



# NUSBD

Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi

Cilt 8 Sayı 1  
Haziran 2020

**T.C.  
NİŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ**



**NİŞANTAŞI UNIVERSITY  
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES**

**Cilt/Volume: 8, Sayı/Number:1, Yıl/Year:2020, Bahar/Spring**

---

**NİŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ**  
**NİŞANTAŞI UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES**

---

**NİŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ ADINA**

**SAHİBİ / PROPRIETOR**

Prof. Dr. Şenay YALÇIN

**YAYIN SEKRETERİ**

PUBLISHING SECRETARY

Canan TİRYAKİGİL

**İNGİLİZCE REDAKSİYON**

ENGLISH REDACTION

Öğr. Gör. Duygu KOMŞUOĞLU

**GRAFİK VE TASARIM**

GRAPHIC AND DESIGN

Öğr. Gör. Begüm MUTLU

**EDİTÖR**

EDITOR

Prof. Dr. Yılmaz GÖBENEZ

**EDİTÖR YARDIMCISI**

EDITOR VICE

Öğr. Gör. Şerafettin SEVGİLİ

**ALAN EDİTÖRLERİ**

FIELD EDITORS

**İktisadi ve İdari Bilimler**

Dr. Öğr. Üyesi Hazar DÖRDÜNCÜ

**Sosyal Bilimler**

Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Umut

HACİFEVZİOĞLU

**İletişim, Sanat ve Tasarım**

Dr. Öğr. Üyesi Burcu KURTİŞ

Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi yılda iki kez yayımlanan, bilimsel hakem kurulu olan bir yayındır. Sosyal Bilimler Dergisi'nde yayımlanan makalelerdeki düşünce ve görüşler sadece yazarların kişisel görüşleri olup, hiçbir şekilde Sosyal Bilimler Dergisi'nin veya Nişantaşı Üniversitesi'nin görüşlerini ifade etmez. Her hakkı saklıdır.

---

**NİŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ'NİN TARANDIĞI  
İNDEKS VE YERLER**

---



**A S O S**  
indeks



türk eğitim indeksi

**DergiPark**  
AKADEMİK

---

**ISSN 2147-5121 | e-ISSN 2717-7610 | Yayın Aralığı Yılda 2 Sayı | Başlangıç: 2013**

---

Nişantaşı Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü  
Maslak Mahallesi 1453 Söğütözü Sokak, No: 20 Ağaoğlu Maslak 1453 Sarıyer/İstanbul  
Tel : 0 (212) 210 1010, Faks : 0 (212) 565 2525  
E-posta: sbd@nisantasi.edu.tr  
Web: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/nisantasisbd>

---

**DANIŞMA KURULU**  
ADVISOR COMITTEE

---

Prof. Dr. Erhan ASLANOĞLU	<i>Piri Reis Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Halim KAZAN	<i>İstanbul Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Hayri ÜLGEN	<i>İstanbul Üniversitesi</i>
Prof. Dr. İsmail Sadi UZUNOĞLU	<i>Trakya Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Kurtuluş KARAMUSTAFA	<i>Erciyes Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Sabri Burak ARZOVA	<i>Marmara Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Şaban NAZLIOĞLU	<i>Pamukkale Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Şevki ÖZGENER	<i>Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Tamer KOÇEL	<i>İstanbul Kültür Üniversitesi</i>

---

**YAYIN KURULU**  
PUBLISHING BOARD

---

Prof. Dr. Adnan ÇELİK	<i>Selçuk Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Ahmet ATAKİŞİ	<i>Trakya Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Ahmet DEMİREL	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Ahmet KIZIL	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Alper ASLAN	<i>Erciyes Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Asım SALDAMLI	<i>Mardin Artuklu Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Gülseren YÜCEL	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Hayriyem Zeynep ALTAN	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Hülya KILIÇ	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Hülya TEZCAN	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Ömer Cüneyt BİNATLI	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Serap İNCAZ	<i>Kırklareli Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Uğur BATI	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Uğur YOZGAT	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Cemal ŐANLI	<i>Nişantaşı Üniversitesi</i>

---

## NIŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

### AMAÇ VE KAPSAM

---

#### Derginin Amacı

Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nin amacı, araştırmacıların farklı alanlara ait hazırlamış oldukları bilimsel makaleleri bir araya getirerek yayımlamak ve bilimsel bilgi birikimine katkı sunmaktır. Bu süreçte etik kuralları temel ilke olarak benimseyen dergimiz, yapılan çalışmanın niteliğine odaklanmakta ve bunu ilgili çevreye sunmayı kendine görev edinmektedir. Dergimizde güncel problemlerin işlendiği bilimsel makalelerin yanı sıra tarihsel anlamda bir olguya odaklanan çalışmalara da yer verilmektedir. Dergimizde makaleler, bir araştırma sürecinin gerçekleştirilmiş olmasıyla *Araştırma Makalesi* veya daha önce yapılmış olan çalışmaların eklektik biçimde incelenmesi, tartışılması ve yeni bir bakış açısı olarak sunulmasıyla *Derleme Makale* olarak yayımlanmaktadır. En temelde amacımız, ciddi bir çabayla hazırlanmış olan bilimsel çalışmaların değerlendirilme sürecine katkıda bulunmak ve bağımsız değerlendirmelerden geçen makalelere araştırmacıların ulaşabilir olmasını sağlamaktır.

#### Derginin Kapsamı

Dergimiz "Sosyal Bilimler Dergisi" iddiasıyla çıktığı 2013 yılından beri disiplinler arası çalışma ilkesini benimsemektedir. Bu kapsamda farklı alanlarda veya farklı alanların bir araya getirildiği çalışmalara özellikle önem verilmektedir. Dergimiz kapsamında kabul edilen makale alanları üç kategoride tasniflenmiştir. Bunlar "İktisadi ve İdari Bilimler", "İnsan ve Toplum Bilimleri" ve "İletişim, Sanat ve Tasarım" adını taşımaktadır. Dergimizde her bilimsel alan kümesi için "*Alan Editörü*" bulunmakta ve baş editöre bağlı olarak tarafımıza iletilen makalelerin değerlendirilme sürecini yönetmektedir.

#### *İktisadi ve İdari Bilimler*

- İşletme Yönetimi  
Business Management
- Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi  
Political Sciences and Public Administration
- İktisat ve Ekonomi Politik  
Economics and Political Economy
- Uluslararası İlişkiler  
International Relations
- Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi  
International Trade and Logistics Management
- Finans ve Bankacılık  
Finance and Banking
- Turizm ve Otel İşletmeciliği  
Tourism and Hotel Management
- Sağlık Yönetimi  
Health Management
- Halkla İlişkiler ve Reklam  
Public Relations and Advertising

#### *İnsan ve Toplum Bilimleri*

- Psikoloji  
Psychology
- Sosyoloji  
Sociology
- Sosyal Hizmet  
Social Work
- Antropoloji  
Anthropology
- Tarih  
History
- Hukuk  
Law

#### *İletişim, Sanat ve Tasarım*

- Radyo – TV – Sinema  
Radio – TV – Cinema
- Gazetecilik  
Journalism
- TV Haberciliği ve Programcılığı  
TV Reporting and Programming
- Fotoğrafçılık  
Photography
- İletişim Tasarımı  
Communication Design
- Görsel İletişim Tasarımı  
Visual Communication Design
- Çizgi Film ve Animasyon Tasarımı  
Animation Design
- Tekstil ve Moda Tasarımı  
Textile and Fashion
- Endüstriyel Ürün Tasarımı  
Industrial Design
- Tiyatro ve Sahne Sanatları  
Theatre and Performing Arts
- Gastronomi ve Mutfak Sanatları  
Gastronomy and Culinary Arts
- Plastik Sanatlar  
Plastic Arts

---

## NİŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

### ETİK İLKE VE KURALLAR

---

Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'ne gönderilen makaleler iki veya üç hakeme gönderilmektedir. "Çifte Körleme" olarak adlandırılan süreçte hakem ve yazar birbirinin kimliği hakkında bilgi sahibi olamaz. [DergiPark](#) üzerinden yürütülen hakemlik sürecinde tüm adımlar izlenebilmekte ve kontrol edilebilmektedir.

Bu kılavuzda **COPE**'un (Committee on Publication Ethics - Yayın Etiği Komitesi) uluslararası düzeyde kabul edilen tavsiyeleri doğrultusunda kurallar oluşturulmuştur. Yazar ve okuyucuların etik dışı davranışlar ve etik konusunda bilgilendirilmeleri, makale göndermek isteyen araştırmacıların uyması gereken kuralların hatırlatılması amaçlanmaktadır. Kriterler, yazarların, hakemlerin ve editörlerin uyması gereken standart etik kuralları şeklinde tasnif edilmiştir. Ayrıca Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi özelinde temel kriterler belirtilmiştir.

#### Yazarların Uyması Gereken Etik Durumlar

- Yazarlar hazırlamış oldukları makalelerde etik kurallara uyma konusunda koşulsuz sorumludur.
- Dergiye gönderilen bir makale başka bir dergi veya kurum yayını olarak yayımlanmamış olması gerekmektedir.
- Makalelerde türü sorgulanmaksızın kullanılan tüm kaynaklara referans gösterilmelidir.
- Çalışmada kullanılmayan veya faydalanılmayan kaynaklara referans verilmemelidir. Verilen her referansın ana kaynağına mutlaka erişilmeli, eğer bu mümkün değilse alınan kaynak mutlaka "aktaran" olarak belirtilmelidir.
- İstatistiksel verilere dayanan çalışmaların ham dataları, yazarda bulunmalıdır. Yazar, hakemler veya editör istediği takdirde bu verileri (varsa) kaynağıyla beraber sunabilmelidir.
- Makalelerde sadece katkıda bulunanların ismi bulunmalı ve mümkünse makalenin sonunda hangi yazarın ne ölçüde veya hangi konuda katkıda bulunduğu yazmalı, çıkar çatışmalarına değinilmelidir.

#### Hakemlerin Uyması Gereken Etik Durumlar

- Hakemler, makaleleri salt kabul veya reddeden değerlendirme organları değildir. Bunun yanı sıra makalelerin nasıl geliştirilmesi gerektiği, hangi durumlarda alana daha çok katkı sağlayacağı veya yetersiz ise hangi konularda eksik olduğu ve yayımlanmaması gerektiğini açık, anlaşılır ve detaylı biçimde sunmalıdır.
- Hakemler, uzmanlaştıkları alanlarda değerlendirme kabul etmeli, aksi durumda davet eden yetkiliye durumu bildirmeli ve kabul etmemelidir.
- Hakemler, makaleyi, nesnel ölçüt olarak belirlenen formlar vasıtasıyla ve yorumlayarak değerlendirmelidir.
- Hakemler yansız olmalı ve yazarın kim olabileceğine ilişkin araştırmalarda bulunmaması gerekmektedir.
- Yazarlara tavsiyeler, nezaket çerçevesinde ve yapıcı olmalıdır. Yazarı incitici ve çalışmayı aşağılayıcı açıklamalardan uzak durulmalıdır.
- Hakemler, yayım sürecinin akışı için verilen sürelerde değerlendirmelerini tamamlamalıdır.

### **Editörlerin Uyması Gereken Etik Durumlar**

- Baş editör, editör yardımcısı ve alan editörleri, dergideki yayım sürecinin akademik yöneticileridir. Bu anlamda üstlendikleri görev, yayım sürecinde kritik öneme sahiptir.
- Editörler en temelde COPE'un belirttiği tüm editörlük kurallarına uymalı ve görevlerini yerine getirmelidir.
- Editör ve editör kurulu yayın/danışma kurulu, yazar ve hakemler arasındaki iletişimi etik kuralları ve gizliliği gözeterek sağlamalıdır.
- Hakemlik yapmaları uygun görülmemekle birlikte, yapmaları durumunda mutlaka başka bir hakem daha görevlendirilmelidir.
- Editörler hiçbir şekilde yazar bilgilerini hakemle, hakem bilgilerini ise yazarla paylaşmamalıdır.

### **İntihal ve Etik Dışı Davranışlara Karşı Uygulamalar**

- Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nde makaleler değerlendirmeye alınmadan önce benzerlik değerlendirmesine tabi tutulmaktadır. Makalelerin benzerlik oranlarına Turnitin yazılım programı ile bakılmaktadır. Dergimizde yayımlanacak olan makalelerin (bibliografya hariç) en fazla %10 olması beklenmekte ve bu oran içindeki benzerliklerin blok alıntı şeklinde olmamasına dikkat edilmektedir. Özgün tanım, hukuki kurallar, dini metinler gibi değiştirilmesi mümkün olmayan metinler çift tırnak içinde gösterilmelidir. Bu metinler de %10 intihal oranının içinde değerlendirilmelidir.
- Makale bir tez veya projeden türetiliyse mutlaka belirtilmelidir. Dergiye gönderilen bu nitelikteki bir çalışma, tez ise sadece danışman; proje ise proje ekibindekilerden katkı sunanlar yazar olarak gösterilebilir. Harici yazarların tespit edilmesi durumunda makale doğrudan reddedilir.

---

**NİŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ**  
**YAYIN POLİTİKASI VE YAZIM KURALLARI**

---

Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi yılda iki kez (Haziran ve Aralık aylarında) yayınlanır.

Özgün çalışmaların yayınlandığı hakemli bir dergidir. Dergiye gönderilen makaleler daha önce hiçbir yerde yayınlanmamış olmalıdır. Bu konuda telif haklarına ilişkin doğabilecek hukuki sonuç ve sorunlar tamamen yazar(lar)a aittir.

Derginin yayın dili Türkçedir. Ancak farklı dillerde yazılmış çalışmalar da Yayın Kurulunun onayı ile yayınlanabilir.

Dergiye gönderilen çalışmalar ilgili alandaki üç hakemin değerlendirmesine sunulur. Editör ve hakemler makaleleri edebi ve bilimsel açıdan değerlendirir. Yazar(lar) hakemin ve editörün belirttiği düzeltme önerilerini yerine getirmek zorundadır. Çalışmanın kabulü için üç hakemden ikisinin onayı gereklidir. Dergi, gönderilen taslaklarda düzeltme yapma, yayımlama ya da yayımlamama haklarına sahiptir.

Dergiye gönderilen makale taslakları yayımlansın ya da yayımlanmasın iade edilmez. Yayımlanmış makalelerin yayın hakları Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisine aittir. Yazarlara telif ücreti ödenmez.

Makale taslakları ve yazılar Microsoft Word dosyası şeklinde DergiPark üzerinden <https://dergipark.org.tr/tr/pub/nisantasisbd> adresine yüklenmelidir. Tüm değerlendirme süreçleri DergiPark üzerinden yürütülecek olup, yazarların bu ortamı takip etmeleri gerekmektedir. Ayrıca bilgi edinmek için [sbd@nisantasi.edu.tr](mailto:sbd@nisantasi.edu.tr) adresinden e-posta yoluyla ulaşılabilir.

Gönderilecek makalelerin formatı şu şekilde olmalıdır: Cambria yazı tipi, 11 punto ve 1 satır aralığı. Sayfa kenarlarında soldan 3 cm sağdan 2 cm, alt ve üstlerden 2 cm boşluk bırakılmalı, paragraf girintisi verilmemelidir.

Metin düzeni aşağıdaki gibi olmalıdır: İlk sayfada; başlık, yazar isim(ler)ji, bağlantılı kurumun açık adresi, irtibat telefonu, e-posta adresi, Türkçe ve İngilizce özet (abstract) yer almalı, devam eden sayfalarda metnin ana bölümü (iki yana dayalı), varsa dipnotlar, kaynaklar, tablolar ve ekler bulunmalıdır. Tablolar ve şekiller numaralandırılmalı, tabloların açıklamaları tabloların üstünde ve şekillerin açıklamaları şekillerin altında verilmelidir.

Metnin ana başlığı tümü büyük harflerle yazılmalıdır (ortalanmış olarak). Makale içinde yer alan giriş, sonuç (tartışma ve sonuç, sonuç ve öneriler) ve kaynaklar numaralandırılmaz, gelişme bölümünde yer alan 1. ve 2. derece başlıklar numaralandırılır. Tüm başlıklar sola dayalı, bütün kelimelerin ilk harfleri büyük harfle başlamalıdır.

Makale taslağı toplam 20 sayfayı geçmemeli, Türkçe ve İngilizce özetlerin her biri en fazla 200 kelime olmalı, altlarında yer alacak olan anahtar kelime sayısı altıyı geçmemelidir.

Özette makalenin konusu, amacı, kapsamı, yöntemi ve ulaşılan sonuçlar hakkında kısaca bilgi verilmelidir.

Makaleler TURNİTİN programı vasıtasıyla İNTİHAL kontrolüne tabi tutulur. İntihal tespit edilen makaleler doğrudan reddedilir. Benzerlik oranı %10'un altında olmalı ve benzerlik gösteren yerler için muhakkak kaynak gösterilmiş olması gerekmektedir.

Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Metin içinde referans verilmeyen kaynaklar, Kaynakça kısmına eklenemez.



Kaynak gösterirken, metin içi kaynak gösterme (APA) yöntemi kullanılmalıdır. Yani kullanılan kaynaklar ana metinde, parantez içinde, yazarın soyadı, basım yılı ve sayfa numaraları ile belirtilir: (Soyad, Yayın yılı: Sayfa numarası).

İçeriğe veya herhangi bir konuya ilişkin bir açıklama gerekli olduğu takdirde, bunların dipnotları sayfa altında verilmelidir. Metnin içinde numaralandırılan bu dipnotlar, sayfa altında numara sırası ile verilmelidir. Yanında açıklamayla verilecek olan bu tür dipnotlarda da metin içi referans yöntemi (APA) kullanılır.

Bir kaynaktan yapılan doğrudan alıntı metin içinde çift tırnak içinde gösterilir.

Referans gösterirken, yazar ismi metin içinde geçmiyorsa parantez içinde yazarın soyadı ve kaynağın basım yılı belirtilir: (Wallerstein, 2000).

Belli bir sayfa söz konusuysa, soyad ve yayın tarihine ek olarak sayfa numarası da yazılır: (Foucault, 1999: 13).

Yazar adı metin içinde geçiyorsa, parantez içinde yalnızca kaynağın basım yılı ve sayfa numarası yazılır: (1997: 42).

Referans gösterirken birbirini takip etmeyen sayfalar virgülle ayrılarak belirtilir: (Beck, 1999: 32, 54 ve 62). Birbirini takip eden sayfalar şu şekilde belirtilir: (Berman, 2001: 34-39 ve 43-47).

Çift yazarlı kaynaklarda her iki yazarın soyadı da belirtilir: (Hardt ve Negri, 2001: 24).

İkiden fazla yazarlı kaynaklarda "vd." ifadesi kullanılır: (Huisman vd., 2002).

Aynı yazarın, aynı yıl yayımlanmış birden fazla eseri kullanılıyorsa, ayrımı belirtmek için basım yılının sonuna sırasıyla a, b, c gibi harfler eklenir: (Zizek, 1991a), (Zizek, 1991b) gibi.

Aynı konuda birden fazla kaynak referans gösterilecekse kaynaklar birbirinden noktalı virgül ile ayrılır: (Habermas, 2002: 27; King, 1991: 19).

Bir kurum referans gösterilecekse metin içerisinde kısaltmayla verilmelidir: (DPT, 1989: 145). Kısaltma hakkındaki açıklama ilk defa referans gösterilirken sayfanın altında verilmelidir.

Kaynaklar listesinde, sadece metin içerisinde referans gösterilen kaynaklara yer verilmeli ve bunlar soyada göre alfabetik sırada dizilmelidir. Kaynaklarda bir yazarın birden fazla eseri yer alacaksa, basım yılına göre eskiden yeniye doğru bir sıralama yapılmalıdır.

**Tek Yazarlı Kitap:** Aktaş, A.M., (2006). *Aile içi Şiddet: Kadının ve Çocuğun Korunması*. Ankara: Elma Yayınevi.

**İki Yazarlı Kitap:** Keat, R. ve Urry, J., (2001). *Bilim Olarak Sosyal Teori*. Çev. Nilgün Ç, Ankara: İmge Yayınları.

**Çeviri Kitap:** Bauman, Z., (1995). *Yasak Koyucular ile Yorumcular*, Çev. Kemal A., İstanbul: Metis Yayınları.

**Dergide Makale:** İrem, N., (1999). "Muhafazakar Modernlik, 'Diğer Batı' ve Türkiye'de Bergsonculuk", *Toplum ve Bilim*, 82 (22), 141-179.

**Derleme Kitapta Çeviri Makale:** Hall, S., (1998). "Eski ve Yeni Kimlikler", Anthony D.K., (der.) içinde, Çev. Gülcan S. ve Ümit H.Y., İstanbul: Bilim ve Sanat Yayınları, 63-96.

**Tez:** Karadişoğulları, E., (1995). *Dergâh Mecmuası*, (Yayımlanmamış) Yüksek Lisans Tezi, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

**Gazete Yazısı:** "30 Yaş Üstünün Oyunlara İlgisi Koronavirüsle Birlikte Arttı", *Hürriyet*, 24.05.2020.

**İnternette Yazarı Belli Olan Yazı:** Dikeçligil, B., (2007). "Benlik Üzerine", <http://www.dibace.net/beylu-dikecligil/benlik-uzerine/>., 02.11.2019.

**İnternette Yazarı Belli Olmayan Yazı:** "Gram Altın Vadeli Sözleşmesi Nedir?", (2019). <https://www.integralviop.com/gram-altin-vadeli-sozlesmesi-nedir/>., 29.11.2019

**Kurum Yayınları:** DPT (1989). Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı: 1990-1994, Ankara.

## **Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nin Saygıdeğer Okurları,**

2013 yılından beri aralıksız devam ettiğimiz bu yolculukta bizi takip eden akademisyen, öğrenci ve okurlarımızın ilk bakışta fark edebilecekleri birtakım yenilikler yaptık. Dergimizin tasarım ve mizanpajını baştan sona değiştirerek dergimize yeni bir yüz kazandırdık. Dergimizin ön sayfalarında yazarlarımızın ve makale göndereceklerin daha kolay erişebilecekleri, "Amaç ve Kapsam" "Etik Kurallar", "Yazım ve Yayın Kuralları" bölümlerini ekledik. Makaleler kısmında ise, her makalenin ilk sayfasında makaleye ve dergiye ilişkin detaylı bilgilere yer verdik. Bu değişimin yazar ve okuyucularımız tarafından olumlu karşılanacağını umuyoruz.

Dergimizin yönetimi kadrosunda da birtakım değişiklikleri sizlere aktarmak isteriz. Rektörümüz Sn. Prof. Dr. şenay YALÇIN, Nişantaşı Üniversitesi adına dergimizin yeni "Sahibi" olarak belirlenmiştir. Dergimiz, geniş kapsamlı dergiler kategorisinde olduğundan belirlediğimiz her çatı alan için birer "Alan Editörü" atadık. Ayrıca Yayın ve Danışma kurulunda yer almak üzere aramıza yeni katılan, alanında yılların tecrübesine sahip, isimlerini değerli yayınları ve katkılarıyla sıkça duyduğumuz hocalarımızın bulunduğunu sizlere gururla duyurmak isteriz. Aramıza katılan değerli hocalarımıza buradan da teşekkür ederiz.

Bu sayıda değişmeyen tek şey, yayın hayatımıza başladığımız günden beri kaybetmediğimiz etik ilkeler ve bilimsel titizlikle hazırlanmış makalelerin bir araya gelmesidir. Dergimizin bu sayısında birbirinden değerli altı makale bulunmaktadır. Farklı alanlarda ve disiplinlerarası çalışmalarıyla katkıda bulunan yazarlarımıza sonsuz teşekkür ederiz. Yapmış oldukları katkı, sadece dergimize değer, kendi bilim camiaları, öğrencileri, akademisyenler ve ilgi duyan herkesedir.

Sizleri dergimiz ile baş başa bırakırken, sonraki sayılarımızda hakem veya yazar olarak katkılarınızı beklediğimizi belirtmek isteriz.

**Prof. Dr. Yılmaz GÖBENEZ**  
Nişantaşı Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Dergisi Editörü

**DÜZELTME:** Bir önceki sayımızda Ayşe Altun ve Nil Kemer tarafından dergimize gönderilmiş olan "Burgazada'da Seyir Deneyimi ve Yazlık Sinema" başlıklı (kısa bir süre yayında kalan) makalede etik olmayan durumlar tespit edildiğinden, yazarların da bilgisi değerultusunda yayından kaldırılmıştır.

**BU SAYININ HAKEMLERİ**

REFREES OF THIS ISSUE

Prof. Dr. Ahmet ATAKİŞİ	<i>Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/İktisat Bölümü</i>
Prof. Dr. Serap İNCAZ	<i>Kırklareli Üniversitesi UBYO/Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü</i>
Doç. Dr. Funda YALIM	<i>Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak İşletme Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü</i>
Dr. Öğr. Gör. Semra BOĞA	<i>Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi/İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Alican UMUT	<i>Nişantaşı Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi/Bankacılık ve Finans Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Atike YILMAZ	<i>Muş Alparslan Üniversitesi/Spor Bilimleri Fakültesi Engelliler İçin Egzersiz ve Spor Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Aycan HEPSAĞ	<i>İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi/Ekonometri Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Aysel ÇETİNKAYA	<i>Kocaeli Üniversitesi İletişim Fakültesi/Gazetecilik Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Bülent DEMİR	<i>İstanbul Kent Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi/İşletme Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Erdil DURUKAN	<i>Balıkesir Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi/Antrenörlük Eğitimi Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Fatma Doğanay ERGEN	<i>Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Turizm Fakültesi/Turizm Rehberliği Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet ALTUNTAŞ	<i>Nişantaşı Üniversitesi Nişantaşı Meslek Yüksekokulu/Lojistik Programı</i>
Dr. Öğr. Üyesi Özgür ERGÜN	<i>Kocaeli Üniversitesi/Turizm Fakültesi Seyahat İşletmeciliği ve Turizm Rehberliği Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Sefer DARICI	<i>Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Reklamcılık Programı</i>
Dr. Öğr. Üyesi Serkan AKGÜN	<i>İstanbul Kent Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi/İşletme Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Sonat BAYRAM	<i>Trakya Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi/Bankacılık Bölümü</i>
Dr. Öğr. Üyesi Vahit ÇİRİŞ	<i>Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi BESYO/Bedensel Eğitimi ve Spor Bölümü</i>

*Araştırma Makalesi / Research Article*

**BİRLEŞME VE DEVRALMALAR SONRASINDA TÜRKİYE SİNEMA SEKTÖRÜNDEKİ  
OLİGOPOLİSTİK YAPI**

THE OLIGOPOLISTIC STRUCTURE OF TURKISH CINEMA INDUSTRY AFTER MERGERS AND ACQUISITIONS

Caner ÖZDURAK

1-17

*Araştırma Makalesi / Research Article*

**MEDYANIN GÖSTERDİKLERİ: HABER METİNLERİ ÜZERİNDEN MEDYANIN  
DÖRDÜNCÜ KUVVET ROLÜNE BAKIŞ**

THE MEDIA SHOWS: OVERVIEW OF THE MEDIA'S FOURTH ESTATE ROLE THROUGH NEWS TEXTS

Emirhan UYSAL

18-28

*Araştırma Makalesi / Research Article*

**İŞLETMELERDE İNFORMAL İLİŞKİLERİN YÖNETİLMESİNE FARKLI BİR BAKIŞ  
AÇISI: HAVACILIK SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA**

A DIFFERENT PERSPECTIVE OF MANAGING INFORMAL RELATIONSHIP IN BUSINESS: A PRACTICE IN  
AVIATION SECTOR

Kağan Cenk MIZRAK, Abdullah TÜRK, Muhammed Fatih CEVHER

29-44

*Araştırma Makalesi / Research Article*

**EKONOMİK BÜYÜME VE ULAŞTIRMA ALTYAPI KALİTESİNİN CO2 EMİSYONUNA  
ETKİSİNİN İNCELENMESİ**

INVESTIGATION OF THE EFFECTS OF ECONOMIC GROWTH AND TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE  
QUALITY ON CO2 EMISSION

Erdem ÖNCÜ, Özgür ÖZDEMİR

45-54

*Araştırma Makalesi / Research Article*

**THE RELATIONSHIP BETWEEN ORGANIZATIONAL TRUST AND  
ORGANIZATIONAL COMMITMENT IN THE HIGHWAY TRANSPORTATION SECTOR**

ÖRGÜTSEL GÜVEN, ÖRGÜTSEL BAĞLILIK, KARAYOLU ULAŞTIRMA SEKTÖRÜ

Kazım Ozan ÖZER, Merve TURSUN

55-68

*Derleme Makalesi / Review Paper*

**FROM AN AMBIVALENCE IN IDENTITY FORMATION TO THE DICHOTOMY IN  
INTEREST FORMATION**

KİMLİK FORMASYONUNDAKİ BELİRSİZLİKTEN ÇIKAR FORMASYONUNDAKİ ZİTLİKLARA

Rahmi İNCEKARA, Ferdi T. GÜÇYETMEZ

69-85

## BİRLEŞME VE DEVRALMALAR SONRASINDA TÜRKİYE SİNEMA SEKTÖRÜNDEKİ OLİGOPOLİSTİK YAPI

Dr. Öğr. Üyesi Caner ÖZDURAK\*

\*Yeditepe Üniversitesi,  
Sosyal Bilimler Enstitüsü, Finansal İktisat Anabilim Dalı  
e-posta: caner.ozdurak@yeditepe.edu.tr

ORCID 0000-0003-0793-7480

### ÖZET

Bu çalışmamızda; AFM Uluslararası Film Prodüksiyon Ticaret ve Sanayi A.Ş (AFM) ve Mars Sinema Turizm ve Sportif Tesisler İşletmeciliği A.Ş. (Mars) birleşmesiyle başlayıp CJ CGV'nin Mars Sinemaları'nı (Cinemaximum) devralmasıyla devam eden süreçte, sinema sektöründeki yoğunlaşmayı ele aldık. Çalışmanın sonucunda yaptığımız analizler doğrultusunda asıl problemin sektördeki rekabet eksikliği olduğu sonucuna varılmıştır. Bu bağlamda ilk çözüm yolunun sinema gösterim pazarında yapılacak ikinci bir konsolidasyonla pazar liderini rekabete zorlayacak başka bir oyuncunun pazara girişi olduğu sonucuna varılmıştır. Sorunun eksik rekabet olduğu savı altında diğer bir çözüm yolu önerisi de sinema sektöründeki şirketlerin film gösterimi, film dağıtımı ve perde reklamı pazarlarında aynı anda faaliyet göstermesini kısıtlayarak rekabeti önleyici tekelleşmenin önüne geçmektir

**Anahtar Kelimeler:** Birleşme, Devralma, Sinema, Netflix, Oligopol, Rekabet

**Jel Kodları:** D43, G34, K21

## THE OLIGOPOSTIC STRUCTURE OF TURKISH CINEMA INDUSTRY AFTER MERGERS AND ACQUISITIONS

### ABSTRACT

In this study we discussed the concentration in the film industry after AFM International Film Production Trade and Industry Inc. (AFM) and Mars Cinema Tourism and Sport Facilities Management Inc. (Mars) merger in 2013 and CJ CGV acquisition of Cinemaximum Mars cinemas (Cinemaximum) in 2016. In this context, our first solution offer is a second consolidation in the cinema screening market with the entry of another player to force the market leader to be more competitive. Since the problem is incomplete competition in the market our second solution offer is to prevent anticompetitive monopoly by restricting the companies in the cinema sector from operating simultaneously in film screening, film distribution and screen advertising markets.

**Keywords:** Merger, Acquisitions, Cinema, Netflix, Oligopoly, Competition

**Jel Codes:** D43, G34, K2

**Geliş Tarihi/Received:** 27.04.2020

**Kabul Tarihi/Accepted:** 28.05.2020

**Yayın Tarihi/Printed Date:** 29.06.2020

**Kaynak Gösterme:** Özdurak, C., (2020). "Birleşme ve Devralmalar Sonrasında Türkiye Sinema Sektöründeki Oligopolistik Yapı". *Niğantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1) 01-17.

## GİRİŞ

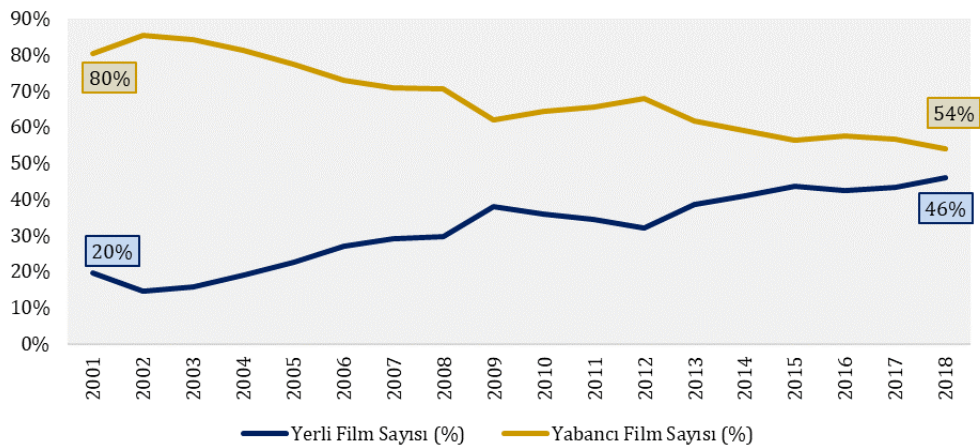
Bu çalışmamızda; AFM Uluslararası Film Prodüksiyon Ticaret ve Sanayi A.Ş (AFM) ve Mars Sinema Turizm ve Sportif Tesisler İşletmeciliği A.Ş. (Mars) birleşmesiyle başlayıp CJ CGV'nin Mars Sinemaları'nı (Cinemaximum) devralmasıyla devam eden süreçte, sinema sektöründeki yoğunlaşmayı ele aldık. Sinema gösterim pazarında oluşan yoğunlaşmanın ve rekabet eksikliğinin yarattığı avantajla sektör liderinin üst pazarlardaki dikey entegrasyonu sonucu oluşan problemler güncel piyasa analizleri ve yasal düzenlemelerle birlikte değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonucunda yaptığımız analizler doğrultusunda asıl problemin sektördeki rekabet eksikliği olduğu sonucuna varılmıştır. Bu bağlamda ilk çözüm yolunun sinema gösterim pazarında yapılacak ikinci bir konsolidasyonla pazar liderini rekabete zorlayacak başka bir oyuncunun pazara girişi olduğu sonucuna varılmıştır. Sorunun eksik rekabet olduğu savı altında diğer bir çözüm yolu önerisi de sinema sektöründeki şirketlerin film gösterimi, film dağıtımı ve perde reklamı pazarlarında aynı anda faaliyet göstermesini kısıtlayarak rekabeti önleyici tekelleşmenin önüne geçmektir.

### 1. 2000 Yılı Sonrası Türkiye Sinema Pazarında Yaşanan Gelişmeler

Türkiye'de sinema sektörü, büyüyen ülke ekonomisi, artan kişi başına gelir seviyesi ve artan eğlence harcamaları ile uyumlu olarak son yıllarda hızla büyümektedir. 2005 yılında yaklaşık 30 milyon seyirci sayısı kaydedilmişken seyirci sayısı 2018 yılında 70 milyonu geçmiştir. 2018 yılında toplam gişe gelirleri 896 milyon TL'ye kadar ulaşmıştır<sup>1</sup>. Son yıllarda artan seyirci ve film sayısı, üretimdeki çeşitlilik, sinemamız için önemli bir gelişim süreci olmuştur. 2001 yılında 580 olan sinema salon sayısı 2018 yılında 2858'e yükselmiştir<sup>2</sup>.

2000 sonrasında dönemde Eşkıya filminin gösterime girişi sinema sektöründe yeni bir dönüm noktası olarak kabul edilmektedir. Bu dönemde Türk sinemasında izleyici profiline de değiştiği ve üretilen filmlerin anlatımlarında belirgin değişiklikler yaşandığı gözlemlenmiştir. Sinema sektöründe, sinema okullarından yetişmiş eğitilmiş sinemacılar ağırlıklarını koymaya başladıkça teknik olarak dünya standartlarını yakalayan Türk filmleri üretilmeye başlanmıştır (Sevinç, 2014). Bu dönemde Türk filmlerinin bütçeleri milyon dolarlık, seyirci sayıları da milyon kişilik rakamlara ulaşmıştır.

2004 yılında, 5224 sayılı "Sinema Filmlerinin Değerlendirilmesi ve Sınıflandırılması İle Desteklenmesi Hakkında Kanun" çıkarılmıştır. Kanun'un getirdiği düzenlemelere istinaden, Sektörün devlet eliyle desteklenmesiyle film üretiminde ve seyirci sayılarında önemli artışlar görülmüştür. Şekil 1'de görüldüğü üzere, 2001-2018 yılları arasında yerli film üretiminin payı yapım kalitesi ve izleyici ilgisinin de artmasıyla %20 seviyelerinde iken 2018 yılında %46 seviyelerine kadar yükselmiştir. Burada dizi sektöründeki gelişim ve büyümenin, dizilerde oynayan oyuncuların aynı zamanda yerli filmlerde de yer almasının olumlu etkisine de değinmek gerekir.

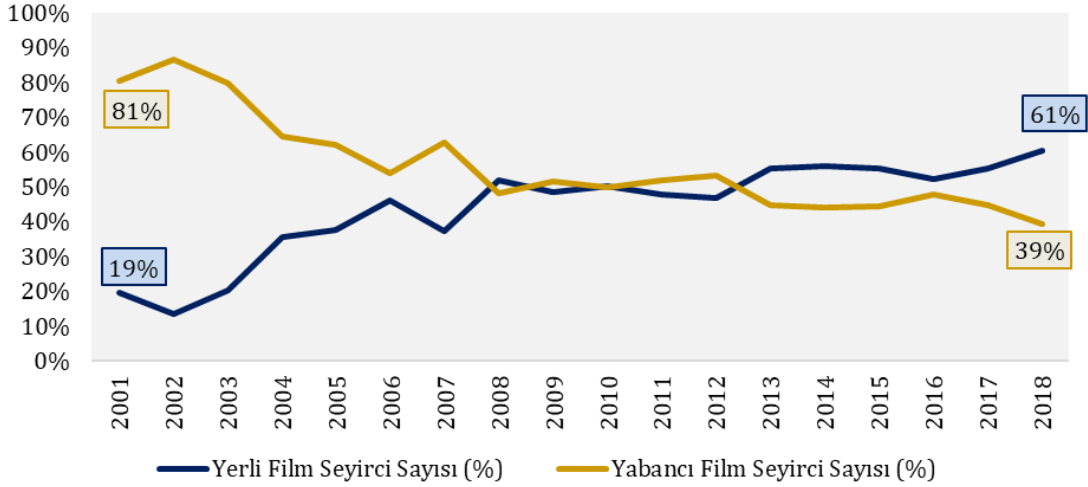


Şekil 1. 2001- 2018 Yılları Arası Karşılaştırmalı Yerli ve Yabancı Film Sayısı

<sup>1</sup> Box Office Türkiye

<sup>2</sup> TÜİK, Sinema İstatistikleri, 2018

Şekil 2’de ise 2001-2018 yılları arasında yerli film seyirci sayısının toplam sinema izleyicisi içindeki payı %19 seviyelerinde iken, 2018 yılında %61 seviyelerine kadar yükseldiği görülmektedir. Avrupa sinema sektörü değerlendirildiğinde, yerli film sinema izleyicisinin en yüksek olduğu pazarlardan birinin Türkiye pazarı olduğu görülmektedir.



Şekil 2. 2001- 2018 Yılları Arası Karşılaştırmalı Yerli ve Yabancı Film Seyirci Sayısı

Türkiye sinema sektörünün bu hızlı büyümesi finansal yatırımcıların da ilgisini çekmiştir. Sonrasında Muzaffer Yıldırım ve Menderes Utku’nun 2001 yılında kurduğu Mars Entertainment Group, Actera girişim fonunun da Gruba ortak olması ile Türkiye’nin uzak ara en büyük sinema zinciri haline gelmiştir. Şirket, Actera verilerine göre, 2016 yılında toplam gişe gelirlerinin %50 pazar payına, perde reklam hasılatının ise %90 pazar payına sahipti ve ayrıca film dağıtımında da liderdi. 2011 yılında sektörün en büyük iki şirketi AFM ve Mars’ın tartışmalı birleşmesi sonucu sektörde ciddi bir konsolidasyon görüldü. Sinema sektörünün ağırlıklı hedef kitlesi olan genç (12 – 40 yaş arası ) nüfusun toplam nüfus içerisinde büyük yer tutması, yerli yapımların giderek tercih edilmeye başlanması, yerli filmlere olan talebin yüksekliği, hızla büyüyen seyirci sayısı ve artan bilet fiyatları, Cinemaximum markası altında faaliyet gösteren Mars Sinemaları’nı küresel oyuncular için cazip bir yatırım hedefi haline getirdi. AMC Theatres 2016 yılında Odeon sinemalarını satın alırken, CJ CGV de küresel sinema zincirleri sıralamasındaki yerini sağlamlaştırmak için Güney Kore dışındaki en büyük yatırımını yaparak 800 milyon dolar karşılığında Mars Sinemaları’nı satın aldı. Satın alma işlemi sonrası CGV Mars AVM’lerde açtığı yüksek yatırım maliyeti olan çoklu dijital sinema salonları ile rakiplerine kıyasla daha hızlı büyüyerek sektördeki açık ara liderliğini pekiştirdi ve CGV Mars Dağıtım ve CGV Mars Media şirketleri ile de dikey entegrasyon ile sinema sektörünün bütün değer zincirinde hakim konuma geldi.

## 2. AFM-Mars Birleşme Sürecinde Alınan Başlıca Kararlar

Bu bölümde, 2011 yılında Rekabet Kurulu’nun AFM’nin çoğunluk hisselerinin, Mars tarafından devralınması işlemine izin verilmesine ilişkin kararında<sup>3</sup> (“Kurul Kararı”) yer verilen gerekçeler ve bu kararın iptali istemiyle açılan dava üzerine; Danıştay 13. Dairesi’nin kararı<sup>4</sup> esas

<sup>3</sup> Rekabet Kurulu’nun AFM Uluslararası Film Prodüksiyon Ticaret ve Sanayi A.Ş.’nin çoğunluk hisselerinin, Mars Sinema Turizm ve Sportif Tesisler İşletmeciliği A.Ş. tarafından devralınması ve AFM üzerinde tek kontrol uygulayan Esas Holding A.Ş.’nin Mars Sinema üzerinde ortak kontrol uygulayan Spark Entertainment Limited Şirketi’nin %50 hissesini devralması işlemine İzin verilmesine ilişkin 17.11.2011 tarih ve 11-57/1473-539 sayılı kararı (“Kurul Kararı”)

<sup>4</sup> Kurul Kararı’nın iptali istemiyle açılan dava üzerine; Danıştay 13. Dairesinin 17.06.2014 tarih ve 2012/2013 E., 2014/2507 K. sayılı kararında, anılan Kurul Kararı’nda devralma işleminin gerçekleşmesi için işlem taraflarınca verilen taahhüt paketinin pazarda oluşacak rekabetçi endişeleri giderme konusunda yeterli olmadığı ve bu şekliyle kabulü ile bildirim konusu birleşme/devralma işlemine izin verilmesinde hukuka uygunluk bulunmadığı sonucuna varılarak, Kurul’un ilgili kararı iptal edilmiştir. Ancak daha sonra Danıştay Kararı aleyhine gerek Kurum gerekse de Mars, Danıştay İdari Dava Daireleri Kurulu (İDDK) nezdinde temyiz başvurusunda bulunmuş, söz konusu başvuru üzerine alınan İDDK kararında davacının yargılama aşamasında davadan feragat etmesi nedeniyle davanın esasının incelenme olanağının kalmadığı, bu nedenle karar verilmesine yer olmadığına hükmedilmesi gerekirken işin esasına girerek hüküm kurulmasında hukuki isabet bulunmadığı gerekçesiyle Danıştay 13. Dairesinin kararı bozulmuştur.



alınarak, bu devralmanın rekabeti önemli ölçüde azaltarak sektörü nasıl oligopostik bir piyasaya<sup>5</sup> dönüştürdüğü analiz edilmektedir<sup>6</sup>.

Mars ve AFM 'nin çoğunluk hisselerinin 2010 yılında Mars Sinema tarafından devralınması ve AFM'yi tek başına kontrol eden Esas Holding A.Ş.'nin, Mars Sinema üzerinde ortak kontrole sahip olan Spark Entertainment Ltd. Şti.'nin %50 hissesini devralabilmesi için Rekabet Kurulu'na izin talebi ile başvurulmuştur. Kurul tarafından yapılan inceleme sonucu; işlem sonrasında, her ne kadar taraflar yüksek pazar paylarına sahip bir konuma geliyor olsalar da, piyasaya girişler ve AVM'lerin sayısındaki artışla birlikte, pazarın yapısındaki değişimin ilgili piyasadaki potansiyel rekabete olumlu etkileri olacağı yönündeki analizi dikkate alarak:

*“Devralma işlemi sonrasında, bazı mikro coğrafi pazarlar istisna olmak üzere ilgili diğer pazarlarda rekabetin önemli ölçüde kısıtlanması sonucunun doğmayacağı, işlem sonrasında tarafların sinema işletmeciliği piyasasında elde edecekleri pazar payını kullanarak sektörün dikey zincirindeki diğer pazarlarında faaliyet gösteren teşebbüsler aleyhine rekabeti bozucu birtakım davranışlarda bulunmalarının bu aşamada ihtimal dahilinde bulunmadığı, ekonometrik tahmin<sup>7</sup> ve hesaplamalar ışığında, işlem sonrasında sinema bilet fiyatlarının artabileceğinin tahmin edildiği 4 ilde belirlenen toplam 38 adet ilgili coğrafi pazardan her iki teşebbüsün birbirleri üzerinde rekabet baskısı oluşturabileceği, beş coğrafi pazarda ise işlemin tüketici fiyatlarında artışa neden olacağı, bu nedenle talep konusu işlemin bu pazarlarda rekabeti önemli ölçüde kısıtlayacağı sonucuna ulaşıldığı, ancak taraflarca sunulan taahhüt paketinin, söz konusu beş mikro pazarda rekabetin önemli ölçüde kısıtlanabileceği yönündeki endişeleri giderici nitelikte - olduğu, ilgili pazara giriş yönünde gerek yasal, gerekse yüksek yatırım maliyetleri açısından finansal herhangi bir engelin bulunmadığı, ayrıca, önemli bir büyüme eğilimi göstermesi beklenen AVM piyasasında, yeni sinema salonlarının tesis edilmesi suretiyle, yeni oyuncuların ilgili pazara giriş yapmalarının mümkün görüldüğü”*

değerlendirmeleri doğrultusunda, taraflarca sunulan taahhüt paketinin<sup>8</sup> rekabeti azaltıcı endişeleri gidermek için yeterli olduğu sonucuna ulaşılarak işlemine izin verilmesine karar verilmiştir. Burada gözden kaçırılmaması gereken son bir husus da daha çok salon devralmaları ile büyüyen film gösterim pazarının cirolara bağlı olarak eşik değerlerini aşmamaları nedeniyle Rekabet Kurumuna bildirilmedikleri için denetimden kaçabildikleridir.

Devralmaya izin veren bu Kurul Kararı'na karşı, Erkan Ankara adlı kişi tarafından iptal davası açılmıştır. Davaya bakan Danıştay 13. Dairesi, 09.10.2012 tarihinde Kurul Kararı'nın yürütmesinin durdurulmasına karar vermiş, sonrasında da 17.06.2014 tarih ve 2012/2013 E., 2014/2507 K. sayılı kararı ile Rekabet Kurulu Kararı'nın iptaline hükmetmiştir. 13. Daire iptal kararının gerekçesinde aşağıdaki ifadelere yer verilmektedir:

*“Kurul Kararında; fiyat üzerinden yapılan rekabet sonucunda, yeni teşebbüslerin sinema işletmeciliği pazarına girmesinin mümkün olacağı ve mevcut AVM'lerdeki sinema salonlarının işletme hakkı, kira sürelerine bakıldığında, bu sürelerin piyasayı girişe kapatacak şekilde uzun süreli olmadığı hususlarının ifade edildiği, ancak, Mars'ın 137 salonlu 21.049 koltuk kapasiteli 13 ayrı sinema kompleksi yatırım planının, buna karşın Avşar'ın 39 salonlu 4 sinema kompleksi, Prestij'in 1, Pink'in 1, Alarko'nun ise mevcut kompleksine 2 yeni salon ekleme projesinin bulunduğu,*

<sup>5</sup> Yoğunlaşma analizlerimiz sonucunda AFM-Mars birleşmesi sonucunda çoklu salon film gösterim pazarında oligopolistik bir pazar oluştuğu görülmektedir.

<sup>7</sup> Raporda ekonometrik modeldeki değişkenlerin t-istatistikleri, F-Testi değerleri, Durbin-Watson seviyesine ve R<sup>2</sup> değerleri belirtilmediği için modelin anlamlılığı ile ilgili bir yorum yapamıyoruz. Ek olarak modeldeki kire giderlerinin sabit gider mi yoksa ciro-kira şeklinde değişken mi olduğu, ortak temizlik masrafları gibi maliyetleri de içerip içermediği gibi detaylara da vakıf olmadığımız için ekonometrik modelin sonuçlarını bu çalışmada fazla dikkate almadık.

<sup>8</sup> Taraflar; Taahhüt Formu'nda belirtilen elden çıkarma işlemi sonrasında toplam 12 sinema tesisinin elden çıkarılması olacağını, bu miktarın, tarafların her birinin sahip olduğu sinema tesisi sayısının yaklaşık yarısına tekabül ettiğini, elden çıkarılan tesislerdeki toplam salon sayısının 74, koltuk kapasitesinin ise 11.068 olduğunu, bu değerlerin her birinin, devralınan AFM'nin kapasitesinin (190 salon ve 32.099 koltuk) üçte birinden fazla olduğunu; sonuç olarak, taahhüt edilen elden çıkarma işlemleri sonrasında, birleşme sonrası oluşan pazar payları bakımından, 4054 sayılı Kanun kapsamında bir hâkim durum yaratılması ve rekabeti kısıtlayıcı bir etkinin ortaya çıkmasının söz konusu olmadığını ifade etmişlerdir.

*Pazara, mevcut sinema salonu zincirleri haricinde yeni bir girişin planlanıp planlanmadığının belirli olmadığı, bu çerçevede pazara yakın bir zamanda AFM ve Mars dışında yeterli bir girişin olmayacağı, Kurul Kararında, Mars'ın mevcut yatırım planlarına dahil sinemalara ilişkin olarak pazar paylarında, oluşacak muhtemel artışın dikkate alınmadığı, AFM ve Mars'ın pazarda sahip olacağı yüksek pazar payları açısından zorunlu ticari ortak olup olmayacağı meselesi ile ilgili olarak, Kurul tarafından; sinema salonu işletmecilerinin faaliyetlerini kârlı bir şekilde sürdürebilmek için seyirci çekme potansiyeli olan bütün filmleri gösterime almak isteyecekleri, bu durumda, sinema işletmecisinin yüksek seyirci potansiyeli olan bir sinema filmini belirli bir dağıtımçıyı zor durumda bırakmak amacıyla gösterime almamasının en başta kendisi açısından gelir kaybettirici ve maliyetli bir durum ortaya çıkaracağı “*

Karardan aldığımız bölümde sadece gösterim pazarı üzerinde durulmasına rağmen dağıtım ve reklam (perde reklamı ve fuaye reklam alanları) pazarında oluşabilecek yoğunlaşmalar da dolaylı olarak analiz edilmiştir. Gösterim şartlarının belirlenmesi ve gelir paylaşımı bakımından, AFM ve Mars'ın film yapım ve dağıtım pazarları ile reklam yeri sağlama pazarlarında yüksek düzeyde bir alıcı gücüne sahip olacağı tespit edilmiştir. Ayrıca taahhüt paketi kapsamındaki sinemaların elden çıkarılması halinde oluşacak pazar paylarında görece bir azalma meydana gelse dahi AFM ve Mars'ın yukarıda belirtilen ilgili ürün ve coğrafi pazarlardaki açık ara liderliğinin ortadan kalkmayacağı sonucuna varılmıştır. Son olarak dikey pazarlarda birleşme/devralma sonrası oluşacak teşebbüsün pazar gücünü dengeleyecek alıcı bir gücün bulunmadığı, aksine, oluşacak teşebbüsün dikey ilişkili pazarlar üzerinde alıcı gücünü artıracığı, değer zincirinin bütünü<sup>9</sup> düşünüldüğünde rekabeti bozucu etkisi olacağı tespit edilmiştir. Tüm bu değerlendirmeler ışığında; dava konusu Rekabet Kurulu Kararına konu devralma işleminin; 4054 sayılı Kanun'un 7<sup>10</sup>. maddesi anlamında hakim durum yaratan veya mevcut bir hakim durumu güçlendiren ve böylece ilgili pazarda rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucu doğurabilecek bir işlem olması ve işlem taraflarınca sunulan taahhüt paketinin kabul edilmesi halinde dahi, işlemin 4054 sayılı Kanun'un 7. maddesi anlamında hakim durum yaratan veya mevcut hakim durumu güçlendiren ve böylece ilgili pazarda rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğurabilecek işlem olmayı sürdüreceği sonucuna varılması nedeniyle; Rekabet Kurulu Kararı'nın iptaline karar verilmiştir .

Bu iptal kararı aleyhine Danıştay İdari Dava Daireleri Kurulu (“İDDK”) nezdinde temyiz başvurusunda bulunulmuştur. Söz konusu başvuru üzerine İDDK, 05.02.2015 tarih ve 2014/3599 E., 2015/215 K. sayılı kararı ile davacının davadan feragat etmesi nedeniyle davanın esasının incelenme olanağının kalmadığı, bu nedenle karar verilmesine yer olmadığına hükmedilmesi gerektiğini belirterek iptal kararını bozmuştur.

İDDK tarafından verilen bu karar üzerine Rekabet Kurulu; 09.07.2015 tarih ve 15-29/435-128 sayılı kararı ile; Kurulun AFM'nin MARS tarafından devralınması işlemine izin veren 17.11.2011 tarihli ve 11-57/1473-539 sayılı kararı hukuka uygun hale geldiğine karar vermiş ve Devre ilişkin karar nihai olarak sonlandırılmıştır.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Potansiyel rekabet açısından, sinema salonu hizmetleri pazarına girişin mümkün olduğu görülmekle birlikte, pazardan çıkışlar, sinema salonlarının doluluk oranları, Türkiye sinema sektörünün özellikleri, mevcut yatırım planları ve talep yönlü büyüme olgusu göz önüne alındığında pazara yeterli bir girişin olmayacağı, taahhüt paketinde elden çıkarılacak sinema salonlarının AFM-Mars hasılat ortalamasının çok altında olan salonlar olup, elden çıkarılacak salonların, pazarda taraflardan sonra gelen en büyük oyuncu tarafından satın alınması halinde dahi Mars-AFM'nin dörtte birinden daha küçük bir büyüklüğe sahip olacağı hususları tespit edilmiştir.

<sup>10</sup> RKHK.m.7: “Bir ya da birden fazla teşebbüsün hâkim durum yaratmaya veya hâkim durumlarını daha da güçlendirmeye yönelik olarak, ülkenin bütünü yahut bir kısmında herhangi bir mal veya hizmet piyasasındaki rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak şekilde birleşmeleri veya herhangi bir teşebbüsün ya da kişinin diğer bir teşebbüsün mal varlığını yahut ortaklık paylarının tümünü veya bir kısmını ya da kendisine yönetimde hak sahibi olma yetkisi veren araçları, miras yoluyla iktisap durumu hariç olmak üzere, devralması hukuka aykırı ve yasaktır. Hangi tür birleşme ve devralmaların hukukî geçerlilik kazanabilmesi için Kurula bildirilerek izin alınması gerektiğini Kurul, çıkaracağı tebliğlerle ilan eder.”

<sup>11</sup> “Danıştay 13. Dairesinin almış olduğu mezkûr karar aleyhine hem MARS hem de Rekabet Kurumu tarafından İDDK nezdinde temyiz başvurusunda bulunulmuştur. Söz konusu başvuru üzerine alınan İDDK kararı 26.05.2015 tarihinde tebellüğ edilmiş olup kararda davacının davadan feragat etmesi nedeniyle davanın esasının incelenme olanağının kalmadığı, bu nedenle karar verilmesine yer olmadığına hükmedilmesi gerektiği belirtilmiştir. Dolayısıyla Danıştay

Çalışmanın ilerleyen kısımlarında Kurul ve Danıştay kararlarındaki gerekçelere atıflar yapılarak sinema sektöründeki güncel pazar gelişmeleri analiz edilecektir.

### 3. CJ CGV Devralması Sonrasında Sinema Pazarı Yapısı

Özellikle AFM-Mars birleşmesinden sonra sinemaların AVM'lere kayması ile birlikte cadde üstü ve az salonlu sinemaların kapandığı gözlemlenmektedir. CJ CGV'nin Mars Sinemalarını devraldıktan sonra hızla gerçekleştirdiği dijital dönüşüm ile beraber gelen yatırım zorunluluğunun yarattığı maliyet, sektörde finansman sistemlerinin kurulmasında geç kalınması ve devlet yardımlarının oluşturulamaması gibi etkenlerle tek sinemaya sahip teşebbüsler, pazardan çıkma eğilimine girmiştir. Bu nedenle zaten AFM-Mars birleşmesi ile sektöre hakim olan yoğunlaşma etkisi 2016 yılında gerçekleşen CJ CGV devralması sonucu daha da pekişmiştir.

#### 3.1. Film Gösterim Pazarında Rekabet Yapısı

Sektör yoğunlaşması analizimizde Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) endeksinden yararlanacağız. Endeks piyasadaki en büyük dört firmanın piyasa paylarının kareleri toplamı olarak tanımlanan özet bir göstergedir. Başka bir ifadeyle faaliyet sınıfı içindeki tüm girişimlerin o sınıftaki toplam ciro içindeki paylarının kareleri toplamıdır. Eğer Endeks 1000'den küçük ise Tam Rekabet, 1000 ve 1800 arasında bir değer alırsa Monopolcü Rekabet, 1800'den büyük olursa Oligopol Piyasası ve 10000'den büyük bir değer alırsa Monopol Piyasası olarak tanımlanır. Öncelikle sektördeki değer zincirinin Rekabet Kurumu raporlarına uygun olarak yapımcı-dağıtıcı-sinema işletmecisi olarak üçe ayırırsak, bu zincirin son halkasındaki sinema işletmecileri pazarında yoğunlaşma oranlarının yüksek olduğunu görmekteyiz. Tablo 1'e göre Cinemaximum (CGV Mars'ın) 2019 Ekim ayı itibari ile pazardaki salon sayısının %24'üne, ekran sayısının %33'üne koltuk sayısının ise %39'una sahip olduğunu görüyoruz. Bu durum Rekabet Kurulu'nun AFM-Mars birleşmesine onay verdiği karardaki analizinin dayandığı pazarın büyümesi ve yeni açılacak AVM'ler nedeniyle bir yoğunlaşma ve rekabet sorununun yaşanmayacağı varsayımının doğru olmadığına işaret etmektedir. Yani pazar lideri sadece salon sayısı olarak değil bu sinemaların büyüklüğü sayesinde pazarın %39'unu arz eder durumdadır.

**Tablo 1. Film Gösterim Pazarı Pazar Payları**

Sinema İşletmecisi	# Salon	# Ekran	# Koltuk	Pazar Payı (%)		
				Salon %	Ekran %	Koltuk %
Cinemaximum	107	909	122.171	24,5%	33,3%	38,6%
Pink	27	188	17.746	6,2%	6,9%	5,6%
Avşar	20	169	21.369	4,6%	6,2%	6,8%
Site	15	81	8.714	3,4%	3,0%	2,8%
Cinamarine	13	109	11.548	3,0%	4,0%	3,7%
Prestige	11	94	10.588	2,5%	3,4%	3,3%
Cinens	13	89	9.945	3,0%	3,3%	3,1%
Diğer İşletmeciler	231	1.091	114.118	52,9%	40,0%	36,1%
Torunlar	7	72	10.116	1,6%	2,6%	3,2%
Özdilek	3	21	2.262	0,7%	0,8%	0,7%
Denk	2	17	1.363	0,5%	0,6%	0,4%
Dinçer	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Cinetime	7	59	6.244	1,6%	2,2%	2,0%
Bağımsız	212	922	94.133	48,5%	33,8%	29,8%

Sektörün ikinci ve üçüncü büyükleri Avşar ve Pink'i topladığınızda bile Cinemaximum'un yarısı kadarlık bir pazar payına dahi ulaşmadıkları görülmektedir<sup>12</sup>. Özellikle dijital dönüşüm sonrası

13. Dairesinin almış olduğu karar iptal edilmiş ve Kurul'un AFM'nin MARS tarafından devralınması işlemine izin veren 17.11.2011 tarihli ve 11-57/1473-539 sayılı kararı hukuka uygun hale gelmiştir." (Rekabet Kurulu, 09.07.2015 tarih ve 15-29/435-128 sayılı kararı)

<sup>12</sup> Kurul kararlarında pazara giriş maliyetlerinin düşüklüğü, kira sürelerinin piyasaya girişi engellemeyecek seviyede 2-3 yıllık olduğu, yeni açılan AVM'ler ile pazara yeni girecek şirketlerle beraber yoğunlaşma olmadığı ifadeleri kullanılsa da fiiliyatta sektörün bu şekilde gelişmediği görülmektedir. Yine sektör genelinde AVM kira sözleşmelerine bakıldığında son 2 yılda yeni açılan salonların çoğunun en az 10 yıl süre ile yapılmaktadır.

film gösterim pazarı artık çoklu sinemalara evrildiği için pazar tanımı yaparken bağımsız ve tek salonlu sinemaları da dâhil ederek yoğunlaşma analizi yapmanın doğru olmadığı kanaatindeyiz. Tablo 2'de karşılaştırmalı HHI tablosunda çok salonlu film gösterim pazarında CGV-Mars'ın sahibi olduğu Cinemaximum'un açık ara pazar lideri olduğunu görüyoruz.

**Tablo 2.** 2015 ve 2019 Yılları Karşılaştırmalı Film Gösterim Pazarı Pazar Yoğunlaşma Seviyeleri

	2015			2019		
	HHI Salon sayısı	HHI Ekran Sayısı	HHI Koltuk Sayısı	HHI Salon sayısı	HHI Ekran Sayısı	HHI Koltuk Sayısı
<b>Cinemaximum</b>	<b>2025</b>	<b>2409</b>	<b>3092</b>	<b>2409</b>	<b>2701</b>	<b>3204</b>
Avşar	89	97	99	84	93	98
Pink	123	93	50	153	116	68
Site	89	43	28	47	21	16
Özdilek	8	6	5	2	1	1
Torunlar	11	15	19	10	17	22
Cinens	25	14	11	36	26	21
Prestige	31	34	27	25	29	24
Cinmarine	37	48	32	36	39	29
Dinçer	1	1	1	0	0	0
Denk	1	1	0	1	1	0

HHI sonuçları 1800'ün çok üzerinde<sup>13</sup> olmasından anlaşılacağı gibi çoklu salonlu sinema sektörü hem salon, hem ekran, hem de koltuk sayısına göre oligopol piyasasının özelliklerini taşımaktadır. Kısaca tanımlamak gerekirse mikro iktisadi literatüre göre birbirlerinin karar ve davranışları üzerinde etki edebilecek kadar az sayıda bulunan satıcının (perakendeci sinema işletmecisi) çok sayıda alıcı ile karşılaştığı ve firmalar arasında karşılıklı bağımlılık ilişkisinin olduğu piyasa türüne oligopol piyasası adı verilmektedir. Oligopol piyasasının diğer piyasalardan ayrıldığı en önemli özelliği piyasada az sayıda firma bulunması ve firmaların karar ve davranışlarının birbirlerinden etkileniyor olmasıdır. Buna göre oligopolcü bir firma karşılıklı bağımlılık ilişkisi nedeniyle aldığı bir karar ve karar neticesinde gösterdiği tutum ile diğer firma ve firmaların karar ve davranışları üzerinde yoğun olarak etki sağlamaktadır. Özellikle dağıtım pazarındaki dikey entegrasyonu sayesinde CGV Mars aynı zamanda film üretim pazarında da faaliyet gösteren Avşar ile böyle bir ilişki içerisindedir.

CJ CGV'nin Mars Sinemaları'nı devralmasından önceki yılda 2015 HHI değerlerine baktığımızda ise 2019 yılından çok farklı bir tablo görülmektedir. Bu noktada film gösterimi pazarındaki yoğunlaşmanın 2016 yılındaki CJ CGV devralması ile değil 2010 yılındaki AFM-Mars birleşmesinden sonra ortaya çıktığı sonucuna varmak mümkündür. CJ CGV devralmasından sonra ise film dağıtımı ve perde reklam pazarlarına girerek film gösterimindeki hakim yapısından faydalanan CGV Mars dikey bütünleşme ile sinema sektöründe hakim konumunu güçlendirmiştir.

AVM kültürünün gelişimi, sinemanın bu kültürün ayrılmaz parçası haline gelmesi, buna bağlı olarak çoklu sinema salonlarının artması, kültürel bir pratik olarak sinemaya gitmenin anlamının değişmesinde önemli rol oynamıştır (Tüzün, 2013). Dijital dönüşüm sonrası filmlerin kolayca kopyalanabilmesi sonucu sinema işletmeleri çok salonlu ve film öncesi ve sonrasında izleyicilerin daha fazla zaman geçirebileceği fuayelere sahip formatlara odaklanmıştır. Seyircilere konforlu bir seyir ve daha başka imkanlar (beklerken konsol oyunları oynamak, atıştırmalık yemekler, masaj koltukları, büyük kahve zincirleriyle yapılan anlaşmalar ile kahve satışı) tanıyan bu anlayış doğrultusunda bazı sinema salonları da bölünerek çoğalma ve yenileme çalışmalarına girişmiştir. Bu yenileme maliyetleri ya da bu özelliklere sahip sinema işletmelerinin açılması için gereken yatırım maliyetleri pazardaki genel izleyici kitlesine ve ortalama cirolara bakıldığında salt sinema işletmeciliği ile bu maliyetlerin karşılanması mevcut

<sup>13</sup> HHI hesabımızda film gösterim şirketlerinin ayrı ayrı ciro verilerine sahip olmadığımız için ortalama bilet fiyatlarını eşit kabul ederek ciro paylarının kapasite üzerinden pazar paylarıyla aynı olduğunu varsaydık ki aslında Cinemaximum'un ortalama bilet fiyatları diğer oyunculara yüksek olduğu için aslında daha da büyük bir HHI değeri olması gerekir.



finansal piyasalarda mümkün değildir<sup>14</sup>. Bu durum sinema sektörünün gösterim/dağıtım ayağındaki güç dengelerini de değiştirmiştir. Çoklu sinema salonu kurmak için gereken sermayenin yüksek olması, salonların kendilerini geç amorti etmeleri gibi faktörler, Türkiye’de de sinema sektörünün gösterim ayağında yoğunlaşmaları arttırmıştır (Tüzün, 2013). Sinema salonu zincirlerinin dağıtımıcılar karşısındaki güçlü konumu, sektördeki deneyimleri, sinema izleyicilerine vaat ettikleri profesyonel hizmet kalitesi, daha küçük işletmelerin sektörde varlıklarını sürdürmelerini zorlaştırdı ve dışlama etkisi yaratmıştır.

**Tablo 3. AVM-AVM Dışı Film Gösterim Pazarı Dağılımı**

İller	AVM’de Bulunan Perde Sayısı	AVM Dışında Bulunan Perde Sayısı	AVM perde oranı (%)	AVM Dışı Perde Oranı (%)
İstanbul	746	105	88%	12%
Ankara	193	30	87%	13%
İzmir	127	19	87%	13%
Diğer İller	1168	417	74%	26%
Türkiye Geneli	2234	571	80%	20%

**Kaynak: Dağıtımıcılardan elde edilen belgeler**

Tablo 3’de görüldüğü gibi 2018 yılı itibari ile Türkiye genelindeki toplam perde sayısının %80’i AVM içinde faaliyet gösteren sinemalarda yer almaktadır. İstanbul pazarına baktığımızda ise %88’i AVM içinde faaliyet gösteren sinemalarda yer almaktadır. Ayrıca AVM’de bulunan sinema işletmelerinin ortalama 7,6 perdesi bulunurken, AVM’de bulunmayan sinema işletmelerinin ortalama perde sayısı 3,8’dir. Tablo 4’te ise 2018 yılında 4-7 perdeli orta ölçekli gösterimcilerin toplam gösterim kapasitesinin %39’unu; 8 ve daha fazla perdeye sahip büyük ölçekli gösterimcilerin ise %54’ünü oluşturduğu görülmektedir. Küçük ölçekli gösterimcilerin gösterim kapasitelerinin %77’si AVM dışında faaliyet gösterirken büyük ölçekli gösterimcilerin perde kapasitesinin %93’ü AVM’de bulunmaktadır. Bu durumda küçük ölçekli gösterimcilerin önemli bir kısmının AVM dışında olduğu, buna karşın büyük ölçekli gösterimcilerin önemli bir kısmının AVM’de bulunduğu sonucuna varmak mümkündür.

**Tablo 4. Ölçeklerine Göre AVM ve AVM Dışı Film Gösterim Pazarı**

Gösterimci Grubu	AVM’de Bulunan Perde Sayısı	AVM Dışında Bulunan Perde Sayısı	Toplam Perde Sayısı	AVM perde oranı (%)	AVM Dışı Perde oranı (%)	Perde Grubunun Toplam Perde Sayısına Oranı (%)
1-3 Perdeli	45	151	196	23%	77%	7%
4-7 Perdeli	767	319	1086	71%	29%	39%
<b>8+ Perdeli</b>	<b>1422</b>	<b>101</b>	<b>1523</b>	<b>93%</b>	<b>7%</b>	<b>54%</b>
Genel Toplam	2234	571	2805	80%	20%	100%

**Kaynak: Dağıtımıcılardan elde edilen belgeler**

Özel formatlı sinema salonları, sinemaların büfe alanındaki mimari tasarımlar ve birçok farklı ilde açılan sinemalara ve performanslarına baktığımızda sektörde talep fonksiyonunun çok iyi analiz edilmediği, anlaşılmadığı ve buna göre strateji de üretilmediği söylenebilir<sup>15</sup>. Tablo 5’teki CJ CGV devralması sonrası CGV Mars grubundaki özel formatlı salonların koltuk sayısı gelişimini gösterilmiştir. Bu gelişim şirketin açıkça Kore’deki özel formatlı salon büyüme stratejisini

<sup>14</sup> %24 iskonto oranı olan bir finansal piyasada iç verim oranı yüksek bir sinema salonu açabilmek için projenin kendisini 4-5 yıl içerisinde döndürmesi gerekir ki piyasadaki ortalama bilet fiyatları ve izleyici seviyeleri bu hedefleri yakalamak için yeterli değildir. Bu sebeple CGV Mars’ın da son aylarda verimsiz bazı salonlarını kapatarak stop-loss (zarar-kes) stratejisi izlediği görülmektedir.

<sup>15</sup> Thomson Reuters’da yayınlanan Mirae Asset Daewoo Research’un Eylül 2019 tarihli analist raporuna baktığımızda CJ CGV için son 3 yılda Türkiye iştirakinin beklenen performansı yakalayamadığını görüyoruz. Raporu göre CGV Mars Cinema Group’un güncel makul değeri satın alma değerinin yarısına kadar düşmüş durumdadır. Son yıllarda yapılan yatırımların amortisman maliyetlerinin şirketin Türkiye iş kolu ve genel olarak CJ CGV hisseleri üzerinde oluşturduğu baskı da yine aynı raporda değinilen konulardan bir diğeri. Bu durumu yukarıda bahsettiğimiz talep temelli stratejiler yerine arz odaklı stratejilere aşırı odaklanmanın bir sonucu olarak değerlendirmekteyiz.

Türkiye sinema pazarında uygulamaya çalıştığını göstermektedir. Aşağıdaki tabloda CGV Mars'ın 2016 ve Ekim ayı verileri itibari ile 2019 yılındaki özel formatlı sinema gelişimi görülmektedir.

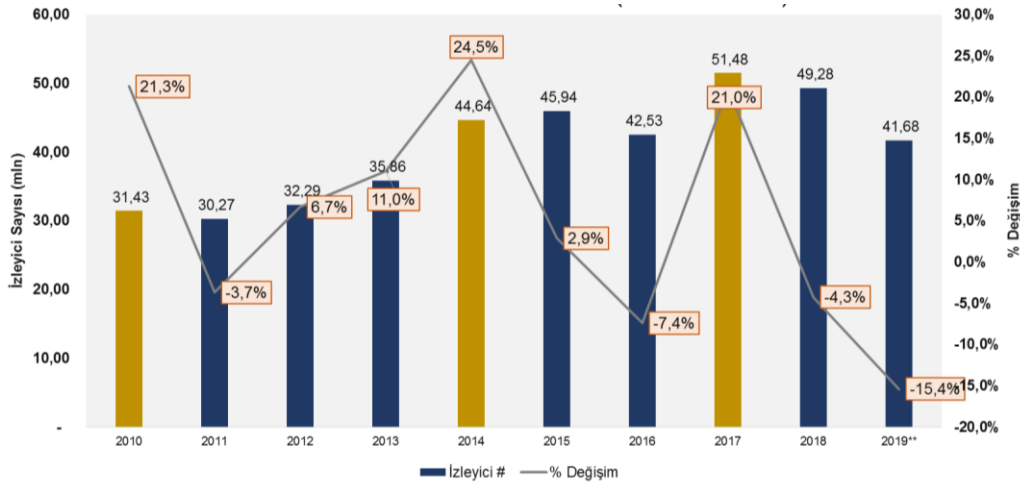
**Tablo 5. 2015-2019 Yılları Arası CGV Mars Özel Formatlı Sinema Salon Sayısı**

Yıl	Salon Formatı												
	Normal	Starium	Gold Class	IMAX	D-BOX	MPX	ATMOS	KIDS	4DX	Tempur	Screen X	Sky	Premium
2016	6262	0	0	0	0	0	0	55	0				
2019 Ekim	113427	534	1519	2819	70	1726	262	55	612	18	770	288	283

Özel formatlı sinemaların yoğunlukta açıldığı ve Türkiye'de en çok sinema salonuna sahip olup en çok gişe getiren şehir İstanbul'dur.<sup>16</sup> Geniş kopya sayısı ile gösterime giren filmlerin İstanbul'daki gişe payı, genel olarak %32-38 aralığında karşımıza çıkmaktadır. Sinema grubu bazında bakıldığında ise 99 sinemanın üçte birinden daha fazlası yani 36 tanesi CGV Mars grubuna aittir. Pink'in 12, Site grubunun 8, Avşar sinemalarının 5, Cinemarine grubunun 3, Cinetech, Cinens, Cinema, Alarko ve Erler Film'in 2 şer salonu bulunmaktadır. Prestige ve Özdilek'in ise, İstanbul'da 1'er salonu bulunmaktadır.

### 3.2. Film Gösterim Pazarında Arz-Talep Uyuşmazlığı

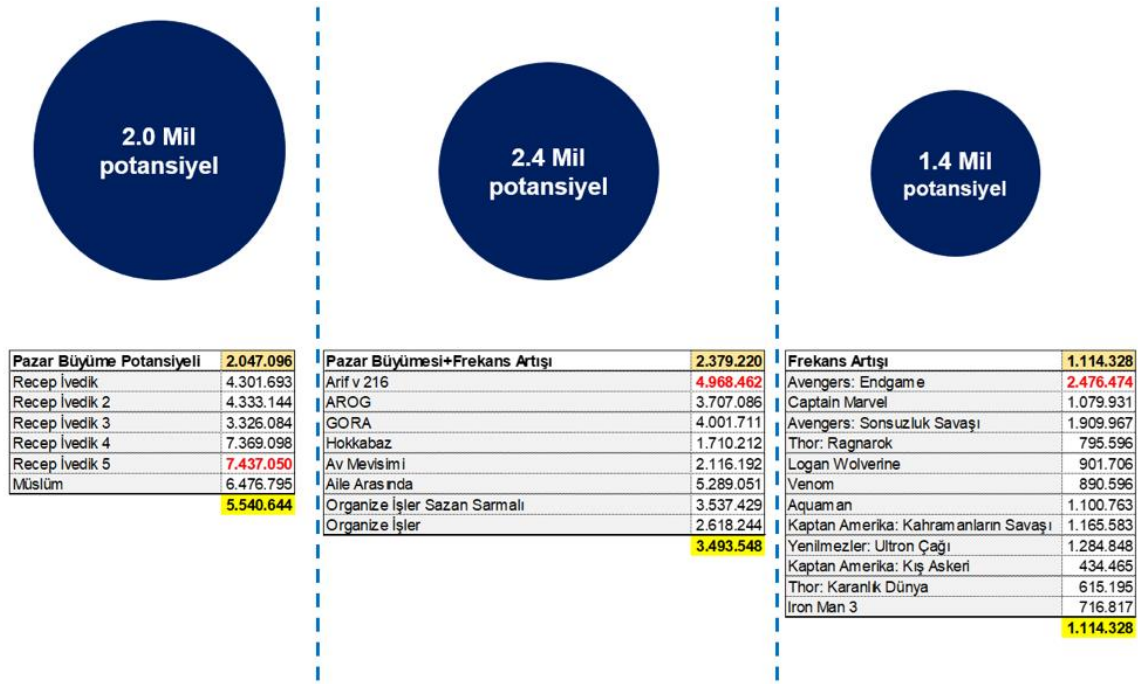
Şekil 3'te 2010-2019 yılları arasında ilk 42 haftalık performansa baktığımızda sinema izleyici sayısının 2019 yılında 2018'e göre %15,4 gibi bir düşüş gösterdiği görülmektedir. Bu düşüşün en önemli nedenlerinden biri patlamış mısır ve yapımcı payları anlaşmazlığı sonrası yeni sinema Kanunu'nun 1 Temmuz'dan sonra geçerli olması nedeniyle Karakomik filmler, Recep İvedik gibi yüksek seyirci sayısı beklenen yerli filmlerin gösterim tarihlerinin sene sonuna kaydırılmasıdır. Sonuç olarak 2019'un ilk yarısında sinemaya giden izleyici sayısı neredeyse yarı yarıya düşmüştür. Geçtiğimiz yıllarda izleyici sayısında sıçrama gözlediğimiz 2010, 2014 ve 2017 yıllarında da Recep İvedik 3-4-5 filmlerinin gösterime girmiş olduğunu görüyoruz. Bu bağlamda 2019 yılında geçen yılki izleyici sayısına ulaşabilmek için Recep İvedik 6'nın önemi bir kez daha ortaya çıkıyor. Burada önemli olan bir diğer husus da yerli film sayısının artmasına rağmen izleyici sayısının birkaç filmde kümelenmesidir. Bu durumun film dağıtım pazarına etkisini bir sonraki bölümde ayrıntılı inceleyeceğiz.



**Şekil 3. 2019 Yılı İlk 42 Haftalık Sinema Sektörü Trendi**

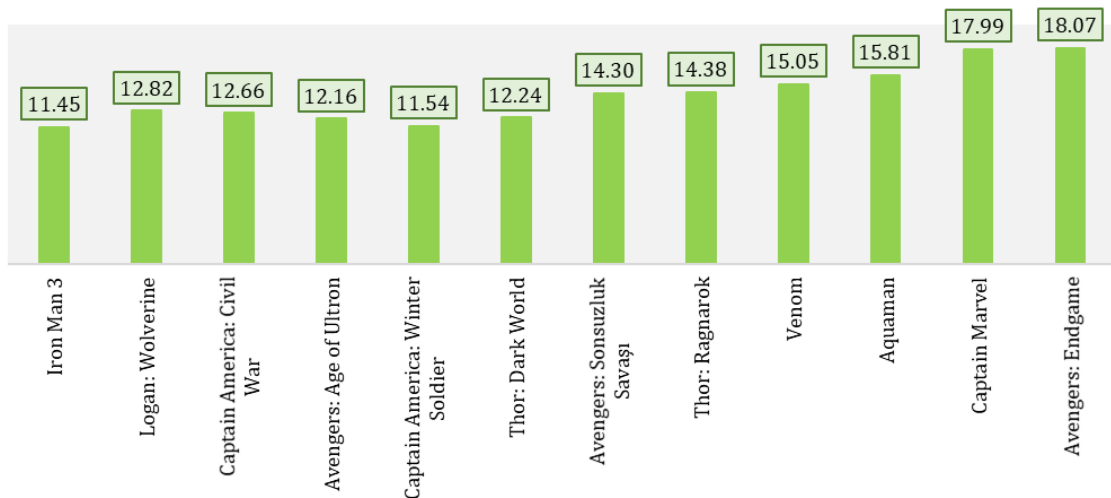
Sinema gösterim pazardaki tüketim talebini daha iyi anlamak adına basitçe bazı belirleyici içerik ve filmleri kullanarak sinema sektöründeki talebi üçe ayırırsak Şekil 4'teki gibi gruplayabiliriz.

<sup>16</sup> Box Office Türkiye'nin 18 Temmuz 2019 tarihli haberi



Şekil 4. Sinema İzleyicisi Profili

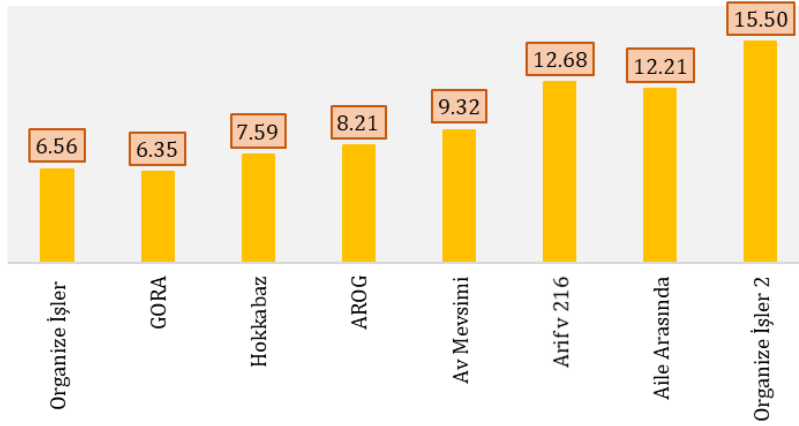
İlk segmenti 2019 yılındaki Avengers: Endgame'in 2,4 milyon seyirci sayısına ulaşması ile zirve yapan "geek<sup>17</sup>" seyirci kitlesi olarak tanımlarsak ortalama 1.1 milyonluk yılda en az 4-5 kere sinemaya giden ve büfede de para harcayan, fiyat esnekliği düşük, içerik duyarlılığı yüksek bir talepten söz edebiliriz. Bu kitle genel hatları ile kültür seviyesi yüksek, genç nüfusun yoğun olduğu ve herhangi bir platformda (sinema, ücretli internet yayını yapan TV operatörleri vb.) film izleme kültürüne sahip yoğun olarak sinema gösterim pazarında tüketim yapan bir kitle olarak öne çıkmaktadır. Şekil 5'te bu segmente giren başlıca stüdyo filmlerinin ortalama bilet fiyatlarını görmekteyiz. Ortalama bilet fiyatları bu segment için genel olarak sinema pazarındaki ortalama bilet fiyatlarının üzerindedir. Bunun temel nedeni de bu segmentteki filmlerin izleyiciler tarafından daha çok özel formatlı sinema salonlarında izlenilmek istenmesidir. Gerek görüntü kalitesi gerekse ses sistemi ve daha büyük koltuklarıyla izleyiciye farklı bir izleme tecrübesi sunan bu salonların bilet fiyatları normal sinema salonu fiyatlarından daha yüksek olduğu için ortalama bilet fiyatını yukarı çıkarmaktadır.



Şekil 5. Birinci Segment Seçilen Filmler Bazında Ortalama Bilet Fiyatları

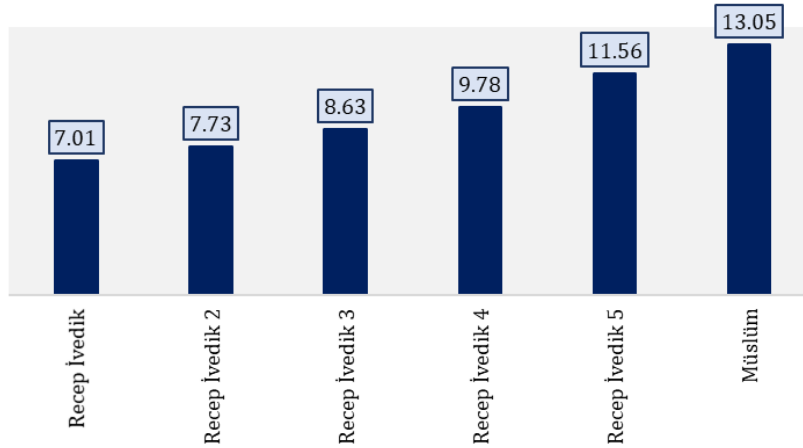
<sup>17</sup> Geek az bilinen yahut oldukça spesifik bilgi alanlarına (bilgisayar, fizik, astronomi, FRP, bilimkurgu, edebiyat vb.) ve hayal gücüne, kimi zaman saplantılı biçimde hayran olan kişilerdir.

Segmentasyona devam edersek daha rafine bir yerli film tüketimi yapan ortalama 3,5 milyonluk bir kitleden bahsedebiliriz (Şekil 6). Bu ikinci kitle görece fiyat ve daha çok içerik duyarlı olarak film izleme alışkanlığı olan bir kitledir. Bu segmente örnek olarak seçtiğimiz filmlerin ortalama bilet fiyatlarına baktığımızda hemen hemen toplam pazardaki ortalama bilet fiyatları ile aynı seviyede olduğu görülmektedir.



Şekil 6. İkinci Segment Seçilen Filmler Bazında Ortalama Bilet Fiyatları

Son grubumuz ise ikinci segmenti genişletirsek oluşturduğumuz Recep İvedik kitesini de içine alan ortalama 5,5 milyonluk içerik ve fiyata çok duyarlı ve film izleme alışkanlığı fazla olmayan bir kitledir. Şekil 7’de bu gruba eklediğimiz baz filmlerin ortalama bilet fiyatlarına baktığımızda ise toplam pazardaki ortalama bilet fiyatlarının altında kaldığı görülmektedir.



Şekil 7. Üçüncü Segment Seçilen Filmler Bazında Ortalama Bilet Fiyatları

Tüketim ve arz yapısının bu şekilde ele alınması pazar liderinin stratejilerini ve bu stratejilerin sonuçlarını analiz edebilmek için önem arz etmektedir. Yüksek bilet fiyatları ve yüksek stüdyo filmi tercihlerine daha uygun olan sinema yatırımların yerli filmlerin daha çok tercih edildiği ve izleyicilerin fiyat duyarlı olduğu bir pazarda geri dönüşlerinin sağlanması zorlaşmaktadır. Karlılığı arttırmak için bilet ve menü promosyonları gibi stratejilerin izlenmesinin sektörde anlaşmazlıklara ve verimsizliklere neden olmaktadır.

#### 4. Sinema Sektöründe Dikey Bütünleşme

Üretim veya dağıtım sürecinin farklı aşamalarında faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki anlaşmalar “dikey anlaşma” olarak adlandırılır. Basit bir satım sözleşmesi, tek elden satın alma, tek satıcılık, lisans, acente, fason, franchising, seçici dağıtım gibi sözleşmeler hep dikey anlaşmalara örnektir. Anlaşmaların ortak amacı üretilen ürün ya da hizmetin, tüketiciye ulaştırılmasıdır. Üretici veya dağıtıcı firma, bu amaca yönelik olarak kabaca iki şekilde



davranabilir; ya dikey anlaşma ya da dikey bütünleşme (bu da iki şekilde olur, iç dinamikleri ile büyüme veya devralma).<sup>18</sup>

Dikey anlaşmalar, RKKH.m.4 ve iki grup muafiyet tebliği ile düzenlenmektedir. Pozitif hukuk ve uygulama AB hukukuna büyük ölçüde paraleldir (eşik sistemi benimsenmemiştir). Dikey Anlaşmaların olumlu yanları olduğu gibi olumsuz yanları da mevcuttur. Dikey sınırlama rakipleri dışlamanın bir aracı olarak kullanılabilir. Sağlayıcılar muhtemel rakiplerine piyasayı kapamak için alıcıları ile münhasır dağıtım sözleşmeleri yaparlar (sadece benden alacaksınız). Benzer durum satıcıların muhtemel rakiplerini dışlamak için sağlayıcılar ile münhasırlık içeren sözleşmeler yapmasıdır. Bu sözleşmeler bir anlamda giriş engeli yaratır. Ekonomik literatürün bir kısmı salt bu halde rekabet hukuku müdahalesine ihtiyaç olduğunu ileri sürmektedir.

Türk sinemasında dağıtım sektörü, 1980'lerin sonlarından başlayarak üç şirketin hâkimiyetinde kalmış, bu durum Türk sinemasını olumsuz yönde etkilemiştir. Söz konusu şirketler dağıtım kararlarında bağlantılı oldukları yabancı yapımcıların filmlerini gözetmiş, Türk filmlerinin salonlara çıkmasını zorlaştırmışlardır. 1990'ların ikinci yarısında Türk popüler sinemasının seyirci çekmeye başlamasıyla, yerli dağıtım kanallarına ihtiyaç artmış ve 90'lı yılların sonunda bu ihtiyacı karşılamaya yönelik yerli dağıtım kanalları ortaya çıkmaya başlamıştır. Takip eden yıllarda özellikle 2000'den sonra yerli filmlerin pazardaki paylarını arttırmaları ile yerli film üreticilerinin filmlerini dağıtan dağıtım şirketleri üstünlüğü ele geçirmiştir. Rekabet Kurumu tarafından 2016 yılında yayınlanan Sinema Hizmetleri Sektör Raporu'nda, "*dikey yapılanmanın rekabeti engellediğine dair delil bulunamadığı*" ifade edilmektedir. Ancak dikey yapılanmanın belli riskler taşıdığı yorumu da yapılmaktadır. Oysa ki Rapor'da da belirtildiği gibi Mars grubu, kısa bir süre içinde faaliyet alanlarına film ithalatı, yapım, dağıtım ve reklam gibi alanlar ekleyerek dikey yapılanmaya gitmiştir. Bu dikey yapılanma sonucunda sektörde reklam pazarlama alanında lider pozisyondaki Fida Film'in ve dağıtım pazar payı bakımından ikinci sırada bulunan Tiglon'un da piyasadan çekilmesine sebep olmuş, Mars Dağıtım kısa sürede dağıtım pazarının en önemli şirketlerinden biri konumuna gelmiştir. Bu gelişmeler Rapor'da sıralandıktan sonra "*dikey yapılanmayla ilgili bir problem tespit edilmediği*" ifade edilmektedir ki bu tespite herhalde katılmak mümkün değildir.

Avrupa ülkelerinin çoğunda dağıtımçıları sinema filmlerinin baskı ve reklam maliyetlerini karşılayarak bazı operasyonel riskleri üstlenirken Türkiye'de bu maliyetler bütünüyle yapım firmaları tarafından karşılanmaktadır. Genellikle sinema filminin yapımının tamamlanmasının ardından devreye giren bu modele "rent-a-distribütör" (dağıtımçı kiralama) modeli denilmektedir. Bu modelde dağıtım firmaları sektörün barındırdığı finansal risklerin oldukça küçük bir kısmını üstlenmektedir. Fakat CGV Mars film yapımcılarına prodüksiyon aşamasında verdiği finansal ve operasyonel desteklerle yaygın uygulamanın dışında yaklaşımlar göstermektedir. CGV Mars'ın eski CEO'su Dong Won Kwak, 17 Ekim 2018 tarihli bir röportajında "*CGV Mars Entertainment Group Türkiye'de sinemalarda daha kaliteli filmlerin izlenebilmesi, çeşitliliğin artırılması ve de sezonsallık sorununun çözümü için de yapımcılara finansal destek vererek sinemaseverlere daha konforlu sinema keyfinin yanında daha keyifli ve kaliteli filmler sunmak istiyor. Çünkü örneğin Türkiye'ye baktığınızda genelde kış sezonu ağırlığı görülüyor. Dünyada böyle mevsimsellikler kalmadı. Bu kapsamda şirketin yapımcılara verdiği destek 30 milyon TL...*" şeklinde bir açıklama yaparak şirketin sinema sektöründeki dikey entegrasyon stratejisini net bir şekilde dile getirmiştir.

2019 yılı başında yaşanan üretici-film gösterimcisi anlaşmazlığında, CGV Mars'ın (perakendecinin) dağıtım pazarındaki hakim gücünü de kullanarak üst pazara (film yapımcılarına) dönüp gelir paylaşımı modelini değiştirmeye çalışmasından kaynaklandı. (Nitekim Yürütmeyi durdurma kararında daha AFM-Mars birleşmesi olurken dağıtım ve gelir modeli şartlarının hakim gücün kullanılmasıyla değiştirilebileceğine dikkat çekilmişti) Tablo 6'da 2018 yılında seyirci sayısına göre CGV %39, CJ Entertainment (CJET) BKM sayesinde yeni girdiği pazarda %13, UIP Filmcilik ve Ticaret Ltd. Şti (UIP) ise Disney içeriklerinin sırtlamasıyla

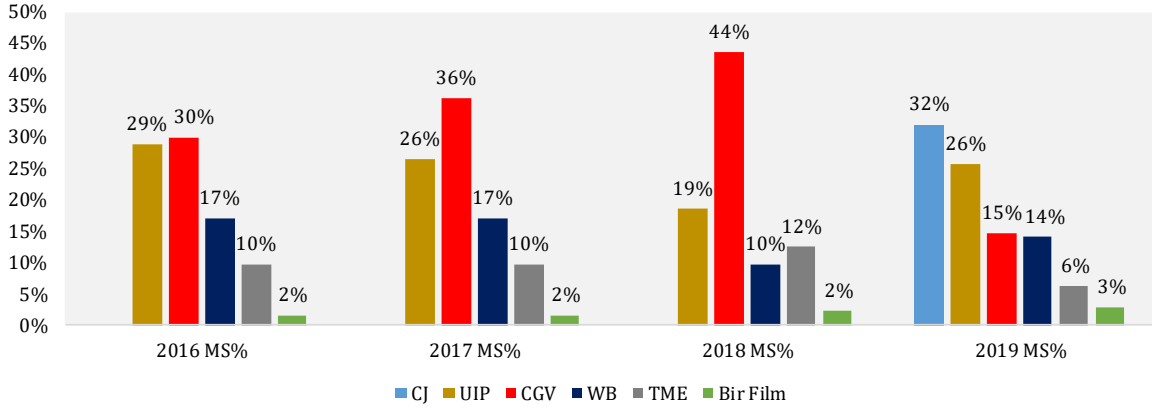
<sup>18</sup> Devralma olursa RKKH.m.7 açısından dikey birleşme karşımıza çıkar ve rekabet hukuku riski oluşabilir. Dolayısıyla en emin yol kendi dinamikleri ile büyümedir. (Sanlı, Rekabet Hukukunun Genel Esasları)

22% pazar payına sahip olduğu görülmektedir. Veriler dikkatle incelendiğinde CGV Mars Dağıtımın ağırlıklı olarak sektörde Box Office anlamında lider pozisyonda bulunan ve stüdyo mantığı ile faaliyet gösteren yerli yapım şirketlerinin filmlerini dağıtımını gerçekleştirdiği görülmektedir. Bu yoğunlaşma CJ CGV, Mars Sinemalarını devraldıktan sonra artarak devam etmiştir.

**Tablo 6: 2018 Yılı Verilerine Göre Film Dağıtım Pazarı**

	Seyirci Sayısı	Hasılat (TL)	Seyirci Sayısı %	Hasılat%
BirF	230.355	2.634.008	0%	0%
<b>CGV</b>	<b>22.225.867</b>	<b>264.405.910</b>	<b>39%</b>	<b>36%</b>
ChF	323.113	4.129.522	1%	1%
<b>CJET</b>	<b>7.390.052</b>	<b>95.719.569</b>	<b>13%</b>	<b>13%</b>
Çoklu	742.674	8.379.166	1%	1%
DF	218.150	2.615.511	0%	0%
TME	7.481.001	94.845.068	13%	13%
<b>UIP</b>	<b>12.380.057</b>	<b>167.266.938</b>	<b>22%</b>	<b>23%</b>
WB	6.174.942	87.790.678	11%	12%
<b>İlk 100 Toplam</b>	<b>57.166.211</b>	<b>727.786.370</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

2019 yılı ekim ayı itibari ile ise CGV Mars dağıtımın Pazar payı BKM filmlerinin dağıtım haklarının CJET'e geçmesi nedeniyle %44'ten %15' düşmüştür. Bununla birlikte CJET, CJ CGV'nin de sahibi Koreli CJ Holding tarafında kontrol edilmektedir<sup>19</sup>. Dolayısıyla bunlar aynı teşebbüs olarak görülebilir.



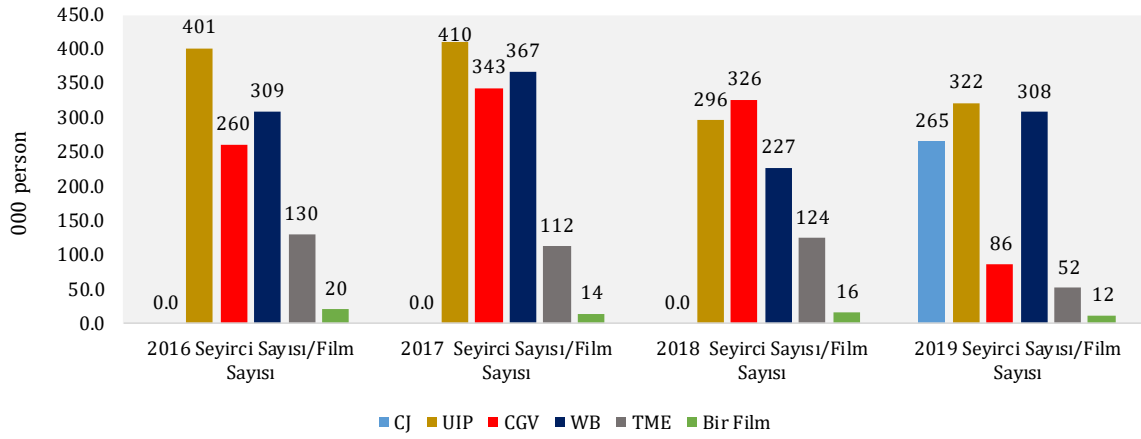
#### Kaynak: Box Office Türkiye

\* ekim ayı itibari ile

#### Şekil 7. 2016-2019 Yılları Arasında Karşılaştırmalı Film Dağıtım Şirketleri Pazar Payları

Şekil 9'da film dağıtım şirketlerinin 2016-2019 yılları dağıtıma soktukları film başına düşen seyirci sayısı değişimi görülmektedir. CGV Mars'ın film başına izleyici sayısı BKM filmlerinin CJET'e geçmesi sonucu 326K'dan 86K'ya kadar düşmüştür. UIP ise Disney filmlerinin seyirci sayısının dalgalanmaları ve Marvel filmlerinin gösterim yıllarına göre dalgalanma göstermektedir.

<sup>19</sup> Sinema sektöründe faaliyet gösteren dağıtımcıların, filmlerin gösterim süreleri bakımından, AVM'lerde bulunan zincir sinema salonları ile yerel salonlar arasında ayrımcılık yaptıkları gerekçesiyle açılan davaya istinaden Rekabet Kurulu'nun 07.02.2019 tarihli ve 19-06/63-26 sayılı kararında belirttiği üzere CJET ve CGV Mars'ın aralarında çıkar birlikteliği bulunmadığına dair somut bilgi veya belge sunmadığı ve söz konusu teşebbüslerin ortaklık yapıları dikkate alındığında MARS ve CJET'in CJ GROUP tarafından kontrol edildiği ve teşebbüslerin tek teşebbüs olarak değerlendirilebileceği sonucuna varılmıştır.



### Kaynak: Box Office Türkiye

\* ekim ayı itibari ile

### Şekil 5. 2016-2019 Yılları Arası Film Dağıtım Şirketleri Verimlilik Grafiği

Özellikle BKM filmlerinin dağıtımını CJET'e geçtikten sonra azalan portföyünü telafi etmeye çalışan CGV Mars çok sayıda alt tedarikçi kullanıp yabancı filmleri gösterim sokarak çeşitlilik sağlamaya çalışmıştır. Buna rağmen CGV Mars'ın 2019 yılındaki film başına düşen seyirci sayısına baktığımızda Ekim ayı itibari ile 2018 yılının oldukça altında olduğu görülmektedir<sup>20</sup>. Bu durum da dağıtım şirketlerinin ne kadar çok film vizyona sokarlarsa soksunlar asıl gelirlerini gişesi yüksek ve az sayıda filmde kazandığını kanıtlamaktadır.

### 5. Sinema Sektöründe Yeni Yasal Düzenlemeler

Sinema sektörünün değer zincirini oluşturan yapım, dağıtım ve gösterim aşamalarının herhangi birinde, zorunlu fiyat uygulamaları gibi sektörün yapısını doğrudan etkileyecek herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır. Bununla birlikte nihai tüketici olan seyircilerin satın aldığı sinema biletine özel birtakım vergi ve kesintiler uygulanmaktadır. Bir sinema biletinden %10 oranında rüsum vergisi<sup>21</sup>, bilet başına beş kuruş Türk Hava Kurumu payı<sup>22</sup> ve %8 oranında KDV olmak üzere kesintiler yapılmaktadır. Buna göre bir sinema bileti üzerinde yaklaşık %16 oranında vergi ve kesinti yükü bulunmaktadır.

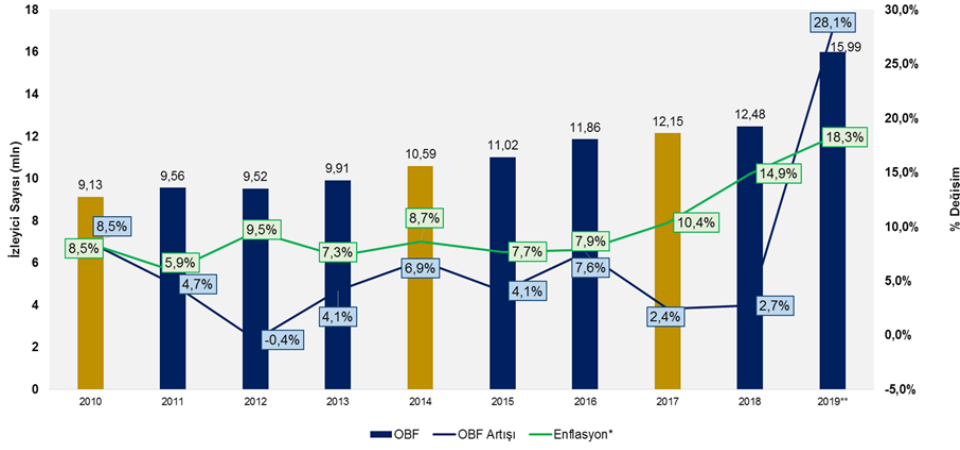
Şekil 10'da henüz 2019 yılı tamamlanmadığı için aynı dönemleri karşılaştırmak adına 2010-2019 yıllarını için ilk 42 haftalık sinema performansı verilerini baz alınarak hazırlanmıştır. Box Office Türkiye verilerine göre 2018 ve 2019 yıllarını ilk 42 haftalık verilere göre karşılaştırdığımızda geçen yıla göre seyirci sayısında %15'lik azalış ve ortalama bilet fiyatlarında %28'lik artış gerçekleşmiştir.

2019 yılını dışarıda bıraktığımızda 2010 yılında beri ortalama bilet fiyatlarındaki artışın enflasyonun altında kaldığı aşağıdaki grafikten anlaşılmaktadır.

<sup>20</sup> Bu farkın Kasım-Aralık aylarında gösterime girecek olan Cep Herkülü: Naim ile azalması beklense de fark tamamen kapanmayacaktır.

<sup>21</sup> 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanununun 21. maddesine istinaden alınmaktadır

<sup>22</sup> 1473 sayılı Türk Hava Kuvvetlerinin Güçlendirilmesi ve Milli Hava Sanayimizin Kurulması Amacıyla Katılma Payı İhdası ve Milli Piyango Hasılatının Bu Gayeye Sarfı Hakkında Kanununun 3. maddesine istinaden alınmaktadır.



Şekil 10: 2019 Yılı İlk 42 Haftalık Ortalama Bilet Fiyatı Artışları

Bununla birlikte ortalama bilet fiyatı artışı ve yıllık enflasyon verileri karşılaştırıldığında özellikle 2019 yılında bilet fiyatlarının enflasyonun çok üzerinde arttığı görülmektedir. 2019 yılındaki ortalama bilet fiyatlarındaki bu artışın iki temel nedeni bulunmaktadır. Nedenlerden ilki; block-buster<sup>23</sup> yerli filmlerin (Karakomik filmler, Recep İvedik 6, Mucize 2 vb.) gösterim tarihlerinin yılsonuna doğru ötelenmesidir. Diğer önemli etken de yabancı stüdyo filmlerinin (Marvel Filmleri vb.) daha çok özel formatlı (IMAX, 4DX, Atmos vb.) salonlarda (CGV Mars Sinemalarının neredeyse tekel olduğu segmentte) tüketiciler tarafından tercih edilmesinin sonucunda ortalama bilet fiyatları yüksek oranda artmıştır. İkinci ve asıl yapısal neden ise CGV Mars Sinemaları'nın bilet ve daha çok mısır ve içecekten oluşan menüyü birlikte satarak sinema biletlerinde promosyon yapıp bunu büfedeki menü satışlarıyla telafi ettiği ticari stratejidir. Film dağıtımıcısı ve sinema işletmecisi vergiler düşüldükten sonra gişe gelirlerini % 50-%50 paylaşıırken büfe geliri tamamen sinema işletmecisine kalmaktadır. Bu nedenle CGV Mars, 2019 yılının Ocak ayında 5224 Sinema Filmlerinin Değerlendirilmesi ve Sınıflandırılması ile Desteklenmesi Hakkında Kanun'da yapılan değişikliğin yürürlüğe girmesine kadar, sinema bilet fiyatlarını baskılamak için büfe fiyatlarını yükselterek toplamda müşterilerine promosyon paketler sunarak kendi hesabına bir bakıma gelir transferi yapmaktaydı. Bu durum film üreticileri ve sinema işletmeleri arasında bir anlaşmazlığa dönüştü ve bu anlaşmazlık 5224 Sinema Filmlerinin Değerlendirilmesi ve Sınıflandırılması ile Desteklenmesi Hakkında Kanun'da yapılan değişiklik ile çözüme kavuşturulmaya çalışıldı.

Kanun değişikliğinin yürürlüğe girmesi ile, sinema biletini içeren tüm abonelik, promosyon, kampanya ve toplu satış faaliyetlerini yasakladı ve CGV Mars Cinema Group biletlerindeki öğrenci indirimlerini sona erdirdi. Kanun'daki değişikliklerin kapsamlı bir çalışma yapılmadan hazırlanmasından dolayı oluşan bu olumsuz durum, diğer sinema salonu işletmecilerinin de öğrenci indirimlerini sonlandırmasına neden oldu. 30 Ocak 2019'da yayınlanan bu değişikliklere gelen eleştirilerden sonra 22 Ekim 2019'da yayınlanan Sinema Filmlerinin Değerlendirilmesi ve Sınıflandırılmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik ile birlikte, sinema biletlerinde öğrenci indirimini veya sabah seansı indirimini gibi promosyonların yapılması yeniden mümkün hâle geldi. Bu Yönetmelik kapsamında, sinema salonu işletmecileri, filmin yapımcısı veya dağıtımıcısı ile yapılan sözleşmeler çerçevesinde "Öğrenci bileti", "Sabah seansı bileti" "Belirli yaş ve üzeri bileti", "Engelli bileti", "Şehit yakını ve gazi bileti", "İnternet bileti" ve "Kamu meslek grubu bileti" türlerinde indirim uygulayabileceği gibi, haftanın iki günü halk günü indirimleri uygulanmasının da önü açılmıştır. Ancak bu indirimler hiçbir şekilde başka ürünlerin satışlarıyla ilişkilendirilemeyecektir. Böylelikle, sinema biletlerinin mısır ve içecek gibi ürünlerle birlikte satılması durumu bu Yönetmelik düzenlemeyle birlikte tamamen ortadan kalkmıştır.

5224 Sinema Filmlerinin Değerlendirilmesi ve Sınıflandırılması ile Desteklenmesi Hakkında Kanun'da yapılan değişiklikler arasında başka bir husus da oldukça dikkat çekicidir. Yeni düzenleme ile birlikte bir filmin ücretli platformlarda yayınlanması için gösterime girdiği tarih üzerinden 5 ay, ücretsiz platformlarda (Puhu TV vb.) yayınlanması için ise en az 6 ay geçmesi

<sup>23</sup> İzleyici sayısı 1 milyonun üzerinde olan yerli ve yabancı filmler.

gerekmektedir<sup>24</sup>. Böylesi bir düzenlemenin nedeninin, 2018 sonunda gösterime giren Organize İşler: Sazan Sarmalı filmi gösterime girdikten iki hafta sonra Netflix tarafından yayınlanması olduğu tahmin edilmektedir. Bu duruma tepki olarak getirildiği anlaşılan bu düzenleme ile film üreticileri ve gösterimcileri pazarının korunmasının amaçlandığı düşünülebilir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

AFM-Mars birleşmesi sonucu sinema gösterim pazarı oligopolistik bir yapıya dönmüş ve bu durum sinema sektörünün diğer değer zincirleri olan film üretim ve dağıtım pazarlarını da önemli ölçüde etkilemiştir. Öncelikle sinema salonlarının AVM'ler içine çekilmesi ve özel formatlı salonların hızla yaygınlaşması ile sinema gösterim pazarında ortalama bilet fiyatları artmıştır<sup>25</sup>. Ek olarak 2019 yılında yerli film izleyicisinin azalıp yabancı film izleyicisinin arttığı, izleyicilerin stüdyo filmlerini daha çok özel formatlı ve yüksek bilet fiyatlı salonlarda izlemeyi tercih etmeleri sebebiyle ortalama bilet fiyatları daha da yukarı çıkmıştır. Sinema gibi fiyat elastikiyetinin yüksek olduğu sektörlerde bu durum Netflix ve benzeri platformlara getirilen korumacılık önlemleri yerine sinema sektörünün bütün değer zincirlerinde oluşan rekabeti düzenleyerek daha etkin bir şekilde yönetilmelidir. Sinema sektöründe; yapımcılar ve dağıtıcılar gişedeki hasılatı maksimize etmeyi avantajlı görürken gösterimciler ise reklam ve büfe ürünleri satışlarından elde edecekleri gelirleri daha önemli görmektedirler. Bu durum gerek gelir paylaşımı modelinde gerekse de tek fiyat modelinde yapımcı/dağıtımçı ile gösterimci arasında bir menfaat çatışması oluşmasına neden olmakta ve Pazar oyuncularının farklı stratejilere yönelmelerini teşvik etmektedir. Film üreticileri açısından değerlendirirsek, yapımcılar sabit maliyetlerini çıkarıp kar edebilmek için filmin en uzun süre gösterimde kalmasını tercih etmektedir. Film gösterimcileri ise her yeni film yeni reklam geliri yaratacağından ve her yeni filmin ilk gösterime girdiği hafta en yüksek konsolide geliri sağlayacağından dolayı block-buster filmi olmadığı sürece herhangi bir filmi uzun süre göstermeyi tercih etmemektedir. AFM-Mars birleşmesi ve sonrasında CJ CGV devralması ile gösterim pazarında artan gücünü perde reklamcılığı ve dağıtım pazarlarında faaliyete başlayarak dikey olarak genişleten CGV Mars, dağıtım ve reklam pazarındaki uygulamaları ile sektörde dışlayıcı etkilere neden olmaktadır. Türkiye'de dağıtımçıların gelirlerinin en önemli kısmını az sayıda ve izleyici potansiyeli yüksek filmlerden elde edilen gelirler oluşturmaktadır. Söz konusu filmlere ait bilet satışı ve reklam gelirlerinin gösterimcilerin de en önemli gelir kaynağı olması nedeniyle CGV Mars Grubu'nun gösterim pazarındaki gücü ile kendine ait sinema salonlarında, dağıtımını, yapımını veya ithalatını gerçekleştirdiği filmlere gösterim tarihi ve gösterim hafta sayısı anlamında avantajlar sağlayabilecektir. Sonuç olarak CGV Mars film gösterim pazarındaki yerli film ve düşük bilet fiyatı odaklı taleple çok örtüşmeyen özel formatlı ve yüksek maliyetleri olan yatırımlarını karşılayabilmek için sektördeki konumunu kullanarak gelir paylaşımı modelini kendi menfaatine olacak şekilde değiştirmeye çalışmış ve bunun sonucunda yeni yasal düzenlemeler yürürlüğe konmuştur. Fakat bu noktada yaptığımız analizler sonucunda asıl sorunun sektördeki rekabet eksikliği olduğunu düşünmekteyiz. Bu bağlamda ilk çözüm yolunun sinema gösterim pazarında yapılacak ikinci bir konsolidasyonla pazar liderini rekabete zorlayacak etkin bir oyuncunun pazara girişi olabileceğini düşünmekteyiz. Sorunun eksik rekabet olduğu savı altında

<sup>24</sup> Rekabet Kurulu SİNEMA HİZMETLERİ SEKTÖR RAPORU'nda sinema gösterim pazarını şu şekilde tanımlıyor: "Sinema endüstrisinde üretim zincirinin son halkası olan gösterim sinema filmlerinin izleyicilerle bir başka deyişle son tüketicilerle bulunduğu aşamadır. Yapılan görüşmelerde özellikle küçük ölçekli teşebbüslerce yüksek bir başlangıç yatırım maliyeti olduğu belirtilen sinema salonu işletmeciliği, asıl faaliyet olan film gösterimin yanında, genellikle, salon ve fuayelerde yiyecek, içecek, kitap, cd vb. ürünlerin satışını da içermektedir. Bununla birlikte gösterimin yapıldığı sinema perdeleri reklam yeri olarak pazarlanmaktadır. Reklamdan elde edilen gelir sinema salonu işletmeleri için esas faaliyet dalının yanında, önemli bir gelir kalemini oluşturmaktadır." Yine Rekabet Kurulu AFM-Mars birleşmesine izin verdiği kararda aşağıdaki ifadeye yer veriyor: "Sinema salonu hizmetleri ile diğer yayın ortamları arasında var olan en önemli farklılık, filmlerin sinema salonlarında halka arzı ile diğer mecralarda sunumu arasında geçen süreden kaynaklanmaktadır. Sinema hizmetleri, tüketiciler açısından genellikle sosyal ilişkilerin bir parçası olarak görülmekte, bireyin sosyal çevresi ile etkileşime geçebileceği bir araç, etkinlik olarak değerlendirilmektedir. Bu yönüyle sinema salonu hizmetleri tüketici gözünde, genellikle özel alanlarda tüketilme imkânı bulunan DVD ve VCD kopyalar ya da dijital yayın hizmetlerinden tamamen farklılaşmaktadır." Bu şekliyle incelendiğinde ücretli ve ücretsiz platformlar maddenin pazardaki rekabeti düzenlemekten çok politik bir karar olduğu ortaya çıkmaktadır.

<sup>25</sup> Sinema Filmlerinin Değerlendirilmesi ve Sınıflandırılması ile Desteklenmesi Hakkında Kanun'da yapılan düzenlemelerle büfe promosyonlarının sinema bileti ile ilişkilendirilmesine izin verilmediği için baskılanan sinema bilet fiyatları olması gereken seviyelere çıkmıştır.

diğer bir çözüm yolu da sinema sektöründeki şirketlerin film gösterimi, film dağıtımı ve perde reklamı pazarlarında aynı anda faaliyet göstermesini kısıtlayarak rekabeti önleyici tekelleşmenin önüne geçmektir.

#### KAYNAKÇA

Sevinç, Z., (2014). “2000 Sonrası Yeni Türk Sineması Üzerine Yapısal Bir İnceleme”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 40, 97-118.

Tüzün, S., (2013). “Multipleks Sinema Salonları ve Türkiye Örneğinde Sinema Sektöründe Değişen Güç Dengeleri”, *sinecine*, 4(1), 85-115.

“Yıllık” <https://boxofficeturkiye.com/yillik/> e.t. 20.04.2020

“Dağıtımçılar” <https://boxofficeturkiye.com/dagitimcilar/> e.t. 20.04.2020

[www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)

[www.kbt.gov.tr](http://www.kbt.gov.tr)

Danıştay (2014). Karar Sayısı: 2014/2507.

Rekabet Kurumu (2011). Karar Sayısı: 11-57/1473-539.

Rekabet Kurumu (2015). Karar Sayısı: 15-29/435-128.

Rekabet Kurumu (2016). Sinema Hizmetleri Sektör Raporu.

Rekabet Kurumu (2018). Karar Sayısı: 18-03/35-22.

Rekabet Kurumu (2019). Karar Sayısı: 19-06/63-26.



## A R A Ş T I R M A M A K A L E S İ / R E S E A R C H A R T I C L E

**MEDYANIN GÖSTERDİKLERİ: HABER METİNLERİ ÜZERİNDEN  
MEDYANIN DÖRDÜNCÜ KUVVET ROLÜNE BAKIŞ****Arş. Gör. Emirhan UYSAL\***\*Nişantaşı Üniversitesi,  
Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü

e-posta: emirhan.uyosal@nisantasi.edu.tr

ORCID 0000-0002-3837-9218

**ÖZET**

Bu çalışmanın temel amacını medya, ideoloji ve söylem ilişkisini örneklerle incelemek oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın ilk kısmında söylem, ideoloji ve medya ilişkisi teorik açıdan farklı görüşler etrafında incelenmiştir. Bir süredir güncelliğini korumakta olan "sığınmacı sorunu" medyada önemli bir yer tutmaktadır. Bu çalışmada Suriyeli sığınmacıların medyada temsili üzerinden medya kuruluşlarının eleştirel bir söylem geliştirip sorunun temeli ile ilgili, insani sorunlara dikkat çekebilecek nitelikte içerik üretebilme yetileri incelenmiştir. Çalışmada ana akım yazılı basından yola çıkarak medyanın dördüncü kuvvet olma özelliği de sorgulanmakta, bu bağlamda toplumun farklı gruplarına hitap eden üç farklı ana akım yazılı basın kuruluşunun Suriyeli sığınmacılar ile ilgili yaptıkları haberler Van Dijk'in eleştirel söylem analizi kapsamında karşılaştırılmaktadır. Farklı sosyal, ekonomik ve ideolojik görüşlere sahip grupların okuduğu Sabah, Hürriyet ve Cumhuriyet gazetelerinden seçilen haber metinleri dil ve içerik açısından incelenerek sığınmacı sorunuyla ilgili eleştirel bir görüşü yansıtmadıkları irdelenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Medya, İdeoloji, Söylem, Dördüncü Kuvvet, Haber Metinleri**THE MEDIA SHOWS: OVERVIEW OF THE MEDIA'S FOURTH ESTATE ROLE  
THROUGH NEWS TEXTS****ABSTRACT**

The main purpose of this study is to examine the relation between media, ideology and discourse with examples. For this purpose, in the first part of the study, the relation of discourse, ideology and media has been examined around theoretically different views. The "refugee issues", which has been up to date for a while, has an important place in the media. In this study, the ability of media organizations to develop a critical discourse through the representation of Syrian refugees in the media and to produce content on the basis of the problem that can draw attention to humanitarian problems. In the study, starting from the mainstream press, the fourth estate of the media is questioned, and the news about the Syrian refugees of three different mainstream press that appeal to different groups of society is compared within the scope of Van Dijk's critical discourse analysis. The news texts selected from Sabah, Hürriyet and Cumhuriyet newspapers, which are the readers of groups with different social, economic and ideological views, are examined in terms of language and content, and whether they can reflect a critical view of the refugee issues.

**Keywords:** Media, Ideology, Discourse, Fourth estate, News texts**Geliş Tarihi/Received:** 02.04.2020**Kabul Tarihi/Accepted:** 15.06.2020**Yayın Tarihi/Printed Date:** 29.06.2020**Kaynak Gösterme:** Uysal, E., (2020). "Medyanın Gösterdikleri: Haber Metinleri Üzerinden Medyanın Dördüncü Kuvvet Rolüne Bakış". *Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1) 18-28.

## GİRİŞ

2010 yılı Aralık ayında başlayan “Arap Baharı” süreciyle Kuzey Afrika’da meydana gelen hızlı değişimin yansımaları, İslam inancının çoğunluk tarafından kabul edildiği coğrafyalarda farklı siyasal hareketlerin oluşmasına yol açmıştır. Bunun sonucu olarak 2011 yılı ilkbaharında Suriye’de başlayan iç savaş hala etkilerini sürdürmektedir. Savaşın toplumsal ve uluslararası yansımaları, Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nin de içinde bulunduğu yeni bir süreç yaratmıştır. Bu bağlamda 2014 yılında yayınlanan AFAD (Afet ve Acil Durum Yönetimi) raporunun sunuş bölümünde ve devletin resmi organlarınca yapılan açıklamalara göre; sığınmacı olarak sayıca beklenenin üstünde Türkiye’ye sığınan Suriyelinin, “Geçici Koruma Statüsü” (AFAD, 2016) ile buldukları belirtilmiştir. Başlangıçta Türkiye’de sınıra yakın bölgelerde bulunan kamplara alınan Suriyeliler, daha sonra Türkiye’nin farklı illerine gelerek, yerleşik olarak yaşamaya başlamışlardır. Bu durumun sosyal, ekonomik ve kültürel yaşam açısından oluşturduğu toplumsal sorunlar yazılı basın tarafından haberleştirilmiştir. Ancak bu noktada medya bu insani soruna dikkat çekebilme midir? Ya da gerçek sorunu/sorunları görmemizi sağlayabilmekte midir? Bu sorular gündeme haber metninin nesnelliğini ve toplumsal çıkarı ne ölçüde gözettiği/gözetemediği konusunu getirmektedir. Tüm bunlar göz önüne alındığında, medya kuruluşlarını denetleyen ve finansal açıdan üzerinde etki sahibi olan güçlerin önemi ortaya çıkmaktadır. Böyle düşünüldüğünde nesnellik ve toplumsal çıkar kapsamında bir haberciliğin yapılamayacağı dile getirilmektedir (Herman & Chomsky, 2012: 14-15).

Bu çalışmada medyanın bir olayı sunuş biçiminde yani söylemini oluşturmasında ideolojinin etkisini incelemek amaçlanmıştır. Çalışmanın amacı doğrultusunda toplumsal bir mesele olan “Suriyeli sığınmacılar” ile ilgili aynı olayın alıcıya nasıl iletildiğini incelemek amacıyla farklı gazetelerdeki metinler ele alınmıştır. Elde edilen bulgular Van Dijk’in eleştirel söylem analizi kullanılarak incelenmiştir. Sonrasında ise literatür ışığında bulgular tartışılmıştır.

### 1. Haber, Söylem ve İdeoloji

Çalışmanın özünü oluşturan haber metinlerini inceleyebilmek, dolayısıyla iletişimsel açıdan iletiyi anlayabilmek açısından söylem kavramı ön plana çıkmaktadır. Patron, yöneticiler, sermaye(reklam veren) ve okurların görüşleri gibi bir çok sebepten ötürü haber metni bir ileti olarak tarafsız değildir(Girgin, 2014: 251-252). Aktardığı olaya hangi taraftan bakıldığını doğrudan veya dolaylı olarak anlatır. Dolayısıyla yapısı gereği daha iyi anlaşılma amacıyla kendi doğrusunu aktaran haber metni belli yargılarla sorgulamanın önüne geçerek önyargıları artıracak, bununla birlikte gerçekliği değiştirerek alıcıyı da belli açılardan kurulu düzeni kabullenmeye sevk edecektir. Söylem olarak düşündüğümüzde haber; olayların, olguların zıtlıklarının sunulmasıyla gerçekleştirilmektedir. Haber söyleminde geleneksel değer yargılarının egemen olmasından kaynaklı olarak doğru, yanlış gibi kavramlar toplumsal egemen değer yargularından bağımsız olamaz (Mora, 2011: 5). Dolayısıyla söylem ile ideolojinin etkileşimi kaçınılmazdır. İdeoloji ve söylem ilişkisi düşünüldüğünde haber içerikleri de bu durumdan bağımsız düşünülemez.

İdeoloji; bireyin kimlik tanımlamasını ve toplumsal ilişkileri tanımlayabilmemizi sağlayan aynı zamanda da öznel gerçeklikler üzerinden dünyanın tanımını yapan bir kavramdır(Ergil, 1983: 70).Söylem ise StuartHall’un tanımıyla: “Dil vasıtasıyla görünürlük kazanan ve düzenlenen, hazır ve önceden kurulmuş ‘tecrübe edişler’ kümesidir” (Hall, 1977: 322, Akt: Purvis, 2014: 22). Bu kavram, insanın söylem üzere yaşadığını ve bu yaşamın söylemlerle birlikte edinilen bütün tecrübelerin anlamlarını çerçevelerle belirleyerek sınırlandıran bir yapıda olabildiğini anlamamızı sağlar. Her söylem yeni bir söylemi doğurarak ya da bir söylemin ortaya çıkmasını zorlaştırarak bazen de engelleyerek iletişimsel eylemi gerçekleştiren özgün araçları ortaya koyar (Purvis & Hunt, 2014).

İdeoloji ve söylem kavramlarının konumuzla ilişkisini anlayabilmek açısından, birbirlerine etkisini veya birlikteliklerini anlamaya çalışmak daha doğru olacaktır. Bu noktada ideoloji ve söylem aslında insanın toplumsal hayatı kavrama ve ilişkilendirme noktasında ayrıştırılması zor kavramlardır. Bu iki kavramda toplumsalı oluşturan ilişkiler bütünü anlamamıza yardımcı



olurken aynı zamanda insanların dünyayı kavrama ve anlamlandırma sürecini de etkilemektedir (Purvis & Hunt, 2014: 22).

Dilin kullanımı ideolojinin belirleyicilerindedir. Kişi, ideolojik fikirlerini öğrenmeyi ise çevresel faktörler ve okuma-izleme eylemleri ile yapmaktadır. Dolayısıyla ideolojiyi söylemler dillendirir ve söylemin yapısı da ideolojinin sürekli olarak üretimine yol açar (Mora, 2011: 5).

Bir grubun paylaştığı inançların toplumsal görünümleri olan ideoloji, grubun kendilerine dair algılamaları, grubun algılanışı ve diğer grupları algılama gibi birçok konuda grup üyelerine tanımlayıcı sınırlar çizer. Bu sınırlarla birlikte ideolojik temsiller “biz” bilincini dolayısıyla “öteki” bilincini de oluşturur. Böylelikle söylem yaygınlaşır ve ideolojik temsiller egemen bir bakış açısına dönüşür (Van Dijk, 2015: 23-24).

İdeolojiyi anlamlandırabilmek için mesajların ikincil anlamlarını okuyabilmek gerekmektedir. İdeoloji iletileri üreten kuralları oluşturmuştur. Bu bağlamda ideoloji söylemin sınırlarını yani söylenebilecekleri belirleyen kodlamadır. Yani ileti hem kodlama hem kod açımı içerir. Kod açımı ikincil anlamı verecektir ancak alıcının hangi yönde kodlayacağı, hangi ikincil anlamı çıkaracağı da ideolojinin belirlemesiyle oluşacaktır (Mora, 2011: 5).

Görüldüğü gibi söylem, ideoloji bağlamında düşünülme durumundadır ve ideolojinin subjektif durumundan etkilenmektedir. Ayrıca ideolojinin de söylem ve dil tarafından var olabildiği yorumunu yapmak mümkündür. Bu açıdan bakıldığında kod açımı esnasında üretilen yan anlamlar bile aslında ileti ile birlikte gelmektedir.

## 2. Kuramsal Çerçeve

Basına atfedilen dördüncü kuvvet tanımlaması düşünüldüğünde, incelememizin konusu olan yazılı basın böyle bir görevi yerine getirip getiremediğini tartışabilmek için iki farklı teorik yaklaşım temel olarak karşılaştırılmıştır. Bu anlamda iletişim sürecinde iletinin rolü ve etkisi haber metnini de anlamamıza yol açacaktır. Bu noktada Hall’un Kodlama-Kod Çözümü modeli (Maigret, 2011: 190) ile McLuhan’ın “Araç İletidir” (Stevenson, 2008: 197-198) yaklaşımı değerlendirme yapmamıza yardımcı olacaktır.

### 2.1. Kodlama / Kod Çözümü Modeli

Stuart Hall, iletişim teorisyenlerinin bir kısmının alıcıyı edilgen kabul edip daha çok gönderilen mesajı olduğu gibi kabullenmesi fikrine ters bir şekilde kültürel uzamı ideolojik düzeyi ve tarafı da düşünerek okumanın farklı bireyler tarafından farklı olacağını iddia eder. Hall’e göre eğer her bireyin okuması bu noktada aynı olsaydı iletişimden söz etmek mümkün olmayacaktı. Kitle iletişim araçları önerilen kodlama karşısında Hall kod çözümü yani üç okuma modelini önerir (Maigret, 2011: 190).

Hegemonya biçimi olarak nitelendirilen okuma biçiminde iletilerin içeriğinde yer aldığı belirtilen gerilim ve çelişkiler dışında alıcının kod çözümü, göndericinin kodlamasına karşılık gelir. Yine de iletilerin içinde öyle veya böyle var olacak olan gerilim ve çelişkiler izleyiciyi belli ölçülerde etken olmaya sevk eder. Bu durum alıcının herhangi bir araçtan gelen iletinin hem yan anlamını özümlediği hem de göndericinin iletideki referans kodu neyse onunla iletiyi çözümlendiği bir durumu ortaya çıkarması gerekir. Aslında, bu tanımlama alıcının iletileri üretildiği gibi okudukları ya da bunları sorgulamadan, farklı düşüncelere kapılmadan, amaçlandığı gibi kabul ettikleri görüşündeki semiyolojinin savlarıyla benzerdir. Ancak iletiler gerilimler ve çelişkilerle birlikte var olabilir. İletinin taşıdığı ideoloji egemenler ve egemenlik altındakiler arasında anlamlı etkenler oluşturacaktır. Hegemonya biçiminde bu okumanın etken bir şekilde yapılmasının bir sebebi de medya örgütleri arasında var olan rekabet olarak yorumlanmıştır (Maigret, 2011: 191).

Uzlaşma biçimi olarak isimlendirilen okuma biçiminde ise alıcı iletinin anlamlandırılmalarından bir bölümünü değiştirir ve eleştirel bir görüş ortaya koyabilir. Ancak burada var olan kodlamayı da reddedemez. Sınırlı olarak yapılan eleştiri de yine egemen olanın temel görüşlerine temelden

aykırı değildir. Verilen örnekte işçi maaşlarının olduğu gibi kalacağına ve bunun ulus çıkarlarıyla örtüştüğü savını yansıtan bir haber metnini okuyan alıcı kendi maaşı için grev yapabilir ancak okuduğu metinde var olan ulus çıkarlarını da kabul edebilir (Maigret, 2011: 191).

Muhalef biçim, referans kodlamadan farklı bir yorum üretebilmek ileti dışında referansları göz önüne alır. Alıcı ideolojisiyle iletinin kaynağında bulunan ve yan anlamlarını elstirel olarak ele aldığı ideolojiye karşıtlaşır. Yine aynı örnek üzerinden gidersek alıcı, işçi maaşlarıyla ilgili haberde ulus çıkarları yerine sınıf çıkarlarını ön plana koyar ve iletinin referans kodunu yok sayarak başka bir referansla okuma yapar (Maigret, 2011: 191).

Bu üç okuma modeli aslında var olan okumanın sadece iletinin koduyla ilgili olmadığını alıcının sosyo-ekonomik, kültürel, ideolojik ve demografik durumuna göre farklılaşabileceği göz önüne sermiştir. Sadece ileti ve kaynağa odaklanmanın yanı sıra alıcının durumu ve yaklaşımı da önemsenmiştir (Maigret, 2011: 191-192).

Bu model üzerinden düşünüldüğünde yine de anlaşıldığı kadarıyla bir eleştirel okumanın oluşabilmesi için iletinin içinde buna yönlendirecek verilerin olması şarttır. Verilen örnekte bahsedilen işçi maaşlarının donması, zamlanmaması durumunda olduğu gibi. Olumsuz olan durum ileti içinde mevcuttur. Bu noktada bunun ulus çıkarına veya sınıf çıkarına göre yorumlanması bireyin okumasına göre değişebilir. Ancak ileti, işçi maaşlarının zamlanmayacağını farklı biçimlerde anlatsa yani eleştirel düşünceleri geliştiremeyeceğimiz verilerle metin oluşturulsa bu durumdan bahsedemeyebiliriz. İdeoloji ve söylem ilişkisi de düşünüldüğünde teknolojik determinist yaklaşımlara göz atmak da önem arz edecektir.

## 2.2. “Araç İletidir”

Toplum yapısı ve bu bağlamda da iletişim olgusuna bakış tarih boyunca farklılık göstermiştir. Bu farklılığı yaratan en önemli etkenlerden birisi de teknolojik gelişmelerdir. İletişim teknolojileri birçok açıdan hem iletişim olgusunu hem de toplumsal yaşama dair yapılan tanımlamaları değiştirmiştir. Bu tanımlamaların en önemlilerinden biri “Enformasyon Toplumu” kavramıdır. Enformasyon toplumu, enformasyonun toplumsal her alanda ulaşılabilir olduğu ve bütün toplum tarafından kullanılabilir hale geldiği durumla birlikte yaşanan değişimin isimlendirilmesidir. Bu enformasyonun yaygınlaşmasında ise teknolojik gelişmeler özellikle de iletişim teknolojilerindeki gelişmeler çok etkili olmuştur. Bu bağlamda kitle iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişim bütün medya kuruluşlarının neyi nasıl üreteceğine kadar her aşamada belirleyici olmuştur. Sanayi toplumundaki sermayenin izdüşümü enformasyon haline gelmiştir. Gücün odağı değişmiş artık iktidar sermaye biriktirmek yerine enformasyon dolaşımına sahip olmakla elde edilmektedir (Yeşilorman & Koç, 2014: 118). Bu noktada enformasyon toplumu tanımlamasına ilişkin kullanımların bir benzerini farklı bir bakış açısıyla Marshall McLuhan, “İletişim Çağı” kavramını kullanarak yapmıştır (Geray, 1997 Akt: Yeşilorman, 2014: 119).

Marshall McLuhan, genel görüşleri itibarıyla haber metni veya makale gibi herhangi bir metnin incelenmesinde ideolojik inşaa ile ilgilenmeyi esas meseleyi gözden kaçırmakla eş değer saymaktadır. Her ne kadar ileti kısmen bundan bağımsız olsa da iletişim araçları zaman-mekan eğilimlidirler. Teknolojik gelişmelerin çok öncesinde matbaadan dahi önce var olan iletişim araçları mekandan çok zaman eğilimliydi. Dayanıklı ancak taşınması çok zordu. Bu araçlar mekana bağımlı olduklarından nispeten devamlılığı olan toplumsal olgulardı. Ancak basılı kağıt gibi hafif ancak daha az dayanıklı iletişim araçları mekana değişimi çok daha kolay olduğundan siyasal otoritenin merkezsiz gelişimine kolaylık sağlayan bir unsur olarak karşımıza çıkmıştır (Stevenson, 2008: 197-198).

Marshall McLuhan, medya biçimlerinin insan algısını nasıl şekillendirdiği üzerine çalışmanın, esas mesele olduğunu ısrarla belirtir. Bu süreçle ilgili verdiği en iyi örnek, toplumsal ilişkileri yeniden bağlamsallaştırmada elektrik ışığının önemi üzerinedir. Her sabah ofisimde yaktığım elektrik ışığı hiçbir ileti taşımaz, ama zaman ve mekana ilişkilerini dönüştürür. Örneğin akşam geç saate kadar ve sabah erken saate çalışmamı sağlar. Bu da kamusal ya da özel hayatı nasıl yapılandırdığını etkiler (Stevenson, 2008: 200-203).

McLuhan'a göre matbaa ile birlikte bireyci kavrayışla birlikte ulusal düşüncelerin kültürel kaynağı sağlanmıştır. Ayrıca insanların görme duyuları diğerlerine göre daha fazla gelişmiş ve insanların rasyonalitesini şekillendirmiştir. Hepsinden öte elektrik ve devamında gelen teknolojik gelişmelerle birlikte her şey değişmiştir. Artık toplum, kültürel biçimlere sürekli ve anında maruz kalmaktadır (Stevenson, 2008: 200-203).

Bu noktada alıcının belirleyicisi zaten en başından iletişim teknolojileri olmuştur. Dolayısıyla bu teknolojiler egemenin şekillenmesini sağlayan bir durumu ortaya çıkarmışlardır. Burada alıcının bahsedildiği gibi bir kod çözümü yapabiliyor olması çok olası gözükmemektedir.

### 3. Dördüncü Kuvvet Kavramı

Dördüncü kuvvet (fourthestate) kavramı, Amerika Birleşik Devletleri'nde gazeteciliğin başlangıcıyla birlikte ortaya atılmış bir kavramdır. Tarih boyunca güç kavramının atfedildiği sınıflar, kişiler veya kurumlar değişmiş, günümüz demokratik sistemlerinde ise üç kuvvet olarak yasama, yürütme ve yargı kabul edilmiştir. Bu üç kuvvetin birbirini denetler bir tavrı olması gerektiği kabul edilmiştir. Günümüz demokrasilerinde bu üç güç gereklidir ve medya kuruluşlarında bu yaklaşımın halkı temsilen denetleyicisidir. Amerika'da ortaya atılan bu kavram basını gayri-resmi dördüncü güç olarak tanımlamıştır. Buradan anlaşıldığı gibi basın, eleştirel bir çerçevede iletiler üretebilen, halkın çıkarı doğrultusunda ilkelerini belirleyen bir yapıda olma durumundadır (Erdoğan, 1999: 33-34).

Bu noktada dördüncü kuvvet nitelendirmesi yapılan basın kuruluşlarına genel bir inceleme yapıldığında bu kurumların yayın hayatlarına istedikleri ölçüde devam edebilmeleri için ekonomik ve politik güce ihtiyaçları vardır. Ekonomik anlamda desteği olmayan basın kuruluşları yeterli haber etkinliğinde bulunamayacaklar hatta var olmaları bile mümkün olmayacaktır. Dolayısıyla özgürlüğü şüpheli olan bu kuruluşlar diğer üç kuvvet ile iç içe olma zorunluluğunda kalmıştır. Kaçınılmaz engellemeler ile karşılaşması basın kuruluşlarını oto-kontrolle bazen de yasal kontrolle sonuçlanan ve mücadele edemediği alana itmiştir (Erdoğan, 1999: 34-36).

Kuvvetler ayrılığı ilkesi bu noktada çoğu zaman söylemde kalmaktadır. Özellikle Türkiye örneğine bakıldığında tarafsız bir basından geçmiştense bu yana söz etmek yersizdir. Çünkü basın her zaman siyasal kültürle veya ekonomik ilişkileriyle düşünüldüğünde varlığını sürdürebilmesi, büyüebilmesi veya okur kitlesine ulaşabilmesi için ideal olarak bahsedilen dördüncü kuvvet olma niteliğine sahip olamamaktadır (Bek, 2010: 109-113).

Kısacası basın kuruluşları da ilişkisel açıdan "şirket" mantığını aşamamakta, düzenin oluşturduğu zorunluluklarla birlikte aslında dördüncü kuvvet olamamaktadır. Anlaşıldığı kadarıyla bazen böyle bir çabası olmadığı gibi bezen de istese bile bu noktaya gelememektedir.

### 4. Yöntem ve Bulgular

#### 4.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Bu çalışmanın evrenini Türkiye'de yayınlanan tüm ulusal gazeteler oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklemini ise ana akım medya içerisinde farklı okuyucu kitlelerine sahip Hürriyet, Sabah ve Cumhuriyet gazeteleri oluşturmaktadır. Çalışmada ideoloji, söylem ve medya ilişkisini incelemek amaçlandığı için iktidar söylemine yakın bir habercilik anlayışı olduğu bilinen Sabah gazetesi, daha ortada duran ve popüler habercilik anlayışını benimseyen Hürriyet gazetesi ve güncel siyasette muhalif görüşü temsilen Cumhuriyet gazeteleri tercih edilmiştir. Bu noktada kullanılan örnekleme yöntemi "amaçlı örnekleme"dir.

#### 4.2. Veri Toplama Yöntemi

Sürelili yayınların taranması ile birlikte 2014 yılında ve özellikle ağustos ayında yapılan haberlerde sıkça Suriyeli sığınmacılarla ilgili haberle karşılaşmış, bunlardan toplumsal şiddet olayına

dönüşenler arasından bir mahallede bulunan neredeyse tüm Suriyeli ailenin yer değiştirmesiyle sonuçlanmış Ünalı mahallesinde yaşanan olayın haber metinleri karşılaştırılmak üzere seçilmiştir.

### 4.3. Verilerin Analizi

Günümüz modern demokrasilerinde basına biçilen dördüncü kuvvet rolünün gerçekleşebilmesi için alıcının eleştirel yorumlama yapabilecekleri iletilere ulaşabilmesinin gerekliliği çalışmanın kuramsal çerçevesinde ortaya koyulmuştur. Bu bağlamda Hall'un Kodlama/Kod çözümü modelinde (Maigret, 2011: 190) belirtilen algılama biçimleri göz önünde bulundurularak ve buna ek olarak McLuhan'ın "Araç İletidir" söylemi temelinde (Stevenson, 2008: 197-198) aynı olayı konu alan örnek haber metinleri eleştirel söylem analizi yöntemiyle incelenmiştir.

#### 4.3.1. Eleştirel Söylem Analizi

Eleştirel söylem analizi Van Dijk'ın haber analizi gibi birçok konuda kullanılmak üzere geliştirdiği bir yöntemdir. Bugüne kadar birçok çalışmada formüle edilmiş farklı şekillerde kullanımı ön plana çıkmıştır. Ancak temel amaç egemen görüşün eleştirisi ve eşitsizlik gibi konular üzerine odaklanmaktır. Diğer alanlardan veya yaklaşımlardan farklı olarak öncelikle belirli bir disipline, paradigmaya, okula veya söylem teorisine katkıda bulunmayı amaçlamadığı görülmektedir. Dolayısıyla eleştirel söylem analizi tarafsızlıktan ziyade toplumsal faydayı ön plana almıştır (Van Dijk, 1993: 252-253). Yine aynı anlayışla araştırmacılar, eleştirel söylem analizi kullanılarak bir noktada taraf olmak durumundadır. Ancak bu taraf olma durumu göçmenler, azınlıklar ve kadınlar gibi sosyal grupların maruz kalabildiği; ayrımcılık, ırkçılık, şiddet gibi konularda zarar görenden taraf olma durumudur. Bu noktada incelemeler bu bakış açısı dikate alınarak yapılmak durumundadır (Van Dijk, 1993: 253-254). Daha önce değindiğimiz söylem ve ideoloji kavramları düşünüldüğünde, söylemin ideolojinin egemen hale gelmesindeki etkisi (Van Dijk, 2015: 23-24) ve eleştirel söylem analizinin bu oluşan ve toplumsal sorunlara temel oluşturan egemen fikirlerin karşısında araştırmacıya biçtiği taraflı rol bir arada düşünülmelidir (Van Dijk, 1993: 252-254).

Haber üretim sürecinde; muhabirin, bulunduğu kurumun ve hedef okur kitlesinin ideolojisi ve yaklaşımı üretim sürecine dahil olmaktadır. Bu noktada eleştirel söylem analizi, haberin uğramış olduğu kesintileri ve yönlendirmeleri tespit etmede egemen görüşün karşıt konumunda yer alır ve bu şekilde haberi kritik ederek toplumsal sorunlara fayda sağlamayı amaçlar (van Dijk, 1993: 252-254). Van Dijk haber metinlerini çözümlemesinde 'makro yapılar' ve 'mikro yapılar' başlıkları altında inceler. Özellikle haber metinlerinde makro yapılar önem verirken, mikro yapıları da buna bağlantılı görür. Haber metinlerindeki makro yapılar; konu, genel düşünce temel söylem gibi daha başlığı okurken algıladığımız düşünceleri oluşturan bütündür. Mikro yapılar ise haber metninin içeriğindeki kelime yapıları ve kullanım kalıpları olup parça parça incelenebilmektedir (Van Dijk, 1993: 261-271).

### 4.4. Haber Metinlerinin İncelenmesi

11 Ağustos 2014 tarihinde Gaziantep Ünalı mahallesinde gerçekleşen cinayette bir Suriyeli sığınmacının ev sahibini öldürmesinin ardından mahalle sakinlerinden oluşan bir grup, çeşitli şiddet eylemlerinde bulunmuştur. Suriyelilere ve Suriye plakalı araçlara saldıran grup, 14 Ağustos 2014 günü yayınlanan Sabah, Hürriyet ve Cumhuriyet gazetelerine konu olmuşlardır. Metinleri incelerken van Dijk'ın eleştirel söylem analizi, makro ve mikro yapılar dikkate alınarak incelenmiştir (Van Dijk, 1993: 261-271).

Yaşanan toplumsal şiddet olaylarıyla ilgili Sabah gazetesinde "Provokasyona Karşı Sağduyu Çağrısı" başlıklı yayınlanan haberde (bkz. Ek-1) bazı Sivil Toplum Kuruluşlarının görüşleri ile Gaziantep Valisinin açıklamalarına yer verilmiştir. Halkı yatıştırma çabasıyla hareket edilerek yaşanan olayın detaylarını anlamamızı sağlayacak çok fazla veri bulundurmadan halk sükunete davet edilmiştir. Haberin fotoğrafları ise sadece polis ile mahalle sakinlerinin karşı karşıya

geldiği anları yansıtmaktadır. Haber ilk sayfada duyurulmamıştır. Haberin sadece yaşanan arbede ve provakasyon kısmını dair bir vurgusu olduğu anlaşılmaktadır. Başlık haber metni ve kullanılan fotoğraflar yaşanan olayın provakatif eylemler sonucu oluştuğuna dair bir izlenim uyandırmaktadır. Özellikle provakasyon kelimesine haber başlığı dahil olmak üzere birden kez yer verilmesi bunu düşünmemizi sağlamıştır.

Hürriyet gazetesinin yapmış olduğu “Gaziantep’te Gerginlik Alarmı” başlıklı haberde ise (bkz. Ek-2) yaşanan olaylarla ilgili nispeten daha fazla detay bulunurken yaşanan olayın şiddet içeriğine diğer detaylara çok daha fazla ancak farklı yer verilmiştir. Bıçakla yaralanan Suriyelilerden diğer haber metinlerinde bahsedilirken Hürriyet gazetesinin haberinde bahsedilmemiştir. Sadece yaralandıkları belirtilmiştir. Fotoğraflarda ise farklı olarak sadece eylem yapan vatandaşları temsilen bir görüntü kullanılmış, Sabah gazetesi aksine polisin düzeni sağlamaya çalışan görüntüsü kullanılmamıştır. Ancak Sabah gazetesiyle benzer şekilde Belediye başkanının sağduyu çağrısına da haber metninde yer verilmiştir. Sabah gazetesinden farklı olarak yaşanan şiddet olayının sebebini Suriyeliler sebebiyle artan kiralar ve düşen maaşlara bağlamıştır. Ünalı mahallesinde yaşayan bir Suriyeli kiracının ev sahibini öldürmesinin üstüne sokaklara yaşanan ve yerleşik olan mahallelinin Suriyelilere saldırmasını sadece bu özel olaya bağlamayan haber metni içeriğinde kira değerleri ve iş gücünden bahsederek olayların ekonomik sebeplerle çıkmış olduğuna dair bir yönlendirme yapmaktadır. Ayrıca fotoğraflarda polis kullanılmaması ve başlıkta belirtilen gerginlik ve alt başlıklarda saldırganların pala kullandıklarının belirtilmesi, ortada kontrol altında tutulamayan ve artmaya devam eden bir sorun olduğuna ve bunun sebeplerinin toplumsal değil aslında ekonomik olduğuna dair bir vurgulamadır.

Cumhuriyet Gazetesi ise “Gaziantep Kaynıyor” başlıklı haberde, (bkz. Ek-3) diğer metinlerden farklı olarak herhangi bir Sivil Toplum Kuruluşunun veya kamu kuruluşunun görüşüne yer verilmediği görülmektedir. Yaşanan şiddet olayları dışında haber spotunda evlerinden ayrılan insanlardan bahsedilirken haber metninin sonunda güvenlik güçlerince çıkarıldıkları belirtilmiştir. Ayrıca hemen haberin içerisine Gaziantep’te kiraların Suriyelilerin gelişyle fırladığı yazılan bir bölüm daha ilüştirilmiştir. Ayrıca tutuklanan Suriyelilerle ilgili haber metninde hiçbir detay bulunamamıştır. Yine Hürriyet gazetesi gibi Cumhuriyet gazetesinde de yaşanan şiddet olayının sebebini Suriyeliler sebebiyle artan kiralar ve düşen maaşlara bağlamıştır. Farklı bir detay olarak da Hürriyet ve Cumhuriyet gazeteleri konuyla ilgili haberi Doğan Haber Ajansı üzerinden gelen bilgilerle yapmıştır. Bu durum da olaya özel bir ilgi gösterilmediğine işarettir. Ayrıca iki gazetenin de olayı birbirinden farklı detaylarla yansıtmalarına rağmen yine de sorunun özüyle ilgili herhangi farklı bir veri bulunamamıştır. Başlıkta kaynama kelimesinin kullanılması yine olayların devamlılığına vurgu yapmaktadır. Burada da ekonomik sebeplere vurgu yapılmıştır.

Aynı olayla ilgili üç farklı gazetede yapılan haberler göçmenlerin veya yerleşik olanların sorunlarını yansıtacak veya toplumu bu noktada bilinçlendirecek nitelikte olmadığı ortadadır. Sabah gazetesinden farklı olarak Cumhuriyet ve Hürriyet gazeteleri Doğan Haber Ajansından alınan veriler doğrultusunda haber oluşturmasına rağmen metinlerde gözle görülür farklar mevcuttur. Gazeteler arasından Cumhuriyet nispeten habere daha az yer vermiştir. Sabah ve Hürriyet görsel de kullanmış, habere daha fazla önem göstermiş, daha fazla detaya yer vermiştir. Ancak incelenen gazetelerin ne manşetinde ne de ilk sayfasında haberi görmek mümkündür. Bulgularımıza tekrar göz attığımızda her gazetede farklı detaylar bulmak mümkündür. Cumhuriyet ve Hürriyet gazetelerinin haberleri adeta okuyucuyu kiralar ve maaşlar üzerinden bir değerlendirme yapmaya yöneltirken, Sabah gazetesi olayla ilgili yönlendirmeyi olayın provakasyon olduğu şeklinde yapmıştır. Ancak yaşanan olaylarla ilgili fazlaca detay vermeyip vatandaşı sükunete davet etmiştir. Bakıldığında yaşanan olaylar bir bölgede hem yerleşik yaşayanların durumunu hem de göçmenlerin yaşadıklarını tam olarak anlatamamıştır. Sorun ekonomik veya siyasi sebeplere indirgenmiştir. Kanlı bir protesto yaşanmış olmasına rağmen Sabah, Hürriyet ve Cumhuriyet gazeteleri olayı manşette veya ilk sayfada yer vermemiştir. Burada bir muhalif biçim kod açımından çok, egemen görüşün birbirine muhalif kod açımları oluşturmak mümkün gözükmemektedir.



## SONUÇ

Yapılan incelemede, örnek olay çerçevesinde basına atfedilen dördüncü kuvvet özelliği tartışmalı bir noktada durmaktadır. Okuyucu açısından düşünüldüğünde iletilerin içeriklerinde sorunun özüne yani insani boyutuna dair bir eleştirel yorumu çıkarmanın zorluğu tespit edilmiştir. Kodlama/Kod çözümü modeli üzerinden düşünenecek olursak temelde görüldüğü üzere üç metinde de ortaya çıkan sonuç gündelik siyasal yaşamla orantılı olarak metinlerin siyasal görüşlere göre değiştiğidir. Ancak bu durumda okuyucunun muhalif veya uzlaşımçı biçimde bir okuma yapabileceği veya bunu sağlıklı yapabileceği tartışmalıdır. Yaşanan toplumsal boyutlara varmış böyle bir durumla ilgili en temel detaylar haber metnine göre farklılık göstermektedir. Yansıtılan verilerle sanki olay üç farklı şekilde gerçekleşmiş gibi düşünülebilir. Sonuçta sorunun temelinde göçmenlerin sorunları veya yerleşik olarak yaşayanların sorunları değil sadece güncel siyaset üzerinden bir taraf olma durumu ile olaylara yaklaşılmaktadır. Bu örneği incelediğimizde olayı bize aktaran basın kuruluşlarının toplumsal bir sorunsalın temel detaylarına inmeleri mümkün değildir. Bu noktada McLuhan'ın yaklaşımı ön plana çıkmaktadır. Görüldüğü üzere aslında algılanacak olan şey öyle veya böyle sorunun kendisi olmayacaktır. Her zaman bulunduğu çevrenin egemen görüşü olacaktır.

Basın kuruluşları gündelik siyasal sorunların içerisinde dünya görüşüne uygun siyasal hareketlerin bilerek veya bilmeyerek gölgesinden kurtulamamaktadırlar. Yine örnek olay özelinde yazılı basın, güncel siyasetle ilgisi olmayan insani sorunlarla ilgili de kayıtsız veya ilgisiz görünmektedir. En iyi ihtimalle örnekte olduğu gibi gazeteler yaşanan olayı yine belli ölçülerde kendi ideolojik çerçeveleri veya okurlarının ideolojik çerçevelerine göre biçimlendirerek yayınlamaktadırlar. Ancak esas sorun olan insani ihtiyaçları, habere konu olan suç olayının detaylarını vurgulamaktan uzaktırlar. Bu durum kod çözümlemenin ideolojiden bağımsız düşünülmemesiyle birleşince McLuhan'ın yaklaşımından yola çıkarak Jean Baudrillard'ın fikirlerine yaklaşmamıza yol açar. Toplumsal ve adi suçlar medyayı her an sonuçları daha başlangıçtan belli olan bir bulmaca düzenine benzemektedirler. Örneğin bir soygun adeta bir soygun simülasyonuna benzemektedir. Gerçek sonuçların var olmadığı kimse tarafından da ilgi görmediği olaylar, sürekli üretime maruz kalan göstergeler bütünü haline gelmiştir. Yani amaçsız, gerçeküstü, sürekli üretilen ve birbirinin etkeni olduğu için her seferinde kendinden yeni bir sorun doğuran dolayısıyla denetlenemeyen şeylere dönüşmektedirler (Baudrillard, 2003: 41-42).

Elbette yapılan çalışma yazılı basın açısından sınırlı bir durumdadır. Burada tek bir örnek olayın incelenmesi, basın yayın kuruluşlarının tamamının incelenememesi çalışmanın sınırlılığını oluşturmaktadır. Ancak teorik olarak haber kavramına baktığımızda bu sınırlılıklar giderilse dahi farklı bir sonuç çıkabileceği düşüncesi muğlaklığını korumaktadır. Konu ile ilgili yapılacak daha geniş kapsamlı çalışmaların literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- AFAD, 2., (2016). *Suriyeli Misafirlerimiz Kardeş Topraklarında*. Ankara: T.C. Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı.
- Baudrillard, J., (2003). *Simulakrlar ve Simülasyon*. (Çev: Oğuz Adanır). İstanbul: Doğu Batı Yayınları.
- Bek, M. G., (2010). Karşılaştırmalı Perspektiften Türkiye'de Medya Sistemi. *Mülkiye Dergisi*, 101-125.
- Çaycı, B., (2016). Medya Gerçekliğinin İnşası ve Toplumsal Denetim. *Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 25: 84-96.
- Erdoğan, İ., (1999). Dördüncü Gücün İlettiği: Amerikan Örneği. K. Alemdar içinde, *Medya Gücü ve Demokratik Kurumlar* (s. 33-43). İstanbul: AFA.
- Ergil, D., (1983). İdeoloji Üzerine Düşünceler. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi*, 38(1): 69-95.

- Geray, H., (1997). İletişim, Bilgi Toplumu ve Küreselleşme. I. Kansu içinde, *Emperyalizmin Yeni Masalı: Küreselleşme* (s. 34-45). Ankara: İmge Yayınları.
- Girgin, A ., (2014). Tarafsızlık (Nesnellik, Objektiflik). *Marmara İletişim Dergisi* , 11 (11) , 247-254 . Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/maruid/issue/444/3476>
- Herman, Edward S. ve Chomsky, N., (2012) *Rızanın İmalatı: Kitle Medyasının Ekonomi Polisiği*, Çev. Ender Abadoğlu. İstanbul: BGST Yayınları.
- Maigret, E., (2011). *Medya ve İletişim Sosyolojisi. (Çev: Halime Yücel)*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Mora, N., (2011). *Medya Çalışmaları Medya Pedagojisi ve Küresel İletişim*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Purvis, T., & Hunt, A., (2014). Söylem, İdeoloji, Söylem, İdeoloji, Söylem, İdeoloji . . .(Çev: Simten Coşar). *Moment Dergi*, 1(1): 9-36.
- Stevenson, N., (2008). *Medya Kültürleri Sosyal Teori ve Kitle İletişimi (Çev: Göze Orhon, Barış Engin Aksoy)*. Ankara: Ütopya Yayınevi.
- van Dijk, Teun., (1993). "Principles of Critical Discourse Analysis," *Discourse and Society*. Vol: 4(2). p. 249-283.
- van Dijk, Teun., (2015). " , " *Söylem ve İdeoloji*, Barış Çoban ve Zeynep Özarslan (haz.), İstanbul: Su Yayınları. s. 13-112.
- Yeşilorman, M., & Koç, F. (2014). Bilgi Toplununun Teknolojik Temelleri Üzerine Eleştirel Bir Bakış. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 24(1): 117-133.

## EKLER

## EK 1: Sabah Gazetesi Örnek Haberi 14 Ağustos 2014



# Provokasyona karşı sağduyu çağrısı

**Adsız GÜNEBAKAN / SABAH**

**G**aziantep'te Hıdır Çalar'ın evini boşaltmasını istediği Suriyeli kiracısı tarafından bıçaklanarak öldürülmesinin ardından gerginlik dün gece de devam etti. Kentin sokakları savaş alanına dönerken, onlarca Suriyeli plakalı araç tahrip edildi. Saldırılarda bazı Suriyeli sığınmacılar da bıçaklandı. Cinayete ilgili gözaltına alınan 4 Suriyeli ise tutuklandı.

**'PROVOKASYONA GELMEYİN'**

Kentteki iş dünyası ve sivil toplum kuruluşu temsilcileri, Suriyelilere yönelik protestolar nedeniyle sağduyu çağrısında bulunarak şu mesajları verdi:

- **Gaziantep Ticaret Odası (GTO) Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık:** Bunu kaosa dönüştürmemek gerek, provokasyona gelmeyelim.
- **Bülbülzade Vakfı Suriye Yardım Koordinatörü Mahmut Kaçmaz:** Bize yakışan misafire sahip çıkmaktır. Kimse duyarsız değil, Suriyeliler de ferdi olaylara üzülmüyor. İnşallah bu tür olaylar bir daha yaşanmaz.
- **Sağlıklı Nesiller Yetiştirme Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Yener Doğruer:** Bu insanlarla yıllardır iç içe yaşıyoruz. İçlerinde akrabalığımız da var. Zor dönemlerinde misafirlerimize yardım elimizi uzatmak zorundayız.

Ote yandan, Gaziantep Valisi Erdal Ata da yazılı bir açıklama yaparak herkesi soğukkanlı olmaya davet etti.

**Hıdır Çalar'ın Suriyeli kiracısı tarafından öldürülmesinin ardından Gaziantep'te gerginlik dün de devam etti. Cinayete ilgili 4 Suriyeli tutuklandı. STK'lar ve iş dünyası vatandaşları provokasyonlara karşı uyardı**



## EK 2:Hürriyet Gazetesi Örnek Haberi 14 Ağustos 2014



200 bini aşkın Suriyeli'nin sığındığı Gaziantep'te, 9 kişinin yaralandığı protestoların yoğunlaştığı semtlerde güvenlik önlemleri artırıldı, bazı Suriyelilerin kamplara gönderilmesi gündeme geldi. Yetkililer sağduyu çağrısı yaptı.



**GAZİANTEP'TE 'gerginlik' alarmı**

**GAZİANTEP**'te, son günlerde Suriyeli sığınmacılara yönelik gerginliğin tırmanmasının ardından, kentte alarm durumuna geçildi. Resmi kayıtlara göre 200 bin, gayri resmi olarak ise 300 bin civarında Suriyeli'nin yaşadığı tahmin edilen kentte, sığınmacıların gelişi ile kiralar 2-3 kat arttı. Suriyeliler'in düşük ücretle çalışması, açtıkları işyerlerinde vergi ve SGK giderleri olmamasının haksız rekabete yol açtığı iddialarıyla olaylar çıktı. Tepki, pazartesi Ünalı Mahallesi'nde oturan Hıdır Çalar'ın, evinden çıkmasını istediği Suriyeli kiracısı ve yanndakilerle bıçaklanarak öldürülmesi ile 'arbedeye' döndü.

**PALALARLA SALDIRILAR**

Polisin biber gazı ve basınçlı suyla müdahalesi ile son bulan arbede, önceki gün yine alevlendi. Toplanan kalabalık, 2 Suriyeli dövdü, sığınmacılara ait işyerleri tahrip edildi. Gerginlik, gece daha da yayıldı. Sopa, bıçak ve pala ile sokağa çıkan gruplar, 'Suriyelileri istemiyoruz' sloganlarıyla sokakları dolaştı. Gruptakiler karşılarına çıkan ve ev bulamadıkları için

parklarda kalan Suriyelilere saldırdı. Yaralanan 13 Suriyeli çeşitli hastanelere götürüldü. Kalabalık Suriye plakalı araçları da tahrip etti. 17 kişi gözaltına alınırken, dün sabahdan itibaren Suriyeliler parklardan ayrıldı, protestocuların hedefi olan bazı Suriyeli aileler, evlerinden tahliye edildi. Ancak gerginlik dün gece de devam etti. Ünalı, Barış, Yavuzlar, Saçaklı mahallelerinde Suriyelileri protesto eden ve dağılmayan gruplara, polis biber gazıyla müdahale etti. Protestocularla polis arasında gerginlik gece boyu sürdü.

**ŞAHİN: SAĞDUYULU DAVRANIN**

Resmi kurumların misafirhanelerinde barındırılan bazı Suriyeliler boş çadır veya konteyner kentlere gönderilecek. Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, çıkan olaylar nedeniyle halka sağduyulu davranma çağrısında bulundu. Bu arada Hıdır Çalar'ın öldürülmesiyle ilgili yakalanan 4 Suriyeli 'cinayete iştirak' suçundan tutuklanırken, 1 Suriyeli ise aranıyor. **Hasan KIRMIZIŞAĞ**  
**Eyyüp BURUN-Mehmet BULUT/DHA**

## EK 3:Cumhuriyet Gazetesi Örnek Haberi 14 Ağustos 2014

# Gaziantep kaynıyor

**GAZİANTEP (DHA)** - Gaziantep'te, son günlerde Suriyeli sığınmacılara yönelik gerginlik giderek tırmanıyor. Suriyelilere yönelik tepki, geçen pazartesi günü Ünalı Mahallesi'nde oturan Hıdır Çalar'ın, evinden çıkmasını istediği Suriyeli kiracısı ve bera-

berindekiler tarafından bıçaklanarak öldürülmesi ile tırmandı. Önceki gün öğlen saatlerinde bazı kişiler, 2 Suriyeliyi dövdü, sığınmacılara ait işyerlerini tahrip etmeye kalkıştı. Aynı gün akşam saatlerinde de ellerinde sopa, bıçak ve pala ile sokağa çıkan gruplar, "Suriyelileri istemiyoruz" sloganları atarak yürümeye başladı. 4'ü bıçakla 9'u dövülerek 13 Suriyeli yaralandı. Gece geç saatlere kadar süren olaylarda göstericilerin ters çevirip ateşe verdiği Suriyelilere ait araçlar ise sağduyulu mahalle sakinleri tarafından söndürüldü. 17 kişi gözaltına alındı. Polis devriye görevi yaparak, grupların toplanmalarını engelledi.

## KİRALAR FIRLADI

Sığınmacıların gelişiyle kentte kiralar 2-3 kat arttı. Daha önce 150 lira civarında olan ve çoğu asgari ücretle çalışanların oturduğu kenar semtlerdeki kiralar 400 liraya yükselirken, Suriyelilerin ucuza çalışması veya açtıkları işyerlerinde vergi ve SGK giderleri olmadığı için haksız rekabete yol açtığını ileri sürenler tepki göstermeye başladı. Son 2 ayda özellikle sosyal medya kanallarında kurulan gruplarda Suriyelilere protesto çağrıları yapıldı.

Olayların yaşandığı semtlerdeki parklarda daha önce kalan Suriyelilerin, dün parklardan ayrıldıkları görüldü. Bazı Suriyeli ailelerin güvenlik güçlerince evlerinden tahliye edildiği bildirildi.

## ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

**İŞLETMELERDE İNFORMAL İLİŞKİLERİN YÖNETİLMESİNE FARKLI BİR BAKIŞ AÇISI: HAVACILIK SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA****Dr. Öğr. Üyesi  
Kağan Cenk MIZRAK\***\*Nişantaşı Üniversitesi, İktisadi, İdari ve  
Sosyal Bilimler Fakültesi, Havacılık  
Yönetimi (Sorumlu Yazar)

e-posta: kagancenkizrak@gmail.com

ORCID 0000-0003-4447-2141

**Dr. Öğr. Üyesi  
Abdullah TÜRK\*\***\*\*İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi,  
İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi,  
Havacılık Yönetimi

e-posta: drabdullahturk@gmail.com

ORCID 0000-0002-2804-4203

**Dr. Öğr. Üyesi  
Muhammed Fatih CEVHER\*\*\***\*\*\*Munzur Üniversitesi, Sakine Genç  
Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve  
Sigortacılık Pr.

e-posta: mfcevher@munzur.edu.tr

ORCID 0000-0002-0992-8118

**ÖZET**

Genel olarak örgütler belirli amaçlara göre hareket etmektedir. Bu amaçları yerine getirirken birer ilişki ve iletişim mekanizması gibi çalışmaktadır. Örgütler bu süreçte birçok resmi ve gayri resmi yapıyla hareket etmekte ve karar almaktadır. Karar almada en önemli görev yöneticilere aittir. Yöneticiler ise işletme içi formal ve informal birçok iletişim ve ilişki ağını yöneterek bu görevlerini ifa etmek zorundadırlar. Bu bakış açısı ile hazırlanan çalışmanın amacı, çalışanların kişisel durum değişkenlerine göre informal ilişkilerinin farklılaşma durumunu havacılık sektöründe ortaya koymaktır. Bu amaçla çalışmanın kavramsal çerçevesinde informal ilişki yapıları ve etkileri araştırılırken havacılık sektörüne dair bilgiler aktarılmıştır. Çalışma İstanbul ili çevresinde havacılık sektöründe çeşitli kademede, farklı özellikteki 417 kişi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmada birincil veri toplama aracı olan anket yöntemi uygulanmıştır. Elde edilen veriler SPSS programında tek yönlü varyans analizi olan Anova ve T-testi ile aktarılmıştır. Çalışanların cinsiyet, yaş, tecrübe, eğitim ve maaş durumlarına ait analizler ortaya koyulmuş, hipotezlerin büyük bir bölümünde anlamlı farklılıklar görülmemiş sadece öğrenim düzeyleri ile kurum içi informal ilişkiler ve kurum dışı informal ilişkilerle gelir düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İnfomal İlişki, Yönetim, Havacılık.**A DIFFERENT PERSPECTIVE OF MANAGING INFORMAL RELATIONSHIP IN BUSINESS: A PRACTICE IN AVIATION SECTOR****ABSTRACT**

In general, organizations act according to specific purposes. While fulfilling these goals, it works like a relationship and communication mechanism. Organizations act and make decisions with many formal and informal structures within this working life. The most important task in decision making belongs to the managers. Managers have to perform these duties by managing many formal and informal communication and relationship networks within the company. The aim of the study prepared with this perspective is to reveal the differentiation of informal relations of employees according to personal situation variables in the aviation industry. For this purpose, while informal relationship structures and effects were investigated in the conceptual framework of the study, information on the aviation industry was conveyed. The study was carried out in the aviation sector around Istanbul with 417 people with different characteristics. In this study, the primary method of data collection, the survey technic, was applied. The obtained data was transferred by Anova and T-test, which is one-way analysis of variance in SPSS program. Employees' gender, age, experience, education and salary status were revealed, but no significant differences were observed in most of the hypotheses. This can be explained by the aviation industry's intense safety and security culture and the formal structure of aviation's military origin, with the obligation to comply with international legal rules. Understanding the way companies and behaviors of these sector companies differ from other sectors in terms of features, may provide important clues for enterprises to provide competitive advantage.

**Keywords:** Informal Relationship, Administration, Aviation**Geliş Tarihi/Received:** 29.02.2020**Kabul Tarihi/Accepted:** 28.05.2020**Yayın Tarihi/Printed Date:** 29.06.2020**Kaynak Gösterme:** Mızrak, K. C., Türk, A. ve Cevher M. F., (2020). "İşletmelerde İnfomal İlişkilerin Yönetilmesine Farklı Bir Bakış Açısı: Havacılık Sektöründe Bir Uygulama". *Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1) 29-44

## GİRİŞ

Örgütler benzer kaynakları kullanarak varlıklarını sürdürmeye çalışmaktadır. Her örgütün nihai amaçları içinde bulunan kar elde etme ve büyüme hedefleri için mücadele etme biçimleri onları birbirlerinden ayırmaktadır. Örgütler faaliyetlerini birçok içsel ve dışsal ilişki ağı içerisinde yürütmektedir. Örgüt içi ve örgüt dışı ilişkilerin daha sağlıklı yürütülebilmesi için örgütlerde ilişkinin sağlam bir şekilde kurulması çok önemlidir. Çünkü her alanda olduğu gibi örgütsel ilişkilerde de iletişim, hayati öneme sahiptir. Karşılıklı duygu, düşünce ve bilgi paylaşımı olarak tanımlayabileceğimiz iletişim sürecinde örgütsel boyutta formal ve informal ilişkiler yer almaktadır.

Burada bahsedilen informal iletişim sürecindeki ilişkinin etki ağı formal ilişkilerin etki sürecine göre daha hızlı yayılma imkânı bulur. Bilindiği üzere örgütler karar alma mekanizması ile işlerlik kazanır. Ancak bazen örgütler prosedürler nedeniyle tıkanma noktasına gelir. Bu noktada informal ilişki ağı alınması gereken kararların daha hızlı işlerlik kazanarak, sürecin hızlanmasına olumlu katkıda bulunabilir. Bu durum informal ağların, hiyerarşi, prosedür ve kurallar gibi örgütsel birtakım basamaklara takılmama durumu ile açıklanabilir.

Düzenlenen sosyal etkinlikler, kurum içi sohbetler ya da çalışanların kendi aralarında oluşturdukları arkadaşlık ilişkileri birlik ve beraberlik ruhunun gelişmesine yardımcı olabilir. Yöneticilerin de bu sürece katılarak, çalışanlarına daha yakın olmaları hatta onlarla iş dışında görüşmeleri iş süreçlerine olumlu etki yapabilir. Yönetici, çalışan arasında gerçekleşen bu ilişki, çalışanların yönetime ulaştırmak istedikleri dilek, şikâyet ya da önerilerinin yanıt bulmasını kolaylaştırabilir.

Bunun yanında laf taşımak, fısıltı gazetesi yaymak, dedikodu ve söylentilerle örgütlerde su yüzüne çıkmaktadır. Bu şekilde örgütlerdeki birçok faktörden etkilenen iletişim olgusu bazen, informal ilişkideki olumsuz yanlar nedeniyle kontrolden çıkarak zehirli bir yapıya dönüşür ve çalışanlar arasındaki ilişkiler olumsuz etkilenir. Bunun sonucu olarak çalışanlar strese girerek, iş performanslarında düşüşler yaşanabilir. Tüm bu sebeplerden dolayı örgüt içinde informal ilişkilerin yönetilebilmesi çok önem taşımaktadır. Elbette bu aşamada başrol yöneticilerin olmaktadır. Bu aşamada yöneticiler informal ilişkileri yönetebilmelidir. Aksi halde işletmeler, işlerin yavaşlamasından rekabette sürdürülebilirliği kaybetmeye hatta faaliyetlerin sonlandırılmasına kadar gidebilecek bir dizi sorunla yüz yüze kalabilir.

Bu sorunların yaşanmaması için yöneticilerin çalışanlarının çok iyi tanınması gerekmektedir. Hatta çalışanların karakter özelliklerinden tutun da nasıl bir sosyal çevrede yaşadıklarına kadar bilgi sahibi olmaları gerekir. Aslında klasik bir iş başvuru sürecinde dahi benzer bilgiler çalışanlardan istenir. Bir kişinin nüfus bilgileri, önceki çalışılan kurum, o kurumda kaç yıl çalışıldığı, toplam sektörel tecrübeci, eğitim bilgisi, önceki maaş bilgisi, ikamet gibi unsurlar kişiden istenen en temel bilgilerdir. Ancak bu bilgiler genelde kişi işe alındıktan sonra zorunlu olmadıkça kullanılmamaktadır. Bu çalışma informal grupların yönetilebilmesi için kişilerin durumsal değişkenlerinin iş yaşamı boyunca önemsenmesine dikkat çekmeye çalışmaktadır.

Bu bakış açısıyla hazırlanan çalışma havacılık sektöründe ele alınmıştır. Çalışmanın havacılık sektöründe ele alınmasının farklı yönlerden önemi bulunmaktadır. Bunlardan ilki Sürdürülebilirliğin özellikle bu sektör üzerindeki önemidir. Bilindiği üzere hava yolu işletmelerinin ekonomiye olan etkisine bakıldığında diğer ulaştırma işletmeciliklerinin tamamı göre, Dünya'daki ticari taşıma ağı içinde dolar bazında payının %33 seviyelerine ulaşmış durumdadır. Özellikle yakıt ve teknolojik altyapı maliyetleri bu sektörün en önemli iki maliyet kalemidir. Yakıt'ın doğru teknik altyapı ile uçağa müdahalesi ve belirli dönemlerdeki periyodik bakımın doğru zamanda yapılması filo planlama ve slot hizmetlerinin bu maliyet kalemi düşünülerek yapılması zorunluluğu daima insanı ön plana çıkarmaktadır. Teknolojik altyapıya olan bağımlılık kaleminde ise değişen çevresel koşullara hızlı uyum gösterilmesi ve örgütsel dönüşümün dirençle karşılaşmadan yapılabilmesi de yine süreç içinde insanı ön plana çıkarmaktadır. Bu iki durum da işletme için yapısal esneklik demektir. Bu bakış açısıyla, yapısal esneklik kazanmak için örgütsel sermayenin en değerli yanı, insan unsurunun iş birliği çok önemlidir. Dünya ticari ağı içinde bu derece öneme sahip bir sektör ve bu sektör içindeki insan faktörünün yeri düşünüldüğünde çalışmanın neden bu sektörde ve çalışanlar odağında



yapıldığının ilk açıklamasıdır. Bu açıklamaya ek olarak, küresel işletmecilik ve markalar dikkate alındığında; hava ulaştırma işletmeciliği sektörü markalarının, diğer markalar içindeki payı ve marka değeri de sektörel öneme bir atıftır. İnsan unsurunun bu denli önem arz ettiği ve makro ekonomik girdiler açısından bu kadar değerli olan bu sektörde, çalışan odaklı çalışmaların kişisel durum değişkenlerindeki farklılığa kadar inilerek yapılması, değişim unsurunun sektöre olan hakimiyeti ve bu değişime ayak uydurmada kilit rolün insan unsurunda olması nedeniyledir.

Çalışmanın bu sektörde olmasının bir diğer önemi ise; Türkiye'nin, uluslararası en bilinir markasının bu sektörde yer almasına rağmen Türkiye'de sektörel olarak yeterli düzeyde çalışma yapılmamış olmasıdır.

Özellikle farklı bakış açısı sunma çabası ile genellikle eğitim alanında ve öğretmenler üzerinde yapılmıştır. Bu çalışmaların odak noktası da yöneticinin yönetme biçiminin önemini vurgulamaktır. Ancak bu çalışmaların çoğu infomal ilişkinin daha çok hangi değişkene göre (yaş, cinsiyet, brans) arttığını ortaya koyma odağında olmuştur. Bu noktada çalışmanın farkı eğitim alanının dikkate almadığı değişkenler olan eğitim, maaş ve tecrübeyi de dikkate alma yönündedir. Buarada amaç bu ayrıntılarda yer alan değişkenlere göre ne şekilde bir infomal ilişki yoğunluğu yaşanıyorsa bunu önceden tespit ederek henüz işe alım aşamasında kurumda öngörü oluşturmaktır. Eğitim sektörüne nazaran öne çıkarılmak istenilen özelliği havacılık sektörünün değişime olan açıklığı ve elbette daha dinamik bir sektör olmasıdır. Buradan hareketle, havacılık sektöründe çalışanların farklılıklarının daha ayrıntılı bilinmesi önemli görülmektedir. Bu nedenle çalışma; yöneticilerin bu bilgiler sayesinde infomal ilişkileri ve grupları yönetebilme etkinliğine farklı bir bakış açısı sunmayı amaçlamaktadır.

## 1. Kavramsal Çerçeve ve Literatür Taraması

### 1.1. Formal ve İnfomal İlişki

Örgütsel yapıların tamamı formal ve infomal anlamda ilişkilerin yaşandığı oluşumlardır. İçerisinde insanın olduğu her yapı, hizmet ve mal arzı sürecinde beklendik ilişkiler olan formal ilişkilerin yanı sıra, infomal ilişkilerinde yoğun yaşandığı örgütsel yapılanmalar farklı etkilere maruz kalmaktadırlar. Barındırdığı ikili yapı örgütleri karmaşık ilişkilerin yaşandığı kurumlara dönüştürmektedir. Bu anlamda kurumsal ve bireysel olarak iki türlü yönelimli infomal ilişkilerden söz edebiliriz. Bu ilişkilerin hepsi sosyal ortam içinde şekillenir. Bu bakımdan sosyal ilişkiler sosyal sistemlerin vazgeçilmez temel öğeleri arasında yer almıştır.

Sosyal ilişki, kişinin veya grubun kendi dışındaki birey ve mevcut grupların bir takım beklenti ve davranışlarını hesaplayarak sürdürmekte olduğu ilişkilere dayalı etkileşimlerdir (Yılmaz, 2007: 12). İnfomal iletişim grupların ve örgütlerin etkileşimi üzerinde rol oynamaktadır. Gruplar ve örgütler sosyal ilişki ve etkileşimlerini arttırabilmek için infomal iletişimden yararlanmaktadır (Uğurlu, 2014: 87).

İnsanların taraf olduğu ve bu taraflar arasında etkileşimin bulunduğu, bu etkileşimin semboller ile sürdürülmesi gerekmektedir. Tarafların ilişkileri sürdürebilmesi için aralarında bir bağ olduğunu anlamaları gerekmektedir. İlişkilerin belli bir takım amaca yönelik olması gerekmektedir. Bu ilişki açıkça bir faaliyet ilişkisi olmasa bile doğabilecek bir fırsatta faaliyet bulunulmasını sağlayabilir. Tekrar etme özelliğine sahip bu ortak faaliyetlerin zamanla biçim ve kapsam açılarından birbirinden nispeten farklı özellikler kazanmalarına rağmen, birbirinden soyutlanamayan, kurumlaşmış veya standartlaşmış davranış kalıbı haline gelmeleri gerekmektedir. Sosyal ilişkiler bu özellikler neticesinde anlam kazanmaktadır (Yılmaz, 2007: 13-14). Kurumsal ilişki ve ilişkiler, belirli norm ve değerler çevresinde yürütülen ve çeşitli yaptırımları olan ilişkilerden oluşmaktadır. Kurumsal ilişkiler, birtakım amaçların gerçekleşmesinde örgütsel yapılarda bir araç olarak kullanılabilir (Türkkahraman, 2009: 34).

Burada bahsedilen kurumsal normlar, her örgüte göre farklı anlamlar kazanan işlerin yapılma biçimlerini ortaya koyan özelliklerdir. Bu özellikler kişiler vasıtası ile kazanıldığı için her örgüt formal yapılarını ve infomal yapılarını kendilerine özgü özellikler çerçevesinde inşa ederler.

## 1.2. İnfomal İletişim

Etkileşim yaşamının bir parçası olarak insanları sosyal bir ortam içinde belirli noktalardan inşa ederken bireysel kimlik yanında sosyal kimlikler edinmelerine yardımcı olur. Etkileşimlerin hemen hepsi iletişim vasıtası ile öne çıkar. İnsanlar düşünce, duygu, istek ve beklentilerini sözel bir biçimde ve sözel olmayan birtakım iletiler ile karşısındakilere duyurmaktadır. İletişimde amaç ortak bir anlayıştır. Bu anlayış firmalar için de aynı anlamı taşımaktadır. İşletmeler yöneticilerin aldıkları kararlar ile hareket ederler. Bu kararların uygulayıcısı ise o işletmenin insan kaynaklarının tamamıdır. Bu açıdan yöneticiler ile çalışanlar arasında iletişim ağının yönü ve yoğunluğu düştüğünde, yöneticilerin iş yaptırabilmek amacıyla kullandıkları en temel aracın iletişim aracı olduğu söylenebilir. Burada ön plana çıkan örgütsel iletişim kavramı örgütün dinamik tarafını temsil eder. Bu açıdan örgütsel iletişime bakıldığında; kişilerin bir araya gelmelerini sağlamakta olan bir güçtür. Örgütsel iletişim, ortak amaçlar için bir arada bulunan kişilerin uyum ve iş birliğinin sağlandığı süreçtir. Bu süreç kurumdaki kişilerin psikolojik ve sosyal ihtiyaçlarına hizmet eden bir araçtır (Atak, 2005: 60). Özellikle, resmi ve gayri resmi iletişim arasında bir fark vardır; birincisi yazılı olmasıdır. İkincisi ise; kendinden motive edilmiş, ihtiyaçlara dayalı olarak oluşmaktadır. İnfomal iletişim, resmi iletişim olsa bile gerçekleşmektedir. Hedeflere ulaşmak için kurumlarda infomal iletişim süreci gereklidir (Ahsan ve Panday, 2013: 589). İnfomal iletişim, işletmeler içerisinde kural dışı yapılanmayla bağıntılı olarak ve işletme içindeki karar süreçlerini hatta alınan kararları bireylerarası ilişkilerin yönü ile kendini göstermektedir. (Erdoğan, 2005: 269-270).

Yapılan tanımlardan da anlaşılacağı üzere infomal iletişim süreci örgüt içi yapıda kendine özgü kanallar seçmektedir. Bu kanallar arasındaki ilişki daha kolay gerçekleştiği için iletişim hızı da oldukça yüksektir. Çalışanlar arasında gerçekleşen bu gruplara özgü iletişim biçimi eğer doğru yönetilebilir ve yönlendirilebilirse aslında olumlu birçok sonuç alınabilir. Önemli olan bu ilişkinin farkında varmak ve infomal grupları etkisini süreç içinde küçümsemektir. Hafta içi çalışma arkadaşı olan çalışanlar hafta sonu arkadaştır. Birlikte konserlere eğlenmeye, tiyatroya vs. giderler hatta hafta içi çay molalarında bunları yine konuşurlar. Bu kişilerin bu paylaşımları elbette iş hayatlarından bağımsız değildir. Dolayısı ile çalışanlar arasındaki bu ilişkiyi iletişimi iyi okumak çok önemlidir.

Klasik yönetim teorisinde infomal ilişkilerin en aza indirilmesi gerektiği ileri sürülmüş olmasına karşın, işletmelerin sosyal bir unsur olduğu, insan faktörünün önemi, infomal yapı ve ilişkilerin işletmeler açısından gerekliliği 21.yy'da önemsenmekte (Yılmaz, 2007: 41). Son yıllarda insan ilişkilerine verilen önemin artması insanların sadece para kazanma amacı gütmeyeceği, çeşitli ümit, isteklere de sahip olduğu vurgulanmaktadır. Yöneticilerin üretim faktörlerini uyumlu bir şekilde yönlendirme düşüncesi, insan faktörünü bu uyumlaştırmadan ayrı düşünmelerini imkansız kılmaktadır. Çünkü; örgüt içerisinde çalışanların birbirleriyle olan ilişki ve iletişimlerini iyi düzenlemediği durumlarda işletme verimliliği azalmakta, kurum disiplini bozulmakta ve personel devir hızı artmaktadır. Bu nedenle yönetici ve sevk pozisyonunda bulunan amir, emrindeki çalışanların birbirleriyle olan ilişki ve iletişimlerini iyi tanıması gerekmektedir (Durukan, 2003: 280). Bu bir bakıma başarı için alternatif bir yol olarak değerlendirilebilir. Formal yapı içinde yazılı kurallar çerçevesinde başarılı olmayan bir örgütün infomal ilişkilerinin yönetilebilmesi başarı için bir yol olabilir.

İnfomal iletişim kurum içi iletişimi ilerletmek için önemli bir araçtır. Bu araç, resmi yapıya katkıda bulunan, tamamlayan ve değer katan yapılar olara görülmektedir. İnfomal yapı örgütün yapılarını, planlarını ve süreçlerini daha tamamlayarak, beklenmedik olaylara yanıtları hızlandırabilmekte ve geliştirebilmekte, yenilik yönetimini sağlayabilmekte ve iş birliği gerektiren konularda, yetenekli kişileri ön plana çıkarabilmektedir (White vd., 2016: 281).

Bu bakış açısıyla infomal ilişkilerin resmi yapı içinde süreçlerin tıkanması durumunda, acil durum çekici görevi gördüğü söylenebilir. İnfomal ilişkide ilişki ağını doğru yönlendirebilmek çalışanların kişisel değişkenlerini ve bu ağın kendine özgü özelliklerini iyi tanımlamak ile mümkün olabilir.

### 1.3. İnfomal İletişim Ağları

İlişki ağları işletme içinde bir yol haritası görevi görmektedir. Bir sorun meydana geldiğinde sorunun kaynağına inebilme ve sorunu kaynak içinde konumlandırabilme imkanı sunabilmektedir. Buradan kasıt yalnızca yönetim sorunu içinde sorunların maddi yanlarına insani ilişkilerle çözüm bulmak değil, sorunun insan olduğu durumlarda da o insanların çözümün parçası olabilecek özelliklerini kullanabilme becerisi de yer almaktadır. Elbette burada görev yine bu ilişkileri yönlendirecek yönetici ve liderlere düşmektedir.

Araştırmalar sonunda, bir kurumda üç çeşit infomal ilişki haritası olabileceği ortaya çıkmıştır. Bunlardan **danışma ağı haritaları**; kurumdaki politik dengeleri açığa çıkararak ve kimlerin kurum içinde daha saygın olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Bu ağ, bir sorun çözme veya teknik bilgilendirme gerektiren durumlarda kişilerin danıştığı aktörlere işaret etmektedir.

**Güven ağı haritaları**; istisnai problemleri belirlemede fayda sağlamaktadır. Bu ağ örgütte politik öneme sahip bilgilerin kimlerin arasında paylaşıldığını ve kriz anlarında kimin kime yardımcı olduğunu göstermektedir. Büyük kriz ortamlarında ve önemli değişikliklere başlanacağında kullanılırlar.

**İletişim ağı haritaları**; İşin yapısı ile ilgili düzenli olarak konuşan kişileri göstermeye ve bilgi akışındaki boşlukları belirlemeye yardımcıdır. Bu ağ özellikle kaynak etkinliğinin en aza indiği, örgütün durağanlaştığı ve yeni fikir üretiminde başarısız olduğu ortamlarda işlerlik kazanmaktadır. Bu sorunlarda başrol oynayan kişilerle ölçülü bir ilişki gerçekleştirilmektedir. Bu kişilerden vazgeçmek yerine, onların bilgi ve becerilerinden faydalanarak, problem çözme ortamlarında veya kurum dışı ilişkilerde görevlendirme yapmak sureti ile performans etkinliği arttırılacaktır (Erengül, 1997: 298-299).

### 1.4. Formal ve İnfomal Gruplar

Formal gruplar, örgütler tarafından kurulur. İnfomal gruplar ise, planlı bir kararla değil, kendiliğinden, doğal olarak ortaya çıkan gruplardır. Çeşitli çıkar grupları, dostluk, arkadaşlık grupları, aynı hobilere sahip olma, aynı şehirden olma gibi nedenlerle ortaya çıkar (Koçel, 2011: 603). İnfomal yapılar, kendiliğinden ortaya çıkan ilişkilerden doğan, önceden ön görülemeyen, çalışanların birbirleriyle ilişkisinden doğan yapılar. Ayrıca inanç, fikirler, his ve kültür gibi olguların bu yapının altındadır (Yücel ve Erkut, 2003: 50).

Bu yapıların kendi içinde karar alma mekanizmaları gelişebilir bu bakımdan her iki yapının belli düzeylerde farklı özellikleri vardır. Bu farklılık birbirleri ile iletişim kurma biçimlerinden, kendi aralarında özerk gruplar kurmaya kadar değişim gösterebilir. Formal ve infomal grupların nasıl hareket ettiğini özelliklerine bakarak anlamak mümkün olabilir.

Ergeneli (2006: 141)'nin gruplar arasındaki farkı şu şekilde açıklamıştır:

- Formal gruplar planlı biçimde infomal gruplar genellikle kendiliğinden oluşur.
- Formal gruplarda çalışma için yönetici atanır, infomal gruplarda grup içinden lider seçilir.
- Formal yapıda işlerin kontrolünde yöneticiye yetkisi, infomal yapıda liderin gücü vardır.
- Formal gruplarda amaç iş yapmaktır, infomal gruplarda sosyalleşme amacı ön plandadır.
- Formal gruplarda hiyerarşik ilişki, infomal gruplarda dostluk ve grup ilişkileri öne çıkar.
- Formal gruplarda üyelerden beklenen performansı göstermeleri ve istendiği biçimde davranmaları için belli kurallar konulmuştur ve bu kurallara uyulmaması halinde ceza uygulamaları yapılır. İnfomal gruplarda ise normlar vardır ve normlara uymayanlar grup üyeleri tarafından dışlanır.

Genel olarak bu özelliklere bakıldığında infomal grupların kendi aralarında belirledikleri ama açığa çok net bir şekilde çıkmayan birliktelik kodları olduğu söylenebilir. Bu grupların oluşumundan baş rol oynayan etkenlerin neler olduğu değerli bir araştırma konusu olabilir. Ancak bu açıdan bakıldığında bu grupların yönetilmesinin daha çok önemsenmiş olması literatürün bu yönde ilerlemesine katkı sağlamıştır.

## 1.5. İnfomal Grupları Yönetmek

Temel olarak değerlendirildiğinde formal yapılar bir düzen arz ederken infomal yapılar düzensizlik içinde gelişmektedir. Burada en çok dikkat çeken gereken özellik infomal grupların kendi içindeki etkileşiminin daha hızlı olmasıdır. Buna ek olarak resmi ilişkilerde meydana gelebilecek sorunlar ceza ya da uyarı sistemleri ile önlenabilir ve kontrol edilebilirken infomal ilişkiler engellenememektedir. Eğer yönetilebilirse infomal ilişkilerin örgüte çok büyük faydaları vardır.

Sosyal sistem olan kurumların formel yanları kadar infomal yanları da oldukça önemlidir. Yöneticiler infomal grupların davranışları, çalışan beklentileri, motivasyon vb. kavramlar ile sürece işlerlik kazandırmaktır. Örgüt yönetimi içinde canlılık ve hareketliliğin kazandırılmasında da yine infomal unsurlar öne çıkmaktadır (Durukan, 2003: 284). İnfomal örgüt yapısı, kişilerin sorunlarını çözmelerine, kurumun infomal kurallarını öğrenmelerine, başarının önündeki engelleri aşmalarına ve dayanışmada bulunmalarına yardımcı olur. Ayrıca infomal haberleşme kanalları sadece haber taşımakla kalmaz, deneyimleri paylaşmak, yenilikleri öğrenmek ve aktarmak, iş birliği yapmak, yeni fikirlere destek bulmak, beyin fırtnası yapmak amacıyla kullanılmaktadır (Thompson, 2003:112-115).

Bir başka bakış açısına göre infomal örgütlerin faydaları şunlardır (Atak, 2005: 64):

Formel ilişki ve iletişimin etkinliğine katkı sağlar. Sorunların ve bireysel isteklerin yönetime ulaşmasında yardımcı olur. Örgütün iç ve dış çevresinde meydana gelen değişimlerden haberdar olunmasını sağlar ve bu değişimlere uyumu kolaylaştırıcı etki yapar. Aynı zamanda ekip çalışmalarının etkin bir şekilde yürütülmesine yardımcı olur.

Genel bir değerlendirme yapılırsa, infomal ilişkiler örgütlerin doğal bir sonucu olmaktadır. İnfomal ilişkilerin kontrol altında olmadığı durumlarda sayılabilecek çok olumsuzluk ön plana çıkmaktadır. Bunlar dedikodu aracılığı ile yayılıp, örgüt sisteminde sorunlar meydana getirebilmektedir. Bu sorunların başında iş yavaşlatma, itaat sorunu, işe geç geleme gibi verimsizliğe yol açabilecek birçok sorun meydana gelebilmektedir. Ancak bu ilişkiler iyi yönetildiğinde yöneticiler için çok etkili araçlar haline almaktadır. Zamanla kültürel kodlara kadar işleyebilen bu özellikler örgütlerin sembolik değerleri haline alabilir hatta örgüte özgü normları dahi düzenleyebilir.

Bugün değişimin çok hızlı olduğu endüstri 4.0 döneminde, çalışanların bildiği her şey olarak tanımlanan entelektüel sermaye işletme için maddi değeri kolayca ortaya koyulamayacak kadar değerli bir kaynaktır. Bu kaynağı verimli kullanarak bunları yeteneğe çevirebilmek için yöneticilere liderlere büyük görev düşmektedir. Yönetim literatürü infomal ilişkilerin yönetilmesinde, yöneticilere büyük görevler atfetmiştir. Bu çalışmada yöneticilere bu ilişkilerin yönetilmesinde farklı bir açı sunmak amacıyla hazırlanmıştır. Bugün değişimlerin çok hızlı gerçekleştiği endüstri döneminde, esneklik, sorun çözebilme yeteneği, duygusal zeka kapasitesi büyük önem kazanmıştır. Bireysel özelliklerin ön plana çıktığı bu dönemde yöneticilerin, çalışanlarının kişisel özelliklerine eğilmeleri kişisel bilgileri de sürece katmaları infomal ilişkileri daha etkin yönetebilmeleri için kolaylık sağlayabilir.

## 2. Havacılık Sektörü

Çalışmanın yapıldığı sektörü havacılık sektörü, dünyadaki gelişim düzeyi ve ekonomi içindeki payı düşünüldüğünde özellikle tercih edilmiştir. Öte yandan akademik çalışmalar için değerlendirildiğinde yine ilgili sektörde çokça çalışma yapılmamış olması bu noktada katkı yapma ihtiyacı doğurmuştur.

Havacılık sektörünün genel olarak ihracat, ticaret, turizm ve lojistik gibi sektörleri ile olan ilişkisi bu sektörün birçok değişimin etkisi altında olduğunu göstermektedir. Havacılık sektöründeki gelişmeler yeni pazarlar yaratılmasında ve rekabet stratejilerinin geliştirilmesinde özellikle önem arz etmektedir. Bu bakış açısıyla havacılık sektörü birçok sektörün gelişimine katalizör



olarak görev yaptığı ve ekonomik gelişim açısından temel sektörlerden biri olduğu vurgulanmaktadır (Türk ve Şener, 2018: 5).

Havacılık askeri temelli bir serüvene sahiptir. Özellikle 1. Dünya savaşında büyüme evresi yaşayan havacılık 2. Dünya savaşına kadar askeri alanda kullanılmıştır. Teknolojisi özellikle savunma savaş teknolojisi üzerine kurulmuştur. Bu durum Türkiye açısından da bu şekilde seyretmiştir.

Asıl gelişim ise; ikinci Dünya Savaşı'ndan sonra başlamıştır. Bu dönemde hem uçaklar modernize edilmiş hem de yeni havalimanları yapımına başlanmıştır. Devlet Hava Meydanları İşletmesi kurulmuş, işlemeciliği bu kuruma verilmiştir (Yazgan ve Yiğit, 2013: 424). 1958-1983 yılları arasında Türkiye'de havacılık firması ülkenin tek havayolu taşıyıcısı olan THY'dir. 1990 yılına kadar sektör gelişmeye devam etmiş, fakat 1990'da çıkan Körfez Krizi ve bunu izleyen sıcak savaş ile birlikte sigorta primlerinin yükselmesi, rezervasyon ve sefer iptallerinin önemli ölçüde artmış ve sektör olumsuz yönde etkilenmiştir (DPT, 2001: 43). 1998 yılında, Uzak Doğu ülkelerinde yaşanan ekonomik kriz Türkiye'yi de etkilemiştir. 2000'li yılların başlarında toparlamayan sektör, 2001 yılında ülkede yaşanan ekonomik kriz ve 11 Eylül saldırısı nedeniyle yeniden düşüşe geçmiştir. Bu dönemde, filo küçültme, personel çıkarma ve uçuş hattı iptali görülmüştür (Korul ve Küçükonal, 2003: 26).

Havacılığın yakın tarihteki serüveninde savaş, ekonomik kriz ve farklı politik gelişmelerin sektöre etkileri çok açıktır. Dolayısıyla firmaların almış oldukları stratejik kararları uygulayabilmeleri çalışanlarının teknik donanım açısından çok iyi eğitilmiş olma zorunluluğu, örgüt yapıları dahil her konuya etki etmiştir. Sektörün, etkilenmesi sadece olumsuz gelişmelerle değil olumlu gelişmelerin de eksenindedir.

Şöyle ki; 17 Aralık 1903 tarihinde, Wright kardeşlerin icat ettikleri uçakla yaptıkları ilk denemenin yerden 10 feet yüksekte ve toplam 120 metre olup, 12 saniye sürmesinin yanında, okyanus ötesi ilk uçuşun, bu tarihten yalnızca 24 yıl sonra 1927'de Charles Lindbergh tarafından gerçekleştirilmiş olması, havacılığın bilimsel gelişmelerden de ne şekilde etkilendiğine güçlü bir kanıttır (Rowell, 2011: 7).

### 3. Metodoloji

Çalışmanın araştırma yapılan kısmı metodoloji başlığı altında gösterilecektir.

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Çalışma ortamlarındaki informal ilişkiler üzerine yapılan araştırmaların son yıllarda artmasına rağmen havacılık sektöründe yapılan çalışmaların az olduğu dikkat çekmektedir. Genellikle resmi kurum ve okullar üzerine yoğunlaşan çalışmalardan farklı olarak bu çalışma havacılık sektörü çalışanları açısından incelenmektedir. Havacılık sektöründe çalışanların katılımıyla yapılmış olan bu araştırmada, katılımcıların yanıtları demografik özellikler açısından incelenerek aralarında anlamlı farklılık olup olmadığı analiz edilmiştir. Araştırmanın amacı da havacılık sektörü çalışanlarının çalışma ortamlarındaki informal ilişkilerin demografik özellikler açısından incelenerek ileride örgüt içinde oluşabilecek sorunlara dikkat çekmektir. Havacılık sektörü; istihdam olanakları ve sağladığı yüksek maaş imkanları ile insanların dikkatini çekmektedir. Ancak çalışma ortamı incelendiğinde çalışanların; yoğun, vardiyalı, operasyonel işlerin çok olduğu bir ortamda çalıştığı görülmektedir. Çalışanların bu yoğun iş hayatında buldukları ortamlarda informal ilişkileri de ön plana çıkmaktadır. İnfomal ilişkilerin sağlıklı ve olumlu bir şekilde yönetilmesi hem çalışanların motivasyonunu, örgüte bağlılığını, iş arkadaşlarıyla takım ruhunu geliştirebilmeleri açısından hem de örgütlerin amaçladıkları örgüt kültürlerini oluşturma ve başarıyı yakalayabilmeleri açısından önemli olduğundan çalışma önem arz etmektedir.

#### 3.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırmanın evreni Türkiye'de havacılık sektörü içerisinde görev alan ve aktif şekilde çalışmaya devam eden havacılık sektörü çalışanları olarak kabul edilmektedir. 2019 verilerine göre Türkiye'de 200.000 kişiyi geçen havacılık çalışanı olduğu bilinmektedir (web.shgm.gov.tr).

Belirtilen evrenden havacılık sektöründe çalışan 417 kişiyle anket çalışması yapılmış ve veriler incelenmiştir.

### 3.2. Veri Toplama Aracı

Araştırmanın verilerinin güvenilir bir şekilde toplanabilmesi ve hipotezlerin test edilebilmesi amacıyla veri toplama yöntemi olarak anket tekniği tercih edilmiştir. Araştırmada Saylık ve Memduhoğlu' nun 2012 yılında, geçerlilik ve güvenilirliğini yaparak geliştirmiş oldukları "İnfomal İlişkiler Ölçeği" kullanılmıştır. Ölçekte infomal ilişkiler kurum içi ve kurum dışı olmak üzere iki boyut bulunmaktadır. İki boyut ile toplam 11 madde katılımcılara yöneltilerek düşünceleri istenmektedir. Yöneltilen sorularda puanlama 5'li likert ölçeğine göre yapılmakta ve katılımcıların ifadelerine katılım düzeylerini (1=kesinlikle katılmıyorum; 5=kesinlikle katılıyorum) şeklinde derecelendirmeleri istenmektedir. Toplanan veriler SPSS programı kullanılarak t-testi ve anova analizleri ile test edilmektedir.

### 3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın amacı ve niteliğini ortaya çıkararak araştırma verileri üzerinden elde edilen bulgu ve değerlendirmelerle araştırma konusuna açıklık getirmek amacıyla araştırma hipotezleri oluşturulmuş ve bu hipotezler test edilmiştir. İnfomal ilişkiler kurum içi ve kurum dışı olmak üzere iki boyut üzerinden incelenmiştir. Araştırma hipotezlerine bakacak olursak;

**H1a:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H1b:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H2a:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle öğrenim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H2b:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle öğrenim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H3a:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle yaş grupları açısından anlamlı bir farklılık vardır.

**H3b:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle yaş grupları açısından anlamlı bir farklılık vardır.

**H4a:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle gelir düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H4b:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle gelir düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H5a:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle sektördeki tecrübeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H5b:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle sektördeki tecrübeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

### 3.4. Güvenirlik Analizi

Cronbach alfa sayısı güvenirlik analizinde, analizin bir katsayı üzerinden açıklanmasını sağlamaktadır. Bu katsayı değerinin 0 ile 1 arasında değer alabileceği açıklanmaktadır. Değerin görece 0,75'ten büyük bir değer çıkması da ölçeğin sahip olduğu boyutların güvenilir değerlere sahip olduğunu göstermektedir (Cevher, M. F., 2020: 96).

**Tablo 1.** Çalışmanın Cronbach  $\alpha$  Katsayı Değerleri

Boyutlar	Cronbach $\alpha$ Katsayısı	Madde Sayısı (N)
İnfomal İlişkiler Boyutu	,901	11

Çalışmada infomal ilişkiler boyutunun güvenilirlik analizine bakıldığında Tablo-1'den de görüldüğü üzere 0,901 değeri tespit edilmiş ve infomal ilişkiler boyutunun güvenilir olduğu kabul edilmiştir.

### 3.5. Verilerin Analizi ve Bulgular

Çalışmanın bu kısmında, araştırma verileri olarak ankete yanıt veren katılımcıların demografik ve tanımlayıcı istatistikleri incelenmektedir. Frekans tabloları da çalışmanın verileri olarak bu bölümde sunulmaktadır. Ardından katılımcıların görüşlerindeki farklılıkları ve hipotezleri T testi ve ANOVA analizleri ile test ederek açıklanacaktır.

**Tablo 2.** Demografik Bilgiler

Demografik Değişken	Grup	Frekans	Yüzde %
Cinsiyet	Kadın	235	56,4
	Erkek	182	43,6
	Toplam	417	100,0
Eğitim Düzeyi	Lise	54	12,9
	Ön lisans	68	16,3
	Lisans	187	44,8
	Yüksek Lisans	98	23,5
	Doktora	10	2,4
	Toplam	417	100,0
Aylık Gelir	2000TL-3500TL	116	27,8
	3501TL-4500TL	72	17,3
	4501TL-6500TL	92	22,1
	6501TL ve üzeri	137	32,9
	Toplam	417	100,0
Yaş	18-24	26	6,2
	25-34	192	46,0
	35-44	146	35,0
	45-50	29	7,0
	51 ve üzeri	24	5,8
	Total	417	100,0
Sektördeki Tecrübe	1 Yıldan az	33	7,9
	1- 5 Yıl	98	23,5
	5 - 10 Yıl	83	19,9
	10 - 15 Yıl	97	23,3
	15 Yıl ve üzeri	106	25,4
	Toplam	417	100,0

Tablo 2'de görüldüğü üzere çalışmanın katılımcılarının 182 erkek ve 235 kadından oluştuğu görülmektedir. Başka bir açıdan çalışmanın katılımcılarının %56,4' ü kadınlardan %43,6'ı erkeklerden oluşmaktadır diyebiliriz. Katılımcıların eğitim düzeyine bakıldığında katılımcıların yaklaşık %45'i Lisans mezunu olarak görülmektedir. Doktora yapan kişi sayısının 10 ile en az olduğu dikkat çekmektedir. Ayrıca lise mezunları da ikinci sırada ve %12,9 oranla 54 kişiden oluşmaktadır. Katılımcıların maaş durumları incelendiğinde 3501TL ile 4500 TL arasında maaşı olan katılımcıların toplam katılımcıların %17'si olduğu görülmektedir. Maaş seviyeleri açısından en çok da 6501 TL ve üzeri maaş alanların olduğu görülmüştür. Ülkedeki asgari ücret baz alındığında havacılık sektöründe konum ve pozisyonlarla birlikte farklılık göstermesine rağmen ortalama maaşın ülke standartlarında iyi kabul edilebileceği yorumlarına rastlanılmıştır. Havacılık sektöründe yapılan bu çalışmada katılımcıların %46'nın 25-34 yaş aralığında olduğu görülmektedir. 18-24 yaş aralığında 26 kişinin yer almasına karşılık tüm katılımcıların yarısının 35-44 yaş aralığı ve üzerindeki yaşlarda olduğu tespit edilmiştir. Sektördeki tecrübeleri açısından katılımcıların analizine bakıldığında işe yeni alınmış ya da çalıştığı süre açısından bir

yılıni doldurmamış katılımcıların en az olduğu diğer tecrübe seviyesindeki katılımcıların da birbirine yakın değerlerde dağılım gösterdiği görülmektedir.

**Tablo 3.** Kurum İçi İnfomal İlişkiler Boyutuna İlişkin Cinsiyete Göre T Testi

	Cinsiyet	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig.
Kurum İçi İnfomal İlişki	Kadın	235	3,4223	,82079	,248	,583
	Erkek	182	3,4684	,86883		

Tablo 3'e bakıldığında kurum içi infomal ilişkilere göre yapılan t-testleri sonucunda katılımcıların kurum içi infomal ilişkilere verdikleri yanıtlar açısından cinsiyetin genelde anlamlı bir fark oluşturmadığı görülmektedir. Araştırma hipotezlerinden "**H1a:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilere cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık vardır." hipotezi desteklenmemektedir.

**Tablo 4.** Kurum Dışı İnfomal İlişkiler Boyutuna İlişkin Cinsiyete Göre T Testi

	Cinsiyet	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig.
Kurum Dışı İnfomal İlişki	Kadın	235	3,2292	,77238	,495	,160
	Erkek	182	3,1201	,79436		

Tablo 4'te de kurum dışı infomal ilişkilere göre yapılan t-testleri sonucunda katılımcıların kurum dışı infomal ilişkilere verdikleri yanıtlar açısından cinsiyetin anlamlı bir fark oluşturmadığı görülmektedir. Sonuç olarak araştırma hipotezlerinden "**H1b:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilere cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık vardır." hipotezi desteklenmemektedir.

**Tablo 5.** Kurum İçi İnfomal İlişkiler Boyutuna İlişkin Öğrenim Düzeyine Göre Anova Testi

Öğrenim Düzeyi	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig
Lise	54	3,7315	,84235	3,166	,014
Önlisans	68	3,1985	,80060		
Lisans	187	3,4532	,81535		
Yüksek Lisans	98	3,4464	,83516		
Doktora	10	3,3000	1,24052		
Toplam	417	3,4424	,84138		

Kurum içi infomal ilişkiler boyutunun öğrenim düzeyleri açısından yapılan inceleme Tablo 5'te görülmektedir. Tablodaki verilerden yola çıkarak kurum içi infomal ilişkilere öğrenim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. "**H2a:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilere öğrenim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır." hipotezi desteklenmektedir.

**Tablo 6.** Kurum Dışı İnfomal İlişkiler Boyutuna İlişkin Öğrenim Düzeyine Göre Anova Testi

Öğrenim Düzeyi	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig
Lise	54	3,4392	,68812	2,118	,078
Önlisans	68	3,2311	,66276		
Lisans	187	3,1123	,78843		
Yüksek Lisans	98	3,1589	,83145		
Doktora	10	2,9714	1,18723		
Toplam	417	3,1816	,78297		

Tablo 6’da ise kurum dışı infomal ilişkiler incelenmektedir. Kurum dışı infomal ilişkiler boyutunun öğrenim düzeyleri açısından incelendiğinde yapılan anova analizine göre anlamlı bir fark oluşmadığı tespit edilmiştir. Araştırma hipotezlerinden “**H2b**: Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle öğrenim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.” Hipotezi desteklenmemektedir.

**Tablo 7.** Kurum İçi İnfomal İlişkiler Boyutuna İlişkin Yaş Gruplarına Göre Anova Testi

Yaş Grupları	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig
18-24	26	3,5673	,61870	1,645	,162
25-34	192	3,4518	,78598		
35-44	146	3,3938	,91059		
45-50	29	3,7241	,94099		
51 ve üzeri	24	3,1875	,86681		
Toplam	417	3,4424	,84138		

Yaş grupları açısından katılımcıların kurum içi infomal ilişkiler açısından incelendiğinde; yaş grupları ile aralarında anlamlı farklılıkların oluşmadığı görülmektedir. Araştırma hipotezlerinden “**H3a**: Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle yaş grupları açısından anlamlı bir farklılık vardır.” hipotezinin desteklenmediği tespit edilmiştir.

**Tablo 8.** Kurum Dışı İnfomal İlişkiler Boyutuna İlişkin Yaş Gruplarına Göre Anova Testi

Yaş Grupları	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig
18-24	26	3,3187	,81347	1,759	,136
25-34	192	3,2188	,71674		
35-44	146	3,1487	,83432		
45-50	29	3,2759	,89698		
51 ve üzeri	24	2,8214	,74081		
Toplam	417	3,1816	,78297		

Yaş grupları üzerinden havacılık sektöründe çalışanların katılmış olduğu araştırmanın anket yanıtlarına göre kurum dışı infomal ilişkiler açısından incelenmiştir. Kurum dışı infomal ilişkiler açısından yaş grupları arasında anlamlı bir farklılığın oluşmadığı tespit edilmiştir. Buradan yola çıkarak araştırma hipotezlerinden ilgili hipotez olan “**H3b**: Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle yaş grupları açısından anlamlı bir farklılık vardır.” hipotezi desteklenmemektedir.

**Tablo 9.** Kurum İçi İnfomal İlişkiler Boyutuna İlişkin Gelir Düzeyine Göre Anova Testi

Gelir Düzeyi	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig
2000TL-3500TL	116	3,4461	,81214	,035	,991
3501TL-4500TL	72	3,4688	,78715		
4501TL-6500TL	92	3,4321	,82301		
6501TL ve üzeri	137	3,4325	,91128		
Toplam	417	3,4424	,84138		

Kurum içi infomal ilişkiler boyutunun gelir düzeyin açısından incelendiği analiz Tablo 8’de gösterilmektedir. Tablo 9 incelendiğinde kurum içi infomal ilişkiler boyutu gelir düzeyleri açısından incelendiğinde anlamlı farklılıkların oluşmadığı görülmektedir. Verilerden hareketle araştırma hipotezlerinden “**H4a**: Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal

ilişkilerle gelir düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.” Hipotezinin desteklenmediği tespit edilmiştir.

**Tablo 10.** Kurum Dışı İnfomal İlişkiler Boyutuna İlişkin Gelir Düzeyine Göre Anova Testi

Gelir Düzeyi	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig
2000TL-3500TL	116	3,3227	,67221	3,715	,012
3501TL-4500TL	72	3,2917	,66681		
4501TL-6500TL	92	3,1537	,80401		
6501TL ve üzeri	137	3,0229	,88271		
Toplam	417	3,1816	,78297		

Araştırma anketini yanıtlayan katılımcıların yanıtları gelir düzeyi açısından Tablo 10’da incelenmiş ve kurum dışı ilişkiler boyutu değerlendirilmiştir. Kurum dışı infomal ilişkiler boyutu gelir düzeyleri açısından incelendiği anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Araştırma hipotezlerinden ilgili hipotez olan H4b: Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle gelir düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.” hipotezi desteklenmiştir. Havacılık sektöründe çalışan ve araştırmaya katılan katılımcıların kurum içi infomal ilişkiler boyutu üzerine vermiş oldukları yanıtlar Tablo 15’ de incelenmiştir.

**Tablo 11.** Kurum İçi İnfomal İlişkilere İlişkin Sektördeki Tecrübeye Göre Anova Testi

Sektördeki Tecrübe	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig
1 Yıldan az	33	3,5606	,75785	,803	,524
1 - 5 Yıl	98	3,5230	,69338		
5 - 10 Yıl	83	3,3283	,81705		
10 - 15 Yıl	97	3,4510	,93377		
15 Yıl ve üzeri	106	3,4127	,91940		
Toplam	417	3,4424	,84138		

Tablo 11, kurum içi infomal ilişkiler boyutu ile ilgili olarak katılımcıların sektördeki tecrübeye göre vermiş oldukları yanıtları incelemektedir. Katılımcıların kurum içi ilişkiler boyutuyla ilgili yanıtları incelendiğinde sektör tecrübelerine göre katılımcıların vermiş oldukları yanıtlarda anlamlı bir farkın oluşmadığı ve araştırma hipotezlerinden “**H5a:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle sektördeki tecrübeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.” Hipotezinin desteklenmediği tespit edilmiştir.

**Tablo 12.** Kurum Dışı İnfomal İlişkilere İlişkin Sektördeki Tecrübeye Göre Anova Testi

Sektördeki Tecrübe	N	Ortalama	Stand. Sapma	F	Sig
1 Yıldan az	33	3,4632	,43306	1,985	,096
1 - 5 Yıl	98	3,1603	,72793		
5 - 10 Yıl	83	3,0964	,83750		
10 - 15 Yıl	97	3,2725	,84769		
15 Yıl ve üzeri	106	3,0970	,79467		
Toplam	417	3,1816	,78297		

Kurum dışı infomal ilişkiler boyutuna ilişkin katılımcıların çalıştığı sektördeki tecrübelerine yönelik yapılan anova analizinde sektördeki tecrübeleri ile kurum dışı infomal ilişkileri arasında anlamlı bir fark oluşmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca araştırma hipotezlerinden “**H5b:** Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle sektördeki tecrübeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.” Hipotezinin de desteklenmediği sonucuna varılmıştır.



Araştırmada kapsamında yapılan veri analizleri sonucunda araştırma hipotezlerine özet bir şekilde bakıldığında Tablo 13'te de gösterildiği gibi iki hipotezin desteklendiği, diğer hipotezlerin ise desteklenmediği sonucuna varılmıştır.

**Tablo 13.** Araştırma Hipotezleri

	Hipotezler	Sonuç
H1a	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklenmedi
H1b	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklenmedi
H2a	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle öğrenim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklendi
H2b	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle öğrenim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklenmedi
H3a	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle yaş grupları açısından anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklenmedi
H3b	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle yaş grupları açısından anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklenmedi
H4a	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle gelir düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklenmedi
H4b	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle gelir düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklendi
H5a	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi infomal ilişkilerle sektördeki tecrübeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklenmedi
H5b	Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı infomal ilişkilerle sektördeki tecrübeleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	Desteklenmedi

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Çalışma bulgularına göre değerlendirilen sonuçları vurgulamak için sektörel açıdan dikkat çekmek sonuçların anlamlılığı açısından fikir verebilir. Çalışma havacılık sektöründe gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle aynı sektörde önceki uygulamalar ile şimdiki uygulamalar ve kullanılan materyaller arasında ciddi farklılıklar olmaktadır. Bu durumda ilgili sektörde kişilerin geçirdikleri yıllar, yine bu kişilerin yaşları gibi farklı durum değişkenleri, sektörel bilgi donanımlarını da farklılaştırabilmektedir. Hatta sektörel dinamiklerdeki değişimler arttıkça ya da çeşitlendikçe, yapılacak işin türü ve özelliğine göre temel yetenek farklılıklarından dolayı kişilerin eğitim düzeylerinde, buna bağlı olarak da aldıkları ücretlerde de belirgin değişimler olabilmektedir. Bu farklılık havacılıkta kullanılan kaynakların değerleri ile açıklanabileceği gibi insan kaynağının da yoğun emek içermesi dikkat çekicidir. Zira hangi alandan mezun olunursa olunsun havacılık sektöründe istihdam edilebilmek için teknik ve beşeri çok detaylı eğitimlerden ve sınavlardan geçilmesi şarttır. Sektörün askeri kökenlere sahip olması da ilgili firmaların baskın bir formal yapı içerdiği anlamı taşımaktadır. Bu bakımdan ve bu formal yapısına rağmen, çalışanların kişisel durum değişkenleri bakımından infomal ilişkileri bakımında farklılıkları olup olmadığı değerlendirilmiştir. Kurum içi ve kurum dışı olarak yapılan araştırmada; kurum içi infomal ilişkilerde: Cinsiyet, yaş, gelir düzeyinde, sektördeki tecrübeleri, bakımdan farklılıkların olmadığı anlaşılmıştır. Havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı Cinsiyet, yaş grupları, eğitim, sektördeki tecrübeleri bakımdan farklılıkların olmadığı anlaşılmıştır.

İnfomal ilişkilerle ilgili olarak yapılmış çalışmalara bakıldığında infomal iletişimlerinde cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık görülmemektedir. Konuyla ilgili literatür incelendiğinde; Bulut (2004), Döndar (2001), Pehlivan (2008), Dilekmen vd., (2008), Çiftçi ve Taşkaya (2010), Tümkaya (2011), Tunçeli (2013), Bayirli (2012), Polat (2014), Baydar ve Posluoğlu (2014), Kurt (2014), Ay ve Uğurlu (2016), yaptıkları araştırmalarda cinsiyet değişkenine anlamlı bir farklılık bulamamışlardır.

Yine Ekşi vd. (2016) yılında yapmış oldukları bir çalışmada cinsiyet, yaş, medeni durum, çalışma süresi değişkenlerine göre elde edilen bulguları incelendiğinde, bu değişkenler ile öğretmenlerin informal ilişkileri anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. informal ilişkiler ile ilgili farklı çalışmalarda yine “cinsiyet” değişkenine göre literatür incelendiğinde bu araştırmayı, yapmış oldukları çalışmaların sonucuna bakıldığında informal iletişimlerinde cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Çalışma içinde vurgulanan, eğitim, gelir düzeyi, tecrübe gibi değişkenlerle ilgili çokça karşılaştırmalı atıf yapılamaması ilgili yazının daha önce de belirtildiği gibi daha çok eğitim sektöründen ve mesleki olarak öğretmenler üzerinde yapılmış olmasıdır. Literatür incelendiğinde yaş ve cinsiyet üzerinden çok fazla çalışma yapılmış olmasına rağmen ilgili meslekte eğitim düzeyi, gelir düzeyinin yüksek oranda aynı olması ve tecrübe konusunda da daha çok bransa bağlı kıyaslama ve farklılık araştırmaları yapılmış olması çalışma açısından bir kısıt oluşturmıştır.

Bulgular ışığında desteklenen hipotezlerden, havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum dışı informal ilişkilerle gelir düzeyi arasında anlamlı bir farklılık, havacılık alanında çalışan kabin ve kokpit ağırlıklı örneklemin özellikle gelir düzeyi arasındaki büyük farklılık, sosyal ilişkilerinde gelir durumlarına göre arkadaşlık grupları kurdukları sonucu vermektedir. Bu özellikle sektörün maaş dinamiği açısından anlaşılabilir bir sonuçtur. Yine desteklenen bir diğer bulgu olan, havacılık sektörü çalışanları arasındaki kurum içi informal ilişkilerle öğrenim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık ise havacılıkta kabin, kokpit ve teknik personelin örgüt içinde unvana dayalı bir ortam paylaşma ağırlığından kaynaklanıyor olabilir. Bulgulanan bu değişkenler dışında farklılaşmaması havacılığın bir ekip çalışması olması nedeniyle açıklanabilir.

Sonuç olarak özellikle ilgili reel sektöre çalışanlarının informal yapılar geliştirildiği alanlara dikkat ederek bu ilişkileri yönetebilmeleri, değişim hızının çok yüksek bireysel performansın da çok önemli olduğu bu sektörde sürdürülebilirlik açısından çok büyük önem arz etmektedir. Ayrıca literatürde çokça çalışma bulunmayan havacılık sektöründe farklı çalışmalara yönlendirilmesi hem akademik çalışmaların özgün sektörlerle yönlendirilmesi hem de bu sektörlerin bilimsel olarak desteklenmesi adına önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- Ahsan, A. K. and Panday, P. K., (2013). “Problems Of Coordination In Field Administration In Bangladesh: Does İnfomal Communication Matter?”, *International Journal of Public Administration*, 36(8), 588-599.
- Atak, M., (2005). “Örgütlerde Resmi Olmayan İletişimin Yeri ve Önemi”, *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, 2(2), 59-67.
- AY, D, UĞURLU, C., (2016). “Öğretmenlerin Kişilerarası Öz-Yeterlikleri ve İnfomal İletişimleri: Nicel Bir Çalışma”. *İnönü Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 3 (5), 28-47.
- Baydar Posluoğlu, F.D., (2014). “İlkokul Öğretmenlerinin İletişim Yeterlilikleri ile Empati Kurma Becerileri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi (Sancaktepe İlçesi Örneği)”, *Yeditepe Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü*.
- Bayirli, A., (2012). “İlköğretim Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Sınıf Yönetimine Yönelik Tutumları ve İnançları ile Örgütsel İletişim Düzeylerinin Analizi”, *Selçuk Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü*, (Yüksek Lisans Tezi), Konya.
- Bulut, N. B., (2004). “İlköğretim Sınıf Öğretmenlerinin İletişim Becerilerine İlişkin Algılarının Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi”. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*. 2(4) , 443-452 .
- Cevher, M. F., (2020). *Influencer Marketing ve Sosyal Medya Fenomenleri*. Ankara: Nobel.
- Çiftçi, S. ve Taşkaya, S., (2010). Sınıf Öğretmeni Adaylarının Öz-Yeterlik Ve İletişim Becerileri Arasındaki İlişki. 9. *Ulusal Sınıf Öğretmenliği Eğitimi Sempozyumu*, 20 -22 Mayıs, Elâzığ.
- DPT., (2001). “8. Beş Yıllık Kalkınma Planı Havayolu Ulaştırması Özel İhtisas Komisyonu Raporu”, Ankara.
- Durukan, H., (2003). “Yönetimde İnsan İlişkileri”, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 11(2), 277-284.

- Dökmen, Ü., (2002). *İletişim Çatışmaları ve Empati*, (20. Baskı). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Döndar, İ., (2001). "Eğitim Örgütlerinde İletişim Kalitesi". Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Eğitim Yönetimi, Teftişi, Planlaması ve Ekonomisi Bilim Dalı, Eskişehir.
- Ekşi, H, Aksak, M, Yaman, N. (2016). "Öğretmenlerin Okul Yönetiminin Farklılıkları Yönetme Becerilerine İlişkin Algılarının Kişisel Anlam Profilleri ve Kurum İçindeki İnfomal İlişkileri Açısından İncelenmesi". *Marmara University Atatürk Education Faculty Journal of Educational Sciences*, 44 (44), 33-52.
- Erengül, B., (1997). *Kültür Sihirbazları*, İstanbul: Evrim Yayınevi.
- Erdoğan, İ., (2005). *İletişimi Anlamak*, Ankara: Erk Yayınları.
- Koçel, T., (2011). *İşletme Yöneticiliği*, İstanbul: Beta Basın Yayın.
- Kurt, F., (2014). "Ortaöğretim Kurumlarındaki Öğretmenlerin Kurum İçi İletişim Algılarının Kurumsal İtibar Algıları Üzerine Etkisi" (Yüksek Lisans Tezi), Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Thompson, B. L., (2003). *Yeni Yöneticinin El Kitabı*, Cev: Vedat G. Diker, İstanbul: Hayat Yayınları.
- Türkkahraman, M., (2009). "Teorik ve fonksiyonel açıdan toplumsal kurumlar ve kurumlar arası ilişkiler", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 25-46.
- Uğurlu, C. T., (2014). "İnfomal İletişim Ölçeği Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması", *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 15(3), 86-100.
- Yılmaz, A. S., (2007). "İnfomal İlişki Şekillerinin Kurumsal Yapılara Yansımaları (Elazığ'daki Kamu Görevlileri Üzerine Sosyolojik Bir Araştırma)", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Elazığ.
- White, L., Currie, G., and Lockett, A., (2016). "Pluralized Leadership In Complex Organizations: Exploring The Cross Network Effects Between Formal And İnfomal Leadership Relations", *The Leadership Quarterly*, 27(2), 280-297.
- Korul, V., Küçükonal, H., (2003). "Türk Sivil Havacılık Sisteminin Yapısal Analizi", *Ege Academic Review*, 3(1), 24-38
- Memduhoğlu, H. B. ve Saylık, A., (2012). "Okullarda İnfomal İlişkiler Ölçeğinin Geliştirilmesi ve Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi". *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 9(1), 1-22.
- Pehlivan Baykara, K. (2008). "Sınıf Öğretmeni Adaylarının Sosyo-Kültürel Özellikleri Ve Öğretmenlik Mesleğine Yönelik Tutumları Üzerine Bir Çalışma". *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 4(2), 151-168
- Polat, E., (2014). "Kurum İçi Etkin İletişim Ortamı ile Örgütsel Sinizm Arasındaki İlişki: Öğretmen Görüşleri Açısından İncelenmesi" (Yüksek Lisans Tezi), Erciyes Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Kayseri.
- Rowell, C., (2011). *Charles Lindberg*. Usa: Abdo Publishing Company
- Tunçeli, H. İ., (2013). "Öğretmen Adaylarının İletişim Becerileri İle Öğretmenlik Mesleğine Yönelik Tutumları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi" (Sakarya Üniversitesi Örneği). *Pegem Eğitim ve Öğretim Dergisi*, 3(3), 51-58.
- Tümkaya, S., (2011). "Sınıf Öğretmenliği Öğrencilerinin İletişim Becerileri İle Öğretmenlik Tutumlarının İncelenmesi". *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2), 49-62.
- Türk, A. ve Şener, A. (2018). "Hizmet Kalitesi ve Rekabet Stratejileri Arasındaki İlişkinin Analizi: Havacılık Alanında Bir Uygulama", *Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 1-21.
- Yazgan, A. E., ve Yiğit, S., (2013). "Türk Sivil Havacılık Sektörünün Uluslararası Rekabetçilik Düzeyinin Analizi", *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Yıl: 13, Sayı: 25.



Yücel, D. ve Erkut, H. (2003). "Bilişim Teknolojilerinin Çalışma Yaşam Kalitesi Üzerine Etkisi", *İtüdergisi/d Mühendislik*, 2(2), 49-59.

SHGM,<http://web.shgm.gov.tr/documents/sivilhavacilik/files/pdf/kurumsal/faaliyet/2018.pdf>, 20.04.2020

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

## EKONOMİK BÜYÜME VE ULAŞTIRMA ALTYAPI KALİTESİNİN CO<sub>2</sub> EMİSYONUNA ETKİSİNİN İNCELENMESİ

**Dr. Öğr. Üyesi Erdem ÖNCÜ\***

\*Akdeniz Karpaz Üniversitesi  
(Sorumlu Yazar)  
e-posta: erdem.oncu@akun.edu.tr

ORCID 0000-0002-3506-5803

**Dr. Öğr. Üyesi Özgür ÖZDEMİR\*\***

\*\*Trakya Üniversitesi  
e-posta: ozgurozdemir@trakya.edu.tr

ORCID 0000-0001-5660-4485

### ÖZET

Bu araştırma 2007-2017 yılları arasında 33 ülkenin panel verileriyle ekonomik büyüme ve ticaret ulaştırma altyapısının kalitesinin çevreye etkisini incelemektedir. Otokorelasyon varlığı nedeniyle 2 aşamalı genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) kullanılmıştır. Alanyazın incelendiğinde Arı ve Zeren (2011) ve Say ve Yücel (2006) çalışmalarında ekonomik büyümenin CO<sub>2</sub> emisyonunu artırdığı bulunmuştur. Alanyazında bulunduğu gibi bu çalışmada da ekonomik büyümenin pozitif etkisi bulunmuştur. Lojistik üzerine bakıldığında ise Khan (2019), Aldakhil vd. (2018) ve Khan vd. (2018) çalışmalarında lojistik sektöründeki büyümenin CO<sub>2</sub> emisyonunu artırdığı görülmektedir. Bu bağlamda bu çalışmada lojistik performans endeksi ticaret ve ulaştırma altyapısının kalitesi boyutu değişkeninin etkisi gözlemlenmiştir. Ulaştırma altyapı kalitesinin artıkça lojistik faaliyetlerinin çevreye olan zararlı etkileri de düşecektir. Altyapı kalitesinin CO<sub>2</sub> emisyonunu azaltacağı beklentisi çalışmanın bulgularına göre karşılık bulmuştur

**Anahtar Kelimeler:** CO<sub>2</sub> emisyonu, Lojistik, Ekonomik Büyüme

**Jel Kodları:** Q56, Q40

## INVESTIGATION OF THE EFFECTS OF ECONOMIC GROWTH AND TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE QUALITY ON CO<sub>2</sub> EMISSION

### ABSTRACT

This study examines the impact of economic growth and the quality of trade transport infrastructure on the environment with panel data from 33 countries between 2007-2017. Due to the presence of autocorrelation, 2-step generalized moments method (GMM) was used. Arı and Zeren (2011) and Say and Yücel (2006) found that economic growth increases CO<sub>2</sub> emissions. As found in the literature, economic growth has a positive effect in this study. Regarding logistics, Khan (2019), Aldakhil et al. (2018) and Khan et al. (2018), it is observed that the growth in the logistics sector increases CO<sub>2</sub> emissions. In this context, the effect of the variable of the quality dimension of the logistics performance index trade and transport infrastructure was observed in this study. As the quality of transport infrastructure increases, the harmful effects of logistics activities on the environment will decrease. Expectation that infrastructure quality will reduce CO<sub>2</sub> emissions was found to be in line with the findings of the study.

**Keywords:** CO<sub>2</sub> emission, Logistic, Economic Growth

**Jel Codes:** Q56, Q40

**Geliş Tarihi/Received:** 20.03.2020

**Kabul Tarihi/Accepted:** 10.06.2020

**Yayın Tarihi/Printed Date:** 29.06.2020

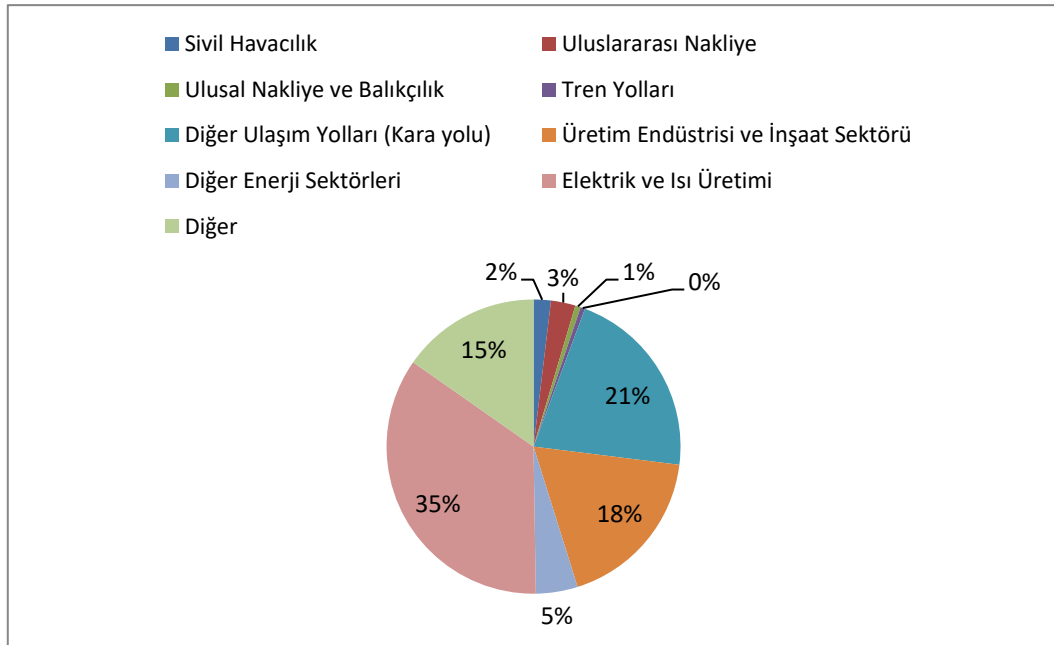
**Kaynak Gösterme:** Öncü, E. ve Özdemir, Ö., (2020). "Ekonomik Büyüme ve Ulaştırma Altyapı Kalitesinin CO<sub>2</sub> Emisyonuna Etkisinin İncelenmesi". *Niğantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1) 45-54.

## GİRİŞ

Karbon bütün organik maddelerde bulunan bir maddedir (Demir vd., 2015). Karbondioksit (CO<sub>2</sub>), çoğunlukla karbon içeren yakıtların yakılması ve odun ve diğer bitki maddelerinin çürümesi sonucu dünyanın atmosferine yayılmaktadır. Dünyada doğal olarak bulunan karbondioksit görünmez ve kokusuz bir gaz türüdür. Diğer gazlar da dünyanın ikliminin ısınmasına neden olsa da karbondioksit diğerlerine göre daha fazla etkide bulunmaktadır.

1970 ve 2004 arasında, karbondioksit emisyonları % 70 oranında artarken, ulaştırma sektörü karbondioksit emisyonlarının % 13,1'ini oluşturmuştur; ulaştırma sektöründen kaynaklanan sera gazı (GHG) emisyonları, aynı zamanda en hızlı büyüyen sera gazı emisyonları olmuştur (Nilson vd., 2013).

WEC (Dünya Ekonomik Forumu, 2009) raporuna göre, insanlar yıllık 50.000 megatonluk karbondioksit sera gazı emisyonuna neden olmaktadır. Yaklaşık %5.5'lik kısım lojistik ve ulaşım faaliyetlerinden kaynaklanmaktadır. 2009 yılında IMO (Uluslararası Denizcilik Kurumu) tarafından yapılan bir diğer çalışmada ise 1990-2007 yılları arasında karbondioksit emisyonu nedenleri araştırılmıştır. Bu araştırmanın sonuçları Şekil 1'de görülmektedir.



Şekil 1. Karbondioksit Emisyonu (IMO GHG Çalışması, 2009)

Küresel ısınmanın ve iklim değişikliğinin artan tehdidi, son yirmi yılda dünyanın önde gelen ve en büyük sorunlarından biri olmuştur. Ekonomik değişkenler ile çevre kirliliği arasındaki ilişkilerin yanı sıra lojistik ve karbondioksit emisyonu arasındaki ilişki son yıllarda küresel ısınmanın da etkisiyle önem kazanmıştır.

Lojistik Performans Endeksi, ülkelerin ticaret lojistiği konusundaki performanslarında karşılaştıkları zorlukları, fırsatları ve performanslarını iyileştirmek için neler yapabileceklerini belirlemelerine yardımcı olmak için 2007 yılından itibaren oluşturulmuştur. Lojistik Performans Endeksi, yeryüzündeki dünya çapındaki nakliye şirketleri ve ekspres operatörlerinin araştırılmasıyla ortaya çıkmaktadır. Bu endekste ülkelerin performansları 1 ile 5 arasındaki puanlar ile puanlanmaktadır. Arvis vd. (2016) çalışmasında, bahsedilen puanlama bakımından ele alınan maddeler aşağıda verilmiştir.

1. Gümrük yönetimi ve sınır yönetim izni
2. Ticaret ve ulaştırma altyapısının kalitesi
3. Rekabetçi şekilde fiyatlandırılmış sevkiyat düzenlemeleri
4. Lojistik hizmetlerinin yetkinliği ve kalitesi
5. Sevkiyatları takip etme ve izleme yeteneği



## 6. Sevkiyatın planlanan veya beklenen teslimat süreleri içinde alıcılara ulaşma sıklığı

2007 yılında Dünya Bankası tarafından oluşturulan LPI (lojistik performans endeksi) ilk olarak literatürde Gogoneta (2008) ve Korinek ve Sourdin (2011) çalışmalarında kullanılmıştır. Endeksin makro ekonomik değişkenlerle olan ilişkisinin varlığı çalışmalarda kanıtlanmıştır.

Bu bağlamda bu çalışmada ekonomik büyüme ve Lojistik Performans Endeksi'nin ikinci boyutu olan ticaret ulaştırma altyapısının kalitesinin karbondioksit emisyonuna etkisi incelenmektedir.

### 1. Literatür

Günümüzde çevre kirliliğinin önemli boyutlara ulaşması ve insan hayatına etki etmesi sebebiyle çevre kirliliğine yol açan nedenler popüler bir konu olarak araştırılmaktadır. Karbondioksit emisyonunu ortaya çıkaran faktörler küresel ısınmaya sebep olduğu için bu içeriğin içerisinde önemli bir yerde bulunmaktadır. Ekonomik büyüme ve ulaştırma altyapısının kalitesinin karbondioksit emisyonuna etkisinin araştırılması için alanyazın kronolojik olarak incelenmiştir.

Zhu ve Sarkis (2004), GSCM uygulamasına katılan 186 katılımcının ampirik sonuçlarını kullanarak GSCM Uygulaması ile çevresel ve ekonomik performans arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Çinli imalat işletmelerinde hiyerarşik regresyon analizi kullanarak, belirli GSCM uygulamaları ve performans arasındaki genel ilişkileri değerlendirilmiştir. Daha sonra, iki temel yönetim operasyon felsefesi türünün, kalite yönetiminin ve tam zamanında üretim ilkelerinin GSCM uygulamaları ile performans arasındaki ilişki kurulmuştur. Yazarlara göre küreselleşme, Çinli işletmeler için çevresel performanslarını iyileştirme yönünde hem baskı hem de itici güç olmuştur. Gelişmekte olan bir ülke olarak Çin, ekonomik ve çevresel performansı dengelemek zorundadır. Yeşil tedarik zinciri yönetimi (GSCM), Çinli işletmeler için muhtemelen bu iki boyutta da performansı iyileştirmek için önemli bir yaklaşım olarak ortaya çıkmaktadır.

Say ve Yücel (2006) tarafından 1970-2002 döneminde Türkiye'nin enerji sektörü gözden geçirilmiştir. Toplam enerji tüketimi (TEC), gelişmekte olan ülkeler için enerji tüketimini belirleyen iki önemli faktör olan ekonomik büyüme ile popülasyon artışı kullanılarak modellenmiştir. Toplam enerji tüketimi (TEC) ve toplam CO<sub>2</sub> (TCO<sub>2</sub>) emisyonu arasındaki ilişki incelenmiştir. Say ve Yücel (2006) bulgularına göre 1970-2002 döneminde Türkiye verileri için CO<sub>2</sub> emisyonları ile gayri safi milli hasıla arasında pozitif ilişki bulunmaktadır.

Tunç vd. (2007) çalışmasında ise Türkiye ekonomisi için en önemli sera gazı emisyonu olan CO<sub>2</sub> miktarı modellenmiştir. CO<sub>2</sub> emisyonlarının kaynaklarını tanımlamak ve sektörlerin toplam emisyondaki payını tartışmak için 1996 verileri kullanılarak genişletilmiş bir girdi-çıktı modeli kullanılmıştır. Yazarlar tarafından, sektörel CO<sub>2</sub> emisyonları ve CO<sub>2</sub> sorumlulukları karşılaştırılmış ve bu iki kavram dış ticaret hacmiyle ilişkilendirilmiştir. Çalışmanın en önemli bulgusu, imalat sanayinin hem CO<sub>2</sub> emisyonları hem de CO<sub>2</sub> sorumlulukları sıralamasında birinciliğe sahip olmuştur. Ayrıca, tarım ve hayvancılık sektörü ise CO<sub>2</sub> emisyonları bakımından son sırada bulunmuştur.

Lise ve Montford (2007), Türkiye için 1970-2003 dönemine ilişkin yıllık verilerle eşbütünleşme analizi yaparak enerji tüketimi ile GSYİH arasındaki bağlantı irdelenmiştir. Bulgulara göre, Enerji tüketimi ve GSYİH arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Yazarlara göre, enerji tasarrufunun Türkiye'de ekonomik büyümeye zarar vermeyeceğini söylenmektedir. Türkiye'de 2025 yılına kadar enerji tüketiminin ve GSYH'nin yıllık bazda %5,9 ve % 7 oranında artması beklenmektedir. Ayrıca, ekonominin Türkiye'de büyüdüğü sürece enerji tüketiminin de artmaya devam edeceği belirtilmektedir. Ekonomi büyüdükçe enerji tüketimi artacak ve bunun sonucunda çevreye zararlı etkiler ortaya çıkacaktır.

Türkiye üzerine yapılan bir diğer çalışmada ise Erdal vd. (2008), 1970-2006 döneminde Türkiye için birincil enerji tüketimi ile Türkiye için gerçek Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Sonuçlar enerji tüketimi ve GSMH'nin bütünleşik olduğunu ve enerji tüketiminden GSMH'ye giden çift yönlü nedensellik olduğunu ve bunun tersi ilişkinin de olduğunu göstermektedir. Bu, enerji tüketimindeki bir artışın ekonomik büyümeyi doğrudan

etkilediği ve ekonomik büyümenin de daha fazla enerji tüketimini teşvik ettiği anlamına gelmektedir.

Halicioğlu (2009), Türkiye örneğinde zaman serisini kullanarak karbon emisyonları, enerji tüketimi, gelir ve dış ticaret arasındaki dinamik nedensel ilişkileri 1960-2005 yılları arası verileri kullanılarak incelenmiştir. CO<sub>2</sub> emisyonları, enerji tüketimi, gelir ve dış ticaret denkleminin uzun vadeli ilişkisi de incelenmiştir. Ampirik sonuçlara göre, kişi başına düşen gelirin Türkiye'de karbon emisyonlarını açıklamada en önemli değişken olduğunu göstermektedir.

Zadek ve Schulz (2010) çalışmasında, lojistik faaliyetlerde karbondioksit (CO<sub>2</sub>) emisyonlarının hesaplanması için genel yöntemler, hesaplama modelleri ve mevcut bazı yöntemler özetlenmiştir. Genel hesaplama formülleri, çoğunlukla lojistik araçlarından kamyon ve tren taşınması için sunulmaktadır. Farklı yakıt türleri için CO<sub>2</sub> emisyon faktörleri ve çeşitli nakliye şirketleri için kısmen ortalama rakamlar bu çalışmada listelenmiştir. Yazarlara göre, lojistik sektöründe CO<sub>2</sub> emisyonu hesaplaması düzeyinin lojistik sektörünün sürdürülebilirliğin etkilediği bildirilmektedir.

Akdeniz ülkelerinden 17 tanesinin 2000-2005 yılları arasındaki verileri kullanılarak CO<sub>2</sub> değerlerinin nedenlerini araştıran çalışmada Arı ve Zeren (2011), nüfus yoğunluğu ve enerji tüketiminin CO<sub>2</sub> emisyonunu pozitif olarak etkilediği bulunmuştur. Ayrıca CO<sub>2</sub> emisyonu yüksek ekonomik büyüme düzeylerinde de artmaktadır.

Borin vd. (2013) çalışmasında, üç yeşil stratejinin kilit tüketici üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Normal tüketicilerin yeni yeşil, geri dönüştürülmüş / yenilenmiş ürünler, yeşil şirket süreçleri ve yeşil olmayan ürün / süreç satın alma niyetlerini ölçülmüştür. Yazarlara göre, çevresel sürdürülebilirliği göz önünde bulundurmamak, doğal kaynakları korumak, atık yönetimi ve karbon salınımını azaltmak ve lojistik işlemlerde yenilenebilir enerji ve yeşil uygulamaları kabul etmek, ekonomik büyümeden ödün vermeden ülkelerin çevresel kalitelerini artıracaktır.

Zaman ve Shamsuddin (2016), 2007 - 2014 yılları arasındaki 27 Avrupa ülkesinin verilerini kullanarak lojistik performans endekslerinin enerji, çevre, ekonomi ve sağlık üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Bulgulara göre, lojistik performans endeksi enerji kullanımını, sağlık harcamalarını ve kişi başına düşen geliri artırmaktadır. Endeksin boyutlarından olan altyapı boyutu ise yenilenebilir enerji kaynaklarını artırırken karbon emisyonunu azaltıcı etkide bulunmaktadır. Endeksin gümrük boyutu düşük enerji fiyatları ile ilişkilidir. Sevkiyatları izleme ve takip etme boyutu ise fosil yakıt enerjisini artıracak bir etkide bulunmaktadır.

Zhang ve Yang (2016) tarafından lojistik ve tedarik zinciri operasyonlarının firmaların ekonomik performansına ve çevreye etkilerini değerlendirmişlerdir. Çoğu üretim faaliyetinin çevresel sürdürülebilirliğe zarar vereceği sonucuna varırken, lojistik faaliyetlerin çevresel sürdürülebilirlik üzerinde önemsiz etkileri olduğu bununla birlikte firmaların verimli lojistik faaliyetlerinin finansal performansı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

2016 yılında yapılan bir diğer çalışmada Mariano vd. (2016), LPI ile ölçülen ulaşım lojistiği performansı ile taşımacılık sektöründen kaynaklanan CO<sub>2</sub> emisyonları arasındaki ilişkiyi değerlendirerek verimlilik analizi gerçekleştirmişlerdir. Veri zarflama analizinin sonuçlarına göre, en iyi performansı gösteren ülkeler Japonya, Almanya, Togo, Benin ve Amerika Birleşik Devletleri'dir.

Acquaye vd. (2017) çalışmasında, Çin'de üretimin ortaya çıkardığı CO<sub>2</sub> emisyonu araştırılmıştır. Yazarlara göre Çin'de üreticilerin çevre yasalarını ihlal ettiğini ve tehlikeli kimyasalları kendi üretim süreçlerinde uygun ve sürdürülebilir teknikler olmadan kullanmaktadırlar. Bu da yalnızca yüksek derecede karbon emisyon ortaya atmosferi kirletmekte ve aynı zamanda Çin'deki tüm nehirleri ve yeraltı sularını da kirletmektedir.

Khan vd. (2018) çalışmasında, lojistik faaliyetlerin çevreyle olan ilişkisi panel genelleştirilmiş momentler yönteminin (GMM) 43 ülkenin 2004-2016 yılları arasındaki ekonomik ve çevresel

verileri kullanılarak araştırılmıştır. Sonuçlar, lojistik operasyonlarının enerji ve fosil yakıt tükettiğini, fosil yakıt ve yeşil olmayan enerji kaynaklarının miktarının çevresel sürdürülebilirlik üzerinde önemli zararlı etki yarattığını ve aynı zamanda ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini ortaya çıkarmıştır. Ayrıca, ulaştırma ile ilgili yetersiz altyapı ile verilen lojistik hizmeti sonucunda CO<sub>2</sub> ve diğer sera gazı emisyonları artmaktadır. Bununla birlikte, karbon emisyonu ekonomik büyümeyi azaltmaktadır. Yazarlara göre, yenilenebilir enerji kaynaklarının ve yeşil uygulamaların, lojistik operasyonlarının çevresel sürdürülebilirlik üzerindeki zararlı etkilerini azaltabileceğini ve yaratacağı büyük ihracat fırsatlarıyla ekonomik faaliyetleri teşvik edecektir.

Akandere ve Hakses (2018) çalışmasında, 2010-2016 yılları arasındaki 29 ülkenin verileri kullanılarak lojistik performans endeksi ile çevre performans endeksi arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bulgulara göre endeksler birbirlerini istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilemektedirler.

Mubarak ve Zainal (2018) çalışmasında, Endonezya için lojistik faaliyetlerin ortaya çıkardığı CO<sub>2</sub> emisyonu modellenmiştir. Yazarların hesaplamalarına göre karayolu lojistik faaliyetleri denizyolu lojistik faaliyetlerine göre daha fazla CO<sub>2</sub> emisyonu üretmektedir.

2018 yılında yapılan bir diğer çalışmada Aldakhil vd. (2018), yeşil büyüme, sosyo ekonomik ve çevresel faktörler ile ilgili BRICS ülkelerinin 1995-2015 yılları arasındaki verilerini kullanarak lojistik faaliyetler ile CO<sub>2</sub> emisyonu arasında ilişki incelenmiştir. Bulgulara göre, lojistik faaliyetler ile CO<sub>2</sub> emisyonu arasında pozitif ilişki vardır.

Khan (2019) çalışmasında, 2007 - 2017 yılları arasında ASEAN devletlerinin panel verileri ile çevresel bozulma koşullarında yoksulluk ve lojistik faaliyetlerin rolünü incelemiştir. Sonuçlar, yoksulluk ve lojistik operasyonlarının çevresel kirlenme ile anlamlı ve pozitif bir ilişkiye sahip olduğunu göstermektedir. Yazara göre, yoksul insanlar yetenekli olmadıkları için doğal kaynakları, hayatta kalmaları ve karları için efektif ve sürdürülebilir olmayan bir şekilde tüketmeleri gerekir. Öte yandan, ASEAN ülkelerinin lojistik operasyonlarında verimli ve yeşil araçlar, yeşil uygulamalardan yoksun olan lojistik faaliyetler temel olarak çevreye doğrudan zarar vermekte ve fosil yakıt tüketimi ile daha fazla karbon emisyonu, metan ve sera emisyonları ortaya çıkarmaktadır. Bu durum aynı zamanda iklim değişikliğine de yol açmaktadır. Bu nedenle, yenilenebilir enerji ve yeşil lojistik uygulamaları teşvik ederek çevresel kirlenme ve yoksullukta azalma gözlenebilecektir.

Lojistik sektörü çevre kirliliğinin artmasında önemli bir rol oynamaktadır. Birçok çalışma lojistik operasyonlar ile ekonomik büyüme ve ekonomik büyüme ile çevre kirliliği arasındaki ilişkiyi araştırırken, lojistik faaliyetlerin çevre üzerindeki etkilerini keşfetmek için çok az sayıda çalışma yapıldığı alanyazın incelendiğinde görülmektedir.

## 2. Veri ve Yöntem

Bu çalışmada CO<sub>2</sub> emisyonunu belirleyen faktörler incelenecektir. Faktörler ise ekonomik büyüme oranı ve lojistik performans endeksinin boyutu olan ticaret ve ulaştırma altyapısının kalitesi olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda 33 ülkenin 2007-2017 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. Dünya Bankası veri havuzu ve OECD veri havuzlarında verisine ulaşılabilen tüm ülkeler analize dâhil edilmiştir. Ortaya çıkan liste Tablo 1'de görülmektedir.

Verilerin analiz edileceği yöntem seçilirken değişkenlerin birbirleri arasındaki ilişki ve değişkenlerin zaman periyodu büyüklüğü önem arz etmektedir. Genel literatür incelendiğinde en fazla kullanılan yöntemin EKK olduğu görülmektedir. En küçük kareler regresyonu, bir veya daha fazla bağımsız değişken ve bağımlı değişken arasındaki ilişkiyi tahmin eden istatistiksel bir analiz yöntemidir. Bu yöntem gözlenen değerler ile tahmin edilen değerler arasındaki farkın minimize edilmesine dayanmaktadır. EKK yöntemi T>N olmadığında ve modelin içerisinde

endojenlik problemi bulunduğunda, bağımsız değişkenler ile hatalar arasında nedensellik ilişkisi olduğunda kullanılmamaktadır.

**Tablo 1.** Verisi Kullanılan Ülkelerin Listesi

Avustralya	Macaristan	Polonya
Avusturya	İzlanda	Portekiz
Belçika	İrlanda	Slovakya
Kanada	İtalya	Slovenya
Çek Cumhuriyeti	Japonya	İspanya
Danimarka	Letonya	İsveç
Estonya	Litvanya	İsviçre
Finlandiya	Lüksemburg	Türkiye
Fransa	Hollanda	İngiltere
Almanya	Yeni Zelanda	A.B.D
Yunanistan	Norveç	Rusya

Bir modelde bağımsız değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki çift yönlü nedensellik ilişkisi ve bağımlı değişkenlerin lagged values (geçmiş değerleri) ile ilişkisi endojenlik problemine neden olmaktadır.

Arellano ve Bond (1991) tarafından ortaya çıkarılan GMM yönteminde doğrusal olmayan dinamik bir panel model birinci derecede farklılaştırılmış seriler kullanılarak tahmin edilmektedir. Blundell ve Bond (1998) çalışmasında ise Arellano ve Bond (1991) tarafından ortaya çıkarılan GMM modelinin araçlarının endojenlik probleminin çözümü için yeterli katkıyı vermediği öne sürülmektedir. Bu problemi ortadan kaldırmak için sistem tabanlı bir yaklaşım önerilmiştir.

GMM düzey ve GMM fark yaklaşımlarıyla istatistiksel olarak anlamlı araç değişkenler üretilmediği zaman iki yaklaşım birleştirilebilmekte ve bu yaklaşımda araç değişkenlerin birinci farklarının sabit etkilerle ilişkisiz olduğu varsayılarak, araç değişkenlerin birinci derece farklarından ve gecikmelerinden yeni araç değişkenler üretilmektedir (Yıldırım ve Kostakoğlu, 2016). Bu yaklaşım Sistem GMM olarak adlandırılmaktadır.

Holtz-Eakin, Newey ve Rosen (1988), Arellano ve Bond (1991), Arellano ve Bover (1995) ve Blundell ve Bond (1998), birbirini izleyen çalışmalar sonucunda endojenlik problemini ortadan kaldıran ve N>T özelliğini taşıyan modele uygulanabilen GMM sistem yaklaşımını geliştirmiştir. Bu yöntem temel olarak araç değişken yöntemidir. Endojenlik problemini taşıdığı düşünülen değişkenler kullanılmamaktadır. Bu değişkenleri kullanmak yerine benzer moment özelliklerine sahip araç değişkenler üretilmekte ve regresyon modelinde araçsal değişkenler kullanılmaktadır. Söz konusu model için GMM beta tahmincisi aşağıdaki denklemde ifade edilmiştir.

$$\hat{\beta}_{GMM} = (X'Z'WZ'X)^{-1} X'Z'WZ'y \quad (1)$$

Verilen modelde X, y, Z sırasıyla bağımsız değişken matris, bağımlı değişken matris ve simetrik ağırlık matrisini temsil etmektedir.

Rodman (2006) çalışmasında belirtildiği üzere sapmanın değişen varyanstan kaynaklandığı varsayılarak artıklar ve blok diagonal matris aşağıdaki modeldeki gibi hesaplanmaktadır.

$$\Omega = \begin{pmatrix} \hat{e}_1^2 & & & \\ \dots & \hat{e}_2^2 & & \\ \dots & \dots & \ddots & \\ \dots & \dots & \dots & \hat{e}_N^2 \end{pmatrix} \quad (2)$$

$$\Omega_i = \hat{E}_i \hat{E}_i' = \begin{pmatrix} \hat{e}_{i1}^2 & \dots & \hat{e}_{i1} \hat{e}_{iT} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \hat{e}_{iT} \hat{e}_{i1} & \dots & \hat{e}_{iT}^2 \end{pmatrix} \quad (3)$$

4 numaralı denklem tek aşamalı GMM olarak kabul edilmekte ve  $(ZHZ)^{-1}$  yerine  $(Z\Omega_{\hat{\beta}_1}Z)^{-1}$  getirildiğinde 2 aşamalı GMM ortaya çıkmaktadır. 2 aşamalı GMM, değişen varyans ve yatay kesit korelasyon durumlarında bile etkili ve güçlü tahmin edicidir. 2 aşamalı GMM aşağıda 5 numaralı denklemde görülmektedir.

$$\hat{\beta}_1 = (X'Z(ZHZ)^{-1}Z'X)^{-1}X'Z(ZHZ)^{-1}Z'y \quad (4)$$

$$\hat{\beta}_2 = (X'Z(Z\Omega_{\hat{\beta}_1}Z)^{-1}Z'X)^{-1}X'Z(Z\Omega_{\hat{\beta}_1}Z)^{-1}Z'y \quad (5)$$

Rodman (2006), araştırmacılar iki adımda hesaplanan standart hatalardaki aşağı yönlü sapma nedeniyle tek aşamalı GMM çıktısını kullanmaktadırlar. Ayrıca, eş doğrusallık ve varyans kovaryans matrisi oluşturulmasında ortaya çıkan problemlerden dolayı da tek aşamalı GMM kullanılabilir. Çalışmada bahsedilen problemler göz önüne alınarak iki aşamalı GMM yaklaşımı kullanılmıştır.

### 3. Bulgular

Çalışmada CO<sub>2</sub> emisyonunu belirleyen faktörler 2 aşamalı GMM yöntemi ile araştırılmıştır. 2 aşamalı GMM bulgular Tablo 2'de görülebilmektedir.

**Tablo 2.** CO<sub>2</sub> Emisyonunu Belirleyen Faktörler

CO <sub>2</sub>	.9861* (0.031)
Ekonomik Büyüme	.0063* (0.0001)
LPI	-.0273* (0.0038)
Sabit	.2417* (0.0389)
Sargan Test İstatistiği	31.844 (0.9)
AR(1) Z Statistic	-3.41*
AR(2) Z Statistic	-1.49
Wald Testi	102895*
Ülke Sayısı	33

**Not.** Standart Hatalar parantez içerisinde belirtilmiş ve \*, %1 düzeyinde anlamlılığı simgelemektedir.

Bulgulara göre, dinamik panel regresyonu denklemi wald testi sonuçlarına göre istatistiksel olarak geçerlidir. Sargan Testi çıktılarına göre araç değişkenlerinin oluşturduğu bir dışsallık problemi gözlenmemiştir. GMM yönteminin seçilmesinin temel sebebi modelde birinci derecede otokorelasyon varlığıdır. Beklenildiği gibi ikinci derecede otokorelasyon varlığı tespit edilmemiştir. Çalışmanın buluntularına göre, CO<sub>2</sub> emisyonunu, ekonomik büyüme pozitif ve



istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilerken lojistik performans endeksi ticaret ve ulaştırma altyapısının kalitesi boyutu negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olarak etkilemektedir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Özellikle son yıllarda, çevre kirliliği, küresel ısınma ve iklim değişikliği, ülkelerin ekonomik büyümesi kapsamında araştırmacılar arasında büyük ilgi görmeye başlamıştır. Bunlar arasında çevreyi korumak için sürdürülebilir uygulamalar ve çevreyi kirlüten faktörler araştırılmıştır. Üretim yapılabilmesi için doğa insanlara bir sürü kaynak sunmaktadır lakin bu kaynaklar gerek üretim aşamasında gerekse birçok insan faaliyetinden dolayı ortaya çevreye zarar veren karbon ve atık emisyonlarını çıkarmaktadır.

Gelişmekte olan birçok ülke daha yüksek oranda büyüebilmek için iş ve lojistik operasyonları kullanarak doğaya zarar vermektedir. Alanyazın incelendiğinde Arı ve Zeren (2011), Say ve Yücel (2006) çalışmalarında ekonomik büyümenin CO<sub>2</sub> emisyonunu artırdığı bulunmuştur. Alanyazında bulunduğu gibi bu çalışmada da ekonomik büyümenin pozitif etkisi bulunmuştur. Lojistik üzerine bakıldığında ise Khan (2019), Aldakhil vd. (2018) ve Khan vd. (2018) çalışmalarında lojistik sektöründeki büyümenin CO<sub>2</sub> emisyonunu artırdığı görülmektedir. Bu bağlamda bu çalışmada lojistik performans endeksi ticaret ve ulaştırma altyapısının kalitesi boyutu değişkeninin etkisi gözlemlenmiştir. Ulaştırma altyapı kalitesinin artıkça lojistik faaliyetlerinin çevreye olan zararlı etkileri de düşecektir. Altyapı kalitesinin CO<sub>2</sub> emisyonunu azaltacağı beklentisi çalışmanın bulgularına göre karşılık bulmuştur.

## KAYNAKÇA

- Acquaye, A., Feng, K., Oppon, E., Salhi, S., Ibn-Mohammed, T., Genovese, A. ve Hubacek, K., (2017). "Measuring The Environmental Sustainability Performance Of Global Supply Chains: A Multi-Regional Input-Output Analysis For Carbon, Sulphur Oxide And Water Footprints", *Journal Of Environmental Management*, 187, 571-585.
- Akandere G. ve Hakses H., (2018). "Lojistik Performans Endeksi (LPI) İle Çevre Performans Endeksi (EPI) Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma", *Social Sciences Studies* 20, 2850-2860.
- Aldakhil, A. M., Nassani, A. A., Awan, U., Abro, M. M. Q. ve Zaman, K., (2018). "Determinants Of Green Logistics İn BRICS Countries: An İntegrated Supply Chain Model For Green Business", *Journal Of Cleaner Production*, 195, 861-868.
- Arellano, M. ve 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. ve Bover, O., (1995). "Another Look At The Instrumental Variable Estimation Of Error-Components Models", *Journal Of Econometrics*, 68 (1), Pp. 29-51.
- Arı, A., ve Zeren, F., (2011). "CO<sub>2</sub> Emisyonu Ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Analizi", *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 37-47.
- Arvis, J. F., Saslavsky, D., Ojala, L., Shepherd, B., Busch, C., Raj, A., Naula, T., (2016). "Connecting To Compete 2016: Trade Logistics İn The Global Economy--The Logistics Performance Index And Its Indicators", World Bank.
- Blundell, R. ve Bond S., (1998). "Initial Conditions And Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", *Journal Of Econometrics*, 87 (1), Pp. 115-143.
- Borin, N., Lindsey-Mullikin, J.ve Krishnan, R., (2013). "An Analysis Of Consumer Reactions To Green Strategies", *Journal Of Product & Brand Management*.



- Buhaug, Ø., Corbett, J. J., Endresen, Ø., Eyring, V., Faber, J., Hanayama, S., Mjelde, A., (2009). "Second Imo Ghg Study 2009", *International Maritime Organization (Imo)*, London, UK, 20.
- Demir, B., Kutlu, B. ve Otay, T., (2015). "Okyanuslarda Karbon Döngüsünde Bakterilerin Rolü", *Bilim Ve Gençlik Dergisi*.
- Doherty, S. ve Hoyle, S., (2009). "Supply Chain Decarbonization", In World Economic Forum, Geneva (P. 14).
- Erdal, G., Erdal, H., ve Esengün, K., (2008). "The Causality Between Energy Consumption and Economic Growth in Turkey", *Energy Policy*, 36(10), 3838-3842.
- Gogoneata, B., (2008). "An Analysis Of Explanatory Factors Of Logistics Performance of a Country", *The Amfiteatru Economic Journal*, 10(24), 143-156.
- Halicioğlu, F., (2009). "An Econometric Study Of CO<sub>2</sub> Emissions, Energy Consumption, Income And Foreign Trade In Turkey", *Energy Policy*, 37(3), 1156-1164.
- Khan, S., (2019). "The Nexus Between Carbon Emissions, Poverty, Economic Growth, and Logistics Operations-Empirical Evidence From Southeast Asian Countries", *Environmental Science And Pollution Research*, 26(13), 13210-13220.
- Khan, S., Zhang, Y., Anees, M., Golpîra, H., Lahmar, A. ve Qianli, D., (2018). "Green Supply Chain Management, Economic Growth and Environment: A GMM Based Evidence", *Journal Of Cleaner Production*, 185, 588-599.
- Korinek, J. ve Sourdin, P., (2011). "To What Extent Are High-Quality Logistics Services Trade Facilitating?", OECD Trade Policy Working Papers, No. 108, OECD Publishing.
- Lise, W. ve Van Montfort, K., (2007). "Energy Consumption And GDP In Turkey: Is There A Co-Integration Relationship?", *Energy Economics*, 29(6), 1166-1178.
- Mariano, E. B., Gobbo Jr, J. A., De Castro Camioto, F. ve Nascimento Rebelatto, D. A., (2017). "CO<sub>2</sub> Emissions And Logistics Performance: A Composite Index Proposal", *Journal Of Cleaner Production*, 163, 166-178.
- Mubarak, A. ve Zainal, F., (2018). "Development Of A Framework For The Calculation Of CO<sub>2</sub> Emissions İn Transport And Logistics In Southeast Asia", *International Journal Of Technology*, 4, 787-796.
- Nilsson, L.J., Khan, J., Andersson, F.N.G., Klintman, M., Hildingsson, R., Kronsell, A., Pettersson, F., Pålsson, H, Smedby, N., (2013). "I ljuset av framtiden: Styrning motnollutsläpp år 2050", Lunds Universitet. Lund.
- Roodman, D., (2006). "How To Do Xtabond2: An Introduction To "Difference"and "System"GMM İn Stata", WP No 103. Center For Global Development.
- Say, N. P. ve Yücel, M., (2006). "Energy Consumption And CO<sub>2</sub> Emissions in Turkey: Empirical Analysis and Future Projection Based on an Economic Growth", *Energy Policy*, 34(18), 3870-3876.
- Tunc, G. I., Türüt-Aşık, S. ve Akbostancı, E., (2007). "CO<sub>2</sub> Emissions Vs. CO<sub>2</sub> Responsibility: an Input-Output Approach for the Turkish Economy", *Energy Policy*, 35(2), 855-868.
- Yang, Q. ve Zhao, X., (2016). "Are Logistics Outsourcing Partners More Integrated In A More Volatile Environment?", *International Journal Of Production Economics*, 171, 211-220.
- Yıldırım, P. ve Kostakoğlu, Y., (2016). "Ülkelerin Ekonomik Performansı Üzerinde Regülasyonun Etkileri: Bir Dinamik Panel Veri Analizi", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15: 45-56.



- Zadek, H. ve Schulz, R., (2010). "Methods For The Calculation Of CO<sub>2</sub> Emissions In Logistics Activities", International Heinz Nixdorf Symposium (Pp. 263-268). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Zaman, K. ve Shamsuddin, S., (2016). "Green Logistics And National Scale Economic Indicators: Evidence From A Panel Of Selected European Countries", *Journal Of Cleaner Production*, 143, 51-63.
- Zhu, Q. ve Sarkis, J., (2004). "Relationships Between Operational Practices And Performance Among Early Adopters Of Green Supply Chain Management Practices in Chinese Manufacturing Enterprises", *Journal Of Operations Management*, 22(3), 265-289.

## THE RELATIONSHIP BETWEEN ORGANIZATIONAL TRUST AND ORGANIZATIONAL COMMITMENT IN THE HIGHWAY TRANSPORTATION SECTOR\*

Doç. Dr. Kazım Ozan ÖZER\*

\*Nişantaşı Üniversitesi/Sanat ve Tasarım Fakültesi  
Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü  
(Sorumlu Yazar)  
e-posta: ozan.ozer@nisantasi.edu.tr

ORCID 0000-0003-1777-9674

Merve TURSUN\*\*

\*\* Nişantaşı Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü  
İşletme Yönetimi Tezli Yüksek Lisans  
e-posta: mervetursunn@gmail.com

ORCID 0000-0002-6951-3846

### ABSTRACT

The aim of the research is to determine the opinions of employees working in the highway transportation sector on organizational trust and organizational commitment and to examine these views in terms of various variables. In one part of the study, the concepts of organizational trust and organizational commitment were theoretically considered, and in the second part, the relationship between these two variables and the organizational trust and organizational commitment of the people working in the highway transportation sector in Istanbul were investigated. In accordance with the obtained results, the results supporting each hypothesis and their sub-hypotheses developed within the scope of the research were reached.

**Keywords:** Organizational Trust, Organizational Commitment, Road Transport Sector

## ÖRGÜTSEL GÜVEN, ÖRGÜTSEL BAĞLILIK, KARAYOLU ULAŞTIRMA SEKTÖRÜ

### ÖZET

Araştırmanın amacı; örgütsel güven ve örgütsel bağlılık konusunda karayolu ulaştırma sektöründe çalışanların görüşlerini belirlemek ve bu görüşleri çeşitli değişkenler açısından incelemektir. Araştırmanın bir bölümünde örgütsel güven ve örgütsel bağlılık kavramları teorik olarak ele alınmış, ikinci bölümünde ise İstanbul ilindeki karayolu ulaştırma sektöründe çalışan kişilerin örgütsel güven ve örgütsel bağlılık durumlarıyla bu iki değişkenin birbirleriyle ilişkisi araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda, araştırma kapsamında geliştirilmiş olan her ana hipotez ve bu ana hipotezlere ait alt hipotezleri destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Örgütsel Güven, Örgütsel Bağlılık, Karayolu Ulaştırma Sektörü

Geliş Tarihi/Received: 10.04.2020

Kabul Tarihi/Accepted: 05.06.2020

Yayın Tarihi/Printed Date: 29.06.2020

**Kaynak Gösterme:** Özer, K. O. ve Tursun, M., (2020). "The Relationship Between Organizational Trust and Organizational Commitment In The Highway Transportation Sector". *Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1) 55-68.

\* This study was produced from the master's thesis entitled "Organizational Trust-Organizational Commitment Relationship: A Research On The Highway Transportation Sector In Istanbul Province" at Nişantaşı University Institute of Social Sciences.

## INTRODUCTION

In order for the employees in the enterprises not to look at the business and management with suspicion, the sense of trust that employees have is very important for businesses in areas with ever-changing environments and with high uncertainty and risk. Especially in the service businesses that are in constant contact with consumers, when the trust level of the employees in their managers, colleagues and the business is high, the morale and motivation of the employees will be high as well, thus this will be increasing the level of cooperation, job satisfaction and organizational commitment that will bring the business to success. The ability of organizations to survive is closely related to employees' trust in their organizations and their commitment to the organization. In general, the employees' adoption of the organizations they work with, finding it sincere, having a sense of belonging, and acting together increase their commitment. The concept of commitment in organizations is only possible when the members of the organization determine and adopt the objectives of the organization. When these goals are combined with strong motivation, organizational commitment can be mentioned. By adopting the organization's goals and principles, individuals must follow the orders properly, adopt the vision of the organization, that is, their values must be preserved.

The subject of the research, organizational trust and organizational commitment of the employees is one of the issues that should be emphasized by the business managers. Considering the direct or indirect effects of these variables both on the employee himself, on the organization and on the enterprise, an examination of the current situation on the employees in the road transport sector constitutes the necessity to carry out such a study and also the starting point of it.

Together with the emphasis on the importance of organizational trust and organizational commitment of employees in the road transport sector, the main questions of the research are: "Is there a relationship between organizational trust and organizational commitment, what is the direction and intensity of this relationship, and what is the level of relationship of these variables with other variables?" "Does organizational trust have an impact on organizational commitment, if any, what level is the impact?" In line with the purpose and subject of the research, the following hypotheses have been developed to be tested by considering the basic research questions and the theoretical background of organizational trust and organizational commitment.

H1: There is a positive relationship between the organizational trust levels and organizational commitment levels of employees in the road transport sector.

H2: Organizational trust perception level of employees working in the road transportation sector positively affects their organizational commitment levels.

The population of the research consists of employees working at bus companies operating in the road transport sector in Turkey. The questionnaires collected within the scope of the research were coded and transferred to the computer environment, analysed with SPSS program, the data were interpreted and reported.

### 1. Conceptual Background on Organizational Trust and Organizational Commitment Concepts

The concept of trust is a massive concept, and has also been the subject of different disciplines of social sciences such as psychology, political science, sociology, economics, anthropology, history and management (Gambetta, 1988; Lewicki and Bunker, 1966). From a business perspective, trust is an important collaboration mechanism, and its validity is examined in terms of providing a competitive environment and superior performance in a new business environment. Because, in addition to the increasing competitive environment, in today's globally transformed business life, organizations have to protect both the trust in themselves and the trust among themselves and develop the concept of trust between them (Toprak, 2006).

Although the concept of trust occurs at both the individual and organizational levels, the concept of individual and organizational trust are different from each other. Personal trust; it is unique to individuals and changes as a result of differences or similarities between individuals.

Organizational trust; however, is focused on institutions rather than individuals (Yücel, 2006). Researches done have shown that trust causes consequences such as lowering transaction costs in organizations, helping organizational learning, collaborating among employees, increasing responsibility, increasing willingness to be a part of the trend of increasing performance (Çubukçu and Tarakçıoğlu, 2010). Trust studies in organizational field, are considered as an alternative mechanism against organizational control and especially price and authority (Creed and Miles, 1966). The concept of organizational commitment can be defined as a psychological link between employees and the organization. Organizational commitment is the commitment of the individual to the organization, where he works and feels a sense of belonging (İnce, 2015). Organizational commitment is a component of harmony between individuals and organization (Boylu et al., 2007). Organizational commitment is the power that the individual feels against the organization he works for (Nartgün and Menep, 2010). Although very different definitions are made for the concept of organizational commitment, it is possible to say that they have a lot in common. In many definitions, concepts such as loyalty, identification, trust, responsibility, belonging and common action between employees and the organization are emphasized.

In terms of employees' uncertainty about the business and management during periods of uncertainty in businesses, the sense of trust that employees have is very important for businesses with high uncertainty and risk (such as transportation companies) (Yıldırım et al., 2012). Especially in the service businesses that are in constant contact with consumers, when employees have high trust in their managers, colleagues and business (organization), the morale and motivation of the employees will also be high, thus increasing the level of cooperation, job satisfaction and organizational commitment that will make the business successful (Demirdağ, 2015). Because, according to Koç and Yazıcıoğlu (2011), the success of organizations is based on psychological factors such as organizational trust, organizational commitment, job satisfaction, justice and motivation that constitute organizational behaviour. In this context, the effects of the organizational trust variable, which is one of the organizational behaviours, on the organization, the employees and the enterprise, have been handled by numerous domestic and foreign researchers within the scope of its relationship with lean or other variables. (Giffin, 1967; Driscoll, 1978; Buttler, 1991; Moorman et al., 1993; Mishra and Mishra, 1994; Mayer et al., 1995; Bromiley and Cummings, 1996; Mishra, 1996; Doney and Cannon, 1997; Asunakutlu, 2002; Atkinson and Buthcer, 2003; Demircan and Ceylan, 2003; Halis et al., 2007; Li, 2008; Arslan, 2009; Çıtır and Kavi, 2010; Taşkın and Dilek, 2010; Büte, 2011; Koç and Yazıcıoğlu, 2011; Yıldırım et al., 2012; Zarvandi and Zarvandi, 2012; Tokgöz and Aytemiz Seymen, 2013; Gucer and Demirdag, 2014). The common point of these researches is to try to reveal the importance of organizational trust that cannot be ignored on employees, organization and business. Some of these studies (Griffin, 1967; Buttler, 1991; Mayer et al., 1995; Mishra, 1996; Bromiley and Cummings, 1996; Doney and Cannon, 1997; Atkinson and Buthcer, 2003; Demircan and Ceylan, 2003; Li, 2008; Arslan, 2009; Zarvandi and Zarvandi, 2012) conceptually and theoretically to demonstrate the importance of organizational trust in different fields of activity and to measure the current level in these fields; some (Moorman et al., 1993; Asunakutlu, 2002; Halis et al., 2007) to determine the factors affecting organizational trust; some (Driscoll, 1978; Mishra and Mishra, 1994; Çıtır and Kavi, 2010; Taşkın and Dilek, 2010; Büte, 2011; Koç and Yazıcıoğlu, 2011; Yıldırım et al., 2012; Tokgöz and Aytemiz Seymen, 2013; Güçer and Demirdag, 2014) was made to determine the level of relationship and influence between variables such as job satisfaction, organizational commitment, organizational citizenship, organizational identification. However, a study on the subject has not been found on the employees working in highway transportation companies, which is a huge service sector, with the investments made, the facilities it brings to human life and the employment and income it provides to the country.

However, the organizational behaviours displayed by the employees in a huge service sector, such as the highway transportation sector, are important in terms of the quality, profitability and continuity of the sector. From this point of view, the purpose of this research is to reveal the effect of the relationship and trust on loyalty by measuring the organizational trust and organizational commitment levels of employees in the highway transportation companies in the transportation sector. Thus, the idea that the organizational behaviour of employees in highway transportation companies is important, and the idea that it will provide a basis for other studies



to be conducted shows the importance of this research. On the other hand, by analysing and interpreting the data obtained from the research, the results of the organizational trust and organizational commitment levels of the employees of the highway transport sector will be revealed. The suggestions to be developed in line with these results are also considered to be important in terms of providing benefits to the sector employees and officials and other studies to be carried out on the other variables obtained from these employees.

## 2. Research Methodology and Interpretation of Findings

The purpose of this research is to investigate the relationship between organizational trust and organizational commitment in the highway transport sector. In this context, the basic research questions of the study are determined as follows;

- 1- "Is there a relationship between organizational trust and organizational commitment, What is the direction and intensity of the relationship and the level of relationship of these variables with other sub-variables?"

The hypotheses produced depending on this research question are as follows;

**H1:** There is a positive correlation between the organizational trust level of the employees in the highway transport sector and the level of organizational commitment.

*H1<sub>a</sub>: There is a positive relationship between the trust of the employees in the highway transportation sector and the organizational commitment.*

*H1<sub>b</sub>: There is a positive relationship between the trust of employees in the highway transport sector to their colleagues and their organizational commitment.*

*H1<sub>c</sub>: There is a positive relationship between the trust of the employees in the highway transportation sector and their organizational commitment.*

**H2:** Organizational trust perception level of employees in the highway transportation sector positively affects their organizational commitment levels.

*H2<sub>a</sub>: The level of trust of the employees in the highway transportation sector to the executives positively affects the levels of organizational commitment.*

*H2<sub>b</sub>: The level of trust of the employees in the highway transport sector to their colleagues positively affects their organizational commitment.*

*H2<sub>c</sub>: The level of trust of the employees in the highway transportation sector to the organization positively affects their organizational commitment levels.*

In the first part of this research, the organizational trust and organizational commitment levels of employees working in the highway transportation companies in the transportation sector were determined and the concepts of organizational trust and loyalty, which were examined in terms of the relationship between each other and whether they differ in terms of different variables, were examined. In the second part, the information about the application is included, and the analysis of the data obtained from the application, the findings and the comments of the findings are also included. In this study, which was conducted on the employees of the intercity bus companies in the highway transportation sector, the survey technique used is the data collection method. The questionnaire was applied to a total of 550 staff working in 18 different large-scale bus companies in Turkey, which are serving to Istanbul from other cities. A total of 467 questionnaires were taken into consideration due to the fact that 83 of the questionnaires were filled in incompletely or incorrectly to allow data analysis. It can be said that the research results cannot be generalized, given that the research is carried out on the employees of the highway transport company, therefore, on the human factor, which is a psychological asset in terms of the nature of the service sector, the results obtained may differ later.

Organizational trust scale, which was developed by Yılmaz (2006), consisting of 25 expressions to determine the organizational trust level of the participants; Organizational commitment scale



consisting of 6 dimensions and one dimension, developed by Jaworski and Kohli (1993), was used to determine the level of organizational commitment. The questionnaires that were evaluated were coded and entered into the computer environment and analysed through the SPSS (Statistical Package for Social Sciences) program.

## 2.1. Factor and Reliability Analysis Related to the Scales Used in the Research

Factor analysis results of the organizational trust scale used to determine the organizational trust levels of the participants are shown in detail in table.

**Table 1.** Factor Structure of Organizational Trust Scale

Dimensions	Matter	Factor Load	Announced Variance	Cronbach's Alpha
Trust the Manager (Eigenvalue=4.521)	G1	0,679	18,084	0,782
	G5	0,648		
	G9	0,591		
	G10	0,659		
	G12	0,595		
	G15	0,575		
Trust in Colleagues (Eigenvalue=4.238)	G17	0,696	16,953	0,843
	G2	0,670		
	G6	0,605		
	G7	0,575		
	G8	0,624		
	G13	0,601		
	G16	0,651		
Trust in Organization (Eigenvalue=2.710)	G24	0,596	15,842	0,885
	G25	0,644		
	G3	0,678		
	G4	0,691		
	G11	0,571		
	G14	0,645		
	G18	0,651		
	G19	0,601		
	G20	0,657		
	G21	0,685		
G22	0,694			
G23	0,699			
<b>Total Variance:</b> %66.955				

The reliability of a total of 25 expressions in the organizational trust scale was calculated and the Cronbach Alpha coefficient for the reliability of the scale was calculated as  $\alpha = 0.937$ .

As seen on the table, the reliability coefficients of the sub-dimensions of the scale;  $\alpha = 0,782$  in trust to the executive,  $\alpha = 0,843$  in trust in colleagues and  $\alpha = 0,885$  in trust in organization. Explanatory factor analysis method was used to reveal the structural validity of the organizational trust scale. While doing factor analysis, "varimax method" was chosen and thus, the relationship structure between the factors remained the same. Also, as a result of the Barlett test ( $p = 0.000 < 0.05$ ;  $df = 300$ ), it was observed that there were significant relationships between the variables included in the factor analysis. According to the result of the test in question, the sample size ( $KMO = 0.904 > 0.60$ ) was found to be sufficient for factor analysis. According to the result of the factor analysis, the 3 factors (trust in managers, trust in colleagues and trust in the organization) explain 66.955% of the total variance. When this ratio is taken into consideration, it can be said that there is a sufficient ratio especially for the social sciences and therefore for research conducted. The trust level of the executive constitutes 18,084% of the total variance, the trust dimension to colleagues is 16,953% of the total variance and the trust

dimension of the organization is 15,842% of the total variance. According to the Cronbach Alpha coefficient related to these values obtained from the factor analysis of the organizational trust scale and its reliability, it can be said that the scale is a valid and reliable tool. In addition, in the application of factor analysis, attention was paid to the evaluation of the factors with eigenvalues greater than one, the factor loads indicating the intensity of the variables within the factor were high, and the factor loads were not close to each other for the same variable. When evaluated in general, the high coefficient of variance explained by the reliability coefficients of the sub-dimensions of the scale shows that the scale has a strong factor structure.

Cronbach's Alpha coefficient for the organizational commitment scale, which is another variable of the research and used to determine the level of commitment of the participants, was calculated as  $\alpha = 0.706$ . It should be noted that the number of expressions (questions) in the scale related to the subject to be measured in reliability analysis is more than 20 and the number of experimental subjects is more than 50 (Ural and Kılıç, 2006: 286). Likewise, explanatory factor analysis method was used to demonstrate the structural validity of the organizational commitment scale. In the Barlett test, significant relationships were found between the variables included in factor analysis ( $p = 0,000 < 0.05$ ). According to the obtained value of Kaiser-Meyer-Olkin ( $KMO = 0,756 > 0,60$ ), the sample size was found to be suitable for factor analysis. As in the organizational trust scale, in the application of the factor analysis of the organizational trust commitment scale, the varimax method was preferred to ensure that the relationship structure between the factors remained constant. In the factor analysis of the organizational commitment scale collected in one factor, the variables explain 71,879% of the total variance. According to these values obtained for the scale of organizational commitment, which is subject to reliability and factor analysis, it is seen that the scale is a valid and reliable tool.

## 2.2. Findings Regarding Organizational Trust Levels of Participants

The frequency, percentage distributions, arithmetic averages and standard deviation values for each expression in the organizational trust scale applied to determine the organizational trust levels of 467 highway transportation sector employees that constitute the sample of the study are shown in detail in table.

According to the arithmetic averages of the responses given to the organizational trust scale by the employees participating in the research, the expression with the lowest level of participation with the  $\bar{x} = 3.45$  arithmetic average was the expression "I trust the executives of my business". 8.6% of the participants stated that they "completely disagree", 25.5% "I somewhat disagree", 11.1% "somewhat agree", 21.6% "agree" and 33.2, on the other hand, marked "I strongly agree" and stated their level of participation in the statement. Although the level of trust in the employees' managers is lower than other expressions, it is above the middle level (3.00) in terms of overall scoring. Therefore, it can be interpreted that employees have moderate confidence in their managers.

Another statement, which has a low arithmetic average compared to other expressions, is the statement that "the suppliers of this business do not deceive our business even if they have the opportunity", which has the dimension of trust in the organization with the  $\bar{x} = 3.58$  arithmetic average. For this statement, 7.5% of the participants marked "completely disagree" option, 20.6% "somewhat disagree", 12.8% "somewhat agree", 24.2% "I agree" and 34.9% marked "strongly agree" option. According to the responses to the statement in question, the participants' trust to the suppliers seems to be above the average.

The arithmetic mean of the responses of the participants to the statement "I trust other employees in this enterprise", which is in the dimension of trust in their colleagues, is  $\bar{x} = 3.63$ . The rates of responses to this statement are 2.8% "completely disagree", 18.2% "somewhat disagree", 20.8% "somewhat agree", 29.6% "I agree" and 28.7% "strongly agree". From this point of view, it can be said that the level of trust of the employees of the highway transportation sector included in the study is high according to the 5-point evaluation score, although it is relatively low compared to other statements.

The arithmetic mean of the expression “I believe in the words of the distribution channels of this enterprise”, which is in the trust dimension of the organization, is  $\bar{x} = 3.74$ . For this statement, 2.4% of the participants marked as “completely disagree”, 15.6% “somewhat disagree”, 19.7% “somewhat agree”, 30.6% “I agree” and 31.7% of them as “strongly agree”. Therefore, the level of trust in the distribution channels of the participants is lower than the other statements, but above the average level.

The arithmetic mean of the responses of the participants to the statement “I trust the suppliers of this enterprise” directed to determine the level of trust of the business suppliers in the organization's trust dimension was calculated as  $\bar{x} = 3.85$ . For this statement which is related to the level of trust to the suppliers, 2.4% of the participants marked as “completely disagree”, 8.4% “somewhat agree”, 24.4% “somewhat disagree”, 31.9% “I agree” and 33.0% indicated they “strongly agree” the statement. From this point of view, it can be concluded that the level of trust in employees' business suppliers is relatively high.

The arithmetic mean of the responses given by the participants to the expression “I trust the businesses they do to the distribution channels” of the organization, which is directed towards the trust of the organization's distribution channels, in the dimension of trust in the organization, is  $\bar{x} = 3.94$ . 1.3% of the participants said they “completely disagree”, 9.2% “somewhat disagree”, 20.8% “somewhat agree”, 31.7% “I agree” and 37.0% of them said they “strongly agree” with the statement. Since this value is very close to 4, it is understood that the participants have a high level of confidence in the work done by the distribution channels.

**Table 2.** Organizational Trust Levels of Participants (n=467)

Dimensions	$\bar{x}$	s.s.
Trust the Manager	$\bar{x}=4,09$	s.s.=0,67
Trust in Colleagues	$\bar{x}=4,11$	s.s.=0,68
Trust in Organization	$\bar{x}=3,99$	s.s.=0,72

Among the sub-dimensions of organizational trust, the least arithmetic average is the trust sub-dimension with the arithmetic mean  $\bar{x} = 3.99$ . Even if the arithmetic mean of the organizational trust dimension is calculated low compared to other dimensions, it can be said that it is a very high value since it is very close to 4 when a general evaluation is made. The arithmetic mean of the trust sub-dimension of the manager was found to be slightly higher as  $\bar{x} = 4.09$  compared to the trust dimension of the organization. It is understood with the obtained  $\bar{x} = 4,11$  arithmetic average, that the employees of the highway transportation sector within the study are very close to each other and among the organizational trust sub-dimensions, they trust their colleagues the most. When analysed in general, the organizational trust level of the participants was found to be quite high with an arithmetic mean of  $\bar{x} = 4.06$ .

### 2.3. Organizational Commitment Levels of Participants

The frequency, percentage distributions, arithmetic averages and standard deviation values of each statement in the one-dimensional organizational commitment scale applied to determine the organizational commitment levels of 467 highway transportation sector employees examined within the scope of the research are given in table in detail.

According to the values in table, the phrase “I have a high level of commitment to my job”, which is directed to measure the level of commitment of the employees participating in the research, is the expression with the highest arithmetic mean with  $\bar{x} = 4.67$ . 3.9% of the participants were “completely disagree”, 3.9% of the participants replied to the statement in question as “somewhat disagree”, 2.1% “somewhat agree”, 1.7% “I agree” and 88.4% marked the “strongly agree” option. When these values are taken into consideration, it is understood that the employees in most of the enterprises examined within the scope of the research have a high degree of commitment to their jobs.

"The arithmetic mean of the answers given to the expression "If it's necessary for the good of the business, I can waive from my individual benefit" and "My relationship with my business is extremely strong" is equal to  $\bar{x} = 4.23$ . It is evident with the responses of the employees to the related statement that they see their enterprise's interests above their own interests. In this statement, 85.2% of the participants marked "I agree" and "strongly agree" options. 82.4% of the participants showed their loyalty levels to the organization by marking the "I agree" and "strongly agree" options, indicating that the link between the company and the employee itself is strong.

**Table 3.** Organizational Commitment Levels of Participants (n=467)

Expressions		Completely disagree	Somewhat disagree	Somewhat agree	Agree	Strongly Agree	$\bar{x}$	s.d.
<b>I feel that my future is closely linked to this business</b>	f	17	11	48	193	198	4,16	0,96
	%	3,6	2,4	10,3	41,3	42,4		
<b>If it is necessary for the good of the business, I can waive the individual benefit</b>	f	11	13	45	185	213	4,23	0,91
	%	2,4	2,8	9,6	39,6	45,6		
<b>The ties between my business and my business are extremely strong</b>	f	9	15	58	163	222	4,23	0,92
	%	1,9	3,2	12,4	34,9	47,5		
<b>Overall, I am proud to be here</b>	f	7	29	64	161	206	4,13	0,97
	%	1,5	6,2	13,7	34,5	44,1		
<b>I can voluntarily work beyond my duties for the good of my business when needed</b>	f	6	67	35	144	215	4,06	1,11
	%	1,3	14,3	7,5	30,8	46,0		
<b>I have a high level of commitment to my job</b>	f	18	18	10	8	413	4,67	0,98
	%	3,9	3,9	2,1	1,7	88,4		
<b>The Overall Total (n=467)</b>							4,25	0,68

We see that employees shape their future plans according to the enterprise they are currently working in, and with their responses to the statement "I feel that my future is closely connected with this business", which has an arithmetic average of  $\bar{x} = 4.16$ , we also see that they have a strong bond with the enterprise. 3.6% of the participants stated that they completely disagree with this statement, 2.4% stated that they somehow disagree, 10.3% somehow agree, 41.3% agree and 42.4% of them strongly agreed it.

When evaluated in general, although this statement has a lower arithmetic average than the above statements, having a score above 4 is an indication that the employees connect their future to the enterprise they work with. The morale level of the participants about being in the enterprise they work in can be observed with the arithmetic mean ( $\bar{x} = 4.13$ ) of their responses to the expression "I am proud of being here in general terms". While only 7.7% of the participants stated that they completely disagree or somehow disagree with this statement, 78.6% stated that they were highly satisfied by marking the "I agree" and "strongly agree" options.

The expression to determine whether the participants can work beyond their best when necessary for the profitability and prosperity of the enterprise they work for is the statement with the least arithmetic mean ( $\bar{x} = 4.06$ ) compared to other commitment statements. 1.3% of the participants marked that they did not agree with this statement, 14.3% of them disagreed little, 7.5% of them disagreed at a medium level, 30.8% of them disagreed and 46.0% of them completely participated. Although the arithmetic average of this statement is low compared to other statements, in most of the enterprises included in the research, a large part of the participants (76.8%) gave positive opinions to this statement and showed their commitment to the organization. Considering the organizational commitment levels of employees on a general basis, it was concluded that the organizational commitment levels of employees ( $\bar{x} = 4.25$ ) are high.

#### 2.4. The Relationship between Participants' Organizational Trust and Organizational Commitment Levels and Findings Regarding the Impact

In order to determine the direction and intensity of the relationship between the organizational trust and organizational commitment levels of the highway transport sector employees examined within the scope of the research, "Correlation Analysis" technique was used. Correlation analysis is a statistical analysis technique performed to determine the degree, intensity and direction of the relationship between the two variables (Ural and Kılıç, 2006: 247). In the correlation analysis, while organizational commitment is considered as a dependent variable, the dimensions of general organizational trust (OT) and trust in managers (TM), co-workers (CW) and organizational trust (OT) are evaluated as independent variables. The results of the correlation analysis performed to determine the level of the relationship in question are shown in table in detail.

**Table 4.** Correlation Matrix of the Relationship Between Organizational Trust and its Sub-Dimensions (Trust in Manager, Trust in Colleagues and Trust in Organization) and Organizational Commitment (n=467)

Variables	Pearson Correlation Coefficient	Organizational Commitment	Determination Coefficient (R <sup>2</sup> )
Trust the Manager (TM)	r	0,658 (**)	0,433
	p	0,000 **	
Trust in Colleagues (TC)	r	0,601 (**)	0,361
	p	0,000 **	
Trust in Organization (TO)	r	0,632 (**)	0,399
	p	0,000 **	
General Organizational Trust (GOT)	r	0,683 (**)	0,466
	p	0,000 **	

\*\* : p<0,001

When the values in table are analysed, it can be seen that there is a significant relationship between the levels of highway transport sector employees' trust in managers, trust in colleagues, trust in the organization, and general organizational trust and organizational commitment levels ( $p < 0.001$ ). In other words, the "Pearson Correlation Coefficient (r)" between the participants' trust in executives, trust in colleagues, trust in the organization, and overall organizational trust and organizational commitment levels was found significant. The Pearson Correlation Coefficient, which is among the variables, is weak (low) when it is between 0-0.29, moderate if it is between 0.30-0.64, strong (high) when it is between 0.65-0.84 and 0. If it is found between 85-1, it can be interpreted that there is a very strong (very high) level of relationship (Ural and Kılıç, 2006: 248). Considering these values, it is seen that there is a strong ( $r = 0,658$ ) and positive relationship between the trust in executives sub-dimension and organizational commitment level. According to table, it can be said that there is a moderate ( $r = 0.601$ ) and positive relationship between the trust in colleagues sub-dimension and the level of organizational commitment. When we look at the relationship between the trust in the organization sub-dimension and organizational commitment, there is a moderate ( $r = 0.632$ ) and positive relationship, as in trust in colleagues. In general, there was a strong ( $r = 0,683$ ) and positive relationship between organizational trust variable and organizational commitment variable.

Considering the determination coefficients (R<sup>2</sup>) obtained in the correlation analysis, it is understood that 43.3% of the total variance at the organizational commitment level is the trust level for the manager, 36.1% is the trust level for colleagues and 39.9% is the level of trust in the organization and 46.6% was created by the level of organizational trust in general. In line with these results, the results supporting the hypothesis of the second main hypothesis of the research, "**H1: There is a positive relationship between the organizational trust level of the employees in the highway transport sector and the level of organizational commitment.**" Moreover, The following hypotheses, which are the sub-hypotheses of the second main hypothesis regarding the relationship between the sub-dimensions of organizational trust and



organizational commitment, are also supported: “*H1<sub>a</sub>: There is a positive relationship between the trust of the employees in the highway transport sector and the organizational commitment*”, “*H1<sub>b</sub>: There is a positive relationship between the trust of employees in the highway transport industry and their organizational commitment*” and “*H1<sub>c</sub>: There is a positive relationship between the trust of employees in the highway transport sector and their organizational commitment*”

Multiple linear regression analysis was used to explain the relationship / impact on organizational commitment levels with a mathematical model, which constitute the organizational trust sub-dimensions of the highway transport sector employees evaluated within the scope of the research.

Regression analysis refers to the explanation of the relationship between the dependent variable and independent variables that are thought to have an effect on the dependent variable with a mathematical model (Ural and Kılıç, 2006). The values obtained as a result of the said regression analysis are shown in detail in table.

According to the values in the table, it is seen that the trust of the participants in the highway transportation sector to their executives is significant compared to the multiple linear regression model ( $F = 136,373$ ;  $p = 0,000$ ) made to determine the relationship between their trust in their colleagues and their trust in the organization and their organizational commitment levels ( $p < 0,05$ ). The participants' trust in the executives, their trust in their colleagues, and their trust in the organization explain why the value calculated as the determination coefficient ( $R^2$ ) of the model is 46.9%. In other words, one unit increase in the sub-dimensions of organizational trust can be interpreted as an increase of 46.9% on organizational commitment levels. According to the “*t*” values regarding the coefficients that have an effect on the model, it is understood that the most important factor affecting the organizational commitment level is trust in the executive ( $t = 4,378$ ).

**Table 5.** Sub-dimensions of Organizational Trust (Trust the Executive, Trust in Colleagues and Trust in Organization) with Multiple Linear Regression Analysis of the Relationship between Organizational Commitment (n=467)

Independent Variables	$\beta$	t	p	Significance
Constant	1,271	8,423	<b>0,000*</b>	F=136,373 p=0,000*
Trust the Executive (TE)	0,314	4,378	<b>0,000*</b>	
Trust in Colleagues (TC)	0,194	3,514	<b>0,000*</b>	
Trust in Organization (TO)	0,224	3,765	<b>0,000*</b>	

\*:  $p < 0,05$ ; The Dependent Variable: Organizational Commitment (OC),  $R^2: 0,469$

According to these values obtained, multiple linear regression model as a mathematical formula can be shown as follows:

$$OC = 1,271 + 0,314.YG + 0,194.İG + 0,224.ÖG$$

In line with the results obtained from the multiple linear regression analysis, conclusions supporting the sub-hypotheses (“*H2<sub>a</sub>: The level of trust of employees working in the highway transportation sector positively affects their organizational commitment levels*”, “*H2<sub>b</sub>: The level of trust of employees working in the highway transportation sector positively affects their organizational commitment levels*” and “*H2<sub>c</sub>: The level of trust in the organization in the highway transport sector affects the organizational commitment levels positively*”) have been reached.

In addition, a simple linear regression analysis was conducted to explain the relationship between the organizational trust levels and organizational commitment levels of the employees examined within the scope of the research with a mathematical model. Values obtained from simple linear regression analysis are given in table in detail.



**Table 6.** Simple Linear Regression Analysis of the Relationship between General Organizational Trust and Organizational Commitment (n=467)

Independent Variable	$\beta$	t	p	Significance
Constant	1,287	8,658	<b>0,000*</b>	F=406,360 p=0,000*
<b>General Organizational Trust (GOT)</b>	0,730	20,158	<b>0,000*</b>	

\*:  $p < 0,05$ ; The Dependent Variable: Organizational Commitment (OC),  $R^2$ : 0,466

According to table, the simple linear regression model ( $F = 406,360$ ;  $p = 0,000$ ) made to determine the relationship between the overall organizational trust levels and organizational commitment levels of the employees in the highway transport sector is also significant ( $p < 0,05$ ). The overall organizational trust level of the participants explains 46,6% of the value calculated as the model's determination coefficient ( $R^2$ ). In simple terms, a one-unit increase in the overall organizational trust level of the participants leads to a 46,6% increase in organizational commitment levels. In line with these results, it can be concluded that there is a significant relationship between organizational trust and organizational commitment level, and organizational trust positively affects organizational commitment. Therefore, the hypothesis of the third main hypothesis of the study, "H2: Organizational trust perception level of employees working in the highway transportation sector positively affects their organizational commitment levels".

The results obtained from this study are in line with the results of many studies conducted in domestic and foreign literature. It was stated by Cook and Wall (1980) that as a result of applied research conducted on 390 and 260 employees respectively to measure the organizational trust, organizational commitment and organizational loyalty levels of the employees, there were significant relationships between the organizational trust and organizational commitment of the participants. In the study of Çetinel (2008) as a master's thesis on 112 employees in a business operating in the heavy industry sector, it was determined that there was a strong and positive relationship between organizational trust and organizational commitment level. In the results of the research conducted by Yılmaz (2008) on 120 teachers in Kütahya Province, it was determined that there was a moderately positive significant relationship between organizational trust and organizational commitment level. As a result of the research conducted by Çubukçu and Tarakçioğlu (2010) to reveal the relationship between organizational trust and organizational commitment on 332 hotel and tourism vocational high school teachers, it was concluded that organizational trust level had an important effect on emotional commitment and normative commitment. In a study conducted by Taşkın and Dilek (2010) with 56 people in a private company in Istanbul to examine the relationship between organizational trust and organizational commitment, it was stated that there was a strong and positive relationship between organizational trust and emotional commitment. Similarly, in the study conducted by Top (2012) with 304 physicians and 254 nurses, the organizational trust, organizational commitment and job satisfaction levels of the participants were tried to be determined. According to the results of the said research, it was concluded that there was a strong and positive relationship and strong interaction between organizational trust and organizational commitment levels.

## CONCLUSION AND ASSESSMENT

Trust appears as a necessary variable in all areas of life. It is an undeniable fact that people are more peaceful, happier and more productive wherever there is an environment of trust. Likewise, the subject of commitment can be explained as a situation in favour of the party to whom it is attached. Because whatever person is committed to (organization, business, person, homeland, etc.), it can be said that he will keep the interests of it above his own interests. From an organizational perspective, people who are committed to their organization endeavour to play an active role in achieving the goals and objectives of the organization. In an organization where the trust environment exists, it becomes more possible for the employees to reach the

goals and objectives of the organization with the trust they have in their executives, colleagues and the organization. Because it is clear that the trust between individuals and groups in the organization is a very important factor for the stable effectiveness and efficiency of organizations and members of the organization (Cook and Wall, 1980). Therefore, the trust environment in the organization helps employees to love their jobs and become successful, participatory and creative individuals (Zorlu-Yücel, 2006). From this point of view, it is considered necessary to conduct such a research in order to measure the level of organizational trust and organizational commitment of employees working in highway transport companies in the transportation sector and to reveal the relationship and effect between these variables.

In the first part of this study, which is carried out in accordance with the subject and purpose of the research, the concept of organizational trust and organizational commitment are handled and examined in detail. In the second part of the study, general information about the application, information about the analysis, findings and comments obtained from these analyses are included.

In line with the obtained results, the results supporting each main hypothesis (H1, H2) and sub-hypotheses of these main hypotheses have been reached. According to the results of the correlation analysis, it was revealed that there was a positive correlation between the sub-dimension levels of the participants' trust in their managers, their trust in their colleagues, their trust in the organization, and their general organizational trust levels and their organizational commitment levels (H1, H1a, H1b, H1c). According to the regression analysis conducted to measure the level of influence among the mentioned variables, it was determined that the participants' trust in their managers, their trust in their colleagues, their sub-dimensions of their trust in the organization, and their overall organizational affect their organizational commitment levels positively (H2, H2a) H2b, H2c). As a result, as the organizational trust levels of the participants increase, their commitment to the organization increases at an intermediate and normal level.

According to the results of the correlation analysis technique we conducted to examine the relationship between the organizational trust and organizational commitment levels of the employees in the highway transportation sector, the relationship between organizational trust and organizational commitment levels was found significant. The Pearson Correlation Coefficient, which is among the variables, (trust in manager, colleagues and organization) is interpreted as weak (low) if it is between 0-0.29, moderate if it is between 0.30-0.64, strong (high) if between 0.65-0,84, and at a very strong (very high) level if it is between 0.85-1. Considering this evaluation, it was determined that there is a strong ( $r = 0,683$ ) and positive relationship between organizational trust variable and organizational commitment variable.

Considering the determination coefficients ( $R^2$ ) obtained from the correlation analysis, we see that the overall organizational trust level constitutes 46.9% of the total variance at the level of organizational commitment. The expansion of this value can be interpreted as a 1-unit increase in the level of organizational trust and a 46.9% increase in organizational commitment levels.

When assessed in general, it can be stated that both the organizational trust levels ( $\bar{x} = 4.06$ ) and the organizational commitment levels ( $\bar{x} = 4.25$ ) of the highway transport sector employees participating in the research are quite high.

However, in line with the results of this research conducted in terms of sustainability of the current situation, some suggestions have been promoted. These are;

- Regardless of the type of activity, any business where the human element plays an active role should increase the commitment and satisfaction levels of its employees by providing the necessary trust environment.
- Businesses should provide employees with fair compensation and promotion opportunities.
- In order to increase the organizational trust and organizational commitment levels of the employees, business managers should identify and apply the motivation tools that will motivate the employees.

In the future researches on the highway transport sector, sector problems, employees' problems and other levels of organizational behaviours can be examined.

## REFERENCES

- Arslan, M. M., (2009). "Perceptions of Technical and Industrial Vocational High School Teachers About Organizational Trust", *Journal of Theory and Practice in Education*, 5(2).
- Asunakutlu, T., (2002). "Örgütsel Güvenin Oluşturulmasına İlişkin Unsurlar ve Bir Değerlendirme", *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Yıl:2002, S:9
- Atkinson, S. Butcher, D. (2003), "Trust in Managerial Relationships", *Journal of Managerial Psychology*, 18 (4).
- Boylu, Y., Pelit, E., Güçer, E., (2007). "Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeylerine Üzerine Bir Araştırma", *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 44(511).
- Bromiley, P., Cummings, L. L., (1996). "The Organizational Trust Inventory", İçinde: Kramer, Roderick M ve Thomas Tyler (ed.), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. Newbury Park, California: Thousand Oaks
- Butler, J. K., (1991). "Toward Understanding and Measuring Conditions of Trust: Evolution of a Conditions of Trust Inventory", *Journal of Management*, 17(3).
- Büte, M., (2011). "Etik İklim, Örgütsel Güven ve Bireysel Performans Arasındaki İlişki", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1).
- Cook, J., Wall, T., (1980). "New Work Attitude Measures of Trust, Organizational Commitment and Personal Need Non-Fulfilment", *Journal of Occupational Psychology*, 53(1).
- Creed, W. E. D., Miles, R. E., (1996). "Trust in organization: A Conceptual Framework Linking Organizational Forms Managerial Philosophies and the Opportunity" Cost of Controls. Roderick M Kramer ve Rom T.Tyler (Der), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, London: Sage Publications
- Çetinel, E., (2008). "Örgütsel Güven ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki Üzerine Bir Örnek Olay", Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Çitir, I. Ö., Kavi, E., (2010). "Algılanan Örgütsel Güven ile İş Güvencesi Arasındaki İlişkiye Yönelik Bir Araştırma", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 8(2).
- Çubukçu, K., Tarakçıoğlu, S., (2010). "Örgütsel Güven ve Bağlılık İlişkisinin Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi Öğretmenleri Üzerinde İncelenmesi", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 2(4).
- Demircan, N. Ceylan, A., (2003). "Örgütsel Güven Kavramı: Nedenleri ve Sonuçları", *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 10(2).
- Demirdağ, Ş. A., (2015). "Örgütsel Güven ve İş Tatmini Arasındaki İlişki: Otel İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma", *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Ankara.
- Doney, P. M., Cannon, J. P., (1997). "An Examination of The Nature Of Trust in Buyer-Seller Relationships", *Journal of Marketing*, 61(2).
- Driscoll, J. W., (1978). "Trust and Participation in Organizational Decision Making as Predictors of Satisfaction", *Academy of Management Journal*, 21(1).
- Gambetta, D., (1988). "Can We Trust?", Edt. D.G. Gambetta, *Trust: Making and Breaking Cooperative Behaviors*, New York: Basil Blackwell
- Giffin, K., (1967). "The Contribution of Studies of Source Credibility to a Theory of Interpersonal Trust in the Communication Department", *Psychological Bulletin*, 68(1).
- Güçer, E., Demirdağ, Ş. A., (2014). "Organizational Trust and Job Satisfaction: A Study on Hotels", *Business Management Dynamics*, 4(1).
- Halis, M., Gökgöz, G. S., Yaşar, Ö., (2007). "Örgütsel Güvenin Belirleyici Faktörleri ve Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama", *Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(1).

- Ince, Z. Ö., (2015). "Çalışanlarda Tükenmişlik ve Örgütsel Bağlılık (Ankara Tepebaşı Ağız ve Diş sağlığı Hastahanesi Örneği)", Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Jaworski, B. J. ve Kohli, A. K., (1993). "Market Orientation: Antecedents and Consequences", *Journal of Marketing*, 57(3).
- Koç, H., Yazicioğlu, İ., (2011). "Yöneticiye Duyulan Güven ile İş Tatmini Arasındaki İlişki: Kamu ve Özel Sektör Karşılaştırması", *Doğu Üniversitesi Dergisi*, 12(1).
- Lewicki, R. J., Bunker, B. B., (1996). "Developing and Maintaining Trust in Work Relationships", Edt. Roderick M. Kramer ve Tom R. Tyler, *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks, California: Sage Publications
- Li, P. P., (2008). "Toward a Geocentric Framework of Trust: An Application to Organizational Trust", *Management and Organization Review*, 4(3).
- Mayer, R. C., Davis, J. H. ve Schoorman, F. D., (1995). "An Integrative Model of Organizational Trust", *Academy of Management Review*, 20(3).
- Mercin, L., (2005). "İnsan Kaynakları Yönetimi' nin Eğitim Kurumları Açısından Gerekliliği ve Geliştirme Etkinliği", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1).
- Mishra, A. K., (1996). "Organizational Responses to Crisis: The Centrality of Trust", In, Edt. Kramer, Roderick M. and Thomas Tyler, *Trust in Organizations*, CA: Sage, Newbury Park
- Mishra, A. K., Mishra, K. E., (1994). "The Role of Mutual Trust in Effective Downsizing Strategies", *Human Resource Management*, 33(2).
- Moorman, C., Deshpandé, R. ve Zaltman, G., (1993). "Factors Affecting Trust in Market Research Relationships", *Journal of Marketing*, 57(1).
- Nartgün, Ş. S., Menep, İ., (2010). "İlköğretim Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılığa İlişkin Algı Düzeylerinin İncelenmesi: Şırnak/İdil Örneği", *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 7(1).
- Toprak, O., (2006). "Örgütsel Güvenin Performans Üzerindeki Etkisi ve Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Yıldırım, M. H., İçerli, L., Güner, E., (2012). "Dış Kaynak Sağlayan Firmalarda Çalışanların Örgütsel Güven ve Bağlılıkları Arasındaki İlişki", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1).
- Yücel, Z. P., (2006). "Örgütsel Güven ve İş Tatmini İlişkisi ve Bir Araştırma", Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Taşkin, F., Dilek, R., (2010). "Örgütsel Güven ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Bir Alan Araştırması", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1).
- Tokgöz, E., Aytemiz Seymen, O., (2013). "Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Bir Devlet Hastanesinde Araştırma", *Öneri Dergisi*, 10(39).
- Top, M., (2012). "Hekim ve Hemşirelerde Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Güven ve İş Doyumu Profili", *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 41(2).
- Yıldırım, M. H., İçerli, L., Güner, E., (2012). "Dış Kaynak Sağlayan Firmalarda Çalışanların Örgütsel Güven ve Bağlılıkları Arasındaki İlişki", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1).
- Yılmaz, E., (2006). "Okullardaki Örgütsel Güven Düzeyinin Okul Yöneticilerinin Etik Liderlik Özellikleri ve Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Yılmaz, K. (2008), "The Relationship Between Organizational Trust and Organizational Commitment in Turkish Primary Schools" *Journal of Applied Sciences*, 8(12).
- Zarvandi, N., Zarvandi, J., (2012). "Conceptualizations of Trust in the Organization (Case Study in the Education Organization of Neishabur City)", *Ideal Type of Management*, 1(1).

## DERLEME MAKALESİ / REVIEW ARTICLE

FROM AN AMBIVALENCE IN IDENTITY FORMATION TO THE  
DICHOTOMY IN INTEREST FORMATION

Dr. Öğr. Üyesi Rahmi İNCEKARA\*

\* İstanbul Kent Üniversitesi,  
İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi

e-posta: rahmi.incekara@kent.edu.tr

ORCID 0000-0001-8052-9315

Öğr. Gör. Ferdi T. GÜÇYETMEZ \*\*

\*\*Ph.D., Yeni Yüzyıl Üniversitesi,  
Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bilimi

e-posta: ferdigucyetmez26@gmail.com

ORCID 0000-0003-1204-2606

## ÖZET

While becoming a member of international community on the one side, and insisting on preserving values and norms of Hobbesian culture on the other side, sovereigns face an intricate dilemma from within domestic inhibitions in conducting integration with the norms from outside. Dichotomy in interest formation with respect to foreign policy relations with the others reveals the fact that no mature international collective identity is possible since there already exists a serious problem, or paradox, in identity formulation from within, considering the complex interdependence feature of globalization and sub-nation identity in contradiction with state identity within the Westphalian territory. The underlying cause of problems in Lockean interest formation in foreign policy is the polarizing domination of Hobbesian culture in domestic politics.

Holding constant the unit of analysis as state, interest and identity are the dependable variables, the interaction (socialization) is independent variable in this article. Theoretically, such a strong argument based upon Wendt's approach to the relations of behavior, interest and identity in respective; States organize their actions by some interests defined by their identity. We will try to come to the conclusion by defending the importance of the phenomenon of identity in the process in which global powers have a voice in the economy and that the powers that do not have international organizations can never have an economic hegemonic measure.

**Keywords:** Economy, Economic Dependence, Identity, Lockean Practice, Hobbesian Mind**Jel Codes:** E00, E60, F40KİMLİK FORMASYONUNDAKİ BELİRSİZLİKTEN ÇIKAR FORMASYONUNDAKİ  
ZİTLİKLARA

## ABSTRACT

Bir tarafta uluslararası topluluğun bir üyesi olurken, diğer tarafta Hobbes kültürünün değerlerini ve normlarını korumakta ısrar eden egemenler, dışarıda normlarla entegrasyonun gerçekleştirilme çabasında olurken, içerde ise engellemelerle karşı karşıyadır. Küreselleşme ile ekonomik altyapının karşılıklı bağımlılığı dış politika ilişkilerinde ülke çıkarlarına ters düşmekte ve ikilem oluşturabilmektedir. Ülkelerin karşılıklı bağımlılığı göz önünde bulundurarak kendi ulus kimliğini üstte tutması ve uluslararası kuruluşlarla iş birliği yapmasının mümkün olmadığını söylemesi küreselleşme adına bir paradoks oluşturacaktır. Bu noktada çatışma kuramları devreye girmekte, dış politikada 'Lock'çu faiz oluşumundaki sorunların altında yatan neden, 'Hobbes'çu kültürünün iç politikada kutuplaştırıcı hakimiyetidir.

Bu karşılıklı bağımlılıkların ve paradoksun analizini bu makale içerisinde inceleyeceğiz. Burada devlet ve kimlik olgusu bağımlı değişkenler olurken, etkileşim (sosyalleşme) ise bağımsız değişken olacaktır. Teorik olarak, Alexander Wendt'in teorik davranışını ele aldığımız çalışma, kimlik ilişkileri ve yaklaşımlarının güçlü bir argüman olduğunu; Devletlerin eylemlerini gerçekleştirirken kimlikleriyle tanımlanan bazı grupların çıkarlarına göre işleri organize ettiğinden bahsedeceğiz. Küresel güçlerin ekonomi üzerinde söz sahibi olduğu süreçte kimlik olgusunun önemi ve uluslararası kuruluşlara sahip olmayan güçlerin hiçbir zaman tam anlamı ile ekonomik hegemon ölçüsüne sahip olamayacağı tezini savunarak sonuca varmaya çalışacağız. **Keywords:** Keyword 1, keyword 2, keyword 3 (keywords should not exceed 3- 5 words)

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomi, Ekonomik Bağımlılık, Kimlik, Lockean Uygulaması, Hobbes Düşüncesi**Jel Codes:** E00, E60, F40**Geliş Tarihi/Received:** 01.03.2020**Kabul Tarihi/Accepted:** 28.05.2020**Yayın Tarihi/Printed Date:** 29.06.2020**Kaynak Gösterme:** İncekara, R. ve Güçyetmez, F. T., (2020). "From An Ambivalence In Identity Formation To The Dichotomy In Interest Formation". *Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1) 69-85.



## INTRODUCTION

In accordance with the deductive reasoning of the social sciences while conducting theoretical and methodological framework in epistemological approach, the article formulated its discussion with the purpose of making original contribution in the literature of IR theory by starting with Wendtian approach of systemic constructivism.

The article has no objective of engaging in either theoretical discussions or historical descriptive study. Analyzing Wendt's constructivism word by word is stemming from the concern of constraining the subject of the article within the limitations of systemic constructivism, and from that of not transcending beyond the theoretical boundary of the Wendtian constructivism even though no single theory is strong enough to account for a political phenomenon whether domestic or international.

The primary concern in this paper is to figure out why sovereign states has been constantly failing to develop corporate identity<sup>1</sup>, and still struggling for the sake of establishing Kantian type of international system. Why do states fail to transform Lockean culture of anarchy into Kantian type of culture in international relations? Wendt comes to the conclusion that without reciprocal interaction over time, there will be a lack of positive cognitive identification. However, the core point of the article is to analyze the accommodation problem between Hobbesian identity formulation in domestic politics and Lockean interest formulations of actors in their foreign policy matters. Paving the way to Kantian type of identity is not possible due to the great illusion of "Lockean practice in Hobbesian mind".

Wendt implying Hobbesian culture as the reason for conflictual anarchy put forward his conviction that states are considered as the sole autonomy to deal with the collective related behavior (action) by force in domestic politics while socializing citizens with the defined-by-state common goods, but for international matters, states, due to the non-existence of world government, can not follow the same means proceeded in domestic politics in anarchic system (Wendt, 1994: 384).

As discerned from the quotations of his article, Wendt provides his rival approach against the "Hobbesian culture of anarchy" in which interests and identities are given (exogenous) in a self-help world. If the Wendtian systemic constructivism is applied on domestic politics of the Hobbesian cultures of the states, nation-state sovereigns will find themselves in confrontation with heresy from sub-nations while sovereigns have already entangled with the intricate problem of identity formulation within the Westphalian type of borders. Thus, pressure on territorial integrity has been the challenge from a culturally diverse society who has been experiencing an integration problem with the state-identity (corporate identity).

Namely, creating centralized and homogenous nation-state which was put into practice in top-down fashion should be described as the nature of the Hobbesian culture. Furthermore, in the context of problem-solving theories, in the foreign relations between states, enmity is the common representation of the subject position of the Others by any sovereign state (Self). In return, the Others, in accordance with the Wendt's "mirror theory", do recognize neither the autonomy of the Self nor its territorial integrity. None of them see any constraint on their behavior to activate violence at the expense of each other (Wendt, 1999: 260).

For Wendt, the possibility of such a situation always exists even in domestic political matters, or civil society. He propounds that constantly developing such worst-case scenarios will make it impossible for society, whether domestic or international, to come into existence in a sustainable regard. Decisions made according to probabilities are produced by socialization (socialization) between sovereigns (Wendt, 1992: 404). Sovereignty without the Other is not to be a rational expectation. More specifically, identities, and even interests, are all relational and mutually constituted (Wendt, 1992: 412).

---

<sup>1</sup> For further analysis, John Hewitt, *Dilemmas of the American Self* (Philadelphia: Temple University Press, 1989); John Greenwood, "A Sense of Identity: Prolegomena to a Social Theory of Personal Identity," *Journal for the Theory of Social Behavior* 24 (1991): 25-46; Michael Schwalbe, "The Autogenesis of the Self," *Journal for the Theory of Social Behavior* 21 (1991): 269-295.



The concept “self-determination” since the Wilson principles of 1919 created heavy burden on the shoulders of sovereigns since the Westphalian type of borders drawn by disregarding ethnicity. Such discrepancy which eventually gave birth to a variety of ethnic conflicts was profoundly discussed by Samuel Huntington in his seminal study “Clash of Civilizations” (Huntington, 1993: 72). The resolution of conflict for Wendt lies in the output of interaction by which sovereigns will begin to revise their definition of survival traditionally based on the concern about territorial integrity. Practices by any Sovereign will eventually change the traditional understanding about power and security.

The survival will not be conceptualized eventually by sovereign actors as the protection of territorial integrity. To support such a claim, he exemplifies his theory by the former Soviet Union which gave up some parts of its land, and by the former Yugoslavia as well- out of its dissolution Croatia and Slovenia obtained their independence (Wendt, 1992: 414).

Bargaining on territory is not as easy as what it seems considering Turkey, Israel or any non-western states. Furthermore, in the circle of mutual respect to each other’s autonomy for executing their legitimacy within the borders, sovereigns have been challenged by international terrorism which became such a strong driving force for sovereigns to act in collaboration under international institutions. However, another conflict arose out of the discussions on the permanent membership and its veto power in the Security Council of the United Nations in the context of reciprocity.<sup>2</sup> “The inference obtained from the Wendtian systemic constructivism based on the hypothetical assumption is that sovereigns who are obsessed by worst-case scenario inescapably pass through an order problem, apart from leading to another inescapable order problem of security dilemma rooted in static identity formation” (Herz, 1950: 157).

While becoming a member of international community on the one side, and insisting on preserving values and norms of Hobbesian culture on the other side, sovereigns face an intricate dilemma from within domestic inhibitions in conducting integration with the norms from outside. Dichotomy in interest formation with respect to foreign policy relations with the others reveals the fact that no mature international collective identity is possible since there already exists a serious problem, or paradox, in identity formulation from within, considering the complex interdependence feature of globalization and sub-nation identity in contradiction with state identity within the Westphalian territory. The underlying cause of problems in Lockean interest formation in foreign policy is the polarizing domination of Hobbesian culture in domestic politics. Holding constant the unit of analysis as state, interest and identity are the dependable variables, the interaction (socialization) is independent variable in this article. Theoretically, such a strong argument based upon Wendt’s approach to the relations of behavior, interest and identity in respective; States organize their actions by some interests defined by their identity. No roles, or any failure in conceptualizing their role identity, may well result in both relatively challenging situations for states while defining any political matter in the context of interest and confusion in their corporate identity formation in return.

## 1. Identity Approach and Relations Of States

Wendt describes himself as statist just to make his own emphasize stand as a counter-argument that even in realist world, interaction will prove no logical, or causal power of anarchy, and, in addition, interest and identity are ontological assumptions rooted in the realist thought of material distribution of power, and mistakenly nothing else matters for problem-solving theories if the matter is about the self and interest. His groundbreaking contribution into IR theory should not be underestimated, having especially read in detail his novel article published in 1992. Wendt claims that knowledge in theoretical sense is made of by interaction which in turn transform the knowledge over time. In response to neorealists claim that anarchy has a behavioral constraining power over state action, identity and interests, which are in interaction redefined and transformed, are the true structures of international life. This structure is subject to change by intersubjective meanings which exists over time in practice even if the density of

<sup>2</sup> For details see Kugel, A. (2009), “Reform of the Security Council: A New Approach, Friedrich Ebert Shifting, Brief Paper number, 12.

the process and what states do are roughly important requirements for such transformations of the international structure (Wendt, 1992: 424).

Friedrich Kratochwill and John Ruggie make their original contribution into the same point that "its (read realists) individualist ontology directly contradicted the intersubjectivist epistemology necessary for regime theory to realize its full promise" (Kratochwill and Ruggie 1986: 753). Theoretically, such an argument based upon Wendt's approach toward the relations of behavior, interest and identity in respective; Interest as a motivating force for state action lies in the roots of state identity (Wendt, 1999: 234).

For Wendt the source of identity formation is the process, by which sovereigns will develop collective meaning for sustainable reciprocal recognition. By achieving mutually constitutive meaning, which is simply called intersubjective meaning, actors over time begin to redefine their conceptualizations for identity and interest. Thus, interaction is the independent variable while identity and interest are dependent variable. Hobbesian Leviathan was born due to concern about the absence of world government. Due to the domestic considerations primarily with domestic order, each state reserves the right and force within its borders. Interaction and practices not just determine the character of anarchy, but also the nature of sovereigns. In theoretical collaboration with Wendtian systemic theory, not just the distribution of power, but also distribution of knowledge plays important role in understanding state behavior in general.<sup>3</sup> Thus, anarchy can be either consensual or conflictual as described by Wendt that anarchy is made of by states themselves (Wendt, 1992: 395). The main principle of constructivism thus should be based upon the premise that "people act toward objects, including other actors, on the basis of the meanings that the objects have for them"<sup>4</sup> (Went, 1992: 396-7).

## 2. Sovereign States and Other Nations

The motivating imperatives behind the Hobbesian culture, by which sovereign states constitute the identity of self in a selfish manner, and ultimately constructing an enemy as the other, were clearly analyzed by George Mead. He claims that the existence of state identity deeply depends on the existence of an "enemy other". The Self encourages the so-called the Other to absorb the Self-imposed idea of the "enemy identity" to achieve its solidarity within its border. He gives as an example of the Cold War relations between the U.S.A. and the former Soviet Union to let us figure out how the Self, and in turn the Other, position each other as enemy while conducting their interests and (role and corporate) identities (Mead, 1934: 154-156).

Hitler's Nazi Germany as an appropriate state formation of bloody fascism founded its state autonomy in the context of Arian race without granting no living space for the rest (read sub-nations) living on in Germany. Its propaganda machine was revolving around the ideology of "stabbed in the back" by putting an unfair blame solely on the Jews. The inevitable consequence was under the title of the "final solution" massacring particularly European Jews in the extermination camps. Such an unforgettable anti-Semitic policy was remembered in disgrace in the human history as the "Holocaust" (genocide) in which millions of innocent Jews were exterminated, and this vast bloodshed, to be regarded without question as a shameful and humiliating violence, can never be washed out from the memory of either the European history or world history.

David Campbell made his contribution in similar theoretical approach. He put forward that domestic solidarity for the Self necessitates defining the Other as enemy to satisfy its national interest, especially if the matter is security (Campbell, 1998: 28).

Jonathan Mercer brought forward a similar argument into the IR literature. For him, enemy formation does always exist within a Hobbesian world. With open heart, he underlines in his

<sup>3</sup> See, The phrase "distribution of knowledge" is Barry Barnes's, as discussed in his work *The Nature of Power* (Cambridge: Polity Press, 1988); see also Peter Berger and Thomas Luckmann, *The Social Construction of Reality* (New York: Anchor Books, 1966).

<sup>4</sup> See, for example, Herbert Blumer, "The Methodological Position of Symbolic Interactionism," in his *Symbolic Interactionism: Perspective and Method* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1969), p. 2.

approach by presenting the example that the U.S. invents and overstates threats to construct an “us” against “them” (Mercer, 1995: 229-252).

Wendt takes a step more forward by an argument that internal dissent is mostly diverted by particularly subordinate states by means of engaging on purpose in external conflicts<sup>5</sup> (Wendt, 1999: 275). The U.S.A., as the “Self-hegemon”, wanted to reconsolidate its damaged role identity for the sake of establishing a strong corporate identity after the Cold War when the communist threat was eradicated from the scene.

The actual problem is that U.S.A., particularly, with the arise of China as a challenge, and its hegemony that began to decay, and in order to realize the resurgence of its popularity in and outside its border, especially to compensate its domestic order, it embarked on offensive trans-border military strategy as of September 11. The post-Cold war mission of the Self-hegemon has been summoned up for putting an end and destroying completely the so-called Islamic terrorism. The motto by the Trump administration that is to “make America great again” is actually for in-group solidarity.

By discourse analysis, current researchers can notice, for instance, that Turkey has been constantly criticizing the United States for financing illegal Kurdish military activities in the north of Syria and Iraq, as discussed by considerable numbers of intellectuals, in terms of proxy wars. From the standpoint of Turkey, Turkey has been claiming on and on legitimate right to suppress all such kind of illegal activities which has been regarded as a threat to its territorial integrity.

Considering the death toll of Turkey for forty years in its struggle against terrorism, Turkey managed to consolidate its in-group solidarity by means of its policy completely designed against any separatist movements. We recommend a deep investigation of so far casted votes of Turkish citizens in times of intense fight against terrorism. Nevertheless, the application of Wendt’s approach that subordinate states divert their domestic conflicts by engaging in external aggression will be either overgeneralization or underestimation, if we make a claim that the current economic stagnation put pressure on the AK Party and the ruling power wanted to divert this domestic dissent by creating enemy for the sake of consolidating its power and reasserting the corporate identity of Turkey at the expense of its neighbors.

By the same token, Wendt put forward his sui generis proposal with regards to order problem of Hobbesian cultures. Just for consolidating the self-esteem, states do mobilize (in/out) group solidarity even by disregarding the highly possible case of attributional error”. Through collective self-esteem, by which states constitute each other in the context of the motto of “one for all and all for one”, the concept “enmity” will be evaluated only as a value in itself.

Thus, the attributional error” will be minimized to a significant extent (Wendt, 1999: 276). Wendt’s main purpose is to block at the state system the emergence of the so-called “attributional error”. Due to the attributional error and ordering problem of realism, Wendt blames, in particular, realists for becoming self-fulfilling prophecy. Competitive power politics inevitably results in “order problem” since realists insist on the idea that interests and identities are natural (given) in anarchy. For them, in anarchy there exists a self-help system which produces only two kinds of order; the Balance of power order and hegemonic order. In this self-help system, states in fear of cheating without doubt obsessed by the (relative) gain of the Other. For Wendt, even in such political system, competitive identities and interests are directly subject to intersubjective understanding between states. By the same token, he states that such identity-interest formation is the output of interaction in between them (Ashley, 1992: 81).

On this approach, he produced a new terminology in IR theory; “Conceptions of self and interest tend to “mirror” the practices of significant others over time” (Wendt, 1992: 404). In his critical response to neorealist, he underlines the word “reciprocity” in interaction, which provides states

---

<sup>5</sup> See.. Jack Levy, “A Diversionary Theory of War: A Critique,” in Handbook of War Studies, ed. Manus I. Midlarsky (London: Unwin Hyman, 1988), 259-288; John A. Tures, “Rattling the Hesam: International Distractions from Internal Problems in Iran,” Asian Politics and Policy 1, no. 1 (2009): 50-78.

mutual recognition necessary to legitimize their autonomy in either domestic realm or international relations in particular (Wendt, 1992: 406). Jeff Coulter broadens the circle of the subject discussion by a claim that intersubjective meaning is neither subjective nor objective, but a situation mutually organized by sovereign actors each of whom gets engaged in social interactions and contributes to the re-adjustment of the configurations of the institutions (Coulter, 1982: 42-43).

In addition to constituting a state identity encouraging the other to develop the “enemy other” and “in-group solidarity”, in the Hobbesian culture legitimizing its national interest by the third mechanism for interest formulation, we observe the “Projective identification”. Wendt elaborates on this concept in a simple way. Since sovereigns in anarchy suffer from their unconscious destructive utopias with the dream of achieving their hegemonic ambitions unilaterally and in arbitrary manner, they unfairly attribute all such thoughts to the Other. If such projections are responded by the Other in return, then the Other would contribute to the projective identification of the Self and commence to perform action in similar manner. Thus, the Other will take an action to meet the needs of the aggressive national interest of the Self whose primary objective is to destroy the Other (Wendt, 1999: 276-77).

Actually, it will be rational to revise Wendt’s statement in such a way that, eventually, the Other will be obliged to take active measures to protect itself against the actual threat of the Self. In retrospect, the Self can be confronted with “chimerical enemy image” if the Other denies cooperation with the Self to satisfy its projective identification. Turkey, as of its early membership of NATO till the first decade of 21<sup>st</sup> century, in accordance with the changing conjuncture in global and regional politics, since it experienced great disappointment by Johnson letter, began to question periodically its role in NATO established at early stage for containment policy against the former Soviet Union. It was not until 2007-9, Turkey transformed its so-called reactive foreign policy into the pro-active policy even though it was criticized whether there occurred a shift of axis in Turkish foreign policy. However, without getting involved in ongoing discussion in IR literature, the point is that Turkey through proactive independent and assertive foreign policy began to develop its own national interest in foreign policy to criticize the USA’s projective identification. For instance, when Turkey became the non-permanent member of the UNSC, it stood still, by its formal declarations, against the USA imposed sanctions on Iran because of the nuclear weapon proliferation in 2009.<sup>6</sup>

### 3. National Interests and Mutual Investments

Three categories of national interest were explicated by both Alexander George and Robert Keohane in the context of life, liberty, and property; territorial integrity (*lebensraum*), autonomy, economic well-being in association with type, role and corporate identities of the sovereign units (Wendt, 1999: 234). He goes further in his explanation that “in the long run a failure to bring subjective interests into line with objective ones will in the end lead to an actor’s demise” (Ibid). Wendt developed fourth national interest called collective self-esteem out of the economic well-being that is succeeded by “maintenance of the mode of production in a society and, by extension, the state’s resource base” (Ibid, 236).

---

<sup>6</sup> See: For further reading, Ahmet Davutoğlu, “Turkey’s Foreign Policy Vision: An Assessment of 2007”, *Insight Turkey*, Vol. 10, No. 1, (2008), pp. 77-96. Ahmet Sözen “A Paradigm Shift in Turkish Foreign Policy: Transition and Challenges” *Turkish Studies*, Vol. 11, No. 1, (March 2010), pp. 103–123. Alexander Murinson, “The Strategic Depth Doctrine of Turkish Foreign Policy,” *Middle Eastern Studies* (November 2006), 945-964 Ziya Onis “Multiple Faces of the “New” Turkish Foreign Policy: Underlying Dynamics and Critique” *GLODEM Working Paper Series* (2010). Sabri Sayarı, (2013) “New Directions in Turkey–USA Relations” *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 15:2, 129–142. Şaban Kardaş (2011) “Turkish-American Relations in the 2000s: Revisiting the Basic Parameters of Partnership?” *Perceptions*, 16:3, 25-52. Mustafa Aydın (2004) “Foucault’s Pendulum: Turkey in Central Asia and the Caucasus,” *Turkish Studies*, 5:2, 1-22. Şener Aktürk, “Turkish-Russian Relations after the Cold War (1992-2002), *Turkish Studies*, Vol. 7, No: 3, (2006), pp. 337-364. Calabrese, John. 1998. “Turkey and Iran: Limits of a Stable Relationship.” *British Journal of Middle Eastern Studies* 25 (1): 75–94; Keyman, E. Fuat, and Onur Sazak. 2015. “Turkey and Iran: The Two Modes of Engagement in the Middle East.” *Journal of Balkan and Near Eastern Studies* 17 (3): 321–36. Ehteshami, Anoushiravan, and Süleyman Elik. 2011. “Turkey’s Growing Relations with Iran and Arab Middle East.” *Turkish Studies* 12 (4): 643–62.



Collective self-esteem based on the relations with the Other. States (hereby refers to the Self-Hegemon) are in need of recognition of their sovereign status by the other for sustainability of its national interest within the objective of obtaining the approach of the other that the Self perceives itself (Ibid, 336-37). Perceived disrespect may well prompt the Self to take on aggressive attitude to the Other in the context of negative self-esteem. Getting access to the subject position of the Other that the Self sees itself, even making soft/hard adjustments on it from within and from without at the expense of the Other, is simply the product of the hegemonic ambitions of the Self.

Identity is assumed by Wendt as a structural property of actors (states). In Hobbesian culture, the subject position (read the representation of the Other by the Self in general) is the enemy while in Lockean culture it is rival, and in Kantian culture the subject position is friend. Such revolutionary conceptualizations of culture of anarchy were made by Wendt himself on the basis of philosophical premises to be categorized as Hobbesian, Lockean and Kantian in respective. Subject positions and structural property of actors, even the anarchy as well, are all made of by states themselves in interaction over time.

Thus, Wendt presents his hypothetical assumption that by means of taking actively part in collective understanding, states (the Others) get a variety of identities and expectations about the Self. Identities as the foundation of the interests are relation-related concepts emerging out of socialization among the Self and the Other. Thus, not just identities, but interests are not independent of social factors (1992; 397-98). As can be seen, Wendt here presents his rival ontological approach against the problem-solving theories. Sheldon Stryker shares the common approach by penning that for construction and reconstruction of the Self and social relationships, the process is an important means (Wendt, 1987: 289).

He classifies three distinct security systems in anarchy: competitive security systems in which realism is an appropriate approach to describe how states behave in anarchic system. While classical realists attribute the anarchic nature of the international system to the unit level actors which are inherently aggressive and constantly seeking to maximize their power, Neorealists attribute the state behavior to the causal power of anarchy.<sup>7</sup> In collective security system, states as a primary actor are not concerned deeply about the relative power position of the Other (Jervis, 1988: 45). But regards identity and interest as exogenously given. Alliances are possible, but from neorealist side of rationalism, only limited learning is possible due to the possibility of ad hoc type of alliance for states, while neoliberals engage in thought of possibility for transformation of state behavior by means of transnational institutions. Wendt providing us a unique lens to look beyond the behaviors makes elaborations on problem-solving theories that if states fail to live up to the expectations in a self-help world, they will be forced and driven out from the system without doubt<sup>8</sup>; "only simple learning or behavioral adaptation is possible" (1992; 392). Simple learning is due to the parameters of the anarchic system for both neorealists and even neoliberals. Kenneth Waltz goes further by indicating that states are functionally the same, and their primary objective is to maintain their position to survive as an ultimate end.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> For more details see, Kenneth N. Waltz International Security, Vol. 18, No. 2. (Autumn, 1993), pp. 44-79; Kenneth Waltz, "Reflections on Theory of International Politics," in Keohane, Neorealism and Its Critics, pp. 322-45.

<sup>8</sup> For different approaches see, Philip Tetlock, "Learning in U.S. and Soviet Foreign Policy," in George Breslauer and Philip Tetlock, eds., Learning in U.S. and Soviet Foreign Policy (Boulder, Colo.: Westview Press, 1991), pp. 24-27. About the difference between behavioral and cognitive learning, see ibid., pp. 20-61; Joseph Nye, "Nuclear Learning and U.S.-Soviet Security Regimes," International Organization 41 (Summer 1987), pp. 371-402; and Ernst Haas, When Knowledge Is Power (Berkeley: University of California Press, 1990), pp. 17-49.

<sup>9</sup> There occurred a very deep discussion between Waltz and Mearsheimer about state behavior. Mearsheimer also assumes that power is the means in oppose to the classical realists who regards power as the end for inherently aggressive sovereigns. The discussion stemmed from the question of how much power is needed. Mearsheimer claimed that sovereigns must maximize their power as much as possible, if possible, in bipolar system. He defends that it is regional hegemony never permitting peer competitors. However, Waltz opposed such an idea due to the possibility of security dilemma. For further reading about offensive neorealism, Mearsheimer, John. 2001. *The Tragedy of Great Power Politics*. New York: WW Norton and Company; Mearsheimer, John. 2006. "Conversations in International Relations: Interview with John J. Mearsheimer (Part I)". *International Relations* 20(1): 105-23; Mearsheimer, John. 2010. "Structural Realism". *International Relations Theories: Discipline and Diversity 2nd Edition*, edited by Tim Dunne, Milja Kurki and Steve Smith, 77-94. Oxford: Oxford University Press; Mearsheimer, John. 2011. "Imperial by Design". *Foreign Affairs* 70(111): 16-34.

Rather than contributing to the ongoing discussions on whether anarchy has a causal power in determining state behavior, the objective of the article is to present a hypothetical assumption that cognitive dissonance in defining identity in domestic politics will result in confusion in foreign policy interest. Thus, misperceived orientation of subject position in foreign policy is due to confusions in corporate identity, or absent role identity, in domestic politics. Making up for absence or confusions through designing the “enemy other” or the “projective identifications” are some of the means to achieve domestic solidarity. One additional note necessary to be taken into account how Wendt was mistaken if we consider his hypothetical sentence that “If collective security identity is high[...] any member of the collective...will come to the victim's defense[...] even if the predator is not presently a threat” (Wendt, 1992: 408). Take as an instance the UK's splendid isolationist stance in international relations together with the Palmerston's thought on national interest of the U.K. that there is no permanent enemy or eternal friend, but only permanent national interest of the United Kingdom (Kissinger, 1994: 96). UK never activated her military force in case of potential forces, but rather waited for its transformation into actual power. Palmerston constantly repeated that England, whose long-term interest is firstly not to permit the emergence of a hegemon in the continental Europe and secondly preserving under its domination of the far-east Asia, North and South African lands for raw materials for the maintenance of the modes of its production, would never get itself entangled with any political disputes “with reference to cases which have not actually arisen... because England stood to lose more than it could gain from alliance” (Kissinger 1992: 97).

The term aloofness of the England from world politics differ from that of the United States of America; while U.S. insisted on its democratic values as the guiding principle of the world politics, U.K. has no such foreign policy objective whatsoever (1992: 101). Gramscian approach or Robert Cox's new Gramscian approach may well account for the social construction and conceptualization of hegemony if quotations are to be analyzed, but the objective of the article is not solely about hegemony, or a cultural hegemon, but primarily the identity and interest formation for states who, living on in a great illusion, want to keep their Hobbesian culture while conducting strategy in the context of Lockean culture in their foreign policy relations.

#### 4. Transnational Institutions, Dependence and Sustainability

What should be paid attention is that the United States of America, through transnational institution, has engaged in the primary objective that is to reach Kantian type of culture in international system with her own norms and values as indicated by Wilson's principles. The source of fear for subordinate states, or developing countries, in terms of foreign policy relations is the unreliability of alliance system for the potential threat which can anytime turn out to be actual threat, and eventually subordinate state trusting collective alliance may well be caught unprepared.

The fear in anarchy is precisely elaborated by Glenn H. Snyder whose actual purpose was to unfold the actual reason of security dilemma; “uncertainty about others' intentions urges sovereign actors to take, mostly mistakenly, some kinds of top-priority protective measures that may well seem to be threatening to others” (Snyder, 2011: 155). In Corporate (Kantian) security system, according to Wendt, as the fourth national interest, collective self-esteem rooted in collective identity is a now-or-never condition for states to realize a “single” identity by which the Self begins to define the national interest of the Other as part of its identity, and exhibits altruistic behavior (Wendt, 1999: 229). In support of this conviction, Wendt articulates that society is not possible to achieve sustainable order by the parameters of the worst-case scenario. Instead, decisions in foreign policy should be declared on the basis of probabilities produced by interaction. “What states do” carries crucial importance to achieve collective identity (Wendt, 1992: 404).



Covert operations of the C.I.A. (Central Intelligence Agency of the U.S.A.) which were clearly penned by Stephen E. Ambrose<sup>10</sup> were mentioned in none of his articles. However, Wendt defines some interests rooted in identity in reference to some prominent IR theories like projective interests. Through covert operations previously, and at last stage by direct offensive military operation, the U.S.A. military intervention in Iraq to oust Saddam Hussein, without waiting for the final decision of the UNSC (Security Council of the United Nations), under the pretext of preemptive threat, proved eventually that U.S.A.'s Lockean foreign policy has been built upon Hobbesian culture against those states who are in conflict with the values of the Self-Hegemon (read the U.S.A.).

In accordance with theoretical words of Wendt, the U.S.A. projected its self-hatred onto an "Other" even without concern about international legitimacy. Wendt perfectly defines the source of legitimacy as having respectful attitude toward the territorial rights and integrity of other sovereigns; "a mutual recognition of one another's right to exercise exclusive political authority within territorial limits (Wendt, 1992: 412).

For Wendt, enduring social structures is possible only through reciprocal interaction, by which the identity and interest formation will give no living space for any attributional error (1992: 406). The constraint is to be placed on the collective self-esteem, which is to be based on the reciprocal relations with the other. The fourth national interest, as mentioned previously, called as the collective self-esteem, emerges out of the economic well-being that is succeeded by sustainable mode of production and resource base of the Self and the Other (1999: 236).

More in detail, Wendt, out of his observations in global politics, determined a puzzle as a constraint on the Lockean Cultures who enjoy prosperity in material capacity and capability. It is actually the Self enjoying prosperity and preponderance on the means of production and having problems with adjusting itself according to the learning of the collective recognition via institutions if compared with that of the Others who have no such material capacity and capability (1992: 415).

One may come to a conclusive statement for conflict resolution of such puzzle by a conviction that dynamic density may overcome constraints on the learning in Wendtian way. However, Wendt himself suggests that there occurs vulnerability in interdependence constructed by intensity in relations; "growing dynamic densi. not ensure joint gains; interdependence if exploited become a source of conflict rather than cooperation" (Ibid, 416).

In connection with this discussion, there emerges another cornerstone creating a profound divergence between rationalist and reflectivist (labelled by Robert Keohane<sup>11</sup>); Order problem of problem-solving theorists, whose ontological assumptions regard anarchy as ordering principle, is constrained within their behavioral explanations, while the cooperation problem in collective (or Lockean) cultures was stemming from cognitive factors. Not the output (behavior), but rather utilities (preferences) matter for systemic constructivists. They insist that expectations about the behavior can only be figured out by concentration on interest and identity formation, and identity and interest are socially constructed institutions. If there is a self-help system, this is due to what states has been doing. Nothing is given (by nature), but endogenously inherent in relations for systemic constructivists.<sup>12</sup>

The question should be that which matter is significant to an important extent; sharing common values (e.g. democracy, free market economy), or not to be in conflict with the interest or role identity of the Self for the Other? In searching for a rational answer, the concern should be, for instance, U.S.A. Foreign relations with undemocratic states like Saudi Arabia. Kissinger is also mistaken that U.S.A.'s aloofness is different from that of U.K. They are similar in kind since the

---

<sup>10</sup> For further reading, Stephen E. Ambrose and Douglas G. Brinkley, *Rise to Globalism American Foreign Policy Since 1938*, Penguin Books, 2011

<sup>11</sup> For more reading in detail, Robert Keohane, "Neoliberal Institutionalism: A Perspective on World Politics," in his collection of essays entitled *International Institutions and State Power* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1989), pp. 1-20.

<sup>12</sup> Wendt perfectly elaborates on his intersubjectivist epistemological approach under the title of his groundbreaking article; "the meaning of anarchy at the international level... depend... upon the perceptions they hold of one another. US military buildup in the Middle East... conveys different meanings to Israel, Saudi Arabia, and Iran" (1992)

priority for U.S.A. is not democratic values, but first and foremost condition to conduct relations between Self and the Other is the compatibility of interests in between both.

Let us ask then whether the undemocratic type identity of Venezuela is the reason for the indirect intervention by the U.S.A. to destroy the ruling power? From the standpoint of the subordinate Other, there is a multi-dimensional pressure upon it; The Self-Hegemony and the sub-nations of the Other. Attempts by the Other to break the block of the “in/out-pressure” will be confronted with inescapable no way out as long as the members of the international community save themselves from the Lockean practice designed in Hobbesian mind. Reciprocity can only be achieved if institutions take on autonomous character, which favors no single identity and interest. More specifically, contemporary institutions and their decision-makers should not proceed any policy at the expense of the Others who are actually more capable to absorb collective identity and interest in relative to the Self.

My primary objective is actually to drive the attentions of readers to the point which was bracketed by Wendt, which is the domestic factor(s); “domestic or genetic factors... I bracketed...are important determinants of states' identities and interests than are systemic factor” (1992: 423).

Diplomacy is the seminal study of Dr. Henry Kissinger who is the most prominent intellectual, not just for American foreign policy, but also in world politics. Primary references are taken from his groundbreaking book called “Diplomacy” published in 1994 when the international structure was at the brink of great transformation with the dissolution of the former Soviet Union. Kissinger provides us a sui generis approach in theoretical conjunction with the purpose of this article. Kissinger claims that the fundamental reason for the non-existence of well-structured foreign policy of Germany obsessed by pure power-oriented realpolitik is the lack of intellectual roots. Germany has an excuse for such bellicose rhetoric, according to Kissinger, since all wars passed on the German lands, and with this memory of history German statesmen did not want to experience such unpleasant catastrophic events once again. Unfortunately, such political conviction “produced a deep-seated sense of insecurity in the German people... readying themselves for worst-case scenario” (1994: 169-170).

There is an ongoing discussion about the appeasement policy of the United Kingdom, but Kissinger almost perfectly penned a prescription to figure out the source of the inter-war conflict between 1919 and 1939. Kissinger put forward another approach; “...rather than as an expression of popular will, its legitimacy derived from (Prussia's) power, not from the principle of national self-determination” (Ibid, 133). He, furthermore, makes additions that “Bismarck... abandoned legitimacy as the guiding principle of the international order” (Ibid, 117).

Also, he states that “self-fulfilling prophecy became a dominant part of the international anarchic system” as repeated in following pages of “Diplomacy” that Germany made her worst-case scenario a reality (Ibid, 138). What makes his analytical approach sui generis with regards to the affairs of the then political affairs of the Continental Europe is his theoretical formulation of the challenge during the Congress system of the nineteenth century; Power without legitimacy will eventually cause to complex conflict, and if a vice versa matters, then no sustainable security and peace will be possible according to Kissinger. The balance in between both, power and legitimacy, was both the challenge and achievement of the Congress system called the “long peace” in IR literature (Ibid, 77).

Kissinger demonstrates practical consequences of Hobbesian culture by presenting us the source of it. Once intersubjective meanings of interest and identity are institutionalized, practice, or interaction, does not guarantee change. Wendt provides us a theoretical elaboration that once identity gets institutionalized “practices and information that challenge it are likely to create cognitive dissonance” about the perception of threat (1992: 412).

Regarding the Holocaust -Genocide of the European Jews by the Nazi Germany- during the Second World War and bankruptcy of U.K.'s appeasement policy, Wendt should be regarded as an illusionary optimist even while taking his reference from the past. The subject position of the Other by the Self may well stem from the past experience- being victimized in the past. However, for Wendt, it “**might be transformed by future social interaction in the form of appeasement,**

*reassurances*" (1992; 409). However, his confusing assertion that even Hobbesian cultural identity is socially constructed phenomena, and what is to be underlined is that once meaning, no matter intersubjective or subjective, became norm, or institutionalized, actors will resist its transformation. Density and frequency of socialization (interaction over time) and dissatisfaction with the system are assumed by Wendt as a significant prerequisite for change in meanings. Again, Wendt says that the process is slower than supposed, even harder once institutionalized. Even though he inserted in his article as the sample case Gorbachev's "New Thinking" for the conviction that conscious transformation of intersubjective meaning is possible, he drops an additional footnote; "***Learning to cooperate may change those parameters, but this occurs as an unintended consequence...to transcend existing institutions***" (1992: 418). To sum up, institutionalized meanings in domestic realm may well obstruct sovereigns to organize sustainable collective type identity in international relations. Non-efficiency of collective type identity of the international organizations & institutions is due to the impact of the Hobbesian cultures of the Self and the Other. The dichotomy in interest formation in global politics in general, and in the Self and the Other in specific, actually rooted in the polarizing domination of the Hobbesian culture on domestic corporate identity of each members of the international community.

Previously in the article, I mentioned that in case of absent interest rooted in identity there may well occur identity confusion. John Ikenberry questions whether NATO will keep surviving when the former Soviet Union collapsed.<sup>13</sup> Wendt makes contradictory claims to some extent that disappearance of threat for identifying security with one another will not push sovereigns to turn back to the previous insecure order<sup>14</sup> since "***collective identities became embedded***" in Europe (1992: 418). However, Wendt exhibits cautious attitude by underlying the point that any ambivalence in role-specific interest to identify threat may lead to identity confusion which is necessary to achieve solidarity within borders as happened with end of Cold War after the dissolution of the former Soviet Union in the last decade of the twentieth century (Ibid, 397-98).

Let us get entangled more with the analysis of the source of Hobbesian cultures by taking reference of Wendtian approach; "***...not to mean... never treat either identities or interests as exogenously given***" (1992: 423).

Wendt developed actually a rival approach by his claim that anarchy does not determine state behavior. Rather, we should focus on identity and interest formulation to figure out that anarchy is what states made of according to his systemic constructivism. However, he refrains from using absolute terms like never, and to some degree build a bridge between anarchy and institutions made of by states (Güçyetmez, 2007:78). Wendt claims that if the mutually constituted structure, no matter if it is domestic or international, changes relatively slow, then system turns out to be one based on de facto parameters. Under such condition, rationalist assumption that interests and identities are given would be appropriate (1992; 423). Again, everything depends on what states do. Even though he softens his intellectual stance, the focal point in systemic constructivism based on the conviction propounded particularly by Wendt himself that there is "***no logic of anarchy apart from the practices***" (1992: 394-395).

## 5. International Domination, Self and Other

Wendt makes an overestimation by putting landmark on the Westphalian system as the arise of the early collective system just on the basis of recognition that the Westphalian system provided "the live and let live logic of the Lockean anarchical society" by its replacement of "the kill or be killed logic of the Hobbesian state of nature" (1999: 279). In international relations theory, Westphalia system emerged at the end of the Thirty Years Wars (1618-1648) as the beginning of the modern-state system.

<sup>13</sup> For further reading, G. John Ikenberry, *After Victory*, Princeton University Press, 2019.

<sup>14</sup> On "embeddedness," see John Ruggie, "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in a Postwar Economic Order," in Krasner, *International Regimes*, pp. 195-23

However, the system until the Vienna System of 1815 was completely competitive, the dominant culture was Hobbesian during the pre-Vienna system. Kissinger says that if the stronger attempts to dominate, the weaker will resist in defensive manner through “*setting up wartime coalitions to increase their individual power*” (1994; 67). What changed since then? Is it the emergence of relatively more complex functions of the institutions? Kissinger perfectly presented perceptual paradox for contemporary political affairs in international arena; “Power... too difficult to make a rational assessment... the balance of power discourages and hinder the capacity to overthrow the international order; agreement on shared values holds back any desire to overthrow and discard the international order” (1992: 77).

Under such potential threat, states cannot make themselves free from the imperatives of Hobbesian Culture, no matter if self-help is socially constructed. It is somewhat ironic to make such a strong assumption that “balancing is not effect of anarchy... but that of mutual recognition of sovereignty” (1999: 28485). It may be true, but incomplete if we take warning by Machiavelli into consideration, mentioned by William Hale in his seminal study; “in chapter 21 of the Prince, Machiavelli warns the ruler of a small state not to forge an alliance with a more powerful state unless he is forced to do so, since he will end up being under the will and pleasure of his ally” (Hale 2013: 2).

If self-help is to be regarded as an institution made of by sovereigns, nothing wrong to say anarchy provides enabling conditions for states to conduct their relations. Thus, we do not take anarchy as given, but as being created by interactions in between the Self and the Other. If institutions set up by intersubjective understanding shape in turn the identity and interests of the sovereigns, then again, nothing wrong to say that anarchy determines, not just the behavior, the identity and interest formation of the participants (the Self and the Other) over time.

Anarchy can be consensual or conflictual according to what states do. Once institutions are internalized, it will be a great challenge for sovereigns to take risk to transform the system. Even though the authors of this article are aware that this approach is in need for more elaborations to be sure, Wendtian approach is in need for more intellectual contributions as well. Moreover, uncertain intentions make states “black boxes”, let alone unbeatable worst-case scenario in anarchic international system as indicated constantly by John Mearsheimer.<sup>15</sup>

Thus, mutual recognition of sovereignty by itself does not guarantee any long-term reciprocal relations in international relations. This is an external constraint upon the actors in their any attempt to transform the Hobbesian culture. The internal constraint is from within if sub-nations are to be taken into account.

## CONCLUSION

In this article it is attempted to develop a tentative approach in association with the Self-other context of constructivism for the purpose of constructing a distinct foundation by which we can figure out the subject positions (role) and structural property (identity) of the Self and the other in interaction. These concepts are invented for the lack of reciprocity problem in Wendtian approach even though Wendt underlined in many cases the reciprocity, but disregarding the reality in contemporary world: The self of the Self; The Other of the Self; The Self of the Other; the other of the Other. Let us get into the details for conceptualization.

The self is the world hegemon, which was perfectly illustrated by Robert Cox in New Gramsci approach.<sup>16</sup> We'll discuss in the next article the construction of hegemony with the help of Coxian approach in detail together with Wendtian systemic constructivism to have a

<sup>15</sup> Also see, John J. Mearsheimer, “Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War,” *International Security*, Vol. 15, No. 1 (Summer 1990), pp. 5–57; Glenn H. Snyder, *International Security*, Vol. 27, No. 1 (Summer 2002), pp. 149–173; Eric J. Labs, “Beyond Victory: Offensive Realism and the Expansion of War Aims,” *Security Studies*, Vol. 6, No. 4 (December 1997), pp. 1–49

<sup>16</sup> For details see, Cox, R. (1986) ‘Social Forces, States and World Orders’, in R. Keohane (ed.) *Neo-Realism and its Critics*. Columbia University Press, New York; Cox. R., (1987a) *Production, Power, and World Order*. Columbia University Press, New York; Cox. R.(1987b) ‘Gramsci, Hegemony and International Relations’, *Millennium* 12(2).



comprehensive understanding about the state identity and interest formation. Before passing to the following concepts, a brief account for the self of the Self will be beneficial for the readers. Again, the Self and the Other by capital letters briefly refer to state while the self and the other by small letters are to refer to citizens.

The Self is the hegemon, in which at first stage social and economic transformative revolution provides suitable conditions for the emergence of the new modes of production stimulating the rise of the new social actors in civil society. These new social actors (called bourgeoisies) began to make its own contribution to the state formation in terms of identity and interest. They do need a state particularly for the cross-border political, cultural and economic investments. The state turns out to be a national hegemon at first. Furthermore, due to scarcity of resources and overproduction (including surplus of income), and also for the security needed for the transportation of the surplus of the manufactured goods, the energy of the revolution at social level has the tendency to transcend beyond the national border. Here again, the social actors who actually began to have a voice in national state formation are in need of state to make their investment in foreign countries in secure. The second stage following the first one that is the national hegemony, is the international hegemony.

The Self now begins to export not just its industrial outputs, but also cultural norms and values into the developing or underdeveloped states. The United States of America together with its social actors, “the self (read social actors in U.S.A.) of the Self (The U.S.A.)”, in global politics became the dominant power by achieving the transportation of its values and norms into the subordinate states.

The Second concept is “the Other of the Self”. Alexander Wendt particularly developed his analysis by focusing on the interaction between the Self and the Other. Namely, our second preliminary conceptualization is actually the objective of the systemic constructivism. The Other is the subordinate states, which can be Hobbesian or Lockean in accordance with the Wendtian constructivism. The discussion hold by Wendt was to put satisfactory emphasize upon mutually constituted meanings which was hoped to be institutionalized over time by means of mutual (reciprocal) recognition between the Self and the Other.

Socialization is a prerequisite for Wendt to prevent attributional error between sovereigns, or in between the Self and the Other. However, due to material capability and capacity of the Self, in addition to institutional power and ideas of the Self, the Self may exhibit unilateral attitudes or arbitrary behavior in international relations. Wendt’s comment on the behavior of the Great Powers may well seem to be different, but he actually criticizes Great powers for not being responsive in their responsibility in collective security system. Being not responsive means they insist on not to change their subject position (role identity), and their collective learning is weaker relatively; “ironically, it is the great powers, the states with the greatest national means, that may have the hardest time learning this lesson; small powers do not have the luxury of relying on national means and may therefore learn faster that collective recognition is a cornerstone of security” (1992: 415).

The interest and identity formation of the Other is under the constant cultural, political and economic pressure of the Self as explicitly indicated by such motivational forces of the Hobbesian culture as projective identification, collective self-esteem identity, “enemy other”, in-group solidarity and so on. The Other may well question its and Self’s subject position to emphasize its own identity and interest as a revolt against the West.

The Self, who defines its identity and interest in parallel with that of the “original Self”, in the Self of the Other is to be regarded as an imitated version of the Self. The Other is the Other in the eyes of the Self, and ironically, the Other produces its Self to prove to the original Self that there exists no discrepancy between the original Self and the imitated Self. Problems in the second stage on the side of the Other in identity and interest formation turns out to be the early stage of alienation for the Other in the second stage. The Other is already under the internationalization of the Self. Wendt’s “mirror theory” is to show that the Other will react in response to what the Self do. To prevent misperception, both must get engage in interaction to produce intersubjective meanings. This is a great illusion in reality. Whoever begins to question the role

identity of the original “Self” will find itself under sanctions of, say, the United States of America. Evaluations in objective manner could be made that the Other behaves the same way with the original self to earn its sovereign status in peace eventually. Take Kurdish issue for instance. The claim that Kurds has been the only nation without a state is seen as a pretext by Turkey to break into pieces its territorial integrity. Iraqi people against Saddam’s dictatorship, or Libyan citizens against Gaddafi’s authoritarian regime revolted with the help of the Western Powers with the hope of achieving democracy in their countries. However, today, the Middle East is in the circle of fire. No sustainable order has been achieved since the Arab Spring. The situation in the Middle East has been getting worse and worse if compared with previous periods. Again, Machiavelli’s warning comes to mind; **“the ruler of a small state not to forge an alliance with a more powerful state unless he is forced to do so, since he will end up being under the will and pleasure of his ally”** (Hale 2013: 2).

The last stage is about internationalization of the Other with the other produced by the hands of the Other. The other of the Other refers to a case in which the latter Other behaving like the Self creates its own other (former) in its domestic and foreign affairs. Regional hegemonic ambitions of the mid-powers, which attempt to create its material capabilities and capacities, ideas, and institutions in top-down fashion, without achieving industrial transformative revolution in society as indicated by Coxian New Gramsci in the construction of hegemony, like “Big Brother” or “Neo Ottomanism”, ended each time in a great disappointment since the Other who attempt to create its other has no structural capability to define its identity and interest. Notwithstanding that these attempts are produced out of illusion, some non-Western states, like Turkey, even though not achieved mature collective identity among themselves against subjective interest of the West, have been trying to get “voice opportunity”. However, due to lack of mutually constitutive intersubjective meanings among the non-western states, each is obliged to behave with the norms of Hobbesian culture.

Unfortunately, in international relations for sustainable collective security there is no living space for the Lockean foreign policy in Hobbesian mind. No matter if Turkey shares common values with the Middle East in religious terms, or with the Central Asia in terms of ethnicity, Western methodology will be useless to build a bridge with the regions without developing original interest rooted in identity in domestic realm. Top-down fashion in creating actors with the financial power designed at the expense of sub-groups, which is completely in opposition with the motto of “unity in diversity”, will lead to attributional error in its relations with those sharing common history and culture. Coxian model cannot have explanatory power to account for the Ottoman-style hegemony since Western type of hegemony differs in nature. More specifically, the Western World never experienced any developing period, meaning their transformation was from underdeveloped to developed while the non-western world, at least some, managed to pass to the developing stage and still struggling to catch the West at the developed stage. Since 18th century, Ottoman State, and as of 1923, Turkey has been developing a variety of catch-up strategies to be recognized by the West. Considering the top-down intervention in non-Western world in hegemon formation, the dichotomy in Lockean interest formation in foreign policy is stemming from the polarizing domination of the Hobbesian understanding in the identity formation of the state.



**REFERENCES**

- Aktürk, Ş., (2006). "Turkish-Russian Relations after the Cold War (1992-2002), *Turkish Studies*, 7(3), 337-364.
- Ambrose, S. E. and Brinkley, D. G., (2000). Rise to Globalism American Foreign Policy Since 1938, *Penguin Books, Special Millenium Issue on the State of Sociological Social Psychology*, 63(4), 284-297.
- Anoushiravan, E, and Elik.s, (2011). "Turkey's Growing Relations with Iran and Arab Middle East." *Turkish Studies* 12(4), 643-62.
- Ashley, R., (1992). "Social Will and International Anarchy," in Hayward Alker and Richard Ashley, eds., *After Realism, work in progress*.
- Aydın, M., (2004). "Foucault's Pendulum: Turkey in Central Asia and the Caucasus," *Turkish Studies*, 5(2), 1-22.
- Barnes, B., (1988). *The Nature of Power*, Cambridge: Polity Press
- Berger, P. and Luckmann, T., (1966) *The Social Construction of Reality*. New York: Anchor Books.
- Blumer, H., (1969). "The Methodological Position of Symbolic Interactionism," in his *Symbolic Interactionism: Perspective and Method* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Campbell, D., (1998). *Writing Security: United States Foreign Policy and the Politics of Identity*, Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Cox, R., (1987). *Production, Power, and World Order*. Columbia: University Press.
- Cox, R., (1986). *Social Forces, States and World Order*, in R. Keohane (ed.) *Neo-Realism and its Critics*. Columbia University Press.
- Davutoğlu, A., (2008). "Turkey's Foreign Policy Vision: An Assessment of 2007", *For Further Reading, Insight*, 10(1), 77-96.
- Fuat, E. and Sazak, O., (2015). "Turkey and Iran: The Two Modes of Engagement in the Middle East." *Journal of Balkan and Near Eastern Studies* 17(3), 321-36.
- Glaser, C, L, (1997) "The Security Dilemma Revisited," *World Politics*. 50, (2), 171-201.
- George, A and Keohane, R., (1980). "The Concept of National Interests: Uses and Limitations," in *Presidential Decision-making in Foreign Policy*, ed. Alexander George.
- Greenwood, J., (1991). "A Sense of Identity: Prolegomena to a Social Theory of Personal Identity," *Journal for the Theory of Social Behavior* 24(2), 25-46.
- Güçyetmez, F., (2007). *Terörizme Karşı Uluslararası Hukuk Bağlamında Alınan Tedbirlerin İncelenmesi, (Yayınlanmamış) Yüksek Lisans Tezi*, Mersin: Çağ Üniversitesi.
- Haas, E., (1990). *When Knowledge Is Power?* Berkeley: University of California Press.
- Hale, W., (2013). *Turkish Foreign Policy*, Frank Cass Publisher, Working Paper Series.
- Herz, J.H., (1950), "Idealist Internationalism and the Security Dilemma," *World Politics*, 2(2), 157-180.
- Hewitt, J., (1989). *Dilemmas of the American Self*, Philadelphia: Temple University Press.
- Huntington, S.P., (1993), "The Clash of Civilizations?" *Foreign Affairs* 72(3), 89-110.
- Ikenberry, G. J, (2019). *After Victory*, Princeton University Press.
- Jervis, R., (1988), "Realism, Game Theory, and Cooperation," *World Politics*
- John, M., (2001). *The Tragedy of Great Power Politics*. New York: Norton and Company.
- John, M., (2006). "Conversations in International Relations: Interview with John J. Mearsheimer (Part I)". *International Relations* 20(1), 105-23.

- John, M., (2010). "Structural Realism". *International Relations Theories: Discipline and Diversity 2nd Edition*, edited by Tim Dunne, Milja Kurki and Steve Smith, Oxford: Oxford University Press.
- John. M., (2011). "Imperial by Design". *Foreign Affairs*, 70(111), 16-34.
- John, C., (1998). "Turkey and Iran: Limits of a Stable Relationship." *British Journal of Middle Eastern Studies*, 25(1), 75-94.
- Kardaş, Ş., (2011). "Turkish-American Relations in the 2000s: Revisiting the Basic Parameters of Partnership?" *Perceptions*, 16(3), 25-52.
- Keohane, R., (1989), "Neoliberal Institutionalism: A Perspective on World Politics," in his collection of essays entitled *International Institutions and State Power*, Boulder, Colo.: Westview Press.
- Keohane, R., (1988). *International Studies Quarterly*, 32 (4), 379-396.
- Kissinger, H., (1994) *Diplomacy*, Simon& Schuster paperbacks Rockefeller Center 1230 Avenue of the Americas New York.
- Kruger, A, (2009). "Reform of the Security Council: A New Approach, Friedrich Ebert Shifting, Brief Paper number, 12 (2), 45-48.
- Labs, E, J, (1997) "Beyond Victory: Offensive Realism and the Expansion of War Aims," *Security Studies*, 6(4), 1-49.
- Levy, J., (1988). "A Diversionary Theory of War: A Critique," in *Handbook of War Studies*, ed. Manus I. Midlarsky, London: Unwin Hyman.
- Mearsheimer, J.J., (1990). "Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War," *International Security*, 15 (1), 5-57.
- Mercer, J., (1995). "Anarchy and Identity," *International Organization*. 49 (2), 52-293
- Murinson, A., (2006). "The Strategic Depth Doctrine of Turkish Foreign Policy," *Middle Eastern Studies*.
- Nye, J., (1987). "Nuclear Learning and U.S.-Soviet Security Regimes," *International Organization*, 41(3), 371-402.
- Onis, Z., (2010), "Multiple Faces of the "New" Turkish Foreign Policy: Underlying Dynamics and Critique" GLODEM Working Paper Series.
- Ruggie, J., (1992), "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in a Postwar Economic Order," in Krasner, *International Regimes*,
- Sayarı, S., (2013). "New Directions in Turkey-USA Relations" *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 15(2), 129-142.
- Schwalbe, M., (1991). "The Autogenesis of the Self," *Journal for the Theory of Social Behaviour*.
- Snyder, H.G, (2002). *International Security*, 27(1), 149-173.
- Sözen, A., (2010). "A Paradigm Shift in Turkish Foreign Policy: Transition and Challenges" *Turkish Studies*.
- Stryker S. and Burke, P. J., (2000), "The Past, Present, and Future of an Identity Theory", *Social Psychology Quarterly*, 4(1), 2,84-297.
- Tetlock, P., (1991), "Learning in U.S. and Soviet Foreign Policy," in George Breslauer and Philip Tetlock, eds., *Learning in U.S. and Soviet Foreign Policy*, Boulder, Colo.: Westview Press.
- Wendt, A, (1992), "Anarchy is What States Make of It: The Social Construction of Power Politics," *International Organization* 46(2), 26-65.
- Wendt, A, (1994), "Collective Identity Formation and the International State," *American Political Science Review*.



Wendt, A., (1999). *Social Theory of International Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

Waltz, K., (1993), *International Security*, 18( 2), 44-79.