



VOLUME • CİLT: 2

ISSUE • SAYI: 1

JULY • TEMMUZ • 2023



T.C. İSTANBUL KÜLTÜR ÜNİVERSİTESİ

İktisat İşletme ve Uluslararası İlişkiler Dergisi

Journal of Economics Business and International Relations

Volume • Cilt: 2 / Issue • Sayı: 1 July • Temmuz: 2023

Biannual Peer-Reviewed Academic Journal / 6 Aylık Hakemli Akademik Dergi

Published In Turkish & English / Bu Dergi Türkçe ve İngilizce Yayınlanmaktadır

Owner of the Journal • Derginin Sahibi

On behalf of T.C.Istanbul Kültür University,

Faculty of Economics and Administrative Sciences,

Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. adına Prof. Dr. Müge ÇETİNER (Dean • Dekan)

Editorial Board of This Issue • Bu Sayının Yayın Kurulu

Editor • Editör • Prof.Dr. Mahmut PAKSOY

Asst. Editor • Editör Yrd. • Dr.Öğr.Üyesi Artür Yetvart MUMCU

Area Editors • Alan Editörü • Dr.Öğr.Üyesi Nazlı ŞAHANOĞULLARI

Area Editors • Alan Editörü • Dr.Öğr.Üyesi Artür Yetvart MUMCU

Area Editors • Alan Editörü • Dr.Öğr.Üyesi Tuğçe KUMRAL YÜREK

Typesetting • Dizgi • Dr.Öğr.Üyesi Artür Yetvart MUMCU

Advisory Board • Danışma Kurulu

AKGÜN Mensur, Prof.Dr., T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi

AŞKUN Bige, Prof.Dr., T.C. Marmara Üniversitesi

BARAN Muhteşem, Prof.Dr., T.C. İstanbul Üniversitesi

ÇARIKÇIOĞLU Peyami, Prof.Dr., T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi

ÇETİNER Müge, Prof.Dr., T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi

ERCAN Metin, Prof.Dr., T.C. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

GÜVEN Kemal, Prof.Dr., T.C. Namık Kemal Üniversitesi

HARCAR Talha, Prof.Dr., Penn State University

KILIÇ Özcan, Prof.Dr. Wisconsin University

KIYILAR Murat, Prof.Dr., T.C. İstanbul Üniversitesi

NAS Tülay, Prof.Dr., T.C. Karadeniz Teknik Üniversitesi

ÖZMEN Ömür, Prof.Dr., T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi

PAKSOY Mahmut, Prof.Dr., T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi

SARUHAN Şadi Can, Prof.Dr., T.C. Marmara Üniversitesi

TORLAK Ömer, Prof.Dr., T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi

VAROĞLU Kadir, T.C. Başkent Üniversitesi Prof.Dr.

YALÇIN Azmi, Prof.Dr., T.C. Çukurova Üniversitesi

YELOĞLU Okan, Prof.Dr., T.C. Başkent Üniversitesi

YOZGAT Uğur, Prof.Dr., T.C. Nişantaşı Üniversitesi

Referees of This Issue • Bu Sayının Hakem Kurulu (İsim Sırasına Göre)

Ahmet GUNAY	Süleyman Demirel Üniversitesi
Çiğdem Börke TUNALI	İstanbul Üniversitesi
Elife AKIŞ	İstanbul Üniversitesi
Erkan TAŞKIRAN	Düzce Üniversitesi
F. Oben ÜRÜ	İstanbul Arel Üniversitesi
Feride BAL	Gaziantep Üniversitesi
Hızır KONUK	Istanbul Aydın University
Meri TAKSİ DEVECİYAN	İstanbul Kültür Üniversitesi
Murat KIYILAR	İstanbul Üniversitesi
Murat Taha BİLİŞİK	İstanbul Kültür Üniversitesi
Vala Lale TÜZÜNER	İstanbul Üniversitesi
Yasemin ACAR UĞURLU	İstanbul Arel Üniversitesi

Contact Details • İletişim Bilgileri

T. C. İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. Web: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jebi>

Address • Adres: Halkalı Merkez, Basın Ekspres Cd., 34303 Küçükçekmece/İstanbul

Phone • Tel: +90 212 498 41 41

Journal of Economics Business and International Relations-JEBI is a peer-reviewed and open access international academic journal published by the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Kultur University. JEBI is published twice a year. In the process, English and Turkish studies are accepted in the journal, which aims to publish articles that will increase theoretical and empirical knowledge in the fields of Economics and International Relations.

İktisat, İşletme ve Uluslararası İlişkiler Dergisi, Kùltür Üniversitesi İ.İ.B.F tarafından yayınlanan hakemli ve açık erişimli uluslararası akademik bir dergidir. JEBI yılda iki kez yayınlanmaktadır. İşletme, İktisat ve Uluslararası İlişkiler alanlarında teorik ve ampirik bilgi birikimini arttıracak makaleler yayınlamayı amaçlayan dergide İngilizce ve Türkçe çalışmalar kabul edilmektedir.

İçindekiler / Table of Contents

Araştırma Makaleleri

1. **DİJİTALLEŞMENİN İŞ GÜCÜ PİYASALARINA ETKİSİ: AVRUPA BİRLİĞİ ÜZERİNE DİNAMİK PANEL VERİ ANALİZİ**
Tuğba Özışık, Gülden Ülgen(Sayfa 1-27)
2. **İŞ SÜREÇLERİNDE SİSTEMATİK YENİLİK YAKLAŞIMI – YARATICI PROBLEM ÇÖZME TEORİSİ’NİN KULLANILMASI**
Dogan Aslan, Ali Şen(Sayfa 28-61)
3. **TURİSTLERİN DESTİNASYONA YÖNELİK RİSK ALGILARI VE TÜRKİYE’DE ALGILANABİLECEK RİSKLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ**
Halit Keskin, Cansu Aykaç(Sayfa 62-86)
4. **THE EFFECTS OF CULTURAL DISTANCE AND INSTITUTIONS ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT CHOICES A RESEARCH OF TURKEY & CHINA**
Nihal Kartaltepe Behram, Göksel Ataman, Dila Okcu.....(Sayfa 87-118)

Derleme Makaleler

5. **KARAR VERME SÜRECİNDEKİ RASYONELLİK ÜZERİNE DİSİPLİNLER ARASI BİR DERLEME**
Didem Kayalıdereden(Sayfa 119-143)

THE EFFECTS OF DIGITALIZATION ON LABOR MARKETS: DYNAMIC PANEL DATA ANALYSIS ON EUROPEAN UNION

DİJİTALLEŞMENİN İŞ GÜCÜ PİYASALARINA ETKİSİ: AVRUPA BİRLİĞİ ÜZERİNE DİNAMİK PANEL VERİ ANALİZİ

Tuğba Özışık¹

Gülgen Ülgen²

Öz

Sanayi devrimlerinin beraberinde getirdiği teknolojik gelişmeler ekonomik ve sosyal hayat üzerinde önemli etkiler yaratmıştır. Dijitalleşmenin ivme unsuru olarak kabul edilen dördüncü sanayi devrimi teknolojilerinin, günümüzde kullanım alanlarının genişlemesinden iş gücü piyasası da etkilenmektedir. Bu çalışmada; dijitalleşme ve dijital dönüşüm kavramları özetlendikten sonra iş gücü piyasalarına ilişkin teoriler incelenmiştir. Analiz bölümünde ise; Avrupa Birliği ülkelerinin 2002-2018 yılları arasındaki istihdam oranları Rutin Yoğunluk Endeksi'ne göre bilişsel, manuel ve rutin olarak gruplandırılarak analizin üç ayrı bağımlı değişkeni oluşturulmuştur. Avrupa Birliği'nin bilişsel, manuel, rutin istihdam oranları ile dijitalleşme arasındaki ilişki üç ayrı model üzerinden ayrı ayrı incelenmiştir. Sistem GMM tahmincisi ile çözümlenen panel veri analiz sonucunda dijitalleşmenin iş gücüne etkisinin bilişsel istihdam oranını artırıp, rutin istihdam oranını azalttığı gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dijitalleşme, İş Gücü, Avrupa Birliği

JEL Sınıflandırılması: J60, J01, J08, O33

Abstract

Technological developments brought by industrial revolutions have created significant effects on economic and social life. Technologies of the fourth industrial revolution, which is regarded as the accelerator of digitalization, also affect the work market through the expansion of their places of use. This study summarizes the concepts of digitalization and digital transformation before analyzing theories related to labor markets. Three different dependent variables of the analysis are formed in the analysis section after the employment rates of the European Union countries between 2002-2018 are grouped as cognitive, manual, and routine according to the Routine Intensity Index. The relationship between digitalization and European Union's cognitive, manual, and routine employment rates is analyzed through three different models. As a result of the panel data

¹ **Sorumlu Yazar:** Dr., T.C.İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, t.ozisik@iku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1743-2446,

² Prof.Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, gulgen@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5165-9225

Makale Gönderim Tarihi: 19.12.2022

Makale Kabul Tarihi: 19.01.2023

analysis conducted by the System GMM estimator, it is observed that the effect of digitalization on labor increases cognitive employment rate, whereas it reduces the routine one.

Keyword: Digitalization, Labor, European Union

JEL Code: J60, J01, J08, O33

Giriş

Sanayi devrimlerinin tarihsel gelişim sürecine bakıldığında her biri bir öncekinin tamamlayıcısı ya da devamı olarak görünse de başlangıcı Üçüncü Sanayi Devrimi'ne dayanan dijitalleşme süreci; Dördüncü Sanayi Devrimi sonrasında ivme kazanmıştır. Dijitalleşmenin iş gücü piyasasına, üretim sürecine, sosyal yaşama, eğitim sürecine, dış ticarete, kamu otoritesi ve verimlilik üzerine etkisi oldukça fazladır.

Bu çalışma kapsamında, dijital dönüşümün iş gücü üzerinde yaratacağı etki kavramsal, teorik ve ampirik olarak analiz edilecektir. Dijital dönüşümün toplumların sosyal, kültürel ve ekonomik yapılarını çoğunlukla olumlu olarak etkilediğine yönelik bulgular yaygın olmakla birlikte, dijitalleşmenin özellikle bazı meslek dallarını yok etmekle tehdit ettiği ve bu tehdidin işsizliğe yol açacağı yönünde olumsuz yaklaşımlar da söz konusudur. Dijital dönüşüm sürecinin işsizlik üzerinde yaratacağı etki farklı bir boyuttadır. Ortadan kalkması muhtemel olan meslek dallarının yerine yeni teknolojileri içeren meslek gruplarının geçmesi beklenmektedir. Bu çalışmada, dijital dönüşüm sürecinin iş gücüne entegrasyonunu sağlamak amacıyla uygulanan ve planlanan süreçler Avrupa Birliği ülkeleri özelinde değerlendirilmektedir. Çalışmanın amacı günümüzde oldukça tartışılan bir konu olan dijitalleşmenin iş gücü piyasasına etkisini Avrupa Birliği ülkeleri üzerine gerçekleştirilen panel veri analizi ile değerlendirmek ve literature katkı sağlamaktır.

1.Dijitalleşme ve Dijital Dönüşüm

Teknoloji geliştiği zaman mal ve hizmetlerin gelişimi de buna bağlı olarak değişir. Fiziki verilerin dijital formata çevrilmesi, depolanması ve istenildiği zaman kullanılmasına sayısallaşma (dijitalizasyon) denir. Sayısallaştırma yardımı ile fiziki objeler dijital araçlar sayesinde, dijital ortamlara aktarılır ve dijitalleşme gerçekleşmiş olur. Dijitalleşmenin amacı, süreçleri iyileştirmek ve etkinleştirmektir.

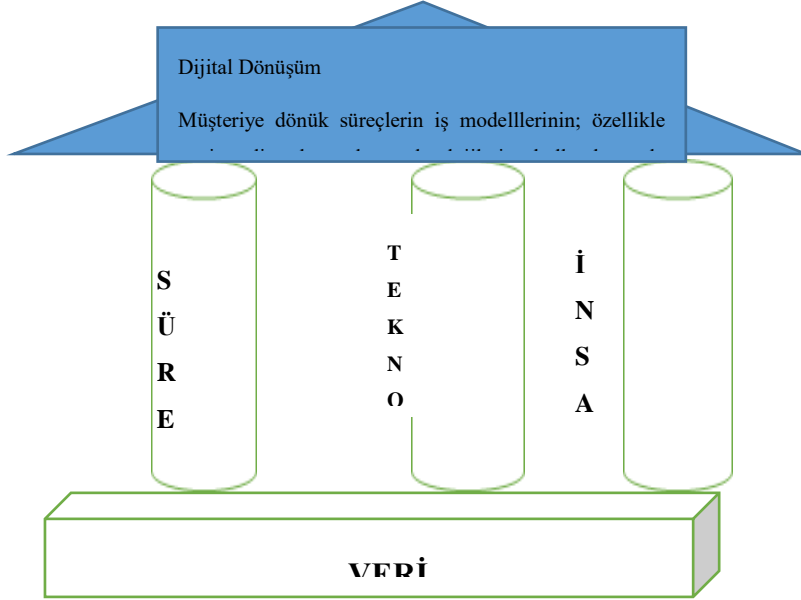
Dijitalleşme kavramı, Sanayi 4.0 öncesinde de var olan ama bu devrim ile ilişkili Sanayi 4.0 bileşenleri (Simülasyonlar, Entegre sistemler, Bulut bilişim, Nesnelerin interneti, Siber Güvenlik, Dev Veriler, Mantıksal Gerçeklik, Eklemeli Üretim, Siber-Fiziksel Sistemler (CPS

– Cyber-Physical Systems)) ve bu sistemleri birbirine bağlayan internet ile üretim şekillerimizin, iş modellerimizin, iş süreçlerimizin, yaklaşımlarımızın ve hayatımızın yenilenmesini, dönüşmesini ve gelişmesini içermektedir.

Dijital dönüşüm ise, dijitalleşmeyi kapsayan bir kavramdır. George Westerman'ın "Dijital dönüşümü doğru şekilde yapmak bir tırtılın kelebeğe dönüşmesi gibidir, ancak dijital dönüşümü yanlış yaptığımız zaman elinize geçen sadece çok hızlı bir tırtıl olacaktır" ifadesi bu kavramı iyi bir şekilde betimlemektedir. Başka bir ifade ile, dijital imkanları yalnızca sosyal medya ve mobil araçlar aracılığıyla gündelik kolaylıklar yaratmak için değil, kapsamlı bir dijital vizyonla kullanmak, katma değer yaratacak, gerçek anlamda dönüşüme hizmet edecektir (Arslan Olcay, Genç, 2021:2238-2247).

Dijital dönüşüm kavramı, ilk kez Patel ve McCarthy (2000) tarafından kullanılmış olup terime ilişkin kavramsal bir bakış geliştirilmemiştir. Özellikle, son on yıldır önemli bir kavram olan dijital dönüşümün genel bir tanımını; müşteriye yönelik süreçlerin, iş modellerinin; yeni dijital teknolojiler kullanılarak yeniden oluşturulması olarak yapılabilir.

Şekil 1. Dijital Dönüşüm Süreci



Kaynak: Acıhoğlu ve Kaya, 2021: 23.

Sanayi 4.0 teknolojilerinin temelini oluşturan yapay zeka, büyük veri ve nesnelerin interneti gibi yeni gelişen teknolojiler dijital dönüşümün gerçekleşmesi için zemin oluşturmaktadır. Bu dönüşüm süreci yalnızca üretim, satış ve iş süreçlerinin dijitalleşmesinden ibaret değildir.

McKinsey'e göre dijital dönüşüm doğrultusunda yapılan girişimlerin %70'i başarısızlıkla son bulmaktadır. Avrupa Parlemantosunu tarafından yayınlanan raporda; mevcut işlerin %90'nın minimumda da olsa dijital beceri gerektirdiği, günümüzde ise iş gücünün %37'sinin bu tür becerilere sahip olmadığı vurgulanmaktadır (Acılioğlu ve Kaya, 2021:24). Bu sürecin başarı ile tamamlanabilmesi için aşağıdaki şekilde belirtilen süreç, teknoloji, insan başlıklarında detaylandırılması gerekmektedir.

Süreç: Dijital dönüşüme dahil olan paydaşların iş süreçlerinin gözden geçirilmesi, bir hata var ise yeniden tasarlanması ve dijital çözümler sürecinin bu yeni yola entegre edilmesidir. Süreçte ihtiyaç duyulan eğitim ve iletişim dönüşümünün tamamlanması için önem arz eder (Acılioğlu-Kaya, 2021:23-24).

Teknoloji: Sürekli gelişen teknolojiler verimliliği artırarak müşteri etkileşimi sağlar. Teknolojilerin takip edilmesi, sorunların tespiti ve giderilmesi açısından önemli bir araçtır.

İnsan: Sürecin değişip, teknolojinin gelişmesiyle insanın da buna adaptasyonu konusu önem kazanmaktadır. Çünkü bu süreçleri uygulayacak, teknolojileri kullanacaklar insanlardır.

Dijital Dönüşümün üç önemli ayağından bahsedilirken bunun dinamik bir süreç olduğu vurgulanmaktadır. Bu doğrultuda her alanda bir dönüşümü hedefleyen bu kavram dijitalleşme kavramını da kapsamaktadır. Makro ekonomik anlamda dijital dönüşümün istihdam, sürdürülebilir büyüme ve kalkınma gibi pek çok etkilerinin yanı sıra genel anlamda "dijital dönüşüm" kavramının faydaları mevcuttur. Bunlar; toplum ve çevreye fayda sağlar, yaşam kalitesini yükseltir, hızlı olduğundan zaman kaybını önleyicidir, tüketicinin yararına, eğitim düzeyinin yükselmesi için baskı yapar, yetenek dönüşümünü zorunlu kılar, ücret düzeyini düzenler, paylaşım ekonomisi modeli gibi yeni nesil ekonomi modellerinin doğmasına neden olur, yatırımcının yeni bir sermaye biriktirme sahasıdır, maliyetleri minimize eder, verimliliği artırır, müşteri memnuniyetini gözetir, küresel piyasalarda sektörün aktörlerinin yerini dijital kavramların almasını sağlar, kişiye özel tasarımlara odaklanır, e-ticarete ivme kazandırır, bilgi üretimini, paylaşımı ve iletişimi hızlandırır(Büyükuslu, 2018:15-16).

2.Dijitalleşmenin İş Gücü Piyasasına Etkisine İlişkin Teoriler

1970 yılından itibaren pek çok gelişmiş ülkenin iş gücü piyasalarında gözlemlenen eşitsizlikler, dijitalleşmenin etkisi ile artan teknolojilerin iş gücü piyasasına etkilerine ilişkin farklı yaklaşımların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dijitalleşmenin iş gücü piyasalarına etkilerine

ilişkin üç ayrı hipotez söz konusudur. Bunlar; Beceri/Vasıf Yanlı Teknolojik Değişim (Skill Biased Technical Change - SBTC), Sermaye Beceri Tamamlayıcılığı (Capital Skill Complementarity - CSC) ve Rutin/Görev Yanlı Teknolojik Değişim Hipotezi (Routine Biased Technical Change - RBTC)'dir (Goos, 2018: 263).

2.1. Beceri/Vasıf Yanlı Teknolojik Değişim Hipotezi

Sanayi devrimlerinin her biri önceki devrime ilişkin mevcut teknolojilere eklemeler yaparak hem sosyal hem de ekonomik hayatı etkilemiştir. Teknolojinin hız kazanmasıyla iş gücü piyasasına ilişkin araştırma yapan iktisatçılar; dış ticaretten daha çok, iş gücü piyasasını şekillendiren unsurun beceriye ilişkin sınıflandırmalar ile değerlendirilmesi üzerinde durmuşlardır. Beceriye ilişkin yetkinliklerin ücret ve eğitim seviyesiyle ölçüldüğü Beceri/Vasıf Yanlı Teknolojik Değişim (Skill Biased Technological Change - SBTC) teorisini öne sürmüşlerdir (Katz ve Murphy (1992), Autor, Katz, Krueger (1998); Goldin ve Katz (2008, 2009). İş gücü kutuplaşmasını gösteren bu teori; gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde teknoloji kullanımının, fazla olması nedeniyle daha fazla etki yarattığını açıklamaktadır. Bu teori; teknolojik gelişmeler nedeniyle iş gücü talebinin teknoloji yoğun işlerde çalışma becerisine sahip yüksek eğitimli ve yüksek ücret kazanan gruplara yöneldiğini açıklamaktadır. Teoriye göre gelişen teknolojiler ile birlikte yapay zeka, internet, büyük veri gibi teknolojilerin kullanılması, düşük ve yüksek vasıflı işçilere talebi arttırarak tamamlayıcı etki, orta vasıflı işçilerin yerine geçerek ikame etkisi yaratmaktadır (Wang v.d. 2021:2). Beceri yanlı teknolojik değişim hipotezi teknolojinin yüksek beceriye dayalı iş gücü talebinin artmasına neden olduğundan yüksek becerili iş gücü verimliliğini arttırarak ücretlerin de artmasına neden olacaktır. Yüksek becerili iş gücü teknolojik şoklardan etkilenmeyecek olup düşük becerili iş gücünün teknolojik ilerlemeler karşısında yüksek becerili iş gücü tarafından dışlanmasına (crowding out) neden olmaktadır. Ayrıca iş arama ve rekabet durumunda ise basit işlerin de yüksek becerili iş gücü tarafından yapılması olasılığını arttırmaktadır (Çelik, 2008: 3).

2.2. Sermaye Beceri Tamamlayıcılığı Hipotezi

Sermaye-beceri tamamlayıcılığı (CSC) hipotezi olarak bilinen bu hipotez; aynı zamanda vasıflı ve vasıfsız işçiler için basit bir arz-talep çerçevesini de dikkate almaktadır. Bu hipotez, sermaye ile emek girdisi olan mavi yakalı ve beyaz yakalı işçiler arasındaki imalat üretimindeki ikame olasılıkları arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Griliches, 1969 yılında vasıfsız emeğin, vasıflı emek yerine sermaye tarafından daha kolay ikame edildiğini tespit ederek bu hipoteze sermaye-

beceri tamamlayıcılığı hipotezi adını vermiştir (Griliches,1969). SBTC için geçerli olan teknolojik ilerlemenin vasıflı işçiler için vasıfsız işçilerden daha fazla emek üretkenliğini arttırdığını varsaymaz. Bunun yerine, CSC hipotezi, (vasıflı ve vasıfsız işçilere ek olarak) üretimde üçüncü bir girdi faktörü olarak sermayenin rolünü açıkça dikkate alır ve teknolojik ilerlemenin zaman içinde sermaye fiyatındaki düşüşle yakalanacağını açıklar. Sermaye ve vasıflı emek arasındaki ikame edilebilirliğin, sermaye ve vasıfsız emek arasındaki ikame edilebilirlikten daha az olduğunu belirtir. Buna da 'sermaye-beceri tamamlayıcılığı' hipotezi adı verilir. Bu hipoteze göre, sermaye fiyatındaki düşüş nedeniyle işçi başına sermaye birikimi süreci anlamına gelen “Sermaye Derinleşmesi” vasıfsız emeğe oranla vasıflı emek talebini arttıracaktır. Örneğin, Moore Kanunu, dijital ekipmanın göreceli fiyatındaki düşüşü gösterir, bu da 1980'lerde sermaye-beceri tamamlayıcılığı nedeniyle sermaye derinleşmesini ve dolayısıyla beceri priminde bir artışı tetiklemiş olabilir. Özellikle, Krusell ve diğerleri (2000) tarafından girdi fiyatlarındaki düşüş hızının bazı dönemlerde hızlanmış olabileceği durumu 1970'lerin sonlarında, bunu izleyen beceri primindeki artışı açıklamak için kullanılmıştır (Goos, 2018:265).

2.3. Rutin/Görev Yanlı Teknolojik Değişim Hipotezi

Beceri ve meslek ayrımının gözlemlenmediği SBTC ve CSC modelinin, teknolojik gelişmenin iş gücü piyasalarına etkilerini tam açıklayamadığı öne sürülmüştür. Bu doğrultuda teknolojinin istihdam üzerindeki etkisini inceleyen David Autor ve bir grup akademisyenin geliştirdiği “görev modeli” ve bu modele ilişkin olarak Acemoğlu ve Autor’un geliştirdiği, Rutin/Görev Yanlı Teknolojik Değişim Hipotezi (RBTC) literatürde yer almaya başlamıştır. Autor, Levy ve Murnane 2003 yılında yaptıkları çalışmada teknolojiyi temsilen bilgisayar sermayesinin bilişsel ve manuel olmayan görevleri yerine getirirken ikame, rutin olmayan, karmaşık problemlerin çözümünü kapsayan görevler için ise tamamlayıcı etkisini araştıran çalışmalarında teknolojiyi içsel olarak kabul ederek, beceri ve görev ayrımı gözeterek RBTC ile iş gücü piyasalarına ilişkin kutuplaşma olgusunu açıklamışlardır.

Kutuplaşma teorilerinde ortaya çıkan sonuca göre, teknolojik değişim rutin orta gelirli işlere olan talebi azaltırken, ücret dağılımını etkileyecek rutin olmayan işlere olan talebi arttıracaktır. Rutin görevler yeni teknolojilerle gerçekleştirilerek ortadan kalkıp ikame edilebilirken, rutin olmayan görevler kişisel etkileşim ve/veya otomasyonu zorlaştıran bilişsel becerileri

gerektirdiğinden teknoloji tarafından beslenip tamamlanabilir. Rutin olmayan görevler arasında;

- **Karmaşık, bilişsel ve soyut görevler (örneğin, bilginin işlenmesini gerektiren analitik ve etkileşimli görevler):** Bu görevler yüksek vasıflı işçiler tarafından gerçekleştirilir.
- **El emeğine ilişkin görevler (örneğin kişisel hizmetler, temizlik, inşaat ve ulaştırma sanayileri):** Bu gruba dahil olan görevler ise düşük vasıflı işçiler tarafından gerçekleştirilir.

Böylece, mesleki beceri dağılımının ortasındaki daha rutin işlerin ortadan kalkarak ya da azalarak, rutin olmayan beceri, vasıf ve yetenek gerektiren işlerin geliştiği iş gücü piyasalarının kutuplaşması durumu söz konusu olacaktır (Breau vd., 2014:355).

3. Rutin/Görev Yanlı Teknolojik Değişim Hipotezine İlişkin Literatür

Rutin/Görev Yanlı Teknolojik Değişim Hipotezi doğrultusunda dijitalleşmenin iş gücüne etkisini ele alan çalışmaların çoğunluğunda teknolojinin beceri gerektiren işler için tamamlayıcı, otomasyona yatkın ve tekrar edilen orta ücretli işler için ikame bir unsur olduğu sonucuna varılmıştır. Bu çalışmada RBTC hipotezine ilişkin iş gücü sınıflandırılması yapıldığından literatür özet tablosu bu teoriye ilişkin olarak düzenlenmiştir.

Tablo 1: Dijitalleşmenin İş Gücüne Etkisi

Autor, Levy ve Murnane (2003)	Otomasyonun iş gücü talepleri üzerine etkisi incelenmiştir.	Bilgisayarlı teknolojinin beceri gerektiren iş gücünü tamamlayıcı nitelikte olduğu sonucuna varılmıştır.
Autor, Katz ve Kearney (2006)	ABD’de ücret yapısındaki değişiklik ve iş gücü kutuplaşması incelenmiştir.	Ücret eşitsizliğinin ve iş gücü kutuplaşmasının varolduğu sonucuna varılmıştır.
Spitz Oener (2006)	Batı Almanya Anket Araştırması üzerinden	Mesleklerin bilgisayarlaştırılmasında

	teknoloji değişikliğinin ücret dışındaki faktörlere yansımaları incelenmiştir.	becerinin daha fazla talep edildiği sonucuna varılmıştır.
Goos (2018)	Teknolojik değişmelerin iş gücüne etkisi incelenmiştir.	İş gücü piyasaları üzerine geliştirilen politikalar incelenmiştir.
Autor ve Dorn (2013)	1980-2005 yılları arasında ABD iş gücü ve ücret kutuplaşması değerlendirilmiştir.	ABD'nin iş gücünde düşük vasıflı işler ile yüksek vasıflı işlere olan talebin arttığı görülmüştür.
Autor ve Handel (2013)	Roll modeli kullanılarak iş görevlerinin tespit edilmesi incelenmiştir.	Modelin birincil amacı, iş görevlerinin çalışanla nasıl "ilişkilendirilmesi" gerektiğine dair bir sezgi oluşturmaktır
Goos, Manning ve Salomons (2014)	1993-2010 yılları arasında 16 AB ülkesi için kutuplaşma durumu incelenmiştir.	Düşük ücretli mesleklerde bir artış, orta ücretli mesleklerde ise bir azalma olduğuna dair bir kutuplaşma modeli tespit edilmiştir.
Kim ve Thompson (2021)	1980-2010 yılları arasında RBTC'nin göçmen iş gücü üzerine etkisi incelenmiştir.	Göçmen işçilerin teknolojik değişmelere adaptasyonunun daha zor olduğu tespit edilmiştir.

4. Yöntem

Çalışmada, görev bazlı teknolojik değişim (Routine Baised Technical Change); Goos, Manning ve Salomons (2014) tarafından hesaplanan ve her meslek grubuna ait routine (rutin), manuel (el emeği gerektiren) ve cognitive (bilişsel) görevlerin ağırlığını gösteren rutin yoğunluk endeksi (Routine Task Intensity, RTI)'ne dayanmaktadır. Rutin yoğunluk endeksi, ILO tarafından belirlenen ve meslekleri benzer beceri eğitim seviyesi kriterlerine göre gruplayan uluslararası standart meslek sınıflaması (ISCO) iki basamaklı kod sistemi baz alınarak hesaplanmaktadır. RTI endeksi, 1988 yılında belirlenen kriterlere göre hazırlanan ISCO-88 kodlamasına göre hesaplanmış, 2008 yılında ise ISCO-08 kod sistemine göre güncellenmiştir. Tablo 2.'de ISCO-88 ve ISCO-08 tek basamaklı ana meslek kod sınıflandırması yer almaktadır.

Tablo 2: Tek Basamaklı Ana ISCO-88/ISCO-08 Meslek Kodları Sınıflandırması

0	Silahlı kuvvetlerle ilgili meslekler
1	Yöneticiler
2	Profesyonel meslek mensupları
3	Teknisyenler, teknikerler ve yardımcı profesyonel meslek mensupları
4	Büro hizmetlerinde çalışan elemanlar
5	Hizmet ve satış elemanları
6	Nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünleri çalışanları
7	Sanatkarlar ve ilgili işlerde çalışanlar
8	Tesis ve makine operatörleri ve montajcılar
9	Nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar

Kaynak: <https://biruni.tuik.gov.tr/DIESS/SiniflamaSatirListeAction.do?surumId=210&seviye=1&detay=H&turl=41&turAdi=%209.%20Meslek%20Sınıflamaları>

ISCO-88 ile ISCO-08 kriterlerine göre iki basamaklı meslek gruplaması arasında bazı gruplar için detaylandırma gerçekleştirilmiştir. Goos, Manning ve Salomons (2014)'un çalışması; Autor, Levy ve Murnane (2003) ve Autor (2006; 2008)'in çalışmalarını baz almıştır. Autor, Levy ve Murnane (2003) tarafından 5 kategoride sınıflandırılan görevler Goos, Manning ve Salomons (2014)'un çalışmasında bilişsel, manuel ve rutin olmak üzere 3 kategori altında

toplanmıştır. Bu çalışmada, Goos, Manning ve Salomons (2014)'un sınıflandırması takip edilmektedir. Çalışmada ele aldığımız üç ayrı modelin bağımlı değişkenleri olan bilişsel, manuel ve rutin görev kategorilerinin hesaplamaları;

- **Bilişsel görev kategorisi (B); yönetim kontrol planlama ile sayısal muhakeme gerekliliğini,**
- **Manuel görev kategorisi (M); mesleklerin göz-el ayak koordinasyonu ile ilgili içeriklerini,**
- **Rutin görev kategorisi (R); sınır ve standart sınır koyma ve parmak becerisini göstermektedir.**

Rutin yoğunluk endeksi hesaplaması Denklem 1.'de ifade edilen formül ve alt endeksler kullanılarak hesaplanmıştır. Endeks değerinin artması mesleğin daha yüksek seviyede rutin-yoğun olduğunu göstermektedir.

$$RTI = \log R - (\log B + \log M) \quad (\text{Denklem 1.})$$

5. Veri ve Değişkenler

Tablo 3: Analizde Kullanılan Örneklem ve Yıllar

Yıllar	2002 – 2018 (t = 17)		
Örneklem Grubu	27 ülke (N = 27)		
	Avusturya	Belçika	Bulgaristan
	Hırvatistan	Kıbrıs	Çekya
	Danimarka	Estonya	Finlandiya
	Fransa	Almanya	Yunanistan
	Hollanda	Macaristan	İrlanda

	İtalya	Letonya	Litvanya
	Lüksemburg	Malta	Polonya
	Portekiz	Romanya	Slovakya
	Slovenya	İspanya	İsveç

Tablo 4: Değişkenlerin Özet Sunumu

Değişkenler	Tanım ve Hesaplama	Kaynak
cognitive_share	ISCO-08, ISCO-88 meslek grubu sınıflandırması dikkate alınarak Goos, Manning ve Salomons (2014) çalışmasındaki Rutin Yoğunluk Endeksi yardımı ile yazar tarafından oluşturulmuştur.	ILO https://www.ilo.org
manual_share	ISCO-08, ISCO-88 meslek grubu sınıflandırması dikkate alınarak Goos, Manning ve Salomons (2014) çalışmasındaki Rutin Yoğunluk Endeksi yardımı ile yazar tarafından oluşturulmuştur.	ILO https://www.ilo.org
routine_share	ISCO-08, ISCO-88 meslek grubu sınıflandırması dikkate alınarak Goos, Manning ve Salomons (2014) çalışmasındaki Rutin Yoğunluk Endeksi yardımı ile yazar tarafından oluşturulmuştur.	ILO https://www.ilo.org
		World Bank

AR-GE	AR-GE harcaması ülkelerin GSYİH içerisindeki payını göstermektedir.	World Development Indicators https://data.worldbank.org
GDP	GSYH büyümesi (yıllık, %)	World Bank World Development Indicators https://data.worldbank.org
CPI	Tüketici Fiyat Endeksi (2010=100)	World Bank World Development Indicators https://data.worldbank.org
Scholl enrollment, Secondary (% gross)	Toplam kayıtların orta/lise öğretim çağındaki nüfusa oranını göstermektedir.	World Bank World Development Indicators https://data.worldbank.org

5.1. Değişkenlerin Tanıtımı

Araştırmada, cognitive, routine, manuel, Ar-ge, CPI, GDP ve Scholl enrollment, Secondary (Sec. School) değişkenleri kullanılarak istatistiksel ve ekonometrik analizler yapılmıştır.

Tablo 5: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem ($N \times T$)	Ortalama	St. Sapma	En Küçük Değer	En Büyük Değer
Cognitive	459	33.12629	6.347722	18.64588	54.5955
Manuel	456	30.66743	4.061177	15.95481	40.81853
Routine	459	24.56252	4.075945	13.02127	42.95955
Ar-Ge	455	1.465394	0.887857	0.23886	3.73402
CPI	459	2.367706	3.656431	-14.8386	25.17624
GDP	459	98.19612	11.34227	52.70286	119.4228
Sec. School	459	105.4821	21.16443	0	163.9347

Tablo 5'te araştırma kapsamında ele alınan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı (özet) istatistikler sunulmaktadır. Araştırmada, 2002-2018 periyodunda (17 yıl) 27 ülkeye ait cognitive, routine,

manuel, ar-ge, cpi, gdp ve sec. school değişkenlerine ilişkin veriler incelenmiştir. Ayrıca panel veri setinin N>T özellikli (*uzun panel*) ve dengesiz (*eksik gözlemlerin yer aldığı*) panel olduğu görülmektedir.

Tablo 6: Korelasyon Tablosu

Değişkenler	Cognitive	Routine	Manuel	Ar-Ge	GDP	CPI	Sec. School
Cognitive	1						
Routine	-0.4135***	1					
	(0.0000)						
Manuel	-0.4759***	-0.0801*	1				
	(0.0000)	(0.0875)					
Ar-Ge	0.5908***	-0.242***	-0.2841***	1			
	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)				
GDP	-0.0536	-0.0492	0.0911*	-0.1884***	1		
	(0.2516)	(0.2942)	(0.0512)	(0.0001)			
CPI	0.2386***	0.0914*	-0.3609***	0.2625***	-0.2693***	1	
	(0.0000)	(0.0510)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)		
Sec. School	0.2618***	-0.0124	-0.2209***	0.3682***	-0.0083	0.1861***	1
	(0.0000)	(0.7922)	(0.0000)	(0.0000)	(0.8593)	(0.0001)	

Not: *, ** ve *** sırasıyla, 0.10, 0.05 ve 0.01 önem seviyelerini ifade etmektedir.

Tablo 6.'da değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları ve istatistiki anlamlılıklarına ilişkin sonuçlar sunulmaktadır. Katsayılar incelendiğinde, cognitive değişkeninin arge, cpi ve sec. school ile pozitif korelasyon içerisinde olduğu görülmektedir. Routine değişkeni, ar-ge ile negatif bir ilişki sergilerken yalnızca cpi ile pozitif bir ilişki içerisindedir. Diğer bir değişken olan manuel ise ar-ge, cpi ve sec. school ile negatif; buna karşılık gdp ile pozitif yönlü ilişki

sergilemektedir. Araştırmada bağımlı değişken olarak gruplanan değişkenler içerisinde, aralarındaki korelasyon katsayıları en yüksek olan ikili değişkenler ise sırasıyla, cognitive ile ar-ge (%59); routine ile ar-ge (-%24) ve manuel ile cpi (-%36) şeklindedir. Bu aşamada, korelasyon katsayılarına ek olarak model tahmininden önce değişkenlerin arasındaki ilişkinin yönüyle alakalı, iktisadi teoriye destek sağlayacak öncül bilgiler sağlanmıştır.

5.2.Modeller

Bu çalışmada, dijitalleşmenin bilişsel (cognitive), manuel (manual) ve rutin (routine) istihdam oranları üzerindeki etkisi 3 ayrı model üzerinden incelenmiştir.

Birinci Model

$$C_{it} = \beta_0 + \beta_1 AR_{it} + \beta_2 X_{it} + u_{it}$$
$$u_{it} = \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, 27; t = 2002, \dots, 2018 \quad (\text{Model 1})$$

Model 1'de C_{it} cognitive (bilişsel istihdam oranı) değişkenini, AR_{it} AR-GE harcamalarının GSYİH içerisindeki payını gösteren değişkeni, X_{it} kontrol değişkenleri gösteren matris olup GDP, CPI ve secondary school enrollment (orta öğretimdeki kayıt oranı) değişkenlerini içermektedir. Ayrıca u_{it} ise hata bileşen terimini (error component term) göstermekte, β_0 skaler sabitini, β_1 ve β_2 ise açıklayıcı değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisi ölçen eğim katsayılarıdır.

İkinci Model

$$M_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 AR_{it} + \gamma_2 X_{it} + u_{it}$$
$$u_{it} = \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, 27; t = 2002, \dots, 2018 \quad (\text{Model 2})$$

Model 2'de M_{it} manual (manuel istihdam oranı) bağımlı değişkenini, AR_{it} AR-GE harcamalarının GSYİH içerisindeki payını gösteren değişkeni, X_{it} kontrol değişkenleri göstermektedir.

Üçüncü model

$$R_{it} = \vartheta_0 + \vartheta_1 AR_{it} + \vartheta_2 X_{it} + u_{it}$$
$$u_{it} = \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it} \quad i = 1, \dots, 27; t = 2002, \dots, 2018 \quad (\text{Model 3})$$

Model 3'te R_{it} routine (rutin istihdam oranı) değişkenini, AR_{it} AR-GE harcamalarının GSYİH içerisindeki payını gösteren değişken iken X_{it} kontrol değişkenlerini göstermektedir.

5.3. Ampirik Metodoloji

Bu çalışmada panel veri metodu kullanılmaktadır. Panel veri metodunda tahmin yapmadan önce kullanılan testler, varsayımlar doğrultusunda belirli bir metodolojik sırayı izlemektedir. Öncelikle, panel veri ile gerçekleştirilen çalışmalarda, model seçimi aşamasında veri (*gözlem*) büyüklüğü, yatay kesit bağımlılığı (*birimler arası korelasyon*) ve değişkenlerin durağanlık yapıları oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Bu ifadede kullanılan veri büyüklüğü, hem birim hem de zaman boyutunu içermektedir. Sohag vd. (2018:6-7) 'nin raporuna göre veri büyüklüğü ile ilişkili olarak model seçim çerçevesi önerilmektedir. Sohag vd. (2018:6-7), zaman boyutunun birim boyutunun küçük olması durumunda ve değişkenlerde de içsellik mevcutsa direkt olarak genelleştirilmiş momentler metodu (GMM) ile modelin tahminlenebileceğini ifade etmektedirler.

İktisadi araştırmalara konu olan çoğu ilişki doğası gereği dinamiktir. Ancak dinamik modellerin, statik modellere göre daha farklı sorunları da mevcuttur. Dinamik modellerde karşılaşılan içsellik sorunu literatürde bu sorunu dikkate alan tahmincilerin gelişimine zemin hazırlamıştır. Anderson ve Hsiao (1982), değişkenlerin birinci farkını alarak ve ardından gecikmesi alınmış bağımlı değişken yerine araç değişken kullanarak içsellik sorununa çözüm getirmişlerdir. Arellano ve Bond (1991) gecikmeli içsel değişkenlerin varlığını ele alan, diğer açıklayıcı değişkenlerde belirli bir içsellik derecesine izin veren ve bu sayede Anderson ve Hsiao (1982)'dan daha etkin olan genelleştirilmiş bir moment yöntemi kullanmışlardır. Arellano ve Bond (1991), dinamik panel veri modellerinde bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri ile hata terimi arasında var olan ortogonalite koşulunun kullanılmasıyla ek araç değişkenlerin üretilebileceğini ileri sürmüştür. Arellano ve Bover (1995) ise Hausman ve Taylor (1981) modeli bağlamında dinamik panel veri modelleri için etkin araç değişken tahmincilerini elde etmek için bir GMM yaklaşımı geliştirmişlerdir. Blundell ve Bond (1998) zaman boyutu T'nin küçük olduğu durumda dinamik panel veri modeli için etkin tahminciler üretmek için ekstra moment koşullarının önemli olduğuna vurgu yapmışlardır. Bu çalışmada, Arellano ve Bond (1991) ve Blundell ve Bond (1998) tarafından geliştirilen dinamik GMM tahmincileri kullanılmaktadır. Analizde kullanılan fark GMM tahmincisi Arellano ve Bond (1991)'un iki aşamalı fark tahmincisini gösterirken, sistem GMM tahmincisi ise, Windmeijer

(2005)'in sonlu örneklem düzeltmesini içeren Blundell ve Bond (1998)'un iki aşamalı sistem GMM tahmincisidir. Araç değişkenlerin ve moment koşullarının geçerliliği için Hansen testi kullanılmaktadır.

İktisadi araştırmalara konu olan birçok makroekonomik ilişki yapısı gereği dinamik bir süreç tarafından belirlenebilmektedir. Panel veri analizinde dinamik süreçlerin modellenebilmesi için geliştirilen ve bağımlı değişkenin gecikmeli değerini bağımsız bir değişken olarak modele dâhil etmek suretiyle genişletilen dinamik bir süreci aşağıdaki gösterildiği şekilde elde etmek mümkün olabilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2018).

$$y_{it} = x'_{it}\beta + \theta y_{i,t-1} + c_i + \varepsilon_{it} \quad \text{ve} \quad \delta_{it} = c_i + \varepsilon_{it} \quad (\text{Denklem 1.})$$

Denklem 1'de, y bağımlı değişkeni, x bağımsız değişkeni, c_i birim etkileri ve ε_{it} stokastik hata terimini belirtmektedir. Ancak, bu model önemli sorunları da ihtiva etmektedir: Modele dahil edilen bağımlı değişkenin gecikmeli değeri ($y_{i,t-1}$), birleşik hata terimi $\delta_{it} = c_i + \varepsilon_{it}$ ile ilişki içerisindedir. Bu durumun temel nedeni, birimlere özgü heterojenliğin ifade edildiği c_i 'nin her bir grubun her bir gözlemi için aynı olmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca birleşik hata terimiyle açıklayıcı değişkenler arasında bir ilişkinin varlığı yani içsellik problemi (dışsal olmama), en küçük kareler (EKK) tahmincisinin ve EKK temelli tahmincilerin sapmalı ve tutarsız olmasına neden olmaktadır (Baltagi, 2008:147). Arellano ve Bond (1991) ve Arellano ve Bover (1995) tarafından geliştirilen sistem GMM yaklaşımı, bu aşamada ilgili sorunun çözümüne yönelik olarak kullanılabilen tahminciler arasında yer almaktadır (Greene, 2012:497). Arellano ve Bover (1995) etkin araç değişken tahmincisi elde etmek amacıyla ortogonal sapmalar yöntemini önermektedirler. Ortogonal sapmalar yöntemi, birinci farklar (first difference) yönteminde yapılan cari gözlemlerden önceki dönem gözlemleri çıkarmak yerine, değişkenin erişilebilir tüm gelecekteki değerlerinin ortalamalarının çıkarılmasını önermektedir. Veri setinde eksik (kayıp) gözlemlerin olmaması bu durumda önemli olmayacaktır. Her bir kesitin sonuncu gözlemi hariç tüm gözlemler için türetim yapılabilecektir. Dolayısıyla, gecikmeli gözlemler dönüşüme dâhil olmadığından bunlar araç değişken olarak kullanılabilir.

Model tahmini aşamasına geçmeden önce, iktisadi literatür ayrıntılı bir şekilde incelenerek değişkenlerin olası içselliğine dair ön bilgi sağlanmalı ve eğer varsa içselliğin mutlaka göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Zira, içsellik sorununun olması durumunda

kullanılacak tahminciler farklılık gösterecektir. İçsellik, açıklayıcı değişkenler ile hata terimi arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Bu durum, ilgili değişkenlerin ihmal edilmesi, ölçüm hataları, örneklem seçimi gibi nedenlerden kaynaklanabilmekte ve EKK tahmincilerinin sapmalı ve tutarsız olmalarına neden olmaktadır. Bu çalışmada ele alınan makroekonomik değişkenlere ve ilişkilere ilişkin önsel bilgiler içselliğin varlığı yönündedir. Bu nedenle araştırmada, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (Generalized Method of Moments, GMM)'ne başvurularak regresyon modellerinin tahmini elde edilmiştir.

6. Araştırma Bulguları

Bu bölümde üç ayrı bağımlı değişken kullanılarak oluşturulan üç modele ilişkin sonuçlar farklı başlıklar altında incelenmiş ve yorumlanmıştır. Cognitive (bilişsel istihdam oranının) bağımlı değişken olarak belirlendiği birinci model için tahmin sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Tablo 7: Birinci Modelin Tahmin Sonuçları

Arellano&Bover / Blundell & Bond Sistem Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)				
Bağımlı Değişken Cognitive				
Regresörler	Katsayı	Std. Hata	t İstatistiği	Olasılık
Cognitive _{t-1}	0.465471***	0.027402	16.99	0.0000
Ar-Ge	2.283867***	0.196346	11.63	0.0000
GDP	0.054717***	0.010355	5.28	0.0000
CPI	0.034437***	0.008739	3.94	0.0010
Sec. School	0.001973	0.001526	1.29	0.2070
Sabit Terim	10.73128***	0.476081	22.54	0.0000
Model Bilgileri				
<i>F İstatistiği</i>	26233.89			
<i>Olasılık (F)</i>	0.0000***			
Otokorelasyon Testleri		İstatistik	Olasılık	
<i>Arellano-Bond AR(1) Testi</i>		-2.43**	0.015	
<i>Arellano-Bond AR(2) Testi</i>		-1.64	0.101	
Araç Değişkenlerin Geçerliliği Testleri		İstatistik	Olasılık	
<i>Hansen Testi (Heteroskedastisiteye Dirençli)</i>		25.02	0.160	
Fark Hansen Testleri				

<i>GMM Denklemi</i>	İstatistik	Olasılık
<i>Birinci Moment Koşulu Testi</i>	20.24	0.123
<i>İkinci Moment Koşulu Testi</i>	4.79	0.442
<i>Araç Değişkenler Denklemi</i>	İstatistik	Olasılık
<i>Birinci Moment Koşulu Testi</i>	21.51	0.121
<i>İkinci Moment Koşulu Testi</i>	3.52	0.475

Notlar:

- (i) *, ** ve *** sırasıyla, 0,10, 0,05 ve 0,01 önem seviyelerini ifade etmektedir.
- (ii) İki aşamalı (two step) sistem genelleştirilmiş momentler metodu ile tahminlenmiş ve Windmeijer (2005) dirençli standart hataları üretilmiştir.

Tahminlenen regresyon modelinde içsellik sorunu ile birlikte farklı varyans ve otokorelasyonun da var olması halinde GMM tahmincisi vasıtasıyla elde edilen tahminler etkin sonuçlar sağlamaktadır (Baltagi, 2005; Yerdelen Tatoğlu, 2018). Tablo 7’de sistem GMM aracılığıyla tahminlenen modelin sonuçları yer almaktadır. Bağımlı değişkenin bir gecikmeli değeri olan $cognitive_{t-1}$, ar-ge, gdp ve cpi değişkenleri $cognitive$ ’yi istatistiksel olarak açıklamaktadır. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre, diğer değişkenlerin etkileri sabitken $cognitive_{t-1}$, Ar-ge, GDP ve CPI’de meydana gelen 1 birimlik bir artış $cognitive$ ’yi yaklaşık olarak sırasıyla 0.47; 2.28; 0.05 ve 0.03 birim arttırmaktadır. Sec. school değişkenine ilişkin olarak beklentilerle uyumlu pozitif yönlü bir tahmin sonucu elde edilmiş olsa da bu katsayının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Ayrıca, $cognitive$ değişkeni üzerinde en etkili olan değişken Ar-ge (2.28) ’dir ve bu durum bilhassa dikkat çekmektedir: Çünkü bağımlı değişkenin kendi gecikmeli değeri ($cognitive_{t-1}$) dahi ar-ge katsayısının gerisinde kalmaktadır.

Model bilgileri incelendiğinde, modelin genelini istatistiksel olarak anlamlı (F istatistiği) olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Fakat, model tahmin aşamasında GMM temelli bir tahminci kullanıldığı için bu regresyonun kullanılabilirliğine dair araç değişkenlerin geçerliliği ve kısıtlı otokorelasyon testlerinin sonuçlarının incelenmesi gerekmektedir. Bu tahmincinin varsayımlarında, birinci dereceden otokorelasyona izin verilirken, ikinci dereceden otokorelasyona ise izin verilmemektedir. Arellano-Bond AR(1) ve AR(2) testlerine göre, hesaplanan istatistik değerleri modelde birinci derece otokorelasyon varlığına işaret ederken ikinci dereceden otokorelasyonun ise olmadığını göstermektedir. Bu aşamada otokorelasyona ilişkin varsayımların sağlandığı anlaşılmaktadır.

Hansen ve Fark Hansen testleri aracılığıyla aşırı tanımlama kısıtlamalarının geçerliliği, diğer bir ifadeyle araç değişkenlerin geçerliliği test edilmektedir. Hansen testinin sonucuna göre, değişkenlerin dışsal olduğunu ifade edilen temel hipotez reddedilememektedir. Böylelikle, araç değişkenlerde içsellik sorunu görülmemektedir. Fark Hansen testinde ise araç değişkenlerin geçerliliği ayrı ayrı test edilmektedir. Bu testlere ait temel hipotezlerin reddedilememesi ise hem birinci moment koşulunun hem de ikinci moment koşulunun sağlandığını göstermektedir.

Bu aşamada, manuel (manuel istihdam oranının) değişkeninin bağımlı değişken olarak belirlendiği ikinci model için tahmin sonuçları paylaşılmaktadır.

Tablo 8: İkinci Modelin Tahmin Sonuçları

Arellano&Bover / Blundell &Bond Sistem Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)				
Bağımlı Değişken Manuel				
Regresörler	Katsayı	Std. Hata	t İstatistiği	Olasılık
Manuel _{t-1}	0.6521***	0.03017	21.61	0.0000
Ar-Ge	-0.3530*	0.180286	-1.96	0.0610
GDP	0.0376***	0.006951	5.41	0.0000
CPI	0.0160***	0.004114	3.88	0.0010
Sec. School	-0.0125**	0.005238	-2.39	0.0240
Sabit Terim	10.9410***	0.773031	14.15	0.0000
Model Bilgileri				
<i>F İstatistiği</i>	203048.32***			
<i>Olasılık (F)</i>	0.0000			
Otokorelasyon Testleri		İstatistik	Olasılık	
<i>Arellano-Bond AR(1) Testi</i>		-2.41 **	0.016	
<i>Arellano-Bond AR(2) Testi</i>		-0.18	0.855	
Araç Değişkenlerin Geçerliliği Testleri		İstatistik	Olasılık	
<i>Hansen Testi (Heteroskedastisiteye Dirençli)</i>		24.42	0.708	
Fark Hansen Testleri				
GMM Denklemi		İstatistik	Olasılık	
<i>Birinci Moment Koşulu</i>		21.89	0.586	

<i>Araç Değişkenler Denklemi</i>	İstatistik	Olasılık
<i>İkinci Moment Koşulu</i>	2.53	0.772
<i>Birinci Moment Koşulu Testi</i>	19.35	0.152
<i>İkinci Moment Koşulu Testi</i>	5.06	0.992

Notlar:

- (i) *, ** ve *** sırasıyla, 0,10, 0,05 ve 0,01 önem seviyelerini ifade etmektedir.
- (ii) İki aşamalı (two step) sistem genelleştirilmiş momentler metodu ile tahminlenmiş ve Windmeijer (2005) dirençli standart hataları üretilmiştir.

Araştırmanın ikinci modelinde, bağımlı değişkenin bir gecikmeli değeri olan $manuel_{t-1}$, Ar-ge, GDP, CPI ve sec. school değişkenleri manuel değişkenini istatistiki olarak açıklamaktadır. Tahmin sonuçlarına göre, diğer değişkenlerin etkileri sabitken $Manuel_{t-1}$, GDP ve CPI'de meydana gelen 1 birimlik bir artış manuel değişkenini yaklaşık olarak sırasıyla 0.65; 0.04 ve 0.02 birim artırmaktadır.

Diğer değişkenlerin etkileri sabitken, Ar-ge ve sec. school değişkenlerinde meydana gelen 1 birimlik bir artış ise manuel değişkenini yaklaşık olarak sırasıyla 0.35 ve 0.01 birim azaltmaktadır. Model tahminine ilişkin genel bilgiler incelendiğinde, modelin genelinin istatistiksel olarak anlamlı (*F istatistiği*) olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Arellano-Bond AR(1) ve AR(2) testlerine göre, hesaplanan istatistik değerleri modelde birinci dereceden otokorelasyon varlığına işaret ederken ikinci dereceden otokorelasyon olmadığını göstermektedir. Bu aşamada, otokorelasyona ilişkin varsayımların sağlandığı anlaşılmaktadır. Hansen testinin sonucuna göre, değişkenlerin dışsal olduğunu ifade edilen temel hipotez reddedilememektedir. Böylelikle, araç değişkenlerde içsellik sorunu görülmemektedir. Fark Hansen testinden elde edilen sonuçlar ise, hem birinci moment koşulunun hem de ikinci moment koşulunun sağlandığını göstermektedir.

Routine (rutin istihdam oranının) değişkeninin bağımlı değişken olarak belirlendiği üçüncü modele ilişkin tahmin sonuçları bu bölümde sergilenmektedir.

Tablo 9: Üçüncü Modelin Tahmin Sonuçları

Arellano&Bover / Blundell &Bond Sistem Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)				
Bağımlı Değişken Routine				
Regresörler	Katsayı	Std. Hata	t İstatistiği	Olasılık
Routine _{t-1}	0.5799***	0.056476	10.27	0.0000
Ar-Ge	-0.3472*	0.170963	-2.03	0.0530
GDP	0.0358***	0.008766	4.09	0.0000
CPI	-0.0369***	0.01306	-2.83	0.0090
Sec. School	-0.0077**	0.00293	-2.64	0.0140
Sabit Terim	15.1393***	2.495861	6.07	0.0000
Model Bilgileri				
<i>F İstatistiği</i>	16705.40***			
<i>Olasılık (F)</i>	0.0000			
Otokorelasyon Testleri		İstatistik	Olasılık	
<i>Arellano-Bond AR(1) Testi</i>		-2.33***	0.000	
<i>Arellano-Bond AR(2) Testi</i>		-0.38	0.706	
Araç Değişkenlerin Geçerliliği Testleri		İstatistik	Olasılık	
<i>Hansen Testi (Heteroskedastisiteye Dirençli)</i>		17.71	0.542	
Fark Hansen Testleri				
GMM Denklemi		İstatistik	Olasılık	
<i>Birinci Moment Koşulu Testi</i>		15.04	0.375	
<i>İkinci Moment Koşulu Testi</i>		2.67	0.751	
Araç Değişkenler Denklemi		İstatistik	Olasılık	
<i>Birinci Moment Koşulu Testi</i>		15.48	0.417	
<i>İkinci Moment Koşulu Testi</i>		2.23	0.694	

Notlar:

- (i) *, ** ve *** sırasıyla, 0,10, 0,05 ve 0,01 önem seviyelerini ifade etmektedir.
- (ii) İki aşamalı (two step) sistem genelleştirilmiş momentler metodu ile tahminlenmiş ve Windmeijer (2005) dirençli standart hataları üretilmiştir.

Tablo 9.'dan edinilen bulgulara göre; bağımlı değişkenin bir gecikmeli değeri olan $routine_{t-1}$, Ar-ge, GDP, CPI ve sec. school değişkenleri $routine$ 'yi açıklamakta istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu durumda, diğer değişkenlerin etkileri sabitken $routine_{t-1}$ ve GDP'de meydana gelen 1 birimlik bir artış $routine$ 'yi yaklaşık olarak sırasıyla 0.58 ve 0.035 birim arttırmaktadır. Yine, diğer değişkenlerin etkileri sabitken Ar-ge, CPI ve sec. school değişkenlerinde meydana gelen 1 birimlik bir artış ise $routine$ 'yi yaklaşık olarak sırasıyla 0.35; 0.04 ve 0.001 birim azaltmaktadır. Bu aşamada, $routine$ değişkeni üzerinde, kendi gecikmesinden sonra ($routine_{t-1}$), en artırıcı etkinin GDP tarafından sağlandığı ve en azaltıcı etki yaratan değişkenin ise Ar-ge olduğu kaydedilmiştir. F istatistiği, modelin genelinin istatistiksel olarak anlamlılığını belirtmektedir. Arellano-Bond AR(1) ve AR(2) testleri, modelde birinci dereceden otokorelasyon olduğuna işaret ederken, ikinci dereceden otokorelasyon olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla, otokorelasyon ile alakalı varsayımlar sağlanmaktadır. Hansen testinden edinilen sonuçlar, değişkenlerin dışsal olduğunu ifade ederken Fark Hansen testinden sağlanan sonuçlar ise birinci ve ikinci moment koşulunun sağlandığını göstermektedir.

7. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışmada, Goos, Manning ve Salomons (2014) tarafından hesaplanan rutin yoğunluk endeksi doğrultusunda, dijitalleşmenin artmasıyla birlikte teknolojik ilerlemenin bilişsel, manuel ve rutin istihdam oranları üzerindeki etkisi AB ülkeleri bazında değerlendirilmiştir. Literatürde yapılan çalışmalarda teknolojik gelişmenin bilişsel istihdam oranlarını arttırdığı, rutin istihdam oranlarını ise azalttığı gözlenmiş olup bu bağlamda iş gücü kutuplaşmasına dikkat çekilmiştir Autor, Levy ve Murnane (2003), Autor, Katz ve Kearney (2006), Autor ve Dorn (2013), Goos, Manning ve Salomons(2014). Çalışmada dijitalleşme ile birlikte bilişsel istihdam artarken, rutin istihdamı azaldığı tespit edilmiştir. . Dijitalleşme sonucu teknolojiye yapılan harcamaların artmasıyla bilişsel istihdam oranı artmaktadır. Bu sonuç teknolojinin, bilişsel görevlerin yoğun olduğu mesleklerde tamamlayıcı bir unsur olduğunu ortaya koymaktadır. Analiz yapılan ülkelerde teknolojiye yapılan harcamalar arttıkça bilişsel mesleklerin toplam istihdam içerisindeki payının arttığı gözlenmektedir. Goos vd. (2014) çalışmasının sınıflandırmasını baz alan meslek grubu sınıflandırmasına göre bilişsel meslek grupları (İdari, ticari, ürün ve hizmet müdürleri, fen ve mühendislik ile ilgili profesyonel meslekler, sağlıkla ilgili profesyonel meslekler, yasal, sosyal ve kültürel alanlardaki profesyonel meslekler vb.) dijitalleşmenin teknolojiye etkisiyle istihdamda ağırlıklarını

arttırmıştır. İkinci modelde manuel istihdam oranı ile Ar-Ge harcamaları arasında negatif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Literatürde gerçekleştirilen çalışmalarda manuel istihdam oranına ilişkin net tespitler bulunmamakla beraber, bu çalışmada ortaya konulan analiz sonucuna göre teknolojinin etkisi ile birlikte manuel meslek gruplarının istihdam içerisindeki payı azalmaktadır. Bu doğrultuda ISCO08 / ISCO088 meslek grubu sınıflandırmasına göre manuel meslek gruplarının (Sürücüler ve makine operatörleri, temizlik işlerinde çalışanlar, satış ve hizmet ile ilgili nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar, satış elemanları vb.) teknolojinin etkisi ile istihdamda ağırlığı azalmaktadır. Dijitalleşme teknolojilerinden yapay zeka, üç boyutlu yazıcılar, satış ve hizmet sektöründe yer almaya başlayan robotlar bu meslek grubunu ikame etmektedir. Üçüncü modelde rutin istihdam oranı ile Ar-Ge harcamaları arasında negatif bir ilişki gözlemlenmiştir. Literatürde yer alan çalışmaları destekler nitelikte bir sonuç elde edilmiştir. Teknolojik gelişmeler; ISCO08 / ISCO088 meslek grubu sınıflandırmasına göre rutin meslek gruplarını (müşteri hizmetleri çalışanları, makine operatörleri, metal, makine işleri ile ilgili çalışanlar, montaj elemanları, kasiyerler vb.) ikame etmektedir.

Özetle bu çalışmada panel veri analizi sonucunda, teknolojiye yapılan yatırımların bilişsel mesleklerin toplam istihdam içerisindeki payını arttırdığı, rutin ve manuel mesleklerin toplam istihdam içerisindeki payını ise azalttığı görülmektedir. Modellerin değişkenleri arasındaki potansiyel içselliği göz önüne alarak dinamik model üzerinden sistem GMM tahmincisi ile elde edilen panel veri analiz sonuçları rutin yanlı teknolojik değişim hipotezinin ortaya attığı iş gücü kutuplaşması olgusunun Avrupa Birliği ülkeleri için geçerli olduğunu daha önce literatürde kullanılmamış bir yöntem ile desteklemektedir. Avrupa Birliği ülkeleri için Ar-Ge harcamalarının artması iş gücü kutuplaşmasına neden olmaktadır. Goos Manning ve Salomons'un (2014) çalışmasının da temel aldığı rutin yanlı teknolojik değişim hipotezinin ön gördüğü şekilde teknoloji; rutin meslekler için ikame, bilişsel meslekler için tamamlayıcı bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durum dijitalleşen dünyada rutin mesleklerin kaybolma tehlikesi ile karşı karşıya olduğunu ve bu mesleklerde çalışanların işsizlik, yoksulluk gibi ekonomik sonuçlar ile yüz yüze kalacaklarını ima etmektedir. Bu yüzden, Avrupa Birliği ülkelerinde rutin meslek gruplarına ilişkin strateji ve politika alanları belirlenmelidir. Geleceğin iş gücünün daha yüksek bilişsel görevleri yürüteceği dijitalleşmeye ilişkin yayınlanan raporlar ile de desteklenmektedir (WEF, 2016:13). Gelişen ve dijitalleşen dünyada Avrupa Birliği özelinde yapılan analizin, tüm dünyada geçerlilik göstereceği beklentisi içerisinde olmak yanlış olmayacaktır. Hal böyleyken, dijitalleşmenin iş gücü piyasaları üzerindeki etkisi kaçınılmaz

olduğundan, özellikle Avrupa Birliği gibi dijitalleşme konusunda önde gelen gelişmiş ve dijitalleşme zincirine dahil olmaya başlayan gelişmekte olan ülkelerin iş gücü piyasalarına ilişkin izleyecekleri politikalar önem arz etmektedir. Dijital dönüşüm karşısında istihdamda kaybetmemek ülkelerin bu sürece adapte olma hızına, izleyecekleri politikalara bağlıdır.

Kaynakça

Autor, D. H., Levy, F., & Murnane, R. J. (2003). The skill content of recent technological change: An empirical exploration. *The Quarterly journal of economics*, 118(4), 1279-1333.

Autor, D., Katz, L. F., & Kearney, M. (2006, May). Measuring and interpreting trends in economic inequality. In *AEA Papers and Proceedings* (Vol. 96, No. 2, pp. 189-194).

Autor, D. H., Katz, L. F., & Krueger, A. B. (1998). Computing inequality: have computers changed the labor market?. *The Quarterly journal of economics*, 113(4), 1169-1213.

Acılıoğlu, İ., & Kaya, N. N. (2021). Beyaz Yakalının Dijital Yakalıya Dönüşümü.

Aksu, H. (2019). *Dijitopya: Dijital Dönüşüm Yolculuk Rehberi*. Pusula.

Alçın, S. (2016). Üretim için yeni bir izlek: Sanayi 4.0. *Journal of life Economics*, 3(2), 19-30.

Arslan Olcay, C&Genç, Ö. (2021). Dijital Ekonomi: Kavram, Tanım Ve Ölçümü Üzerine Bir Değerlendirme. *International Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, (Issn:2630-631X) 7(49), 2238-2247.

Anderson, T. W., & Hsiao, C. (1982). Formulation and estimation of dynamic models using panel data. *Journal of econometrics*, 18(1), 47-82.

Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.

Arellano, M., & Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of econometrics*, 68(1), 29-51.

Baltagi, B. H., & Baltagi, B. H. (2008). *Econometric analysis of panel data* (Vol. 4). Chichester: John Wiley & Sons.

Bulut, E., & AKÇACI, T. (2017). Endüstri 4.0 ve inovasyon göstergeleri kapsamında türkiye analizi. *ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi*, 4(7), 55-77.

Büyüksulu, A. R. (2018). Dijital dönüşüm. *Basım, İstanbul: Der Yayınları*, 51.

Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of econometrics*, 87(1), 115-143.

Breau, S., Kogler, D. F., & Bolton, K. C. (2014). On the Relationship between Innovation and Wage Inequality: New Evidence from Canadian Cities. *Economic Geography*, 90(4), 351-373.

Çelik, N. (2008). Beceri Yanlı Teknolojik Değişme Yaklaşımı ve Gelişmiş Ülkelerde İşgücü Talebi. *Bilim, Eğitim ve Düşünce Dergisi*, 8(3).

Demir, C. (2019). Endüstri 4.0: Yakın Geleceğin Sanayi Devrimleri. *Editörler: Burcu Türkcan, Utku Akseki. Endüstri*, 4, 59-80.

Erol, S. İ. İŞGÜCÜ PİYASALARININ DEĞİŞEN YAPISI VE SORUNLARI. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (2), 34-56.

Goos, M., Manning, A., & Salomons, A. (2014). Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring. *American economic review*, 104(8), 2509-26.

Greene, W. H. (2012). *Econometric analysis*. Harlow.

Goldin, C., & Katz, L. F. (2007). The race between education and technology: the evolution of US educational wage differentials, 1890 to 2005.

Hausman, J. A., & Taylor, W. E. (1981). Panel data and unobservable individual effects. *Econometrica: Journal of the Econometric society*, 1377-1398.

Kim, Y., & Thompson, E. (2021). Routine-Biased Technological Change and Declining Employment Rate of Immigrants. *Eastern Economic Journal*, 47(3), 319-353.

Patel, K., & McCarthy, M. P. (2000). *Digital transformation: the essentials of e-business leadership*. McGraw-Hill Professional.

Griliches, C. S. C., & Complementarity, C. S. (1969). *Review of Economics and Statistics*, 51 (4).

Sıla, G. E. N. Ç. (2018). Sanayi 4.0 Yolunda Türkiye. *Sosyoekonomi*, 26(36), 235-243.

Spitz-Oener, A. (2006). Technical change, job tasks, and rising educational demands: Looking outside the wage structure. *Journal of labor economics*, 24(2), 235-270.

Yerdelen Tatoglu, F. (2018). İleri panel veri analizi. *Stata Uygulamalı (Advanced Panel Data Analysis)*. 3rd edition, Istanbul, Beta Yayıncılık.

World Economic Forum 2016 The Future of jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution, pp. 3, http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf Erişim Tarihi: 20.05.2020

Windmeijer, F. (2005). A finite sample correction for the variance of linear efficient two-step GMM estimators. *Journal of econometrics*, 126(1), 25-51.

Wang, J., Hu, Y., & Zhang, Z. (2021). Skill-biased technological change and labor market polarization in China. *Economic Modelling*, 100, 105507.

SYSTEMATIC INNOVATION APPROACH IN BUSINESS PROCESSES - USING CREATIVE PROBLEM - SOLVING THEORY

İŞ SÜREÇLERİNDE SİSTEMATİK YENİLİK YAKLAŞIMI – YARATICI PROBLEM ÇÖZME TEORİSİ’NİN KULLANILMASI *

Doğan Aslan¹

Ali Şen²

Öz

Günümüzde giderek artan küreselleşmeye ve devamlı farklılaşan çevre koşullarına bağlı olarak işletmelerin devamlı artan küresel rekabet ortamında farklılaşan müşteri talep ve beklentilerini karşılayabilmek adına, sürekli ve sistematik olarak yenilenmeleri ve yenilikçilik çalışmaları yapmaları gerekmektedir. İşletmelerin müşteri beklentilerinin karşılanması yanı sıra iş süreçlerinin de yenilenmesi, bu sayede iş süreçlerindeki maliyet ve zararları azami seviyede azaltması aynı zamanda gelir, kâr ve faydaların ise olabildiğince maksimize edilmesi gerekmektedir ve beklenmektedir. Bu çalışma beş ana kısımdan oluşmaktadır, birinci kısımda çalışmanın amacı hakkında genel tanımlayıcı bilgiler verilmiştir. İkinci kısımda sistematik yenilikçilik yaklaşımı, yenilikçilik ve türleri, yaratıcı problem çözme teorisi (TRIZ) konuları literatür araştırmalarından faydalanılarak tanımlanmıştır. Üçüncü kısımda ise yaratıcı problem çözme teorisinin nasıl uygulanacağına dair süreç tanımlaması örnek bir lojistik firmasında işletmenin devamlılığını ve kârlılığını sağlamak için finans, pazarlama, taşıma hizmet süreçleri, insan kaynakları gibi alanlarda daha başarılı iş süreci oluşturulması için uygulanmıştır ve süreçler tanımlanmıştır. Dördüncü kısımda ise; yapılan örnek çalışmanın sonucunda elde edilen veriler özet halinde listelenmiş ve bulgular hakkında yorum yapılmıştır. Sonuç kısmında ise; çalışmanın örnek bir işletmenin potansiyel ve mevcut kaynaklarını kullanarak daha kârlı ve verimli iş süreci elde edebilmesi adına gözlem ve ölçmeye dayalı, TRIZ teorisinin temel prensiplerini temel alan, gelişmeye ve yenilikçiliğe yönelik uygulanan uygulamanın faydaları gösterilmiştir. Sistematik yenilikçilik üzerine çok sayıda araştırmacının çok sayıda çalışması bulunmaktadır ve geniş bir literatüre sahiptir. Ancak literatürde sistematik yenilikçilik yaklaşımı, iş süreçlerinde uygulanır ise ne tür sonuçlara sebep olacağı hakkında yeterli sayıda çalışma bulunmamaktadır.

*Bu makale, “İŞ GELİŞTİRME SÜREÇLERİNDE SİSTEMATİK YENİLİK YAKLAŞIMININ KULLANILMASI” adlı, Prof. Dr. Ali Şen danışmanlığında yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

Sorumlu Yazar: 1 Doktora Öğrencisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, Uluslararası Ticaret, e-mail: aslandogan92@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0643-1699

2 Prof. Dr. Ali Şen, ORCID: 0000-0002-2646-1759

Makale Gönderim Tarihi: 17.10.2022

Makale Kabul Tarihi: 22.05.2023

Yapılan çalışma ile sistematik yenilikçilik yaklaşımının iş süreçlerinde uygulanmasının nasıl sonuçlar doğuracağı incelenmiştir, iş süreçlerinin yenilenmesinden ve iyileştirilmesinden sağlanan soyut ve somut faydalar ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: İnovasyon, Sistematik Yenilikçilik, Yaratıcı İş Geliştirme Süreçleri

Abstract

Today, depending on the increasing globalization and constantly differentiating environmental conditions, businesses constantly and systematically need to renew themselves and the innovation processes has to be processed in order to fulfill ever-differentiating customer requests and desires in the ever-increasing global competitive environment. Along with meeting customer expectations, businesses also need to renew their business processes, thus reducing the costs and losses in business processes at the maximum level, and maximizing income, profit and benefits as much as possible. This study concentrates on four main sections; the first one, general descriptive info regarding the purpose of the study is given. The second part of the study includes the systematic innovation approach, innovation and its types, creative problem-solving theory (TRIZ) are defined by making use of literature research. In the third section, a process description of how to apply the theory of creative problem solving is implemented to form a better business process in finance, marketing, transportation service processes and HR and similar areas in order to ensure the continuity and profitability of the business in a logistics company, and the processes are defined. In the fourth section, the data obtained as a result of the sample study are listed as a summary, comments are made about the findings. In the result section; the benefits of the application are shown. In addition, it is a development and innovation-oriented study based on the basic principles of TRIZ theory, based on observation and measurement, in order to achieve a more profitable and efficient business process by using of potential and existing seeds of the sample enterprise. The field of gradual and longterm process of innovation has a wide letterure and several researchers have endeavors in and around this ambit. Yet, the studies have not been enough in the mentioned literature on what kind of results the systematic innovation approach will cause if applied in business processes. With this study, the positive results of the systematic innovation approach in business processes have been examined, and the intangible and tangible gains obtained from the renewal and improvement of business processes have been revealed.

Keywords: Innovation, Systematic Innovation , Creative Business Development Processes

1. Giriş

Günümüzde işletmelerin ürün, hizmet ve iş süreçlerinde yapacakları yenilikçilik faaliyetleri, işletmelerin sürekli olarak zorlaşan çevre şartları ve küreselleşme ile bağlantılı olarak, sürekli artış gösteren rekabet ortamında devamlılıklarını sağlayabilmek adına sürekli olarak yenilikçilik çalışmaları yapmaları gerekmektedir. Çalışmalar; işletmelerin kârlılığını ve devamlılığını sağlamak adına finans, tutundurma, taşıma hizmet süreçleri, insan kaynakları ve benzeri alanlarda daha verimli iş süreçleri oluşturulması için yapılmaktadır. Bu çalışmanın amacı ise; işletmelerin ihtiyacı olan sistematik yenilikçilik yaklaşımlarının belirlenmesinin ve uygulanmasının işletmeler üzerinde nasıl sonuçlar doğuracağını bulunması ve incelenmesidir. Çalışmada sistematik yenilikçilik kavramı, yenilikçilik yaklaşımında yer alan temel prensiplere odaklanmıştır. İş ve hizmet süreçlerinin gelişimini incelemek, işletmeleri potansiyel ve mevcut kaynakların sisteme dahil edilmesi ile mevcut sistemden daha verimli iş süreci elde edebilmek,

için uygulanmıştır, gözlem ve ölçmeye dayalı nitel bir çalışmadır. Bu çalışmada örnek bir işletme üzerinde blok diyagram ile iş süreci haritalandırması yapılmıştır. Haritalandırma süreci sonrasında ideallik çalışması yapılmıştır. Sonrasındaki süreçte ise iş süreçlerinde bulunan zıtlıklar konusu üzerine çalışmalar yapılmıştır. İşletme hakkındaki bilgi seti genişletilmiştir ve faydalı fonksiyonlar konusu hakkında incelemeler yapılmıştır. Çalışmanın son kısmında belirlenen örnek konular üzerine yaratıcı iş prensipleri teorisinden faydalanılarak çeşitli bilgiler toplanmıştır ve elde edilen sonuçlar listelenmiştir.

2. Literatür Taraması

2.1. Yenilikçilik

Yenilikçilik (inovasyon); bir iş sürecinin ve/veya ürünün (mal, hizmet), var olan sorunlarını, problemlerini ve/veya eksikliklerini ortadan kaldırmaya yönelik bir kavramdır. Yenilikçilik kavramının temel amacını, nihai tüketiciye çözüm sunan sistem, süreç veya ürün çözümleri oluşturmaktır. Günümüzde, küreselleşmeye bağlı olarak artan rekabet ortamında işletmeler devamlılıklarını sağlayabilmek adına sürekli ve sistematik bir biçimde yenilikçilik çalışmaları yapmaları gerekmektedir (Coşkun ve diğerleri, 2013). Bununla beraber sürekli ve sistematik yenilikçilik çalışmaları sayesinde ürün, hizmet ve iş süreçleri müşterilerin devamlı değişen beklentilerini karşılayacaktır (Yavuz, 2010) ve yenilikçilik çalışmalarının firmaların pazarlama performansı üzerinde önemli bir pozitif etkisi olduğunu görülmektedir (Sinaga ve diğerleri, 2021). İşletmelerde yenilikçilik faaliyetlerinin gerçekleşmesi için, karar alıcıların öncelikle işletmeyi etkileyen tüm faktörler hakkında tam bilgiye sahip olmaları gerekmektedir. Bilgi çeşitliliğinin fazla olması bilgidan sağlanan faydayı arttırmaktadır. Firma içerisinde bilginin serbest dolaşması gerekmektedir, departmanlar arasında bilginin yayılma serbestliğine bağlı olarak yenilik olasılıkları da o kadar fazla olacaktır (Darroch, 2005). Ayrıca, yenilikçilik yaklaşımı yeni kazanımlar sağlayacak kaynakların oluşturulmasını ve var olan kaynakların daha etkin kullanılmasını prensip edinmiş bir yaklaşımdır ve yenilikçilik girişimciliğin en önemli işlevlerinden birisi olarak kabul görmektedir. (Drucker, 1998)

2.1.1. Ürün Yenilikçiliği

Ürün yenilikçiliği; işletmeler için devamlılıklarını sağlayabilmek ve bununla birlikte market değerini arttırmak, rekabet avantaj sağlamak, teknolojiye, rekabette ve piyasadaki değişimlere uyum sağlayabilmek için için oldukça önemlidir (Dougherty ve Hardy, 1996) (Shepherd ve Ahmed, 2000). Ürün yenilikçiliği; nihai kullanıcının sorunlarını ve isteklerini giderecek ürünün

üretilmesi veya hali hazırda mevcut ürünün kullanım amacının değiştirildiği/geliştirildiği/iyileştirildiği bir süreçtir, tüketicinin satın alma ilgisini etkilemesi beklenen bir kılavuzdur. Şirketler, pazar yönelimine dikkat etmelidir çünkü pazar yönelimi bilgisi, üretilecek başarılı ürün yenilikçiliğinin anahtarıdır (Atalay ve diğerleri, 2013). Ürün yenilikçiliğinin başarılı olarak kabul edilebilmesi için bu yenilikçilik sürecin sonrasında elde edilen ürün ve/veya hizmetlerin son tüketici tarafından istenen, pazar ihtiyaçlarını karşılayan, satılabilir bir çıktı olması gerekmektedir. İşletmelerin yeni ürün ve/veya hizmetler geliştirmesi, işletmelerin rekabet avantajı bakımından oldukça önemlidir, geliştirilen yeni ürünler işletmelerin devamlılığında ve karlılığında büyük öneme sahiptirler (Gebert ve diğerleri, 2006; Yavuz, 2010).

2.1.2. Süreç Yenilikçiliği

Süreç yenilikçiliği; ürün ve hizmetlerin başlangıç aşamasından son tüketiciye kadar olan süreçlerinin tamamının mevcut sistemden daha verimli olmasını, doğrudan bir ürünün ve/veya hizmetin değil de o yaratılma sürecindeki adımların bir kısmını veya bütünü iyileştirilmesi hedeflemektedir. Süreç yenilikçiliği çalışmaları ürün ve/veya hizmetin daha kaliteli ve faydalı olmasını sağlamaktadır. Ek olarak ürün ve/veya hizmetin piyasada etkin tanıtımının yapılması, maliyetlerin azaltılması ve ürün/hizmet değerinin artırılması konularında da oldukça önemli katkılar sağlamaktadır. İşletmelerde süreç yenilikçiliği çalışmalarının bir kısmı finansal performansın artırılması için yapılmaktadır (Davenport, 1993: 4). Süreç yenilikçiliği bir işletmede ürün tasarımı ve üretimi sürekli yapılır hale geldi ise ve seri üretim yapılmakta ise maliyetlerin düşürülmesi için büyük önem arz etmektedir (Adner ve Levinthal, 2001; Keskin, 2013).

2.2. Sistemik Yenilikçilik

Sistemik yenilikçilik; tüm sistemlerin sürekli olarak yeniliğe açık olduğunu var saymaktadır. Sistemik yenilikçilik çalışmaları ise sistemlerin maliyetlerini azaltmak, faydalarını arttırmak ve üretimi hızlandırmak gibi devamlı, sistemli olarak yürütülen ve tekrarlanan yenilikçilik çalışmalarıdır. Stratton ve Mann (2003)'a göre TRIZ'in sistemik yenilikçilik kavramları ve araçları geleneksel üretim stratejisini geliştirmektedir. Ayrıca, yeni fırsatlardan sağlanan yeni kaynakların analizi ile değişen koşullara göre yeni oluşan kaynakların sağlayacağı fırsatlar oluşacağını belirtmektedir. Girişimcilik için ise sistemik yenilikçilik tek başına yeterli

değildir, bununla beraber başarılı girişimcilerin ortak özelliklerinden birisi ise hepsinin sistematik yenilikçilik mentalitesine uygun çalışmış olmalarıdır (Drucker, 1998).

2.2.1. Triz

Sistematik yenilik terimi, endüstriyi merkeze alan yenilikçilik yaklaşımlarında olan temel prensiplere odaklanmıştır ve gelişime yönelik kullanılmıştır. Bu çalışmada Yaratıcı Problem Çözme Teosisi - TRIZ (Teoriya Resheniya Izobreatatelskikh Zadatch) metodolojisinin yenilikçilik yaklaşımındaki yeri incelenmiştir.

TRIZ, dört ana sütun etrafında şekillenir. Bu sütunlar ideallik, zıtlıklar, fonksiyonellik ve kaynak kullanımı olarak adlandırılır. (Mann, 2000). TRIZ’de bir sistemin tüm yapısının çalışma bilgisini öğrenmek ve toplamak gerekmektedir ve bu süreç çok zaman alabilmektedir, ayrıca sektörler arasında bulunan sınırların tamamını kaldırmaktadır. Bu sebepten dolayı TRIZ çalışması hem basit hem de karmaşık bir süreçtir (Mann, 2001).

Mann (2000)’a göre TRIZ, en yaratıcı zihinlerinden elde edilen yaratıcı çözümlere ulaşmak için herhangi bir alanda çalışan bilim insanları ve mühendislerin ve hatta bilim ve mühendisliğin her alanında çalışan kişilerin çalışmalarına erişmeleri aracılığı ile kullanılan bir problem çözme aracı olarak tanımlanmaktadır.

2.2.2. Triz’ in Dört Sütunu

TRIZ’in dört sütunu olarak adlandırılan ana başlıklar “İdeallik - İdeal Nihai Sonuç, Zıtlıklar, Fonksiyonellik ve Kaynaklar” olarak tanımlanmaktadır (Killer ve diğerleri, 2005; Mann, 2000). TRIZ yöntemi, sorunları çözmek için önemli olan analitik araçlardan yararlanır. Bu araçlar, sistem dönüşümü ve teorik temeli için önemli olan bilgilere dayanmaktadır. TRIZ yöntemini kullanmanın amacı, bir soruna en iyi çözümü belirlemektir ve bu dört faktöre bağlıdır: TRIZ’in Dört Sütunu, TRIZ yöntemini diğer yenilik ve problem çözme yöntemlerinden farklı kılan tanımlama sunmaktadır (Mann, 2001).

2.2.2.1. İdeallik – İdeal Nihai Sonuç (İNS)

İdeallik veya diğer adı ile ideal nihai sonuç (İNS), TRIZ felsefesindeki ana sütunlardan biridir ve artan idealite ile gelişen sistemler kavramıdır. Mann (2003)’e göre bu kavram, sadece iyi şeylerin olduğu, kötü şeylerin olmadığı bir sistemde evrim sınırı olarak varsayan ‘ideal bir nihai sonuç fikrini kapsadığını belirtmiştir. İdeallik, asıl sorunun kaynaklarından veya kısıtlamalarından bağımsız olarak konu sorunun mümkün olan ideal çözümünün açıklaması

olarak kabul görmektedir. İNS: Hincu ve diğerleri (2008)'e göre sistemin eksikliklerini kaldırır, avantajlarını korur, yeni dezavantajlar getirmez, sistemin karmaşık yapısını sadeleştirir, ücretsiz veya mevcut kaynakları kullanır.

İNS'nin amacı: Tüm faydaların var olduğu, hiçbir zararın olmadığı, maliyetlerin olmadığı bir sistemdir. Sistemler devamlı olarak yeniliğe açıktır ve bu sistemleri İNS'a maliyetleri azaltacak, faydaları arttıracak, üretimi hızlandıracak yeniliklerle götürmenin mümkün olduğu var sayılmaktadır.

Sistemlerin idealliği kârlı ürünlerin üretilmesi ve tasarlanmasının yanı sıra maliyetlerin en aza indirilmesi ve fonksiyonelliğin artışına yeni yöntemler arar. Teori, ideal sistemin var olmayan bir yapı olduğunu var sayar. İdeal sistem, tasarlanan işlevlerin elde edilmesini ve istenmeyen etkilerin yok edilmesini, sistemin ve çevresinin en az değişiklikle, mevcut kaynakların etkin kullanımını ile gerçekleştirildiği sistemdir.

Hincu ve diğerleri (2008)'e göre İNS kavramı, ideal süreç, ideal madde ve ideal ürün kavramları ile bağlantılıdır.

1. İdeal süreç, amaçlanan faydayı elde etmek için zaman ve enerji tüketmeyen, kendi kendini yönetebilen süreçtir.
2. İdeal madde, pratikte var olmayan, ancak tüm işlevlerini gerçekleştiren maddedir.
3. İdeal ürün, istenilen faydayı sağlayan ancak var olmayan üründür.

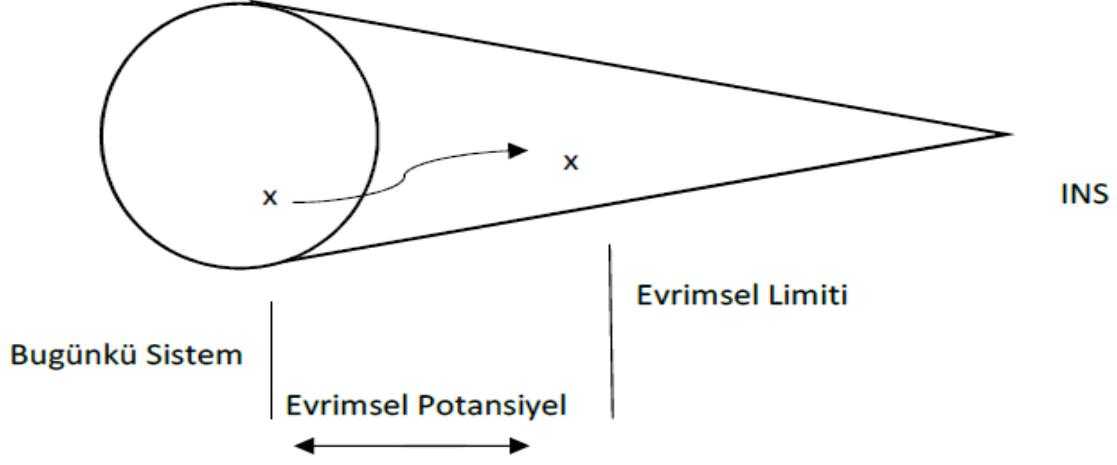
Mann (2001) İNS terimini, özet olarak bir sistemde fayda ve kazanımların artırılması, hiçbir zararın ve maliyetin içerilmemesi olarak tanımlamıştır. Stratton ve Mann (2003)'e göre ideallik hiçbir zararlı etki olmadan ve herhangi kaynak kullanımı olmadan tüm yararları temin etmektir.

2.2.2.2. Evrimsel Potansiyel

İNS, TRIZ tarafından tahmin edilen evrim eğilimlerine göre mevcut tasarımdan başlayarak, şuan ki konumundan daha faydacı bir bakış açısı ile bakmaktadır ve sonuç olarak, idealiteye ne kadar yakınlaştığını ve evrimleşme yeteneğine sahip olduğunu incelemektedir.

Sistemde bulunan evrimleşmemiş evrim adımları “evrimsel potansiyelleri” temsil etmektedir (Aslan, 2019). Şekil 2.1'de bulunan evrim potansiyeli şekli, Mann (2003)'e göre TRIZ çalışmaları boyunca ne kadar ilerlediğini ve sistemin geliştiğini açıklamak için bir yolu olarak göstermektedir. Şekilde bulunan “x” işareti, TRIZ trendlerini temsil etmektedir.

Şekilde dış çevre, evrimsel sınırı, şeklin iç alanı ise mevcut sistemin her evrimde ne boyutta ilerlendiğini temsil etmektedir. Dolayısıyla, huni şeklinin iç alanı ve dış çevresi arasında bulunan alanın daralması, evrimsel potansiyel için ölçüt olarak gösterilmektedir.



Şekil 2. 1: Evrim Potansiyeli.

2.2.2.3. Zıtlıklar

Zıtlıklar; bir süreçteki veya ürünlerdeki çelişkileri tanımlamak ve onları ortadan kaldırma arayışıdır. Zıtlıklar, sistemde mevcut olan ve çelişen problem parametrelerinin içerisindeki en uygun uzlaşmanın sağlanması için incelenmektedir. Mann (2000)'e göre zıtlıklar konusunda bulunan paradigma değişimlerinin birincisi, sistemlerde içsel zıtlıkları araştırmak adına problem çözücülere ihtiyaç duyulmasıdır. İkincisi ise bulunan zıtlıkları kabul etmek yerine farklı yöntem ile denemek ve/veya yok etmek için metodolojiyi kullanmayı içermesidir. Araştırmacılar zıtlıklar tespit ettiği zaman, öncelikle benzer zıtlıkları diğer işletmelerin nasıl çözdüğünü araştırmaktadır. TRIZ, araştırmacıları herhangi zıtlık durumunda tablo 2.1'de belirtilen yaratıcı iş prensiplerinden faydalanmaktadır. TRIZ, araştırmacıların, yaratıcı iş prensiplerini sistematik olarak inceleyerek, iş süreçlerindeki problemlerle ilgili bir bağ kurmaya çalıştıklarını belirtmektedir (Mann, 2000).

Tablo 2.1: Yaratıcı İş Prensipleri

Yaratıcı İş Prensipleri			
1.	Prensip Segmentasyon.	21.	Prensip Acele Etmek.
2.	Prensip Çıkartmak.	22.	Prensip Sonu İyi Biten Kötü Olay.

3.	Prensip Lokal Kalite.	23.	Prensip Geri Bildirim.
4.	Prensip Asimetri.	24.	Prensip Arabulucu.
5.	Prensip Birleştirmek.	25.	Prensip Self-Servis.
6.	Prensip Evrensellik.	26.	Prensip Kopyalamak.
7.	Prensip İç İçe Geçmiş Taşlar.	27.	Prensip Ucuz Tek Kullanımlıklar.
8.	Prensip Dengeye Karşı Gelmek.	28.	Prensip Başka Bir His.
9.	Prensip Eylem Karşı Gelen Özellikler.	29.	Prensip Alışkanlık.
10.	Prensip Öncelikli Eylem.	30.	Prensip İnce ve Esnek.
11.	Prensip Önceden Önlem Almak.	31.	Prensip Delikler.
12.	Prensip Gerilimi Ortadan Kaldırılmak.	32.	Prensip Renk Değişimleri.
13.	Prensip Başka Bir Yol Çerçevesinde Toplanmak.	33.	Prensip Homojenlik.
14.	Prensip Eğrilik.	34.	Prensip Atmak/Almak.
15.	Prensip Dinamikleştirmek.	35.	Prensip Parametre Değişikliği.
16.	Prensip Biraz Daha Az/Fazla.	36.	Prensip Paradigma Kayması.
17.	Prensip Başka Boyut.	37.	Prensip İlişkili Değişim.
18.	Prensip Yankılanmak.	38.	Prensip Zenginleştirilmiş Atmosfer.
19.	Prensip Periyodik Eylem.	39.	Prensip Durgun Atmosfer.
20.	Prensip Yararlı Eylemlerin Sürekliliği.	40.	Prensip Çapraz Durumlar.

Kaynak: (2004). *Hands On Systematic Innovation*. Devon: IFR Press, 268-286

2.2.2.4. Fonksiyonellik

Fonksiyonellik analizi sistemlerde var olan fonksiyonel ilişkileri belirlemek, sistem içerisinde ve etrafında bulunan çelişkilerin ve zararlı ilişkilerin tanımlanmasının aracı olarak kullanılmaktadır. Sistemlerde var olan yardımcı bileşenler, ana faydalı fonksiyona nasıl

ulaşılacağını bilmediğimizden kaynaklanan oluşumlardır. Mann (2001)'a göre sistemlerde bahsedilen bu tüm yardımcı bileşenlerin zararlı olduğu fikri benimsenmektedir.

TRIZ ana faydalı fonksiyonun gerçekleşmesine katkı sağlamayan herhangi bir sistem ögesinin sisteme zararlı olduğu görüşünü benimsemektedir (Mann, 2000). TRIZ fonksiyonellik analizini, sistemde bulunan pozitif ve negatif ilişkileri belirlemek, sistemde ve çevresindeki zıtlıkları, aktif olmayan veya zararlı olan ilişkileri tanımlamak için araç olarak kullanmaktadır. Fonksiyonellik bu sayede işletmeler için çok önemli bir problem tespit aracı haline gelmiştir (Mann, 2001).

Davenport (1993)'a göre fonksiyonel olarak yönetilen işletmelerde, ürünler üretim noktasından, satış noktasına veya sipariştten faturaya kadar olan iş süreçlerinde maliyet, zaman gibi unsurların ölçülmesinden veya yönetilmesinden hiç kimse sorumlu değildir. Fonksiyonel yönetilen işletmelerde süreç yenilikçiliği, birimler arasında ara yüzler geliştirilmiştir ve bilgi akışı olabildiğince hızlı sağlanmaktadır .

2.2.2.5. Kaynak

TRIZ'e göre kaynak, sistemde en yüksek verimde kullanılmayan bir şeydir. Mann (2001)'e göre sistemlerde her ne olursa olsun kaynakların en yüksek potansiyelinde kullanılmasını talep eder. TRIZ, kaynak kullanımını, bir sistemde ve çevresinde var olan potansiyel ve mevcut her şeyden en fazla verimin alınmasına yönelik agresif ve acımasız bir görüntü çizmektedir. Kapasitesinin altında kullanıldığı var sayılan her kaynağın keşfi sistemlerde geliştirebileceğimiz fırsatları ortaya çıkartmaktadır. Mann (2001) sistemlerdeki pozitif kaynakların yanı sıra olumsuzlukların da dikkate alınması gerektiğini, sistemleri oluşturmaya çalışırken kaldırmaya çalıştığımız baskıların aslında potansiyel kaynaklar olduğunu belirtmektedir.

Darroch (2005)'e göre bilgi maddi ve maddi olmayan kaynak olarak sınıflandırılmaktadır. Ayrıca bilgi yönetimindeki başarının firmalar için bilgi ve diğer kaynaklardan yüksek performans alınmasına katkı sağlamaktadır.

Teori kaynağın, her sistem ögesinin maksimize edilmesini amaçlamaktadır ve TRIZ terimleriyle ise bir kaynak, sistemin içinde ve çevresinde, maksimum potansiyelinde kullanılmayan herhangi bir şeydir (Vincent ve Mann, 2002). Halihazırda kullanılan ve ek olarak mevcut olan tüm kaynaklara dikkat çekerek ve bunları eksiksiz bir şekilde listeleyerek, analiz aracının kendisi problem çözücüyeye olası çözümler sunabilir (Pannenbaecker, 2001). Kaynaklar

maddi ve maddi olmayan varlıklar olarak sınıflandırılmaktadır. Maddi kaynaklar alım satımı yapılabilen somut varlıklar iken maddi olmayan kaynaklar ise örgütsel kültürü, normları, insanları, itibarı, müşterileri, çalışan sadakatini, alıcı ve satıcı ilişkileri ve bunlar gibi soyut kavramları içermektedir (Darroch, 2005). TRIZ araştırmasının en önemli bulgularından biri, en güçlü çözümlerin bir sistemin zararlı unsurlarının yararlı kaynaklara dönüştürmesidir. Bu nedenle TRIZ, sistem içindeki ve dışındaki tüm kaynakların dikkate alınmasını gerektirir (Mueller, 2005).

Firmalar, iş süreçlerinde ve olası yeni yeni iş alanlarında ne tür kaynakların gerektiğini ve ne tür kaynakların ne tür amaçlar ile kullanılacağını tayin ederler. Ayrıca bir kaynağın verimliliği hem o kaynağın işlevselliği ile hem de kaynağı kullanan kişi veya kurumun kapasitesi ile de çok yakın bağlantılıdır. (Darroch, 2005).

3. Uygulama

Uygulama kısmında; yaratıcı problem çözme teorisinin nasıl uygulanacağına dair süreç tanımlaması yapılmıştır. Örnek bir lojistik firmasında işletmenin kârlılığını ve devamlılığını sağlaması için finans, taşıma hizmet süreçleri, pazarlama, insan kaynakları ve benzeri alanlarda daha verimli iş süreci oluşturulmak adına teori uygulanmıştır ve süreçler tanımlanmıştır.

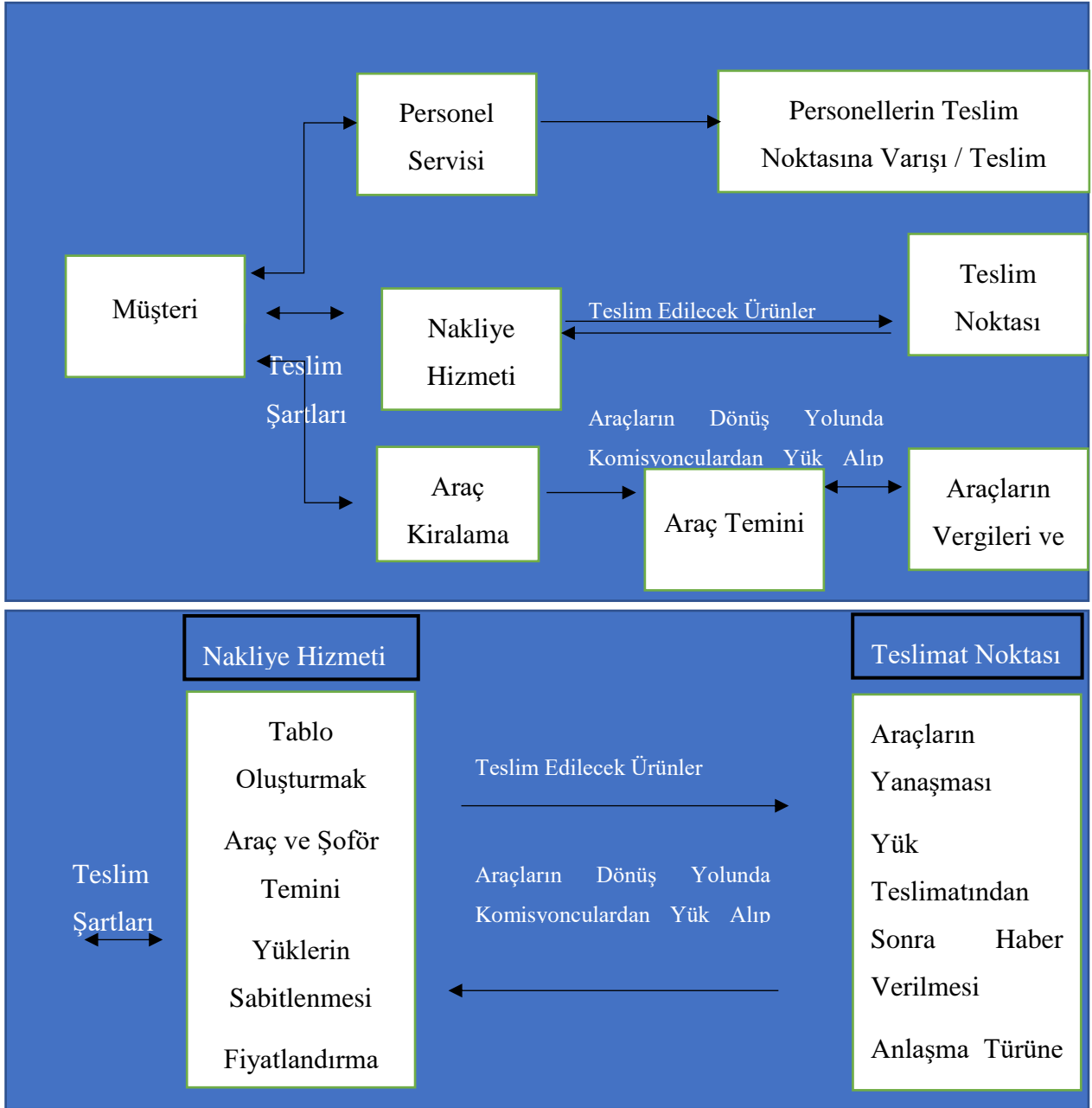
Çalışmanın bu kısmı, literatürden edinilen bilgiler ışığında iş süreçlerinde sistematik yenilikçilik yaklaşımlarının lojistik sektöründe hizmet veren örnek bir işletme üzerinde uygulaması yapılmıştır. Çalışmada ilk olarak iş süreci blok diyagram yöntemi ile işletmenin genel ve detaylı süreç haritalandırması yapılmıştır. Blok diyagram iş süreç haritalandırması çalışması sonrasında ise araştırmacı tarafından belirlenen “Nakliye” konusu üzerine idealite çalışması yapılmıştır ve iş süreçleri ile ilgili belirlenen sorulara cevaplar aranmıştır.

Zıtlıklar üzerine işletmenin tanımlanma süreci yürütülmüştür, mevcut sistemin kazanımları, faydaları, maliyetleri ve zararları belirlenmiştir ve bunların azalmasını engelleyen hususların tespiti adına mevcut bilgi ağı genişletilmiştir, işletmenin fiili durumu gösteren örnek uygulama yapılmıştır. Çalışmanın sonraki aşamasında ise sistemde var olan faydalı fonksiyonlar incelenmiştir. “Nakliye” hizmetinin alt maddelerinde bulunan “Ana Faaliyetler” ve “Malzemeler” belirlenmiştir. Bu maddelerin faydalı fonksiyonları hakkında detaylı incelemeler yapılmıştır.

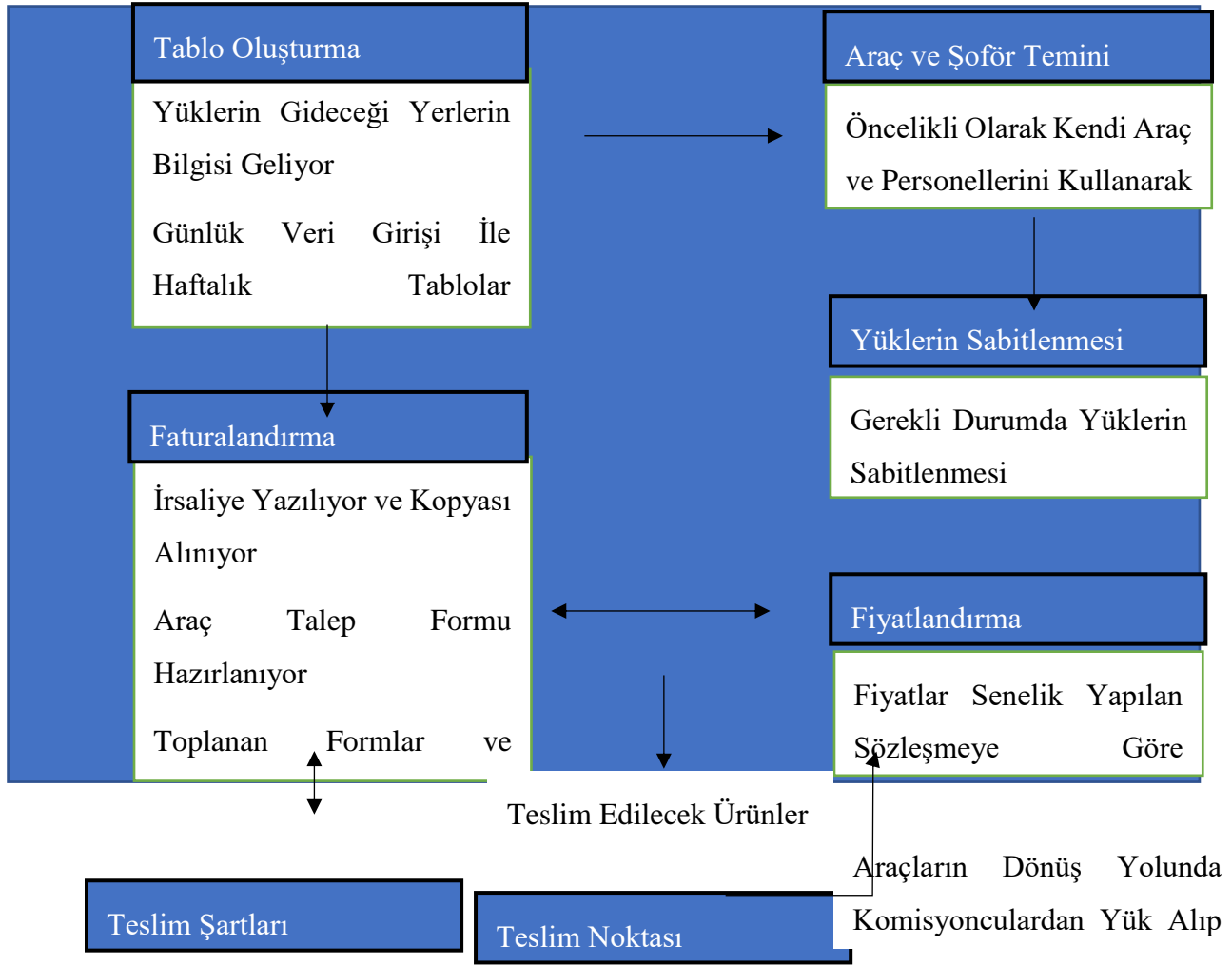
Son kısmında ise araştırmacı tarafından dört konu örnek olarak seçilmiştir ve yaratıcı iş prensipleri seçilen konular üzerinde uygulanmıştır.

3.1. İş Süreç Haritalandırması

Blok diyagram yöntemi kullanılarak mevcut sitemin iş süreç haritalandırması hazırlanmıştır. Blok diyagram, temel parçaların veya işlevlerin, blokların ilişkilerini gösteren çizgilerle birbirine bağlanan bloklarla temsil edildiği bir sistemin diyagramıdır. Blok diyagram tipik olarak, uygulamanın ayrıntılarıyla ilgilenmeden genel kavramları açıklığa kavuşturmayı amaçlayan daha yüksek düzeyde, daha az ayrıntılı açıklamalar için kullanılır (Parashar ve diğerleri, 2018). Şekil 3.1’de belirtildiği üzere bu yöntem ile müşteri ile işletme arasındaki iş akışı haritalandırılmıştır. İşletmenin ana faaliyetlerinden olan nakliye hizmeti altındaki faaliyetler ve sonrasında yapılan hizmetler yazılmıştır ve iş süreç haritalandırması yapılmıştır. Şekil 3.2’de işletmeye sipariş geldikten sonraki nakliye hizmeti vermek adına yapılan tüm işlemler nakliye hizmeti başlığının, araçların teslimat noktasına varışından sonraki tüm işlemler ise teslimat noktası başlığının altında belirtilmiştir. İş süreci haritalandırmasının bir sonraki aşamasında ise daha fazla detaya inilmiştir ve “Nakliye Hizmeti” başlığının alt maddelerinin detaylı haritalandırması yapılmış ve incelenmiştir (Şekil 3.3).



Şekil 3.2: “Nakliye Hizmeti” ve “Teslimat Noktası” ‘nın detaylı iş süreçleri haritalandırması.



Şekil 3.3: “Nakliye Hizmeti” başlığının alt başlıklarının detaylı iş süreçleri haritalandırması.

3.2. İdeallik

Blok diyagram yöntemi ile hazırlanan iş süreç haritalarından yararlanılarak ideallik konusu üzerine çeşitli sorular hazırlanmıştır. Örnek olarak; “Teslimat öncesi ve sonrası ne tür evraklar düzenlenmektedir?”, “Müşteri ile iş sözleşmesi nasıl yapılmaktadır?” ,”Teslimatlar ne tür araçlar ile yapılmaktadır?”, “Şoför seçerken ne gibi özelliklere dikkat ediyorsunuz?” gibi sorular sorularak tablo 3.1’de tanımlamalar listelenmiştir.

Tablo 3.1.: İdeallik Uygulaması

Terimler	Tanımlamalar
-Yük tanımlanması.	-İrsaliye üzerinde yükün tanımı yazmaktadır, şoför araç yüklenirken nelerin yüklendiğini irsaliye üzerinden kontrol etmektedir.
-Teslim tarihi.	-Kısa mesafeli sevkiyatlarda aynı gün, uzun mesafeli sevkiyatlarda gün aşırı teslimat yapılmaktadır.
-Teslim şartları.	-Ürünlerin yüklenmesi müşteri tarafından yapılmaktadır ve bu sebepten dolayı irsaliyede yazan rakamdan daha az ürün çıkar ise sorumluluk müşteriye ait kabul edilmektedir. Ayrıca ürünler için sigorta yapılmaktadır. Ürünlerin teslim alındığına dair sevkiyat sonunda teslim alan firma yetkilisinden imza alınıp ana müşteriye bilgi verilmektedir.
-Araç şartları.	-Yasaların yük taşımacılığı için belirlediği şartlarda araç temin edilmektedir.
-Şoför şartları.	-Yasaların belirlediği şartların hepsini karşılamayan şoför işe alınmamaktadır. Ek olarak işletmenin yasal şartların dışında, uyuşturucu gibi yasa dışı bağımlılık maddeleri kullanan kişileri çalıştırmama politikası mevcuttur.
-İzlenebilirlik.	-Sevkiyat araçlarında uydu takip sistemi mevcut. Ek olarak şoförler belirli aralıklarla durum bildirimini yapmaktadır.
-Alıcıları tanımlamak.	-Şoförün ve alıcının adı, imzası, araç plakası, sevkiyat için hazırlanan belgelerde belirtilmektedir.
-Teslimat sonrası düzenlenen belgeler.	-Hizmet bedeli için fatura düzenleniyor ve daha önce düzenlenmiş olan sevkiyat irsaliyesinin üzerine ürünün hasarsız teslim edildiğine dair imza alınıyor.

Yukarıdaki sorular hakkında tanımlamaların tamamlanmasının ardından işletmenin yürüttüğü nakliye hizmetindeki kazanımlar, faydalar, maliyetler ve zararların neler olduğu tartışılmıştır.

Tablo 3.2.: İdealite = Kazanımlar + Faydalar/Maliyetler + Zararlar

Kazanımlar	Faydalar	Maliyetler	Zararlar
-Maddi Kazanç (Para).	-Müşteri Sadakati.	-Maaş, sigorta gibi çalışan ödemeleri/giderleri.	-Müşteri ile senelik yapılan sözleşme nedeni ile artan maliyetlerden dolayı zam yapılamaması.

-Karşılıklı Güven ve İyi Niyet. -Uzun Süreli İş Garantisi. -Hafif ürün taşımadan kaynaklanan akaryakıt tasarrufu.	-Amortismanlar. -Akaryakıt, Köprü, Yol ve Feribot ücretleri. -Sigorta, Kasko. -Yasal giderler. -Sevkiyat araç lastik ve bakım giderleri.	Sevkiyat araçlarının kaza ve arıza durumları. -Trafik cezaları ve şoför hatalarından kaynaklanan masraflar.
---	--	--

3.3. Zıtlıklar Konusu

Zıtlık konusunda, çalışmadaki ideallik konusu elde edilen veriler ışığında kazanımlar, faydalar, maliyetler ve zararlar hakkında tanımlamalar ve analizler yapılmıştır. Zıtlıklar incelenirken kazanımın ve faydaların artması, maliyet ve zararların azalması sorusuna cevap aranmıştır.

Yapılan çalışama sonrası elde edilen rakamlar doğrultusunda, işletmenin faaliyet alanlarından birisi seçilerek, birim maliyetleri hesaplanarak ideallik formülü uygulanmıştır.

Tablo 3.3.: Kazanımlar

Kazanımlar	
Para	Müşteri ile yapılan senelik sözleşmeden dolayı sabit fiyat politikası ile çalışılmaktadır. İstanbul- Balıkesir arası bir seferde kamyon 1.100 TRY ve Tır 1.600 TRY gelir sağlamaktadır ancak müşterinin sevkiyat planına göre araç gerektiği zaman, araçlar dönüşte yük almadan gelebiliyor ve bundan dolayı olası gelirlerden fedakârlık edilmektedir. Ayrıca müşterinin az yükü olduğu durumlarda eğer hazırda küçük araç yok ise işletme büyük araç ile küçük yükü sevk etmektedir.

Tablo 3.4.: Faydalar

Faydalar	
Sadakət	Müşterinin farklı alanlarda yeni talepleri oluşması ve buna dayalı olarak işletmenin yeni iş kollarına girmesi ve farklı alanlardan yeni gelirler elde etmesi sağlanmaktadır.

İş Garantisi	İşletme 45 senedir birlikte çalıştığı müşterisine kimi zaman düşük kâr veya zararına iş yapmaktadır. Ancak işletme uzun vadede kazanç sağlamaktadır.
İyi Niyet	Karşılıklı iyi niyet ile fiyatlar belirleniyor (Senelik).
Akaryakıt Tasarrufu	Taşınan ürünlerin hafif olmasından kaynaklanan akaryakıt gideri tasarrufu sağlanmaktadır. Ek olarak İstanbul'da anlaşmalı petrol işletmesinden indirimli akaryakıt alım imkanları bulunmaktadır. İstanbul/Avcular/Ambarlı – Balıkesir/Bandırma deniz yolu ile ulaşım sağlanarak akaryakıt tüketiminde tasarruf sağlanmaktadır.
Personelden Sağlanan Ek Fayda	Yetkilendirilen personeller mesai bitimi sonrası eve dönüş esnasında mevcut müşterilerine servis hizmeti de sağlayarak şirkete ek gelir sağlamaktadır.

Tablo 3.5.: Maliyetler

Maliyetler	
Sözleşme	İşletmenin müşterisi ile yaptığı yıllık anlaşma şartları gereği artan maliyetlere göre yeni fiyat belirlenmiyor.
Maaş, Sigorta Gibi Çalışan Ödemeleri/Giderleri	Sosyal güvenlik gideri 600 TRY, yemek ücreti 500 TRY ve şoför maaşı 2000-3000 TRY.
Akaryakıt	Yakıt alımlarında Balıkesir'de anlaşmalı bir işletmeden vadeli ödeme avantajı ile akaryakıt alımı yapılmaktadır ancak indirimli akaryakıt alımı yapabilmeleri için daha fazla araç ile anlaşma yapmaları gerekmektedir. Daha ucuz akaryakıt satan firmalar mevcut ancak sevkiyat araçlarına zarar verdiği gerekçesi ile akaryakıt alımı yapılmamaktadır. Sevkiyatlarda genel olarak hafif plastik malzeme taşındığı için sevkiyatlarda akaryakıt avantajı sağlanmaktadır ancak ayda 1 veya 2 defa ağır malzeme taşınması da yapılmaktadır ve bu durum aylık 200 TRY – 300 TRY ek maliyet oluşturmaktadır. Örnek işletme şehir içi taşımacılık hizmetinde rakiplerine göre daha uygun fiyata taşımacılık yapmaktadır ve dönüş yolunda genellikle araçlar boş / yüksüz dönmektedir.
Köprü, Yol ve Feribot Giderleri	İstanbul/Avcular/Ambarlı – Balıkesir/Bandırma arası düzenli ve belirli oranda feribot/arbali vapur kullanılmadığından dolayı sevkiyatlarda indirim sağlanamamaktadır.

	Köprü ve otoyol ücretlerinde ise otoyol işletmesi ve devletin belirlediği ücretlerden indirim sağlanamamaktadır.
Amortisman	Senelik bazda 10% olarak hesaplanmaktadır.
Zorunlu Trafik Sigortası	Sevkiyat araçlarının Zorunlu Trafik Sigortası birim araç başına 5.000 TRY – 10.000 TRY arası değişiklik göstermektedir.
Kasko ve Trafik Sigortası	Sevkiyat araçlarının kasko ve trafik sigortası araç yaşı ve kaza geçmişi istatistiklerine göre değişim göstermektedir. Ortalama olarak araç başına düşen kasko ve trafik sigortası maliyetleri, Kamyon 7.000 TRY – 10.000 TRY, Tır 10.000 TL – 15.000 TRY arasındadır.
Vergi	Yasaların belirlediği vergi yükümlülükleri. Kamyon x 2.000 TRY, TIR x 3.000 TRY
Lastik	Sevkiyat araç lastiklerinin patlaması veya aşınması şoför kaynaklı olabileceği gibi yol ve yük sebebiyle de olabilmektedir. Ortalama 2.000 TRY birim fiyatlı lastikler kullanıldığı durumlarda 1 TRY 'lik lastik maliyeti ile yaklaşık 100-150 km yol gidilmektedir. Ortalama 1.300 TRY birim fiyatlı lastikler ile kullanıldığı durumlarda ise ve 1 TRY'lik lastik maliyeti ile yaklaşık 75 km – 115 km yol gidilmektedir.
Genel Bakım Giderleri	Sevkiyat araçlarının Zorunlu Araç Muayeneleri, Kamyon 350 TRY / TIR 500 TRY Sevkiyat araçlarının Periyodik Bakımları, Kamyon 4.000 TRY – 4.500 TRY / Tır 7.500 TRY – 8.000 TRY , bakımlarda kullanılan malzemeleri işletme kendisi temin etmektedir ve bu sayede tasarruf sağlamaktadır.

Tablo 3.6.: Zararlar

Zararlar	
Araç Arızaları	Sevkiyat araçlarının yenilenmesinden dolayı araç arızası çok fazla olmamaktadır, ancak şoför kaynaklı araç arızaları yaşanmaktadır. Sevkiyat araçlarının yönetsel sebeplerden dolayı periyodik bakım zamanında yapılmamasından, hava şartlarından, şoförlerin tecrübesiz olduğu yol ve araç şartlarından dolayı arızalar yaşanmaktadır.

Kazalar	Olası kaza durumlarında sevkiyat araçlarının kasko araç tamir bedellerini karşılamaktadır.
Trafik Cezası	Olası ceza durumunda şoförler şahsi hatası var ise işletme cezayı personele yansıtıyor ancak acil durumlarda işletme kararı ile ortalama 5.000 TRY ceza maliyeti göze alınarak sevkiyatlar tamamlanmaktadır.

3.4. Faydalı Fonksiyonlar

Faydalı fonksiyonlar konusunda işletmenin faaliyet alanlarından biri olan nakliye hizmetinin ana faaliyetleri ve malzemeleri aşağıda tablo 3.7’de listelenmiştir. Faydalı fonksiyonlar incelemesi esnasında ana faaliyetler ve malzemeler, iş süreçlerine ne gibi fayda sağlar konusu incelenmiştir.

Tablo 3.7.: Faydalı Fonksiyonlar

Ana Faaliyet	Faydalı Fonksiyonlar
Taşıma	Sevk edilecek ürünün doğru yere, doğru zamanda ve hasarsız şekilde götürülmesi.
Bakım ve Muayene	Sevkiyat araçlarının olası arızalarının önlenmesi. Yakıttan kaliteli performans alınması. Sevkiyat araçlarının kullanım sürelerinin artması. Yasal cezai yaptırımların önlenmesi.
Arıza ve Tamir	Sevkiyat araçlarının yeniden hizmete dönmesi.
Şoför Seçimi	Güzergâh bilgisi ile doğru yere, doğru zamanda, sağlam ürün teslimatı gerçekleştirilmesi. İş süreçlerinin aksamamasını sağlaması.
Evrak ve Tablo Düzenlemek	Evrakların kayıt altında tutulması ve tutulan kayıtlar ile evraklara ulaşılabilirliğin sağlanması. Yasal zorunlulukların sağlanması.

Sigorta ve Kasko	Sevkiyat araçlarının olası kaza geçirmesi ve arızalanması durumlarında araç çekicisi sağlanması. Araç arızalarında yapılan masrafların azaltılması. Yasal zorunlulukların sağlanması.
Malzemeler	Faydalı Fonksiyonlar
Lastik	Sevkiyat aracının hareketinin ve duruşunun sağlanması. Yol tutuşu ve araç kontrolünün sağlanması. Kış lastiği ile devletin zorunluluklarının karşılanması.
Yağ (Kaliteli)	Sevkiyat araçlarının motorun ömrününün uzaması. Sevkiyat araçlarının performansının artması. Sevkiyat araç motorlarının çekiş kuvvetinin artırılması.
Yakıt (Kaliteli)	Sevkiyat araç hareketinin sağlanması. Yakıttan kaliteli performans alınması. Sevkiyat araç arızalarının azaltılması.
AdBlue	Karbon salınımının azaltılması. Sevkiyat araç motorlarının çekiş kuvvetinin artırılması. Sevkiyat araç yakıtının veriminin artırılması.
Antifriz	Sevkiyat araç motorlarının zarar görmesini engellemesi. Sevkiyat araç motorlarının hararet yapmasını önlemesi. Sevkiyat araç motorlarının kullanım süresinin uzatılması.

	Sevkiyat araç motor soğutma suyunun donmasını önlemesi.
	Sevkiyat araç motor parçalarının paslanmasını önlemesi.
Yedek Parça	Sevkiyat araçlarının uzun süreli kullanım olanağı sağlaması.
	Sevkiyat araçlarında performans artışı sağlaması.
	Sevkiyat araçlarındaki akaryakıt tüketiminde oranlarının azalması.
	Sevkiyat araçlarındaki arıza oranlarının azalması.

3.5. Yenilikçilik Prensipleri

Çalışmada işletme üzerinde yenilikçilik prensiplerini uygulanmadan önce yapılan tüm işlemlerin faydalı fonksiyonları ana faaliyet ve malzemeler alt başlıkları altında toplanmıştır. Tamamlanmış hali üzerinde tekrar kontroller yapılmıştır. Sonrasında belirlenen konular arasından araştırmacı tarafından seçilmiş “taşıma, bakım ve muayene, arıza ve tamir, sigorta ve kasko” konuları üzerine işletme yöneticileri ve personelleri ile hafıza tazelemek adına tekrar incelenmiş ve üzerinde fikir yürütülmüştür. İşletmenin mevcut sisteminden, İNS’a doğru giden yolda kırk adet olan yenilikçilik prensipleri üzerine beyin fırtınası yapılmıştır. “Seçilen konular üzerine yenilikçilik örnekleri ve işletmede mevcutta uygulanan çözümler tablo 3.8, 3.9, 3.10, 3.11 ‘de belirtilmektedir.

Tablo 3.8.: Taşıma Konusunda Yenilikçilik Prensiplerinin Uygulanması

Taşıma Konusunda Yenilikçilik Prensiplerinin Uygulanması	
1. Prensip Segmentasyon	Mevcut müşteri ile arasındaki iletişim eksikliği ortadan kaldırılır ve verimli, planlı iletişim kurulur ise daha etkin sevkiyat planlaması yapılabilir. Sevkiyat araçlarına dönüş güzergahında komisyoncu vasıtasıyla yük bulmaktansa, bölgesel olarak uzmanlaşmış personel ile [150 TRY / 2 (sadece dönüş güzergahında kullanılacak)] işletmeye ilave gelir sağlanabilir.

2. Prensip Çıkarmak Mevcut müşteri ile arasındaki iletişim eksikliği ortadan kaldırılır ve verimli, planlı iletişim kurulur ise daha etkin sevkiyat planlaması yapılabilir.
3. Prensip Lokal Kalite Mevcut müşteri ile ücret politikasında karşılıklı iyi niyete dayalı bir fiyat politikası uyguluyorlar, rakiplerinden ucuza sevkiyat düzenliyorlar ancak araçları devamlı çalışmakta ve yük arayış sorunu yaşamıyor.
4. Prensip Homojenlik İki farklı güzergâh üzerine çalışan şirketler araçları boş kaldığında parsiyel yük konusunda birbirine destek olabilir.
5. Prensip ‘İç İçe Taşlar’ Mevcut müşteri kendi fabrika sahasında örnek işletme için bir yer ‘Nested Doll’ tahsis etmiştir ve taşıma faaliyetlerinde kolaylık sağlamıştır.
6. Prensip Öncelikli Eylem Mevcut müşteri üretim ve sevkiyat programını daha erken ve sistemli olarak paylaşması durumunda sevkiyat araçları daha verimli çalıştırılabilir.
7. Prensip Önceden Önlem Sevkiyat araçlarının kaskolarını en ucuz fiyat olandan en kapsamlı olan kasko ile değiştirmek.
Bilgisayarlarda bulunan bilgilerin yedeklenmesi, farklı bir yerde korunması.
8. Prensip Gerilimi Ortadan Arabalı vapur hizmeti sağlayan firmalar belirli anlaşmalar ile Kaldırmak anlaşılan miktarda araç taşıma sözü ile yaklaşık 10% indirim sağlamaktadır.
9. Prensip Birleştirme
10. Prensip Dinamikleştirme Yetkilendirme – Yeniliğe ve fikirlere açık olunması.
11. Prensip Başka Boyut Yetkilendirilen personeller mesai bitimi sonrası eve dönüş esnasında mevcut müşterilerine servis hizmeti de sağlayarak şirkete ek gelir sağlamaktadır.
Kurumsallaşmanın sağlanması, yetkili personellere verilen yetkileri kullanabilmesi ve fikir alışverişine açık olunmasının sağlanması gerekmektedir.

12.	Prensip Yararlı Eylemlerin Sürekliliği	Mevcut müşteri üretim ve sevkiyat programını daha erken ve sistemli olarak paylaşması durumunda sevkiyat araçları daha verimli çalıştırılabilir.
13.	Prensip Aracı (Arabulucu)	Kısmen daha az sevkiyat düzenlenen bölgelerden geri dönüş güzergahlarında araçların boş kalmaması için komisyoncular aracılığı ile yük bulunmaktadır.
14.	Prensip Self Servis	Yetkilendirilen personeller mesai bitimi sonrası eve dönüş esnasında mevcut müşterilerine servis hizmeti de sağlayarak şirkete ek gelir sağlamaktadır.
15.	Prensip Evrensellik	

Tablo 3.9.: Bakım Ve Muayenende Yenilikçilik Prensiplerinin Uygulanması

Bakım Ve Muayenende Yenilikçilik Prensiplerinin Uygulanması		
1.	Prensip Lokal Kalite	Sevkiyat araçların belirli aralıklar ile yenilenmesi ve bu sayede yenilenmiş araçlar ile daha az akaryakıt ve bakım gideri oluşmaktadır.
2.	Prensip Ucuz Tek Kullanımlık (Kısa Ömürlü)	Dayanıklı objelerin depolanması (Yağ, Kışlık Lastik vb.)
3.	Prensip Öncelikli Eylem	Sevkiyat araçlarının arızalanmadan önce gerekli bakımlarının yapılması. Şoförlerden gelen geri bildirimler ile araçları hakkındaki sorunları (arıza ön görülerini) bildirmelerine rağmen işletme sahibinin aldığı kararlar sonucu araçların lastiğinde patlama meydana geliyor ve sevki edilen yükler yolda kalıyor. Teknik bakım bilgisine sahip Şoförler işe alarak veya mevcut şoförlere teknik eğitim sağlanarak araçların ufak çapta bakımlarını yapılabilir ve işletmenin bakım masraflarında bir düşüş sağlanabilir.
4.	Prensip Önceden Önlem Almak	Bilgisayarlarda bulunan bilgilerin yedeklenmesi, farklı bir yerde korunması.
5.	Prensip Kopyalamak	Yetkili personellerin gerekli dokümanlara istedikleri zaman erişebilmeleri ve evrakların orijinallerinin korunmuş olması.

6.	Prensip Dinamikleştirme	Yetkilendirme – Yeniliğe ve fikirlere açık olunması.
7.	Prensip Başka Boyut	Teknik bakım bilgisine sahip Şoförler işe alarak veya mevcut şoförlere teknik eğitim sağlanarak araçların ufak çapta bakımlarını yapılabilir ve işletmenin bakım masraflarında bir düşüş sağlanabilir. Kurumsallaşmanın sağlanması, yetkili personellere verilen yetkileri kullanabilmesi ve fikir alışverişine açık olunmasının sağlanması gerekmektedir.
8	Prensip Periyodik Eylem	Şoförler sevkiyatta olmadıkları süre zarfında sevkiyat araçlarının su, yağ, lastik gibi kontrol etmesi ile meydana gelebilecek olası arızalar
9	Prensip Yararlı Eylemlerin Sürekliliği	önlemiş olmak. (8.,9.,10.,11.,12. Maddeler için)
10	Prensip Self-Servis	
11	Prensip Başka Bir Yol Çevresinde Toplanmak	
12	Prensip Evrensellik	

Tablo 3.10.: Arıza Ve Tamir Konusunda Yenilikçilik Prensiplerinin Uygulanması

Arıza Ve Tamir Konusunda Yenilikçilik Prensiplerinin Uygulanması

1.	Prensip Çıkarmak	Sevkiyat araçlarının parçalarının kullanım ömürleri hakkında doğru ölçüm sağlanabilir ise malzemeler bozulma eşiğine gelmek üzere iken, bozulmadan parça değişimi sağlanır, sevkiyat araçları arıza durumu ile karşılaşmadan ve en verimli şekilde hizmet verir.
2.	Prensip Lokal Kalite	Sevkiyat araçların belirli aralıklar ile yenilenmesi ve bu sayede yenilenmiş araçlar ile daha az araçta arıza meydana geliyor.
3.	Prensip Öncelikli Eylem	Sevkiat araçlarının arızalanmadan önce gerekli bakımlarının yapılması. Şoförlerden gelen geri bildirimler ile araçları hakkındaki sorunları (arıza ön görülerini) bildirmesine rağmen işletme sahibinin aldığı kararlar sonucu araçların lastiğinde patlama meydana geliyor ve sevk edilen yükler yolda kalıyor.

		Teknik tamir bilgisine sahip Şoförler işe alarak veya mevcut şoförlere teknik eğitim sağlanarak araçların ufak çapta tamir işlemleri yapılabilir ve işletmenin tamir masraflarında bir düşüş sağlanabilir.
4.	Prensip Evrensellik	Teknik tamir bilgisine sahip Şoförler işe alarak veya mevcut şoförlere teknik eğitim sağlanarak araçların ufak çapta tamir işlemleri yapılabilir ve işletmenin tamir masraflarında bir düşüş sağlanabilir. (4.,5.,6.,7. Maddeler İçin)
5.	Prensip Başka Bir Yol Çevresinde Toplanmak	
6.	Prensip Başka Boyut	
7.	Prensip Self Servis	
8.	Prensip Kopyalama	Yetkili personellerin gerekli dokümanlara istedikleri zaman erişebilmeleri ve evrakların orijinallerinin korunmuş olması.
9.	Prensip Dinamikleştirme	Yetkilendirme – Yeniliğe ve fikirlere açık olunması.
10.	Prensip Önceden Önlem Almak	Bilgisayarlarda bulunan bilgilerin yedeklenmesi, farklı bir yerde korunması.

Tablo 3.11.: Sigorta Ve Kasko Konusunda Yenilikçilik Prensiplerinin Uygulanması

Sigorta Ve Kasko Konusunda Yenilikçilik Prensiplerinin Uygulanması		
1.	Prensip Birleştirme	İşletme öz mal sevkiyat araçlarını iş yaptığı müşterisi ile birlikte bir koalisyon halinde sigorta şirketinden indirim sağlamıştır.
2.	Prensip Gerilimi Ortadan Kaldırmak	
3.	Prensip Önceden Önlem Almak	Sevkiyat araçlarının kaskolarını en ucuz fiyat olandan en kapsamlı olan kasko ile değiştirmek. Bilgisayarlarda bulunan bilgilerin yedeklenmesi, farklı bir yerde korunması.
4.	Prensip Dinamikleştirme	Yetkilendirme – Yeniliğe ve fikirlere açık olunması.
5.	Prensip Kopyalamak	Yetkili personellerin gerekli dokümanlara istedikleri zaman erişebilmeleri ve evrakların orijinallerinin korunmuş olması.

4. Bulgular

4.1. Taşıma Konusu Hakkındaki Bulgular

İşletme ve müşteri arasındaki bilgi paylaşım verimliliğinin artırılması sağlanarak işletme sevkiyat araçlarını daha etkin kullanılacaktır ve doğru yüke doğru araç tahsisi yapılacaktır. Konu sevkiyat araçlarında taşıma hizmeti sırasında boş kalan kısımlar için farklı müşterilerde yük taşıyabilir duruma gelecektir ve sevkiyat araçları teslimatları tamamladıktan sonra işletmeye geri dönüş seferinde ek kazanç elde etmek amacı ile komisyonculardan yük almaktadırlar, işletme en sık sevkiyat düzenlediği destinasyonlar için o bölgelere hâkim personeller ile işletmenin sevkiyat araçlarına yük bulunması ile ek kazanç sağlayacaktır. Ek olarak işletme yöneticileri kurum içi/dışı gelen geri bildirimlere açık olması gerekmektedir. Gelen geri bildirimler dolayısı ile işletme için olası maliyetler önlenebilir, gelirler arttırılabilir. Örnek işletme, müşterisi ile iyi niyete dayalı fiyat politikası uygulamaktadır ve rakiplerinden daha ekonomik fiyat ile sevkiyat gerçekleştirmektedir. Buna karşın müşterisi ile aralarında olan iş sözleşmelerinde, maliyetlerin devamlı olarak artmasından meydana gelen gelir kaybını tanzim edebilecek bir madde bulunmamaktadır. Örnek işletme, arabalı vapur ve akaryakıt giderlerini benzer işi yapan işletmeler ile iş birliği yaparak daha yüksek oranda indirim sağlayabilir. Arabalı vapur firmaları belirli anlaşmalar ile anlaşılan miktarda araç taşıma sözü ile yaklaşık 10% indirim sağlamaktadır. Ayrıca akaryakıt masrafları konusunda ise şu an 6% olan indirim miktarı aynı yöntem ile 8%'e çıkartılabilir durumdadır. Kaynakların etkin kullanımı ile giderler azalacaktır ve bu vesile ile maddi kazanımlar sağlanacaktır. Ayrıca işletme tüm evrakların erişilebilir olması ve güvenli bir şekilde saklanması ile olası veri kayıplarında oluşacak kayıplarının önlenmesi sağlanacaktır.

4.2. Bakım, Muayene ve Arıza, Tamir Konuları Hakkındaki Bulgular

İşletme içerisinde insan kaynaklarının etkin ve verimli kullanılması sağlanarak sevkiyat araçlarının bakımı ve tamiri üzerine teknik yeterlilik sahibi personel alım ve/veya mevcutta bulunan personellere teknik eğitim sağlanacaktır. Bu doğrultuda bakım ve onarım masrafları azaltılabilir ve bu eğitilmiş personeller ile olası araç arızaları önceden tespit edilebilir ve dolayısıyla olası masraflar önceden farkedilip önlemler alınacaktır ve ek olarak oluşan arızaların ise tamirleri yapılacaktır. Teknik eğitilmiş personeller rutin olarak sevkiyat araçlarının bakımı ile ilgilenmesi ile işletmenin akaryakıt ve bakım masrafları azalacaktır.

4.3. Sigorta ve Kasko Konusu Hakkındaki Bulgular

Sistematik yenilikçilik yaklaşımı uygulaması ile sigorta ve kasko konuları üzerine somut iyileştirme sağlanamamıştır. Sistematik yenilikçilik prensipleri uygulaması ideallik süreci ilerledikçe devamlı olarak tekrarlanarak ileride sigorta ve kasko konusu hakkında fayda sağlayabilir.

4.4. Örnek Uygulama

İstanbul/Avcılar – Balıkesir/Organize Sanayi Bölgesi arasında “Hafif Plastik Madde” Nakliye Hizmeti (Tek yön 124 Km Kara yolu ve Arabalı Vapur) Kamyon ve TIR Taşıma Araçları ile örnek çalışma.

Örnek işletmede çalışan bir şoför ve aracın bir ayda ortalama otuz sevkiyat yaptığı bilgisi ve araçların KM/TRY akaryakıt tüketim bilgileri örnek işletmenin arşiv kayıtlarından alınmıştır. Kamyonlarda 6 ila 10 arası, Tırlarda 12 adet lastik bulunmaktadır. Diğer tüm maliyetler ise sevkiyat başına düşen birim maliyet olarak hesaplanmıştır. Tüm sevkiyat süreci için kazançlar, faydalar, maliyetler, zararlar hesaplanmıştır. Kamyon sevkiyatı için 2018 senesi Mart ayı – Tır sevkiyatı için 2018 senesi Şubat ayı verileri baz alınmıştır. Para - Navlun Geliri, Komisyon Kazancı, Arabalı Vapur Ücretleri, Akaryakıt Maddeleri Örnek sevkiyat için tek seferlik hesaplanmıştır. Personel Ücreti, Zorunlu Trafik Sigortası, Kasko, Plaka Vergisi, Zorunlu Araç Muayeneleri, Periyodik Araç Bakımları, Lastik Patlaması ve Yenilenmesi, Araç Arızaları, Trafik Cezaları maddeleri KM/TRY hesabı baz alınmıştır.

Tablo 4.1.: Sistematik yenilikçilik yaklaşımlarının uygulanmadan önceki “Kazanç, Fayda, Maliyet, Zarar” durum tablosu

Sistematik yenilikçilik yaklaşımlarının uygulanmadan önceki, örnek bir sevkiyat için “Kazanç, Fayda, Maliyet, Zarar” durum tablosu		Nakliye hizmeti sağlayan araç türleri:	
	Kazanç, fayda, maliyet, zarar türleri	KAMYON	TIR
(+)	Para - Navlun Geliri	1.100 TRY	1.600 TRY
(-)	Komisyon Kazancı	103,3 TRY	136,6 TRY
(-)	Personel Ücreti	13,8-27,7 TRY	13,8-27,7 TRY

(-)	Zorunlu Trafik Sigortası	19,4–27,7 TRY	27,7–41,6 TRY
(-)	Kasko	5,5 TRY	8,3 TRY
(-)	Plaka Vergisi	0,97 TRY	1,38 TRY
(-)	Zorunlu Araç Muayeneleri	11,1–12,5 TRY	20,8–22,2 TRY
(-)	Periyodik Araç Bakımları	6,4-16,3 TRY	12,9-19,5 TRY
(-)	Lastik Patlaması ve Yenilenmesi	10,4 TRY	10,4 TRY
(-)	Araç Arızaları	1,73 TRY	1,73 TRY
(-)	Trafik Cezaları	440 TRY	630 TRY
(-)	Arabalı Vapur Ücretleri	136,5-178,3 TRY	170,5-199 TRY
(+) Sadakat, (+) İş Garantisi, (+) İyi Niyet, (+) Yeni İş Fırsatları			
TOPLAM:		275,6 - 350,9 TRY	501,59 - 565,89 TRY

(+) Sadakat, (+) İş Garantisi, (+) İyi Niyet, (+) Yeni İş Fırsatları

Tablo 4.2.: Sistemik yenilikçilik yaklaşımlarının bir sefer uygulanmasından sonra elde edilen güncel “Kazanç, Fayda, Maliyet, Zarar” durum tablosu

Sistemik yenilikçilik yaklaşımlarının aynı örnek sevkiyat üzerinde bir sefer uygulanmasından sonra elde edilen güncel “Kazanç, Fayda, Maliyet, Zarar” durum tablosu

Kazanç, fayda, maliyet, zarar türleri		Nakliye hizmeti sağlayan araç türleri:	
		KAMYON	TIR
(+)	Para – Navlun Geliri	1.100 TRY	1.600 TRY
(+)	Komisyon Kazancı	0-75 TRY	0-75 TRY

(-)	Personel Ücreti	103,3 TRY	136,6 TRY
(-)	Zorunlu Trafik Sigortası	13,8-27,7 TRY	13,8-27,7 TRY
(-)	Kasko	19,4–27,7 TRY	27,7–41,6 TRY
(-)	Plaka Vergisi	5,5 TRY	8,3 TRY
(-)	Zorunlu Araç Muayeneleri	0,97 TRY	1,38 TRY
(-)	Periyodik Araç Bakımları	11,1–12,5 TRY	20,8–22,2 TRY
(-)	Lastik Patlaması ve Yenilenmesi	4,9–12,4 TRY	9,9-14,8 TRY
(-)	Araç Arızaları	10,4 TRY	10,4 TRY
(-)	Trafik Cezaları	1,73 TRY	1,73 TRY
(-)	Arabalı Vapur Ücretleri	396 TRY	567 TRY
(-)	Yakıt Gideri	124,9–163,2 TRY	156–182,1 TRY

(+) Sadakat, (+) İş Garantisi, (+) İyi Niyet, (+) Yeni İş Fırsatları, (+) Sevkiyat Araçlarının Verimli Kullanım Oranında Artış, (+) Araçların Yüksüz Dönme Oranının Azaltılması, (+) Sevkiyat Aracı Kiralama Oranlarında Düşüş, (+) İlave Parsiyel Yük Alabilme İmkânı, (+)Masrafların Artmasından Kaynaklanan İlave Finans Giderlerinin Azaltılması, (+) Fikir Alışverişi Artışı İle Sağlanacak Olan Yenilikçi Fikirlerden Oluşacak Olası Gelir Artışı ve Olası Maliyet Düşüşü, (+) Orijinal Dokümanlara Erişilebilirliğin Artması ve Yedeklenmesi ile Olası Maliyetlerin Önlenmesi, (+) Araç Filosunun Genç Tutulması ile Sağlanacak Olan Olası Bakım, Tamir ve Akaryakıt gibi Giderlerin Azaltılması, (+)Teknik Eğitilmiş Şoförler ile Bakım, Tamir Husularında Kaynakların Verimli Kullanılması, (+) Kullanılan Araçlar İle İlgili Etkin İstatistik ve Analiz ile Araçların Kullanım Sürelerinin Etkin Kullanılması ve Olası Olası Kaza ve Diğer Maliyetlerin Azaltılması

TOPLAM: 338,6 – 483 TRY 586,19 - 721,39 TRY

(+) Sadakat, (+) İş Garantisi, (+) İyi Niyet, (+) Yeni İş Fırsatları, (+) Sevkiyat Araçlarının Verimli Kullanım Oranında Artış, (+) Araçların Yüksüz Dönme Oranının Azaltılması, (+) Sevkiyat Aracı Kiralama Oranlarında Düşüş, (+) İlave Parsiyel Yük Alabilme İmkânı, (+) Masrafların Artmasından Kaynaklanan İlave Finans Giderlerinin Azaltılması, (+)Fikir Alışverişi Artışı İle Sağlanacak Olan Yenilikçi Fikirlerden Oluşacak Olası

Gelir Artışı ve Olası Maliyet Düşüşü, (+) Orijinal Dokümanlara Erişilebilirliğin Artması ve Yedeklenmesi ile Olası Maliyetlerin Önlenmesi, (+) Araç Filosunun Genç Tutulması ile Sağlanacak Olan Olası Bakım, Tamir ve Akaryakıt gibi Giderlerin Azaltılması, (+) Teknik Eğitimli Şoförler ile Bakım, Tamir Husularında Kaynakların Verimli Kullanılması, (+) Kullanılan Araçlar İle İlgili Etkin İstatistik ve Analiz ile Araçların Kullanım Sürelerinin Etkin Kullanılması ve Olası Kaza ve Diğer Maliyetlerin Azaltılması

5. Sonuç ve Değerlendirme

Yapılan çalışma ile, sistematik yenilikçilik yaklaşımlarının uygulanması halinde işletmeleri ne tür yeniliklere yönlendireceği ve bu yenilikler ile işletmelerinin faaliyetlerinde ve kârlılıklarında ne tür değişimlerin olacağı incelenmiştir. Ek olarak lojistik sektöründen seçilmiş örnek bir işletme üzerinde uygulanarak ne tür sonuçlar meydana geldiği listelenmiştir.

Yapılan çalışma esnasında işletmedeki sürecin, sürece aktif olarak dahil olan işletmenin görevli personeli tarafından tam anlamıyla anlaşılması ve benimsenmesi sağlanmıştır. Sürece tam anlamıyla katılması, katkı sağlaması ve etkin katılım göstermesi talep edilmiştir. Süreç boyunca personelin katılım göstermesi sistematik yenilikçilik yaklaşımlarındaki süreklilik kavramının öneminden kaynaklanmaktadır. Sistemik yenilikçilik çalışmaları işletmede devamlı olarak tekrarlanarak, işletmelerin İNS'a sürekli olarak biraz daha yaklaşılmasını sağlayacaktır. Bu doğrultuda çalışmanın kazanımlarından bir tanesi, işletmeye sistematik yenilikçilik düşünce tarzının faydalarının aktarılmasıdır. Uygulama sürecinde ideallik çalışması yapılmıştır ve sonuç olarak kazanç, fayda, maliyet, zarar türleri tespit edilmiştir. Tespit edilen konuların iyileştirilmesini engelleyen hususlar tespit edilmiştir. Tespit edilen engellerin iyileştirilmesi veya ortadan kaldırılması ve işletmenin genel olarak tüm iş süreçleri üzerinde yeni fikirler üretebilmesi adına 40 maddeden oluşan yaratıcı iş prensipleri çalışması yapılmıştır. Çalışma sürecinde 4. kısımdaki bulgular elde edilmiştir ve örnek uygulama ile kazanımlar listelenmiştir.

Bu çalışma literatüre sistematik yenilikçilik yaklaşımlarının lojistik sektöründe faaliyet gösteren bir firmada uygulandığında soyut ve somut faydalar sağladığını göstermiştir. Gelecekte birbirinden farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmalarda yapılacak olan sistematik yenilikçilik yaklaşımları uygulamaları ile literatür genişletilebilir.

Yazar Katkısı

KATKI ORANI	AÇIKLAMA	KATKIDA BULUNANLAR
Fikir veya Kavram	Araştırma fikrini veya hipotezini oluşturmak	Yazar 1 & Yazar 2
Literatür Taraması	Çalışma için gerekli literatürü taramak	Yazar 1 & Yazar 2
Araştırma Tasarımı	Çalışmanın yöntemini, ölçeğini ve desenini tasarlamak	Yazar 2
Veri Toplama ve İşleme	Verileri toplamak, düzenlemek ve raporlamak	Yazar 1
Tartışma ve Yorum	Bulguların değerlendirilmesinde ve sonuçlandırılmasında sorumluluk almak	Yazar 1 & Yazar 2

Çıkar Çatışması

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Finansal Destek

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynakça

Adner, R., & Levinthal, D. (2001). Demand Heterogeneity and Technology Evolution: Implications for Product and Process Innovation. *Management Science*, 47(5), 611-628.

Aslan, D. (2019). İş Geliştirme Süreçlerinde Sistematik Yenilik Yaklaşımının Kullanılması (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: T.C. İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Atalay, M., Anafarta, N., & Sarvan, F. (2013). The relationship between innovation and firm performance: An empirical evidence from Turkish automotive supplier industry. *Procedia-social and behavioral sciences*, 75, 226-235.

Coşkun, S., Mesci, M., & Kılınc, İ. (2013). Stratejik Rekabet Üstünlüğü Sağlama Aracı Olarak İnovasyon Stratejileri: Kocaeli Otel İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(28), 101-132.

Darroch, J. (2005). Knowledge Management, Innovation And Firm Performance. *Journal of Knowledge Management*, 9(3), 101-115.

Davenport, T. H. (1993). *Process Innovation: Reengineering Work Through Information Technology*. Boston: Harvard Business Press.

Dougherty, D., & Hardy, C. (1996). Sustained Product Innovation in Large, Mature Organizations: Overcoming Innovation-to-Organization Problems. *Academy of Management Journal*, 39(5), 1120-1153.

Drucker, P. F. (1998). The Discipline of Innovation. *Harvard Business Review*, 76(6), 149-157.

Gebert, D., Boerner, S., & Kearney, E. (2006). Cross-Functionality and Innovation in New Product Development Teams: A Dilemmatic Structure and Its Consequences for the Management of Diversity. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 15(4), 431-458.

Hincu, D., Andreica, M., Ionescu, G., Ionescu, N., Visan, A., & Andreica, A. (2008, June). Managing the Ideality Concept and the Evaluation of the Innovation Level. In *Proceedings of*

the 9th WSEAS International Conference on Mathematics & Computers In Business and Economics (pp. 146-151). World Scientific and Engineering Academy and Society (WSEAS).

Keskin, S. (2013). İnovasyon Nasıl Yapılır. İstanbul: Mavi Yayınları.

Killer, C. J., Newnes, L. B., & Mullineux, G. (2005, September). Synthesis of TRIZ Philosophies with Complexity Theory and Psychology of Creativity. In Third International Conference on Manufacturing Research (ICMR).

Mann, D. L. (2000). 'The Four Pillars of TRIZ', Invited Paper at Engineering Design Conference. Brunel University, June.

Mann, D. (2001). An introduction to TRIZ: The Theory of Inventive Problem Solving. Creativity and Innovation Management, 10(2), 123-125.

Mann, D. L. (2003). Better Technology Forecasting Using Systematic Innovation Methods. Technological Forecasting and Social Change, 70(8), 779-795.

Mann, D. L. (2004). Hands On Systematic Innovation. Devon: IFR Press

Mueller, S. (2005). The TRIZ resource analysis tool for solving management tasks: previous classifications and their modification. Creativity and innovation management, 14(1), 43-58.

Pannenbaecker, T. (2001). Methodisches Erfinden in Unternehmen: Bedarf, Konzept, Perspektiven für TRIZ-basierte Erfolge (Vol. Wiesbaden): Gabler. Moehrl, MG (2005). What is TRIZ, 3-13.

Parashar, S., Zaid, M., Vohra, N., & Kumar, S. (2018). Advanced IOT Based Home Automation. International Journal for Advance Research and Development, 3(3), 113-116.

Shepherd, C., & Ahmed, P. K. (2000). From Product Innovation to Solutions Innovation: a New Paradigm for Competitive Advantage. European Journal of Innovation Management, 3(2), 100-106.

Sinaga, S., Lumban Gaol, J., & Ichsan, R. N. (2021). The effect of product innovation on consumer interest in the purchase of bottled tea product at PT. Sinar sosro medan. Budapest

International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences, 4(1).

Stratton, R., & Mann, D. (2003). Systematic Innovation and the Underlying Principles Behind TRIZ and TOC. *Journal of Materials Processing Technology*, 139(1-3), 120-126.

Vincent, J. F., & Mann, D. L. (2002). Systematic technology transfer from biology to engineering. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*, 360(1791), 159-173.

Yavuz, C. (2010). İşletmelerde İnovasyon-Performans İlişkisinin İncelenmesine Dönük Bir Çalışma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(2).

EKLER

Ek- 1: Bir Tır için Km/TRY Akaryakıt Maliyetleri Listesi

27.01.2018	1000	415165	627	1,594896332
31.01.2018	1000	415788	623	1,605136437
02.02.2018	1000	416515	727	1,375515818
06.02.2018	2405	417274	759	1,603333333
16.02.2018	2100	418628	1262	
26.02.2018	2065	419996	1368	1,509502924

Ek- 2: Bir Kamyon için Km/TRY Akaryakıt Maliyetleri Listesi

05.03.2018	530	468849	397	1,335012594
09.03.2018	518	469245		
15.03.2018	371	469961		
18.03.2018	423	470265	304	1,391447368
19.03.2018	399	470607	342	1,133522727
21.03.2018	551	471044	437	1,260869565
23.03.2018	499	471392	347	1,438040346
26.03.2018	558	472254		
26.03.2018	542	471807		
27.03.2018	537			
31.03.2018	550	473498		
02.04.2018	500	473952	454	1,101321586

RISK PERCEPTIONS OF TOURISTS TO THE DESTINATION AND EVALUATION OF PERCEIVED RISKS IN TURKEY

TURİSTLERİN DESTİNASYONA YÖNELİK RİSK ALGILARI VE TÜRKİYE’DE ALGILANABİLECEK RİSKLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Halit Keskin¹

Cansu Aykaç²

Özet

Bu çalışma, destinasyonlarda artan risk çeşitleri ve Türkiye’nin turizm endüstrisinin mevcut konjonktürde oluşan yeni riskler karşısındaki turist algılarına ilişkin kavramsal çerçevesini geliştirmeyi amaçlamaktadır. Destinasyonlarda yaşanabilecek veya etkilenebilecek olumsuz durumların her birisine çözüm getirilebilmesi amacıyla, riskin kaynağının belirlenmesi önem teşkil etmektedir. Bu çerçevede, öncelikle turizmde risk teorisi ve geçmişten günümüze gelen risk çeşitleri sistematik bir literatür taraması ile ele alınmaktadır. Tüketicilerin risk algısı teorisinden yararlanılarak Türkiye’yi tercih eden turistlerin karşılaşılabileceği güncel riskler belirlenerek, bu risklerin giderilebilmesi veya önlenbilmesi amacıyla öneriler sunulmaya çalışılmıştır. Çalışmanın amacı; turistlerin destinasyonlara ilişkin algıladıkları risk faktörleri üzerine gerçekleştirilen çalışmaların sistematik incelenmesini gerçekleştirmek, mevcut gelişen mikro ve makro çevre koşulları altında Türkiye’nin turizm açısından risk konjonktürünü değerlendirmek ve araştırmacılar ile politika yapıcılara turizm yönetimi ve pazarlaması hakkında önerilerde bulunmaktır.

Anahtar Kelimeler: Turizm, Risk Algısı Teorisi, Destinasyona Yönelik Riskler, Türkiye’ye Yönelik Riskler, Destinasyon Pazarlaması

Abstract

This article develops a conceptual framework addressing increasing risk types in tourism destinations and tourists’ perception about new risks in Turkey’s in the current conjuncture. It is important to determine the source of the risk in order to find a solution for each of the negative situations that may be experienced or affected in the destinations. In this context, classifies

¹ **Sorumlu Yazar:** Prof.Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, hkeskin@yildiz.edu.tr, ORCID: [0000-0003-4432-3998](https://orcid.org/0000-0003-4432-3998).

² Doktora Öğrencisi, Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, cansu.aykac@icloud.com, ORCID: [0000-0002-7323-0611](https://orcid.org/0000-0002-7323-0611)

Makale Gönderim Tarihi: 25.05.2023

Makale Kabul Tarihi: 23.06.2023

various risk types related to destinations from past to the present are discussed with a systematic literature review. By using the consumers risk perception theory, it has been tried to summarize the current risks that tourists who prefer Turkey and also suggestions are tried to be presented in order to eliminate or prevent these risks. The aim of the study is to carry out a systematic review of the studies on the risk factors perceived by tourists regarding destinations, to evaluate the risk conjuncture of Turkey in terms of tourism under the current micro and macro environmental conditions, and to make suggestions to researchers and policy makers about tourism management and marketing.

Keywords: Tourism, Risk Perception Theory, Destination Related Risks, Risks to Turkey, Destination Marketing

EXTENDED ABSTRACT

Research purpose and importance

The purpose of the literature review was to examine the consumer risk perception theory on tourism perspective. The researchers reviewed literature in two main areas: risk perception theory and destination related risks. In terms of tourists, the increase in perceived risk enhances the possibility of exposure to danger and also negatively affects their travel decisions. In this context, the need to conduct research on the risk perceptions of potential tourists who may visit Turkey has emerged in the face of current risks such as the Russia-Ukraine war, the energy crisis and the immigrant problem.

Contribution of the article to the literature

The purpose of the study was to develop a conceptual framework for about destination risks that affect tourism and also explore the tourists' perception about Turkey. In addition, this article aims to fill the gap about destination specific risk and presented how tourists' behavior can change in the presence of risks.

Research type

This article is a conceptual review of the existent literature.

Research problems

What is the risk perception of tourist? What are the main destination risks from tourism perception? What are the major consequences of destination risk? How do tourists perceive risks about Turkey?

Findings and discussion

The researchers found that each destination has unique geopolitical position, internal issues and qualifications. The differences in destinations also create differences in risk types. Therefore, it

is important to determine the risk categories correctly in the context of the country that is the subject of the research. In this context, Turkey had to deal with different types of risks due to its geostrategic location and its location at the junction of the Asian and European continents. Also, the perceptions of domestic and foreign tourists differ in the face of tourism risks in Turkey. However, the literature reveals that tourist behavior can be affected both positively and negatively in the face of risks. Risks arising in one country can potentially both harm and create opportunities for tourism destinations of another country. For this reason, the increasing security and functional risks in Turkey's region may reflect positively on Turkey's tourism.

Results of the article

It is important that decision makers should make quick decisions and take actions. In this direction, it is necessary to prepare specific destination risk maps by evaluating tourists' perception. This article is both filling the literature gap and to expose the need for research about the tourist behavior in the short and long term in the face of destination-specific risks. In addition, this article offers specific recommendations to prevent perceived risks in Turkey.

Suggestions based on results

Future research could collect data from tourists and empirically analyzed the presented suggestions.

Limitations of the article

The limitation of the study was a conceptual literature review and the date have not been evaluated empirically.

1. GİRİŞ

Son 40 yıldır özellikle pazarlama literatüründe tartışılmaya devam eden tüketicilerin risk algısı teorisi, 11 Eylül saldırıları sonrası turizm çalışmalarında da etkili olmuştur. 2001 yılının Eylül ayında Amerika'da Dünya Ticaret Merkezi ikiz kulelerine ticari uçakların çarpmasıyla terörizmin etkileri ulusal ve uluslararası medyada tekrar tartışılmaya başlanmıştır. Bu eylemler sonucunda, Amerika Birleşik Devletleri'ne gelen turist sayısında bir önceki yıla göre yaklaşık olarak % 7'lik bir düşüş gerçekleşmiştir (World Tourism Organization, 2002). Ayrıca, Amerika'da turizm endüstrisinin 9/11 saldırılarından önceki haline gelebilmesi 3 yıl sürmüştür (World Bank, 2016). Terörizmin ve farklı risklerin destinasyonlara verdiği zararlar sonucunda araştırmacılar destinasyon pazarlamasında risklerin önemine odaklanmışlardır. Pazarlama

faaliyetleri çerçevesinde, zihinlerde hedef odaklı bir destinasyon imajı oluşturmak ve destinasyonların sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla turistlerdeki algıların önemine odaklanmaktadır. Özellikle turistik destinasyonlara yönelik gerçekleşen saldırılar ve beklenmedik olaylar turistlerin ülke ziyaretlerinden mutsuz ayrılmalarına neden olmaktadır. Bu durumun giderilebilmesi amacıyla neler yapılabileceğine yönelik çalışmaların ihtiyacı gün geçtikçe artmaktadır. Bu hususta, araştırmacılar öncelikle destinasyona ilişkin riskleri değerlendirmektedir. Bu çalışmalarda güncel olarak, 2001 Dünya Ticaret Merkezi saldırısında önem kazanan terörizm gibi insan yapımı riskler (Wolff ve Larsen, 2014), tsunami gibi doğal afetler sonucu karşılaşılan riskler (Chew ve Jahari, 2014:384), fiziksel riskler (Roehl ve Fessenmaier, 1992:19) ve özellikle salgınlarla gündeme gelen sağlık risklerinden (Lepp ve Gibson, 2003:608) sıkça bahsedilmektedir. Turistlerin algılayabilecekleri riskler belirlenirken; destinasyonun konumu, destinasyonun yakın çevresi, gelen turist çeşitliliği ve turistlerin temel geliş sebepleri de önem arz etmektedir.

Turizm literatüründe destinasyona yönelik riskleri belirlemek üzerine çeşitli çalışmalar yapılmıştır. İlk olarak, Roehl ve Fessenmaier (1992:19) algılanan risk kavramını araştırarak tatil amacıyla yapılan seyahatlerdeki algılanan risk kavramını ele alarak riskin çok boyutlu bir yapısı olduğunu belirlemiştir. Bu çalışmayı takip eden Adam (2015) ise Gana'yı ele alarak beklenti, fiziksel, sağlık, finansal, politik ve sosyo-psikolojik risk faktörlerini belirlemiştir. Pizam (1999:7) ise Amerika'nın Louisiana ve Kaliforniya eyaletlerinde gerçekleşen suç dalgalarının turist sayısı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Goodrich (2002) Amerika'daki 9/11 saldırısını, Bhattarai ve diğerleri (2005:669) Nepal ve Wolf ve Larsen (2014:200) ise Oslo'da meydana gelen terör saldırılarını, Rittichainuwat ve Chakraborty (2009:410) Bangkok'da 2007 gerçekleşen terör saldırılarını ve salgın hastalıkları, Novelli ve diğerleri (2018) Gambia'daki sağlık risklerini değerlendirmiştir. Bu makalelerde görüldüğü üzere turistlerin algılayabilecekleri risk faktörleri her ülkenin nitelikleri, jeopolitik konumu, içsel meseleleri, izlediği politikalar ve hatta gelişen çevresel tehditlere karşı geliştirdikleri stratejik eylemlere göre farklılaşmaktadır. Nitekim ülkelerin sahip oldukları bu farklılıklar turizm endüstrisinde önemli derecede imaj kazanımına ve kaybedişine neden olabilmektedir Türkiye'nin de sahip olduğu jeopolitik konumu dolayısıyla riskler mali kayıpların yanı sıra Türkiye'nin destinasyon imajını da zarar vermektedir (Kılıçlar ve diğerleri, 2018:244).

Türkiye'nin demografik yapısı, konumu ve politikasının iyi anlaşılması risk kategorilerinin belirlenmesinde yardımcı olacaktır. 2021 yılında Türkiye'yi neredeyse 30 milyon turist ziyaret etmiştir ve temel geliş sebeplerini gezi, eğlence, sportif ve kültürel faaliyetler oluşturmaktadır (TUİK, 2022). Ocak 2020 ve Ağustos 2022 yılları arasında Türkiye'ye en çok Almanya, Rusya Federasyonu, İngiltere, Bulgaristan ve İran'dan gelen yabancı turistler ziyarette bulunmuştur (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2022). Ancak, yılda neredeyse 30 milyonu aşkın turist tercih ettiği ve bulunduğu, çok çeşitli turizm destinasyonlarına sahip Türkiye hakkında güncel çalışmaların eksikliği söz konusudur.

Özellikle Türkiye bağlamında düşünüldüğünde küresel salgının yanında, jeopolitik konumundan kaynaklanan terör, göç ve arabuluculuk faaliyetleri ülkeye gelen veya gelmek isteyen turistlerin algılarını etkilemektedir. Bu bağlamda Rusya-Ukrayna savaşı, enerji krizi ve göçmen sorunu gibi güncel riskler karşısında potansiyel turistlerin risk algılarına yönelik öncelikle kavramsal değerlendirmelerin yapılması ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Ayrıca, Türkiye'de turistlerin risk algıları üzerine yapılan çalışmalar belirli destinasyon üzerinde gerçekleşen araştırmalardan meydana gelmektedir. Yapılan araştırmalar turistlerin sık tercih ettiği destinasyonlar (İstanbul, Bodrum, Kapadokya vb.) üzerine odaklanmaktadır (örneğin; Savaşçı ve Yıldırım, 2021; Orhun ve Meriç, 2022; Ateşoğlu ve Türker, 2013). Başka bir hususta, araştırmalarda algılanan risk kavramının çok boyutlu yapısı ihmal edilerek tek boyutlu bir risk değerlendirmesi yapılmıştır (örneğin; Karataş ve Şahin, 2023). Literatürdeki boşluğu giderebilmek ve gelecek araştırmalara temel oluşturabilmesi amacıyla öncelikle mevcut konjonktürde Türkiye'nin çok boyutlu risk değerlendirilmesinin yapılması gerekmektedir. Çünkü yapılacak olan değerlendirmeler risk çeşitlerini belirlemede ışık tutacak ve ampirik çalışmalara yol gösterici olacaktır.

Bu çalışmanın amacı; turistlerin destinasyonlara ilişkin algıladıkları risk faktörleri üzerine gerçekleştirilen çalışmaların sistematik incelenmesini gerçekleştirmek, mevcut gelişen mikro ve makro çevre koşulları altında Türkiye'nin turizm açısından risk konjonktürünü değerlendirmek ve araştırmacılar ile politika yapıcılara turizm yönetimi ve pazarlaması hakkında önerilerde bulunmaktır. Çalışmada risk teorisi ele alınarak risk çeşitleri sınıflandırılmakta ve Türkiye'nin turizm destinasyonlarını etkileyebilecek güncel risk faktörleri açıklanmaktadır. Bu bağlamda, öncelikle turizmde risk teorisi ve risk çeşitleri sistematik bir literatür taraması ile ele alınmaktadır. Daha sonra, Türkiye'ye yönelik güncel risk

kategorilerinden bahsedilerek yerli ve yabancı turistler üzerindeki etkileri tartışılmaktadır. Son olarak Türkiye'nin turizm açısında risk konjonktürü değerlendirilmekte ve gelecek çalışmalar için önerilere yer verilmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Destinasyona İlişkin Algılanan Risk

Servis endüstrisinin (otel, restoran vb.) büyüklüğü ve çeşitliliği sebebiyle tüketiciler her zaman tekrar eden davranışlar göstermemektedirler. Hedonik bir tüketim biçimi (Hirschman ve Holbrook, 1982:93) olması sebebiyle bireyler yaşayacakları deneyimin eşsiz ve kusursuz olmasına dikkat etmektedirler. Belirsizliğin yüksek olduğu bu endüstri dalında tüketicilerin aynı deneyimi tekrar yaşamak isteyip istemeyecekleri de farklı unsurlara bağlı olmaktadır. Örneğin; turistlerin yaşayacakları seyahat deneyimleri güzel hava şartları ve yeni kurulacak arkadaşlıklarla olumlu yönde etkilenebilirken; hastalık, kötü yiyecekler, hırsızlıklık gibi durumlarda deneyimlerini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu nedenle, pazarlamacıların çabalarına rağmen tatil ve tekrar satın alma davranışları ile ilgili memnuniyet büyük ölçüde pazarlamacıların kontrolü dışında gerçekleşmektedir (Mitchell, Davies, Moutinho ve Vassos, 1999:168). Bu nedenle, turistlerin karşılaşılabileceği doğa olayları ve toplumsal tehlikelerin etkisini değerlendirebilmek için turizm alanında risk algısına yönelik çalışmalar oldukça önem kazanmıştır (e.g. Reisinger ve Movando, 2005:212; Wolff ve Larsen, 2014:201). Bu doğrultuda, öncelikle risk tanımının yapılması ve algılar üzerindeki etkisinin derinleşerek ele alınması gerekmektedir.

Risk; istenmeyen bir durumun tüketici davranışlarını negatif yönde etkileme ihtimali olarak ifade edilmektedir (Laws ve Prideaux, 2005:3). Risk, Reisinger ve Movando (2005:218) tarafından tehdit ve tehlikelere maruz kalabilecek bilişsel olasıklar olarak tanımlanmaktadır. Turizm'de risk kavramı, turistlerin satın alma veya tüketim faaliyetlerini gerçekleştirdikleri esnada destinasyon ile ilgili algıladıkları ve deneyimledikleri olumsuzluklar olarak ifade edilmektedir (Tsaur ve diğerleri, 1997:799). Fakat, risk üzerine uzlaşmış tam bir tanım olmadığından farklı görüşler de mevcuttur. Buna göre, Post-modernistler tehdit unsurunun ortadan kalkmasına rağmen risk algısının devam edebildiğini vurgulamaktadır (Yang ve Nair, 2014:322). Ayrıca turizmde risk genellikle algısal olarak tanımlanmakta ve her zaman "gerçek risk'ten" bahsedilmemektedir. Fakat, birçok araştırmacı tarafından riskin teorik çerçevesi sunulmaya çalışılmış olmasına rağmen Williams ve Balaz (2015:272)'a göre hala yeterince

teorik hale getirilememiş disiplinler arası bir kavram olarak görülmektedir. Turistlere göre riskin yüksek olması kendilerinin daha fazla tehlikeye açık olmasına neden teşkil ettiğinden dolayı tehlikeye maruz kalma olasılığının da yüksek olduğu algısı oluşturmaktadır (Mansfield, 2006:35) ve bu durum seyahat kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Çalışmada risk kavramı, yukarıda bahsedilen tanımlara benzer olarak destinasyondaki tehditler ve tehlikelerin hem gerçek hem de turistlerin kişisel algıları olarak ele alınmaktadır.

Yukarıda bahsedilen hususlar çerçevesinde gerek tehditler ve tehlike olasılıkları gerekse gerçek riskin var olduğu durumlarda, tüketiciler satın almayı azaltmayı seçecektir (Fuchs ve Reichel, 2011:269). Bir başka ifadeyle tüketicilerin karşılaştıkları risklerin tolere edemeyecekleri bir seviyeye ulaşması (Mitchell ve diğerleri, 1999:169) satın alma davranışlarını olumsuz yönde değiştirmelerine yol açmaktadır. Her tüketici için mevcut bu eşik değerin üst seviyesi tolere edilemezken altı ise absorbe (soğurma) edilebilmektedir (Mitchell ve diğerleri, 1999:169).

Risk kavramı ve riskin algılar üzerindeki işleyişini açıklamak amacıyla daha çok çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Çünkü kavram geleneksel anlamda her ne kadar olgunlaşma sürecini tamamlamış olsa da tüketici araştırmalarından kültürlerarası karşılaştırmalara, gıda teknolojilerinden bankacılığa kadar çok çeşitli konularda araştırmalar yapılarak günden güne gelişmektedir (Mitchell, 1999:165). Bu ihtiyacın en çok hissedilmekte olduğu alan şüphesiz ki turizm endüstrisi olmaktadır. Algılanan riskin turizm faaliyetlerine verdiği zarar yaşanan son pandemi sürecinde daha çok ortaya çıkmıştır. Örneğin; Baker (2020) Çin otel pazarının 2019 ve 2020 Ocak aylarını karşılaştırarak, pazarın bir önceki yıla göre %71 küçüldüğünü belirtmiştir. Araştırmacılar destinasyonlara ilişkin riskleri belirleyerek değişen turist davranışlarını tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle geleneksel pazarlama alanında yaygın olarak tüketici davranışlarını açıklamaya yarayan tüketicilerin risk algısı teorisi aynı zamanda seyahat pazarlamacılarına ve perakendecilerine dünyayı turistlerin gözünden görme olanağı da sunmaktadır (Mitchell ve diğerleri, 1999:170).

Turistlerin destinasyonlarda yaşayabilecekleri veya etkilenebilecekleri olumsuz durumların her birisine çözüm getirilebilmesi amacıyla, riskin kaynağının belirlenmesi önemlidir. Bir destinasyonun riskli olarak algılanması, turistlerin seyahat planlarını değiştirmesine, tekrar tercih etmeme istememesine veya başkasına önermeyi düşünmemesi gibi olumsuz durumlara yol açabilmektedir. Destinasyon pazarlama faaliyetlerine verilebilecek zararların bertarafı da riskin çeşidine göre değişmektedir. Bu nedenle, destinasyonlarda algılabilecek risklerin detaylı olarak

doğru bir şekilde ortaya konabilmesi ve kavramının derinleştirilmesi amacıyla risk çeşitlerinin tanımlanması yararlı olacaktır.

2.2. Turizmde Risk Çeşitleri

Destinasyonlara yönelik riskleri belirlemek amacıyla yapılmış çalışmalar, riskin sadece somut öğelerden değil soyut öğelerden de (seyahat esnasında yaşanan duygular vb.) kaynaklanabilir olduğunu göstermektedir. Roehl ve Fessenmaier (1992) turizm literatüründe ilk defa risk kavramını araştırarak tatil amacıyla yapılan seyahatlerde algılanan risk kavramını ele almışlardır. Ayrıca, risk çeşitleri belirlenirken her destinasyon için ayrı inceleme yapılmalıdır çünkü algılanan risk değişebilmektedir (Roehl ve Fessenmaier, 1992:19).

Turizm literatürü destinasyona ilişkin riskleri genelleyerek, kategorize etmeye çalışmaktadır. Fakat, benzer risk çeşitlerinden bahsedilmesine rağmen üzerinde uzlaşmış bir risk ayrımı bulunmamaktadır. Sönmez ve Graefe (1998b:174)'nin seyahat risklerinin on ayrı boyutu olduğundan bahsettikleri çalışma, en çok kabul gören araştırmalardan birisi olduğu için bahsedilmeye değerdir. Destinasyona ait risk çeşitliliği, algılardaki farklılıklardan kaynaklanabildiği gibi destinasyonun fiziksel durumundan, politik karmaşasından veya turistin kişisel özelliklerinden de meydana gelebilmektedir. Turistlerin destinasyonlarda yaşayabilecekleri olası risk çeşitleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: Destinasyona İlişkin Algılanan Riskler

Risk	Tanım	Kaynakça
Fonksiyonel Risk	Seyahat sırasında mekanik, ekipman veya organizasyondan kaynaklanacak risklerin ortaya çıkma ihtimali	Sönmez ve Graefe, 1998b; Roehl ve Fessenmaier, 1992
Finansal Risk	Seyahat deneyiminin harcanan paraya değmemesi	Sönmez ve Graefe, 1998b
Sağlık Riski	Seyahat esnasında veya destinasyonda belirli salgın hastalığa veya çeşitli başka hastalıklara yakalanabilme ihtimali	Sönmez ve Graefe, 1998b

Fiziksel Risk	Seyahat esnasında karşılaşılabilecek fiziksel tehlikeler ve yaralanmalar	Sönmez, Apostolopoulos, ve Tarlow, 1999; Sönmez ve Graefe, 1998; Tsaur, Tzeng, ve Wang, 1997
Politik İstikrarsızlık	Seyahat esnasında ülkedeki politik karmaşanın arasında kalma ihtimali	Sönmez ve Graefe, 1998b
Psikolojik Risk	Seyahat deneyinin bireyin kişiliği veya öz- imajı ile uyuşmaması	Sönmez ve Graefe, 1998b
Tatmin Riski	Seyahatin bireyi yeterince tatmin ve mutlu etmemesi	Sönmez ve Graefe, 1998b
Sosyal Risk	Seyahat seçiminin veya deneyiminin başkaları (aile, arkadaşlar veya yakınlar) tarafından onaylanmaması	Sönmez ve Graefe, 1998b
Terör Riski	Seyahat esnasında terör eyleminden etkilenmek, eylemlerin arasında kalma ihtimali	Ritcher, 2003; Sönmez ve Graefe, 1998
Zaman Riski	Seyahatin çok fazla zaman alması veya harcanan zamana değmemesi	Sönmez ve Graefe, 1998b
Kültürel Risk	Farklı kültürel normlar ve dilsel farklılıklar	Basala ve Klenosky, 2001

Kaynak: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 1’de risk çeşitlerinin tanımlarına yer verilmiştir. Burada bahsedilen risk çeşitlerinin ayrıntılı incelenmesi sonucunda turistlerin bazı durumlarda otel konforundan (ekipmanı vb.) sağlık koşullarına kadar çok çeşitli eksikliği risk olarak algılayabildiği gözlemlenmektedir. Bu bağlamda fonksiyonel risk; seyahat sırasında mekanik, ekipman veya organizasyondan

kaynaklanacak risklerin ortaya çıkma ihtimali olarak değerlendirilmektedir (Sönmez ve Graefe, 1998b:174; Roehl ve Fessenmaier, 1992:20) Örneğin; konaklamada veya ulaşımda yaşanabilecek aksilikler fonksiyonel risk olarak ifade edilmektedir. Finansal risk, seyahat deneyimi ile harcanan para arasındaki ilişkiden meydana gelmektedir. Sağlık riski ise, seyahat esnasında veya destinasyonda belirli salgın hastalıklara veya çeşitli hastalıklara yakalanabilme ihtimalinden kaynaklanmaktadır (Sönmez ve Graefe, 1998b:175). Briggs ve Habib (2004) seyahat esnasında gezginlerin hastalanma veya yaralanma ihtimallerinin en az %30 ile %50 arasında olabileceğini belirtmektedirler ve bu durum ciddi bir seyahat engeli oluşturabilmektedir. Fiziksel risk, seyahat esnasında karşılaşılabilecek muhtemel fiziksel tehlikeler ve yaralanmalar olarak ifade edilmektedir (Sönmez ve diğerleri, 1999:14; Sönmez ve Graefe, 1998a:115; Tsaur ve diğerleri, 1997:800). Örneğin; trafik kazaları, doğal afetler, fiziksel saldırı veya kişinin kendi isteğiyle katıldığı bir aktivitede yaralanma ihtimali fiziksel risk olarak değerlendirilmektedir (Adam, 2015).

Devletleri veya hükümetleri hedef alan eylemlerin sonucunda turistlerin konforlarının bozulması da risk olarak değerlendirilmektedir. Bu durum turistin ülkeyi ziyareti esnasında politik karmaşanın arasında kalma ihtimalinde kendini göstermektedir (Sönmez ve Graefe, 1998b:176). Benzer şekilde, terör riski ise turistin seyahati esnasında terör eyleminden etkilenme, eylemlerin arasında kalma ihtimali anlamına gelmektedir (Ritcher, 2003:344; Sönmez ve Graefe, 1998a:115). Arana ve Leon (2008:305) , Peter, Poulston ve Losekoot (2014:255) ve Wolff ve Larsen (2014:202) turizmin terörist faaliyetlerinden çokça etkilendiğini, Faulkner (2001:136) ve Israeli ve Reichel (2003:254) ise turizm faaliyetlerini en çok etkileyenin terörizm olduğunu vurgulayan isimler olmuşlardır (Kılıçlar, Uşaklı ve Tayfun, 2018:233).

Risk destinasyon ve turistin benliği arasındaki uyumsuzlıktan da meydana gelebilmektedir. Psikolojik risk, seyahat deneyiminin bireyin kişiliği veya öz-imajı ile uyumsuzluğa ihtimali olarak tanımlanırken, tatmin riski ise seyahatten tatmin olmamak (beğenmemek, mutlu ayrılmamak) karşılığına gelmektedir (Sönmez ve Graefe, 1998b:176). Sosyal risk, seyahat seçiminin veya deneyiminin başkaları (aile, arkadaşlar veya yakınlar) tarafından onaylanmama ihtimali olarak değerlendirilmektedir (Sönmez & Graefe, 1998b). Son olarak zaman riski, seyahatin çok fazla zaman alması veya harcanan zamana değmemesi olarak tanımlanmıştır (Sönmez ve Graefe, 1998b:176).

Basala ve Klenosky (2001), Sönmez ve Graefe (1998a:115)'nin sınıflandırmasına ek olarak kültürel risklerin önemini vurgulamaktadır. Kültürel, dilsel veya dinsel farklılıklar bazı turistler için seyahat motivasyonu olabilirken bazıları için seyahat engeli olarak görülebilmektedir (Basala ve Klenosky, 2001). Ayrıca dilsel farklılıklar da turistlerin bu dilleri anlayamamalarına ve iletişim kuramamalarına veya yanlış anlaşılacağından korkmasına sebep olabilmektedir (Adam, 2015:103). Örneğin; Afrika kıtasındaki gelenek ve göreneklerine bağlı topluluklarda kültürel ihlaller tolere edilmeyebilir (Adam, 2015). Sonuç olarak, kültürel riskte turistlerin destinasyon tercihlerinde etkili olmaktadır.

Son olarak, turistlerin seyahatlerinde zevk ve tatminin önceliği turizmin hedonik tüketim biçimi olarak tanımlanmasına neden olmaktadır (Hirschman ve Holbrook, 1982:93). Turistlerin destinasyondan mutlu ayrılmaları amacıyla seyahat esnasında yaşanabilecek olumsuzlukların kaynağının iyi anlaşılabilmesi, turizm çalışmalarının önem kazanmasına neden olmuştur. Jeostratejik konumu ve sahip olduğu önemli turizm destinasyonları sebebiyle Türkiye'nin hem iç hem de bölgesindeki riskleri iyi değerlendirememesi ve değişen koşullara hızlı cevap verememesi turizm endüstrisini olumsuz etkileyebilir.

2.3. Türkiye'ye Yönelik Risk Kategorileri

Türkiye çok çeşitli turizm destinasyonlarına sahip olması nedeniyle her yıl milyonlarca turist için ilgi odağı olmaktadır. Fakat, sahip olduğu jeostratejik konumu ve bulunduğu bölgedeki karmaşa nedeniyle (Rusya-Ukrayna savaşı, Suriye iç savaşı, İŞİD eylemleri vb.) farklı turizm risklerini barındırmaktadır. Türkiye üç tarafının denizlerle çevrili olması sebebiyle hem deniz hem de kara sınırından olmak üzere toplamda on altı ülke (kara komşuları: Suriye, Irak, İran, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan, Bulgaristan, Yunanistan; yakın deniz komşuları: Rusya Federasyonu, Ukrayna, Romanya, Moldova çıkışı Libya, Mısır, İsrail ve Lübnan) ile komşudur (Başaga, 2022).

Türkiye bulunduğu jeostratejik konumu ve Asya ve Avrupa kıtalarının birleşiminde yer alması sebebiyle Ortadoğu'nun içinde bulunduğu karışıklık ve Arap baharından kaçan mültecilerin sığınma destinasyonu haline gelmiştir. 2020 yılında resmi raporlarda toplamda 3,5 milyon Suriyelinin barındığı (Göç İdaresi Başkanlığı, 2020) ve 2019 yılı sonunda en çok Suriye, Irak, Türkmenistan, Afganistan ve İran tarafından göçmenlerin geldiği belirtilmiştir (TUİK, 2020). Fakat her geçen gün genişleyen göçmen sorunu, Rusya-Ukrayna arasında süren çatışmalar sonucunda artmıştır. Rusya'nın seferberlik ilan etmesi ve Ukranya'dan kaçan nüfusun bir

kısımının da Türkiye'ye yerleşmesi beklenmektedir. Ayrıca, düzenli göçmen nüfusun yanında düzensiz göçmen nüfusun da artması Türkiye'nin çalışma ekonomisindeki yapısını da değiştirmektedir. Özellikle düzensiz göçmenler, turizm (otel ve restoran) endüstrisi gibi hizmet sektörlerinde çalışmaktadır (Düvell, 2011). Bu durum, Türkiye turizm endüstrisinde hizmet kalitesinin değişmesine neden olabilir. Gerek yerli gerekse yabancı turistler tarafından hizmet kalitesinin azalması seyahatlerinden mutlu ve beklentilerinin karşılandığı hissi ile ayrılmamalarına neden olabilecektir. Böylelikle, göçmen sorunun yarattığı bu durum fonksiyonel risk algısının yükselmesine neden olabilir.

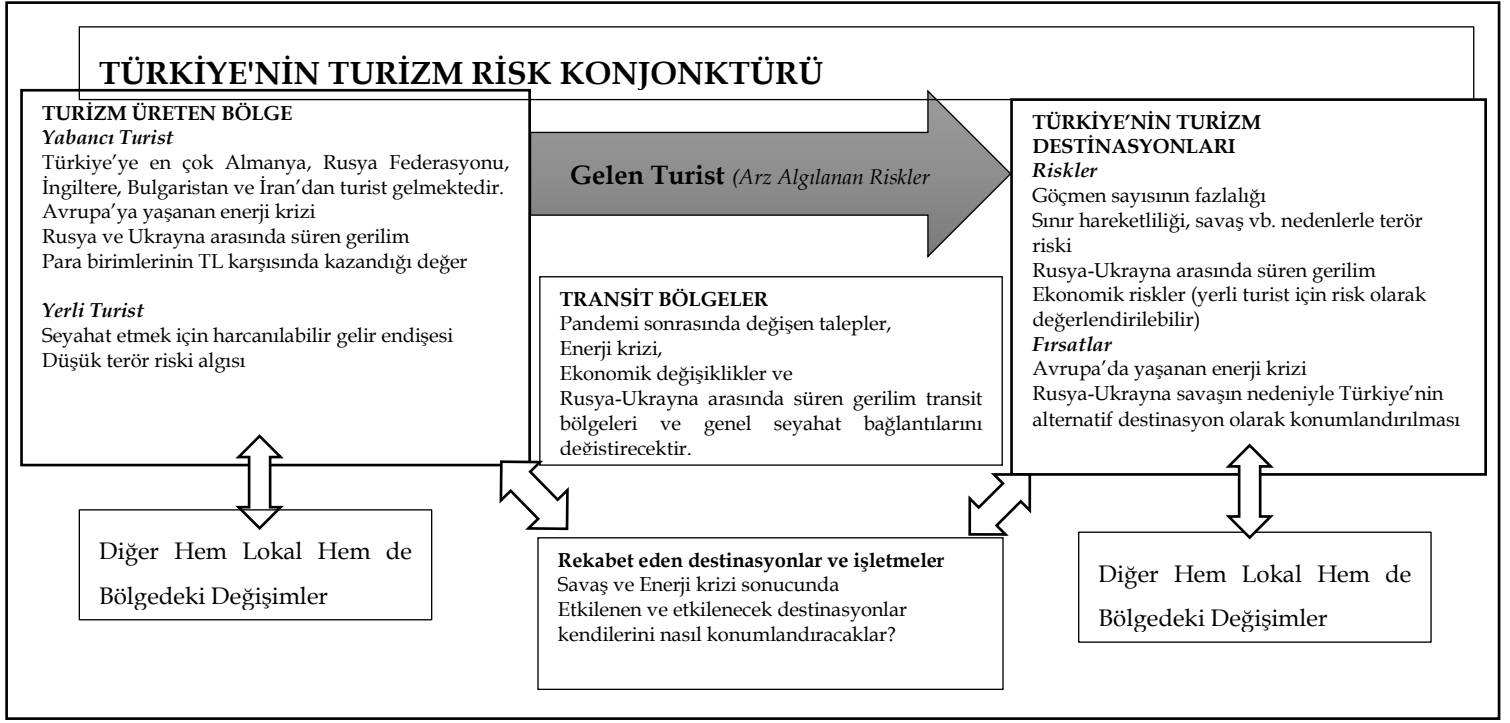
Türkiye'nin bulunduğu coğrafyada gerilimin yüksek olması terör, politik karmaşa gibi güvenlik risk endişelerini de arttırmaktadır. Türkiye'nin teröristlere karşı yürütmekte olduğu Kuzey Irak ve Suriye sınırındaki sınır ötesi hareketlerin ve Karadeniz'deki gerilimin yüksek olması, güvenlik risk algılarında değişikliklere yol açabilir. Turistlerin karşılaşılabilecekleri her bir risk türü maddi ve manevi kayıplar yaşayacakları endişesine neden olabilir. Ayrıca, turistik destinasyonlar teröristlerin ideolojik mesajlarını dünyaya duyurabilmeleri için önemlidir (Paraskevas ve Arendell, 2007:1566). Bu nedenle, Türkiye'ye gelen yabancı turistler, terör riskini yüksek algılayabilir. Fakat, Liu ve Pratt (2017:415) yapmış oldukları araştırma sonucunda terörizmin uzun vadede turizm sektöründe ters bir etki yaratmadığını vurgulamıştır. Diğer bir ifadeyle, güvenlik risklerinin etkisi her zaman turistler için tehlikeli olarak değerlendirilmemektedir.

Shoemaker'a (1994) göre turistlerin güvenlik tercihlerinin önemli olduğunu söylemeleri, ziyaret fikirlerini her zaman etkilememektedir. Diğer bir ifadeyle, belirli bir destinasyonu devamlı ziyaret eden turistler için destinasyonda veya bölgesinde riskin yüksek olması her zaman seyahat tercihleri üzerinde etkili olmamaktadır (Rittichainuwat ve Chakraborty, 2009:414). Ayrıca, Gitelson ve Crompton (1984:215) araştırmalarında destinasyonu geçmişte ziyaret etmiş kişilerin, güvenlik algısının aynı bölgeyi tekrar ziyarette bulunmalarına engelde bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır (Rittichainuwat ve Chakraborty, 2009). Bu nedenle, bölgedeki karmaşanın neden olduğu yüksek risk algısı, yerli turistlerin muhtemel destinasyon tercihlerini etkilemeyecektir. Ayrıca, benzer şekilde Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafyada mevcut güvenlik algılarının düşük olması ve Türkiye'nin kendi içinde daha barışçıl bir ekosisteme sahip olması da potansiyel turistler için makul bir destinasyon olarak değerlendirilmesine neden olabilir.

Bir diğer önemli konu, Rusya ve Ukrayna arasında süren gerilim Şubat 2022’de Rus tanklarının sınırı geçmesiyle (BBC News , 2022a) ve bunun bir getirisi olarak Gazpromun doğalgaz boru hattını kapatması sonucunda enerji krizinin başlamasıdır. Gazprom Belarus’tan geçerek Polonya, Almanya ve diğer Avrupa ülkelerine giden boru hatlarını kapatması (BBC News, 2022b) durumunda Avrupa’nın kışın ısınma problemiyle karşılaşması beklenmektedir. Bu durum, turistler için konforlarının bozulmasına neden ve sonucunda fonksiyonel risk algısına sebep olabilir. Enerji krizi hem Avrupa’yı hem de Avrupa’dan seyahat edecek turistlerin tatil mekânı tercihlerinde etkili olacaktır. Ayrıca, Türkiye’nin enerji krizinden etkilenmiyor olması da Avrupa’ya karşı alternatif bir destinasyon olarak görünmesini sağlayabilir. Yeni düzende hem yabancı hem de yerli turistlerin, Türkiye’deki fonksiyonel riski düşük algılamaları beklenmektedir. Fakat, 1972’de Virginia’da başlayan enerji krizinde Virginia’dan geçiş yapılan diğer eyaletler içinde problem olabileceği vurgusu yapılmıştı (Solomon ve George, 1976:11). Bu nedenle, transit bölgeler ve rekabet eden destinasyonların da enerji krizinden nasıl etkileneceği önem arz etmektedir.

Kovid-19 pandemisi dünya ekonomisinde ciddi sıkıntıların yaşanmasına neden olmuştur. Türk parasının pandemi öncesinde başlayan değer kaybı ve enflasyondaki ivmelenme, yerli turistlerin seyahat planlarını etkilemektedir. Özellikle bu durum yerli turistleri olumsuz etkileyecektir. Çünkü yerli turist harcayacağı paranın karşılığının yaşayacağı deneyime değmeme ihtimalinden endişe duyabilir. Fakat, Türk parasının özellikle Dolar ve Euro karşısında kaybettiği değer sonucunda yabancı turistler için Türkiye’de seyahat yapmanın maliyeti düşmektedir. Bu durum, yerli turistlerde finansal risk algılamasına neden olurken, yabancı turistler için mevcut fırsatları değerlendirmek olarak görülebilir.

Belirtilen hususlar çerçevesinde Türkiye’nin turizm risk konjonktürü Şekil 1’de gösterilmektedir. Bu görsel Hall ve diğerlerinin (2020) COVID-19 pandemisi çerçevesinde hazırladıkları bildirisinden esinlenerek çalışmamıza özgü olarak oluşturulmuştur.



Şekil 1:Türkiye'nin Turizm Risk Konjonktürü

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Sonuç olarak, uluslararası turizm endüstrisindeki turist talepleri krizler ve afetler konusunda oldukça kırılgan bir yapı sergilemektedir (Cró ve Martins, 2017:5). Ayrıca, yaşanan krizler yerel olarak değerlendirilmemelidir. Bir destinasyonda yaşanabilecek bir kriz, komşu destinasyonu da etkileyebilir. Bu konuda gerek araştırmacılar gerekse endüstride çalışan profesyoneller için yapılan değerlendirmeler sektöre rehberlik etmektedir (Ritchie ve Jiang, 2019). Bu amaçla son bölümde Türkiye özelinde belirlenmiş olan risk çeşitlerine yönelik, yönetsel ve gelecek araştırmalara rehberlik edebilecek önerilere yer verilmiştir.

3. TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Ülkeler için yıkıcı etkilere sahip olan terör, savaş ve fiziksel ihtiyaçların yoksunluğu maddi kayıplara neden olmaktadır. Bu durum özellikle bacasız sanayi olarak ifade edilen ve ekonomik katkılarının yadsınamaz olduğu turizm endüstrisinin zor durumlarla karşılaşmasına neden olmaktadır. Dünyanın çeşitli bölgelerinin kırılgan jeopolitik durumu, salgınların küresel boyutlara ulaşması ve politik şiddetin artması gibi konular destinasyonlarda güvenlik ve

emniyet kavramlarını ön plana çıkarmıştır (Fuchs & Reichel, 2011). Destinasyonlara yönelik bu ilgi sadece akademisyenler için önem kazanmamış aynı zamanda karar vericiler, düzenleyiciler, pazarlamacılar ve iş adamlarının da ilgisini çekmiştir. Destinasyonlar yaşanan olumsuzluklar, turistlerin destinasyona yönelik risk algılarını değiştirerek birçok risk boyutunu önemli hale getirmekle kalmayıp, aynı zamanda seyahatlerin önünde psikolojik engeller de oluşturmaktadır (Fuchs & Reichel, 2011). Bir ülkede doğan riskler, başka ülkenin turizm destinasyonlarını potansiyel olarak hem zarar verebilir hem de fırsatlar yaratabilir. Bu nedenle, karar verici mercilerin hızlı neticeye ulaşmaları ve eyleme geçmeleri önemlidir.

Literatürde, tüketicilerin belirli risk çeşitleri karşısındaki bilet veya tatil paketini satın alma kararları sıkça araştırılmasına karşın, destinasyona yönelik risk algısı, risk azaltma stratejileri veya riskli destinasyona geri dönme eğilimleri gibi konularda araştırmalara daha az rastlanılmaktadır (Fuchs ve Reichel, 2011:266). Bu doğrultuda, turistlerin algılayabilecekleri majör risklerin her bir destinasyon için ayrı değerlendirilerek, risk haritalarının çıkarılması gerekmektedir. Ayrıca, literatür boşluğunun giderilerek, destinasyona özel riskler karşısında kısa ve uzun vadedeki turist davranışları önemli sayıdaki araştırma ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Bu makalede, risk teorisi ve risk çeşitleri ele alınmış ve Türkiye’de turizm destinasyonları için güncel algılanabilecek risklerden bahsedilmiştir. Çalışmamızla, bu yazında en önemli katkımız, mevcut konjonktürde Türkiye’yi tercih edecek olan yerli ve yabancı turistlerin kısa dönemde algılayabilecekleri risklerden bahsederek, turizm endüstrisinin karşılaşılabileceği riskleri belirlemektir.

Yazındaki araştırmalar, krizlerin ve afetlerin turizm endüstrisini önemli derecede etkilemesinin temel nedenini sektörün yapısı ve büyüklüğü ile ilişkilendirmektedir (Backer ve Ritchie, 2017:401). Paydaşlarının çok fazla olması sebebi ile krizler daha yıkıcı etkilere sahip olabilir. Örneğin; bu çalışmaya konu olan Türkiye’nin 2022 yılına ait turizm kazancı 46 milyar dolardır (TUİK, 2023). Ülke ekonomisi içinde önemli payı bulunan bu endüstri dalının kesintiye uğramadan devam edebilmesi önemlidir. Paydaşlarının çokluğu göz önünde bulundurulduğunda risk çeşitlerinde farklı paydaşlara görev düşmektedir. Bu nedenle, risklerin etkileri değerlendirilirken Türkiye’deki turizm endüstrisinde rol alan tüm oyuncuların etkileşimleri de dikkate alınmalıdır. Bu amaçla, sistem bakış açısının benimsenmesi, endüstrinin tüm birimlerinin hem kendi içlerinde hem de birbirleriyle olan etkileşimlerinin incelenmesine olanak sağlanmalıdır. Ayrıca, olası risk beklentileri de kolaylıkla

değerlendirilebilir hale gelecektir. Dolayısıyla, turistlerin risk algıları üzerine çalışılırken, çevredeki turizm destinasyonları, turistlerin transit geçiş yaptıkları bölgeler, rekabet edilen destinasyonlar ve turistlerin geldikleri destinasyonlardaki mevcut risklerin analiz edilerek değerlendirilmesi turizm faaliyetlerinin aksamamasına yardımcı olacaktır.

Terör saldırıları turizm endüstrisine diğer risklere nazaran daha çok zarar verebilmektedir (Faulkner, 2001:136; Israeli ve Reichel, 2003:255). Ayrıca, Beirman (2003) emniyet ve güvenlik algısının turistlerin destinasyon kararlarını belirleyen temel etken olduğunu ifade etmiştir. Ancak, araştırmalar terör saldırıları sonrası turizm endüstrisinin kriz sürecini çok daha çabuk atlatabildiğini de ortaya koymaktadır (Ritchie & Jiang, 2019). Mitroff (2005) çalışmasında terör eylemlerinin ne zaman ve nasıl gerçekleşeceğine ve nasıl önlem alınması gerektiği şeklindeki sorulara dikkat çekmiştir. Buna göre, eylemler gerçekleşmeden önce hazır olunması gerekmektedir. Diğer taraftan, hükümetler, seyahat acentaları ve medya düzenli olarak turistleri yaşayabilecekleri risklere karşı uyarmaktadır (Lepp ve Gibson, 2003:622). Buna göre, Türkiye Cumhuriyeti devletinin terör eylemlerine karşı hazırlıklı olması gerekmektedir. Örneğin; Türkiye de 2016 yılında Atatürk havaalanında gerçekleşen terör saldırısı da global bir etkiye neden olmuştur. Saldırı yerinin uluslararası bir havalimanı olması ve alandaki turist sayısının fazla olması medyada büyük yankı uyandırmıştır. Saldırı öncesi, Türkiye 2015 yılında turistlerin en çok tercih ettikleri ilk 10 ülke arasına girmeyi başarmış olmasına rağmen eylem sonrası turizm gelirinde dramatik bir düşüş gözlemlenmiştir. Turizm kazancı 2015 yılının aynı ayına bakıldığında 41,6 milyon dolar iken, olay sonrasında 31,4 milyon dolara gerilediği açıklanmıştır (TUIK, 2016). Türkiye'nin jeopolitik konumu dolayısıyla sıkça yaşamış olduğu terörist eylemler mali kayıpların yanı sıra Türkiye'nin destinasyon imajını da zarar vermektedir (Kılıçlar ve diğerleri, 2018). Bu nedenle hem devletin hem de seyahat acentalarının turistleri yapılacak önlemler hakkında hızlı ve güven verici şekilde bilgilendirilmesi de turistlerin risk algılarında değişikliğe sebep olabilir. Bununla birlikte, medyanın kısa zamanda geniş bir kitleye ulaşması ve güvenilir bir kaynak olması bireylerin destinasyon ile ilgili algılarını değiştirebilir (Tasci ve Gartner, 2007:416). Olumsuz haberler ve ağızdan ağıza aktarılan bilgiler sonucunda tüketicilerin destinasyon ile ilgili algıladıkları risk de artmaktadır (Rittichainuwat ve Chakraborty, 2009:413). Bu sebeple, medyanın spekülasyon haberlerden kaçınarak, yalın ve abartısız dil kullanması turistlerin rahatlamasını sağlayabilir.

Rittichainuwat ve Chakraborty (2009) ise Bangkok'da 2007 yılında gerçekleşen terör saldırılarının etkisini inceledikleri makalelerinde eylemler sonucunda otellerin fiyat düşürme politikası uygulamak yerine var olan güvenlik sistemlerini arttırdığını vurgulamaktadır (kapalı devre kamera sistemi, metal detektörler, araçları kontrol eden güvenlik çalışanları vb.). Ayrıca fiyatlarda indirim politikası uygulamanın turistleri ekstra motive etmediği ve destinasyon imajına zarar vermekte olduğu gözlenmiştir (Rittichainuwat & Chakraborty, 2009). Otel sahiplerinin de yapabilecekleri güvenlik değişiklikleri turistlerin algılarında değişiklik yaratmaya yetebilir. Ancak riskten dolayı fiyatlarda yapılabilecek değişiklikler gençler ve gezginler tarafından indirimlerden yararlanabilecekleri bir fırsat olarak değerlendirilmektedir (Chew & Jahari, 2014). Bu sebeplerden ötürü Türkiye hakkında olumsuz destinasyon imajı yaratmamak adına otellerin güvenlik seviyelerini arttırmaları daha uygun olacaktır.

Turistlerin risk algılarının seyahat tercihleri üzerindeki etkisinin yüksek (Lepp ve Gibson, 2003:622) olması ihtiyaçlar hiyerarşisi (Maslow, 1943) ile ilişkilendirilmektedir. Buna göre, ikinci sırada yer alan güvenlik ihtiyacı seyahat planları üzerinde etkin rol oynamaktadır (Lepp ve Gibson, 2003:622). Bir diğer görüşte, Pearce'ın (1988; 1996) Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisini temel alarak hazırladığı "Seyahat kariyer Basamağı (Travel Career Ladder)" modelidir. Bu modele göre turistler düşük sıradaki ihtiyaçlarla (örneğin; yemek ve güvenlik) daha az tatmin olurken, yüksek sıradaki ihtiyaçlarla (temizlik vb.) daha çok tatmin olmaktadır. Bu görüş farklıları sonucunda Türkiye'nin sadece üzerinde durması gereken risk türü terör ve güvenlik konuları olmamalıdır. Komşu ülkelerde süregelen gerilimi bir fırsat olarak değerlendirerek destinasyonlarını güvenli lanse edebilmesi de önem arz etmektedir. Ayrıca, oluşabilecek terör saldırılarına karşı tetikte ve acil eylem planlarının hazır olması gerekmektedir. Gelecek araştırmaların, bu konunun üzerinde etraflıca durması ve ampirik olarak değerlendirmesi araştırmalarda derinleşme imkânı sağlayacaktır. Ancak bunun yanında hizmet kalitesini artırabilecek fiziksel unsurların da eşit şekilde ele alınması gerekmektedir.

Avrupa'daki enerji krizi, alternatif destinasyon olması ve turistlerin alım güçlerinin yüksek olması uluslararası turizm endüstrisinde Türkiye'ye olumlu katkı sağlamaktadır. Fakat bu sürecin devamlılığı için turistlerin fiziksel konforunun da devam ettirilmesi önemlidir. Evinden ayrı kalan bireylerin yaşayabileceği fonksiyonel sıkıntılar, günlük faaliyetlerini gerçekleştirirken alıştıkları düzenden ayrılması olarak tanımlanmaktadır. Örneğin; konuk kendi evinde hızlı bir internet erişimine sahipken ve tatil için geldiği yerde benzer hızı bulamaz ise

bireyde örtük bir anksiyeteye neden olmaktadır (Hazan ve Shaver, 1987; Hazan ve Zeifman, 1999:). Psikolojik açıdan birey kendisine ait (örneğin; yatak) fiziksel ihtiyaçlarını karşıladığı gereçlerine bağlıdır (Hazan ve Shaver, 1987:513; Hazan ve Zeifman, 1999:84). Bu durumda turistlere evlerindeki konforu sunabilmek gerekmektedir. Bu nedenle, otel odasındaki yataklarının konforundan başlayarak gezecekleri müzenin temizliğine kadar fiziksel konfor alanının yaratılabilmesine dikkat edilmelidir. Konukların evleri dışındaki bir çevrede, kendilerine sunulmuş olan kişisel hizmetleri kullanabilmeleri misafirperverlik anlayışı için öncül olduğu kabul edilmektedir (Beldona ve diğerleri, 2019). Ticari işletmeler tarafından misafirlerin konforunun önemszenmesi ve algılanan hizmet kalitesinin yüksek olması, misafirlerin bu deneyimi tekrar yaşamak istemeleri ile sonuçlanmaktadır.

Genellikle riskin kaynağı iki temel nedene bağlıdır. Birinci neden bilgi eksikliğinden kaynaklanmaktadır (Chang, 2009:367). Turistler seyahat edecekleri destinasyonlar hakkında yaşadıkları yer kadar bilgiye sahip olamayabilir ve bu durum olası riskler hakkında detaylı bilgiye sahip olmamaları ile sonuçlanmaktadır. İkinci neden hava koşulları gibi doğa olaylarından toplumsal tehlikelere kadar değişebilecek gelecek koşulları hakkındaki bilgi eksikliğinden meydana gelmektedir (Chang, 2009:367). Diğer bir ifadeyle, bilgi eksikliği veya kontrol edilemeyecek durumlar risklerin kaynağını oluşturmaktadır. Bilgi eksikliğinin giderilmesi risk azaltma stratejisi görevini üstlenecektir. Turistlerin doğru bilgiye çabuk ve güvenli bir kaynaktan ulaşabilmeleri gerekmektedir. Bu sebeple, destinasyonlar özelinde yerel belediyelerin sağladığı bilgilerin sıklıkla güncellenmesi ve daha kapsamlı olması beklenebilir. Ayrıca, seyahat blogları yazılan bilgilerin ağızdan ağıza yayılmasına yardım eden önemli bir kaynak olarak değerlendirilmektedir (Chen, Shang ve Li, 2014). Olumlu izlenime sahip turistlerin ağızdan ağıza yayacakları bilgiler ve seyahat bloglarında yer alacak yeni yorumlar da gelecek turistlerin dikkatini çeken bilgi kaynaklarıdır. Bu blogların da destinasyon pazarlamasında büyük rolü olduğu göz ardı edilmemelidir.

Kraemer ve diğerleri (1997:339) risk faktörünü istenmeyen bir sonuç ile ilgili ve geçici olarak gelen öncül bir değişken olarak tanımlamaktadırlar. Bu nedenle risk öncül bir değişken olarak ele alınmaktadır. Algılanan riskin subjektif olması veya genellikle etkilenen veya duygulanım tarafından yönlendirilen bilişsel bir süreç olmasına rağmen, algılanan risk genellikle duygu olarak belirtilmektedir (Loewenstein ve diğerleri, 2001:270). Ayrıca, bireyin algıladığı yüksek riskli bir duruma muhtemel endişe, anksiyete veya korku gibi olumsuz duygular eşlik

etmektedir. Turizm de risk bazen endişe ile ilişkilendirilirken (Larsen ve diğerleri, 2009:262) bazen de korku ve anksiyete ile ilişkilendirilmektedir (Reisinger ve Movando, 2005:216). Turistlerin yüksek risk algılarının oluşmasına ve riske karşı tepkileri literatürde tartışılmaya devam etmektedir. Gelecek araştırmalar, riskin seyahat, satın alma ve tavsiye niyetine doğrudan etkisini araştırmak yerine destinasyon riskinin seyahat kararlarına etkisindeki aracı değişkenleri de araştırmaları konunun genişletilebilmesine yardımcı olacaktır.

Bir diğer önemli husus riskin subjektif bir kavram olmasından kaynaklanmaktadır. Bu durum riskin hem araştırılmasını zorlaştırmaktadır hem de üzerinde uzlaşmış bir ölçüm tekniğinin bulunmamasına yol açmaktadır. Bazı çalışmalar, katılımcıların endişelerini (Reichel ve diğerleri, 2007:223), korkularını (Fuchs ve diğerleri, 2013:271) veya gerginliklerini (Sönmez ve Graefe, 1998a:235) derecelendirerek algılanan riski açığa çıkarmaya çalışmıştır. Diğer çalışmalar da olayların gerçekleşme olasılıkları (Kozak ve diğerleri, 2007:239) veya spesifik olayların kişiye ne kadar riskli görüldüğü (Wolff ve Larsen, 2016) üzerinde yoğunlaşarak, algılanan riski ölçmeyi amaçlamıştır (Wloff ve diğerleri, 2019:207). Bu araştırmada kavramsal olarak destinasyon riskleri ele alınmaktadır. Gelecek araştırmalar algılanan risk üzerinde kabul gören bir ölçüm tekniği geliştirmeyi amaçlayabilir.

Ayrıca, risk disiplinler arası bir kavram oluşu sebebiyle hala yeterince teorik hâle getirilememiştir (Williams ve Balaz, 2015:283). Bu nedenle, turizm çalışmalarında risk kavramı yeni risk gruplarının eklenmesiyle birlikte hâlâ güncel olarak araştırılmaya devam etmektedir. Gelecek araştırmalar farklı risk türlerini, farklı destinasyonlar üzerinden ele alabilir ve konuya gerek teorik gerekse ampirik katkılar sunabilir.

Bu makalenin kavramsal olarak yazın incelemesi olması ve ampirik olarak verilerin değerlendirilmemiş olması çalışmanın kısıtı olarak görülmektedir. Yapılan kapsamlı mevcut literatür incelemesi ve teori aracılığıyla konunun kavramsal çerçevesi belirlenmiştir. Çalışmamızda sunmuş olduğumuz önerilerin ampirik olarak da incelenmesi mevcut literatüre katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

Adam, I. (2015). Backpackers' risk perceptions and risk reduction strategies in Ghana. *Tourism Management*, 49, pp. 99-108.

Arana, J. E. ve Leon, C. J. (2008). The impact of terrorism on tourism demand. *Annals of Tourism Research*, 35(2), 299-315.

Ateşoğlu, İ., ve Türker, A. (2013). Türkiye'de tatil yapan turistlerin algıladıkları risk türleri. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 10(3)

Başaga, A. (2022). Komşu Ülkelerle Ticaretimiz. Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı. Erişim adresi: <https://www.mfa.gov.tr/komsu-ulkelerle-ticaretimiz.tr.mfa>

Bhattarai, K., Conway, D., ve Shrestha, N. (2005). Tourism, terrorism and turmoil in Nepal. *Annals of Tourism Research*, 32(3), 669-688.

Backer, E. ve Ritchie, B. W. (2017). VFR travel: A viable market for tourism crisis and disaster recovery?. *International Journal of Tourism Research*, 19(4), pp. 400-411.

Baker, T. (2020). Chinese hotels seeing steep declines from coronavirus. Erişim adresi: <http://hotelnewsnow.com/Articles/300132/Chinese-hotels-seeing-steepdeclines-from-coronavirus>

Basala, S. L. ve Klenosky, D. B. (2001). Travel-style preferences for visiting a novel destination: a conjoint investigation across the novelty-familiarity continuum. *Journal of Travel Research*, 40(2), pp. 172-182.

BBC News. (2022a, Şubat 22). Rusya-Ukrayna krizi nasıl savaşa dönüştü, bugüne nasıl gelindi?. Erişim adresi: <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-60477870>

BBC News. (2022b, Eylül 7). Rusya, Avrupa'ya gaz akışını nasıl kesiyor?. Erişim adresi: <https://www.bbc.com/turkce/articles/crgj3jd28wmo>

Beldona, S., Kher, H. V., & Bernard, S. (2019). Do personal values affect perceptions of the hospitality performance? *International Journal of Hospitality Management*, 102384.

Beirman, D. (2003). United States: September 11, 2001 terrorist attack. The impact on American and global tourism. In D. Beirman, *Restoring tourism destinations in crisis: A strategic marketing approach* (pp. 43-68). Oxon: CABI Publishing.

Briggs, R. ve Habib, N. (2004). Health travel: Effective communication to improve travel health outcomes. Erişim adresi: <https://www.nuffieldtrust.org.uk/research/healthy-travel-effective-communication-to-improve-travel-health-outcomes>

- Chang, S. Y. (2009). Australians' holiday decisions in China: a study combining novelty-seeking and risk-perception behaviors. *Journal of China Tourism Research*, 5(4), pp. 364-387.
- Chen, Y., Shang, R., & Li, M. (2014). The effects of perceived relevance of travel blogs' content on the behavioral intention to visit a tourist destination. *Computers in Human Behavior*, 30, 787-799.
- Chew, E. Y. ve Jahari, S. A. (2014). Destination image as a mediator between perceived risks and revisit intention: A case of post-disaster Japan. *Tourism Management*, 40, pp. 382-393.
- Cró, S. ve Martins, A. M. (2017). Structural breaks in international tourism demand: Are they caused by crises or disasters?. *Tourism Management*, 63, pp. 3-9.
- Düvell, F. (2011). *Irregular Immigration, Economics and Politics*. Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich. München: CESifo DICE Report.
- Faulkner, B. (2001). Towards a framework for tourism disaster management. *Tourism Management*, 22(2), pp. 135-147.
- Fuchs, G. ve Reichel, A. (2011). An exploratory inquiry into destination risk perceptions and risk reduction strategies of first time vs. repeat visitors to a highly volatile destination. *Tourism Management*, 32, pp. 266-276.
- Fuchs, G., Uriely, N., Reichel, A., & Maoz, D. (2013). Vacationing in a terror-stricken destination: Tourists' risk perceptions and rationalizations. *Journal of Travel Research*, 52, 182-191.
- Göç İdaresi Başkanlığı. (2020). *Geçici Korumamız Altındaki Suriyeliler*. T.C. Cumhurbaşkanlığı Göç İdaresi Başkanlığı. Erişim adresi: <https://www.goc.gov.tr/gecici-korumamiz-altindaki-suriyeliler>
- Gitelson, R. J. ve Crompton, J. L. (1984). Insights into the repeat vacation phenomenon. *Annals of Tourism Research*, 11, pp. 199-217.
- Hall, C. M., Scott, D. ve Gössling, S. (2020). Pandemics, transformations and tourism: be careful what you wish for. *Tourism Geographies*, 22(3), pp. 577-598.
- Hazan, C. ve Shaver, P. R. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of personality and social psychology*, 52(3), 511-524.

- Hazan, C. ve Zeifman, D. (1999). Pair bonds as attachment. In J. Cassidy, & P. R. Shaver, *Handbook of Attachment: Theory, Research and encounters and assessing provider performance*,. 83-97.
- Hirschman, E. ve Holbrook, M. (1982). Hedonic consumption: emerging concepts, methods and propositions. *Journal of Marketing*, 46(3), pp. 92-101.
- Israeli, A. ve Reichel, A. (2003). Hospitality crisis management practices: The Israeli case. *International Journal of Hospitality Management*, 22(4), 353-372.
- Karataş, A ve Şahin, S. (2023). Turistlerin Risk ve Güvenlik Algılarının Algılanan Değer ve Destinasyon Tercihine Etkisi (The Effect of Tourists' Perceptions of Risk and Security Perceived Value and Destination Preference). *Journal of Tourism & Gastronomy Studies*, 11(1), 580-603.
- Kılıçlar, A., Uşaklı, A., & Tayfun, A. (2018). Terrorism prevention in tourism destinations: Security forces vs. civil authority perspectives. *Journal of Destination Marketing & Management*, 8, 232-246.
- Kraemer, H. C.; Kazdin, A. E.; Offord, D. R.; Kessler, R. C.; Jensen, P. S. ve Kupfer, D. J.; (1997). Coming to terms with the terms of risk. *Archives of General Psychiatry*, 54, 337-343.
- Kozak, M., Crofts, J. C., & Law, R. (2007). The impact of the perception of risk on international travellers. *International Journal of Tourism Research*, 9(4), 233-242.
- Larsen , S., Brun, W. ve Øgaard, T. (2009). What tourists worry about – Construction of a scale measuring tourist worries. *Tourism Management*, 30(2), 260-265.
- Laws, E., ve Prideaux, B. (2006). Crisis management: A suggested typology. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 19(2-3), 1-8.
- Lepp, A. ve Gibson, H. (2003). Tourist roles, perceived risk and international tourism. *Annals of Tourism Research*, 30(3), pp. 606-624.
- Liu, A. ve Pratt, S. (2017). Tourism's vulnerability and resilience to terrorism. *Tourism Management*, 60, pp. 404-417.
- Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K. ve Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127, 267-286.

- Mansfield, Y. (2006). The role of security information in tourism crisis management: the missing link. Mansfield, Y. ve A. Pizam içinde, *Tourism, security & safety from theory to practice*. Butterworth-Heinemann: Elsevier.
- Maslow, A. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50, pp. 370-396.
- Mitroff, I. I. (2005). Why some companies emerge stronger and better from a crisis: 7 essential lessons for surviving disaster. New York: AMACOM.
- Mitchell, V. M., Davies, F., Moutinho, L. ve Vassos, V. (1999). Using neural networks to understand service risk in the holiday product. *Journal of Business Research*, 46(2), pp. 167-181.
- Mitchell, V. W. (1999). Consumer perceived risk: conceptualizations and models. *European Journal of Marketing*, 33(1/2), pp. 163-195.
- Novelli, M., Burgess, L. G., Jones, A., ve Ritchie, B. W. (2018). “No Ebola... still doomed”– The Ebola-induced tourism crisis. *Annals of Tourism Pauchant Research*, 70, 76-87.
- Orhun, B. N., ve Meriç, S. Turizm Destinasyonu Risk Algısı ile Öz Etkinlik Düzeyi Arasındaki İlişki: Van İli Örneği. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 447-467.
- Paraskevas, A. ve Arendell, B. (2007). A strategic framework for terrorism prevention and mitigation in tourism destinations. *Tourism Management*, 28, pp. 1560-1573.
- Pearce, P. (1988). *The Ulysses Factor: Evaluating Visitors in Tourist Settings*. New York: Springer-Verlag.
- Pearce, P. (1996). Recent Research in Tourist Behavior. *Asia-Pacific Journal of Tourism Research*, 1, 7-17.
- Peter, C., Poulston, J., & Losekoot, E. (2014). Terrorism, rugby, and hospitality: She' ll be right. *Journal of Destination Marketing & Management*, 3(4), 253-261.
- Pizam, A. (1999). Comprehensive Approach to Classifying Acts of Crime and Violence at Tourism Destinations. *Journal of Travel Research*, 38(5), 5-12.
- Reichel, A., Fuchs, G., & Uriely, N. (2007). Perceived risk and the non-institutionalized tourist role: The case of Israeli student ex-backpackers. *Journal of Travel Research*, 46(2), 217-226.

- Reisinger, Y. ve Movando, F. (2005). Travel Anxiety and Intentions to Travel Internationally: Implications of Travel Risk Perception. *401*, 43, pp. 212-225.
- Ritcher, L. K. (2003). International tourism and its global public health consequences. *Journal of Travel Research*, 41(4), 340-347.
- Ritchie, B. W. ve Jiang, Y. (2019). A review of research on tourism risk, crisis and disaster management: Launching the annals of tourism research curated collection on tourism risk, crisis and disaster management. *Annals of Tourism Research*, 79, 102812.
- Rittichainuwat, B. N. ve Chakraborty, G. (2009). Perceived travel risks regarding terrorism and disease: The case of Thailand. *Tourism Management*, 30, pp. 410-418.
- Roehl, W. S. ve Fessenmaier, D. (1992). Risk perceptions and pleasure travel: an exploratory analysis. *Journal of Travel Research*, 2(4), pp. 17-26.
- Savaşci, U. ve Yıldırım, H. M. (2021). Destinasyon İmajı ve Algılanan Riskin, Davranışsal Niyete Etkisi: Bodrum Örneği. *GSI Journals Serie A: Advancements in Tourism Recreation and Sports Sciences*, 4(2), 115-134.
- Sönmez, S. ve Graefe, A. (1998a). Influence of Terrorism Risk on Foreign Tourism Decisions. *Annals of Tourism Research*, 25, pp. 112-144.
- Sönmez, S. F. ve Graefe, A. R. (1998b). Determining future travel behavior from past travel experience and perceptions of risk and safety. *Journal of Travel Research*, 37, pp. 171-177.
- Sönmez, S., Apostolopoulos, Y., ve Tarlow, P. (1999). Tourism in Crisis: Managing the Effects of Terrorism. *Journal of Travel Research*, 38(1), pp. 13-18.
- Shoemaker, S. (1994). Segmenting the U.S. travel market according to benefits realized. *Journal of Travel Research*, 32(3), pp. 8-21.
- Solomon, P. J. ve George, W. R. (1976). An Empirical Investigation of the Effect of the Energy Crisis on Tourism. *Research Notes & Communications*, 14(3), pp. 9-13.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2022, Ağustos). Turizm İstatistikleri. T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı. Erişim adresi: <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-9851/turizm-istatistikleri.html>
- Tasci, A. ve Gartner, C. W. (2007). Destination image and its functional relationships. *Journal of Travel Research*, 45(5), pp. 413-425.

Tsaur, S. H., Tzeng, G. H. ve Wang, G. C. (1997). The application of AHP and fuzzy MCDM on the evaluation study of tourist risk. *Annals of Tourism Research*, 24(4), 796-812.

TUİK. (2016). Retrieved from Türkiye İstatistik Kurumu: <http://www.turkstat.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?Id=21530>

TUİK. (2020, Temmuz 17). Uluslararası Göç İstatistikleri, 2019. Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Uluslararası-Göç-İstatistikleri-2019-33709>

TUİK. (2022, Ocak 31). Turizm İstatistikleri, IV.Çeyrek: Ekim-Aralık ve Yıllık, 2021. Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Turizm-İstatistikleri-IV.Ceyrek:-Ekim-Aralık-ve-Yıllık,-2021-45785>

Williams, A. M. ve Balaz, V. (2015). Tourism Risk and Uncertainty:Theoretical Reflections. *Journal of Travel Research*, 54(3), pp. 271-287.

Wolff, K., ve Larsen, S. (2014). Can terrorism make us feel safer? Risk perceptions and worries before and after the July 22nd attacks. *Annals of Tourism Research*, 44, pp. 200-209.

World Bank. (2016). World development indicators - United States of America. World Bank. Retrieved from <http://data.worldbank.org/country/united-states?view¼chart>

World Tourism Organization. (2002). Tourism Proves as a Resilient and Stable Economic Sector. Retrieved from World Tourism Organization: <http://www.worldtourism.org/newsroom/Releases/moreFreleases/june2002/data.htm>

Yang, C. L. ve Nair, V. (2014). *Risk perception study in tourism: Are we really measuring perceived risk? 5th Asia Euro Conference 2014*. Procedia - Social and Behavioral Sciences. pp. 322-327.

THE EFFECTS OF CULTURAL DISTANCE AND INSTITUTIONS ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT CHOICES A RESEARCH OF TURKEY & CHINA

KÜLTÜREL UZAKLIK VE KURUMLAR DEĞİŞKENLERİNİN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM KARARLARI ÜZERİNE ETKİSİ: TÜRKİYE - ÇİN ÖRNEĞİ

Nihal Kartaltepe Behram¹

Göksel Ataman²

Dila Okcu³

Abstract

Global changes in social, cultural and economic spheres and advances in technology and communication have made the world a global market where borders no longer exist. The importance of foreign investment has become undeniable with the emergence of the concept of foreign investment for developing economies. Due to its direct impact on the global market and its economy in transition, China is the focus of this research. The research aims to determine the interplay of variable factors influencing foreign direct investors and investment location choices with cultural distance and investment models, and to use the associated evaluation as a guide for investors. In this study, qualitative research methods are used to measure the impact of the variable factors that determine the hypotheses of the study on foreign direct investors and to evaluate the findings. In this study, designed with the technique of phenomenology, in-depth interview is used as the method of data collection and data analysis is done through descriptive analysis. All the research and interviews have revealed that FDI is very responsive to institutions and cultural distance. Moreover, agglomeration is the strongest determining factor for FDI in the Chinese market. The reason these factors encompass the sectoral aggregate are not the strongest factors is that agglomeration is the most important finding. This study is a useful guide for developed and developing countries as well as for the strategic plans of local and national institutions.

Keywords: Cultural Distance, Foreign Direct Investment, Multinational Companies, China

¹ Prof.Dr., T.C. Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F., Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, nihalkartaltepe@marmara.edu.tr, 0000-0003-2291-9117

² Prof.Dr., T.C. Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F., Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, gataman@marmara.edu.tr, 0000-0003-3234-7490

³ T.C: Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F., Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, dilaokcu@gmail.com, 0000-0003-0980-4286

Makale Gönderim Tarihi: 08.04.2023

Makale Kabul Tarihi: 03.07.2023

Özet

Doğrudan yabancı yatırımlar; ülkeler ve kurumlar arasındaki sosyal, kültürel, politik ve ekonomik etkileşimlerin daha gözle görünür hale gelmesine neden olmakla birlikte stratejik yapılanma kararları ve pazara ilişkin hedeflerin de temel belirleyicisi haline gelmişlerdir. Bu bağlamda bu çalışmanın amacı; kültürel uzaklık ve kurumlar değişkenlerinin, doğrudan yabancı yatırımlarda bölge ve yatırım modeli seçimi üzerindeki etkisini analiz etmektir. Özellikle pazara giriş yönteminin belirlenmesi aşamasında, uluslararası işletmelerin, kültür ve kültürel uzaklık kavramlarını dikkate almaları gerekmektedir. İlgili yazında; kültürel uzaklık ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında direkt ilişki tespit eden ya da yatırım türünün belirlenmesinde etkili olan kurumlar değişkenlerini veya diğer değişkenleri analiz eden çeşitli araştırmalar mevcuttur. Söz konusu araştırma ve çalışmalar dikkate alındığında, özellikle kültürel uzaklık açısından, doğrudan yatırım modelinin belirlenmesinde en yaygın olarak kullanılan yöntemlerin, tam mülkiyetli teşebbüs ve ortak girişim olduğu görülmektedir. Doğrudan yabancı yatırım kararlarını etkileyen tüm faktörler dikkate alındığında, kültürel uzaklığın yanı sıra; devlet müdahalesi, entelektüel sermaye haklarının korunması, yolsuzluk, sözleşmelerin yaptırım gücü gibi kurumlar değişkenlerinin de oldukça etkili olduğu görülmektedir. Öte yandan yığın etkisinin de yatırım kararları üzerinde yoğun bir etkisinin olduğunu söylemek mümkündür. Dünya ekonomisindeki etkinliği ve ticari ilişki içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelere yaptığı katkılar nedeni ile araştırmada hedef ülke olarak Çin seçilmiştir. Araştırma hipotezlerinde yer alan değişkenlerin, doğrudan yabancı yatırımcıların üzerindeki etkisini ölçmek ve bulguları değerlendirmek için nitel araştırma yöntemleri kullanılmıştır. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak derinlemesine mülakat yöntemi kullanılmış; veriler, tanımlayıcı analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. Gerçekleştirilen tüm mülakat ve analizler doğrultusunda; doğrudan yabancı yatırımların, kurumlar ve kültürel uzaklık değişkenlerinden etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan Çin pazarında, yığın etkisinin, doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki en belirleyici faktör olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmanın, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra yerel ve ulusal kurumların stratejik planları için katkı sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Çin, Kültürel Uzaklık, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Kurumlar.

INTRODUCTION

The cultural, political, social and economic changes from the end of 20th century have influenced countries and created a new order.

After the people and countries changed and evolved with the trends and values through these changes, the world became a single state with a single market. Consistent with the globalization of the world, the communication between countries has developed and the interaction between the economies has increased. This has not only increased international competition, but also the economic growth of countries, and the world has become a single market that is constantly evolving. The integration process between countries' economies has led to a foreign investment concept, which has become an important tool in terms of economic development and growth objectives. Foreign direct investment has become a part of the development and growth process of the countries. With the development of foreign direct investment, the social, cultural, political and economic interactions between countries and institutions have become visible and

they have become determinants of strategic structuring and market objectives. Cultural differences, political and economic conditions and institutional data are all important considerations for investors in terms of region selection and investment model choice.

China was chosen as a target country because of its importance to the global economy and its contribution to the developing countries with which it has commercial relationships with. The determining variable factors are assessed in this study and after studying Turkish multinational companies, this research has been developed for Turkish companies wishing to invest in China.

According to the World Bank, in 2014, the EU-28 accounted for 22.6%, the US for 22.3% and China for 13.3% (58.2% in total) of global GDP, measured by market exchange rates. In terms of purchasing power parity, the EU accounted for 17.1% of world GDP in 2014, the US for 15.9% and China for 16.6% (IMF World Economic Outlook, April 2016). According to Eurostat, in 2014 the EU-28 accounted for 15.5% of world imports and exports, the US for 16.6% and China for 13.5%, together accounting for 45.6% of world trade (European Commission, 2016).

The amount of foreign direct investment that flowed into Asia increased by 3.9% in 2018 compared to the previous year, reaching USD511.7 billion. The continent's share of global investment inflows was 39.4%. The number of mergers and acquisitions in developing Asia increased by 5.5% year-on-year, reaching USD 83.8 billion, with these mergers and acquisitions concentrated in the services sector. The countries with the highest FDI in Asia in 2018 were China (USD 139 billion), Hong Kong (USD 115.7 billion), Singapore (USD 77.6 billion), India (USD 42.3 billion) and Indonesia (USD 22 billion) (Turkish Ministry of Trade, 2019).

After 2005, it has been identified that the commercial activities with China have a significant impact on the economic data of developing countries. The most important factor in enabling developing countries to move from the development phase to the maturity phase is undoubtedly the two-way investment relationship with China. According to the data of Secretariat of Foreign Trade for the years between 2005 and 2010, the five countries among the G20 countries with the highest growth rate in bilateral trade with China are Brazil (33.4%), South Africa (28.7%), India (27%), Australia (26.3%) and Mexico (26%). It is no coincidence that this period has been a time of transition from the development phase to the maturity phase for developing countries. The fact that China's economy has reached the level of a transition economy as a

developed country shows that the reciprocal trade and investments made with China have significant importance for the countries' position in the global economy.

Turkey is aware of this fact and has accelerated in commercial relationships with China, but it has not yet reached sufficient levels in terms of direct investment. In 2019, the volume of trade with China reached USD 21 billion, and the target for 2050 is USD 100 billion. In line with these goals, eight agreements have been signed between China and Turkey and joint working groups have been established, such as Economic Cooperation, Silk Road Development and Contractor Ship Services. Joint steps such as the agreement on food safety, civil aviation cooperation, the export of Turkish tobacco to China and the facilitation of visa procedures have accelerated economic cooperation between the two countries during this period. A reciprocal Memorandum of Understanding has been signed in April 2011 for the joint working groups. Subsequently, two suitable locations in the Xinjiang-Uyghur Autonomous Region were identified and the region and sectors were introduced to investors. A currency swap agreement between the Central Banks of the two countries was signed in February 2012 and renewed in May 2019.

1. CULTURAL DISTANCE AND FOREIGN DIRECT INVESTMENTS

A. Cultural Distance

Culture, in its simplest form, is the information and accumulation system that enables perception, understanding, belief and practice. According to Hofstede (2001), culture is "the collective programming of the mind that separates the members of a society from other societies. People of different cultures represent the characteristics of their culture. Since corporate culture is affected by the culture of the society of the country in which the investment was made, the success of companies operating internationally depends on their ability to preserve the main characteristics of their own culture, as well as their ability to comply with cultural norms in external markets (Fatehi, 1996).

The cultural distance is defined as the degree of affinity between two countries (Liu et al., 2020) and the differences between the two countries in terms of values and means of communication (Wang et al., 2020). The concept of cultural distance is generally considered to be the differences between the cultures of countries and the extent of differences between the culture of the investor's country and the culture of the country being invested in. In addition to the

concept of culture, the concept of cultural distance is of great importance to international companies when determining their investments in new countries and strategies. The cultural differences affect the companies in level of decision-making and leadership complexity (Singh et al., 2019). In addition, cultural distance causes significant challenges for companies in acquiring and applying knowledge in new countries (Vaara et al., 2012).

As people of different cultures express their own culture through their different attitudes, behaviors, thoughts, values and manners, cultural differences arise between societies in terms of their values. Hofstede's (2001) has tackled the issue of culture in four different formats and has proved that countries differ within these formats. It is found that cultures dealt with in groups such as individualism-collectivism, power distance, uncertainty avoidance and masculinity-femininity, long-term and short-term orientation, indulgence-restraint, differ depending on the country. Hofstede's national cultural framework indicates the cultural distance of countries (Hofstede Insights, 2020). Hofstede's analysis elicits admiration from many scholars, however since the world is changing, information about cultural differences is increasing evenly (Minkov, 2018).

Kogut and Singh (1998) and Barmeka and Vermeulen (1997) have calculated the Cultural Distance Index. According to this index, countries with a low index are considered to have low cultural differences. Turkey and China are calculated as 2.15 in the Kogut and Singh Index and 3.59 in the Barmeka and Vermeulen Index. This value shows the large cultural distance between Turkey and China.

B. Institutions

Institutions generally describes contract enforcement in a location and the efficiency of problem solving by the courts, government intervention in commercial activities, protection of movable and immovable property and intellectual property rights, and the level of corruption in the bureaucracy and agglomeration. Locations with weak and inadequate institutions are areas that pose a risk to foreign direct investors.

Contract enforcement is one of the important elements that enable the long-term expansion of a country's economy (He, 2008). It is an important factor for companies to increase their investments, take risks and make long-term plans. High contract enforcement and problem

resolution are among the important factors that influence the investment decisions of foreign direct investors.

Government intervention is the invocation of the government by private sector investors over their labor disputes. In the economy, government intervention plays a crucial role in protecting private property rights. It is a secondary factor in weak and slow judicial and legal processes. In outdated legal procedures, government intervention is more of a secondary option.

Intellectual property rights are defined as intangible, information- and people-driven, experience-based, value-adding assets. The intellectual property rights of the companies are the real core competitiveness (Duan et al., 2020). This concept is an entity that creates corporate awareness and competitiveness.

Corruption is generally defined as the abuse of public power and private interests or profits (Ackerman, 1999). The impact of corruption on foreign investment could be related to indeterminacy due to corruption and prior knowledge. In addition, higher levels of corruption are observed in emerging economies and opportunism becomes correspondingly higher (Judge et al., 2011).

Agglomeration refers to a concentration of firms clustering. In this case, it is an advantage for investors. When companies continue their operations in one location, they lead to sectoral expansion with savings and benefits in their respective locations.

C. Foreign Direct Investment (FDI)

The concept of direct investment can be defined in many ways. Foreign direct investment as investment that brings with it the investor's technology, know-how, management knowledge, workforce, and control authority of investor with itself through purchasing an establishment, provide founding capital for a new establishment and/or participating in the capital of an existing establishment. In accordance with the OECD (Organization for Economic Co-Operation and Development) norms, foreign capital investment is defined as; '*the purpose of a person or an institution established in a country, to gain permanent economic benefit in another country*'.

According to international business research, companies' foreign investments are one of the most important decisions in their globalisation process (Dikova et al., 2017). Foreign direct investments are classified into different groups depending on their nature. These are divided

into four groups according to the ownership status of the investment, the position of the investment in the production chain, the purpose of the investment and some other variables.

The types of investment by ownership status are Joint Venture, Full-Ownership Enterprises, Mergers and Strategic Alliances. In joint ventures, one or more foreign investors go to other countries and set up a joint establishment with one or more local investors. In full ownership companies, one or more foreign investors go to another country and set up their own subsidiary there. The difference between the two forms is that in full ownership companies, no company from the country where the investment is made is involved in the investment of the branch. Mergers are referred to as company marriages and occur when two or more independent entities terminate their corporate existence and combine their knowledge, facilities, assets and capital under an independent structure to form a new company. Strategic alliances are two or more independent establishments merging their activities for reciprocal benefit and advantage competition, to share R&D activities, adapt to market conditions through proper timing, and gain advantages through the joint execution of production, supply, marketing and service activities. The most significant difference between strategic alliances and joint ventures is that the activities are continued without the need to establish a new subsidiary.

Investments aiming for the setting of new subsidiary are classified as Greenfield Investments, Brownfield Investments and Acquisitions. According to UNCTAD World Investment Report 1995 (UNCTAD, 2020), Greenfield investments are the type of investments where the subsidiaries set a new production facility instead of purchasing a production facility in the country that the investment is made in. In other words, it enables the investment to create a new establishment in the host country. Brownfield investments are a hybrid form of investment between Greenfield investments and acquisitions. In brownfield investments, the foreign capital comes in the form of purchases to make an early entrance to the market and benefit from the market shares of the local market. If the organisation of the local company is not sufficient for the foreign capital, they merge their own sources with the assets of the purchased company and establish a new establishment. Acquisitions are the type of structure where an appropriate establishment is bought in the market where the investment is made. Considered the easiest way to enter a new market, these methods are often used in FDI for reasons including: the technological infrastructure to be created and the fact that no time needs to be spent on R&D activities.

Investments are classified as horizontal and vertical depending on their place in the production chain. According to Hanson (2001), horizontal investment is used when there are problems that prevent trade, such as excessive transfer costs in international trade. Despite globalisation and liberal trade, as well as developments in technology, communications and transport, there are differences in producer prices and equipment among countries. Under such conditions, vertical investments are made, and the production system is divided into stages. Each stage is valued separately according to different producer prices and then relocated to countries where prices are lower. Costs are minimised by moving the capital-intensive stage to places with cheap capital and the labour-intensive stage to places with cheap labour.

Investment by purpose is discussed in four sections and variation is used as an investment motivation concept. The reasons for countries that make investments and attracting investment in line with purposes are summarized as being aimed at the market, efficiency, source and asset, as studies show (Loewendahl, 2001). Other studies (IMF-OECD, 2003) also define different methods such as reinvested earnings and transfer pricing. Reinvested earnings are the conversion into investment of the part of profits generated by foreign direct investment that is not distributed as dividends. Transfer pricing allows companies that have investments and establishments in more than one country to buy and sell products, semi-finished goods, services, information and technology between their establishments to increase their profits and determine prices in these transactions.

D. Cultural Distance & Foreign Direct Investment (FDI)

The effects of differences on the management of culturally diverse companies making international investments are examined and the negative and positive aspects are presented. In the studies conducted with groups from different cultures, it was assumed that cultural differences have a positive impact on performance, and it was concluded that cultural differences have a positive impact on management. In the study (Wang et al., 2020), it was found that multicultural companies have different beliefs, preferences, and worldviews and that these cultural differences understandably affect cross-border replications. It has been shown that groups with people from different cultures are more successful in developing a new point of view, new ideas and alternative solutions when evaluating problems than groups with people from similar cultures. Moreover, cultural distance is defined as one of the most important factors for the success and survival of cross-border investments (Decker, 2019).

The fact that cultural differences, which have a positive impact on executive performance, also have a positive impact on international joint ventures is an important issue that is emphasized. In international partnerships, the quality and extent of cultural differences are important for the success of the subsidiaries. According to the assessments (Barkema et al., 1997), a high level of cultural differences has a negative impact on the performance of the partnership. For instance, greater cultural distance leads to more resources (time, money) in researching consumer preferences in different countries (Wang et al., 2020) and the dissolution of the agreements occurs after the first decade due to the difficulties of cultural differences (Tower et al., 2019).

There are determining and effective factors for the emergence of cultural differences. These factors can have positive or negative effects. Although these effects represent risks for international companies, they can also be turned into opportunities if managed properly. If the cultural differences in the establishments are taken into consideration, the company strategies are built by pursuing these differences and examined in order to be turned into an advantage, the differences transform into competitive strength. Studies shows that cultural distance effects companies' creative innovation (López-Duarte et al., 2016). Creativity, solution orientedness, and cultural differences, which are proved to increase the problem-solving skills, can be considered as opportunities for companies. Cultural factors which come across as risks and opportunities are classified as: Economic life and class differences, differences in language and religion, conflict of conscious and value systems, education and cultural level differences, compatibility and gender differences.

In addition to the different cultures of countries, economic conditions and welfare levels also vary. Moreover, individuals in same country can also have different economic levels and they might lead to cultural diversification. Differences in economic life cause individuals to develop different pleasure and consumption habits, and as a result, create a cultural difference factor. Economic and class differences which are sociocultural factors are significantly important for international establishments when determining the marketing strategies.

In order to understand cultural familiarity, two types of measures of cultural distance are used in the literature: language and religion (Liu et al., 2020) Language, which is one of these cultural factors, is in a constant interaction with culture. Habits, expressions, joys, angers, and value judgment of a society are expressed through language and the cultural characteristics of a

society are defined with the language used. The cultural life, understanding of life, worldview and point of view of a society is expressed through their language and important parts of their cultures such as art and literature vary due to the differences in their languages. Due to this reason, it is important for the investment to be made, to gain the confidence of the management within both the market and the company. Religion, which is an important phenomenon in the development of common beliefs of people, directly affects human life, and therefore social life. Belief is an accumulation of perception and knowledge belonging to a certain part of the life of an individual. As the similarities between the beliefs of individuals increase, the cultural beliefs of a society strengthen accordingly. Therefore, it is inevitable for the religious principles to affect general rules of life and society, consequently the investments and strategies of a company. When the investment plans are being made, a society's beliefs, lives, customs and traditions, laws and regulations affected by religion should be taken into consideration and strategies for entering that market should be established accordingly.

Conscious and value systems are accumulations of behaviors which include different behaviors, rules and measurements that separate individuals and societies from each other. It creates the criteria for good and bad for societies. It determines the demands and preferences of individuals and societies. Besides, values can cause different understandings and interpretations in different societies. A behavior, which is acceptable in a society, might be an undesirable and judged behavior in another society. Companies should research the value systems of the countries in which they intend to invest, and they must define and develop their products in line with the values of these societies.

Factors of education and cultural level are the deepest and most important factor among all of the cultural factors. Education, which is in an interaction with all other factors, is a primary value that enables the others to be formed and mature. The effects of education and culture on markets are examined in time (Witkowski, 1998) and certain findings have been reached. It was found that older consumers pay more attention to the country where the product is manufactured when shopping; well-educated and high-income consumers pay less attention to information on cultural origin; consumers who have visited foreign countries or speak a foreign language pay less attention to cultural elements; and people living in border regions, who see foreign products as a threat to their own country's investments, pay more attention to cultural elements when shopping. The individuals who reach certain levels with concepts such as ethnocentrism and

patriotism are affected more by the image of country of origin, when purchasing. Accordingly, the establishments should evaluate this risk factor and set strategies to create opportunities.

The adaptation periods of societies to establishments and their services vary due to cultural differences. Consistent, determined and ambitious societies tend to adopt institutions for the long term, whereas societies that are detached from the past and the future, hungry for glory and focused only on the day are in an adoption cycle of shorter duration. Establishments should take the adoption differences in the countries that they plan to make investments in, in terms of both the intercompany' work strategy and the market management. They also need to set long term strategies and make their plans by taking these differences into consideration Another element that varies with cultural differences is the integrity of values and functions that are determined according to the genders in the societies. If organisations do not take sexual differences into account, discriminate between the sexes or consider one of the sexes to be inferior, they may be subject to legal or social pressure, which can lead to very risky situations. On the other hand, establishments that make accurate analysis on the prevailing cultures of societies and the roles that they have assigned on genders and set successful strategies as a result, can turn possible risks into opportunities.

Kogut and Singh (1998) define cultural distance as *'the level of cultural difference between the country that the companies are related to and the target countries*. Studies (Morosini, Shane & Singh, 1998) show that this distance has an impact on the construction of the corporate model in the country where the investment is made, the development of new products, managerial activities and approaches, the said differences such as procedures of managing subordinates, R&D and competitive environment analysis procedures generally depend on the intrinsic corporate and cultural environment of companies. For international establishments, the concept of culture, as well as the concept of cultural distance, is taken specifically into consideration, especially in the selection of methods for entering the market. In the study (Decker, 2019) shows that, when the cultural distance is high, the companies tended to choose a lower control entry model by Western Europe into Eastern Asia. Study of (Doherty, 1999) shows that, cultural distances have effects such as highlighting export and decreasing the production tendency in foreign markets. It was seen that, when there are less cultural distances, establishments prefer to engage in manufacturing in countries other than their own country. In the study of (Chang & Rosenweig, 2001), a reverse directional connection between cultural distance and control levels

were determined and it was seen that, when cultural distance increases, fully controlled methods for entering the market decreases and methods depending on cooperation are preferred, joint ventures and new investment are opted for instead of purchasing methods, and in cases of high sociocultural distance, joint ventures are preferred over purchases.

The study by Kim, Gaur & Mukherjee (2020) shows that cultural distance has a negative impact on the ownership decision, especially for inexperienced firms. In addition, studies (Morosini, 1998; Brouthers, 2001) show that, cooperating with local establishments in countries where the investments are made with joint ventures, accelerates the process for learning the market and cultural structure, and increase the market knowledge in a short period by decreasing uncertainties. This way, an investor who enters a foreign market would gain flexibility and decrease its potential losses related to the case of withdrawal from investment due to political and social reasons. When an establishment, which makes investments in a country with cultural distance, enters the market with a full ownership investment, it has to make transfers in order to set a management with a market experience, its information costs increase, structural erosions occur due to the inapplicability of company skills and information and these establishments become unsuccessful. On the other hand, sometimes, the purchasing method can also be preferred, in cases of high levels of cultural distance. It was also seen that there are positively resulted relations between cultural differences and purchasing performances in foreign markets. Significant benefits of purchasing a model establishment in a target market are, the easy access to a valuable market knowledge in a culturally distant country, learning, specialization, inter-establishment integration and increasing the performance of the new structure.

The management of cultural distance is an issue that should be given significant consideration by organisations. In the case of international investments, where cultural distances are an issue, the consideration of the communication factor is essential for the efficient performance of the group and the smooth and long-term sustainability of partnerships. Similarly, it is well known that one of the main communication problems in international organisations is cultural distance. Becoming an efficient factor and international establishments to reach long-term success, concepts of cultural distance should be evaluated in time and accurately and should be turned into opportunities with the right strategies. Integration, which is seen as an issue with different aspects, is one of the most important steps of gaining success in international partnerships. It was also stated in the studies (Li, 1999) that, the cultural distances negatively affect the

integration of senior management. Establishments become unsuccessful as a result of integration problems due to cultural distances and international mergers are coming to an end, to a large extent. During mergers, the priority is given to financial valuations and cultural distance factors are ignored. However, in order for the international mergers to become successful, cultural distances should be taken into consideration, integrated into the corporate culture and made a part of the organization. The conflicts between individuals and groups are inevitable in establishments with cultural distance. Examining and understanding the causes and processes of the conflict is very important in order to determine the dynamics at the individual and institutional level, and to enhance the personal development of employees by using managers in a more effective way. If these assessments are not made and the dynamics are not accurately managed, these factors resulting from cultural distances might not be turned into an advantage.

Regarding to relation between the cultural distance and foreign direct investment, the interaction relation and hypothesis of this research are;

- H₁: Cultural distance of the investee country has an effect on the FDI.
- H_{1a}: Cultural distance of the investee country has an effect on FDI location choices.
- H_{1b}: Cultural distance of the investee country has an effect on investment model choices.

E. Institutions & Foreign Direct Investment (FDI)

Foreign direct investments whose main goal is to increase the profit first have to increase the revenues and decrease raw material and labor costs. Due to this reason, the investors need to make changes in their methods according to the type and purpose of their investments, in line with the variables. When making their investments, they would like to invest in the countries that are suitable to their conditions and strategies. When assessing the suitability of foreign direct investments to a country, some factors should also be analyzed. In the research where the empirical studies that affect foreign direct investments are addressed (Kokko & Blomström, 1997) effective variable factors are mainly classified under the following: The size of the market and growth rate, economic and political stability, openness to foreign trade, cost and tax rates, foreign exchange rate, infrastructure and cultural proximity and customer preferences.

In the research and empirical study conducted (Julan, Lu & Zhigang, 2009), a direct relationship between cultural distance and foreign direct investments is set and institutions and effective variable factors are examined at the level of defining the investment types. When the detailed

calculation strategy and empirical research (Fung, Iizaka & Parker, 2002) and study (Duranton & Diego, 2004) are being considered, the most common methods for determining the direct investment model, considering the cultural distances, are full-ownership enterprises and joint ventures. Moreover, when all factors affecting the investments are considered, it is seen that the effect of institutions such as Government Intervention, Intellectual Property Rights, Corruption and Contract Enforcements, Agglomeration are more intense and effective on the investment, compared to other factors.

Contract Enforcement issues in studies on the effects of foreign investment dealt with many dimensions and obtained different results. The low contract enforcement (Dixit & Pyndick, 1994) causes the uncertainty. It also increases the cost and slows down investments in the entering process until uncertainty disappears and at the end market share decreases and investors withdraw from market. Besides, low contract enforcement (Monge & Naranjo, 2009) is effective on investor diversity and investment extent. Contract enforcement affects foreign investors differently from country to country and from sector to sector, so an approach can be made by considering the reactions to contract enforcement of investments and the countries to be invested (Aboal, Noya & Rius, 2014).

Regarding the relation between the contract enforcement and foreign direct investment, the interaction relation and hypothesis of this research are;

- H₂: Contract enforcement of the investee country has an effect on the FDI.
- H_{2a}: Contract enforcement of the investee country has an effect on FDI location choices.
- H_{2b}: Contract enforcement of the investee country has an effect on investment model choices.

The protection of intellectual property rights is the basic preoccupation of developed countries' investors. (Julan, Lu & Zhigang, 2009). For instance, the multinational companies of USA and EU have lots of unique production methods and organization charts that are in high technology, experience, and know-how investment as well. Therefore, the protection of these technologies and patents in the investing countries are so valuable for these companies.

Regarding to relation between the intellectual property rights and foreign direct investment, the interaction relation and hypothesis of this research are:

- H₃: The protection of intellectual property rights on the investee country has an effect on the FDI.

- H_{3a}: The intellectual property rights protection of the investee country has an effect on FDI location choices.

- H_{3b}: The protection of intellectual property rights has an effect on investment model choices. Government intervention is another factor of institutions that affects the foreign direct investors by different ways. The cultural distance of investors also affects their reactions on government intervention that is accepted for the interaction between cultural distance and foreign direct investments.

Regarding the relation between the government intervention and foreign direct investment, the interaction relation and hypothesis of this research are;

- H₄: Government intervention of the investee country has an effect on the FDI.
- H_{4a}: Government intervention of the investee country has an effect on FDI location choices.
- H_{4b}: Government intervention of the investee country has an effect on investment model choices.

Corruption is the factor of institution. Referring to research (Wei, 2000), the countries, have high corruption ratio, get less foreign direct investments. And also identified in research (Aizermann & Spiegel, 2002; Smarzynska & Wei, 2000), corruption affects the capital inflow, foreign direct investments and investment model choices.

Regarding to relation between the corruption and foreign direct investment, the interaction relation and hypothesis of this research are;

- H₅: Corruption of the investee country has an effect on the FDI.
- H_{5a}: Corruption of the investee country has an effect on FDI location choices.
- H_{5b}: Corruption of the investee country has an effect on investment model choices.

Agglomeration is the most effective factor on foreign direct investment and development of local trade on investing countries. Referring to research about agglomeration on different ways (Smith & Florida, 1994; Head et al., 1999), it is identified and proven that agglomeration affects the foreign direct investors positively on different ways, such as minimizing the risk factor of high cultural distance, sharing of know-how, technology, and labors between to investors, etc. Additionally, agglomeration has positive effects on foreign direct investment and investment model choices according to the research (Propriis et al., 2005; He, 2002, 2003; Guimaraes et al., 2000).

Regarding the relation between the agglomeration and foreign direct investment, the interaction relation and hypothesis of this research are;

- H₆: The agglomeration effect of the investee country has an effect on the FDI.
- H_{6a}: There is a relation between FDI location choice in foreign direct investment and agglomeration in investee country.
- H_{6b}: There is a relation between agglomeration of multinational companies in investee country and investment model choices.

F. Multinational Companies, Turkey & China Research

Global foreign direct investors have become an important element of economic growth and increased employment rate for investor countries. It is clearly seen from the country data; the foreign direct investments have created a balance in foreign trade of countries by increasing their export volumes and decrease their current deficits. In addition, since its positive effect on employment has a voice in international markets and promotion of the country, its effects and requirements have become indisputable. Even USA, which is the top country in the export of foreign direct investments, tries to develop new strategies and regulations to attract foreign investors in the country. In order to get a bigger share from the international investments and for the foreign establishments to increase their investments, the companies have determined strategic practices to attract investors and especially after 2000s, they have managed to attract foreign investors to their countries. During these periods, the investments made in developing countries exceeded 50% and positive economic and sociocultural changes and advances in macroeconomic level in these countries were clearly observed.

According to OECD data for 2019 year-end, total foreign direct investment in the world has almost reached USD 1.1 trillion. The foreign direct investments as a result of international expansion policy of China have caused an increase in production in China and this situation significantly increased China's exports. The export income of China was USD 6.8 billion in 1978 when the expansion process to foreign countries had not started yet, this ratio increased by 350 times to USD 2 trillion in 2016. Countries with the highest FDI in Asia in 2018 were China (USD 139 billion), Hong Kong (USD 115.7 billion), Singapore (USD 77.6 billion), India (USD 42.3 billion) and Indonesia (USD 22 billion) (TC. Ticaret Bakanlığı, 2019).

Countries that make and receive investment, go through certain stages during their development and evolution. Their successes in each stage carries them up to a higher level and they start to design technology, invest in markets, receive investments, and lead the market. These stages

are *Crawling, Maturity and Playmaking* (DEIK, 2013). *Playmaker* countries are innovative; they design technology, attract, and receive investment, are net exporters, financially deep, central in services and can be followed. *Maturity level*, is where the country can make foreign investments, is a leader in global markets and own international companies. China is in the limit of maturity and playmaker period. *Standing-up period* is where the foreign investment is attracted, the service sector is developed and exports are made, which Turkey is in. *Crawling period* is where the countries are agriculture based, has a low industry power and are not economically strong enough.

With the Turkish economy exceeding USD 1 billion in 2005, multinational Turkish companies have rapidly accelerated their investments and the total foreign investments of the country has exceeded USD 38.4 billion in 2018. The export amount realized from Turkey is USD 6 billion and the imports amount realized as USD 4.6 billion from these foreign direct investments in 2018. The 10.48% of these investments have been in Asian countries. In particular, the privatisation policy of the 2000s has increased domestic FDI and led to competition in the internal market, and companies have turned to foreign investment to make more profits, and thus a global vision has begun to emerge. With the foreign investments of multinational Turkish companies, an economic integration with the world has been established, and the government has made a set of corporate reforms to increase the investment and efficiency, taken certain measures and made regulations and stimulation programs. In addition, the foreign investments of Turkish companies have grown more steadily and rapidly, compared to the foreign direct investments made in Turkey.

For Turkey to reach the level of transition economy, Chinese market, and the model of investments in China are very important. Due to the scarcity of the current and updated guidance sources regarding this issue, the need to set source models for investors is inevitable. In order to establish a source model as a guide for investors, research on China has been reviewed and a literature review can be made.

THE METHODOLOGY OF RESEARCH

Within the scope of research, the determination of the interaction of the variable factors that affect foreign direct investors and the choice of location for the investments with the cultural distance and investment models, and the related assessment to be guiding the investors is aimed.

Qualitative research methods are used for this study conducted, to measure the effects of determinative variable factors in the hypotheses of study, to evaluate the findings on the direct foreign investors. In this study, which is designed with phenomenology technique, in-depth interview is used as a data collection method and the data analysis is made through descriptive analysis.

Since the individual and the society have a variable nature, it was thought that when examining related phenomena or events, understanding is more important than generalizing. In addition, the fact that qualitative approaches apprehend phenomena and ideas in depth is taken into consideration. Besides interviews with people, which may set examples for hypotheses, are made in depth, and the connections of constant and variable determinative factors in the search model are examined. Due to the scarcity of companies investing in China and insufficiency regarding the Chinese market, not all of the interviews are included in the research. Interviews made with companies/people who do or do not make investments in China but have knowledge of Chinese market and investments where in-depth comments are shared, are prioritized in data analysis section. Due to the insufficiency in the literature about the issue, extra importance is given to the in-depth perception of the opinions of people in the interviews.

Research data is collected through in-depth interviews and documented using the review method; interviews are transcribed and summarised and shared with those interviewed. The hypothesis of the research is evaluated by the descriptive analysis method. The issue is tackled by examining other documents and data and the research results are formed consequently.

2. ANALYSIS AND EVIDENCES

The findings arising from the evaluations and analysis of hypothesis within the framework of the research, which was developed with the purpose of providing guidance to the investors by identifying and assessing the interactions of cultural distance and investment models, and variable factors that have an impact on foreign direct investments and selection of region of investment are as follows:

EVIDENCES AS REGARDS OF INTERACTION WITH INVESTMENTS WHICH ARE AFFECTED BY FDI

A. Cultural Distance (H₁)

Cultural distance is identified as another important factor in this research. It has been identified that cultural distance has a direct impact on foreign direct investment. At the same time, the location choice and investment model of foreign direct investments are affected by cultural distance.

Even the fact that the agglomeration effect is the most powerful agent for FDI and cultural distance still has an undeniable direct influence on FDI choices. Investors who have large cultural distance are more apprehensive than investors who have less cultural distance. Investors having large cultural distance prefer risk-free and dependable investments. These kinds of investors are more likely to choose locations that have less cultural distance. Besides these facts, culturally distant FDI choose Joint Ventures because of solving problems in bureaucracy and the efficiency of the labor force. At the same time these kinds of investors prefer to invest into locations where multinational investors are more available. The locations where the same nationals are dominant are preferable.

Moreover, during the interviews with the investors, cultural distance and its' effects on the investments was investigated. As the basis of the research is China, the cultural distance to China was observed. In order to understand the cultural distance affect, Hofstede's cultural dimensions were used. During the interviews, power distance and collectivism were the two main dimensions, which were affecting the resemblance of the investee and investor country. In both cultures (investee and investor), the hierarchical structure plays an important role, and the occupants of the hierarchy are respected according to the level gained in the hierarchic steps. Because of materially and psychological society differences and the hierarchical structure; there is crack down in the society and interestingly it is accepted as ordinary. It is determined that the major cultural resemblance between the two societies is the power distance. In addition, power distance dimension is the main cause of this hierarchical structure. Another resemblance is the collectivism which is more powerful than individualism for these two societies. Even though this situation is not so obvious in Turkey as in China, still these two societies show familiarities. Even though these two societies show resemblance in hierarchy, the main difference can be observed in the psychology of the labor force. The Chinese labor respects more to the community will and if a swap in the working definition of the labor is necessary for the goodwill

of the community, the worker will swap as necessary. However, as for Turkish labor, the decision of the swap is determined by the small groups consisted of labors.

These two societies show resemblance in this dimension. However, there are important differences between these two societies in other dimensions, especially in uncertainty avoidance. The investors mentioned that, Turkish labor would like to hear clear answers to their questions and get clear information they require to execute their jobs. On the other hand, for Chinese labor there is always flexibility and uncertainty. Chinese labor has no expectation for the future. Because of this reason, Chinese investors will insistently ask questions about the same subject until they receive an accurate answer. It has been observed that a decision is made within a week time in Turkish companies where for the same subject Chinese companies can take the same decision in a month time. This is the main difference in cultural dimension.

Another difference was observed in Long-Short Term Orientation dimension. Chinese society is more long term oriented, submissive, tolerant, and thrifty. Even though some individuals in Turkey have the same characteristics, the community of China is more patient with respect to Turkish community.

Cultural distance was determined in Indulgence and Restraint dimension. It was clearly mentioned that Chinese society is a more restricted community. This restriction is considered normal as the normative situation is accepted by the community. The rules in a company are accepted as a must in Chinese community and right of initiative is accepted as a wrong behavior.

There are also differences in the dimension of Masculinity and Femininity dimension. Chinese community is a patriarchal community and for the sake of the family, a Chinese labor can travel distantly and live apart from their hometown and family. It can be clearly seen when the internal labor structure of the companies observed. Most of the labors are traveling from other provinces. These labors live the accommodation spaces that the company provides for the labors, and their only life is to work, eat and sleep. Their lifetime target is to work and save money for their families and for their future. Most of the investors highlighted the fact that people are mechanized in China, where all the work is dependent on the hand craftsmanship.

H₁ hypothesis, which states that cultural distance affects the type of investment and location choice of FDI, is supported.

The expressions are following as:

“...there is a high cultural difference and at the beginning we have difficulties during the adaptation.”

“...we have difficulties to understand their business process, for this reason we preferred the locations which have more multinational companies.”

“...The needs and expectations of the Chinese market are very different. They are culturally different from us. We partnered with a national investor to understand the domestic market and cultural differences.”

B. Contract Enforcement (H₂)

As a result of the research, even though contract enforcement has variable effects on investment, it does not have any influence on investments and choice of location.

While contract enforcement has positive effect on foreign direct investment when the cultural distance is greater, it has negative effect on foreign direct investment when the cultural distance is closer. The research about investment in China has shown that, when the cultural distance is closer, investors gain advantage from negative effect from lack of contracts and investors own market conditions are created.

The clearest example regarding this case is the investments culturally close in Hong Kong that established for quality controls and contract follow-up. There are corporations and buffer zones have been established by culturally where not closed to the Chinese local firms for ensuring the contract enforcement. These corporations have responsibility of control between sellers and receivers. In addition, another duty of these corporations is prosecution and approval of trade constitutions as regards of contract. The circumstances have negative effects on the investments when cultural distance is larger, there is a positive effect on the investments when cultural distance is not larger.

There is a similar effect on full ownership enterprises and joint ventures. Mostly, contract enforcement is a required factor for the full ownership enterprises; joint ventures are not affected by this variable. Even though, because of the research shows that contract enforcement has variable effects on cultural distance and investment models, this is a determinative factor for the location choice in investments. In these conditions, hypothesis H₄ is not mostly supported.

The following expressions that do not support the hypothesis as:

“..While choosing the investment model, to complying with the contracts was not important for us.”

“..Not to choose the aforementioned a location just because the enforcements are not true for us.”

“...We think it is more appropriate for us to invest in states where contracts are considered more seriously. However, it is not right to choose that state only for this reason, it should be evaluated together with many other factors.”

C. Intellectual Property (H₃)

As a result of the research, there is a positive relation between location choice of foreign direct investments and protection of intellectual property rights. Industries in the region with strict royalty regimes and better protection of intellectual property rights tend to attract more foreign investment. Also, full ownership enterprises have the same tendency. Solely, investors have different tendency regarding the evaluation criteria is cultural distance. Protection of intellectual property right has a positive determiner effect on foreign investment when the cultural distance is larger. Being that there is an oppositely effect on foreign investment when the cultural is not larger.

After examinations, Chinese approach for royalty legislation is more place emphasis on regulations of domestic market conditions than protection of international royalty rights. The foreign investors are obligated to obtain new royalty rights in accordance with Chinese legislation; by the reason of global royalty right is not recognized. Moreover, the firms have right to minor changes for the product that are royalty obtained in several developing industries. As a result of this situation has been seen that investors are culturally close usually use Chinese market for transferring intellectual property to their corporate and they have a function as a bridge to the investors culturally not close to Chinese market. The condition causes to reduce sensitivity for intellectual property and even rising of negative effect to industrial investment.

In the second part of hypothesis, while the protection of intellectual property has positive effect for the investors culturally distant, it has negative effect for the investors culturally close. Moreover, protection of intellectual property rights has positive minor effect for full ownership enterprises but considered not visible. Even though, variable of intellectual property is significant element for investors, still it is not the critical function for determining of investment model. In case, can be seen that hypothesis H₂ is considerably supported.

Accordingly, hypotheses are supported by the following expressions:

“...we made our investments Shanghai, Guangzhou where the rights protected.”

“...there is a potential customer in China; we are trying not to effect from imitators with changing our projects.”

“...intellectual capital rights has been more significant to prioritize and plan our investments region choice”

D. Government Intervention (H₄)

In accordance with the interviews, it has been determined that government intervention has a negative effect on the foreign direct investment choice that are culturally distant. As a contradiction of hypothesis, although government intervention is not a determining factor for the interviewed multinational Turkish investor companies but has a slightly negative effect.

Again, as a contradiction of hypothesis, which had been observed in conclusion, the government intervention in China does not have a positive effect on the culturally close investors. Accordingly, government intervention is not an important factor for the determination of foreign investment models basis on full ownership enterprises or joint ventures.

Government intervention, which is the first part of the hypothesis, has an effect on the foreign direct investors whether culturally distant or close, but it has been seen that this effect is not a determining factor for the investors. Even though there is an impact of cultural distance for determining of foreign investment models basis on full ownership enterprises or joint ventures, it is not a dominant factor. In this sense, it is possible to say that; hypothesis H₁ is considerably supported.

Supportive expressions are following as:

“...we are affected of government quotas and pricing, for this reason we withdrew from investments.”

“...we made a joint venture with a Chinese company in a low government effect location.”

“...although government interventions have an impact on investment and regional choices, not the key element in investment model choosing. Fully owned enterprises and joint ventures reactions against government intervention are formed in line with their cultural distances, those which are culturally distant are more hesitates.”

D. Corruption (H₅)

Another interesting result of the examination is corruption factor. Contrary to expectation, corruption has positive effect on foreign investment instead of negative. As a result of examination, corruption level is extremely high and apparently, foreign investments ensure the benefit rather than negative effects. Whereas full ownership or joint ventures are negatively affected without taking consideration of cultural distance.

As a result of hypothesis related to corruption, while the foreign investment has benefit by disturbance of corruption in Chinese market, the trade linkages with joint ventures or internal business activities are affected negatively by corruptions.

Even though interesting result of examination observed regarding corruption, it is not the main factor for investments and location choice. The hypothesis has variable effects on investments. Being that it is not the only factor on investment models and location choice. It has been determined that hypothesis H₃ mostly is not being supported.

With the following expressions of the hypothesis are not accepted:

“...Corruption is an ordinary situation for us.”

“... Either corruption exists or not, we decide to invest to the market.”

“... Doing joint business and operating in the domestic market in regions with high levels of corruption is very risky.”

E. Agglomeration (H₆)

In this research, agglomeration effect is mostly seen as considerably determinative variable. Culturally close or not, it has been identified that, agglomeration is one of the first determinative variable on investments.

Chinese market that developed with agglomeration which is caused by sectorial aggregation takes choice of location as the defining factor with the highest priority by culturally far or close all investors' point of view. The investment model of directly foreign investors, their sectors in choice of location and the state assignation of the agglomeration that belongs to their sectors is observed to have significant effect and a positive view. A positive interaction has been observed with the agglomeration of the multi-national companies of the country that is invested in and the "full ownership enterprises" of the foreign multi-national companies. On the other hand, while the agglomeration and the multinational entrepreneurs' have a negative interaction, they are not as condensed as the full ownership enterprises and do not occur as a determining variable. Also, for the directly foreign investors, forward agglomeration has a bigger effect than the backward agglomeration.

Examination and research show that agglomeration is generally one of the most common factors on foreign direct investments that have different cultural behaviors for determining of locations in Chinese market. Especially, industrial, and regional aggregations, which are created in China, are one of the first determinative effects for determination of location in investments.

Furthermore, examination shows that, even there are many advantages; no investors choose a location in China market without agglomeration occurred.

For instance, Sinxan-Uygur self-government territory, which depends on strategic plans between Turkish and Chinese governments, does not well liked enough by multinational Turkish companies as a consequence of lack of agglomeration. Even though this region has many advantages for Turkish investors for long-term duration, short-term market strategies are being done and they assume that it is advantageous to invest developed districts instead of letting the district start being developed. It is going to be mentioned about these negotiations related to an important details and related suggestions in upcoming chapters. It has been determined that hypothesis H₅ mostly is being supported strongly.

Some of the expressions that identified related with hypothesis acceptance:

“..we choose Shanghai, because other companies which are the same sector with us invested this city mostly.”

“..during choosing the location process, the most effective factor is to be closed power engine materials.”

“...Our investment was established in Hangzhou (Zhejiang Province). There was an export zone here for exporting companies. This was the most important factor in the selection of this place.”

CONCLUSION AND SUGGESTIONS

With the propensities of economic and commercial liberalization as a result of globalization, the level of free movement of capital and trade volumes increased on all over world economy. This effect has created competition among countries, and mainly identified the contribution of foreign direct investments on economies. Finance and technological inadequacies create negative effects on local investors in developing countries, whereas the flexible regulations and conditions, low labor cost and raw material supply conditions have turned into an advantage for the investors of developed countries that are competent on finance and technology.

The significant fact and importance of multinational direct investments of developed countries that have an important role on developed and transition economies are clearly observed with the advancement on technologies and the entry of managerial ‘know-how’ information inputs. In addition, developing countries keep away from foreign borrowing and short-term investments and tend to foreign direct investments in order to provide the capital for their

developments. This case is also a valid situation for China that switches to open market policy and economy from centrally planned economy.

In this study, the interaction of institutions and cultural distance with foreign direct investments, their effects on investments, have been discussed. This research focused on location choice in foreign direct investments, determined an investment model, and became a helpful guideline for investors. FDI's are so reactive to institutions and cultural distance is identified by all research and interviews. This research is an innovative study in point of the importance for institutions' developing process in developing and transition economies.

This research is focused on China's direct investors, searched institutions, and cultural distance effect because of the impact on Chinese Market place in world market and the financial interaction on developing countries' economies. The importance and impact of the institutions are determined especially for Turkish investors of multinational corporations who invest in Chinese different regions. In this study, Chinese Market information and interactions are presented for foreign investors. This study became a beneficial guideline for developed and developing countries and local and international institutions' strategic plans.

From the research, it has been clarified that, Asian investors are successful in solving the issues with the Chinese institutions by the help of their proximity of cultural distance, which leads the Asian investors to obtain a larger portion from the Chinese Market than their competitors such as USA and EU colleagues. It is an indisputable fact that, with the rapidly growing Chinese economy and the new coming investors, East Asian economies will be using the advantage of being culturally closer. The foreign direct investors, who are aware of this fact, are willing to enter Chinese market in JV form, and interestingly not only with the local Chinese companies but also with the East Asian investors.

As a result, agglomeration is the strongest indicator on foreign direct investors in Chinese Market. The reason of this factors, which comprise the sectorial aggregate, are not the strongest factors as agglomeration. In consequence of this research, the main differentiating indicator between these two approaches is explained as investors evaluation of Chinese Market still as a risk.

The reasons why multinational companies or relatively smaller foreign investors prefer lower risk, completed sectorial aggregation, less profit regions by comparison with other regions are

identified in this research. This fact provides the development for some Chinese Region but also it causes some regions to have almost any development. In addition, this led to a labor flow from less developed regions to developed regions and this made a fiscal cliff between people's welfare.

Additionally, none of the economic institutions has the significant impact of agglomeration effect on the location choice for foreign direct investment. However, other economic institutions also affect the direct foreign investments that are culturally different. During the determination process of the investment model for foreign direct investments, impacts of all the economic institutions must be observed. With the purposes of strategy construction, risk assessments and location choice, foreign direct investors will be helpful in observing these economic institutions.

Culturally distant investors are more sensitive to intellectual property rights protection and contract enforcement institutions. It can be easily clarified that these two institutions are less effecting factor for the culturally closer investors, which makes the trust issue less, but risk becomes proportionally high for the culturally distant investors. Especially Asian countries have an advantage of the contract enforcement by the cultural approximation.

Although corruption and government intervention seem to be the least determining factor due to the cultural distance factor, it leads to revert conclusions. Again, as for the culturally remote FDI trust and risk assessment are limited. Culturally remote FDI are tentatively approaching to government intervention and they resolve their issues by corruption, whereas culturally close investors are approaching the government intervention as the 'protecting hand'.

It can be clearly understood from all these factors that, culturally remote FDI approaches to Chinese market as a risky and unreliable market. The investors do not prefer to invest in long term and in short term, investors have propensity to make short term investments and are constantly observing economic situation of the market.

References

- Aboal D., Noya N. & Rius A. (2014) ‘Contract Enforcement and Investment: A Systematic Review of the Evidence, Department for International Development’, V.64, pp.322-338.
- Ackerman, S. R. (1999) ‘Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp.91.
- Aizenman, J. & Spiegel, M. M. (2002) ‘Institutional Efficiency, Monitoring Costs and the Investment Share of FDI’, NBER Working Paper, 9324.
- Barkema, Harry G., Shenkar, O., Vermeulen, F. & Bell, J. H. J. (1997) ‘Working abroad, Working with Others: How firms learn to operate international joint ventures’, Academy of Management Journal, V40(2), pp.426-442..
- Brouthers, K. D. & Lance, E. (2001) ‘Explaining the National Cultural Distance Paradox (Impact of National Culture on Corporations’ International Entry Mode Selection)’, Journal of International Business Studies, V.23.
- Chang, J. & Rosenzweig, P. M. (2001) ‘The Choice of Entry Mode in Sequential Foreign Direct Investment’, Strategic Management Journal V.22.
- Decker, J. C. (2019) ‘Relationship Between Cultural Distance and Entry Mode by Western European Multinational Enterprises into Eastern Asia’. Doctorate Thesis, Arizona: Grand Canyon University.
- Deichmann, J., Karidis, S. & Sayek, S. (2003) ‘Foreign Direct Investment in Turkey: Regional Determinants’, Applied Economics.
- DEİK – Strateji ve İş Geliştirme Müşavirliği (2013) ‘Dünya’da ve Türkiye’de Yurtdışı Doğrudan Yatırımlar, Yurtdışı Yatırımlar İş Konseyi’, İstanbul. www.deik.org.tr, (08.11.2020).
- DEİK, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, Kadir Has University (2014) ‘Değerlenen Amerikan Dolarına Rağmen Türk Şirketlerinin Yurtdışı Yatırımları Artmaya Devam Ediyor’, İstanbul. www.deik.org.tr, (11.11.2020).
- Dikova, D., Witteloostuijn, A.V. & Parker, S., (2017) ‘Capability, environment and internationalization fit, and financial and marketing performance of MNEs’ foreign subsidiaries’, Cross Cultural & Strategic Management V.24(3), pp. 405-435.

Dixit, A. K. & Pyndick, R. (1994) 'Investment Under Uncertainty', Princeton University Press, USA.

Doherty, A. M. (1999) 'Explaining International Retailers' Market Entry Mode Strategy: Internalization Theory, Agency Theory and The Importance of Information Asymmetry', The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, V.9.

Du, J., Lu, Y. & Zhigang, T. (2009) 'Institutions, Culture Distance, and FDI Location Choice: Evidence from China', Working Paper Series, Chinese University of Hong Kong, National University of Singapore.

Duan, Y., Huang L., Cheng H., Yang, L. & Ren, T., (2020) 'The moderating effect of cultural distance on the cross-border knowledge management and innovation quality of multinational corporations', Journal of Knowledge Management, V.15, pp.1-33.

Duranton, G. & Diego, P. (2004) 'Micro-foundations of Urban Agglomeration Economies', Handbook of Regional and Urban Economies.

Europe Commission. (2016) 'Joint Communication To The European Parliament And The Council, Elements For A New Eu Strategy On China', High Representative Of The Union For Foreign Affairs And Security Policy, pp.1-19.

Fatehi, K. (1996) 'International Management: A Cross-Cultural and Functional Perspective', NJ: Prentice Hall, USA.

Fung, Kwok-Chiu, Iizaka, H. & Parker, S. (2002) 'Determinants of US and Japanese Direct Investment in China', Journal of Comparative Economics.

Gao, T. (2005) 'Labor Quality and the Location of Foreign Direct Investment: Evidence from China', China Economic Review, V.16, pp.274-292.

Guimaraes, P., Figueiredo, O. & Woodward, D. (2000) 'Agglomeration and the Location of Foreign Direct Investment in Portugal', Journal of Urban Economics, V.47, pp.115-135.

Hanson, G. (2001) 'Should Countries Promote Foreign Direct Investment?', United Nations Conference on Trade and Development', Center for International Development Harvard University, G-24 Discussion Paper Series No.9. <http://unctad.org>, (10.11.2020).

Head, C. K., Ries, J. C. & Swenson, D. L. (1999) 'Attracting Foreign Manufacturing: Investment Promotion and Agglomeration', *Regional Science and Urban Economics*, V.29, pp.197-218.

He, C. (2003) 'Entry Mode and Location of Foreign Manufacturing Enterprises in China', *Eurasian Geography and Economics*, V.44, pp.443-461.

He, C. (2002) 'Information Costs, Agglomeration Economies and the Location of Foreign Direct Investment in China', *Regional Studies*, V.36, pp.1029-1036.

He, C. (2003) 'Location of Foreign Manufacturers in China: Agglomeration Economies and Country of Origin Effects', *Papers Regional Science*, V.82, pp.351-372.

He, X. (2008) 'Formal Contract Enforcement and Economic Development in Urban and Rural China', Paper prepared for NYU Conference on Law, Commerce and Development, NYU Law School, New York, pp.2.

Hofstede, G. (2001) 'Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations', Sage, Thousand Oaks, CA.

Hofstede, Insights (2020) 'The 6 Dimensions of National Culture', <https://www.hofstede-insights.com/models/national-culture/>, (12.11.2020)

IMF – OECD (2003) 'Foreign Direct Investment Statistics, How Countries Measure FDI 2001', International Monetary Fund Publication Services, Washington D.C. USA. <http://www.imf.org>, (11.11.2020).

Judge, W. Q., McNatt, D. B. & Xu, W. (2011) 'The antecedents and effects of national corruption: a meta-analysis', *Journal of World Business*, V.46(1), pp.93-103.

Kim, H. G., Gaur, A. S. & Mukherjee, D. (2020) 'Added cultural distance and ownership in crossborder acquisitions'. *Cross Cultural & Strategic Management* V.27(3), pp.487-510.

Kogut, B. & Singh, H. (1998) 'The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode', *Journal of International Business Studies*, V.19(3).

Kokko, A. & Blomström, M. (1997) 'Regional Integration and Foreign Direct Investment', NBER Working Paper Series, Cambridge.

Laulajainen, R. & Stafford, H. A. (1995) 'Corporate Geography: Business Location Principles and Cases', Kluwer Academic, Dordrecht.

Li, J. (1999) 'Leading Effective International Joint Venture Leadership Teams in China', *Journal of World Business*, V.34.

Liu, A., Lu, C. & Wang, Z. (2020) 'The roles of cultural and institutional distance in international trade: Evidence from China's trade with the Belt and Road countries', *China Economic Review* V.61, pp.1-17.

Loewendahl, H. & Loewendahl, E. E. (2001), Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct Investment Implications of EU Enlargement, European Network of Economic Policy Research Institutions, Working Paper No.8.

López-Duarte, C., González-Loureiro, M., Vidal-Suárez, M. M., & González-Díaz, B. (2016), 'International strategic alliances and national culture: Mapping the field and developing a research agenda', *Journal of World Business*, V.51(4), pp.511–524.

Minkov, M. (2018). 'A revision of Hofstede's model of national culture: old evidence and new data from 56 countries', *Cross Cultural & Strategic Management* V.25(2), pp.231-256

Monge-Naranjo, A. (2009) 'Entrepreneurship and Firm Heterogeneity with Limited Enforcement', *Annals of Finance*, V.5(3), pp.465-494.

Morosini, P., Shane, S. & Singh, H. (1998) 'National Cultural Distance and Cross-border Acquisition Performance', *Journal of International Business Studies*, V.29, pp.1.

Pelegriñ, A. (2003) 'Regional Distribution of Foreign Manufacturing Investment in Spain. Do Agglomeration Economies Matter?', Institut d'Economia de Barcelona, Spain.

Propriş, L. D., Driffield, N. & Menghinello, S. (2003) 'Local Industrial Systems and the Location of FDI in Italy', *International Journal of the Economics of Business*, V.12, pp.105-121.

Singh, D., Patnaik, C., Lee, J.Y. and Gaur, A.S. (2019), 'Subsidiary staffing, cultural friction, and subsidiary performance: evidence from Korean subsidiaries in 63 countries', *Human Resource Management*, Vol. 58 No. 2, pp. 219-234.

Smarzynska, B. & Kande Wei, S. J. (2000) 'Corruption and Composition of Foreign Direct Investment', NBER Working Paper 7969.

Smith, D. F. & Florida, R. (1994) 'Agglomeration and Industrial Location: An Econometric Analysis of Japanese-affiliated Manufacturing Establishment in Automotive-related Industries', Journal of Urban Economics, V.36, pp.23-41.

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2019) 'Türkiye'nin Yurtdışı Yatırımları' Yurtdışı Yatırım Raporu, pp.1-43.

Tower, A.P., Hewett, K., Fenik, A.P. (2019) 'The Role of Cultural Distance Across Quantiles of International Joint Venture Longevity', Journal of International Marketing, V.27(4), pp.3-21

TUIK. (2020). 'Türkiye-Çin Halk Cumhuriyeti Ekonomik İlişkileri'. <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-cin-halk-cumhuriyeti-ekonomik-iliskileri.tr.mfa> (9.11.2020).

UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org>, (12.11.2020).

Vaara, E., Sarala, R., Stahl, G. K. & Björkman, I. (2012) 'The impact of organizational and national cultural differences on social conflict and knowledge transfer in international acquisitions', Journal of Management Studies, V.49(1), pp.1-27.

Wang, Y., Zheng, B., Kamal, M. A. & Ulah, A. (2020) 'The influence of cultural and institutional distance on China's OFDI efficiency: fresh evidence from stochastic frontier gravity model', International Journal of Emerging Markets', V.15, pp.1-22.

Wang, Y., Yang, A. & Yasar, M. (2020) 'A Multilevel investigation into the effect of cultural distance on bilateral trade: The roles of product type and uncertainty avoidance', Canadian Journal of Administrative Science, V.10, pp.1-18.

Wang, Z., Zhou, B. & Horsburgh, S. (2020) 'Cultural Distance and Cross-Border Replication of China Multinational Corporations'. Forum for Social Economics, pp.1-23

Wei, C. S. J. (2000) 'Composition of Capital Flows and Currency Crises', The World Bank Research Working Paper Series, 2429.

Witkowski, T. H. (1998) 'Consumer Ethnocentrism in Two Emerging Market: Determinants and Predictive Validity', Advances in Consumer Research.

Yavan, N. (2006) 'Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımların Lokasyon Seçimi', Doctorate Thesis, Istanbul: Ankara University SBE İktisadi Araştırmalar Vakfı.

AN INTERDISCIPLINARY REVIEW ABOUT RATIONALITY ON DECISION MAKING PROCESS

KARAR VERME SÜRECİNDEKİ RASYONELLİK ÜZERİNE DİSİPLİNLER ARASI BİR DERLEME

Didem Kayalidereden¹

Öz

Uzun yıllar boyunca “Rasyonel Seçim Teorisi” akademik çevrelerde özellikle davranışsal finans analizi için başvurulan bir yöntem gibi tanınsa da aslında pek çok disiplin tarafından kullanılmaktadır. Hatta bilimsel çalışmaların çoğunun temelinde “rasyonel davranış” temel varsayım olarak yer alır. Bu varsayımın arkasında yer alan en güçlü araçlardan biri olan Rasyonel Seçim Teorisi, sosyal bilimlerde, insan davranışından yola çıkarak daha büyük bir sosyal olguyu anlamlandırmak için kurgulanmış pek çok teorinin çerçevesini çizen yaklaşım olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada, bilimsel araştırma yapanların bakış açılarının gelişmesine yardımcı olacağı düşünülerek, geçirdiği evrimi de kapsayacak şekilde derinlemesine irdelenmiştir. Rasyonelliğin hem beslediği hem de beslendiği alanların kesişimleri olmasına rağmen her bir disiplinde birbirinden farklı olduğunu göstermek ve bu alanların genişletilmesine katkı sağlamak bu çalışmanın diğer bir gündemidir. Bu çalışmanın sonucu olarak Rasyonel Seçim Teorisinin başlangıçta gerçeği tam olarak yansıtmayan bir “rasyonellik” tanımı içermesi iddiasından yola çıkılarak, dört temel sosyal bilim (İktisat, Sosyoloji, Siyaset Bilimi ve Antropoloji) sayesinde değişim geçirmiş olduğu tespit edilmektedir. Ayrıca davranış alanındaki deneysel gelişmelerin bu teorinin yeni bakış açılarıyla ele alınmasına sebep olacağı düşünülmektedir. Söz konusu çalışmalarda rasyonelliği varsayım olarak kullanacak olan araştırmacılar için bir derleme sağlamak bu çalışmanın diğer bir amacı olup belirli aralıklarla konunun güncellenmesi hedeflenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Finans, Karar Verme, Rasyonel Seçim Teorisi, Homo-economicus, Faydacılık

JEL Sınıflandırılması: C91, D81, Z13

Abstract

For many decades, in academic circles "Rational Choice Theory" has been recognized as a method for the analysis of behavioral finance, but it is actually used by many disciplines. In fact, "rational behavior" is the basic assumption on the basis of most scientific studies. RCT, which is one of the most powerful tools behind this assumption, is accepted as the approach that draws the framework of many theories in social sciences, which are designed to make sense of a larger social phenomenon based on human behavior. In this study, RCT has been examined in depth, including its evolution, with the thought that it will help those who do scientific research to develop their scientific perspectives. Another agenda of this study is to show that rationality is

¹ Dr. Öğretim Üyesi, T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi, İ.İ.B.F., Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, d.kayalidereden@iku.edu.tr, 0000-0002-0549-7242

different from each other in each discipline despite the intersections of the fields that it both feeds and nourishes and to contribute to the expansion of these fields. As a result of this study, it is determined that RCT has undergone a transformation, starting from the fact that it initially included a definition of "rationality" that did not fully reflect the truth, thanks to the four basic social sciences (Economics, Sociology, Political Science and Anthropology) mentioned throughout the study. It is thought that the developments in the field of experimental behavior will cause this subject to be handled with new perspectives. It is also aimed to provide a compilation for researchers who will use rationality as a hypothesis in these studies, and it is aimed to update this study at regular intervals.

Keywords: Finance, Decision Making, Rational Choice Theory, Homo-Economicus, Utilitarianizm

JEL Classification: C91, D81, Z13

Giriş

Bu çalışmada öncelikle, Rasyonel Seçim Teorisi'nin (RST) 18.yüzyıldan günümüze kadar olan yolculuğu ele alınmış ve "rasyonel" davranış tanımı ve bu konudaki farklı görüşlere yer verilmiştir. Daha sonra; RSTnin iki ucunu temsil eden tam rasyonalite ve sosyal rasyonalite şekilleri, teorinin boyutları, rasyonalite varsayımları, rasyonel seçimin aşamaları ve bireycilik akımı detaylandırılmıştır. Sonraki bölümde ise; teorinin geçirdiği evrim multi-disipliner bakış açısıyla incelenmiş ve "Homo Economicus" kavramı üzerinde durulmuştur. Sonuç kısmında teorinin günümüzde geldiği nokta anlatılmıştır. Çalışmanın genelinde "insan her zaman rasyonel mi hareket eder?" sorusuna cevap aranmış ve davranışı etkileyen alışkanlık, öykünme veya toplumsal sınırlar gibi kısıtların teoriye olan etkisi açıklanmıştır. Bu çerçevede, davranışsal finans kapsamında ele alınan "homo economicus"un yetersiz kalması nedeniyle ortaya atılan "sınırlı rasyonel davranış" modeli ve iki alt kuram; "Oyun Teorisi" ve "Alışveriş Kuramı" da teorinin çıktıkları olarak ortaya konulmuştur.

Rasyonellik kavramına sözlük anlamı olarak bakarsak "Akla uygun, aklın kurallarına dayanan, ölçülü, ussal, hesaplı" cevabına erişiriz (Türk Dil Kurumu, 2006). Sınırlı kaynakların olduğu dünyamızda, bireyin motivasyonunun "benci" davranmaya güdülenmesi olduğu ve herhangi bir hedefe ulaşırken izlediği yolun bilinçli ve mantık süzgecinden geçirerek yaptığı seçimler ile kat edildiği varsayımı üzerine kurulu bu teori, köklerini birçok iktisatçıların çalışmalarından almaktadır. Yani "insanın kendisi için en fazla faydayı veya en yüksek memnuniyeti, en az acı, kayıp veya ceza olan alternatifler arasından seçeceği durum rasyonel seçimi yaptığı durumdur" temel varsayımını ispatlamaya çalışır. Bu varsayım sadece birey davranışı boyutundan öteye taşınarak daha büyük sosyal olayların açıklanması için de kullanılmıştır. Bu snedenle RST, sosyal bilimlerin birçok alt disiplininin konusu haline gelmiştir. Üstelik sosyal bilimlerin modellenebilir ve ispatlanabilir pozitif bilimler olarak görülmeye başlaması da söz konusu hale gelmiştir.

Rafael Wittek'e göre Yapısal İşlevci Teori ve Kültürel Teoriler ile birlikte RST, sosyal bilimlerin en önemli 3 temel üst kuramından biridir. Sosyal bir olguyu kurallar kapsamında açıklamaya çalışırken "rasyonel" olarak var sayılan bir takım davranış kalıpları olduğu anlaşılmaktadır. İşte bu nokta RST'nin en çok eleştiri aldığı boyutlarından biridir. Çünkü davranışı belirleyen bazı başka faktörler de bulunmaktadır. "Herhangi bir etki kişide her durumda aynı tepkiyi doğurur" diyemememizin nedenleri Wittek'e göre; kişisel tercihler; kişisel anlık değişebilir, inançlar; kişisel dini veya batıl inançlar, toplumsal inanışlar ve her türlü kısıt veya caydırıcı faktörlerdir (Wittek, 2013).

1. Literatür Taraması

Rasyonel Seçim Teorisini incelemek için önce Utilitarianism yani Faydacılık akımından bahsetmek gerekmektedir. Jeremy Bentham bu akımın öncülerinden olup davranışın sebebini iki unsura indirgemeye çalışmıştır. "Haz" ve zıddı olan "acı". Fransız İhtilali gibi dünya sahnesinin yeniden şekillendiği bir dönemde yaşamış olan Bentham, bireyden yola çıkarak herkesin eşit olduğu bir dünyada sosyal kurumların daha doğru nasıl işleyeceği konusunda çalışmalar yapmıştır. kafa yormuştur. Hatta daha sonra iktisat alanında da bu akımın etkileri görülmüş ve toplam fayda, marjinal fayda gibi kavramlar Bentham'dan ilham alınarak ortaya çıkmıştır. Bu tespite göre, fayda sağlayacak yönde karar alma konusunda varsayımsal tartışmaların ilk ortaya çıkışı RST'den çok önce yani 1700'lere dayanmaktadır. Hatta daha da geriye giderek 1651'de Thomas Hobbes'un çalışmalarını da bu çerçevede incelemek mümkündür. Politika disiplininin en eski kaynaklarından biri olarak kabul edilen "Leviathan" isimli eserinde Hobbes "politik kurumların temel fonksiyonlarının bireylerin seçimleri ile şekillendiğini" iddia etmiştir ve birey davranışının sosyal davranışları açıklamada kullanılması bu çalışmadan sonra görülmektedir (Oppenheimer, 2008, s. 3). Fakat Fransız İhtilalinden sonraki dönemde yaşanan politik ortamı anlamlandırma çalışmaları, toplumsal davranışın kaynağının bireyde aranmasına sebep olmuştur. Çünkü toplumsal hareketlerin iktisadi alandaki yansımaları ve 1. Sanayi Devrimi bu dönemin belli başlı olaylarındadır. Bentham'dan sonra John Stuart Mill bu akımı bir sonraki aşamaya taşımıştır ve eğitim ve kurumsallık ile bireyin toplumu daha iyi hale getirecek katkılar sağlayan kararlar vermesinin mümkün olduğunu iddia etmiştir. Aynı dönemde Adam Smith "Ulusların Zenginliği" kitabında bireysel faydanın artırılmasına dayanan davranışı, bireysel fayda ile topluluğun yararının nasıl iç içe olduğunu, liberal toplumu, sistematik toplumsal davranışları ve özgürlüğü anlatmaktadır. Fakat bu konuda

Adam Smith'in yanlış anlaşıldığına dair akademisyenler iki kampa ayrılmıştır. Örneğin Amartya Sen, Adam Smith'in liberal olmadığını savunan kesimden biri olarak konuyu başka bir bakış açısıyla yorumlamaktadır. Smith'in Ahlaki Duygular Kuramı (The Theory of Moral Sentiments) adlı eserinin refah ekonomisi konusundaki asıl görüşlerini ortaya koyduğunu iddia etmiştir. Sen, Smith'in birey davranışını fayda-haz odaklı olarak değil genel kapsamda incelediğini savunmuştur (Levent, 2017).

Birinci Sanayi Devrimi sonrasında ortaya çıkan finansal özgürlük kavramı ve paranın bireyin motivasyonunda en önde gelen etkenlerden olması iddiası, iktisadi teorisyenlerin incelemelerini sosyal bilimlere de uygulanması sonucunu doğurmuştur. Pareto, faydacı yaklaşımı varsayımsal olarak bile kişiler arasında kıyaslama yapmamakla eleştirmiş ve bu eleştiri nedeniyle 19. Yüzyılın sonlarında bireylerin eşit olduğu dünyada motivasyonu haz ve acı kavramlarına bağlayan faydacılık akımı kan kaybetmeye başlamıştır. Fakat bu eleştirilerin çıktısı olan Pareto Optimality (Pareto Verimliliği) kuramı günümüzde de etkin bir şekilde kullanılmaktadır (Oppenheimer, 2008, s. 12). Neo-klasik akımın savunucusu olan Vilfredo Pareto tarafından ortaya atılan Pareto Verimliliği kuramını kısaca bir kişinin başkası aleyhine bir şey yapmadan fayda sağlayamaması durumu olarak açıklamak mümkündür. Çok bilinen şekliyle 80/20 kuralı olarak ifade edilen bu kurama göre bir topluluk içindeki varlıkların %80 'inin sahipleri o topluluğun nüfusunun %20 'si kadar kişidir.

Amartya Sen Pareto Verimliliği Kuramını da eleştirenler arasında ismi en çok telaffuz edilen teorisyenlerden biri olmuştur. "Resources, Values And Development" adlı eserinde Sen; "pareto verimliliğinden çıkarılacak sonuç, bir kişinin daha iyi duruma gelmesinin başka birilerinin durumunu daha kötü hale getirmeden mümkün olmayacağıdır. Fakat günümüzde sürekli yoksulluk çeken bir grup varken bunların durumunda iyileştirme için zenginlerin yaşadıkları hazdan taviz vermesi tam olarak pareto verimliliği ile açıklanamaz." diyerek iddiasını savunmuştur. Çünkü kaynak dağılımındaki etkinliği eleştirmekte ve bunu liberalizm ile çelişki olarak nitelendirerek seçim teorisine başka bir yön vermektedir (Sen, 1997, s. 95).

Pareto Verimliliği daha sonraki yıllarda ortaya çıkan ve Seçim Teorisinin en çok bilinen alt kuramlarının biri olan Oyun Teorisi ile yakinen ilişkilidir. Oyun Teorisinde bireyin başarısının veya mutluluğunun başkalarının yaptığı seçimlere de bağlı olduğu temel varsayımı söz konusudur. Bu teori, yapılan seçimlerin matematiksel olarak incelemesine dayalı bir kuramdır. Bu teori ile RST arasındaki bağlantı, Oyun Teorisinde bir oyuncunun kazancının diğer

oyuncunun kaybı olduğu şeklindeki varsayımın benzer olmasıdır. Her ne kadar Oyun Teorisinde oyuncuların ortak kazanç için iş birliğine gidebildiği senaryolar olsa da teori rekabete dayanmaktadır. Bu nedenle Pareto Verimliliği ile ilişkilendirilmektedir (Arslan & Çetin, 2021).

Neo-klasik akımın öncülerinden Max Weber, 1920’lerde bireyin seçimlerindeki rasyonel ve irrasyonel elementler ve bunların sonuçları hakkında güçlü bir çalışma yapmıştır. Geleneksel davranışın ötesinde alışkanlıkla yapılan davranışlar, duygusal davranışlar gibi mantık ile açıklamanın mümkün olmadığı davranış kalıplarından bahsetmiştir. Bu kavramlar Talcott Parsons’u etkilemiş ve 1930’larda sosyoloji disiplinine kalıcı katkılar yapmasına sebep olmuştur (Çamlı, 2020).

Antropolojik açıdan bakıldığında ise 1920’lerden itibaren Bronislaw Malinowski ve Marcel Mauss sosyal değiş-tokuş’un yani fikri alışverişin toplumsal zorunluluklar çerçevesinde ve karşılıklılık ilkesi kapsamında yürüdüğünü ileri sürmüşlerdir. (Scott, 2000).

RST bu dönemlerden çok sonra, 20. Yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkmıştır. Dünya bu arada iki büyük savaş ve endüstri 2.0 dönemini yaşamıştır. Sosyologların, siyaset bilimcilerin ve iktisatçıların odaklandığı konular da bu paralelde gelişme göstermiştir. 1960’lara gelindiğinde George Homans davranışçı psikolojiye dayanarak bu konudan bahsetmeye başlayan ilk bilim insanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Kendisi literatürde Alışveriş Kuramı’nın kurucusu olarak tanınmaktadır. Neo-klasik ekolün en önemli isimlerinden Elton Mayo ile beraber yaptıkları insan davranışı ve toplumsal davranış üzerine çalışmalarıyla ismini duyurmuştur. Bu çalışmalardan sonra Blau ile toplumsal davranış tanımlamaya çalışırken şöyle bir sonuca ulaşmıştır. “Toplumsal davranış en az iki bireyin olduğu soyut veya somut bir maliyeti olan az veya çok ödüle ulaşmak için gerçekleştirilen ölçülebilir bir alışveriş sistemidir”. Homans kuramında birçok önerme ile çalışmış olup rasyonellik önermesini şöyle ifade etmektedir. “Birey iki seçenekli bir durumlar karşılaştığında, kendi algılayabildiği kadarıyla en yakın olasılık ile değeri en yüksek gibi gelen sonucun çarpılması sonucunda en yüksek değeri çıkaracağını düşündüğü seçenekten ilerler.”. 1970 ‘lerde James Coleman’ın bu konuya “sosyal sermaye” açılımı getirerek eğitime katılımı açıklarken RST’yi anlattığı çalışması akademik camiada yeni bir tartışma başlatmıştır (Johnson, 2008).

RSTnin yukarıda bahsedilen varsayımlardan ayrıştığı söylem, bireyin davranışının ölçülebilir ve tüm şartlar oluşturulduğunda tahmin edilebilir olduğunu ileri sürmesidir. Günümüzde ise

Sınırlı Seçim – Sınırlı Rasyonalite kavramı daha çok itibar gören bir açıklama olarak teorinin geldiği noktada karşımıza çıkmaktadır. Herbert Simon tarafından ortaya atılan ve geliştirilerek günümüze gelen Sınırlı Rasyonalite kuramına göre rasyonalitenin; risk, maliyette belirsizlik, alternatifler hakkında sınırlı bilgi sahibi olmak, maliyetin kompleks yapısı gibi kısıtları vardır (Simon, 1972, s. 166).

2. Teorinin Gelişimi ve Değişimi

RST'nin kapsamında, günümüze kadar yapılan araştırmalar ve ortaya konulan kuramlarda birtakım değişiklikler olmuştur. RST'nin ortaya çıkış şekli ince (thin) versiyonu olarak nitelendirilmektedir. Bu dönemdeki RST varsayımına göre; birey kararlarını herhangi bir sınırlamaya tabi olmadan en yüksek düzeyde fayda sağlayacak şekilde almaktadır. Ayrıca birey, kararlarını alırken gereken tüm bilgilere sahiptir. Son olarak bireyin fayda-maliyet analizini doğru bir şekilde yapabilmesine engel olacak herhangi bir kısıtı bulunmamaktadır.

Ancak zaman içerisinde RST ile ilgili geliştirilen kuramlarla bireylerin kararlarında psikolojik ve sosyolojik etmenlerin de önemli olduğu ve bu unsurların bireyin kararlarını sınırladığı görüşü ortaya atılmıştır. Mevcut RST'nin gerçek hayatla uyumlu hale getirilebilmesi için RST'nin kalın (thick) olarak nitelendirilen versiyonu geliştirilmiştir.

İnce ve kalın versiyon arasındaki farkları Wittek 3 boyutta değerlendirmiştir (Wittek, 2013)

- Rasyonalite Boyutu
- Tercih Boyutu
- Bireycilik Boyutu

2.1.Rasyonalite Boyutu

Rasyonalite, bireyin belirlediği alternatifler arasından kendi faydasını en üst seviyeye çıkaracak şekilde seçim yapması olarak tanımlanmıştır. Birey seçim yaparken elindeki bilgileri ve kısıtlarını değerlendirip ve kendisi için en iyi olanı seçmektedir. Simon'a göre rasyonalite, insan davranışlarının amaca veya hedefe yönelik olduğunu göstermektedir ve insan eylemini hayvansı davranışlardan ayırmaktadır (Ünnü, 2014).

Birey amacını belirledikten sonra bu amaca uygun şekilde refahını veya mutluluğunu maksimize edecek kararlar almaktadır. Bireyin verdiği karar yanlış olabilir fakat bu rasyonel olup olmadığı ile ilgili değildir. Rasyonel insan, duygusallıktan arınmış bir şekilde, gerekli tüm

bilgiye sahip olarak fayda ve maliyet analizini mükemmel şekilde yaparak ideal karara ulaşan insan olarak tanımlanmıştır (Karagül, 2018).

Bireyin rasyonel seçim analizinde önemli unsurları Green şu şekilde belirtmiştir (Green, 2002).

- Karar için öncelikle değerlendirilecek alternatiflerin belirlenmesi gereklidir.
- Bireyin kararını etkileyecek kısıtlar mevcuttur. Mikro ve makroekonomide en önemli kısıtlardan biri bütçe kısıtıdır. Bireylerin gelirlerinden fazlasını harcayamamaları satın alma kararlarını etkiler. Bütçe kısıtı kümülatif bir kavramdır.
- Bireyin çevresindeki koşulların dikkate alınması gerekir, çevreyle ilgili varsayımlar seçimleri etkiler. Örneğin alım satımının yapılacağı pazarda satılabilecek toplam ürün miktarı satın alma kararını etkiler.
- Bireylerin seçimlerinin diğer bireylerin seçimleriyle optimizasyonu, dengeyi meydana getirir. Denge durumunda alıcının belli bir fiyattan almak istediği ürünün miktarı, satıcının aynı fiyattan satmak istediği miktara eşit olur. Denge RSTnin yapı taşlarından biridir. Denge yoksa kararsızlık ve belirsizlik söz konusudur. Denge sadece ekonomi alanında değil uluslararası ilişkiler, sosyolojide de büyük önem taşımaktadır.
- Rasyonel seçim modelindeki dengenin gerçek hayatta da uygulanabildiği görülmektedir. Modele göre piyasadaki fiyat değişimlerinin nedenleri incelendiğinde denge unsurları ile örtüştüğü görülmektedir.

RST ‘den etkilenecek geliştirilen prensipler şu şekildedir (Şentürk & Fındık, 2014).

Beklenen Fayda Prensibi: İnsanlar bir risk ya da belirsizlik durumunda karşılıklarına çıkan alternatifleri onlardan gelecek yararları karşılaştırarak değerlendirirler.

Bu prensip şu varsayımlara dayanır:

- **İnsanlar amaçlarıyla ilgili alternatifleri objektif olarak değerlendirir**
- **“Çok, azdan iyidir” varsayımına göre alternatiflerden fazla fayda sağlayan, daha az fayda sağlayana tercih edilir.**
- **Tutarlılık varsayımına göre A,B’den , B de C’den fazla fayda sağlıyorsa A ile C arasında da A seçilecektir.**
- **Bu varsayımlara göre alternatiflerin faydaları hesaplanır ve amaca uygun olan seçilir.**

Üssel İndirgeme Prensibi: İnsanların seçimlerine konu olacak alternatifler farklı zamanlarda gerçekleşebilir bu durumda gelecekteki sonuçların rasyonel değerlendirilmesi için iki alternatif arasındaki zaman farkı dikkate alınır.

RSTnin ortaya atılmasından günümüze kadar ince versiyonundan kalın versiyonuna kadar farklı versiyonları tartışılmıştır. Rasyonelite bu iki uç arasında tam rasyonelite ve sosyal rasyonelite olarak ikiye ayrılır.

2.1.1. Tam Rasyonalite

Witteck, RST'nin ince(thin) versiyonunun bireylerin tam rasyonel olduklarını varsaydığını belirtmiştir. Tam rasyonaliteye göre, bireyler tüm karar alternatifleri, alternatiflerin çıktıları ve sonuçları ile ilgili bilgi sahibidir ve bu bilgiyi değerlendirmelerinde herhangi bir bilişsel kısıtları yoktur. Bireylerin kararlarını, yaptıkları fayda maliyet hesaplamalarına dayandırdıkları ve en yüksek faydayı sağlayacak alternatifi seçtikleri kabul edilmiştir (Witteck, 2013).

RST'nin en hızlı geliştiği alan ekonomi olmuştur. İnsan davranışları sosyolojik alt yapıya dayansa da davranışları tetikleyen en önemli motivasyon ekonomi olmuştur. Ekonomide yaşanan gelişmeler diğer alanlardaki gelişmeleri de hızlandırmıştır. Neo-klasik iktisadın temel varsayımını da oluşturan tam rasyonaliteye sahip bu bireye “homo-economicus” denir. Homo-economicus elindeki alternatifler ve kısıtlar çerçevesinde refahını maksimize etmeyi amaçlar. Seçim yapması için gerekli tüm bilgilere sahip olarak fayda ve maliyet analizini en doğru şekilde yaptığı varsayılır. Bu bireyler seçim yaparken akılcı davranan, çoğu aza tercih eden ve yaptığı seçimler birbiriyle çelişmeyen tutarlı bireyler olarak kabul edilmiştir (Candan & Hanedar, 2005) .

Ancak birey, sübjektif bir varlıktır. Kendi davranış doğrultusunu belirleyen hayat tarzları ve önyargıları vardır (Akyıldız, 2008). Tam rasyonalitede bireylerin davranışlarındaki ve seçimlerindeki psikolojik ve sosyal faktörler göz ardı edilmiştir. Ancak günümüze kadar yapılan araştırmalar insan davranışlarının ve seçimlerinin tek tipe indirgenemeyeceğini ortaya koymuştur. Homo-economicus ve tam rasyonalite kavramlarına yapılan eleştiriler arasında bireylerin karar vermeleri için gerekli bilgiye her zaman ulaşamayabilecekleri ve ellerindeki bilgiyi tam anlayacak, değerlendirecek, geleceğe yönelik tahminler yapacak kapasiteye sahip olmayabilecekleri vardır. Ayrıca insan davranışlarının tek tip olmaması ve davranışların farklı değişkenlerin etkisi altında kalabilmesi de farklı davranış modellerinin gündeme gelmesine neden olmuştur. Homo-economicus varsayımı ile bireyler tek tip rasyonel bireyler olarak kabul edilmiş, karmaşık insan davranışları göz önüne alınmamıştır (Çalık & Düzü, 2009).

İnsanın karmaşık yapısı nedeniyle tam rasyonalite, insan davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bireyin davranışlarının arkasındaki farklı faktörlerin değerlendirildiği sınırlı rasyonel davranış modelleri ile tam rasyonalitenin davranışları açıklamadaki eksikleri giderilmeye çalışılmıştır (Şeniğne, 2011). Sınırlı rasyonellik kavramı, bireylerin sınırlı kapasitelerinin

davranışları üzerinde etkili olduğunu savunur. Bu sınırlılıklar hesaplama kabiliyetindeki, hafızanın kullanımındaki ve örgütlemedeki sınırlılıklar olarak belirtilmiştir (Ünnü, 2014).

Simon'un 1957'de önerdiği sınırlı rasyonalite (bounded rationality) modelleri ile tam rasyonalite varsayımlarını esnetmiştir. Simon, sınırlı rasyonaliteyi açıklarken makas örneğini kullanmıştır, makasın bir tarafını bireyin bilişsel yetenekleri diğerini ise çevre olarak tanımlamıştır. Eksik bilgi, dikkat eksikliği, hesaplama hataları, çevrenin etkisi sınırlı rasyonelliğe neden olur. Simon bunun sonucu olarak bireylerin "satisficing" yani en iyi seçenekler yerine tatmin edici seçenekleri de kabul ettiğini belirtmiştir. Simon tam rasyonalite kuramlarının gerçek hayatı yansıtmadığı ve karar süreçlerinin sınırlı rasyonalite çerçevesinde incelenmesi gerektiğini ileri sürdüğü çalışmasıyla 1978 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü almıştır (Kitapçı, 2017).

Örgütlerde kararların her zaman sistematik bir şekilde alınmadığı sınırlı rasyonellik modellerine örnek olarak; Cohen, March ve Olsen tarafından 1972'de geliştirilen "çöp tenekesi" Modeli verilebilir. Bu modele göre insan, bilişsel sınırlılıkları ve çevre etkisi nedeniyle rutin kararlar alırken rasyonel olmayan davranış şekillerine yönelebilmektedir. Sosyal normlar, toplumsal ve örgütsel kültür bireyin kararlarını etkileyebilmektedir. Çöp tenekesi modelinde sorunlar, çözümler, katılımcılar, olanaklar tesadüfi bir şekilde bir araya gelir (Tozlu, 2016).

Tam rasyonalite varsayımlarını sorgulayan Daniel Kahneman ve Amos Tversky 1979 yılında finans alanında geliştirdikleri Beklenti Teorisi ile insanların risk içeren durumlarda karar alırken rasyonel davranmayabildiklerini ortaya koymuştur. Beklenti teorisinin temel varsayımlarına göre kayıplar kazançlara göre yatırımcıları duygusal olarak daha fazla etkilemekte, yatırımcılar durumları değerlendirirken önceden belirledikleri bir durumu kazanç ya da kayıp için referans almakta, kesinlik içeren seçenekleri olasılık içeren seçeneklere tercih etmektedirler.

Kahneman daha sonraki yıllarda yaptığı çalışmalarla Davranışsal İktisat alanının gelişmesinde öncü olmuştur. İnsanların iktisadi kararlar alırken her zaman rasyonel davranmadığı, psikolojik, sosyal ve kültürel faktörlerin etkisi altında kaldığını savunan Kahneman 2002 yılında bu alanda Nobel Ekonomi ödülünü kazanmıştır. Davranışsal iktisatçılar iktisadi teorilerinde psikoloji biliminden yararlanmışlardır(Karabulut, 2013). Camerer'e göre davranışsal iktisatçılar rasyonalite varsayımlarını aşağıdaki şekilde geliştirmişlerdir (Eser & Toıgonbaeva, 2011).

Beklenti Teorisi: Bireylerin bekledikleri faydaya göre seçim yaptıkları varsayımında göz ardı edilen geçmiş tecrübeler ve duygusal faktörler dikkate alınır.

Hiperbolik İndirgeme: Geleneksel iktisat teorisinde bireyler gelecekteki fayda ve maliyetlerini hesaplamak için zamanı dikkate alarak üssel indirgeme metodunu kullanmaktadır. Ancak davranışsal iktisatçılar bireylerin gecikme zamanı arttıkça sabırsızlıklarının azaldığını bularak bunu modellerine dahil etmişlerdir.

Sosyal Fayda: Geleneksel iktisatta bireyler sadece kişisel faydalarını göz önüne alarak karar vermektedir. Ancak bireylerin sosyal faydayı da gözeterek hareket ettikleri ortaya konulmuştur.

Denge: Geleneksel iktisattaki arz ve talebin kesiştiği denge noktasının analizinde aynı durum karşısında bireylerin öğrenme yetenekleri ve tecrübeleri de dikkate alınmıştır.

Deneysel iktisat alanında yaptığı çalışmalarla tanınan Vernon Smith 2002 yılında Nobel Ödülü'nü Daniel Kahneman'la paylaşmıştır. Vernon Smith alternatif pazar mekanizmaları, açık arttırma sistemleri konularında laboratuvar deneyleri gerçekleştirmiştir. Vernon Smith kendi yaklaşımının, Gerd Gigerenzer tarafından ortaya atılan ekolojik rasyonellik modeline benzediğini belirtmiştir. Ekolojik rasyonellik, mantıksal tutarlılıktan ziyade daha az zihinsel çaba göstererek hızlı ve doğru tahmin yapma olarak tanımlanmıştır. Az bilgi sahibi olunan, karmaşık durumlarda RST'ne göre rasyonel olmayan kısa yolların kullanılabileceğini savunmuştur (Uğur & Artık, 2017).

2.1.2. Sosyal Rasyonalite

Tam rasyonalitede bireyler kişisel faydalarını en üst düzeye çıkaracak şekilde karar verirken sosyal rasyonalitede sosyal unsurların da bireylerin kararlarında etkili olduğu kabul edilir. Sosyal faktörlerle rasyonel seçim arasında sıkı bir bağ bulunmaktadır. Hırsızlık örneğinde olduğu gibi birey hırsızlıkla sağlayacağı faydalarla hapis cezası ve sosyal cezalar arasında karar vermek zorunda kalmakta, sosyal unsurlar vereceği kararı etkilemektedir. Wittek'e göre Siegwart Lindenber RSTne kalın(thick) versiyon diye nitelendirilen sosyal rasyonalite modelini getirmiştir. Linderberg bireyin problem çözme ve çevreye uyum problemlerinin sosyal bir rasyonaliteyi gerektirdiğini öne sürmüştür (Wittek, 2013).

Klasik iktisat teorisinde sosyolojik bakış açısının dikkate alınmadığı görülmektedir. Neo-klasik iktisatçılardan Pareto ekonomik olayların analizinde sosyolojiden yararlanmak gerektiğini söyleyerek farklı bir bakış açısı getirmiştir (Baloğlu, 2000). Parsons kendi çıkarları için hareket

eden bireylerin sosyal düzeni sağlayamayacağını belirtmiştir. Homans ise sosyal davranış üzerine yaptığı çalışmalarla tanınmıştır. Bireyler arasındaki değişimin taraflar arasında kazanç yoksa devam etmeyeceğini ileri sürmüştür. Coleman, “Foundations Of Social Theory” adlı kitabında RSTnin karar verme süreçlerinde sosyal unsurların önemine dikkat çekmiştir. Coleman RSTnin sosyoloji içinde önem kazanmasında rol oynamıştır (Baştürk, 2012).

Normlar, kurumlar ve roller insan davranışlarını şekillendirerek, sosyal sistemin düzenini sağlamaktadır. Homo-economicus, bireyi tek tip rasyonel davranış çerçevesine yerleştirirken sosyolojik insan modeli diyebileceğimiz homo-sociologicus sabit tercihlerdense akışkan ve değişken değerlere sahip, sosyal ve kültürel olguların etkisindeki bireyi tanımlamaktadır (Baloğlu, 2000).

2.2. Tercih Boyutu

RST’ne göre bireyler amaçlarına uygun alternatifler arasından ellerindeki bilgi ve kısıtlar çerçevesinde bir tercihte bulunurlar. Belirledikleri tercihle bekledikleri faydayı en üst düzeye çıkarmak isterler. RST’nde tüketici tercihleri ile ilgili aşağıdaki aksiyomlar ileri sürülmüştür (Green, 2002) .

Tüketiciler tercihlerini kullanacakları alternatiflerle karşı karşıya kalmaktadır.

Tamlık varsayımına göre alternatifler tercih sırasına göre sıralanabilir, Tüketici A’yı, B’ye ya da B’yi A’ya tercih edebilir ya da ikisi arasında kayıtsız kalması mümkün olmaktadır.

Geçişlilik varsayımına göre Tüketici, A’yı B’ye, B’yi de C’ye tercih ederse A’yı da C’ye tercih edecektir.

Tüketici alternatifler arasında en çok tercih edileni seçeceklerdir.

RSTnin ince versiyonuna göre bireyler kararlarıyla ilgili tüm alternatiflerden haberdardır, kararlarının getirilerini ve sonuçlarını bilirler. Bilgiye ulaşmada bilişsel herhangi bir kısıt bulunmamaktadır. Bireyler kararlarını getiri ve maliyet hesaplamaları yaparak alırlar ve bekledikleri en yüksek faydayı sağlayacak alternatifini tercih ederler. İnce versiyonda tercihler sadece bireyin getirilerinin maksimizasyonunu amaçlamaktadır. Bu varsayımına göre bireyler bencildir, hatta bu bencilik, hedeflere ulaşmakta yasalara uymamaya yol açan fırsatçılığa dönüşebilmektedir. Kalın versiyonda ise bireylerin davranışları diğerlerinin de çıkarlarının gözetildiği sosyal tercihlerle şekillenmektedir. Bireylerin çabaları sadece maddi çıkarları için değil, edinecekleri psikolojik ya da sosyal fayda için de olabilmektedir. Rasyonel bireyin,

alternatifler arasında tercih yaparken kendisi için en düşük maliyet ve en yüksek faydayı sağlayan tercihe yönelmesi gerekir. Ancak günümüzde rasyonel davranışın şekli değişmekte, tercihlerde normlar, kültürel faktörler de dikkate alınarak daha gerçeğe yakın bir tercih modeli ortaya konulmaktadır (Witteck, 2013).

2.3.Bireycilik Boyutu

RST'yle ilgili tüm açıklamalar indirgemecidir. Sosyal unsurların (kurumlar, gruplar, kolektif hareket, savaş) bireysel hareketlerle ilgili mikro düzeyde davranış teorisine dayanması gerektiğini belirtir. Bu analitik stratejiye bireycilik denir (Witteck, 2013).

Bireycilik boyutu da RSTnin ince ve kalın versiyonlarına göre iki şekilde ortaya çıkmıştır.

2.3.1. Metodolojik Bireycilik

Metodolojik bireycilik kavramı ilk defa iktisatçı Schumpeter tarafından “Der Methodologische Individualismus” adlı çalışmasında kullanılmıştır (Günar, 2018).

Metodolojik bireycilik kavramı ile ekonomik olayların, karar ve tercihlerin birey davranışlarına bakılarak yorumlanması gerektiği ortaya konmuştur. Bu ilkeye göre, toplumdaki tüm ekonomik ve sosyal kararlar bireysel tercihlerle şekillenir. Tüm sosyal fenomenler bireyin davranışı analiz edilerek anlaşılabilir. Sosyal sınıflar, devlet ve diğer toplulukların ilişkilerinin anlaşılmasında bireysel düzeye indirgenmelidir (Sarıçoban, 2012).

RSTnin ince (thin) versiyonu diğer bir deyişle metodolojik bireycilikte sosyal yapıların davranışlar üzerinde etkisi bulunmaz. Bireyler ihtiyaçları olan tüm bilgiye sahiptir ve kararlarını bu bilgiye göre verirler, sosyal yapılar bunun üzerinde bir kısıt oluşturmamaktadır (Witteck, 2013).Toplumsal unsurların onu oluşturan bireylerin davranışlarının incelenerek açıklanmasıdır. Elster sosyal hayatın en temel parçasının bireysel hareket olduğunu belirtmiştir. Homans bireyden bağımsız bir sosyal yapının bulunmadığını belirtmiştir (Scott, 2000).

Metodolojik bireycilik toplumsal katmanı göz ardı eden bir yaklaşımdır, çünkü toplum bireylerin toplamından fazlasıdır. Sosyal ve kültürel faktörler bireysel davranışı etkilemektedir (Aba, 2018).

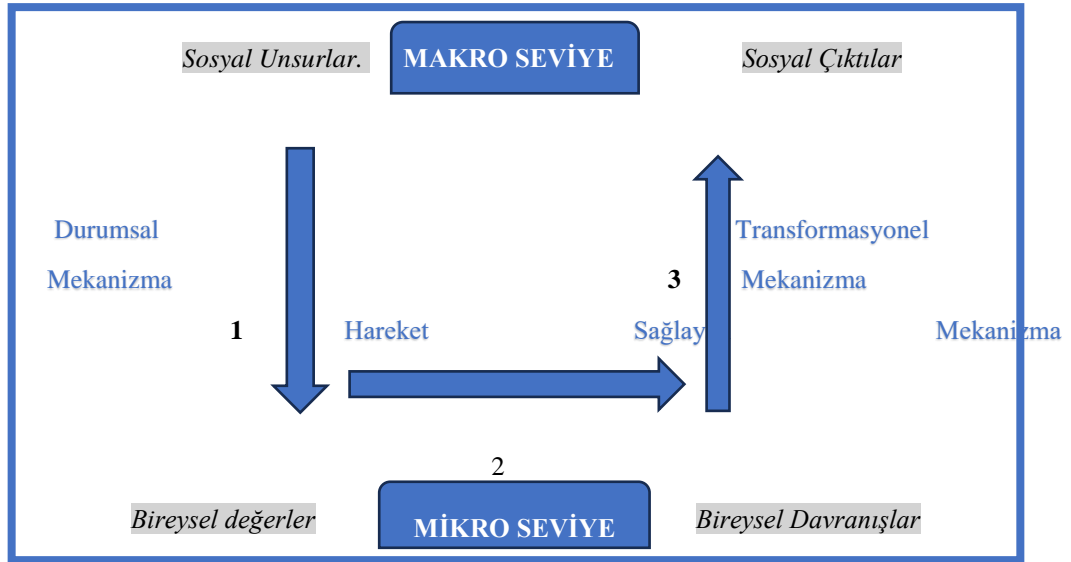
2.3.2. Yapısal Bireycilik

RSTnin kalın versiyonunda ise sosyal ve kurumsal unsurların bireysel kararları ve davranışı etkilediği kabul edilmiştir. Yapısal bireycilik, sosyal unsurları 3 basamaklı sosyal mekanizma ile açıklar (Witteck, 2013).

- 1.Makro-mikro basamağı (durumsal mekanizma)
- 2.Mikro-mikro basamağı (hareket sağlayan mekanizma)
- 3.Mikro-makro basamağı (transformasyonel mekanizma)

RSTnin sosyoloji içinde kabul gören bir eğilim olmasında birkaç önemli kişinin etkisi vardır. Homans'ın mikro modellerin ağırlıklı olduğu davranışsalcılığı, Blau'nun sözleşme teorisi, Boudon'un bilişsel modeli ve Coleman seçim teorisinin sosyolojide bu alandaki çalışmalarını sayabiliriz. Sosyolojide Coleman tarafından 1986'da ortaya atılan makro ve mikro bağlantılar konunun anlaşılmasını sağlamıştır.

Şekil 1: Coleman'ın Düşüncesinden Mikro ve Makro Bağlantılar (Coleman, 1986)



RSTni, devrim, ekonomik büyüme, savaşlar gibi sosyal olaylara uygulamak birey'den yani mikro seviyeden, makro seviyeye doğru bir dönüşümün sonucudur. Şekil 1; makro unsurların bireylerin motivasyonunu nasıl etkilediği (Adım 1), bu motivasyonun bireysel davranışlara nasıl yol açtığı (Adım 2), bu eylemlerin nasıl makro düzeyde çıktılar yarattığını anlamaya yardımcı olmaktadır. Adım 1 durumsal mekanizmada bireyi sosyal bir durumla karşı karşıya bırakır. Adım 2 hareket sağlayan mekanizma bireysel arzuların, inançların belirli bir eylemi

nasıl oluşturduğunu gösterir. Adım 3 transformasyonel mekanizma bireysel eylemlerin sosyal bir sonuca nasıl dönüştüğünü gösterir (Hedström & Swedberg, 1998).

Şekilde süreçteki ögeler ve bunların birbirleriyle etkileşimleri görülebilir. Coleman, Max Weber'in Protestan doktrin ile kapitalizm arasındaki direkt nedensellik ilişkisine bireysel değer sisteminin değişmesi ve ekonomik davranışa uyum göstermek gibi mikro düzeyde iki basamak eklemiştir (Baştürk, 2012).

3. Farklı Disiplinlerden Alt Kuramlar

Günümüzde “Rasyonel Seçim” kavramı sosyal bilimlerin birçok alt disiplinde farklı açılardan ele alınarak gündemde olmaya devam etmektedir. Yine de bu kavramın çoğunlukla iktisat üzerinden devşirilip siyaset bilminde, sosyolojide, antropolojide, kriminolojide ve hatta yapay zekâ tasarlayan bilişim teknolojileri gibi alanlarda etkin şekilde uygulandığı görülmektedir(Uğur, Artık,2017). Bunların bir kısmı metodolojik olarak ele alınmış olup, devam eden bölümde rasyonel seçim kavramı örneklerle eşliğinde bazı alt kuramlarla desteklenerek açıklanacaktır.

3.1. Homo-Economicus

Davranışsal iktisat, matematiğin bilimsel ispat yöntemi olarak kullanılmasını savunan neo-klasik iktisatçılara eleştirel olarak ortaya çıkmıştır. Fakat davranışsal iktisadın kökleri Adam Smith'in “The Theory of Moral Sentiments” çalışmasına kadar uzanmaktadır. Adam Smith; bireyin karar verirken başkasına zarar verme ihtimali olan seçenekten kaçınmaya çalışacağını iddia ederek karar sürecinde sosyal rasyonelliğin ilk örneğini vermektedir. Davranışsal iktisat teorisyenleri, insan faktörünü ön plana çıkarmaya uğraşırken, insana has olan motivasyon, mutluluk, korku, riskten kaçınma gibi duyguların ekonomik kararları nasıl şekillendirebileceğini incelemektedirler. Gözlemlere ve deneylere dayanarak yapılan bu incelemeler, son yıllarda daha çok dikkat çekerken egemen olan iktisadi görüşün eksikleri olduğu görüşünün oluşmasına neden olmuştur. (Can, 2012, s. 92).

1. Dünya Savaşı sonrası neo-klasik iktisatçılar aracılığıyla RST yeniden gündeme gelmiş ve o dönem iktisatçıların çoğu içe bakış (introspection) yaklaşımından uzaklaşarak, iktisadı psikoloji-haz odaklı tavırdan kurtarmaya çalışmışlardır. Böylece, iktisatta fayda yerine tercih kullanımının basit bir konu olduğu düşüncesiyle, motivasyon, tercihlerin oluşumu ve seçim sorunları hakkında bilinemezci (agnostic) kalmayı seçmişlerdir. Bu dönemde, Samuelson'un

işlemselcilik (operationalism) ve Friedman'ın araçsalcılık (instrumentalism) yaklaşımları iktisada uygulanmaya başlanmıştır (Eser & Toıgonbaeva, 2011).

20. Yüzyılın ikinci yarısına kadar egemen olan rasyonel seçim kavramını eleştirenler aracılığıyla Davranışsal İktisat ortaya çıkmıştır. Davranışsal iktisatta insanların ekonomik davranışlarını incelerken ekonomik verilere psikolojik, sosyolojik unsurları da eklemek gerekmektedir. Bu akımda davranışın temelini fayda odaklı olmayabileceği bunun yerine daha az haz veya kar'a razı olup saygı görme, güvenlik gibi Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisinde sıraladığı sebeplerle de hareket edebilecekleri varsayımları incelenmektedir. Teorinin gelişimi incelendiğinde "Homo Economicus" kavramı bu süreçte ortaya çıkmıştır. John Stuart Mill tarafından ilk kez kullanılan bu kavram ekonomik hayatta rasyonel davranan varlık olarak açıklanabilir. Nyborg ise "bütçesi kapsamında faydasını maksimize eden birey" olarak ifade etmektedir (Akyıldız, 2008, s. 38).

Homo Economicus birey davranışını pek çok yönden açıklamaya çalışsa da ahlaki ve duygusal açıdan eksik kaldığı düşünülmektedir. Davranışsal iktisat, 20. Yüzyılın ilk yarısında etkin olamamıştır çünkü psikoloji henüz tartışmalı bir alt disiplin olarak görülmekteydi. Yine de Fisher, Pareto ve Keynes gibi iktisatçıların insan davranışlarının ekonomi üzerinde etkileri olabileceği yönünde çalışmaları ve Homo Economicus kavramı Davranışsal İktisadın yolunu açacak gelişmeler olarak nitelendirilebilir. Özellikle Keynes, finansal piyasalarda spekülasyon davranışlarının psikolojik temelli olmasını açıklamaya çalışmıştır. Mikro ekonomik teorinin kurucusu olarak bilinen Alfred Marshall "Principles of Economics" adlı eserinde "İktisat ana bilim dalında çalışanlar, sadece finansal veya matematiksel sebep-sonuç ilişkisine odaklanmazlar, insan unsurunu da hesaba katarak teoriler üretirler" iddiasında bulunmaktadır (Eser & Toıgonbaeva, 2011, s. 301).

Davranışsal iktisat insan davranışlarını psikolojik unsurları da dikkate alarak inceleyerek literatüre önemli katkılar sağlamaktadır. Çünkü toplumsal ekonomik unsurlar sadece matematik veya istatistik ile incelemek için kompleks kavramlardır. Uygulamalı bilimlerin yanı sıra psikoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi sosyal bilimlerin de açıkladığı etkilerle şekillenmektedir. 2017 Nobel Ekonomi Davranışsal Ekonomi (Behavioral Economics) alanındaki çalışmaları nedeniyle ABD'li ekonomist Richard Thaler'e verilmiştir. Thaler "Mental Accounting" (Zihinsel Muhasebe) kavramını literatüre kazandırmıştır. Thaler'e göre insanların bir konuya veya duruma verdikleri değer kesin kurallarla belirlenemez, bireyin değer algısı göreceli şekilde

oluşmaktadır. Teorinin temelindeki kavram, zihinsel kategorizasyon olarak kabul edilmektedir. Örnek ile açıklamak gerekirse; yaz tatili için 2000 TL ayıran bir birey erken rezervasyon ile oteli ayırttıktan sonra uçak bileti bakarken tek yönde indirim yapan bir havayolundan yaptığı bilet alışverişi sayesinde 200 TL tasarruf eder. Ancak yapılan gözlemlerde ortaya çıkan bu 200 TL'nin bireyin tatil için ayırdığı paranın bir parçası olarak algılanması nedeniyle kişinin bu tutarı ihtiyaç olan başka bir yerde kullanmak yerine yine tatil için harcamak yönünde hareket edeceği düşünülmektedir(Uğur&Artık,2017).

Davranışsal iktisatta psikolojik unsurları dikkate almayı akademik camiaya sunan ilk isim 1951 yılında yayınladığı “Psychological Economics” adlı kitabıyla George Katona olmuştur. Ancak en çok referans alınan isim Herbert A. Simon'dur. Katona ile aynı dönemlerde yazdığı “A Behavioral Model of Rational Choice” adlı çalışması davranışsal iktisat disiplininde çığır açıcı fikirler ortaya koymuş olması açısından önemlidir.Çünkü Simon “Homo Economicus” varsayımının yetersiz kaldığı noktaları ele alıp rasyonelite kavramını farklı boyutlarıyla inceleyerek çeşitli önerilerde bulunmaktadır. Örneğin global rasyonelliğin mümkün olmadığını çünkü bireyin kendisi ile sınırlı olduğunu kanıtlamaya çalışmıştır. Bu çalışma, RST'nin bugün geldiği “Sınırlı Rasyonellik” boyutuna ilk adım olarak görülmektedir. (Simon H. A., 1955, s. 101).

3.2. Sınırlı Rasyonellik

1978 yılında Nobel almış olan bir ekonomist ve siyaset bilimci olan Herbert Alexander Simon RSTnin ancak ideal bir dünyada mümkün olabileceğini gerçek hayatta bu koşulları sağlamayı beklemek yerine daha gerçekçi bir yaklaşımla teoriyi yeniden yorumlayarak tartışmanın daha doğru olacağını belirtmektedir (Tozlu, 2016, s. 27).

Simon'a göre bireyin kapasitesi sınırlıdır ve modern dünyadaki ilişkilerinin karışıklığını tümüyle fark edip olası sorunların hepsini elimine edebilmesi mümkün değildir. Klasik Rasyonel Seçim kavramına getirdiği eleştiri bu tespite dayanmakta ve basit ve doğru olanın en optimum zamanda en basit çözüme odaklanıldığını savunmaktadır. Bir başka deyişle Herbert Simon karar verme sürecinde modern akılcı insanın bir durum karşısında öncelikle konuyu bölümlendirerek daha basit bir kısmı başlangıç noktası haline getirdiğini, örnek olarak adlandırılabilir bu aşamanın sorunun daha pratik bir şekilde çözülmesini sağlayacağını öne sürmektedir.Klasik seçim teorisinde de görüldüğü üzere, Simon da birey ile örgütler arasındaki karar alma sürecinin yapısal benzerliğinden yola çıkarak kurmuş olduğu bağ ve benzerlikten

hareketle bireyin ideal rasyonel kararı almasının zor olduğu şekilde örgütlerin de karar verme sürecinde mutlak rasyonellikten uzakta olduğunu ifade etmektedir (Yağmurlu, 2004, s. 39).

Sınırlı rasyonellikte karar vericilerin birey veya örgüt fark etmeksizin çeşitli iç ve dış etkiler veya kısıtlamalar sebebiyle ancak “sınırlı rasyonel” kararlar almasının mümkün olduğu düşünülmektedir. Simon bu aşamada bireyi klasik seçim teorisyenlerinin tanımladığı şekliyle ekonomik insan (economic man) olmaktan uzaklaştırıp yönetsel insan (administrative man) olarak tanımlamıştır. Simon böylece sınırlı rasyonellik modelinin temelini atmıştır. Yönetsel insan’ın tanımı; “karar verirken gerçekleri, kısıtları ve iç ve dış koşulları dikkate alarak hareket eden olabildiğince rasyonel birey” olarak görülmektedir. Yönetsel insan içinde bulunduğu şartların gerçekliğini dikkate alarak hem kendisi hem de toplum için en tatmin edici kararı veren birey olarak tanımlanmıştır. Simon, örgütlerde karar verme sürecinde rasyonelliği sınırlandıran faktörleri aşağıdaki gibi belirlemiştir:

- **Kişinin iç veya dış nitelikleri davranışını şekillendirir.**
- **Kişilerin davranış seçimi içinde bulunduğu toplumun gelenek görenek ve inanışlarıyla paraleldir.**
- **Kişi hiçbir konuda tam olarak bilgili olamaz.**

Yukarıda bahsi geçen faktörler nedeniyle Simon’a göre iyi bir yönetici en etkin kararı değil en fazla tatmin (satisficing) getiren kararı almalıdır. Bu ifadeden anlaşılacağı üzere en yüksek fayda beklentisinden uzaklaşmaktadır ve sınırlı (bounded) rasyonelliğe yönelik çalışmalar ağırlık kazanmaktadır (Tozlu, 2016).

3.3. Oyun Teorisi

RSTnin en bilinen iktisadi alt kuramı olan Oyun Teorisinin temelinde; bir kazancın ortakları tarafından paylaşılması sürecinde rakip oyuncuların hamlelerinin ne olduğunu anlamak bulunmaktadır. Bu kavram Theory of Games and Economic Behavior (Oyunlar ve Ekonomik Davranış Kuramı) adlı John von Neumann ve Oskar Morgenstern tarafından yazılan kitapla literatüre girmiştir. Sonrasında da birçok akademisyen tarafından geliştirilmekte ve hayatın farklı alanlarına ve bilimin farklı disiplinlerine uygulanmaktadır. 1970’li yıllarda Biyoloji’de bu teoriden yararlanılarak “Evrin Teorisi”ne katkıda bulunacak yeni yaklaşımlar geliştirilmiştir. Siyaset bilimi disiplinde düşünceleri betimlemek için “tutsak ikilemi” gibi birçok oyundan yararlanılmıştır. Günümüzde de yapay zekâda uygulamalarının geliştirilmesinde bu teoriden faydalanılmaktadır (Köse, 2014).

Oyun teorisinde özellikle bireyin davranışını değiştirmek istemediği durumlarda dengeyi sağlamayı hedefleyen teoremler mevcuttur. En ünlü denge teorisini popüler kültürün de etkisi ile biyografisi film haline getirilen John Forbes Nash'tir. Nash'in çözümünü şöyle özetlemek mümkündür. Eğer bir karar, diğer oyuncuların yaptığı tüm hamlelere rağmen en iyi kararsa buna baskın strateji denir. Her baskın strateji Beautiful Mind isimli biyografik filmde gösterilen sahneden yola çıkarak şöyle anlatılabilir. Bir bardaki tüm erkekler o sırada orada olan en güzel kıza yönelirse tümünün o kızla vakit geçirme ihtimali azalır. Çevresindeki arkadaşlarına da yönelen oyuncular olduğunda kız figürün erkek oyunculardan biriyle zaman geçirme ihtimali artar. Bu durumun iktisadi yansımaları daha çok oligopol piyasalarda gözlemlenebilmektedir. 1992 yılında Nobel ödülü almış olan Gary Becker da Oyun Teorisini farklı disiplinlere adapte edebilen iktisatçılardan biridir. 1968 de Crime and Punishment – An Economic Approach makalesinde bu teoriyi desteklediğini açıklarken şu hikâyeyi anlatır. Bir gün doktora öğrencilerine yeterlilik sınavı vermeye giderken, geç kalmış olmasından ötürü arabasını yasak bir noktaya park etmiştir. Binaya yürüyene kadar da sınavın tahmini ne kadar süreceğini, bu kadar sürede arabasına ceza yazılıp yazılmadığını düşünürken, bir anda suç işleme kararının rasyonelce alınabildiğini fark etmiştir. Buna göre suç işlemenin beklenen getirisi, beklenen maliyetinden fazla olmadığı surece suç işlemek anlamsızdır. Becker, bu düşüncesini soru olarak o yeterlilik sınavında doktora öğrencilerine sorduğunu ve o an için cevabı kendisinin de bilmediğini belirtir (Aba,2018).

3.4. Sosyal Alışveriş Kuramı

Sosyal Alışveriş Kuramı, Amerikan ekolü sosyologların yaşanan dünya savaşları sonrası Rasyonel Seçim Teorisi'ni yeniden yorumlaması ile ortaya çıkmıştır. Bu kuramının incelenen diğer teorilerden ayrıştığı en önemli nokta, bireyin davranışı ve diğer bireyle etkileşimine odaklanmasıdır. Bu kuramın savunucuları mikro yani bireye odaklı olmanın yeterli olduğu toplumsal ya da örgütsel davranışın da bu şekilde açıklanabileceğini öne sürmektedir. Alışveriş kuramı aslında ekonomik alışverişin hareketlerinden yola çıkılarak kurgulanmıştır. Sosyal alışveriş kuramcılar, sosyal etkileşimin ekonomik değiş-tokuşa benzer olduğunu düşünmektedir. Bu değiş-tokuş sadece ekonomik değil ahlaki davranış ve statü gibi soyut olgularla da gerçekleşebilmektedir. Bireysel davranışların analizine dayalı bu teoride etkileşim, duygu, ödül, ceza, statü, iktidar, güç gibi kavramlar sıkça kullanılır (Kirman, 2013).

Alışveriş kuramı ekonomi, antropoloji ve psikoloji ile etkileşim içindedir ve bu konuda akla gelen başlıca isimler George Simmel, Bronislaw Marinowski, B.Fredric Skinner, Peter Blau ve George Homans'tır. George Homans Harvard'da sosyoloji değil İngilizce okumuştur. Bu sırada okulda çeşitli öğrenci kulüplerinde faaliyette bulunmuş ve kız ve erkek öğrencilerin din, etnik köken ve sınıf farkı dikkate alınarak kabul edildiği bu kulüpleri gözlemlemesinin Sosyal Alışveriş Kuramının teorisinin oluşumunda çok etkili olduğu düşünülmektedir. Simmel'e göre "İnsanlar arası tüm etkileşim vermek ve eş değerini geri alabilmek çabası ile geçer." Bronislaw Marinowski yaptığı geniş saha çalışmalarıyla tanınan bir antropolog olarak karşılıklılık olgusuna dikkat çekmektedir. Peter Blau teoremi toplumsal seviyedeki etkileri inceleyecek kadar genişleten tek isimdir ve sosyal normları incelemiştir (Oppenheimer, 2008).

Sosyal Alışveriş Kuramını oluşturan önermeler şöyle özetlenebilir. (Scott, 2000)

- “Karşılıklık İlkesi” Sosyal Alışveriş Kuramını şekillendiren faktörlerden biri olarak kabul edilir. Ekonomik alışverişler zamanla bireyler arasındaki ilişkiyi, etkileşimi arttırır ve geliştirir. Skinner’in Davranışçı Psikolojisi’ne göre ise; İnsan davranışlarının gerisinde ödül edinme eğilimi bulunmaktadır. İnsanlar, ödül getiren davranışları tercih etmektedir. George C. Homans da bu konuya eğilmiş ve kuramı ödül konusuna dayalı önermelerle desteklemiştir.
- Başarı Önermesi: Birey, sosyal yaşamda en fazla ödül getiren davranışları seçmeye ve göstermeye odaklanmaktadır.
- Uyarıcı Önermesi: Birey bir uyarıcı sonucunda ödül geleceğini biliyorsa o uyarıcı gördüğünde aynı davranışı gösterecektir.
- Değer Önermesi: Birey en fazla beğenilen, takdir edilen veya ödüllendirilen davranışını tekrarlama eğilimi gösterir.
- Mahrumiyet – Doymuşluk Önermesi: Birey ödül odaklı hareket etmektedir. Ödül alacağını bildiği davranışı gösterip alamazsa mahrumiyet yaşar. Aynı davranışa karşılık çok fazla sayıda ödül almışsa da o ödüle karşı doymuşluk oluşmaktadır.
- Saldırganlık-Onama Önermesi: Birey ödül alacağını düşündüğü davranışı göstermesine rağmen alamamışsa öfkelenir ve saldırgan davranış göstermesi mümkündür. Diğer bireyler tarafından kabul ve takdir görmek de bir ödül olarak kabul edilmektedir.

Sosyal alışveriş kuramının eleştirildiği en önemli noktalardan biri RSTnin de sorunu olarak karşımıza çıkar; “bireyin kişisel çıkarını hesaplayarak hareket ettiği durumda toplumsal davranış nasıl şekillenir?” sorusudur. Parsons bu konuyu Hobbes’un ünlü sorusuna dayandırarak tekrar incelemiştir. “eğer davranışlar öz-çıkara dayanıyorsa toplumsal hayat nasıl mümkün olmaktadır?” Ayrıca alışveriş kuramı, denk olan bireyler arasında sosyal ilişkisi kurulduğunu öne sürerken denk olmayan diğerleriyle statü farkı olarak görülebilecek ayrışmalara sebep olmaktadır (Kirman, 2013).

4. Sonuç ve Tartışma

Rasyonel Seçim Teorisi, bireyin karar sürecindeki davranışını gözlemleyen diğer sosyal disiplinlerin katkılarıyla bugüne gelmiş bir üst teoremdir. Günümüzde geldiği noktaya bakıldığında, sosyal bilimlerin fen bilimlerine yaklaşmasında teorinin gelişiminin önemli rol oynadığı görülmektedir. Çalışmada bahsedildiği üzere klasik RSTnin pratikte günlük yaşam ile uyumsuzluğu, teorinin evrimleşerek farklı bir seviyeye ulaşmasını sağlamıştır. Hatta bugünkü seviye ile klasik teoriyi karşılaştırdığımızda kalan yegâne ortak durumun bireylerin seçimler yaptığı önermesi olduğu görülmektedir. Günümüzde klasik teoride iddia edildiği gibi insan

davranışını matematik formüllerle hesaplamının mümkün olmadığı ve bireyin iç ve dış etkiler neticesinde aynı uyarana aynı davranış ile karşılık vermeyeceği, yine de sergilediği davranışın belirli kısıtlar çerçevesinde bakıldığında rasyonel kabul edildiği bir versiyonu tartışılmaktadır. Çalışmada detaylı olarak incelenen Homo-economicus'un günümüzde Homo-sociologicus olarak değiştiği ve kabul gördüğü çalışmalar bulunmaktadır.

Günümüzde psikolojik ve sosyolojik faktörlerin insan davranışları üzerindeki etkisi kabul edilmiş ve Rasyonel Seçim Teorisi daha sosyal bir versiyona doğru evrilmiştir. Sosyal unsurların insana, insanın da davranışlarıyla sosyal çıktılara etkisinin farklı kuramlarla ortaya konulması insanın seçimlerinin sosyal faktörlerden ayrı düşünülmemeyeceği ortaya konulmuştur. Kolektif fayda maksimizasyonunun insan kararlarında etkisi olduğu da anlaşılmaktadır. Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar davranışlarda sistematik hataların, zihinsel kısa yolların ve önyargıların önemini gösterirken bu alanda daha fazla araştırma yapılmasının önemini anlaşılmaktadır. Değişim gösteren bu teoriden beslenen davranışsal araştırmalar, tüketicilerin gerçek tercihlerinin ortaya konulmasında başarılı sonuçlar vermekte, araştırma sonuçlarını değerlendiren firmalar için inovasyon yaratma fırsatları sağlamaktadır. Özellikle belirsizlik ve risk durumlarında bireylerin kararlarını tahmin etmek mikro ve makro açıdan büyük önem taşımaktadır. Teorinin, karar süreciyle ilgili faktörleri ve kısıtları gerçek hayata uyumlu hale getirmesi bireylerin bu durumlarda doğru karar vermesini sağlayacak modeller ortaya konmasını sağlayabilmektedir.. Karar verenlerin dış etkenlerle uyumlu veya rekabet halinde olduğu sosyal durumları modelleyen bir yaklaşım olarak "Oyun Teorisi" günlük hayatta birçok alanda fark etmediğimiz durumlarda kullanılmaktadır. Survivor isimli yarışma programının da temel niteliklerinden birini oluşturduğunu söylemek mümkündür.

Rasyonel Seçim Teorisi ile ilgili bu çalışmada tespit edilen bir başka gelişim noktası, teorinin modellemeleri yapılmış olmasına rağmen matematiksel bir formasyona oturtulmamış olmasıdır. Deneysel davranış alanındaki uygulamaların bu konunun yeni bakış açılarıyla ele alınmasını sağlayacağı düşünülmektedir. Bilim insanları davranışı ölçme ve tahmin etme çabasında olduğundan bu konuya yeni metotlar eşliğinde yaklaşmaktadır. Nöro-bilim sayesinde F-MRI gibi tekniklerle bireyi laboratuvar ortamında inceleyerek mikro bazlı davranışların nasıl ortaya çıktığı ve beynin hangi bölümünün hangi iç ve dış uyaranlara tepki verdiği gibi konuların, yakın gelecekte teorideki "rasyonel" kavramını şekillendirmesi beklenmektedir.

Ancak laboratuvar ortamında yapılan deneysel çalışmaların, toplum içinde gösterilecek davranışlarla ilişkilendirilmesi konusu teorinin zayıf tarafı olarak görünmektedir.

Bu çalışma boyunca yapılan literatür taraması değerlendirildiğinde, süreçte bugüne kadar ifade edilmediği görülen bir durum tespit edilmiştir. RST aslında geriye doğru eleme yani “backward elimination” şeklinde işlemektedir. Görünen davranışlar ilgili disiplinlerde incelenirken, bunlara giden süreçteki görünmeyen unsurlar aydınlatılarak, düşünce şekilleri ve inançlar tümden gelim metoduyla tanımlanmaya çalışılmaktadır. Sürecin tersten işlediğinin bu netlikle ifade edilmesinin, bu konuda çalışma yapacak olan araştırmacıların varsayımlarını ortaya koyarken bu farkındalıkla düşünmesine katkı sağlayacağı ve teoremi yeni bulgulara zemin hazırlayacağı düşünülmektedir.

Sonuç olarak; Rasyonel Seçim Teorisi’nin bilimsel eleştiriler sonucunda değişim göstermesinin sebebi pratik davranış kalıplarını tam olarak yansıtmayan bir “rasyonellik” tanımı içermesidir. Fakat sosyal rasyonellik ve kısıtlayıcı davranış unsurları gözlemlendikçe Teorinin günlük hayata daha yakın multi-disipliner bir yaklaşımla yeniden şekillendirildiği görülmektedir. Ayrıca bu üst teorinin günümüzde de farklı terim ve terminolojilerin üretilmesine uygun yapıda olduğu düşünülmektedir.

Finansal Destek

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynakça

- Aba, A. (2018). Oyun Teorisi, John Nash ve Akıl Oyunları. İktisat ve Toplum(90), 65-69.
- Akyıldız, P. D. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla "Homo Economicus". Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 13(2), 29-40.
- Arslan, B., & Çetin, E. (2021). Vekâlet teorisinde fırsatçılık kavramı ve oyun teorisi arasındaki ilişki. Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi, 4(2), 439-454.
- Baştürk, Ş. (2012). Rasyonel Tercih Sosyolojisi Bağlamında James S.Coleman'ın Sosyal Sermaye Kavramı: Eğitime Katılma Yönünden Tartışmalar. Sosyoloji Konferansları(45), 75-123.
- Baloğlu, F. (2000). Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji. Sosyoloji Konferansları. 26, s. 271-226. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi.
- Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 4(2), 91-98.
- Candan, E., & Hanedar, A. Ö. (2005). İktisat Neden Bir Kapalı Kutudur? Hakim İktisadın Değer Yargısı-Sınama İlişkisi. Ekonomik Yaklaşım Dergisi Kongreler Dizisi (IV). Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
- Coleman, J. S. (1986). Social Theory, Social Research and Theory of Action. The American Journal of Sociology, 6(91), 1309-1335.
- Çalık, Ü., & Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E Dergisi (18), 1-13.
- Çamlı, A. Y. (2020). Talcott Parsons' ın düşüncesinde pratik-rasyonellik tasarımı. Balkan Sosyal Bilimler Dergisi, 9(17), 202-208.
- Eser, R., & Toıgonbaeva, D. (2011, Nisan). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 6, 287-321.
- Güner, D. (2018). Yaratıcı Yıkım Kriz ve Avrupa Birliği: Schumpeteryan Yaklaşım Çerçevesinde 2008 Krizi Avrupa Birliği ve Küreselleşme. Hyperlink Yayınları.
- Green, S. L. (2002). Rational Choice Theory:An Overview Baylor University Faculty Development Seminar On Rational Choice Theory.

Hedström, P., & Swedberg, R. (1998). *Social Mechanisms An Analytical Approach To Social Theory*. USA: Cambridge University Press.

Johnson, D. P. (2008). Social exchange and rational choice at the micro level: Looking out for# 1. *Contemporary Sociological Theory: An Integrated Multi-Level Approach*, 165-193.

Karabulut, A. N. (2013). Tüketicilerin Algılanan Risk Değişkeni Karşısında İnternette Alışveriş Yapma Eğilimlerinin Ölçülmesi: Beklenen Fayda Teorisine Karşı Beklenti Teorisi. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 8(32), 5515-5536.

Karagül, M. (2018). Rasyonel Ekonomi ve Davranış İktisadından Değerler İktisadına. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 425-440.

Kirman, P. D. (2013). Rasyonel Seçim Kuramı. *KSÜ İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 66-101.

Kitapçı, Y. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 85-102.

Köse, Y. (2014). Küresel finansal yaptırımlar: Oyun teorisi yaklaşımı ile ampirik bir uygulama. *Maliye ve Finans Yazıları*, 1(103), 10-20.

Levent, A. (2017). İktisadi Yeniden Felsefeyle Buluşturmak: Amartya Sen'in Adam Smith Okuması. *Journal of Humaity and Society*, 117-137.

Oppenheimer, P. J. (2008, November 25). *Rational Choice Theory*. s. 1-18. 2018 tarihinde Sage Encyclopedia of Political Theory.

Sarıçoban, K. (2012). Avusturya İktisat Okulu, Temsilcileri ve Metodolojik İlkeleri. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları dergisi*, 4(1), 157-165.

Scott, J. (2000). *Rational Choice Theory*. G. Browning, A. Halcli, & F. Webster içinde, *Understanding Contemporary Society: Theories of The Present*, 1-15, Sage Publications.

Sen, A. (1997). *Resources, Values and Development*. Cambridge, London, England : Harvard University Press,.

Simon, H. (1972). *Theories of Bounded Rationality*. C. Mc Guire, & R. Radner içinde, *Decision and Organisation* (s. 161-176). North Hollond Publishing Company.

Simon, H. A. (1955, February 1). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 99-118.

Şeniğne, B. (2011). Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: Nöroiktisat. Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şentürk, F., & Fındık, H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11(42), 127-139.

Türk Dil Kurumu. (2006, Eylül 26). Güncel Türkçe Sözlük. Mayıs 25, 2023 tarihinde Türk Dil Kurumu: http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&kelime=RASYONEL

Tozlu, A. (2016). Karar Verme Yaklaşımları Üzerinde Herbert Simon Hegemonyası. Sayıştay Dergisi, 27-46.

Uğur, Z. B., & Artık, A. (2017). İnsan Rasyonel Bir Varlık mıdır. Katre Uluslararası İnsan Araştırmaları Dergisi İktisat Sayısı(3), 15-39.

Ünnü, N. A. (2014). Rasyonel Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi Nitel Bir Analiz. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi(24), 91-116.

Witteck, R. (2013). Rational Choice Theory. 2018 tarihinde Oxford Bibliographies Online: <http://www.oxfordbibliographies.com/obo/page/sociology>

Yağmurlu, A. (2004). Örgüt Kuramları ve İletişim. Amme İdaresi Dergisi, 34(4), 31-55.