluation are deemed to have accepted to act as referees for other articles in our journal.

Revisions

- Authors who are asked to revise their articles after the peer-review process are required to

upload the new version of the article to the system within one month. Additional time may be requested if the scope of revisions is large.

- A file with a list of changes made should be sent along with the revised file. The referee's response file should be made separately for each referee's evaluation, and the answers and corrections made in response to each comment made by the referees should be shown separately. The revised article is not sent to the referees before this file is sent.

Manuscript Preparation

- The article can be in Turkish or English. In each article, just below the main title, there should be an abstract of 150-200 words in Turkish and English, including the purpose and importance of the article, the methodology applied, the main findings and possible policy recommendations. Under the Abstract, there should be at least three and most six keywords/keywords that will guide the article's place in the literature. The English title, abstract, main text and keywords should be presented at a high language level that is easily understandable by a global audience. The article should be written in the order of Main Title, Abstract, Keywords, Article Text, Notes and Bibliography.
- The article, including the bibliography and endnotes, should not exceed 8,000 words, should be arranged in an A4 size Word file with 2-line spacing, 3 cm from the left, 3 cm from the right, 3.5 cm from the top and 4 cm from the bottom.
- Tables and figures should be titled and numbered. Titles should be above tables, figures, and graphics. References should be written under tables, figures, and graphics. Vertical lines should not be used in table drawings, and horizontal lines should only be used to separate headings.
- Decimal fractions in numbers should be separated by periods. The sequence number to be given to the equations should be placed in parentheses on the right of the page. If the derivation of the equations is not clearly shown in the article, the derivation process should be given on a separate page for the evaluation of the referees.
- Subheadings of the article should be written in lowercase letters, the first letter being uppercase, bold and starting from the left margin.
- Footnotes should be added at the end of the article, before the bibliography.

Citations and References

- All sources cited in the text should be cited in the bibliography, and uncited sources should not be included in the bibliography. References should be written in alphabetical order by surname on a separate page. Page numbers of articles in journals and reviews should be specified.
- APA (American Psychological Association) reference style should be used for in-text citation and reference. In-text citations and references should be made according to APA version 7. Some example cases are given below. For other cases, you can use the link below:

American Psychological Association. (2020). *Publication Manual of the American Psychological Association* (7th ed.). Washington, DC: APA. <https://apastyle.apa.org/>

- References should be made with parentheses to be opened in the text. The order in parentheses should be: Author(s) surname, year of reference, page numbers.

- According to APA 7, for citations with 1 or 2 Authors, the names of the authors should be included in each in-text citation.
- According to APA 7, for citations with 3 or more authors, each citation should be cited as (First author, et al., year), including the first in-text citation.

Examples of different situations that may be encountered are as follows:

..... has been expressed (Wilson, 2011).

..... has been expressed (Watson & Hassett, 2003).

..... specified (Wollmann et al., 2012).

Page numbers should be indicated in direct quotations.

..... Dollery (2008a, p.15) argues.

..... (Wollmann et al., 2012, p.126).

Studies by Institutions

First reference

(Turkish Statistical Institute [TUIK], 2020)

(World Trade Organization [WTO], 2020)

Second and subsequent citations

(TUIK, 2020)

(WTO, 2020)

If the quote is in a sentence

First reference

Turkish Statistical Institute (TUIK, 2020)

World Trade Organization (WTO, 2020)

Second and subsequent citations

TUIK (2020)

WTO (2020)

References

Journals:

- According to the APA 7 version, the references for the articles are generally as follows.

Author's Surname, Author's First Letter., Second Author's Surname, First Letter & Third Author's Surname, First Letter (Year). The title of the article. *Name of Journal*, volume (issue), pages. <https://doi.org/xx.xxx/yyyy>

- According to APA 7, the first letter of the title of the study should be capitalized and the rest should be lowercase. The first letters of the journal names should be capitalized.

- The volume number should be written in italics and the issue number should be written in normal font.
- In the bibliography, the following exemplary format rules should be followed:

Single Author:

Goldsmith, M. (1993). The Europeanisation of local government. *Urban Studies*, 30(4), 683-699.

Article by Two Authors:

Krugman, P., & Venables, A.J. (1995). Globalization and the inequality of nations. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 857–880. <https://doi.org/10.2307/2946642>

Books:

Panara, C., & Varney, M. (2013). *Local government in Europe: The 'Fourth Level' in the EU Multilayered System of Governance*. Routledge.

Compilations:

Krugman, P. (1995). The move toward free trade zones. In P. King (Ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader* (pp. 163-182). McGraw-Hill, Inc.

Shah, T. H. (2018). Big data analytics in higher education. In S. M. Perry (Ed.), *Maximizing social science research through publicly accessible data sets* (pp. 38-61). IGI Global.

Other Resources:

Central Bank of the Republic of Turkey (2014). Maximum interest rates applicable to credit card transactions. Press Release. Retrieved September 5, 2014-6 from <https://www.tcmb.gov.tr>

Database:

Turkish Statistical Institute (2020). Income and living conditions survey.

<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-Bolgesel-Sonuclari-2020-37405699>