

**İŞLETMELERİN FAALİYET ALANI SINIRLARINA GÖRE
ENTELEKTÜEL SERMAYE VE FİRMA PERFORMANSININ
DEĞERLENDİRİLMESİ**

*EVALUATION OF INTELLECTUAL CAPITAL AND FIRM
PERFORMANCE ACCORDING TO THE BUSINESS AREA LIMITS*

Fatma YILMAZ*, **İlknur KUMKALE****

*Geliş Tarihi: 16.02.2019
(Received)*

*Kabul Tarihi: 02.04.2019
(Accepted)*

ÖZ: Günümüzde yaşanmakta olan değişimler ve güçlü rekabet koşulları, işletmeleri firma performansını artırmalarında daha da zorlar hale getirmiştir. İçinde bulunduğumuz dönem, daha önce hiç olmadığı kadar hızlı bir değişim içerisinde ve değişim temel belirleyici durumdadır. Firmaların yaşamlarını sürdürebilmeleri ve üstün bir performans gösterebilmeleri, insane unsuruna verdikleri öneme ve entelektüel sermaye yönetimlerine bağlıdır. Çalışmanın amacı; işletmelerin faaliyet alanı sınırlarına göre, entelektüel sermaye ve firma performansının değerlendirilmesidir. Bu nedenle çalışmada ISO (İstanbul Sanayi Odası) 1000 firmaları arasından 700 yöneticiye anket uygulaması gerçekleştirilerek firmaların uluslararası olup olmama durumuna göre entelektüel sermaye ve alt boyutları; insane sermayesi, ilişkisel sermaye, yapısal sermaye ile firma performans ve alt boyutları; finansal performans ve finansal olmayan performans arasındaki ilişkiler SPSS paket programı kullanılarak test edilmiştir. Araştırma sonucunda; uluslararası alanda faaliyet gösteren firmaların ulusal ve bölgesel alanda faaliyet gösteren firmalara göre, entelektüel sermaye unsurlarından ilişkisel sermayelerinin ve firma performansı açısından da finansal olmayan performanslarının daha yüksek olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası firma, entelektüel sermaye, firma performansı.

ABSTRACT: Nowadays, the changes experienced and strong competition conditions have made it even more difficult for businesses to improve their firm performance. The current period has been changing faster than ever before, and change is the key determinant factor. The ability of companies to survive and to deliver an outstanding performance depends on the importance they attach to the human factor and their intellectual capital management. The aim of the study was to evaluate intellectual capital and firm performance according to the field of activity boundaries of businesses. Therefore, in this study, a questionnaire was conducted to 700 managers from among ISO (Istanbul Chamber of Industry) 1000 companies, and the relationships between intellectual capital and sub-dimensions according to the internationality of companies, human capital, relational capital, structural capital and firm performance and the sub-dimensions, financial performance and non-financial

*Dr. Öğr. Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, ffatmaayilmaz@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8065-7245.

**Doç. Dr., Trakya Üniversitesi, ilknurkumkale@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7950-7389.

performance were tested using the SPSS package program. As a result of the study, the relational capitals, one of the factors of intellectual capital, and in terms of firm performance, the non-financial performance of companies operating in the international arena were found to be higher compared to companies operating in the national and regional fields.

Key Words: International companies, intellectual capital, firm performance.

1. GİRİŞ

Bilgi temelli toplumun ve ekonominin ortaya çıkışı, örgütsel değerleri maddi varlıklardan maddi olmayan varlıklara kaydırmıştır. İşletmelerde bilgi, maddi olmayan varlıklara dönüşmektedir. Somut olmayan bir varlık, firmanın ayırt edici bir faktördür ve işletmelerin faaliyetlerine devam etmesine imkân tanıyan rekabet avantajı haline gelmektedir ve maddi olmayan varlıklar, gelişmiş ekonomiler için giderek daha önemli bir rol oynamaktadır (Martins & Lopes, 2016, s. 234). Entelektüel sermaye olarak ifade edilen bu soyut varlıklar yoğun küreselleşmiş rekabet karşısında, ekonomik büyümeyi tetikleyen önemli bir güç durumundadırlar (Sharabati, Naji Jawad, & Bontis, 2010, s. 106) ve birçok araştırmacı, entelektüel sermayenin, yeni ekonomideki firmalar için pratik olarak tek rekabet avantajı haline geldiğini savunmaktadır. Firma performansı geçmişte çoğu zaman yalnızca finansal (nicel) kriterler değerlendirilerek belirlenmekteydi. Fakat, organizasyonların son derece karmaşık bir yapıya bürünmeleri ve artmakta olan rekabet ile son zamanlarda firma performansını değerlendirmede tek ölçüt şeklinde değerlendirilen finansal ölçütlerin beraberinde finansal olmayan(nitel)kriterlerinde dikkate alınmasını gerekli kılmıştır (Kennerley & Neely, 2002, s. 1223). İşletme performansının ölçümünde daha işlevsel, kapsamlı, dengeli, gerçekçi ve gelecek odaklı performans ölçüm teknikleri kullanılmaya başlanmıştır (Yılmaz & Bititçi, 2006, s. 372). Bu finansal ve finansal olmayan kriterler objektif ve sübjektif ölçümle ölçülebilmektedir (Küçükkancabaş, Akyol, & Ataman, 2006, s. 134). Bu çalışmada firmaların faaliyet alanı sınırlarına göre entelektüel sermaye ve firma performansı ilişkisi araştırılmıştır. Bu kapsamda ISO 1000 firmaları içerisinde 700 yöneticiye ulaşılmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde entelektüel sermaye ve firma performansına ilişkin literatür taraması yapılmış ve konu ile ilgili kavramsal açıklamalara yer verilmiştir.

2.1. Entelektüel Sermaye Kavramı ve Önemi

Entelektüel sermaye, gelecekte kârlara dönüştürülebilen ve fikirler, buluşlar, teknolojiler, tasarımlar, süreçler ve informatik programlar gibi kaynakları içeren bir bilgi olarak tanımlanmaktadır (Sullivan, 1999, s. 133). Bilgi sermayesi de bir diğer adlandırmadır (Ramona & Anca, 2015, s. 101). Çeşitli diğer tanımlar, entelektüel sermayeyi; yetenekler, beceri, uzmanlık ve kuruluşlarda yararlı olan diğer bilgi biçimleri gibi kavramlarla kullanılmaktadırlar. Stewart (1997), entelektüel

sermayeyi zenginlik yaratmak için kullanılabilir toplu beyin gücü ya da paketlenmiş faydalı bilgiler olarak tanımlanmaktadır. Fortune dergisinin editörü olan Stewart, entelektüel sermaye ile ilgili literatürü zenginleştiren birçok makaleye katkıda bulunmuştur. Bu makalelerin birinde, entelektüel sermaye için “dokunulamayan bir şey ama yine de sizi zenginleştirmektedir” şeklinde bir ifadeye yer vermektedir (Purohit & Tandon, 2015, s. 8).

Entelektüel sermaye terimi topluca bir firmanın değerini ve rekabet gücünü belirleyen tüm maddi olmayan kaynakları ifade etmektedir (Ho, Chau, & Cheung, 2012, s. 58). Maddi olmayan kaynaklar, bir firmanın değerini üretmek ve kontrolünü sağlamak için finansal varlık ve fiziksel işlemler dışında faktörler olarak tanımlanmaktadır (Vidrascu & Catargiu, 2015, s. 44). Uzmanlar entelektüel sermayenin şu özelliklere sahip olduğu sonucuna varmışlardır; görünmezdir, işgörenlerin yanı sıra müşteri ve teknolojilerin bilgi ve tecrübeleriyle yakından ilişkilidir ve bir firmanın gelecekte başarılı olabilmesi için daha iyi fırsatlar sunmaktadır (Gogan, Artene, Sarca, & Draghici, 2016, s. 196).

Entelektüel sermaye, tutarlı pazar liderliği, satışlarda sürekli büyüme ve hissedarları için değer yaratmanın elle tutulamayan sürücüleridir anlamındadır (Roos, 1998, s. 150). Başarılı firmalar entelektüel sermayenin önemli bir değer ve kaldıraç kaynağı olduğunu kabul etmektedirler (Edvinsson & Sullivan, 1996, s. 362) Stratejik bir perspektiften entelektüel sermaye, firma değerini arttırmak için bilgi yaratmak ve bilgiyi kullanmak şeklinde ifade edilmektedir (Petty & Guthrie, 2000, s. 156). Entelektüel sermaye, stratejik hedeflerin başarılmasını amaçlayan organizasyonların yaratıcı üyelerinin bilgi, pratik becerileri ve yeteneklerinin bir toplamıdır (Golińska-Pieszyńska, 2014, s. 44). İşletmeler daha fazla pazar payı elde etme ve kaynaklarını rakiplerine kıyasla daha iyi bir şekilde kullanmaya çalışmaktadırlar. Bu rekabet ve ekonomik koşullar, firmaları, kaynaklarını düzgün bir şekilde kullanmaya yönlendirmekte ve böylelikle performans iyileştirmesini sağlamaktadır (Shehzad, Fareed, Zulfiqar, Shahzad, & Latif, 2014, s. 274).

Entelektüel sermaye, insan ve akıllı ürünlerden oluşan, ekonomik değere sahip ve gelir üretmek için üretim ve değişimde kullanılabilen entelektüel bir varlıktır ve firmanın rekabet gücünü garanti etmektedir (Vlasenko & Vasylenko, 2015, s. 295). Entelektüel sermaye, üretim faktörü olarak giderek daha fazla tanınmaktadır. Entelektüel sermayenin başarılı bir şekilde kullanılmasının, hızlı pazar hâkimiyetine, ölçeğe dönüşlerin artmasına, artan verimliliğe ve hisse senedi piyasa değerlemelerine yansıyan daha yüksek hissedar değeri sağlamaktadır (Abhayawansa & Guthrie, 2010, s. 197). İşletmelerin entelektüel sermayelerinin piyasa değeri üzerinde olumlu bir etkisi bulunmaktadır (Tripathy, Sar, & Sahoo, 2014, s. 47). Entelektüel sermayenin en önemli özelliğinin maddi varlıkları da

içeren diğer kaynakların etkinliğini artırma yeteneği olduğu varsayılmaktadır (Shakina & Barajas, 2012, s. 32). Maddi olmayan varlıkların etkisine kıyasla sabit varlıkların ve finansal varlıkların etkisi azaltıldığından, bilgi çağında entelektüel sermaye kavramının önemi ekonomik ilerlemenin yeni kaynağı haline gelmektedir. Birçok sayıda uzman entelektüel sermayenin bir organizasyonda performans ulaşımda önemli bir unsur olduğu fikrini desteklemektedir (Gogan, Artene, Sarca, & Draghici, 2016, s. 195).

a. Entelektüel Sermaye Unsurları

Entelektüel sermayenin unsurları; insan sermayesi (beşerî sermaye), ilişkisel sermaye (müşteri sermayesi) ve yapısal sermaye şeklinde üçe ayrılmaktadır (Brooking, 1996, Stewart, 1997; Stewart ve Ruckdeschel, 1998; Bontis, 1998; Demartini, 2015; Erickson ve Rothberg, 2015; Holmen, 2012; Mouritsen, 1998; Shih vd., 2011; Boujelbene ve Affes, 2013; Chienve Chao, 2011; Erickson ve McCall, 2012; Ling, 2013).

İnsan sermayesi entelektüel sermaye yapısının birinci bileşenidir (Bontis, 1996, 1998, 2001; Bontis vd., 2000; Bontis ve Fitz-enz 2002; Stewart, 1997). Kimi yazarlar tarafından beşerî sermaye olarak da adlandırılmaktadır. İnsan sermayesi, entelektüel sermaye geliştirme sürecinin temel bileşeni (Chahal & Bakshi, 2016, s. 63) ve yenilik ile stratejik yenilenme kaynağı olup (Salehi, Enayati, & Javadi, 2014, s. 261) insanlara özgüdür ve dolayısıyla bir kuruluşun doğrudan mülkiyetine sahip olamazlar. İnsan sermayesi, çalışanların katma değerli süreçlere ne getirdiğini kapsamaktadır. Öğrenme ve eğitim, deneyim ve uzmanlık, yaratıcılık, personel tutumu ve işe alma ve eğitim gibi çeşitli yetkinlikler insan sermayesinin geliştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Örneğin, eğitilmiş, deneyimli, eğitilmiş, yaratıcı ve motive olmuş çalışanlar daha verimli çalışabilir ve böylece örgütsel sermayenin yaratılmasını sağlayabilmektedir (Chahal & Bakshi, 2016, s. 63). İnsan sermayesi, çalışanların örgütte biriken ancak organizasyona ait olmayan, örtülü bilgileri olan çalışanların bireysel bilgileri olarak tanımlanmaktadır. Temel bir insan sermayesi çalışanın yaratıcılığı, tecrübesi, becerileri ve kişisel nitelikleridir (Kaupelytė & Kairyte, 2016, s. 369). Örtülü bilgi, başkalarına devredilemeyen ve yazılamayan veya tarif edilemeyen bilgidir; öğrenme, eğitim ve geliştirme gibi (Mačerinskienė & Survilaitė, 2011, s. 186). İnsan sermayesi yetenek, bilgi ve bilgiye sahip bir firmanın bireysel çalışanlarından oluşmaktadır (Sullivan, 1999, s. 133). Bilgi bir firmaya rekabet avantajı sağlamaktadır ve bilgi çoğunlukla insan sermayesi ile ortaya çıkmaktadır (Wang, Yen, & Liu, 2015, s. 930).

İlişkisel sermaye organizasyonun ilişkisinden kaynaklanmaktadır. İlişki sermayesinin geliştirilmesinde müşteri ilişkisi ve müşteri sadakati ve güven gibi yeterlilikler önemli rol oynamaktadır (Chahal & Bakshi, 2016, s. 63). İlişki

sermayesi, bir firma ile müşterileri arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir (Shih, Lin, & Lin, 2011, s. 292). İlişkisel sermaye aynı zamanda müşteri sermayesi ve dış sermaye olarak adlandırılmaktadır (Kalkan, Bozkurt, & Arman, 2014, s. 701). Müşteri sermayesi; sadakat, marka algılamaları, güçlü entegrasyonlar, geribildirim ve kalite yoluyla değer yaratan müşteriler ve diğer paydaşlarla firmanın bir bağlantısıdır. Pazarlama kanalları ve müşterinin bilgisi, gücü ve sadakati müşteri sermayesinin temeli olarak kabul edilmektedir. Müşteri memnuniyetini, tekrarlanan satın almalar, finansal refah ve fiyat hassasiyeti müşteri sermayesinin belirleyicileridir. İlişkisel sermaye, insan ve yapısal sermayeden ayrılarak bir firmanın merkezi önemini göstermektedir. Ayrıca insan sermayesi ve yapısal sermayeye kıyasla örgütsel değer ve performans üzerinde daha doğrudan bir etkiye sahiptir (Verma & Dhar, 2016, s. 8) ve müşteri sermayesinin genişleyen konsepti durumundadır (Yaseen, Dajani, & Hasan, 2016, s. 169).

Entelektüel sermayenin, firmanın altyapısını temsil eden üçüncü bir sermaye ile takviye edilmesi gerekmektedir. Bir bilgi şirketi modelini içeren bu son unsura yapısal sermaye denilmektedir. Bunlara bilançoda bulunan tüm kalemler dâhildir; finansal varlıklar, binalar, makine ve firmanın altyapısı gibi. Yapısal sermaye ayrıca, yenilikçi bir fikri satılabilir bir ürüne veya hizmete dönüştürmek için genellikle gerekli olan tamamlayıcı ticari varlıkları da içermektedir (Sullivan, 1999, s. 133). Yapısal sermaye, çalışanları en uygun entelektüel performans için desteklemeye yardımcı olan bir organizasyonun mekanizması ve yapısını ifade etmektedir. Örneğin, iyi tanımlanmış yapılar, programlar, sistemler ve bilgi teknolojisi. Bunlar çalışanların verimliliğini arttırmakta ve daha iyi müşteri ilişkileri oluşturarak firmanın değerini arttırmaktadır (Chahal & Bakshi, 2016, s. 63). Yapısal sermaye, kalıcı kurumsal varlıklardır ve doğrudan etkileşime girmeyen entelektüel varlıklarını içermektedir. Bu varlıklar firmaların mülkiyetindedir ve firmada kalmaktadırlar (Buşoi, 2014, s. 266). Yapısal sermaye, açık belgeler, rutinler ve örgütsel eserlere gömülü olan bilgi stoğundan oluşmaktadır (Curado, Guedes, & Bontis, 2014, s. 104).

İnsan sermayesi kıt ve çok değerlidir, çoğaltmak, değiştirmek zordur ve dolayısıyla örgütsel değerleri teşvik edip temel rekabet avantajını güçlendirebilecek bir stratejik varlık olarak düşünülmektedir. İlişki sermayesi, bir firmayı çerçevesinin, vizyonunun, uzun vadeli stratejilerinin ve hedeflerinin (örn. Müşteri değeri yaratılması) kurumsal sürdürülebilirliği sağlamayı amaçlayan somut eylemler haline getirdiği için değerlidir. Yapısal sermaye, rafine edilmiş durumsal faktörler vasıtasıyla insan sermayesi ve müşteri sermayesinde daha yüksek verimlilik sağlamak için bir iskele ve bir itici güç olmasıyla önem arz etmektedir. Dolayısıyla, bugünlerde örgütler, yüksek performans gösteren sistemler olma

yolundaki çabalarında, örgütsel entelektüel sermayelerinin gücünü en iyi şekilde fark etmeye ve spesifik politikalar, programlar ve etkinlikler oluşturup bunları üstlenmeye ve destekleyici altyapı yetenekleri kurma eğilimlidirler (Verma & Dhar, 2016, s. 8). Entelektüel sermayenin tüm boyutları birbirini etkilemektedir (Chahal & Bakshi, 2016, s. 63) ve tüm entelektüel sermaye bileşenleri birbirine güçlü bir şekilde bağlıdır (Shakina & Barajas, 2012, s. 82). Firmaların her üç unsuru aynı anda sahip olmaları gerekmektedir. Ancak bu üç unsur arasındaki etkileşimler ile rekabet avantajları yaratılabilmektedir (Shih, Lin, & Lin, 2011, s. 292).

b. Firma Performansı

İşletmelerin performansı, kurum stratejilerinin belirlenen dönem sonunda gerçekleştirilen çıktı ve uygulamalardaki hedef ve amaçlara ulaşabilme seviyesini açıklamaktadır (Porter, 1991, s. 98). İşletme performansı, organizasyonel hedef ve amaçların gerçekleştirilebilmesine ait pazar paylarında ve satışlardaki kârlılık ve büyümenin yanında firmaların stratejik genel amaç ve hedeflerindeki başarılar olarak ifade edilmektedir (Hult, Hurley, & Knight, 2004, s. 430-431). Firma performansı firmaların önceden belirlemiş oldukları veya sonrasında revize ettikleri belirlenen amaç ve hedefleri gerçekleştirme de kaynaklarının uyum içinde hareket ettirilmesi ile elde ettikleri sonuçlar ya da uygulama sürecinde sağladıkları kazanımlardır (Çalık, Altunışık, & Sütütemiz, 2013, s. 143).

İşletme performansını etkilemekte olan birçok sayıda değişken vardır. Bunlar finansal performans ve finansal olmayan performans şeklinde isimlendirilmektedir. Finansal performansın boyutları firma performansını ölçmek için kullanılan en sık yöntem olsa da (Kennerley & Neely, 2002, s. 1223). bu ölçümler firmaların performanslarını yansıtmada yetersizdir ve bu nedenle eleştirilmektedir (Reiner, 2004, s. 381). Bu yüzden firmalarda finansal kriterlerin yanı sıra; ürünlerin ve hizmetlerin kalitesi, müşterilerin ve işgörenlerin memnuniyetleri ve yeni ürünler ortaya çıkarma şeklindeki finansal olmayan kriterlere de gereksinim duyulmaktadır.

Finansal performans, sonuçlara dayalı, finansal göstergeler (kâr artışı, varlık ve yatırımların getirisi vb.) ve piyasadaki göstergelere (borsadaki getirisi, pazardaki payı, satışların büyümesi vb.) ait performanslardır ve firmaların ekonomik hedef ve amaçlarının gerçekleşip gerçekleşmediğini göstermektedir (Luo, Huang, & Wang, 2012, s. 143).

Finansal performans, firmaların, parasal değerlerine ve özelliklerine ait gösterge ve tablolara işaret etmektedir. İşletmelerin stratejilerinin ve bu stratejileri ilişkin uygulamaların firmaların gelişmesine katkısı olup olmadığını finansal performans göstergeleri ortaya koymaktadır. Belirlenen tüm ölçütlerin finansal

performansta pozitif gelişme sağlayabilecek sebep ve sonuç bağlamının parçası olması gerekmektedir (Şen & Bolat, 2015, s. 154).

Finansal olmayan performans ise firmaların performanslarının ölçülmesinde kalite, tatmin, verimlilik, yeni ürün geliştirme, teknolojik etkinlik, üretimde değer yaratma, kamu sorumluluğu ve çalışma hayatının kalitesi şeklinde farklı kriterler değerlendirmeye alınmaya başlanmış olup (Erdem, Gökdeniz, & Met, 2011, s. 85). firmaların parasal olmayan özellik ve değerlerine ait göstergelere işaret etmektedir (Şen & Bolat, 2015, s. 154). Finansal olmayan performans, bir firmanın iç çevresindeki soyut çıktılara referans vermektedir. Buna göre firmanın örgüt kültürü, atmosferi, insan kaynağı ve bunların sonucunda şekillenen kalite, müşteri tatmini, yenilik vb. firmaların finansal olmayan performansı üzerinde belirleyicidir (Eren, 2014, s. 309). Finansal olmayan performans ölçütleri performansı, firma içerisindeki bölüm ve iş süreçleri açısından değerlendirmekte ve bu çerçevede elde edilen nihai finansal sonucu sağlayan ve bunu sürdürülebilir kılacak olan faaliyetlere dikkat çekmektedir (Lazol & Eker, 2008, s. 44).

Uluslararası firmalar, yalnız ülke içinde değil yabancı ülkelerde de çeşitli faaliyet dallarından biri veya birkaçında üretim veya satış yapan firmalardır. Bunlar dış ülkelerde faaliyet göstermekle beraber, dışarıda sınırlı yatırımları olan, çoğunlukla ana firma ülkesi vatandaşının yönetiminde bulunan firmalardır (Ünsar, 2007, s. 696).

3. YÖNTEM

Çalışmanın amacı; ISO 1000 firmalarının faaliyet alanı sınırlarına göre entelektüel sermaye ve firma performansının değerlendirilmesidir. Firmalarda faaliyet alanı sınırları olarak bölgesel, ulusal ve uluslararası sınırlar dikkate alınmıştır. Bu doğrultuda ISO 1000 firmaları arasından seçilen 700 yöneticiye anket uygulaması yapılmış, araştırmada yer alan firmaların faaliyet alanları; bölgesel ulusal ve uluslararası olup olmamasına göre incelenmiştir. Çalışmanın evrenini 2016 yılı içerisinde üretimden satışlar kriterine göre Türkiye'deki ISO 1000 firmaları oluşturmaktadır. İşletmeler ile iletişimde bulunabilmek için İstanbul Sanayi Odasına (ISO) mail atılmış ve böylece bu firmaların tam sıralı listesinin yanı sıra firmalara ait iletişim bilgileri de elde edilmiştir. Çalışma için gereken veriler anket yöntemi ile yüz yüze ve telefon aracılığı ile toplanmıştır. Yanıtlanabilme oranlarının fazla olması ve süre avantajı sağlıyor olması gibi nedenlerden ötürü yüz yüze anket yöntemi tercih edilmiştir. Kullanılan anket formu kapalı uçlu sorulardan oluşmaktadır ve kesinlikle katılmıyorum ifadesinden başlayıp kesinlikle katılıyorum ifadesine doğru giden 5'li likert ölçeğinin kullanılmasıyla oluşturulmuştur.

İşletme performansı ölçeği; firma performansı finansal ve finansal olmayan olarak ölçülebilmektedir. Çalışmamızda finansal ve finansal olmayan değerlerin her ikisi de kullanılmaktadır. Literatürde finansal ve finansal olmayan ölçümler arasında yüksek bir korelasyon bulunduğu ve her iki yönteminde beraber kullanılıyor olmasının performansı ölçmede uygun olduğu belirtilmektedir (Venkatraman & Ramanujam, 1986, s. 802) (Küçükkancabaş, Akyol, & Ataman, 2006).

İşletme performansı ölçeğinde, Alpkan vd.'nin 2005 yılında yayınladıkları “Şirket Girişimciliğinin Şirket Performansına Etkileri” isimli makale çalışmasından faydalanılmıştır. İşletme performansını ölçmeye yönelik olarak iki boyut ele alınmıştır. Bunlardan ilki finansal performanstır ve 7 soru ile ölçülmüştür. İkinci boyut finansal olmayan performanstır ve 8 soru ile ölçülmüştür. 15 maddeli ve 2 boyutlu firma performansı ölçeğinin 3 maddesi faktör yüklerinin düşük ($FY < .50$) bulunması nedeni ile analizden elenmiştir. Kalan 12 madde ile gerçekleştirilen faktör analizinde iki faktörlü yapı geçerliliğini korumuştur.

Entelektüel sermaye ölçeği; İpçioğlu ve Şahin'in 2012 yılında gerçekleştirdikleri “Örgüt Kültürü ve Entelektüel Sermaye İlişkisinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma” isimli makale çalışmasından yararlanılmıştır. İnsan sermayesi 8 soru, ilişkisel sermaye 6 soru, yapısal sermaye 5 soru ile ölçülmektedir. Entelektüel sermaye ölçeği 19 maddesiyle yapılan faktör analizinde 6 madde faktör yükü değerlerinin düşüklüğü deneniyle ($FY < 0.50$) analizden çıkarılmıştır. Kalan 13 madde ile gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizi sonucu literatürde yer aldığı şekliyle 3 boyut olarak analiz sonuçlandırılmıştır.

a. Araştırmanın Bulguları

Veri analizinde kullanılan istatistiksel teknikler; araştırmada toplanan anket cevapları SPSS programı kullanılarak analiz edilmiş ve yorumlanmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerle ilgili faktör analizleri yapılmış ve cronbach's alpha değerleri hesaplanmıştır.

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Güvenilirlik Analizleri

| | Alt Boyut | Madde Sayısı | Cronbach's Alpha Değeri |
|---|-----------------------------|--------------|-------------------------|
| 1 | ES ÖLÇEĞİ | 13 | ,856 |
| 2 | İnsan sermayesi | 6 | ,803 |
| 3 | İlişkisel sermaye | 2 | ,710 |
| 4 | Yapısal sermaye | 5 | ,789 |
| 5 | FP ÖLÇEĞİ | 10 | ,809 |
| 6 | Finansal performans | 5 | ,788 |
| 7 | Finansal olmayan performans | 5 | ,817 |

Ölçüm aracının güvenilirliğini anlamak için en çok kullanılan yöntem Cronbach (1951) tarafından geliştirilen, Cronbach α katsayısı yöntemidir. Bu katsayı, fazla sorulu bir ölçekteki ifadeler arasındaki uygunluluğun derecesini göstermektedir. 0 ile 1 arasında değerler alabilmektedir. Sayı 1'e yaklaştıkça, ölçekte yer alan sorular arasındaki içsel uygunluğun yüksek olduğu ifade edilebilir (İslamoğlu ve Alınacı, 2014: 283):

$0,00 < \alpha < 0,40$ arasında ise ölçek güvenilir olmamaktadır.

$0,41 < \alpha < 0,60$ arasında ise ölçek güvenilirliği düşük olarak tanımlanabilir.

$0,61 < \alpha < 0,80$ arasında ise ölçek güvenilirliği kabul görür düzeydedir.

$0,81 < \alpha < 1$, ise ölçek güvenilirliği yüksek olarak ifade edilebilir.

Yapılan analizler sonucunda (tablo 1) ölçeklerin güvenilir olduğu sonucuna varılmış ve araştırma ile ilgili gerekli analizler yapılmıştır.

Tablo 2. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Faaliyet Alanı Sınırlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

| Faaliyet Alanı Sınırları | N | | % | |
|--------------------------|----------|--------|--------------|------------------------|
| | Bölgesel | Ulusal | Uluslararası | |
| | 50 | 120 | 503 | 7,4% 17,8% 74,7% |

Çalışılan firmaların %7,4'ü bölgesel (n=50), %17,8'i ulusal (n=120), %74,7'si ise (n=503) uluslararasıdır.

Tablo 3. Ankete Katılan İşletmelerin Faaliyet Alanı Sınırları ile Jenerik Stratejiler ve Alt Boyutlarına İlişkin Homojenlik Testi

| Homojenlik Testi | | | | |
|---------------------|------------------|-----|-----|------|
| | Levene Statistic | df1 | df2 | Sig. |
| Yapısal Sermaye | ,947 | 2 | 670 | ,389 |
| İnsan Sermayesi | 10,738 | 2 | 670 | ,000 |
| İlişkisel Sermaye | 7,819 | 2 | 670 | ,000 |
| Entelektüel Sermaye | 4,028 | 2 | 670 | ,018 |

Değişkenlerin p değerlerine bakıldığında 0,05'ten büyük değişkenler ve homojen dağılım gösterdiğinden Tukey testi; p değeri 0,05'ten küçük olan değişkenler homojen dağılım göstermediğinden Tamhane's T2 testi incelenmiştir.

Bu testin sonuçlarına göre Tablo 4 oluşturulmuş ve ortalamalara yer vererek sonuçlar yorumlanmıştır.

Tablo 4. Ankete Katılan Firmaların Faaliyet Alanı Sınırları ile Entelektüel Sermaye ve Alt Boyutlarına İlişkin Anova Testi Sonuçları

| Değişken | Faaliyet Alanı Sınırları | \bar{X} | F | p |
|---------------------|--------------------------|-----------|-------|-------|
| İnsan sermayesi | Bölgesel | 7,8600 | 2,303 | 0,101 |
| | Ulusal | 7,7500 | | |
| | Uluslararası | 7,8945 | | |
| İlişkisel sermaye | Bölgesel | 23,1600 | 6,522 | 0,002 |
| | Ulusal | 22,9000 | | |
| | Uluslararası | 23,6501 | | |
| Yapısal sermaye | Bölgesel | 18,7000 | 2,660 | 0,071 |
| | Ulusal | 18,8750 | | |
| | Uluslararası | 19,2425 | | |
| Entelektüel sermaye | Bölgesel | 49,7200 | 5,606 | 0,004 |
| | Ulusal | 49,5250 | | |
| | Uluslararası | 50,8250 | | |

Tablo 4 incelendiğinde entelektüel sermaye (0,004) ve ilişkisel sermaye (0,002) firmaların faaliyet alanı sınırları ile anlamlı bir ilişki içerisindedir ($p < 0,05$). Anlamlı farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını anlayabilmek için ortalamalarabakılmış ve %95 güven düzeyinde uluslararası alanda faaliyette bulunan firmalar, bölgesel ve ulusal alanda faaliyet gösteren firmalara göre daha çok entelektüel sermaye ve ilişkisel sermaye uygulandığı görülmüştür.

Tablo 5. Ankete Katılan İşletmelerin Faaliyet Alanı Sınırları ile Firma Performansı ve Alt Boyutlarına İlişkin Homojenlik Testi

| | Homojenlik Testi | | | |
|-----------------------------|------------------|-----|-----|------|
| | Levene Statistic | df1 | df2 | Sig. |
| Finansal Performans | 6,121 | 2 | 670 | ,002 |
| Finansal Olmayan Performans | 7,274 | 2 | 670 | ,001 |
| Firma Performansı | 3,299 | 2 | 670 | ,038 |

Değişkenlerin p değerlerine bakıldığında 0,05'ten küçük olan değişkenler homojen dağılım göstermediğinden Tamhane's T2 yapılmış ve bu testin sonucuna göre) Tablo 6 oluşturulmuş ve ortalamalara yer vererek sonuçlar yorumlanmıştır.

Tablo 6. Ankete Katılan Firmaların Faaliyet Alanı Sınırları ile Firma Performansı ve Alt Boyutlarına İlişkin Anova Testi Sonuçları

| Değişken | Faaliyet Alanı Sınırları | \bar{X} | F | p |
|-----------------------------|--------------------------|-----------|-------|-------|
| Finansal performans | Bölgesel | 22,1400 | 1,906 | 0,149 |
| | Ulusal | 21,2333 | | |
| | Uluslararası | 21,6461 | | |
| Finansal olmayan performans | Bölgesel | 23,5600 | 8,363 | 0,000 |
| | Ulusal | 23,1833 | | |
| | Uluslararası | 24,0577 | | |
| Firma performansı | Bölgesel | 45,7000 | 4,384 | 0,013 |
| | Ulusal | 44,4167 | | |
| | Uluslararası | 45,7038 | | |

Tablo 6 incelendiğinde firma performansı (0,013) ve finansal olmayan performans (0,000) değişkenleri firmaların faaliyet alanı sınırları ile anlamlı bir ilişki içerisinde ($p < 0,05$) olduğu görülmüştür. Anlamlı farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını anlayabilmek için ortalamalara bakılmıştır ve %95 güven düzeyinde uluslararası alanda faaliyette bulunan firmaların, bölgesel ve ulusal alanda faaliyet gösteren firmalara göre firma performansı daha yüksektir ($\bar{X}=45,7038$) ve finansal olmayan performans finansal performansa göre daha etkilidir sonucunu vermektedir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmada uluslararası alanda faaliyet gösteren işletmelerin entelektüel sermaye ve firma performanslarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar detaylı olarak şu şekildedir.

Araştırma sonuçlarına göre;

- Uluslararası alanda faaliyette bulunan firmalar, bölgesel ve ulusal alanda faaliyet gösteren firmalara göre daha çok entelektüel sermaye ve ilişkisel sermaye uygulamaktadırlar.

- Uluslararası alanda faaliyette bulunan firmaların, bölgesel ve ulusal alanda faaliyet gösteren firmalara göre firma performansı daha yüksektir

- Uluslararası alanda faaliyet gösteren firmalarda finansal olmayan performans bölgesel ve ulusal alanda faaliyet gösteren firmalara göre daha yüksektir.

- Finansal performans faaliyet alanlarına göre farklılık göstermemektedir.

Teknolojinin gelişmesi, rekabetin artması, standardizasyon, uluslararası işletmecilikteki politik etki, ekonomik entegrasyonlar ve globalleşme şeklindeki

gelişmelerin bir neticesi olarak, uluslararası işletmecilik son yıllarda daha da fazla önemli hale gelmiştir.

Araştırmada uluslar arası firmalarda ilişkisel sermaye ve finansal olmayan performansın daha önemli olduğu bulgulanmıştır. Bu doğrultuda firmaların büyüebilmesi ve performanslarını arttırabilmeleri için insan unsuruna gereken önemi vermeleri gerektiği sonucuna varılmaktadır.

Çok uluslu firmalar dünya üzerinde devasa bir ekonomik ve finansal güçle donanmış büyük firmalardır. Dünya ticaretinin yaklaşık olarak %80'ini ellerinde bulundurdıkları tahmin edilmektedir (Ünsar, 2007, s. 706). Uluslararası firmalar günümüzde global ticaretin önemli bir ögesi haline gelmiştir. Dünyanın çeşitli bölgelerine yayılmış faaliyetleri ile dünya ticaretinde önemli bir yer tutmaktadırlar (Tağraf, 2002, s. 34-35). Bölgesel ve ulusal düzeydeki firmaların uluslar arası ve çok uluslu firma haline gelebilmeleri insan unsuruna önem vermeleri ile gerçekleşebilecektir.

KAYNAKÇA

- Abhayawansa, S., & Guthrie, J. (2010). Intellectual capital and the capital market: a review and synthesis. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 14 (3), 196-226.
- Alpkan, L., Ergün, E., Bulut, Ç. ve Yılmaz, C. (2005). “Şirket girişimciliğinin şirket performansına etkileri”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2), 175-189.
- Bontis, N. (1996). “There’s a price on your head: Managing intellectual capital strategically”, *Business Quarterly*, 60(4), 40-78.
- Bontis, N. (1998). “Intellectual capital: An Exploratory study that develops measures and models” *Management Decision*, 36(2), 63-76.
- Bontis, N. (2000). “Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital”, *International Journal of Management Reviews*, 3(1): 41-60.
- Bontis, N. and Fitz-Enz, J. (2002). “Intellectual capital ROI: a causal map of human capital antecedents and consequents”, *Journal of Intellectual capital*, 3(3), 223-247.
- Boujelbene, M. A. and Affes, H. (2013). “The impact of intellectual capital disclosure on cost of equity capital: A case of French firms”, *Journal of Economics Finance and Administrative Science*, 18(34), 45-53.
- Brooking, A. (1996). *Intellectual capital*. EMEA: Cengage Learning .
- Buşoi, S. (2014). Human and Intellectual capital on ethical bases in a new era. *Revista de Management Comparat International*, 15 (3), 262-272.
- Chahal, H., & Bakshi, P. (2016). Measurement of intellectual capital in the Indian banking sector. *Vikalpa*, 41 (1), 61-73.

- Chien, S. H. and Chao, M. C. (2011). "Intellectual capital and new product sale performance of the financial services industry in Taiwan", *The Service Industries Journal*, 31(16), 2641-2659.
- Curado, C., Guedes, M. J., & Bontis, N. (2014). The financial crisis of banks (before, during and after): an intellectual capital perspective. *Knowledge and Process Management*, 21 (2), 103-111.
- Çalık, M., Altunışık, R., & Sütütemiz, N. (2013). Bütünleşik pazarlama iletişimi, marka performansı ve pazar performansı ilişkisinin incelenmesi", , 9(19), *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9 (19), 137-161.
- Demartini, C. (2015). "Relationships between social and intellectual capital: Empirical evidence from IC statements", *Knowledge and Process Management*, 22(2), 99-111.
- Edvinsson, L., & Sullivan, P. (1996). Developing a model for managing intellectual capital. *European Management Journal*, 14 (4), 356-364.
- Erdem, B., Gökdeniz, A., & Met, Ö. (2011). Yenilikçilik ve işletme performansı ilişkisi: Antalya'da etkinlik gösteren 5 yıldızlı otel işletmeleri örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26 (2), 77-112.
- Eren, M. Ş. (2014). Güçlendirme ile finansal işletme performansı arasındaki ilişkide örgüte güven ve duygusal bağlılığın aracılık etkileri. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6 (1), 303-327.
- Erickson, G. S. and McCall, M. (2012). "Using intellectual capital to enhance performance in the hospitality industry", *Journal of Competitiveness Studies*, 20(1/2), 58-66.
- Erickson, S. and Rothberg, H. (2015). "A longitudinal look at strategy, intellectual capital and profit pools", *In European Conference on Intellectual Capital*, Academic Conferences International Limited, 5-13.
- Gogan, L. M., Artene, A., Sarca, I., & Draghici, A. (2016). The impact of intellectual capital on organizational performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 221, 194-202.
- Golińska-Pieszyńska, M. (2014). Intellectual capital as an important element of knowledge management. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 334, 43-55.
- Ho, H., Chau, K., & Cheung, P. (2012). Intellectual capital disclosure and initial public offerings: evidence from hong kong. *Journal of Applied Economics & Business Research*, , 2 (2), 56-68.

- Holmen, J. (2012). "Intellectual capital disclosure and the cultural and legal differences of nations", *International Journal of the Academic Business World*, 6(2), 51-62.
- Hult, G. T., Hurley, R. F., & Knight, G. A. (2004). Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance. *Industrial Marketing Management*, 33, 429-438.
- İpçioğlu, İ. ve Şahin, F. (2012) "Örgüt kültürü ve entelektüel sermaye ilişkisinin incelenmesine yönelik bir araştırma", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 153-165.
- İslamoğlu H. ve Alınçık, Ü. (2014). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (SPSS Uygulamalı),Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 4. Baskı, İstanbul, Beta Yayınları.
- Kalkan, A., Bozkurt, Ö. Ç., & Arman, M. (2014). The impacts of intellectual capital, innovation and organizational strategy on firm performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 700-707.
- Kaupelytė, D., & Kairytė, D. (2016). Intellectual capital efficiency impact on european small and large listed banks financial performance", *International Journal of Management. Accounting and Economics*, 3 (6), 367-377.
- Kennerley, M., & Neely, A. (2002). A framework of the factors affecting the evaluation of performance measurement systems. *International Journal Ofoperations and Production Management*, 22 (11), 1222–1245.
- Küçükcancabaş, S., Akyol, A., & Ataman, B. M. (2006). İlişki pazarlaması bileşenlerinin şirket performansı üzerindeki etkileri: içecek sektöründe uygulamalı bir araştırma", 25(7), 131-139. *Öneri Dergisi*, 25 (7), 131-139.
- Lazol, G., & Eker, M. (2008). Tam zamanında üretim, toplam kalite yönetimi ve finansal olmayan performans ölçüleri: ampirik bir çalışma. *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 8 (25), 43-62.
- Ling, Y. H. (2013). "The influence of intellectual capital on organizational performance—Knowledge management as moderator", *Asia Pacific Journal of Management*, 30(3), 937-964.
- Luo, Y., Huang, Y., & Wang, S. L. (2012). Guanxi and organizational performance: A meta-analysis. *Management and Organization Review*, 8 (1), 139-172.
- Mačerinskienė, I., & Survilaitė, S. (2011). Company's value added and its intellectual capital coherence. *Business: Theory and Practice/Verslas: Teorija ir Praktika*, 12 (2), 183-192.
- Martins, M. M., & Lopes, I. T. (2016). Martins, M. M. and Lopes, I. T. (2016). Intellectual capital and profitability: a firm value approach in the European companies. *Verslas: teorija ir praktika*, 17 (3), 234-242.

- Mouritsen, J. (1998). "Driving growth: economic value added versus intellectual capital", *Management Accounting Research*, 9(4), 461-48.
- Petty, R., & Guthrie, J. (2000). Intellectual capital literature review: measurement, reporting and management. *Journal of Intellectual Capital*, 1 (2), 155-176.
- Porter, M. E. (1991). Towards a dynamic theory of strateg. *Strategic Management Journal*, 12 (2), 95-117.
- Purohit, H., & Tandon, K. (2015). Intellectual capital, financial performance and market valuation: a study on it and pharmaceutical companies in India. *Journal of Knowledge Management*, 3 (2), 7-24.
- Ramona, T., & Anca, S. (2015). The assesment of intellectual capital in romanian universities. *Studies in Business and Economics*, 10 (3), 100-110.
- Reiner, G. (2004). Customer-oriented improvement and evaluation of supply chain processes supported by simulation models. *Internationaljournal of Production Economics*, 22, 381–395.
- Roos, J. (1998). Exploring the concept of intellectual capital (IC). *Long Range Planning*, 31 (1), 150-153.
- Salehi, M., Enayati, G., & Javadi, P. (2014). The relationship between intellectual capital with economic value added and financial performance. *Iranian Journal of Management Studies*, 7 (2), 245.
- Shakina, E., & Barajas, A. (2012). The relationship between intellectual capital quality and corporate performance: an empirical study of Russian and European companies. *Economic Annals*, 57 (192), 79-97.
- Sharabati, A. A., Naji Jawad, S., & Bontis, N. (2010). Intellectual capital and business performance in the pharmaceutical sector of Jordan. *Management decision*, 48 (1), 105-131.
- Shehzad, U., Fareed, Z., Zulfiqar, B., Shahzad, F., & Latif, H. (2014). The impact of intellectual capital on the performance of universities. *European Journal of Contemporary Education*, 10 (4), 273-280.
- Shih, K. H., Lin, C. W., & Lin, B. (2011). Assessing the quality gap of intellectual capital in banks. *Total Quality Management*, 22 (3), 289-303.
- Stewart, T. (1997). *Intellectual capital: The new wealth of organizations*. New York: Currency Doubleday.
- Sullivan, P. H. (1999). Profiting from intellectual capital. *Journal of Knowledge Management*, 3 (2), 132-143.
- Şen, E., & Bolat, M. (2015). İşletmelerde demokratik yönetim anlayışının inovasyon ve işletme performansı üzerine etkisi: İstanbul Avrupa Yakası lojistik işletmeleri üzerine bir uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14 (27), 149-172.

- Tağraf, H. (2002). *Çokuluslu Şirketler*. Ankara: Ankara Üniversitesi Yayın No:536.
- Tripathy, T., Sar, A. K., & Sahoo, D. (2014). The effect of intellectual capital on firms' valuation: an empirical investigation with reference to India. *IUP Journal of Applied Economics* , 13 (3), 45-68.
- Ünsar, S. (2007). Uluslararası işletmelerde üretim stratejileri. *Journal of Yaşar University* , 2 (7), 695-708.
- Venkatraman, N., & Ramanujam, V. (1986). Measurement of business performance in strategy research: a comparison of approaches. *Academy of Management Review* , 11 (4), 801-814.
- Verma, T., & Dhar, S. (2016). The impact of intellectual capital on organizational effectiveness: a comparative study of public and private sectors in India. *IUP Journal of Knowledge Management* , 14 (3), 7-27.
- Vidrascu, P. A., & Catargiu, V. (2015). Assessments of exposure routes intellectual capital. *Valahian Journal of Economic Studies* , 6 (2), 43-50.
- Vlasenko, T. A., & Vasylenko, Y. V. (2015). Theoretical and methodological aspects of defining the intellectual capital. *Problems of Economy* , 1, 292-298.
- Wang, C. H., Yen, C. D., & Liu, G. H. (2015). How intellectual capital influences individual performance: A multi-level perspective. *Computers in Human Behavior* , 51, 930-937.
- Yaseen, S. G., Dajani, D., & Hasan, Y. (2016). The impact of intellectual capital on the competitive advantage: Applied study in Jordanian telecommunication companies. *Computers in Human Behavior* , 62, 168-175.
- Yılmaz, Y., & Bititçi, Ü. (2006). Performance measurement in the value chain: manufacturing tourism. *International Journal of Productivity and Performance Management* , 55 (5), 371-389.