

Ulusal Kurumsal Sistemler ve Ulusların İnovasyon Performansları

National Institutional Systems and Innovation Performances of Nations

Tülay İlhan Nas^(*)

Fatih Şahin^(**)

Özet

Bu araştırmanın amacı, ulusların inovasyon performanslarının ulusal kurumsal sistemlerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymaktır. İlgili yazından hareketle farklı ulusal kurumsal sistemler tipolojileri referans alınarak 10 konfigürasyonda sınıflandırılmış 82 ülkenin inovasyon girdi ve çıktı performansları tek yönlü varyans analizi kullanılarak karşılaştırılmaktadır. Analiz bulguları, liberal ekonomik sistemin hâkim olduğu, iş birliği ve genelleştirilmiş güvenin yaygın olduğu ülkeleri içeren konfigürasyonların yüksek inovasyon performanslarıyla diğer konfigürasyonlardan farklılaştığını göstermektedir. Çalışmanın bir diğer önemli bulgusu ise devletin ve varlıklı ailelerin ekonomik sistemde güçlü aktörler olduğu "devlet liderliği" ve "aile liderliği" gibi konfigürasyonların düşük inovasyon performansı ile diğer konfigürasyonlardan farklılaşmasıdır.

Anahtar kelimeler: İnovasyon performansı, ulusal kurumsal sistemler, devlet liderliği

Abstract

This study aims to test which national institutional systems differ in terms of innovation performance. Combining different typologies of national institutional systems in the relevant literature, innovation input and output performances from 82 countries classified in 10 configurations are compared. The findings suggest that configurations involving countries dominated by the liberal economic system, cooperation, and generalized trust, differ from other configurations by their high innovation performance. Another important result of this study, the

(*) Sorumlu yazar/Corresponding author, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İşletme Bölümü, 61080, Trabzon, tulayco@ktu.edu.tr, ORCID No: [0000-0002-6264-7948](https://orcid.org/0000-0002-6264-7948)

(**) Gümüşhane Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Gümüşhanevi Kampüsü, Gümüşhane, fatihshahin@gumushane.edu.tr, ORCID No: [0000-0002-5515-7692](https://orcid.org/0000-0002-5515-7692)

İlhan-Nas, T. & Şahin, F. (2021). Ulusal kurumsal sistemler ve ulusların inovasyon performansları. *Yönetim ve Organizasyon Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 77-108.

configurations such as state-led or family-led, in which the state and wealthy families are strong actors in the economic system differ from other configurations by showing low innovation performance.

Keywords: Innovation performance, national institutional systems, state-led

Giriş

İnovasyon, gelişmiş, yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeler için ekonomik kalkınmayı teşvik eden en önemli çıktılardan birisi olarak değerlendirilmektedir (Pezeshkan, Smith, Fainshmidt, & Sedeh, 2016; Guan & Yam, 2015; Hall & Jones, 1999; Lall, 1992). Ancak, özellikle kurumsal tutarlılığın yetersiz olduğu (Allen, 2013; Schneider & Paunescu, 2012; Hall & Sockice, 2001) gelişmekte olan ülkelerde, inovasyon faaliyetlerinin sadece firmaların bireysel çabalarıyla geliştirilmesi mümkün görülmemektedir.

Bu noktada önemli bir faktör olarak gündeme gelen “ulusal kurumsal sistemlerin”⁽¹⁾, ekonomik faaliyetleri ve dolayısıyla gerek örgütsel gerekse ülke düzeyinde ekonomik ve teknolojik çıktıları etkilediği bilinmektedir (Hotho, 2014; Hall & Sockice, 2001). Dolayısıyla ülkelerin inovasyon performanslarının da ulusal kurumsal bağlamlara yerleşik olduğu öne sürülmektedir (Rosenbusch, Gusenbauer, Hatak, Fink, & Meyer, 2019; Ahmad & Erçek, 2019). Bu noktada bireylerin ve örgütlerin stratejik davranışlarını kısıtlayıp teşvik eden kurumların (Scott, 1995), inovasyon bağlamında da stratejik davranışları oluşturduğu ve yönlendirdiği ifade edilmektedir (Malik, 2017). Bu nedenle farklı ekonomik ve teknolojik çıktı düzeylerini, ülkeler arasındaki kurumsal farklılıklarla açıklamaya çalışan araştırmalar son yıllarda artan bir şekilde ilgi görmektedir (*örneğin*, Carney, Estrin, Liang, & Shapiro, 2019; Pezeshkan vd., 2016; Guan & Yam, 2015; Whitley, 2000). Söz konusu bu çalışmaların açıklamaya çalıştığı kurumsal farklılık tartışmaları, gelişmekte olan ülkeler tarafından kurumsal farklılıklara eklenen heterojenlikler sayesinde daha önemli hale gelmektedir (Carney vd., 2019; Hoskisson, Wright, Filatotchev, & Peng, 2013).

Whitley (1999)’in Ulusal İş Sistemleri (UIS) çalışmasından bu yana ulusal kurumlar, uluslararası işletmecilik yazınının merkezi bir parçasını temsil etmektedir.

(1) Ulusal kurumsal sistemlerle örgütlerin ekonomik organizasyon sistemlerini yapılandıran makro kurumlar kastedilmektedir. İlgili yazında baskın kuramsal çerçeve olan Whitley (1999)’in ulusal iş sistemleri (UIS), makro kurumların, dolayısıyla ulusal kurumsal sistemlerin yerine kullanılmaktadır. Ancak bu çalışma, kuramsal olarak Whitley’in UIS yaklaşımına yakın olsa da UIS tipolojisine alternatif olarak değerlendirilebilecek farklı tipolojileri ele almaktadır. Bu nedenle oluşabilecek kavram karmaşasının önüne geçebilmek adına çalışmanın devamında, örgütlerin ekonomik organizasyon sistemlerini yapılandıran makro kurumlar, ulusal kurumsal sistemler olarak adlandırılacaktır.

(Fainshmidt, Judge, Aguilera, & Smith, 2018; Cantwell, Dunning, & Lundan, 2010). Bu noktada benzer kurumsal özellikleri paylaşan ülkeleri gruplamaya yönelik çabalardan özellikle ikisi ön plana çıkmakta ve uluslararası işletmecilik yazını tarafından da çerçeve olarak kullanılmaktadır. Bunlar, Whitley (1999)'in *Ulusal İş Sistemleri* (UİS) tipolojisi ve Hall ve Soskice (2001) tarafından ortaya konulan *Kapitalizmin Çeşitleri* (KÇ) tipolojisi olarak bilinmektedir. Ancak ilgili yazında baskın olan her iki tipoloji de daha çok gelişmiş ülkelerdeki çeşitliliğin doğasını açıklama eğiliminde oldukları (Witt & Redding, 2013) ve son yıllarda giderek daha önemli hale gelen yeni sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkeleri göz ardı ettikleri yönünde eleştirilmektedir (Fainshmidt vd., 2018). Benzersiz kurumsal bağlamları nedeniyle genellikle gelişmiş ülkelerden ayrılan (Ahmad & Erçek, 2019; Malik, 2017; Schneider, 2013) ve yeterince çalışılmamış bu tür ülkelere odaklanan Fainshmidt vd. (2018)'in yedi boyutlu ulusal kurumsal sistemler tipolojisi ilgili yazına önemli katkılar sağlamaktadır.

Fainshmidt vd. (2018) tarafından yazına kazandırılan *Kurumsal Sistemlerin Çeşitleri* (KŞÇ) tipolojisi önemli açılımlar sunmakla birlikte, bu tipolojide yer alan sistemlerin çeşitli düzeylerde performans etkileri bazı istisnalar dışında (örn; Carney vd., 2019) henüz ele alınmamıştır. Özellikle ülkelerin inovasyon performanslarını ulusal kurumsal sistemler perspektifinden ele alan çalışmalar ya UİS ve KÇ tipolojisinde yer alan gelişmiş ülkeler arasındaki sınırlı çeşitliliğe odaklanmakta ya da tekli ülkelerde firma düzeyinde kurumsal belirleyicilerin inovasyona etkisini ele almaktadırlar (*örneğin*; Ahmad & Erçek, 2019).

Bu çerçevede, inovasyon performansının bahsedilen kurumsal sistemlere göre farklılaşp farklılaşmayacağı sorusu çalışmanın araştırma sorusu olarak ön plana çıkmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada, ülkelerin ekonomik kalkınmasının en önemli belirleyicilerinden birisi olan inovasyon performansının çeşitli kurumsal sistemler arasında nasıl farklılaştığı, daha geniş bir kurumsal sistem sınıflandırması referans alınarak ve gelişmiş, yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri içeren daha geniş bir örneklem havuzu kullanılarak açıklanmaya çalışılmaktadır. Burada ifade edilen daha geniş kurumsal sistemler sınıflandırması ve ülke örneğine ulaşabilmek adına, gelişmiş ülkelerde kurumsal çeşitliliğin doğasını açıklamakta başarılı olarak görülen (Hotho, 2014; Witt & Redding, 2013) Hall ve Soskice (2001)'in KÇ tipolojisiyle, yeteri kadar çalışılmamış bir tipoloji olarak, ülkeleri kurumsal özelliklerine göre yedi farklı grupta ele alan Fainshmidt vd. (2018)'in KŞÇ tipolojisi birlikte ele alınacaktır. Bu amacı gerçekleştirerek çalışmanın yazına ve uygulamaya önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. İlk olarak bu çalışma, bugüne kadar yeterince incelenmemiş

yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri, gelişmiş ülkelerle birlikte ele alarak, inovasyonun kurumsal itici güçlerini daha geniş perspektifle sunmaktadır.

İkinci olarak, ülkelerin kalkınmasında en önemli belirleyicilerden birisi olan inovasyon, ilgili yazında genellikle yalnızca patent başvuruları veya Ar-Ge gibi inovasyonun çıktılarını temsil eden değişkenler olarak ele alınmaktadır. Bu çalışmada ise ulusal ekonominin inovasyon faaliyetlerine olanak sağlayan unsurlarını temsil eden inovasyon girdisi, yaratıcı faaliyetlerin çıktısını temsil eden bilgi ve teknoloji inovasyonu ile yaratıcı inovasyonu içeren inovasyon çıktısı birlikte ele alınarak daha kapsamlı bir yaklaşım ortaya konulmaya çalışılmaktadır. Son olarak, bu çalışma, inovasyon özelinde ulusal kurumsal sistemlerin karşılaştırmasını yaparak özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki politika uygulayıcılarına ülkelerinin inovasyon performansını, dolayısıyla gelişmişliklerini artırabilme yolunda önemli ipuçları sunmayı amaçlamaktadır.

Araştırmanın bundan sonraki bölümünde ilk olarak ilgili yazından yola çıkarak kavramsal çerçeve oluşturulmakta ve araştırmanın hipotezleri geliştirilmektedir. Sonraki bölüm ise araştırma tasarımı ve bulgularını içermektedir. Çalışma, sonuç ve öneriler bölümüyle son bulmaktadır.

Kavramsal Çerçeve ve Hipotezler

Ulusal Kurumsal Sistemler

Karşılaştırmalı kurumsal analizin temel argümanı, ulusal kurumsal sistemlerin, ekonomik faaliyetleri ve dolayısıyla örgütsel ve ülke düzeyindeki bir dizi çıktıyı etkilediği yönündedir (Hotho, 2014; Hall & Soskice, 2001; Whitley, 2000). Örneğin, bazı ulusal kurumsal sistemler ve bu kurumsal sistemlerin teşvik ettikleri koordinasyon dereceleri belirli inovasyon stratejilerini teşvik ederek ülke düzeyinde performans çıktılarını etkileyebilmektedir (Hall & Soskice, 2001). Ulusal kurumsal sistemler literatürü “Ulusal İş Sistemleri” (Whitley, 1999) ve “Kapitalizmin Çeşitleri” (Hall & Soskice, 2001) olarak isimlendirilen baskın iki tipoloji etrafında şekillenmektedir.

Ulusal iş sistemleri (UİS), ulusal bir ortamda yerleşik ve zaman içinde devam etme eğiliminde olan (Ahmad & Erçek, 2019), ekonomik faaliyetlerin ve ilişkilerin koordine ve kontrol edildiği karşılaştırılabilir organizasyon sistemlerini ifade etmektedir (Whitley, 1999). UİS yaklaşımı, firma davranışını, dolayısıyla bir ülkedeki inovasyon performansını etkileyebilecek (Pezeshkan vd., 2016) dört ana bağlamsal

kurumsal boyuta dayanmaktadır (Fainshmidt vd., 2018; Whitley, 1999): Finansal piyasaların türü, eğitim sistemi ve işgücü piyasaları, devletin ekonomideki baskınlık derecesi ve sosyal sermayeye ilişkin normların varlığı. Whitley (1999), iş sistemlerinin temel bağlamsal boyutları arasındaki ilişkiler ve karşılıklı bağımlılıklardan hareketle (Şahin, İlhan-Nas & Uzun, 2011), altı ideal tip iş sistemi belirlemiştir. Bunlar, “dağınık”, “koordineli-endüstriyel bölge”, “parçalı”, “işbirlikçi”, “devlet tarafından yönlendirilen” ve son olarak “devlete bağımlı” iş sistemleridir. Bunun yanında UİS tipolojisi, sistematik bir ampirik test sunmadığı (Hotho, 2014), dahası, yüksek düzeyde soyut ve ölçülmesi zor unsurlar içerdiği (Casson & Lundan, 1999) gerekçeleriyle eleştirilmektedir.

Benzer ülke gruplarının oluşturduğu ekonomik sistemlerin performansa etkilerini ele alan (Carney vd., 2019; Ostrom, 2009) kurumsal sistemler literatürünün ikinci baskın kuramsal çerçevesi ise “kapitalizmin çeşitleri” (Hall & Soskice, 2001) perspektifidir. Kapitalizmin çeşitleri (KÇ) perspektifi, Avrupa ve Kuzey Amerika’daki nispeten küçük bir gelişmiş ülke grubuna odaklanarak “liberal piyasa ekonomisi (LPE)” ve “koordineli piyasa ekonomisi (KPE)” olmak üzere kapitalizmin iki ana çeşidini tanımlamaktadır (Hall & Soskice, 2001; Hotho, 2014). KÇ tipolojisi, gelişmiş ekonomilerde sermaye, emek ve yönetim arasında ekonomik faaliyetlerin nasıl organize edildiğini açıklamayı amaçlamaktadır (Hall & Soskice, 2001; Fainshmidt vd., 2018; Schmid & Kwon, 2020). KÇ tipolojisi, her iki ekonomik sistemin aynı düzeyde örgütsel ve ulusal performans çıktılarını teşvik edebileceğini açık bir şekilde belirtmektedir (Hall & Soskice, 2001; Carney vd., 2019).

Karşılaştırmalı kurumsal sistemler yazınında baskın UİS ve KÇ gibi nispeten küçük bir gelişmiş ülke grubuna odaklanan tipolojileri geliştirme çabaları da görülmektedir (örneğin; Witt & Redding, 2013; Hotho, 2014) Ancak bu çalışmalar da genel olarak kurumların daha güçlü olduğu ve yeni sanayileşen - gelişmekte olan piyasalardan daha farklı etkilere sahip olduğu düşünülen (Carney vd., 2019; Peng, Sun, Vlas, Minichilli, & Corbetta, 2008) - gelişmiş ülkelerle sınırlı kalmaktadırlar. Yazındaki bu sınırlılık, ulusal kurumların performansa etkilerinin yalnızca gelişmiş ülkeler arasında karşılaştırılabilmesine veya söz konusu tipolojilere eklenen gelişmekte olan ülkelerle ilgili önermelerin sezgisel kalmasına neden olmaktadır (Hotho, 2014). Yine de her iki tipoloji, gelişmiş ülkelerde ekonomik çeşitliliğin doğasını açıklama konusunda kendilerini kanıtlamaktadırlar (Hotho, 2014; Witt & Redding, 2013). Örneğin, Lundvall (2007), UİS tipolojisinin ülkeler arasındaki inovasyon performansı farklılıklarını açıklamakta yeni anlayışlar sunarak faydalı olabileceğini belirtmektedir. KÇ tipolojisi ise, firmalar arası iş birliği kalıpları ve bunun

çıktısı olarak inovasyon performansı çalışmaları için birden fazla test edilebilir hipotez sunması açısından yeni anlayışlar sunabilmektedir (Schmid & Kwon, 2020).

UİS ve KÇ tipolojileri sınırlı sayıda gelişmiş ülkeleri inceleyen çalışmalar için önemli katkılar sağlasalar da son yıllarda küresel rekabette önemli ekonomik aktörlerin doğumuna şahit olunan (Mathews, 2006) ve benzersiz kurumsal sistemlerin ortaya çıktığı (Schneider, 2013; Boyer, 2005) yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ekonomileri modellere dahil edebilmek için daha kapsamlı tipolojilere ihtiyaç duyulduğu açıktır. Bu ihtiyacı karşılamaya yönelik gerçekleştirilen çalışmalar içinde Fainshmidt vd. (2018)'in Kurumsal Sistemlerin Çeşitliliği (KSC) tipolojisi ön plana çıkmaktadır. KSC tipolojisinde Fainshmidt vd. (2018) karşılaştırmalı kurumsal sistemler yazınında bugüne kadar göz ardı edilmiş yeni sanayileşen ve gelişmekte olan 68 ülkeyi, ampirik olarak türetilmiş yedi farklı konfigürasyonda gruplandırmaktadırlar.

KSC tipolojisinin temel argümanı, ilgili yazın tarafından göz ardı edilmiş yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ekonomilerde UİS ve KÇ tipolojilerinde yer alan ülkelerin aksine, piyasalara yön veren en önemli aktörlerin devlet ve geniş aile şirketleri olduğu (Morck & Steier, 2004), dolayısıyla UİS ve KÇ çerçeveleri tarafından tanımlanan piyasaların ve iş birliği mekanizmalarının bu ekonomilerde baskın olmadığıdır. Bu argümandan yola çıkarak Fainshmidt vd. (2018), konfigürasyonlarının belirleyicisi olarak yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik faaliyetlerde kilit rol oynayan, “devletin ekonomideki rolü”, “finansal piyasaların rolü”, “beşerî sermayenin rolü”, “sosyal sermayenin rolü” ve “kurumsal yönetim kurumlarının rolü” olarak adlandırılan beş kurumsal boyutu kullanmaktadırlar.

Tablo 1’de Fainshmidt vd. (2018) tarafından geliştirilen yedi konfigürasyon yer almaktadır. Bununla birlikte bu çalışmanın temel amacı, makro düzeyde inovasyon performansının ulusal kurumsal sistemlerin çeşitliliğine göre nasıl farklılaştığını yalnızca gelişmiş ülkeler için değil, yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri de dahil ederek daha geniş bir perspektifle açıklamaktır. Bu nedenle, yalnızca yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri içeren KSC tipolojisini kullanmak yeterli olmayabilir.

Buraya kadar bahsedilen tipolojiler, iş sistemlerinin sınıflandırılmasıyla ilgili önemli açılımlar sunmakla birlikte, birbirleriyle kıyaslandıklarında kavramsal farklılıkları ve açıklamadıkları bağlamlar olduğu görülmektedir. Söz konusu tipolojiler arasındaki kavramsal farklılık, temelde KÇ tipolojisinin (Hall & Soskice, 2001) ulusal kurumsal sistemleri sınıflandırmak üzere kullandığı kurumsal belirleyiciler

ile UİS tipolojisinin (Whitley, 1999) temel belirleyicileri arasında ortaya çıkmaktadır. Bu kuramsal farklılıklardan yola çıkarak oluşturulan üçüncü tipoloji olan KŞÇ (Fainshmidt vd., 2018) ise KÇ ve UİS tipolojilerinde ele alınan bütün kurumsal belirleyicileri dikkate alarak ve bu iki tipolojide göz ardı edilen ülkelere özgü kurumsal belirleyicileri de içererek daha kapsamlı bir çerçeve sunmak üzere geliştirilmiştir (Fainshmidt vd., 2018; 310)⁽²⁾. Bu noktada üç tipoloji karşılaştırıldığında KÇ ve UİS tipolojilerinin birbirlerine alternatif kavramsal bakış açıları sundukları ama KŞÇ tipolojisinin her iki tipolojinin belirleyicilerini entegre eden bütüncül bir bakış açısına sahip olduğu söylenebilmektedir (Carney vd., 2019)⁽³⁾. Dolayısıyla KŞÇ tipolojisinin ilgili yazına en önemli katkısının, sadece gelişmiş ülke bağlamlarını ele alarak gelişmekte olan ve yeni sanayileşen ülke bağlamlarını göz ardı etmekle eleştirilebilecek (Witt & Redding, 2013) KÇ ve UİS tipolojilerini kuramsal olarak birleştirmek ve aynı zamanda söz konusu öncül tipolojilerin ele almadığı yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülke bağlamlarını ele alması olduğu söylenebilir.

Daha önce belirtildiği üzere bu çalışmanın amacı ülkelerin inovasyon performanslarının ulusal kurumsal sistemler açısından farklılaşıp farklılaşmadığını hem daha önce ilgili yazında sıklıkla araştırmalara konu edilmiş (Hall & Soskice, 2001; Hotho, 2014) gelişmiş ülkeleri hem de bugüne kadar az çalışılmış yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri birlikte ele alarak açıklamaktır. Buna göre, bugüne kadar az çalışılmış ülkeleri kapsayıcı bir kuramsal çerçeve kullanarak sınıflandıran KŞÇ tipolojisindeki (Fainshmidt vd., 2018) konfigürasyonlar ile gelişmiş ülkeleri sınıflandıran UİS veya KÇ tipolojisindeki konfigürasyonları aynı örneklem havuzuna dâhil etmenin ilgili yazına önemli katkılar sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu çaba Fainshmidt vd. (2018: 308)'nin KŞÇ tipolojisinin amacını sunarken kullandıkları “kurumsal bağlamın daha geniş bir değerlendirmesiyle birlikte... önceki tipolojiler geliştirilip genişletilebilir ve böylesi bir yaklaşım mevcut tipolojilerin kavramsal olarak iyileştirilmesini teşvik edebilir” söylemiyle de uyum göstermektedir.

Daha önce özetlenen eleştirilerin yanında UİS tipolojisinin, KŞÇ tipolojisiyle birlikte ele alınması, iki tipolojide bazı ülkelerin farklı konfigürasyonlarda

(2) Örnek vermek gerekirse KÇ tipolojisinde Hall & Soskice (2001) devletin ekonomik faaliyetlerdeki doğrudan rolüne değinmezken, ulusal iş sistemleri tipolojisinde (Whitley, 1999) devletin rolü sadece özel sektöre dolaylı müdahaleler açısından ele alınmaktadır. Bununla birlikte KŞÇ tipolojisinde (Fainshmidt vd., 2018) devletin ekonomik faaliyetlere doğrudan ve dolaylı katılımı ile devletin biçimi ele alınmaktadır.

(3) KŞÇ tipolojisinin KÇ ve UİS tipolojileriyle ayrıntılı bir kıyaslamasını ve bu tipolojilerin eksik bıraktıkları kurumsal belirleyicilere dair kapsamlı karşılaştırmasını içeren ayrıntılı bir tablo Fainshmidt vd. (2018)'in çalışmasında yer almaktadır.

sınıflandırılması nedeniyle uygun görülmemektedir⁽⁴⁾. Bununla birlikte, KŞÇ'nin yalnızca yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri ele alması, KÇ'nin ise yalnızca Kuzey Amerika ve Avrupa'dan gelişmiş ülkeleri incelemesi, iki tipolojinin konfigürasyonlarında bir kesişmenin olmamasını ve birlikte kullanılarak birbirlerinin sınırlılıklarını tamamlamasını destekleyebilmektedir. Bu motivasyonla, bu çalışmada hem kuramsal olarak hem de yapılacak sınıflamanın içerdiği ülke çeşitliliği bakımından en kapsamlı çerçeveyi sunabilmek adına Hall & Soskice (2001)'nin KÇ tipolojisi ve Fainshmidt vd. (2018)'nin KŞÇ tipolojisi birlikte ele alınmaktadır.

Tablo 1'in ilk iki sütunu Hall & Soskice (2001) tarafından geliştirilen liberal piyasa ekonomileri (LPE) ve işbirlikçi piyasa ekonomilerini (İPE) temsil etmektedir. Çalışmanın ilk konfigürasyonunu oluşturan LPE'lerde örgütler faaliyetlerini rekabetçi piyasa düzenlemeleriyle koordine etmektedirler (Hall & Soskice, 2001). Emegün gelişimi için genel beceriler ve örgün eğitimin yüksek oranda desteklenmesi (Malik, 2017) ve düzenleyici kurumların asgari düzeyde müdahalesi LPE'lerin en karakteristik özelliklerindedir. İkinci konfigürasyonu temsil eden İPE'lerde ise LPE'lerin aksine bankacılık finansmanı gelişmiştir (Hall & Soskice, 2001) ve firmalar arası ilişkiler, ağdaki örgütler arasında bilgi akışını teşvik eden iş birliğine dayanmaktadır (Hall & Gingerich, 2009). Ayrıca bu tür ekonomilerde örgütler arası ağlarla, daha fazla iş birliği oluşturmak adına mesleki ve uzmanlık eğitimi teşvik edilmektedir (Malik, 2017; Fainshmidt vd., 2018).

(4) Mevcut çalışmada ulusal kurumsal sistemler çerçevesi oluşturulurken ülke çeşitliliği ve sayısı bakımından en kapsamlı örneklemin elde edilebilmesi amaçlanmıştır. KŞÇ tipolojisinin diğer iki tipolojiyi kapsayan kuramsal çerçevesine karşın içerdiği ülkelerin yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkelerle sınırlı olduğu bilinmektedir. Gelişmiş ülkeleri de analize dahil etme çabası öncül tipolojilerden birini veya her ikisini de yapılacak konfigürasyon sınıflamasında dikkate almayı gerektirmiştir. Bu noktada hem kuramsal belirleyiciler hem de ülke çeşitliliği bakımından amaca en uygun tipolojinin KÇ tipolojisi olduğu düşünülmüştür. Zira, KÇ tipolojisi KŞÇ tipolojisinde göz ardı edilen Kuzey Amerika ve Avrupa'dan bir grup gelişmiş ülkeyi sınıflandırmaktadır. ÜS tipolojisinin ise, KŞÇ tipolojisiyle birlikte ele alınmasının kuramsal olarak herhangi bir sorun teşkil etmediği, ancak farklı kuramsal mantıklar ve belirleyicileri dikkate aldığı için KÇ tipolojisiyle birlikte ele alınmasının uygun olmayacağı düşünülmüştür. Ayrıca, KÇ tipolojisi yerine ÜS tipolojisinin kullanılmasının bu çalışmanın ülke çeşitliliği sağlama amacına yeteri kadar hizmet etmeyeceği, dahası konfigürasyonlar arasında kesişmelere neden olacağı öngörülmüştür. Örneğin, Türkiye ÜS tipolojisinde devlete bağlı iş sistemleri konfigürasyonunda sınıflandırılırken (Şahin vd., 2011), KŞÇ tipolojisinde ise hiyerarşik koordineli konfigürasyonunda sınıflandırılmaktadır (Fainshmidt vd., 2018).

Tablo 1. KÇ ve KSC Konfigürasyonlarının Bir Arada Ele Alındığı Sınıflandırma

Liberal Piyasa Ekonomileri (LPE) [*]	İşbirlikçi Piyasa Ekonomileri (İPE) [*]	Devlet Liderliği	Parçalanmış	Aile Liderliği	Merkezi Kabile	Gelişen LPE	Yeni Gelişen LPE	İşbirlikçi Kümelenmeler	Hiyerarşik Koordineli
Avustralya	Avusturya	Arjantin	Angola	Cezayir	Bahreyn	Botsvana	Hong Kong	Çekya	Bulgaristan
Kanada	Belçika	Bangladeş	Kamerun	Azerbaycan	İran	Şili	İsrail	Estonya	Gürcistan
İrlanda	Danimarka	Belarus	Demokratik Kongo	Brezilya	Kuveyt	Namibya	Singapur	Macaristan	Ürdün
Yeni Zelanda	Finlandiya	Çin	Mısır	Kolombiya	Katar	G. Afrika		Letonya	Kazakistan
İsviçre	Fransa ^{**}	Hindistan	Eriyopya	Meksika	Suudi Arabistan			Litvanya	G. Kore
Birleşik Krallık	Almanya	Endonezya	Gana	Fas	BAE			Polonya	Litvan
ABD	İtalya ^{**}	Malezya	Kenya	Nijerya				Slovakya	Romanya
	Japonya	Moğolistan	Ruanda	Peru				Slovenya	Tayvan
	Hollanda	Pakistan	Senegal	Tunus					Türkiye ^{***}
	Norveç	Filipinler	Sudan	Yemen					Ukrayna
	Portekiz ^{**}	Rusya	Tanzanya						
	İspanya ^{**}	Sri Lanka	Uganda						
	İsveç	Tayland							
		Venezuela							
		Vietnam							

Kaynak: Fainshmidt vd. (2018)'den uyarlanmıştır.

* Bu ülkeler Hall ve Soskice (2001) tarafından sınıflandırılmıştır.

** Bu ülkeler Hall ve Soskice (2001) tarafından belirsiz olarak sınıflandırılmış LPE veya İPE konfigürasyonlarının dışında bırakılmasına rağmen daha sonra gerçekleştirilen çalışmalarda (örneğin; Schneider, 2013; Hall ve Thelen, 2009) işbirlikçi piyasa ekonomilerinin alt tipleri olduğuna dair kanıtlar elde edilmiştir. Bu nedenle söz konusu ülkeler Fainshmidt vd. (2018) tarafından İPE konfigürasyonunun altında sınıflandırılmaktadır.

*** Türkiye, Hall ve Soskice (2001) tarafından oluşturulan tipolojide belirsiz olarak konfigürasyon dışı bırakılmıştır. Fainshmidt vd. (2018)'nin tipolojisinde ise Türkiye, gerek düşük düzeyde doğrudan devlet müdahalesi gerekse yönetimde aile sahipliğinin yüksek olması gibi belirleyiciler açısından hiyerarşik koordineli konfigürasyonundaki ülkelerle benzer özellikler göstermektedir.

KSÇ tipolojisinin ilk, bu çalışmanın ise üçüncü konfigürasyonu olan “devlet liderliği” grubunda yer alan ülkelerin en belirgin özelliği devletin tüm ekonomik aktivitelerde doğrudan rol almasıdır (Zhang & Whitley, 2013). Siyasi ağırlar ve kayırmacılığın ön plana çıktığı bu tür ekonomilerde (Boyer, 2005), yolsuzluk oldukça yaygındır. Kırılgan bir devletle parçalanmış iş sistemi olarak adlandırılan dördüncü konfigürasyon ise hem doğrudan hem de dolaylı devlet müdahalelerinin yoğun ve önemli kurumsal boşlukların olduğu ülkeleri temsil etmektedir (Fainshmidt vd., 2018). Latin Amerika, Kuzey Afrika ve Orta Asya ülkelerini içeren “aile liderliği” konfigürasyonunda varlıklı aileler ekonomik sistem içinde mülkiyet ve yönetimde merkezde yer almaktadır (Fogel, 2006; Morck, 2009). İşgücü koordinasyonu ve iş birliğinin düşük, ancak güvenin nispeten yüksek olduğu bu tür ülkelerde ekonomik gündem güçlü aileler tarafından belirlenmektedir (Fainshmidt vd., 2018). KSÇ tipolojisinin en ilginç konfigürasyonlarından birisi yalnızca Orta Doğu ülkelerinin oluşturduğu ve toplumun önemli bir kısmının hala doğada kabile yaşantısını sürdürdüğü “merkezi kabile” sistemleridir. Bu konfigürasyondaki ülkelerde aile devlettir (Fainshmidt vd., 2018).

KSÇ tipolojisinin bir diğer ilginç konfigürasyonu ise “gelişen liberal piyasa ekonomileri”dir. Bu konfigürasyonda yer alan her ülke kendilerine coğrafi olarak yakın diğer ülkelerden önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Aslında bu konfigürasyondaki her ülke bir şekilde hibrit kurumsal sistem özellikleri göstermektedir. Örneğin, İsrail hızla liberal piyasa ekonomisine benzer kurumsal uygulamaları benimserken (Fainshmidt, 2012), Singapur, devlet koordineli liberal ekonomi (Ritchie, 2009) özellikleri göstermektedir. Aynı şekilde Namibya ve Botsvana da aynı coğrafyayı paylaştıkları diğer Afrika ülkelerine tezat oluşturmaktadırlar (Fainshmidt vd., 2018). Bununla birlikte, coğrafi olarak kendilerine yakın diğer ülkelerle güçlü tezat oluşturan ülkelerin gruplandığı gelişen LPE konfigürasyonu diğer konfigürasyonlarda olmayan bir heterojenlik göstermektedir. Örneğin, Singapur, İsrail ve Hong Kong artık gelişmiş ülke sınıflandırmasında konumlandırılmaktadırlar⁽⁵⁾. Aynı zamanda bu ülkeler giderek daha fazla liberal piyasa ekonomisi özellikleri göstermektedirler (Fainshmidt vd., 2018). Bununla birlikte, aynı konfigürasyonda olmalarına rağmen, Şili, Botsvana, Güney Afrika ve Namibya gelişmekte olan ülke olarak sınıflandırılmaktadır. Ayrıca bu ülkeler, aynı coğrafyayı paylaştıkları ve büyük kurumsal boşluklarla mücadele eden diğer ülkelerden ve güçlü tezatlar oluştursa da (Fainshmidt vd., 2018) Singapur, İsrail ve Hong Kong gibi hızla gelişen ülkelerden

(5) Singapur, İsrail ve Hong-Kong’un Dünya Bankası ülke profilleri <https://data.worldbank.org/country> adresinden incelenebilir.

de farklılıklar göstermektedirler. Kısacası, hala Singapur, İsrail ve Hong Kong ile kıyaslandığında büyük kurumsal boşlukların gözlemlendiği ve aynı gelişmişlik düzeyinde olmayan Şili, Botsvana, Güney Afrika ve Namibya'nın, Singapur, İsrail ve Hong Kong ile aynı konfigürasyonda değerlendirilmesi söz konusu bu teorik kaygılar nedeniyle uygun görülmemektedir.⁽⁶⁾ Bu nedenle Fainshmidt vd. (2018) tarafından geliştirilen gelişen LPE'ler konfigürasyonunun gelişen LPE (Singapur, İsrail ve Hong Kong) ve yeni gelişen LPE (Şili, Botsvana, Güney Afrika ve Namibya) olmak üzere ikiye ayrılmasının daha uygun olacağı düşünülmektedir. Geleneksel İPE sistemleriyle birçok ortak özelliği paylaşan işbirlikçi kümelenmelerin en belirgin özellikleri ise büyüme ve gelişmeyi teşvik eden kalkınmacı devlet politikaları ve mülkiyet yoğunluğunun az olmasıdır (Fainshmidt vd., 2018). Tipolojinin son konfigürasyonu ise bankacılığa güven ve bilgi sermayesinin yüksek olduğu, devlet ve ailenin ekonomik sistemde önemli roller oynadığı hiyerarşik koordineli sistemdir.

Ulusal Kurumsal Sistemler ve İnovasyon

Gelişmişlik düzeyi ayrımı yapılmaksızın bütün ülkeler için ekonomik büyümenin en önemli teşvik edici unsurlarından birisi olarak kabul edilen (Guan & Yam, 2015; Guan & Chen, 2012; Lundvall, 1999) inovasyon performansı, ulusal kurumsal bağlamlara yerleşiktir (Ahmad & Erçek, 2019; Hotho, 2014). Bu, ulusal kurumsal mekanizmaların bazılarının yeniliği teşvik edip, bazılarının ise kısıtlayarak ticari faaliyetleri yönettiğini anlamına gelmektedir (Malik, 2017). Gerçekten de hızla büyüyen ekonomiler, ileri teknoloji ve inovasyonu teşvik edebilecek kurumsal mekanizmalara sahip olma eğilimi göstermektedirler (Lall, 1992; Hall & Soskice, 2001; Jackson & Deeg, 2008; Pezeshkan vd. 2016).

Bu argümanı temel alan birçok araştırma, ülkelerin ekonomik kalkınmasında önemli rolü olan inovasyonu teşvik eden güven ve siyasi istikrar (Abramovitz, 1986), finansal sermaye ve insan sermayesi (Lall, 1992), piyasa liberalizasyonu (Markard & Truffer, 2006) gibi kurumsal mekanizmaları incelemektedir. Ancak bu çalışmalar ya tek bir ülkeyi ya da kısıtlı sayıda gelişmiş ülkeleri incelemekte ve bu nedenle daha sistematik ülkeler arası karşılaştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır (Fagerberg, Srholec, & Verspagen, 2010; Pezeshkan vd., 2016).

(6) Fainshmidt vd., (2018) çalışmasında gerçekleştirilen çok boyutlu ölçeklendirme analizlerinde de kümelenmeyen ve en dağınık konfigürasyon, gelişen LPE konfigürasyonudur (s. 317). Bu durum gelişen ve yeni gelişen LPE ayrımı yapılmasını destekler niteliktedir.

Ülkelerin inovasyon performansının ulusal kurumlara yerleşik olduğu argümanı, kurumsal mekanizmaya duyarlı olacağı anlamına gelmektedir. Bu mekanizmaların en önemlilerinden bir tanesi devletin ekonomide üstlendiği roldür (Whitley, 1999; Carney vd., 2019). Gelişmekte olan ülkelerde devletler, kurumsal sistemlerin baskın karakteri rolünü üstlenmeye devam etmektedir (Carney & Witt, 2014). Devletler çeşitli şekillerde kurumsal mekanizmaları etkileyerek örgütsel ve ulusal ekonomik çıktıları yönlendirebilmektedir (Whitley, 1999; Carney & Witt, 2014). Devlet, ekonomik üretime doğrudan ve aktif olarak katılabilmektedir (Zhang & Whitley, 2013). KİT’lerde hissedar durumunda yer alan devlet özellikle gelişmekte olan pazarlarda bu yönüyle yenilikçi faaliyetlerin geliştirilmesinde önemli roller üstlenmektedir (Yi, Hong, Hsu, & Wang, 2017; Mahmood & Rufin, 2005). Devletler, ekonomik üretime doğrudan katılmasının dışında, sermaye temini ve kurumsal yönetime katılım gibi dolaylı yollarla da etkili olmaktadır (Boyer, 2005; Allen, 2013). Devletin ekonomik sisteme doğrudan ve/veya dolaylı katılımının yüksek olduğu ülkelerde düzenleyici baskılar, KİT’lerde diğer özel sektör örgütlerine oranla daha yüksek olabilmektedir (Tonurist, 2015). Bu kurumsal baskılara uyum sağlamak KİT’lere daha fazla meşruiyet kazandırabilir ve dolayısıyla inovasyon için gerek duyulan kaynaklara erişimi kolaylaştırabilmektedir. Ancak bu süreç, diğer özel örgütler için kaynak sorunlarına yol açarak inovasyonu engellemektedir (Yi vd., 2017). Bu tür ülkelerde ayrıca hükümete yakın iş insanlarının kayırılması (Estrin, Poukliakova, & Shapiro, 2009), inovasyon için özel sektörün ihtiyaç duyduğu kaynakların adil bir şekilde paylaşımını engellemektedir. Dahası, bu tür ülkelerde devlet yetkilileri sıklıkla örgütlerin yönetimine dahil olmaktadır (Allen, 2013). Ancak bu kişilerin liyakatten ve uzun vadeli bakış açısından yoksun oluşu (Tylecote & Cai, 2004) örgütlerin inovasyon yeteneklerinin gelişiminde engel olarak görülmektedir (Allen, 2013).

Devletin ekonomik sistem içindeki rolünün yanında inovasyonu önemli ölçüde yönlendirebilecek bir diğer kurumsal mekanizma finansal piyasalardır (Amore, Schneider, & Zaldokas, 2013). Ülkelerin sürdürülebilir büyümesi ve rekabet avantajı sağlamasında önemli rolü olan inovasyon (Solow, 1957), uzun vadeli bakış açısı ve düşük maliyetli finansal kaynaklar gerektirir (Holmstrom, 1989). Bu yönüyle ülkeler arasındaki finansal piyasaların farklı mekanizmaları, inovasyon performansı farklılıklarının temel belirleyicilerinden birisidir. Dolayısıyla, iyi işleyen finansal piyasalar, riskleri yönetmek, kıt kaynakların adil tahsisi ve finansman maliyetlerini düşürme etkileriyle inovasyon için önemli bir teşvik edici unsurdur (Hsu, Tian & Xu, 2014). Ancak bazı kurumsal sistemlerde örgütler, birikmiş aile servetine dayalı

içsel sermaye piyasalarına güvenme eğilimindedirler (Steier, 2009). Ayrıca, bazı ekonomilerde devlet üretim faktörlerinin yanında finansal piyasalarda da aktif rol oynayabilmektedir (Fainshmidt vd., 2018). Bu tür kurumsal sistemlerde, aileler ve devletler sermaye sağlayıcı olarak hisse senedi ve kredi piyasalarının yerini alarak finansal piyasaların gelişimini de engelleyebilmektedir (Schneider, 2009). Bu sayede finansal piyasalar gelişemeyerek, sermayenin etkin dağıtımının başarısızlığına ve finansman maliyetlerinin yükselmesine neden olabilmekte ve dolayısıyla örgütlerin inovasyon niyet ve kapasiteleri azalarak ülkelerin inovasyon performansları düşük düzeyde kalabilmektedir

Bu bilgilerden yola çıkarak, devletin ekonomik sisteme doğrudan ve/veya dolaylı katılımının yüksek olduğu, gelişmiş finansal piyasaları yerine devlet ve ailenin finansal kaynak sağlayıcısı konumunda olduğu ülkelerde kaynakların devlet ve/veya aile bireylerine tahsisinin yüksek olacağı, özel sektörün inovasyon kapasitesini artırmak için ihtiyaç duyduğu kaynaklara adil bir şekilde ulaşamayacağı ve buna bağlı olarak ülkelerin inovasyon performansının düşük kalacağı iddia edilmektedir (Yi vd., 2017). Başka bir ifadeyle, devletin düzenleyici kurum olarak konumlanıp, ekonomik faaliyetlere katılımının az olduğu ve varlıklı ailelerin kurumsal sistemde etkin olmadığı ülkelerde inovasyon performansını teşvik edecek birçok kurumsal mekanizma daha rahat işleyebilmektedir. KSC tipolojisinde, devlet liderliği, kırılğan bir devlet ile parçalanmış ve merkezi kabile konfigürasyonlarında yer alan ülkelerde devletin ekonomik sistemdeki doğrudan ve/veya dolaylı etkisi yüksektir. Aile liderliği konfigürasyonunda ise devletin doğrudan rolü “karışık” olarak belirtilirken, devletin ekonomik faaliyetlere dolaylı katılımı yüksektir. Ayrıca bu konfigürasyonda yer alan ülkelerde devlet, kalkıncı devlet kimliğiyle kamu ve özel sektörün ekonomik faaliyetlerinde önemli bir kontrol uygulamaktadır (Evans, 2014). Bu nedenle “aile liderliği” konfigürasyonundaki ülkelerde devletin ekonomik faaliyetlerdeki doğrudan ve/veya dolaylı rolünü yüksek olarak değerlendirmek uygun görülmektedir. Siyasi ve ailevi ağlar (Boyer, 2005) ile kayırmacılığın yüksek olduğu (Fainshmidt vd., 2018) bu tür ülkelerden oluşan konfigürasyonlarda inovasyon performansının diğer konfigürasyonlara göre düşük olması beklenmektedir. Ulusal kurumsal sistemler finansal piyasaların rolü açısından değerlendirildiğinde LPE’lerde firmalar dış kaynak kullanımı için gelişmiş sermaye piyasalarından faydalanırlar (Hall & Soskice, 2001). İPE’lerde ise kaynak sağlayıcı olarak gelişmiş kredi piyasaları öne çıkmaktadır (Fainshmidt vd., 2018). Aynı şekilde, hiyerarşik koordineli ve işbirlikçi kümelenmeler konfigürasyonlarında finansal piyasalarda kredi piyasaları en önemli kaynak sağlayıcı olarak işlev görmekteyken, gelişen LPE’lerde ise hem kredi hem

de sermaye piyasaları önemli roller üstlenmektedir (Fainshmidt vd., 2018). Devlet liderliği, kırılğan bir devlet ile parçalanmış, aile liderliği ve merkezi kabile konfigürasyonlarında ise gelişmiş finansal piyasaların yerini devlet ve/veya varlıklı aileler almaktadır. Bu bilgiler ışığında, kaynak sağlayıcı olarak gelişmiş finansal piyasaların yerini devlet ve/veya varlıklı ailelerin aldığı konfigürasyonlarda diğer konfigürasyonlara göre inovasyon performansının düşük olması beklenmektedir.

H₁: Devletin ekonomik sistemdeki doğrudan ve/veya dolaylı rolünün yüksek olduğu, finansal piyasaların gelişmişliğinin düşük olduğu (gelişmiş finansal piyasaların yerini kaynak sağlayıcı olarak varlıklı ailelerin ve devletin aldığı) (a) devlet liderliği, (b) kırılğan bir devlet ile parçalanmış, (c) aile liderliği ve (d) merkezi kabile olarak adlandırılan konfigürasyonlarda inovasyon performansı diğer konfigürasyonlardan (LPE, İPE, gelişen LPE, işbirlikçi kümelenmeler ve hiyerarşik koordineli) daha düşük olacaktır.

İnovasyon, devlet ve ailenin rolü, finansal piyasaların kalitesi kadar insan sermayesi ve sosyal sermayeye de duyarlıdır. Bir ekonomik topluluktaki insanların sahip olduğu bilgi, beceri ve uzmanlık seviyesi olarak değerlendirilen insan sermayesi (Dakhli & De Clercq, 2004), örgütler ve ülkeler için önemli bir rekabet avantajı kaynağı olarak görülmektedir (Gimeno, Folta, Cooper, & Woo, 1997). KÇ tipolojisinde yer alan gelişmiş ülkeler gibi topluluklar, eğitim ve beceri oluşturma sistemleri nedeniyle yüksek bilgi sermayesine sahip olmaktadır (Morgan, 2007). Ancak daha az gelişmiş ülkelerde bilgi sermayesi genellikle kıt olup yalnızca toplumun bazı kesimlerinde yoğunlaşmaktadır (Fainshmidt vd., 2018). Eğitim ve beceri düzeyinin dışında, işgücünün örgütlü ve güçlü olduğu ülkelerde, düzenlemelerin kurumsallaşma düzeyi çok daha yüksek olduğundan inovasyon için ihtiyaç duyulan stratejik yatırımlara uzun vadeli bakış daha yüksektir (Locke & Thelen, 1995; Fainshmidt vd., 2018). İşgücü piyasalarının daha verimsiz olduğu ülkelerde bu piyasalar genellikle iş grupları ve devlete ait işletmeler için çalışmaktadır (Fainshmidt vd., 2018). Kısacası, daha iyi örgün ve uzmanlık eğitimi seviyesine sahip, bilgi sermayesine daha fazla yatırım yapan ve işgücü piyasalarının geliştiği ülkelerde kuruluşlar inovasyona yatırım yapmaya teşvik edilmektedirler (Schneider, 2013) ve bu yatırımlarının başarılı çıktılara dönüşmesi daha muhtemeldir (Dakhli & De Clercq, 2004; Cannon, 2000).

Bir toplumun üyelerinin diğer üyelere ne ölçüde güvendiğini ifade eden sosyal sermaye (Putnam, 1993; Doh & Acs, 2010), toplumsal fayda için koordinasyon

ve iş birliğini kolaylaştırarak (Helliwell & Putnam, 1995; Dakhli & De Clercq, 2004) örgütler arasında bilgi alışverişini hızlandırmakta ve inovasyonu teşvik etmektedir. Genelleştirilmiş güvenin eksik olduğu toplumlarda ise birey ve örgütler genişletilmiş klan ve aile ilişkilerine odaklanan gayri resmi ağlara güvenmektedirler (Kong, 2016). Bu, örgütler arasında uzun vadeli bağlantıların kurumsallaşmasını engelleyerek (Fainshmidt vd. 2018) inovasyon için gerekli iş birliklerinin zayıflamasına neden olmaktadır (Doh & Acs, 2010). KÇ tipolojisinde (Hall & Soskice, 2001) yer alan LPE ve İPE ülkelerinde güven, diğer ülkelere kıyasla daha yüksek olma eğilimindedir (Schmid & Kwon, 2020). Ancak yolsuzluğun yaygın ve keyfi olduğu (Rodriguez, Uhlenbruck, & Eden, 2005; Fainshmidt vd., 2018), daha az gelişmiş ülkelerde genelleştirilmiş güven daha düşüktür. Yüksek yolsuzluk düzeyiyle genelleştirilmiş güvenin düşük olduğu yerlerde inovasyon yapmak için gerekli kaynakları rüşvet yerine inovasyona ayırmak güç olabilmektedir (Doh & Acs, 2010).

Daha önce ifade edildiği gibi LPE ve İPE konfigürasyonlarında hem insan sermayesi hem de sosyal sermaye diğer konfigürasyonlara oranla daha yüksek olma eğilimindedir (Hall & Soskice, 2001). Aynı şekilde, işbirlikçi kümelenmeler konfigürasyonunda inovasyon için gerekli insan sermayesi ve işgücü piyasalarının kalitesi yüksektir (Fainshmidt vd., 2018). Ek olarak İsrail, Hong Kong ve Singapur'u içeren gelişen LPE konfigürasyonundaki ülkelerde insan sermayesinin yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin, Singapur 2020 yılı itibarıyla dünya üzerinde insan sermayesi endeks puanı en yüksek ülke konumundadır⁽⁷⁾. Aynı şekilde Hong Kong ve İsrail de yüksek insan sermayesi puanıyla inovasyon için gerekli insan sermayesi kalitesini barındırmaktadırlar⁽⁸⁾. Bu konfigürasyonlarda ayrıca, inovasyonu teşvik edebilecek iş birliklerini (Doh & Acs, 2010) yönlendiren genelleştirilmiş güvenin de yüksek olduğu söylenmektedir (Fainshmidt vd., 2018). Öte yandan, devlet liderliği, kırılğan bir devlet ile parçalanmış, merkezi kabile ve hiyerarşik koordineli gibi yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri içeren konfigürasyonlarda genelleştirilmiş güven yaygın yolsuzluk, zayıf düzenlemeler nedeniyle daha düşüktür (Rodriguez vd., 2005). Bu bilgiler ışığında araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki şekilde geliştirilmiştir:

H₂: İnsan sermayesi ve sosyal sermayenin gelişmiş olduğu (a) LPE, (b) İPE, (c) gelişen LPE ve (d) işbirlikçi kümelenmeler olarak adlandırılan konfigürasyonlarda inovasyon performansı diğer konfigürasyonlara

(7) Ayrıntılı bilgi için; <https://www.worldbank.org/en/country/singapore>

(8) Ayrıntılı bilgi için; https://data.worldbank.org/indicator/HD.HCI.OVRL?most_recent_value_desc=true

(devlet liderliği, kırılğan bir devlet ile parçalanmış, aile liderliği, merkezi kabile, yeni gelişen LPE ve hiyerarşik koordineli) göre daha yüksek olacaktır.

Araştırma Tasarımı

Örneklem ve Veri

Ulusal düzeyde inovasyon performansının çeşitli kurumsal sistemler arasında nasıl farklılaştığını incelemeyi amaçlayan bu çalışmada, hem gelişmiş hem de yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri örnekleme dahil edebilmek için Hall ve Soskice (2001)'nin *kapitalizmin çeşitleri* tipolojisiyle Fainshmidt vd. (2018)'in ilgili yazında göz ardı edilmiş yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri kurumsal sistemler açısından sınıflandırdığı *kurumsal sistemlerin çeşitleri* tipolojisi birlikte kullanılmaktadır. KÇ tipolojisinde yer alan *liberal piyasa ekonomileri* konfigürasyonunda 6, *işbirlikçi piyasa ekonomileri* konfigürasyonunda ise 13 ülke örnekleme dahil edilmiştir. KŞÇ tipolojisinden ise *devlet liderliği* (15 ülke), *kırılğan bir devlet ile parçalanmış* (12 ülke), *aile liderliği* (10 ülke), *merkezi kabile* (6 ülke), *yeni gelişen liberal piyasa ekonomileri* (4 ülke), *gelişen liberal piyasa ekonomileri* (3 ülke), *işbirlikçi kümelenmeler* (8 ülke) ve *hiyerarşik koordineli* (10 ülke) konfigürasyonları yer almaktadır. Her iki tipoloji birlikte ele alındığında 10 konfigürasyon içinde toplam 88 ülkelik bir örneklem havuzuna ulaşılabilmektedir. Ancak, Venezüella (*devlet liderliği*), Angola, Demokratik Kongo, Etiyopya ve Sudan (*kırılğan bir devlet ile parçalanmış*) ve Tayvan (*hiyerarşik koordineli*) inovasyon performansı verilerine erişilemediği için örneklemden çıkarılmıştır. Böylece çalışmanın örnekleme, 10 farklı konfigürasyonda yer alan 82 ülkeden oluşmaktadır.

Ülkelerin inovasyon performanslarını temsil eden değişkene ait veriler ise öncelikle Cornell Üniversitesi, INSEAD Üniversitesi ve Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) tarafından her yıl yayınlanan Küresel İnovasyon Endeksi (KİE) çalışmasından elde edilmiştir. Dünya genelinde 131 ülkenin yer aldığı ve birçok inovasyon çalışmasında (örn; Tekic & Tekic, 2021; Bennet & Nikolaev, 2021; Crespo & Crespo, 2016) kullanılan endekste temel olarak iki alt endeks yer almaktadır: İnovasyon girdi endeksi ve inovasyon çıktı endeksi. Kurumlar, insan sermayesi ve araştırma, altyapı, pazar ve iş karmaşıklığından oluşan inovasyon girdi endeksi ulusal ekonomilerin inovasyon faaliyetlerine imkân tanıyan unsurlarını temsil etmektedir.⁽⁹⁾ Bilgi

(9) Ayrıntılı bilgi için; WIPO (2020), www.globalinnovationindex.org

ve teknoloji çıktıları ile yaratıcı çıktıları içeren inovasyon çıktı endeksi ise ulusal ekonomilerdeki inovasyon faaliyetlerinin sonuçlarını temsil etmektedir.

Verilerin Analizi ve Bulgular

Geliştirilen hipotezler çerçevesinde ulusal kurumsal sistemler arasında inovasyon performansı bakımından farklılık olup olmadığını ortaya koyabilmek için tek yönlü varyans analizi (One-Way ANOVA) uygulanmıştır. Karşılaştırmalı analizlerde herhangi bir performans kriteri açısından karşılaştırılacak ikiden fazla grup varsa, bu grupların ortalamalarını karşılaştırmaya olanak veren bir analiz yöntemi olan ANOVA'nın kullanılması önerilmektedir (Büyüköztürk, 2015; Feir-Walsh & Toothaker, 1974).

Daha önce belirtildiği üzere analiz sürecinde ulusal kurumsal sistemler 10 kategori altında sınıflandırılmış ve inovasyon performansı sürekli değişken olarak ele alınmıştır. Uygulanacak olan analizin varsayımları (Feir-Walsh & Toothaker, 1974) çerçevesinde ilk adımda verilerin normal dağılıp dağılmadıkları incelenmiştir. Normal dağılım varsayımının sağlanıp sağlanmadığının incelenmesi için pek çok araştırmacının (örneğin; Maiyaki & Mokhtar, 2011) kullandığı bir yöntem olan çarpıklık ve basıklık değerleri yorumlanmıştır. Hesaplanan çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1.5 ila +1.5 arasında olması durumunda serilerin normal dağılım varsayımını sağladığı genel olarak kabul edilmektedir (Tabachnick, Fidell, & Ullman, 2007). Bazı yazarlara göre ise (örneğin; Mishra, Pandey, Singh, Gupta, Sahu, & Keshri, 2018) gözlem sayısı 300'ün altındaki serilerin normal dağılım varsayımını sağlayabilmesi için çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1 ila +1 arasında olması gerekmektedir. Bu çalışmada kullanılan serilerin çarpıklık ve basıklık ölçütlerine bakıldığında inovasyon çıktısı (çarpıklık= .228; basıklık= -.947) ve inovasyon girdisi (çarpıklık= .480; basıklık= -.612) için değerlerin istenilen aralıkta olduğu görülmektedir. Buna göre, kullanılan değişkenlerin normal dağılım varsayımını sağladığı söylenebilmektedir. ANOVA'nın ikinci önemli varsayımı varyans homojenliğidir. Varyans homojenliğinin test edilmesi için Levene'nin varyans homojenliği testi uygulanmış olup hem inovasyon girdisi ($p = .503$) hem de inovasyon çıktısı ($p = .114$) için varyans homojenliği varsayımının ($p > .05$) sağlandığı görülmektedir. Bu varsayımlar çerçevesinde uygulanan ANOVA sonuçları Tablo 2-3'te özetlenmektedir.

Tablo 2 incelendiğinde inovasyon girdisinin ulusal kurumsal sistemler arasında istatistiki olarak anlamlı bir şekilde ($F = 28.378$; $p < .01$) farklılaştığı ortaya çıkmaktadır. Anlamlı farklılığın hangi ulusal kurumsal sistemler arasında olduğunu ortaya

koyabilmek için homojen varyans varsayımı altında Duncan post hoc testi uygulanmıştır⁽¹⁰⁾. Duncan post hoc test, aynı grupta toplanan konfigürasyonlar arasında anlamlı bir fark olmadığı (örneğin; tablo 2’de yer alan grup 1 içinde kırılğan bir devlet ile parçalanmış konfigürasyonunun inovasyon girdi ortalaması 33,87, aynı grupta yer alan aile liderliği konfigürasyonunun ortalaması ise 38,09 olarak istatistiki olarak birbirlerinden farklılaşmamaktadırlar), buna karşın, farklı gruplarda toplanan konfigürasyonlar arasında ise istatistiki olarak anlamlı bir farklılığın olduğu (örneğin; tablo 2 grup 1’de yer alan aile liderliği konfigürasyonu 38,09 ortalama ile grup 2’de yer alan ve 41,84 ortalamaya sahip devlet liderliği konfigürasyonundan istatistiki olarak anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır) şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 2. İnovasyon Girdisi Performansı Açısından Ulusal Kurumsal Sistemlerin Farklılaşmasına Yönelik ANOVA Analizi Sonuçları

Ulusal Kurumsal Sistemler	İnovasyon Girdisi (2018-2019-2020 Yılları Ortalaması)					Duncan Post hoc test				
	N	Std. Sapma	SD	F	P	Grup 1 (x̄)	Grup 2 (x̄)	Grup 3 (x̄)	Grup 4 (x̄)	
Kırılğan Bir Devlet ile Parçalanmış	8	3.41	9	28.378	.000	33.87				
Aile Liderliği	10	7.58				38.09	38.09			
Devlet Liderliği	14	7.43					41.84			
Yeni Gelişen LPE	4	5.38					42.06			
Merkezi Kabile	6	7.06					44.61			
Hiyerarşik Koordineli	9	8.21					44.98	44.98		
İşbirlikçi Kümelenmeler	8	2.86						51.63		
İşbirlikçi Piyasa Ekonomileri (İPE)	13	5.15								62.42
Liberal Piyasa Ekonomileri (LPE)	7	3.20								65.79
Gelişen LPE	3	4.88								67.03

- (10) Grup ortalamalarının karşılaştırılması için kullanılacak alternatif post-hoc testleri mevcuttur (Özdamar, 2002). Bu testler arasında tercih yapılırken testlerin belirli varsayımları dikkate alınmıştır. Bu noktada varyansın homojen olduğu ve karşılaştırılacak grup büyüklüklerinin eşit olmadığı durumlarda kullanılacak testlerden biri olan (Kayri, 2009) Duncan testi tercih edilmiştir. Grup ortalamalarını karşılaştırmaya yönelik analizlerde ortalamaların sıralamadaki yerlerini büyüklüklerine göre dikkate alması (Kesici & Kocabaş, 2007) ve alternatiflerine kıyasla daha tutarlı sonuçlar sunması (Clever & Scarisbrick 2013) gibi avantajlar Duncan testinin tercih edilmesinde belirleyici olmuştur. Bununla birlikte istatistiksel sağlamlığın kontrol edilmesi için (Robutness check) analizler LSD ve Tukey testleri ile de tekrarlanarak sonuçların birebir örtüştüğü teyit edilmiştir.

Test sonuçlarına göre ulusal kurumsal sistemler arasında inovasyon girdisi performansı açısından en yüksek farklılığın kırılğan bir devlet ile parçalanmış ($\bar{x} = 33.87$; $\sigma_x = 3.41$) ve aile liderliği ($\bar{x} = 38.09$; $\sigma_x = 7.58$) konfigürasyonlarından oluşan Grup 1 ile gelişen LPE ($\bar{x} = 67.03$; $\sigma_x = 4.88$), LPE ($\sigma_x = 65.79$; $\sigma_x = 3.20$), İPE ($\bar{x} = 62.42$; $\sigma_x = 5.15$) konfigürasyonlarından oluşan Grup 4 arasında olduğu görülmektedir. Bu konfigürasyonlar dışındaki devlet liderliği ($\bar{x} = 41.84$; $\sigma_x = 7.43$), yeni gelişen LPE $\bar{x} = 42.06$; $\sigma_x = 5.38$) ve merkezi kabile ($\bar{x} = 44.61$; $\sigma_x = 7.06$) konfigürasyonlarının da Grup 4 ve işbirlikçi kümelenmeler ($\bar{x} = 51.63$; $\sigma_x = 2.86$) konfigürasyonlarından farklılaştığı ortaya çıkmaktadır. Bu bulgular ışığında, *devletin ekonomik sistemdeki doğrudan ve/veya dolaylı rolünün yüksek olduğu, gelişmiş finansal piyasaların yerini kaynak sağlayıcı olarak varlıklı ailelerin ve devletin aldığı (a) devlet liderliği, (b) kırılğan bir devlet ile parçalanmış, (c) aile liderliği ve (d) merkezi kabile olarak adlandırılan konfigürasyonlarda inovasyon performansı diğer konfigürasyonlardan daha düşük olacaktır* şeklinde ifade edilen araştırma hipotezi (H_1) inovasyon girdisi performansı özelinde desteklenmektedir. Hipotezde yer alan dört konfigürasyon da düşük inovasyon girdisi performansı göstererek diğer konfigürasyonlardan belirgin bir şekilde farklılaşırken, yeni bir konfigürasyon olarak modele dahil edilen yeni gelişen LPE konfigürasyonunun da diğer konfigürasyonlardan düşük inovasyon performansı ile istatistiki olarak anlamlı bir farklılık sergilediği ortaya çıkmaktadır.

Tablo 2’de yer alan bulgular aynı zamanda *insan sermayesi ve sosyal sermayenin gelişmiş olduğu (a) LPE, (b) İPE, (c) gelişen LPE ve (d) işbirlikçi kümelenmeler olarak adlandırılan konfigürasyonlarda inovasyon performansı diğer konfigürasyonlara göre daha yüksek olacaktır* şeklinde ifade edilen araştırma hipotezinin de (H_2) inovasyon girdisi performansı özelinde desteklendiğine dair kanıtlar sunmaktadır. Ancak burada, gelişen LPE olarak adlandırılan ve yeni gelişen LPE ile gelişen LPE olarak ikiye ayrılan konfigürasyonlardan yeni gelişen LPE’nin belirgin şekilde düşük inovasyon girdisi performansı ile hipotezde yer verilen konfigürasyonlardan ayrıldığı da göze çarpmaktadır.

Tablo 3’te ise inovasyon performansının bir diğer alt boyutu olarak modele dahil edilen inovasyon çıktı performansı açısından ulusal kurumsal sistemler arasındaki farklılığa dahil analiz bulguları özetlenmektedir. Tablo 3 incelendiğinde inovasyon girdisinin ulusal kurumsal sistemler arasında istatistiki olarak anlamlı bir şekilde ($F = 19.376$; $p < .01$) farklılaştığı görülmektedir.

Tablo 3. İnovasyon Çıktısı Performansı Açısından Ulusal Kurumsal Sistemlerin Farklılaşmasına Yönelik ANOVA Analizi Sonuçları

Ulusal Kurumsal Sistemler	İnovasyon Çıktısı (2018-2019-2020 Yılları Ortalaması)					Duncan Post hoc test				
	N	Std. Sapma	SD	F	P	Grup 1 (\bar{x})	Grup 2 (\bar{x})	Grup 3 (\bar{x})	Grup 4 (\bar{x})	Grup 5 (\bar{x})
Kırılğan Bir Devlet ile Parçalanmış	8	3.91	9	19.376	.000	17.35				
Aile Liderliği	10	5.93				18.46	18.46			
Yeni Gelişen LPE	4	5.19				19.18	19.18			
Merkezi Kabile	6	3.90				23.53	23.53	23.53		
Devlet Liderliği	14	9.42					26.38	26.38		
Hiyerarşik Koordineli	9	9.77						28.32		
İşbirlikçi Kümelenmeler	8	4.52							36.55	
İşbirlikçi Piyasa Ekonomileri	13	7.23								44.81
Gelişen LPE	3	3.27								45.61
Liberal Piyasa Ekonomileri	7	10.45								47.44

Tablo 3'te özetlenen bulgulara göre, inovasyon çıktısı performansı açısından en yüksek farklılaşmanın Grup 5'de yer alan ve konfigürasyonlar içerisinde en yüksek inovasyon çıktısı performansına sahip LPE ($\bar{x} = 47.44$; $\sigma_x = 10.45$), gelişen LPE ($\bar{x} = 45.61$; $\sigma_x = 3.27$) ve İPE ($\bar{x} = 44.81$; $\sigma_x = 7.23$) konfigürasyonları ile, Grup 1'de yer alan ve en düşük inovasyon çıktısı performansı gösteren kırılğan bir devlet ile parçalanmış ($\bar{x} = 17.35$; $\sigma_x = 3.91$), aile liderliği ($\bar{x} = 18.46$; $\sigma_x = 5.93$), yeni gelişen LPE ($\bar{x} = 19.18$; $\sigma_x = 5.19$) ve merkezi kabile ($\bar{x} = 23.53$; $\sigma_x = 3.90$) konfigürasyonları arasında olduğu görülmektedir. Yüksek inovasyon performansı göstererek diğer konfigürasyonlardan istatistiki bir şekilde farklılaşacağı beklenen işbirlikçi kümelenmeler konfigürasyonunun ise en yüksek grup olan Grup 5'te yer almamasına rağmen diğer konfigürasyonlardan yüksek inovasyon çıktısı performansı ile istatistiki olarak anlamlı ($\bar{x} = 36,55$; $\sigma_x = 4,52$) bir şekilde farklılaştığı ortaya çıkmaktadır.

Tablo 3'de özetlenen bulgular ışığında, devletin ekonomik sistemdeki doğrudan ve/veya dolaylı rolünün yüksek olduğu, gelişmiş finansal piyasaların yerini kaynak sağlayıcı olarak varlıklı ailelerin ve devletin aldığı (a) devlet liderliği, (b)

kırılgan bir devlet ile parçalanmış, (c) aile liderliği ve (d) merkezi kabile olarak adlandırılan konfigürasyonlarda inovasyon performansı diğer konfigürasyonlardan daha düşük olacaktır şeklinde kurulan araştırma hipotezi (H1) inovasyon çıktısı performansı özelinde de desteklenmektedir. Aynı şekilde, İnsan sermayesi ve sosyal sermayenin gelişmiş olduğu (a) LPE, (b) İPE, (c) gelişen LPE ve (d) işbirlikçi kümelmeler olarak adlandırılan konfigürasyonlarda inovasyon performansı diğer konfigürasyonlara göre daha yüksek olacaktır şeklinde ifade edilen araştırma hipotezi (H2) inovasyon girdisi performansından olduğu gibi, inovasyon çıktısı performansı özelinde de desteklenmektedir.

Tablo 2 ve 3 karşılaştırıldığında, inovasyon girdi ve çıktı performansları açısından ulusal kurumsal sistemler konfigürasyonlarının neredeyse aynı düzeyde farklılaştığı görülmektedir. Ancak yine de her iki tablo arasında bazı farklılıklar göze çarpmaktadır. Örneğin, inovasyon girdisi performansı en yüksek konfigürasyon İsrail, Singapur ve Hong Kong'dan oluşan gelişen LPE'ler konfigürasyonuyken, inovasyon çıktısı açısından en yüksek performansı gelişmiş ülkelerden oluşan LPE'ler göstermektedir. Bir diğer önemli nokta ise devlet liderliği konfigürasyonunun inovasyon girdisi ve çıktısı performanslarında yaşadığı değişimdir. İnovasyon çıktısı performansı olarak diğer konfigürasyonlarla değerlendirildiğinde neredeyse ortalama bir inovasyon çıktısı performansı gösteren ve en kötü beşinci konfigürasyon olan devlet liderliği, inovasyon girdisi performansı özelinde ise en kötü üçüncü konfigürasyon olarak konumlanmaktadır.

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada, örgütlerin ve ulusların ekonomik kalkınmalarının en önemli belirleyicilerinden birisi olan inovasyon performansının hangi ulusal kurumsal sistemler arasında farklılaştığını incelemek amaçlanmaktadır. Hall ve Soskice (2001)'nin KÇ tipolojisiyle Fainshmidt vd. (2018)'in KŞÇ tipolojisindeki konfigürasyonlardan yola çıkarak toplam 82 ülkeden oluşan 10 farklı konfigürasyonu karşılaştıran bu çalışma, ülkelerin inovasyon performansları arasındaki farklılıkları açıklayabilecek önemli bulgular sunmaktadır.

Öncelikle, KÇ tipolojisinde yer alan LPE ve İPE'lerin yüksek inovasyon performansı ile diğer konfigürasyonlardan farklılaşması, Hall ve Soskice'in (2001) ulusal kurumsal tutarlılıkları nedeniyle LPE ve İPE özellikleri sergileyen ülkelerin inovasyon açısından karşılaştırmalı üstünlükleri olacağı tezini destekler niteliktedir. LPE ve İPE'ler dışında, bugüne kadar göz ardı edilmiş gelişmekte olan ve yeni

sanayileşen ülkeler arasında da en yüksek inovasyon performansı gösteren ülkelerin yer aldığı gelişen LPE ve işbirlikçi kümelenmeler konfigürasyonlarının giderek liberalleşen ekonomik sistemler özelliği göstermesi ve bu tip ülkelerde örgütler arasında iş birliği ve güvenin diğer konfigürasyonlardaki ülkelere kıyasla daha yüksek olması (Fainshmidt vd., 2018) bu tezi daha da güçlendirmektedir. Yüksek inovasyon performansı sergileyen konfigürasyonlarda (LPE, İPE, gelişen LPE ve işbirlikçi kümelenmeler) yer alan ülkelerin bir diğer ortak özelliği gelişmiş eğitim sistemleriyle yüksek düzeyde bilgi sermayesi üretebilme kapasitesidir (Morgan, 2007). Söz konusu bulgu, bir ekonomide mevcut olan yüksek bilgi sermayesinin firmaya özgü becerilere yatırımı teşvik ederek inovasyon performansını artıracağına yönelik çalışmalarla (örneğin; Jackson & Deeg, 2008) uyumlu görülmektedir.

Benzer ulusal kurumsal sistemler özelliklerine sahip kırılgan bir devlet ile parçalanmış, devlet liderliği, aile liderliği ve merkezi kabile konfigürasyonlarının düşük inovasyon performansı ile diğer konfigürasyonlardan farklılaşması, bu çalışmanın bir diğer önemli bulgusudur. Bu konfigürasyonlarda yer alan ülkelerin, ulusal kurumsal sistemlerinde doğrudan ve/veya dolaylı olarak devlet ile ailenin baskın olması ve kaynak sağlayıcı olarak gelişmiş finansal piyasaların yerini ağırlıklı olarak varlıklı ailelerin birikimi ve devletin alması, inovasyon için gerekli kaynakların adil dağılımını zorlaştıran kurumsal engeller olarak gören çalışmaları (örneğin; Hsu vd., 2014; Schneider, 2009) desteklemektedir. Buna göre, devletin yırtıcı devlet rolü yerine düzenleyici devlet rolünü benimsediği (Carney & Witt, 2012) ekonomilerde örgütlerin inovasyona yönelik uzun vadeli yatırımlarını teşvik eden istikrarlı kurumsal ortamların daha rahat oluşabileceği söylenebilir. Benzer şekilde, kurumların ve finansal piyasaların zayıf olması nedeniyle mülkiyetin varlıklı ailelerde yoğunlaştığı (Khanna & Palepu, 1997) ekonomilerde faaliyetlerin yürütülmesinde profesyonel yöneticilere güvenmek yerine işlerin yeterli liyakate sahip olmasalar bile aile bireyleri tarafından yürütülme eğilimi yüksektir (Peng & Jiang, 2010). Bu eğilim, ekonomik sistemde aile şirketlerinin baskın olduğu ülkelerde inovasyon performansını düşüren bir etken olarak görülebilir. Yine, bu konfigürasyonlarda yer alan ülkelerde örgütler arasında geliştirilen iş birliğinin ve genelleştirilmiş güvenin düşük olması, bu tür kurumsal mekanizmaların yüksek inovasyon performansını engelleyeceğini öne süren araştırmaları (Örn; Schneider, 2013; Doh & Acs, 2010) desteklemektedir.

Çalışmada elde edilen bulgular bütünsel olarak değerlendirildiğinde ülke konfigürasyonlarının inovasyon performansı bakımından gösterdikleri farklılıklar kurumsal beklentilerle uyumlu görülmektedir. Elde edilen yüksek inovasyon performansı gösteren konfigürasyon grupları özel sektörde gelişmiş iş birliği mekanizmaları,

örgütler arasında yüksek bir genelleştirilmiş güven düzeyi, kurumsal bağlamdaki ekonomik düzenlemelerin serbestliği, gelişmiş finansal piyasalar ve eğitim sistemleri gibi kurumsal mekanizmalara sahiptir. Genel olarak değerlendirildiğinde bu kurumsal mekanizmaların sağladığı bağlamın, kurumsal düzenlemelerin belirlilik sağlama, araştırma-geliştirmeye olanak sağlayacak insan sermayesi ve altyapının tesis edilmesi ve ihtiyaç duyulan maddi kaynakları sağlayacak gelişmiş finansal piyasalar gibi inovasyonu teşvik edebilecek girdileri hem de bu girdilerin bilgi ve teknolojik yeniliklerle yaratıcı faaliyetler gibi inovasyon çıktılarına dönüştürülmesine zemin hazırladığı söylenebilmektedir.

Ülkeler bakımından değerlendirildiğinde yüksek inovasyon performansına sahip olan konfigürasyonların, örneğin Kuzey Amerika ve Avrupa ülkelerini içeren LPE ve İPE konfigürasyonu ile giderek liberal ekonomik sistemlerin yaygınlaştığı Singapur, İsrail ve Hong Kong'u içeren gelişen LPE konfigürasyonları olduğu görülmektedir. Aynı zamanda, son yıllarda büyüme ve gelişmeyi teşvik eden kalkınmacı devlet politikalarının giderek yaygınlaştığı doğu Avrupa ülkelerini (örneğin; Slovakya, Slovenya, Çekya, Macaristan) içeren işbirlikçi kümelenmelerin de yüksek inovasyon girdi ve çıktı performansına sahip oldukları görülmektedir. Hall ve Soskice (2001)'in gelişmiş ülkeleri içeren geleneksel İPE ve LPE konfigürasyonu dışında yüksek inovasyon performansı gösteren gelişen LPE'lerin liberal ekonomi özellikleri, işbirlikçi kümelenmelerin ise işbirlikçi piyasa özellikleri gösterdikleri görülmektedir.

Araştırmada yapılan analizler sonucunda elde edilen düşük inovasyon girdi ve çıktı performansına sahip konfigürasyon gruplarında genel olarak devletin ekonomik aktivitelere doğrudan ve/veya dolaylı katılımı yüksekken, kaynak sağlayıcı olarak gelişmiş sermaye ve kredi piyasalarının yerini varlıklı aileler (kırılgan bir devlet ile parçalanmış, aile liderliği, merkezi kabile) ve devlet (devlet liderliği) almaktadır. Aynı zamanda düşük inovasyon girdi ve çıktı performansı gösteren bu konfigürasyonlarda örgütler ve bireyler arasında genelleştirilmiş güven ve iş birliği düşüktür.

Düşük inovasyon girdi ve çıktı performansı gösteren konfigürasyonlar ülkeler bakımından değerlendirildiğinde ise, Güney Amerika ve Asya ülkelerini içeren (örneğin; Arjantin, Çin, Hindistan, Endonezya, Pakistan) devlet liderliği, Afrika ülkelerini içeren (örneğin; Kamerun, Mısır, Gana, Senegal) kırılgan bir devlet ile parçalanmış, Körfez ülkelerini içeren merkezi kabile (örneğin; İran, Bahreyn, Katar) konfigürasyonlarının bu grupta yer aldığı görülmektedir.

Tartışılan bulgular ışığında, bu çalışmada ulusal kurumsal sistemler yazınında son yıllara kadar göz ardı edilmiş gelişmekte olan ve yeni sanayileşen ülkeleri odak noktasına alan KŞÇ tipolojisiyle Kuzey Amerika ve Avrupa'dan bir grup gelişmiş ülkeyi ele alan KÇ tipolojisinin birlikte ele alınmasının ilgili yazına önemli katkılar sağladığı düşünülmektedir. Böylece, çalışmada hem UİS ve KÇ tipolojilerinin kavramsal bakış açılarını entegre eden KŞÇ tipolojisinin kavramsal çerçevesine sadık kalınarak daha çok kurumsal belirleyiciyi dikkate alınmış hem de gelişmiş ve gelişmekte olan ülke konfigürasyonlarını kapsayan geniş bir örneklem değerlendirme kapsamına alınmıştır.

Bu çalışmanın sağlamayı hedeflediği en önemli katkılardan bir tanesinin gelişmiş ülkeler için inovasyon performansına katkı sağladığı bilinen kurumsal mekanizmaların ötesinde gelişmekte olan ülkelere has olarak tanımlanabilecek kurumsal mekanizmaları ön plana çıkarmak olduğu söylenebilir. Elde edilen bulgular çerçevesinde, beklenildiği gibi inovasyon performansı bakımından yapılan karşılaştırmada yüksek inovasyon performansına sahip olan konfigürasyonların KÇ tipolojisinin önerdiği şekliyle gelişmiş ülke bağlamlarını yansıtan iş birliği ve serbest piyasa düzenlemeleri ile karakterize edildiği görülmektedir. Ulusal kurumsal sistemlerle ilgili yazın göz önüne alındığında böyle bir bulgu zaten şaşırtıcı görülmemektedir. Özellikle devletin ekonomik faaliyetlere doğrudan ve/veya dolaylı katılımının yüksek olduğu gelişmekte olan ülkeleri içeren konfigürasyonların gelişmiş ülkelere kıyasla düşük inovasyon performansı göstermesi, devletin ekonomik sistem üzerinde yüksek düzeyde katılımının çeşitli kurumsal baskılarla örgütlerin yenilikçiliğini teşvik edeceğini iddia eden çalışmaların (*örneğin*; Bichler & Schmidkonz, 2012; Wang, Hong, Kafouros, & Wright, 2012; Baum & Oliver, 1991) aksini göstermektedir. Araştırmanın bulguları, bu tür konfigürasyonlarda sınıflandırılan ülkelere özel örgütlerin kaynak sorunu yaşayarak (Yi vd., 2017) ve kayırmacılığa maruz kalarak (Estrin vd., 2009) inovasyon performanslarının zayıflayacağını iddia eden çalışmaları ise destekler niteliktedir. Ancak yine de gelişmişlik düzeyi son yıllarda artmasına rağmen devletin ekonomik faaliyetlere katılımının kısmen devam ettiği Singapur, İsrail ve Hong Kong gibi ülkelere yüksek inovasyon performansı sonuçlarının elde edilmesi, devletin ekonomik sistemdeki rolünün türü ve oranının ilgili yazında daha hassas bir şekilde dikkate alınması gerekliliği göstermektedir.

Bununla birlikte gelişmekte olan ülkeleri içeren konfigürasyonlar için yapılan değerlendirmede bu konfigürasyonlara özgü ya da başka bir deyişle gelişmiş ülke konfigürasyonlarından farklılaşan kurumsal belirleyicilerin inovasyon performansını artırıcı bir etkiye sahip olmadığı değerlendirilmektedir. Zira, yüksek inovasyon

performansı gösteren gelişmekte olan ülke konfigürasyonlarının da (örneğin; gelişen LPE, işbirlikçi kümelenmeler) giderek artan örgütler arası iş birliği ve serbest piyasa düzenlemeleri gibi kurumsal özellikler gösterdiği ortaya çıkmaktadır.

Bu bulgular ışığında, inovasyon performansı açısından gelişmekte olan ve yeni sanayileşen ülkeleri içeren konfigürasyonların KÇ tipolojisinde sınıflandırılan liberal ve işbirlikçi piyasa ekonomileri konfigürasyonlarının içerisinde değerlendirilebileceği, dolayısıyla ulusal kurumsal sistemler yazını için gelişmiş, yeni sanayileşen ve gelişmekte olan ülkeleri birlikte ele alacak güncel bir tipolojinin geliştirilmesine ihtiyaç duyulduğu söylenebilir. Zira, benzersiz kurumsal bağlamları nedeniyle gelişmiş ülkelere ayrılan (Schneider, 2013; Malik, 2017) gelişmekte olan ülkeler, yalnızca mevcut tipolojilerde konumlandırıldıkları konfigürasyonlar arasında değil, aynı zamanda konfigürasyonların kendi içinde de önemli farklılıklar gösterebilmektedirler. Daha önce tartışıldığı üzere Singapur, Hong Kong ve İsrail mevcut yazında birlikte konumlandırıldıkları diğer ülkelere hem inovasyon performansı hem de sahip oldukları kurumsal mekanizmalar açısından önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Bu durum yalnızca gelişen LPE konfigürasyonunda değil farklı konfigürasyonlarda da göze çarpmaktadır. Örneğin LPE konfigürasyonunda sınıflandırılan Yeni Zelanda ve İPE konfigürasyonunda sınıflandırılan İtalya mevcut tipolojilerde birlikte sınıflandırıldıkları diğer ülkelere daha düşük inovasyon performansı göstermektedirler. Benzer şekilde, devlet liderliği konfigürasyonunda sınıflandırılan Çin ise aynı konfigürasyondaki diğer ülkelere daha yüksek inovasyon girdi ve çıktı performansı göstererek farklılaşmaktadır⁽¹¹⁾. Bu tür ülkelerin mevcut tipolojilerde sınıflandırıldıkları diğer ülkelere farklılaşması gelişmiş-gelişmekte olan ülke ayrımını aşip kurumsal belirleyicilere odaklanarak geliştirilecek yeni tipolojilere ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir.

Bu çalışmanın, ilgili yazına katkı sağlayabileceği düşünülen bu önemli bulgularının dışında, bazı kısıtları da bulunmaktadır. İlk olarak çalışmanın örnekleme, KÇ ve KSC tipolojilerinde yer alan ülkelere sınırlıdır. Gelişmişlik seviyelerine bakılmaksızın daha fazla sayıda ülkeyi örnekleme dahil edecek çalışmaların önemli teorik katkıları olacağı düşünülmektedir. Bununla birlikte, çalışmada inovasyon performansının göstergeleri olarak yalnızca, global inovasyon endekste yer alan inovasyon girdi ve çıktısının ele alınması araştırmanın bir diğer kısıtını oluşturmaktadır. Ulusal ekonomik çıktılar olarak verimlilik, patent sayıları, bilimsel yayınlar gibi değişkenler, gelecek çalışmaların ele alınması gereken değişkenler olabilir. Son olarak

(11) Ayrıntılı bilgi için; WIPO (2020), www.globalinnovationindex.org

bu çalışmada inovasyon performansı hem girdi hem de çıktı boyutlarıyla ölçülerek yazına katkı sağlamak amaçlanmıştır. Elde edilen bulgular hem girdi hem de çıktı boyutu için yapılan analizlerin benzer ilişki örüntülerini ortaya koyduğunu göstermiştir. Ancak yine de Tablo 2 ve Tablo 3 karşılaştırıldığında inovasyon girdisi ve çıktısı için oluşan konfigürasyon grupları arasında bazı farklılıklar göze çarpmaktadır. Örneğin, inovasyon girdisi açısından en düşük performansı göstererek grup 1'de yer alan kırılğan bir devlet ile parçalanmış ve aile liderliği konfigürasyonları diğer düşük inovasyon girdi performansına sahip devlet liderliği, yeni gelişen LPE ve merkezi kabile konfigürasyonlarından istatistiki olarak anlamlı bir şekilde farklılaşırken inovasyon çıktısı açısından ise devlet liderliği konfigürasyonu hariç söz konusu bu konfigürasyonların tamamı aynı grup altında yer almaktadır. Devlet liderliği konfigürasyonu ise girdi alt endeksi açısından en düşük inovasyon performansı gösteren üçüncü konfigürasyonken çıktı alt endeksi açısından ise daha iyi bir performansla en iyi inovasyon performansı gösteren altıncı konfigürasyon olarak gruplanmaktadır. Bu durum, özellikle devlet liderliği konfigürasyonunda yer alan ülkelerde inovasyonu destekleyecek kurumsal altyapı düzenlemelerini ifade eden inovasyon girdisinin inovasyon çıktılarına dönüşme oranının yüksek olduğunu göstermektedir. Dahası diğer düşük inovasyon performansı gösteren konfigürasyonlar arasında da inovasyon girdisinin çıktıya dönüşme oranının farklılaştığını göstermektedir. Benzer bir durum yüksek inovasyon performansı gösteren İPE, LPE ve Gelişen LPE konfigürasyonlarını içeren grupta da görülmektedir. Bu bulgular, inovasyon girdi ve çıktı alt endekslerinin yüksek düzeyde ilişki içinde olduğu ve bu yönüyle bütünleştirilerek inovasyon performansı göstergesi olarak kullanılabileceğini ima eden çalışmalarla (örneğin; Oturakçı, 2021; Jankowska, Matysek-Jędrych & Mroczek-Dąbrowska, 2017; Hancıoğlu, 2016) tezat oluşturmaktadır. Bu noktada akla gelen bir soru girdileri çıktılara dönüştürme kapasitesinin veya inovasyon girdileri ve inovasyon çıktıları bakımından hesaplanacak bir verimliliğin ülke konfigürasyonları arasında farklılaşıp farklılaşmayacağını analiz etmek olabilir. Gelecek çalışmaların böyle bir bakış açısıyla ve daha geniş örneklerle yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynakça / References

- Abramovitz, M. 1986. The privatization of the welfare state: A review. *Social work*, 31(4): 257-264.
- Ahmad, B. & Erçek, M. 2019. Linking national business system and firm level innovation: A serial mediation analysis with intellectual capital and absorptive capacity. *European Journal of Innovation Management*, 23(5): 765-788.
- Allen, M. M. 2013. Comparative capitalisms and the institutional embeddedness of innovative capabilities. *Socio-Economic Review*, 11(4): 771-794.
- Amore, M. D., Schneider, C., & Žaldokas, A. 2013. Credit supply and corporate innovation. *Journal of Financial Economics*, 109(3): 835-855.
- Baum, J. A. & Oliver, C. 1991. Institutional linkages and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*: 187-218.
- Bennett, D. L. & Nikolaev, B. 2021. Historical disease prevalence, cultural values, and global innovation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(1): 145-174.
- Bichler, J. & Schmidkonz, C. 2012. The Chinese indigenous innovation system and its impact on foreign enterprises. *Munique, Munich Business School/University of Applied Sciences*.
- Boyer, R. 2005. How and why capitalisms differ. *Economy and Society*, 34(4): 509-557.
- Büyüköztürk, Ş. 2015. *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı* (10. Baskı). Ankara: Pegem Akademi.
- Cannon, E. 2000. Human capital: Level versus growth effects. *Oxford Economic Papers*, 52(4): 670-676.
- Cantwell, J., Dunning, J. H., & Lundan, S. M. 2010. An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, 41(4): 567-586.
- Carney, M., Estrin, S., Liang, Z., & Shapiro, D. 2019. National institutional systems, foreign ownership and firm performance: The case of understudied countries. *Journal of World Business*, 54(4): 244-257.
- Carney, R. W. & Witt, M. A. 2014. The role of the state in Asian business systems. *The Oxford handbook of Asian business systems*, 538-560.
- Casson, M. & Lundan, S. M. 1999. Explaining international differences in economic institutions: A critique of the “national business system” as an analytical tool. *International Studies of Management & Organization*, 29(2): 25-42.
- Clewer, A. G. & Scarisbrick, D. H. 2013. *Practical statistics and experimental design for plant and crop science*. John Wiley & Sons.

- Crespo, N. F. & Crespo, C. F. 2016. Global innovation index: Moving beyond the absolute value of ranking with a fuzzy-set analysis. *Journal of Business Research*, 69(11): 5265-5271.
- Dakhli, M. & De Clercq, D. 2004. Human capital, social capital, and innovation: a multi-country study. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(2): 107-128.
- Doh, S. & Acs, Z. J. 2010. Innovation and social capital: a cross-country investigation. *Industry and Innovation*, 17(3): 241-262.
- Estrin, S., Poukliakova, S., & Shapiro, D. 2009. The performance effects of business groups in Russia. *Journal of Management Studies*, 46(3): 393-420.
- Fagerberg, J., Srholec, M., & Verspagen, B. 2010. Innovation and economic development. Hall, B.H. & Rosenberg, B. (Der) *In handbook of the economics of innovation*:833-872. North-Holland.
- Fainshmidt, S., Judge, W. Q., Aguilera, R. V., & Smith, A. 2018. Varieties of institutional systems: A contextual taxonomy of understudied countries. *Journal of World Business*, 53(3): 307-322.
- Fogel, K. 2006. Oligarchic family control, social economic outcomes, and the quality of government. *Journal of International Business Studies*, 37(5): 603-622.
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. 1997. Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4): 750-783.
- Guan, J. & Chen, K. 2012. Modeling the relative efficiency of national innovation systems. *Research policy*, 41(1): 102-115.
- Guan, J. & Yam, R. C. 2015. Effects of government financial incentives on firms' innovation performance in China: Evidences from Beijing in the 1990s. *Research Policy*, 44(1): 273-282.
- Hall, R. E. & Jones, C. I. 1999. Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1): 83-116.
- Hall, P. A. & Soskice, D. 2001. *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hall, P. A. & Gingerich, D. W. 2009. Varieties of capitalism and institutional complementarities in the political economy: An empirical analysis. *British Journal of Political Science*, 39(3): 449-482.
- Hancıoğlu, Y. 2016. Küresel inovasyon endeksini oluşturan inovasyon girdi ve çıktı göstergeleri arasındaki ilişkinin kanonik korelasyon analizi ile incelenmesi: OECD örneği. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(4): 131-158.

- Helliwell, J. F. & Putnam, R. D. 1995. Economic growth and social capital in Italy. *East-ern Economic Journal*, 21(3): 295-307.
- Holmstrom, B. 1989. Agency costs and innovation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 12(3): 305-327.
- Hoskisson, R. E., Wright, M., Filatotchev, I., & Peng, M. W. 2013. Emerging multinationals from mid-range economies: The influence of institutions and factor markets. *Journal of Management Studies*, 50(7): 1295-1321.
- Hotho, J. J. 2014. From typology to taxonomy: A configurational analysis of national business systems and their explanatory power. *Organization Studies*, 35(5): 671-702.
- Hsu, P. H., Tian, X. & Xu, Y. 2014. Financial development and innovation: Cross-country evidence. *Journal of Financial Economics*, 112(1): 116-135.
- Jackson, G. & Deeg, R. 2008. Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business. *Journal of International Business Studies*, 39(4): 540-561.
- Jankowska, B., Matysek-Jędrych, A., & Mroczek-Dąbrowska, K. 2017. Efficiency of national innovation systems: Poland and Bulgaria in the context of the Global Innovation Index. *Comparative Economic Research*, 20(3): 77-94.
- Kayri, M. 2009. Araştırmalarda gruplar arası farkın belirlenmesine yönelik çoklu karşılaştırma (post-hoc) teknikleri. *Journal of Social Science*, 55: (51-64).
- Kesici, T. & Kocabaş, Z. 2007. *Biyoistatistik*, Ankara Üniv. Eczacılık Fakültesi Yayını, (94).
- Khanna, T. & Palepu, K. 1997. Why focused strategies. *Harvard Business Review*, 75(4): 41-51.
- Kong, D. T. 2016. A gene-dependent climatoeconomic model of generalized trust. *Journal of World Business*, 51(2): 226-236.
- Lall, S. 1992. Technological capabilities and industrialization. *World Development*, 20(2): 165-186.
- Lane, C. 2008. National capitalisms and global production networks: An analysis of their interaction in two global industries. *Socio-Economic Review*, 6(2): 227-260.
- Locke, R. M. & Thelen, K. 1995. Apples and oranges revisited: Contextualized comparisons and the study of comparative labor politics. *Politics & Society*, 23(3): 337-367.
- Lundvall, B. Å. 1999. National business systems and national systems of innovation. *International Studies of Management & Organization*, 29(2): 60-77.
- Lundvall, B. Å. 2007. National innovation systems—analytical concept and development tool. *Industry and Innovation*, 14(1): 95-119.

- Mahmood, I. P. & Rufin, C. 2005. Government's dilemma: The role of government in imitation and innovation. *Academy of Management Review*, 30(2): 338-360.
- Maiyaki, A. A. & Mohd Mokhtar, S. S. 2011. Determinants of customer behavioural responses: A pilot study. *International Business Research*, 4(1): 193-197.
- Malik, T. H. 2017. Varieties of capitalism, innovation performance and the transformation of science into exported products: A panel analysis. *Technological Forecasting and Social Change*, 118: 324-333.
- Markard, J. & Truffer, B. 2006. Innovation processes in large technical systems: Market liberalization as a driver for radical change? *Research Policy*, 35(5): 609-625.
- Mathews, J. A. 2006. Dragon multinationals: New players in 21 st century globalization. *Asia Pacific Journal of Management*, 23(1): 5-27.
- Mishra, P., Pandey, C. M., Singh, U., Gupta, A., Sahu, C., & Keshri, A. 2019. Descriptive statistics and normality tests for statistical data. *Annals of Cardiac Anaesthesia*, 22(1), 67-72
- Morck, R. & Steier, L. 2004. The Global history of corporate governance: An introduction. *University of Alberta School of Business Research Paper*.
- Morck, R. 2009. *The riddle of the great pyramids* (No. w14858). National Bureau of Economic Research, MA: NBER
- Morgan, K. 2007. The learning region: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 41(1): 147-159.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press
- Ostrom, E. 2009. A general framework for analyzing sustainability of social-ecological systems. *Science*, 325(5939): 419-422.
- Oturakci, M. 2021. Comprehensive analysis of the global innovation index: statistical and strategic approach. *Technology Analysis & Strategic Management*, 1-13.
- Özdamar K. 2004. *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi (Çok değişkenli analizler)*. Kaan Kitabevi, ESKİŞEHİR.
- Peng, M. W. & Jiang, Y. 2010. Institutions behind family ownership and control in large firms. *Journal of Management Studies*, 47(2): 253-273.
- Peng, M. W., Sun, W., Vlas, C., Minichilli, A., & Corbetta, G. 2018. An institution-based view of large family firms: A recap and overview. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 42(2): 187-205.
- Pezeshkan, A., Smith, A., Fainshmidt, S., & Sedeh, A. A. 2016. National business systems and firm innovation: A study of developing economies. *Journal of Business Research*, 69(11): 5413-5418.

- Putnam, R. 1993. The prosperous community: Social capital and public life. *The American Prospect*, 13(4): 1-11.
- Ritchie, B. K. 2009. Economic upgrading in a state-coordinated, liberal market economy. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3): 435-457.
- Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., & Eden, L. 2005. Government corruption and the entry strategies of multinationals. *Academy of Management Review*, 30(2): 383-396.
- Rosenbusch, N., Gusenbauer, M., Hatak, I., Fink, M., & Meyer, K. E. 2019. Innovation offshoring, institutional context and innovation performance: A meta-analysis. *Journal of Management Studies*, 56(1): 203-233.
- Schmid, J. & Kwon, S. 2020. Collaboration in innovation: An empirical test of Varieties of Capitalism. *Technological Forecasting and Social Change*, 157(1): 1-9
- Schneider, M. R. & Paunescu, M. 2012. Changing varieties of capitalism and revealed comparative advantages from 1990 to 2005: A test of the Hall and Soskice claims. *Socio-Economic Review*, 10(4): 731-753.
- Schneider, B. R. 2013. *Hierarchical capitalism in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scott, R. W. 1995, *Institutions and organizations*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Solow, R. M. 1957. Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3): 312-320.
- Steier, L. P. 2009. Familial capitalism in global institutional contexts: Implications for corporate governance and entrepreneurship in East Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3): 513-535.
- Şahin, K. T., İlhan-Nas, T., & Uzun, A. 2011 İş sistemlerinde ve kurumsal yönetim uygulamalarında yakınsama-ıraksama tartışması: Makro ve mikro bakış Açısı. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1): 55-73.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. 2007. *Using multivariate statistics*. Boston, MA: Pearson.
- Tekic, A. & Tekic, Z. 2021. Culture as antecedent of national innovation performance: Evidence from neo-configurational perspective. *Journal of Business Research*, 125(1): 385-396.
- Tonurist, P. 2015. Framework for analysing the role of state owned enterprises in innovation policy management: The case of energy technologies and Eesti Energia. *Technovation*, 38(1): 1-14.
- Tylecote, A. & Cai, J. 2004. China's SOE reform and technological change: A corporate governance perspective. *Asian Business & Management*, 3(1): 57-84.

- Wang, C., Hong, J., Kafouros, M., & Wright, M. 2012. Exploring the role of government involvement in outward FDI from emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 43(7): 655-676.
- Whitley, R. 1999. *Divergent capitalisms: The social structuring and change of business systems*. OUP Oxford.
- Whitley, R. 2000. The institutional structuring of innovation strategies: business systems, firm types and patterns of technical change in different market economies. *Organization Studies*, 21(5): 855-886.
- Witt, M. A. & Redding, G. 2013. Asian business systems: Institutional comparison, clusters and implications for Varieties of Capitalism and business systems theory. *Socio-Economic Review*, 11(2): 265-300.
- World Intellectual Property Organization (WIPO), 2020. *Global innovation index-who will finance innovation?* Cenevre.
- Yi, J., Hong, J., chung Hsu, W., & Wang, C. 2017. The role of state ownership and institutions in the innovation performance of emerging market enterprises: Evidence from China. *Technovation*, 62(1): 4-13.
- Zhang, X. & Whitley, R. 2013. Changing macro-structural varieties of East Asian capitalism. *Socio-Economic Review*, 11(2): 301-336.
- <<https://www.worldbank.org/en/country/singapore>> Erişim: 10.07.2021
- <https://data.worldbank.org/indicator/HD.HCI.OVRL?most_recent_value_desc=true>Erişim: 10.07.2021.