

Yıl: 2022 Cilt:7 Sayı:18

Year: 2022 Vol:7 No:18

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

Journal of Economics Business and Political Researches



Uluslararası e-Dergi / International e-Journal

e-ISSN: 2564-7466



İKTİSAD

JEBUPOR

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS BUSINESS AND POLITICAL RESEARCHES

Cilt: 7 • Sayı: 18 • Haziran 2022
Vol: 7 • No: 18 • June 2022

e-ISSN: 2564-7466

<http://dergipark.org.tr/iktisad>
e-posta: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD, uluslararası hakemli, uluslararası indeksli, açık erişimli bilimsel bir dergidir.



İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS BUSINESS AND POLITICAL RESEARCHES

Kurucu (Founder)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Baş Editör (Editor-in-Chief)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Editörler (Editors)

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN
Dr. Elif KAYA

Yayın Kurulu (Editorial Board)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Başkan)	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ	(Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Halil TUNALI	(İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Sadettin PAKSOY	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Zhaoyang LI	(Shanghai University, China)
Doç. Dr. Fatih KAPLAN	(Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. Lukasz BRYL	(Poznan University, Poland)
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN	(Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Dr. José Antonio CARRILLO-VIRAMONTES	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Miriam Saldaña HERNÁNDEZ	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Elif KAYA	(Kilis 7 Aralık Üniversitesi)

Danışma Kurulu (Advisory Board)

Prof. Dr. Mustafa ÖZER	(Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa AKAL	(Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Orhan ÇOBAN	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Liao WEI	(Confucius Institute, Skopje, Macedonia)
Prof. Dr. Adnan ÇELİK	(Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Cem TANOVA	(Doğu Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan ERDEM	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan AKBULUT	(Harran Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN	(Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Dr. Ľubica BAJZÍKOVÁ	(Univerzita Komenského v Bratislave)
Prof. Dr. Suranga SILVA	(University of Colombo, Sri Lanka)
Doç. Dr. Anukrati SHARMA	(University of Kota, India)
Doç. Dr. Murteza HASANOĞLU	Devlet İdarecilik Akademisi (Azerbaycan)
Doç. Dr. Elnur Aliyev	Devlet İdarecilik Akademisi (Azerbaycan)

Sekretarya (Secretaries)

H. Beyza PAKSOY
Mahsun YALÇIN

Dergi Ofis Adresi (Office Address)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY
Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, K:1, No:133
Şehitkamil / Gaziantep / Türkiye

Web: <http://dergipark.org.tr/iktisad>
E-mail: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD'ın Tarandığı İndeksler

	 Central and Eastern European Online Library
 Bielefeld Academic Search Engine	
 Academic Scientific Journals	
	 Electronic Journals Library
 ZEITSCHRIFTEN DATENBANK	 OpenAIRE
 Genamics JournalSeek	 Eurasian Scientific Journal Index www.ESJIndex.org
 SIS Scientific Indexing Services	 JOURNAL ABSTRACTING AND INDEXING SERVICE
 INFOBASE INDEX	 IJFACTOR
 Saji JOURNAL INDEX	 I2OR
 EuroPub Directory of Academic and Scientific Journals	 idealonline
 DRJI	 IPIndexing Indexing Portal

İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi yılda üç kez Şubat, Haziran ve Ekim aylarında yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez.

Bu dergide yayınlanan çalışmaların bilim ve dil sorumluluğu yazarlarına aittir.

Dergimize gönderilen çalışmalar, alanında uzman iki ayrı hakem tarafından incelendikten sonra uygun görülenler yayınlanmaktadır.

Yazım kurallarına ilişkin bilgilere dergimizin **web adresinde** yer verilmiştir.

Bu derginin tüm hakları saklıdır. Önceden yazılı izin almaksızın hiçbir iletişim ve kopyalama sistemi kullanılarak yeniden kopyalanamaz, çoğaltılamaz ve satılamaz.

Journal of Economics Business and Political Researches is an international peer-reviewed journal which is published three times a year in February, June and October. The articles cannot be cited partly or entirely without showing resources.

The responsibility about scientific and grammatical issues is belong to authors.

The papers sent to the journal are reviewed by two referees and after their approval, they will be sent to edit before being published.

Writing & Publishing Policies can be found in the journal's **website**.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored or introduced into a retrieval system without prior written permission.

Bu Sayının Hakemleri*

Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK (Atatürk Üniversitesi)	Doç. Dr. Şefik ÖZDEMİR (Aksaray Üniversitesi)
Prof. Dr. Ayten ÇETİN (Marmara Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Bayram KOCA (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Prof. Dr. Gürkan HAŞİT (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Çetin POLAT (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa BEKMEZCİ (Toros Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Gülay İRAK (Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi)
Doç. Dr. Alper GÜRER (Kırıkkale Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi İbrahim DAĞLI (Kıbrıs Batı Üniversitesi)
Doç. Dr. Duygu HIDIROĞLU (Mersin Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi İlknur UNCÜOĞLU YOLCU (Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi)
Doç. Dr. Elif Türkan ARSLAN (İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mevlüt CAMGÖZ (Bursa Teknik Üniversitesi)
Doç. Dr. Emre SEZİCİ (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Özlem ATAN TARLACI (Haliç Üniversitesi)
Doç. Dr. H. Tezcan UYSAL (Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Özlem İPEK (Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. İbrahim AKBEN (Hasan Kalyoncu Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Selim Jürgen ERGUN (RMIT University Vietnam)
Doç. Dr. İbrahim EFE (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Şükran SİRKİNTİOĞLU YILDIRIM (Kastamonu Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet Yunus ÇELİK (Kastamonu Üniversitesi)	Dr. Dilek ALMA SAVAŞ (Bitlis Eren Üniversitesi)
Doç. Dr. Pınar HAYALOĞLU (Gümüşhane Üniversitesi)	Dr. İsmet GÜNEY (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)

*Bu sayıda birbirinden değerli 26 hakemimiz, İKTİSAD'a cömert bir şekilde zaman ve uzmanlıklarıyla katkıda bulundu.

Hakemlerimize, makale incelemeye ve değerlendirmeye gereken zamanı ve çabayı ayırdıkları ve çalışmanın kalitesini arttırmaya yardımcı tüm yorum ve önerileri için teşekkür ederiz.

Eğer sizler olmasaydınız, hakemli dergilerin yüksek standartlarını koruması imkânsız olurdu.

İKTİSAD, siz değerli hakemlerimizin cömert ve uzman katkıları sayesinde, bilimsellikten ödün vermeden, seçkin bir dergi olma yolunda ilerlemektedir.

Saygılarımızla...

İKTİSAD Editör Kurulu

Makaleler/Articles

1.	Gıda Tedarik Zincirinde Taşımacılık Maliyetlerinin Minimizasyonuna Yönelik Bir Vaka Çalışması <i>A Case Study for the Minimization of Transportation Costs in Food Supply Chain</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Yasin DEMİRKAN & İskender PEKER & A. Cansu GÖK KISA	212-225
2.	Entelektüel Sermaye Bileşenlerinin Rekabet Avantajı Üzerindeki Etkisi <i>The Impact of Intellectual Capital Components on Competitive Advantage</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Yasin KILIÇLI	226-245
3.	Dinî Yönelimin Finansal Davranışlar Üzerine Etkisi <i>The Effect of Religious Orientation on Financial Behaviors</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Kübra ECER	246-262
4.	Girişimci Liderliğin Kurumsallaşmaya Etkisinin İncelenmesinde Karşılaştırmalı Bir Çalışma <i>A Comparative Study in Examining the Effect of Entrepreneurial Leadership on Institutionalization</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Filiz DEMİR & Adnan ÇELİK	263-284
5.	İş Saygınlığının İş Performansı ve Yaşam Tatminine Etkisine Yönelik Akademisyenler Üzerinde Bir Araştırma <i>A Study on Academics Towards the Effect of Decent Job on Job Performance and Life Satisfaction</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Suzan URGAN & Murat AK	285-297
6.	Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: İslam İşbirliği Teşkilatı Ülkeleri İçin Panel Eşbütünleşme Analizi <i>The Relationship Between Globalization and Economic Growth: Panel Cointegration Analysis for Organization of Islamic Cooperation Countries</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Çiğdem ÇADIRCI & Levent KAYA	298-315

Makaleler/Articles

7. İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ): Ölçek Geliştirme Çalışması

Employee Attrition Scale (EPS): Scale Development Study

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Hasan TUTAR & Ahmet Tuncay ERDEM

316-336

8. Girişimcilik Tutkusu ve Metanet Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma

A Research on the Relationship between Entrepreneurial Passion and Grit

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Yasemin GÜLBAHAR & Himmet KARADAL

337-350

9. Türkiye’de Kömür Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Tekrarlamalı Gelişen Pencere Nedenlilik Yaklaşımı

The Relationship Between Coal Consumption and Economic Growth in Turkey: Recursive Evolving Window Causality Approach

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Abdullah Emre ÇAĞLAR

351-365



Gıda Tedarik Zincirinde Taşımacılık Maliyetlerinin Minimizasyonuna Yönelik Bir Vaka Çalışması*

A Case Study for the Minimization of Transportation Costs in Food Supply Chain

Yasin DEMİRKAN**

İskender PEKER***

A. Cansu GÖK KISA****

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.970206>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
12.07.2021

Kabul Tarihi:
24.11.2021

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
12.07.2021

Accepted:
24.11.2021

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Öz

Etkin tedarik zinciri yönetimi için işletmelerin lojistik maliyetlerden tasarruf etmeleri son derece önemlidir. Yapılan çalışmalar, taşıma faaliyetlerinin ortalama bir ürünün maliyetine etkisinin %10-%20 olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, taşımacılıkta yapılan herhangi bir iyileştirme, maliyetin azaltılmasına yardımcı olacak ve işletmenin kârına önemli katkı sağlayacaktır. Bu çalışmanın amacı, Karadeniz Bölgesinin lojistik üssü olan Samsun ilinde dış ticaret yapan bir gıda şirketinin dış kaynak sağlayıcısının, taşıma maliyetlerini minimize etmektir. Bu kapsamda bir Araç Rotalama Problemi (ARP) modeli geliştirilmiştir. Çözüm sürecinde, kapasite harici kısıt olmaması, verilerin eksiksiz olması ve herhangi bir varsayımda bulunulmamasından dolayı sezgisel Tasarruf Algoritması kullanılmıştır. Veriler ürünlerin taşınması sırasında şirketin oluşturduğu sevk irsaliyelerinden elde edilmiştir. Müşterilerden gelen taleplerin dağıtımını haftanın iki gününde yapılmaktadır. Önerilen çözüm algoritması ile gerek rota mesafesinde gerekse taşıma maliyetlerinde önemli tasarruf elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Gıda tedarik zinciri, kapasite kısıtlı ARP, tasarruf algoritması.

Abstract

It is very important for businesses to save on logistics costs for effective supply chain management. Studies show that the effect of transportation operations on the cost of an average product is 10%-20%. Therefore, any improvement in transportation will help reduce the cost and make an important contribution to the profit of the business. The aim of this study is to minimize the transportation costs of an outsourcing provider of a food company doing foreign trade in Samsun, which is the logistics base of the Black Sea Region. In this context, a Vehicle Routing Problem (VRP) model is developed. In the solution process, the heuristic Savings Algorithm is used because there is no constraint except capacity, the data is complete and there is no variable. The data is obtained from the bill of lading formed by the company during the transportation of the products. The distribution of demands from customers is made two days a week. With the proposed solution algorithm, significant savings have been achieved in both route and transportation costs.

Keywords: Capacity limited VRP, food supply chain, savings algorithm.

Atf/ to Cite (APA): Demirkan, Y., Peker, İ. ve Gök Kısa, A. C. (2022). Gıda tedarik zincirinde taşımacılık maliyetlerinin minimizasyonuna yönelik bir vaka çalışması. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 212-225

* Bu makale, 24-26 Haziran 2021 tarihleri arasında Kahramanmaraş'ta düzenlenen olan 10. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi'nde "Tasarruf Algoritması ile Taşıma Maliyetlerinin Minimizasyonuna Yönelik Bir Vaka Çalışması" başlığı ile sunulmuş ve kongre kitapçığında özet olarak basılmış bildirinin genişletilmiş halidir.

** ORCID Yüksek Lisans Öğrencisi, Gümüşhane Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, yasindemirkan@outlook.com.tr

*** ORCID Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, iskenderpeker@gumushane.edu.tr

**** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Hitit Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, cansugok@hitit.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

During the Covid-19 pandemic, the issue of sustainability of the supply chain has gradually gained value, especially with the increase in the mobility in the food sector. In today's conditions, it is necessary for the food supply chain to continue without interruption and at the same time to minimize the costs arising from the activities. Searching for solutions with appropriate solution methods to real problems specific to companies, both in the food sector and in other sectors, will be a guide for both the sector and the researchers. In this direction, in the current study, an VRP application has been made through a real case study in order to minimize the transportation costs of an outsourcing provider of a food company engaged in foreign trade in Samsun, which is the logistics base of the Black Sea Region. For this purpose, the savings algorithm, which is an intuitive solution method for VRP, is used. The fact that Samsun has international ports, organized industrial zones, all transportation modes and a logistics center has made this province an important base connecting the Black Sea Region to other regions. Existing features have been a factor in the subject of applying a case study in Samsun.

Literature Review:

While conducting the literature research, various databases, especially Scopus, Web of Science and Science Direct, were scanned by using the keywords "vehicle routing problem", "saving algorithm" and some studies were obtained. Among these studies, case studies for food supply chains and VRP applications are few. Some of these studies can be summarized as follows: Zhou et al. (2016) combined path reconnection and hybrid bat algorithm for capacity-constrained ARP and compared with existing studies in the literature. Kulaç (2019) applied ARP to ensure that the cables used for vehicles in the intralogistics system of a company operating in the automotive industry. Kunnapadeelert and Thawern (2021) applied the savings algorithm for a distribution problem in the steel industry. It is thought that the application of VRP on a real case will make a significant contribution to the existing literature, both on the basis of subject and method, in the food industry which is one of the industries where the necessity of finding the right products at the right time, under the right conditions and in the desired amount, is increasing even more during the COVID-19 process.

Methodology:

The company, in which the case study was carried out, operates as a 3PL provider of a food company in Samsun, such as transportation, warehousing etc. It is a large-scale company that provides services and plays an important role in the domestic distribution of products coming to Samsun ports from abroad. VRP modeling with savings algorithm was carried out considering the current route of the company in the food supply chain in Samsun. In terms of addressing a real problem, the study is conducted in a single enterprise, which is the subject of the case, and improvement has been made on the current situation. The company, which has 22 customers, distributes products two days a week and the vehicle used takes a maximum of 12.000 kg of product. In this process, by looking the waybills showing the quantities of the products requested by 22 customers, each customer was identified with the codes "M1, M2, M3, ...". The distance between the 22 customers in the study and the distance of each customer to the warehouse where the products are located are shown by creating a distance matrix. While obtaining the distance matrix, the MAPS application included in the additional package of the Microsoft Office Excel was used. The saving matrix was obtained by using the distance information in the distance matrix.

Results and Conclusions:

When the results of the VRP analysis carried out with the savings algorithm are examined, it has been revealed that improvements have been made in the current route of the company. While the monthly distance covered is currently determined as 2954.88 km, this road route has been reduced to 2403.84 km with the savings algorithm. Therefore, this study provides the opportunity to save 551.04 km road distance. With this savings, a significant reduction in cost and time is achieved in the relevant company, and route planning is made in the most appropriate way. It can be said that as a result of reducing the distance covered and proper route planning, an increase in efficiency can be achieved, especially with less fatigue of the drivers. In the application of the VRP with savings algorithm, which is also included in similar studies, Kulaç (2019), Kaplanseren et al. (2019) and Damayanti et al. (2020), it is revealed that the transportation costs are saved. The results obtained with the application made in this study offer an approach that researchers and practitioners can evaluate in solving real case problems.

1. Giriş

Artan dünya nüfusu ile beraber gıda ürünlerinin ve bu ürünleri üretmede kullanılan hammaddenin depolanması, ambalajlanması, taşınması vb. lojistik faaliyetler oldukça önem kazanmış olup bunların uzman kişi ve kurumlar tarafından yürütülmesi gerekmektedir. Yapılan araştırmalarda, taşımacılık faaliyetlerinin, lojistik maliyetler içerisinde en yüksek paya sahip olduğu görülmekte ve işletmelerin toplam maliyetine etkisinin giderek arttığı gözlemlenmektedir (Tokay vd., 2011: 227). Bu nedenle ürünlerin taşıma faaliyetlerinden doğan maliyetlerinden tasarruf etmek etkin bir tedarik zinciri yönetimi için son derece önemlidir. Araç Rotalama Problemi (ARP), ürünlerin bir veya birden çok araç yardımıyla bir veya birden fazla üretim merkezinden ilgili müşterilere en kısa mesafe veya en az maliyetle ulaştırılmasını amaç edinen bir problem türüdür (Schermer vd., 2019: 167). İlgili literatür incelendiğinde, lojistik maliyetlerin minimize edilmesi, zamanında ve hedefe yönelik iyileştirmeler yapılması hususunda ARP uygulamalarının öne çıktığı ve çalışmalarda sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. İşletmeye özgü problemlerin çözümünde kullanılan bu uygulamalarla taşımacılıkta yapılan herhangi bir iyileştirme, maliyetlerin azaltılmasına yardımcı olmakta ve işletmenin karına önemli katkı sağlamaktadır. Aynı zamanda tedarik zincirlerinin verimliliklerinin artırılmasında da rol oynamaktadır.

Yaşanan Covid-19 pandemisi sürecinde özellikle gıda sektöründeki hareketliliğin artmasıyla tedarik zincirinin sürdürülebilirliği konusu giderek değer kazanmıştır. Gıda tedarik zincirinin aksamadan devam edebilmesi ve aynı zamanda faaliyetlerden kaynaklanan maliyetlerin minimize edilmesi günümüz şartlarında gereklilik arz etmektedir. Gerek gıda sektöründe gerekse diğer sektörlerde firmalara özgü gerçek problemlere uygun çözüm yöntemleri ile çözüm aranması hem sektör açısından hem de araştırmacılar açısından yol gösterici olacaktır. Bu doğrultuda mevcut çalışmada, Karadeniz Bölgesi'nin lojistik üssü olan Samsun ilinde dış ticaret yapan bir gıda şirketinin dış kaynak sağlayıcısının, taşıma maliyetlerini minimize etmek amacıyla gerçek bir vaka çalışması üzerinden ARP uygulaması yapılmıştır. Bu amaçla ARP için sezgisel bir çözüm yöntemi olan tasarruf algoritması kullanılmıştır. Samsun'un uluslararası limanlara, organize sanayi bölgelerine, tüm taşıma modlarına ve lojistik merkeze sahip olması, bu ili Karadeniz Bölgesi'ni diğer bölgelere bağlayan önemli bir üs konumuna getirmiştir. Mevcut özellikler Samsun'da bir vaka çalışmasının konu edinilmesinde etken olmuştur.

Dört bölümden oluşan çalışmanın takip eden aşamasında konuya yönelik literatür araştırmasına yer verilmiştir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan Tasarruf Algoritmasına ait teorik bilgiler sunulmuştur. Dördüncü bölümde, gerçek bir vaka analizi ele alınmış ve uygulama alanları ortaya koyulmuştur. Son bölümde ise sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

2. Literatür Araştırması

Literatür araştırması gerçekleştirilirken “araç rotalama problemi”, “tasarruf algoritması”, “vehicle routing problem” ve “savings algorithm vehicle routing” anahtar kelimeleri kullanılarak çeşitli veri tabanları taranmış ve aşağıdaki çalışmalar elde edilmiştir.

Çetin vd. (2011) yeni bir sezgisel algoritma geliştirerek heterojen filolu eş zamanlı topla- dağıt ARP uygulaması yürütmüşlerdir. Analiz sonuçlarında önemli bir miktarda tasarruf elde edildiği ifade edilmiştir. Tekin vd. (2011) Konya ilinde faaliyet gösteren bir dondurma firmasının rota minimizasyonuna yönelik çalışma gerçekleştirmişlerdir. Problem çözümünde sezgisel İki Yol Değişim Gelişim metodu kullanılmıştır. Firmanın mevcut yol rotası üzerinde önemli bir oranda iyileştirme sağlanmıştır.

Kosif ve Ekmekçi (2012) sezgisel tasarruf algoritmasını kullanarak kapasite kısıtlı açık turlu ARP 'ye çözüm sunmuşlardır. Elde edilen sonuçlar yakıt maliyetinde önemli bir tasarruf sağlandığını göstermiştir. Xiao vd. (2012) kapasite kısıtlı ARP 'ye bir çözüm önerisinde bulunmuşlardır. Sezgisel

çözüm yöntemlerinden eniyileme algoritması ve melez tavlama algoritması kullanılmıştır. Oluşturulan modellerle beraber yakıt tüketiminde ortalama %5'lik bir tasarruf sağlandığı görülmüştür.

Demircioğlu (2013) sezgisel yöntemlerden tasarruf algoritması ile Mersin'de bir firmanın taşımacılık maliyetlerinin azaltılmasına yönelik çözüm aramıştır. ARP uygulaması ile mevcut çalışmada kullanılan araç sayısında ve yol güzergahında önemli bir iyileşmenin sağlandığı bir model önerisinde bulunulmuştur. Karagül ve Güngör (2013) turizm sektöründe faaliyette bulunan bir firmanın müşterilerini havalimanına ulaştırma sürecini incelemiştir. Mevcut kullanılan rotada, tasarruf algoritması ve süpürme algoritması ile birlikte %28 oranında iyileştirme sağlanmıştır.

Reed vd. (2014) bir şirketin atık toplamada kullandığı araç rota güzergahını incelemiştir. Kapasite kısıtlı ARP kapsamında, meta-sezgisel ayrıştırılmalı çok bölmeli çözüm algoritması kullanılmıştır. Yapılan analizlerle önemli ölçüde iyileştirmeler elde edilmiştir.

Atmaca vd. (2015) Ankara'da bir beyaz eşya şirketinin ürünlerini taşımada kullandığı rotayı incelemiştir. Problem çözümünde karışık tam sayılı programlama metodu kullanılmıştır. Mevcut rota güzergâhından %67 oranında tasarruf elde edilmiştir.

Zhou vd. (2016) kapasite kısıtlı ARP'ye yönelik yol yeniden bağlama ile melez yasa algoritması birbiriyle birleştirilerek literatürde var olan çalışmalarla kıyaslama yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre kesin ve sezgisel yöntemlerle rekabet edebilecek bir algoritma oluşturulduğuna ulaşılmıştır. Bu algoritmayla zaman pencereli ARP'nin daha kolay çözülebileceğine varılmıştır.

Ulutaş vd. (2017) Sivas'ta bir ekmek fırınının marketlere yapmış olduğu ekmek dağıtımını incelemiştir. Problem çözümünde sezgisel tasarruf algoritması kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre 15 markete hizmet verilirken önemli bir yakıt tasarrufu sağlandığı belirlenmiştir.

Dişkaya (2018) Adana'da faaliyet gösteren bir şirkete yönelik yeşil lojistik ARP üzerine bir çalışma yürütmüştür. Problem çözümünde genetik algoritma ve yasaklı arama algoritması kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara bakıldığında %26 karbon emisyonu tasarruf sağlandığına ulaşılmıştır. Yazgan ve Büyükyılmaz (2018) 76 müşterisi bulunan bir şirket için ARP uygulaması yapmışlardır. Meta-sezgisel karışık tam sayılı programlama çözüm metodu kullanılmıştır. Mevcut kullanılan araç sayısında ve yol mesafesinde önemli bir tasarruf elde edilmiştir.

Kulaç (2019) otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın iç lojistik sisteminde araçlar için kullanılan kabloların operatörler tarafından dağıtımının en kısa sürede en iyi şekilde yapılması için ARP uygulamıştır. Sezgisel çözüm yöntemlerinden tasarruf algoritması ve süpürme yöntemi kullanılmıştır. Mevcut durum analiz edildiğinde 63331 metre olan mesafe tasarruf algoritmasıyla 15294 metre ve süpürme yöntemine göre 16690 metreye düşürülmüş ve karşılaştırma sonucu tasarruf algoritmasının daha uygun olduğu belirlenmiştir. Yıldırım ve Çebi (2019) internet üzerinden alışveriş yapan müşterilerin siparişlerini ulaştırma aşamasında yararlandığı lojistik firmasının kullanmış olduğu yol güzergahını minimize etmeyi amaçlamışlardır. Çözüm sürecinde süpürme algoritmasından yararlanılmıştır. Mevcut 20 araçla yapılan dağıtımın 10 araçla yapılabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Çetin ve Özçakar (2019) akaryakıt dağıtımını yapan bir firmanın rota güzergâhını incelemiştir. Kompartmanlı ARP dahilinde olan çalışmanın çözümünde tasarruf ve yükleme algoritması kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara bakıldığında mevcut duruma göre %21 oranında iyileştirme olduğu görülmüştür. Kaplanseren vd. (2019) bir firmanın personellerinin işe geliş gidişinde kullanılan servis aracının rotalama problemini ele almışlardır. Problem çözümünde tasarruf algoritmasından faydalanılmıştır. Analiz sonuçlarında %24 oranında maliyet tasarrufu ve %24,7 oranında karbondioksit salınımda azalma görülmüştür. Babayiğit ve Yıldız (2019) ARP çözümüne yönelik melez bir algoritma ortaya koymuşlardır. Kapasite kısıtının olduğu problemde en yakın komşu, yapay arı kolonisi ve 2-opt algoritmaları birlikte kullanılmıştır. Elde edilen algoritma literatürde var olan test problemlerinde kullanılmış ve iyi sonuçlar verdiği görülmüştür.

Akbar ve Aurachmana (2020) Endonezya'nın Doğu Java Eyaleti'nde faaliyet gösteren bir gıda firmasına yönelik toplama- dağıtım ARP uygulamasını ele almışlardır. Çözüm yöntemi olarak genetik

algoritma ve tabu arama algoritması kullanılmıştır. Şirketin mevcut rotası yeni sonuçlarla karşılaştırıldığında %15,9 oranında iyileştirme olduğu görülmüştür. Cömert vd. (2020) 78 şubeye sahip bir süpermarketin rotalama problemine çözüm aramışlardır. Esnek zamanlı ARP dahilinde yürütülen çalışmada önce kümele sonra rotala kesin çözüm yöntemleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlarla marketin mevcut maliyetlerinde %7 oranında iyileştirme olduğuna ulaşılmıştır. Aydoğdu ve Özyörük (2020) dinamik eş zamanlı topla-dağıt ARP'ye birden fazla sezgisel algoritmanın birleştirilmesiyle oluşturulan, yeni bir algoritmayla çözüm aramışlardır. Önerilen algoritma ile küçük problemlere çok kısa sürede çözüm bulunulacağına ulaşılmıştır. Okur ve Atlas (2020) Eskişehir Halk Ekmek firmasının müşteri taleplerini karşılamada kullandığı aracın rota güzergahını yeniden yapılandırmışlardır. Problem çözümünde meta-sezgisel genetik algoritma tercih edilmiştir. 51 satış büfesine hizmet veren firmanın rota güzergahında önemli bir tutarda yakıt tasarrufu sağlanmıştır. Damayanti vd. (2020) Endonezya'daki bir kamu lojistik şirketinin pirinç dağıtım problemini tasarruf matrisi kullanarak ele almışlardır. Elde edilen sonuçlar gerek rota minimizasyonunda gerekse taşıma maliyetlerinde önemli bir tasarruf sağlandığını göstermektedir. Yazgan vd. (2020) Gebze'de faaliyet gösteren bir boya fabrikasının Doğu Karadeniz ve İç Anadolu Bölgesi'nde bulunan iki ana deposundan Türkiye genelindeki müşterilerinin taleplerini karşılamada kapasite kısıtlı ARP ele alınmıştır. Sezgisel çözüm yöntemlerinden tasarruf algoritması ve yerel arama sezgisel algoritması kullanılmıştır. Firmanın İç Anadolu Bölgesi'nde yaptığı dağıtımda 19.104 TL'lik bir gideri olduğu, tasarruf algoritması ile bu tutarın 18.153 TL'ye düştüğü sonucuna ulaşılmıştır. Yurdakul vd. (2020) Ankara'da yapmış oldukları çalışmada yaşlı bakımı için kullanılan servisin rota güzergahında iyileştirme çalışması yapmışlardır. 25 ekibin incelendiği çalışmada 123 adrese hizmet verildiği tespit edilmiştir. Oluşturulan yeni rota ile mevcut durum karşılaştırıldığında %9 oranında iyileştirme olduğu görülmüştür.

Kamilçelebi vd. (2021) Kocaeli ilinde gezilebilecek turistik yerler için bir başlangıç rotası oluşturarak, en kısa sürede minimum mesafe ile gezilebilmesine yönelik bir çalışma yürütmüşlerdir. Makine öğrenimi ve karınca kolonisi optimizasyonu birleştirilerek literatüre gelişmiş bir yeni yaklaşım sunmuşlardır. Keser vd. (2021) İstanbul'un Anadolu yakasında bulunan bir perakende işletmesinin 12 farklı marketinin dağıtım ve toplama taleplerini eş zamanlı karşılayan ARP ele almışlardır. Problem çözümünde genetik algoritma ve tavlama benzetimi algoritması kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar karşılaştırıldığında genetik algoritma daha iyi sonuçlar vermiştir. Kunnappadeelert ve Thawnern (2021) çelik endüstrisinde bir dağıtım problemi için tasarruf algoritmasını uygulamışlardır. Gerçek bir vaka analizi üzerinden kapasite kısıtlı ARP uygulaması gerçekleştirmişlerdir. Önerilen model ile önemli bir tasarruf elde ettiklerini belirtmişlerdir. Tezcan vd. (2021) Kırıkkale ilinde afet sonrası depo yeri seçimi ve sonrasında ARP üzerine bir çalışma yürütmüşlerdir. Problem çözümünde kesin çözüm yöntemlerinden matematiksel bir model kurulmuştur. Olası bir afet sonrası yiyecek ihtiyacının en kısa sürede dağıtımının planlanması yapılmıştır.

Literatür incelendiğinde ARP çalışmalarının çok geniş bir uygulama alanına sahip olduğu çeşitli sektörlerde bu çalışmaların gerçekleştirildiği ifade edilebilir. Mevcut çalışmalar arasında gıda tedarik zincirlerine yönelik vaka analizlerinin ve ARP uygulamalarının daha kısıtlı sayıda olduğu görülmektedir. Doğru ürünlerin; doğru zamanda, doğru şartlarda ve istenilen miktarda bulunması zorunluluğunun en çok yaşandığı endüstrilerden biri olan ve COVID-19 sürecinde bu önemi daha da artan gıda sektöründe gerçek bir vaka üzerinden ARP uygulamasının yapılması ile mevcut literatüre gerek konu gerekse yöntem bazında önemli bir katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Öte yandan, Samsun ilinin yukarıda bahsedilen özellikleri çerçevesinde dikkate alınması mevcut literatüre katkı sağlayacaktır.

3. Yöntem

Çalışmada, Karadeniz Bölgesi'nin lojistik üssü olan Samsun'da dış ticaret yapan bir gıda şirketinin dış kaynak sağlayıcısının, taşıma maliyetlerini minimize etmek amacıyla gerçek bir vaka üzerinden ARP uygulaması gerçekleştirilmiştir. Kullanılan verilerin analizinde, herhangi bir belirsizlik, kısıt ve varsayım olmaması dolayısıyla ARP çözüm yöntemlerinden birisi olan sezgisel tasarruf algoritması tercih edilmiştir. Tasarruf algoritmasına ait bilgilere aşağıda yer verilmiştir.

3.1. Tasarruf Algoritması

Tasarruf algoritması, ARP'nin çözümü için ortaya koyulan sezgisel bir yöntemdir (Clarke ve Wright, 1964: 568-581). Amaç her bir turun daha iyi dizaynı üzerine aşamalı olarak değiştirilmesidir. Tasarruf algoritmasında başlangıçta müşteri sayısı kadar taşıt vardır ve her taşıt "depo-müşteri-depo" rotası çizer. Çözüm yönteminin genel amacı araçların toplam izlediği mevcut yol uzunluğunu minimize etmek veya kullanılan araç sayısını düşürmektir (Kaplanseren vd., 2019: 241). Bu aşamada araçlarda âtil kapasite olmaması ve maksimum kapasite ile en uygun müşterilere dağıtım yapılması sağlanmaktadır. Tasarruf algoritması uygulama aşamaları sırasıyla aşağıdaki gibidir (Song vd., 2019: 171454):

1.Adım: Müşteri Talep Miktarının Belirlenmesi: İlgili firmanın müşteri portföyünü tanımlayarak, ürün talep miktarlarını, sevk irsaliyesi veya taşıma irsaliyesi şeklinde belgeleyip düzenlemek gerekmektedir. Bu çalışmada gizlilik esasına dikkat edilmesinden dolayı her bir müşteriye bir kod verilerek tanımlama yapılmıştır.

2.Adım: Müşteri Uzaklıklarının Hesaplanması: Müşterilerin birbirlerine olan uzaklıklarını ve depoya olan uzaklıklarını belirlemek gerekmektedir.

3.Adım: Tasarruf Matrisinin Oluşturulması: Oluşturulan rota uzaklık matrisi kullanılarak aşağıdaki formül yardımıyla depodan hareketin başlaması ve müşterilere art arda gidilmesiyle elde edilen tasarruf matrisi oluşturulmaktadır.

$$\text{Tasarruf Miktarı: } s_{ij} = c_{0i} + c_{0j} - c_{ij} \quad (1)$$

4.Adım: Tasarruf Hareketlerinin Sıralanması: Tasarruf miktarları belirlendikten sonra büyükten küçüğe doğru sıralanmaktadır. Kapasite dikkate alınarak uygun rotalar birleştirilmektedir.

4. Uygulama

Çalışmada Samsun'da dış ticaret yapan bir gıda şirketinin dış kaynak sağlayıcısının (3PL-Third Party Logistics) taşıma süreci göz önünde bulundurularak mevcut rota güzergahında iyileştirme yapılması ve maliyet tasarrufu sağlanması amaçlanmıştır. Buna yönelik izlenen uygulama aşamaları aşağıdaki gibidir.

4.1. Problemin Tanımlanması

Vaka çalışması gerçekleştirilen firma, Samsun'da bir gıda şirketinin 3PL sağlayıcısı olarak faaliyet gösteren, taşıma, antrepo, depo vb. hizmetler sunan ve yurtdışından Samsun limanlarına gelen ürünlerin yurtiçi dağıtımında önemli bir rol oynayan büyük ölçekli bir firmadır. Firmanın Samsun'da gıda tedarik zinciri içerisindeki mevcut rotası dikkate alınarak ARP modellemesi gerçekleştirilmiştir. Çalışma gerçek bir problemi ele alması bakımından vakaya konu olan tek bir işletmede gerçekleştirmekte olup mevcut durum üzerinden iyileştirme yapılması sağlanmıştır. 22 müşterisi bulunan firma haftanın iki günü ürün dağıtımını yapmaktadır. Kullanılan araç maksimum 12.000 kg

ürün almaktadır. Çalışmada analiz yöntemi olarak seçilen sezgisel tasarruf algoritmasının adımları kullanılarak çözüm gerçekleştirilmiştir.

4.2. Müşteri Talep Miktarının Belirlenmesi

Çalışmada kullanılan veriler 3PL firmasının lojistik departmanından sorumlu yöneticisiyle yapılan görüşmeler sonucunda elde edilmiştir. Bu süreçte 22 müşterinin talep etmiş olduğu ürünlerin miktarlarını gösteren sevk irsaliyelerine bakılarak her bir müşteriye “M₁, M₂, M₃, ...” kodları verilerek tanımlamaları gerçekleştirilmiştir. Tablo 1’de müşteri tanımlamaları ve talep miktarları gösterilmiştir.

Tablo 1. Müşteri Kodları ve Talep Miktarları

Müşteriler	M ₁	M ₂	M ₃	M ₄	M ₅	M ₆	M ₇	M ₈	M ₉	M ₁₀	M ₁₁
Talep Edilen Miktar (Kg)	3100	3750	1000	3000	1000	1000	5000	1750	1000	1000	2000
Müşteriler	M ₁₂	M ₁₃	M ₁₄	M ₁₅	M ₁₆	M ₁₇	M ₁₈	M ₁₉	M ₂₀	M ₂₁	M ₂₂
Talep Edilen Miktar (Kg)	5000	1250	1250	1080	2800	1400	3750	750	2000	1250	2000

4.3. Uzaklık Matrisinin Oluşturulması

Çalışmada yer alan 22 müşteri arasındaki mesafe ve her bir müşterinin ürünlerin bulunduğu depoya olan uzaklığı Tablo 2’de uzaklık matrisi oluşturularak gösterilmiştir. Uzaklık matrisi elde edilirken Microsoft Office Excel Programının ek paketinde yer alan MAPS uygulamasından yararlanılmıştır. Ayrıca mevcut kullanılan araç rota bilgilerine bakılarak uzaklıklar teyit edilmiştir.

4.4. Tasarruf Matrisinin Elde Edilmesi

Uzaklık matrisinde yer alan mesafe bilgileri kullanılarak tasarruf matrisi elde edilmiştir. Birinci müşteri (M₁) ile ikinci müşteri (M₂) arasındaki tasarruf miktarı, tasarruf algoritmasının 3. adımında verilen formül ile hesaplanmıştır. Bu formülde "c₀₁" değeri M₁'in, D₁'e olan uzaklığını, "C₀₂" değeri ise M₂'nin D₁'e olan uzaklığını ve "C₁₂" değeri M₁'in M₂'ye olan uzaklığını ifade etmektedir. Kullanılan "D₁" ifadesi ise rotanın başlangıç noktası olan depoyu ifade etmektedir. Tablo 2’de yer alan tasarruf matrisi değerleri “(18+29) – 13 = 34” şeklinde bulunur ve (M₁) ile (M₂) müşterilerinin arasındaki tasarruf değerini vermektedir. Bu şekilde bütün müşterilerin yer aldığı tasarruf matrisinin oluşturulması için hesaplamalar yapılmıştır ve Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Uzaklık Matrisi ve Tasarruf Matrisi

		Müşteriler Arası Uzaklık ve Depoya Olan Uzaklıklar																						
		D ₁	M ₁	M ₂	M ₃	M ₄	M ₅	M ₆	M ₇	M ₈	M ₉	M ₁₀	M ₁₁	M ₁₂	M ₁₃	M ₁₄	M ₁₅	M ₁₆	M ₁₇	M ₁₈	M ₁₉	M ₂₀	M ₂₁	M ₂₂
Tasarruf Miktarları	D ₁		18	29	22	29	15	30	18	16	17	16	17	16	50	23	22	18	26	50	34	28	17	25
	M ₁			13	4,7	12	4,5	14	1,5	5,1	1	3,6	1,8	5,1	34	6,3	4,5	3,3	6,8	34	14	12	1,2	8,2
	M ₂		34		17	1,1	21	2,5	14	22	13	23	15	22	22	8,2	16	15	8,9	22	22	1,6	14	5,8
	M ₃		35	23		15	7,6	16	4,5	7,8	5	8,9	5,8	7,8	36	8,7	1,4	9,7	5,9	36	13	12	5,2	11
	M ₄		34	45	32		20	2,3	13	20	12	22	13	20	22	7,1	14	14	7,8	22	21	1,1	13	4,6
	M ₅		28	11	25	13		22	4,5	1,8	4,8	1,8	3,2	0,9	42	15	8,1	2,3	12	42	19	18	3,9	17
	M ₆		34	45	32	46	26		16	23	15	24	16	23	20	9,8	17	17	10	20	24	4,2	16	7,3
	M ₇		35	22	32	23	32	20		5,3	1,7	3	2	5,3	37	9,4	4,3	4,2	6,5	37	14	12	1,1	11
	M ₈		29	12	26	14	32	11	29		5,4	1,7	3,7	0,6	43	15	8,3	2,9	12	42	20	18	4,5	17
	M ₉		34	22	30	23	30	21	33	30		3,6	1,8	5,1	34	6,3	4,5	3,3	6,8	34	14	12	1,2	8,2
	M ₁₀		30	11	25	12	32	9,8	31	32	30		2,2	1,4	42	15	7,9	2,6	12	42	19	18	4,3	17
	M ₁₁		33	20	29	21	31	18	33	31	33	32		3,6	35	7,8	5,6	2,5	7,9	35	15	13	1,1	9,7
	M ₁₂		29	12	26	14	33	11	29	34	29	33	31		42	15	8,1	2,7	12	42	19	18	4,3	17
	M ₁₃		34	46	32	46	26	48	31	26	34	26	33	26		29	36	35	30	0,7	43	23	35	26
	M ₁₄		34	32	32	34	26	31	31	26	34	26	33	26	12		9,4	9,2	6,4	28	16	5,9	7,8	2,3
	M ₁₅		36	25	39	26	32	23	36	32	36	32	35	32	4,2	31		9,7	4,8	35	12	11	5,1	9,6
	M ₁₆		33	20	26	22	34	19	32	33	33	33	33	33	0,4	27	26		13	37	21	15	3,2	11
	M ₁₇		37	35	38	37	32	34	38	32	37	32	36	32	15	38	39	31		29	11	6,5	6,8	8,7
	M ₁₈		34	46	32	46	26	48	31	26	34	26	33	26	67	40	33	31	39		43	24	35	27
	M ₁₉		37	30	38	31	32	28	38	32	37	32	36	32	9	36	39	31	40	8,7		13	16	19
	M ₂₀		34	44	34	45	28	42	34	28	34	28	33	28	23	40	35	31	40	23	33		13	4,3
	M ₂₁		34	21	30	23	31	20	34	31	34	31	34	31	0,8	28	30	32	29	0,5	19	23		8,8
M ₂₂		34	37	32	38	26	35	31	26	34	26	33	26	16	40	33	31	34	16	24	38	34		

4.5. Tasarruf Hareketlerinin Sıralanması

Elde edilen her bir tasarruf miktarı büyükten küçüğe doğru sıralanmaktadır. Bu sıralama yapıldıktan sonra her iki müşterinin talep etmiş olduğu ürün miktarları kapasite aşımına dikkat edilerek aynı rotada birleştirilir. Bu işlemler aynı şekilde bütün talepler karşılanana kadar devam etmektedir. Müşteriler rotalarda birleştirilirken aynı rota güzergahında yer aldığı “aynı rotada” ifadesi kullanılmaktadır. Ancak bu işlemde rota güzergahına farklı müşteriler eklenirken kapasite aşımı olursa işleme alınmaz ve “kapasite aşımı” olarak bildirilmektedir. Oluşturulan tasarruf hareketleri ve rota güzergahları düğümleri ayrıntılı şekilde Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3. Tasarruf Hareketleri

Tasarruf Miktarı (Km)	Konum-i	Konum-j	Toplam Talep (Kg)	Karar
67,20	M ₁₃	M ₁₈	5000	M ₁₃ -M ₁₈
47,70	M ₆	M ₁₃	6000	M ₁₃ -M ₁₈ -M ₆
47,70	M ₆	M ₁₈	6000	AYNI ROTA
46,36	M ₂	M ₁₃	9750	M ₁₃ -M ₁₈ -M ₆ -M ₂
46,36	M ₂	M ₁₈	9750	AYNI ROTA
45,75	M ₄	M ₁₃	12750	KAPASİTE AŞIMI
45,75	M ₄	M ₁₈	12750	KAPASİTE AŞIMI
45,68	M ₄	M ₆	12750	KAPASİTE AŞIMI
45,44	M ₂	M ₆	9750	AYNI ROTA
45,43	M ₂	M ₄	12750	KAPASİTE AŞIMI
45,04	M ₄	M ₂₀	14750	KAPASİTE AŞIMI
44,47	M ₂	M ₂₀	11750	<i>M₁₃-M₁₈-M₆-M₂-M₂₀</i>
41,87	M ₆	M ₂₀	12750	KAPASİTE AŞIMI
40,43	M ₁₇	M ₁₉	2150	M ₁₇ -M ₁₉
40,22	M ₁₄	M ₁₈	13000	KAPASİTE AŞIMI
40,22	M ₁₄	M ₂₀	13000	KAPASİTE AŞIMI
40,22	M ₁₄	M ₂₂	5400	M ₁₇ -M ₁₉ -M ₁₄ -M ₂₂
39,64	M ₁₇	M ₂₀	13150	KAPASİTE AŞIMI
39,49	M ₁₅	M ₁₇	6480	M ₁₇ -M ₁₉ -M ₁₄ -M ₂₂ -M ₁₅
39,49	M ₁₅	M ₁₉	6480	AYNI ROTA
38,99	M ₃	M ₁₅	7480	M ₁₇ -M ₁₉ -M ₁₄ -M ₂₂ -M ₁₅ -M ₃
38,56	M ₁₇	M ₁₈	13150	KAPASİTE AŞIMI
38,44	M ₃	M ₁₇	7480	AYNI ROTA
38,44	M ₃	M ₁₉	7480	AYNI ROTA
38,18	M ₂₀	M ₂₂	13750	KAPASİTE AŞIMI
37,95	M ₄	M ₂₂	10480	M ₁₇ -M ₁₉ -M ₁₄ -M ₂₂ -M ₁₅ -M ₃ -M ₄
37,86	M ₁₄	M ₁₇	10480	AYNI ROTA
37,80	M ₇	M ₁₇	15480	KAPASİTE AŞIMI
37,80	M ₇	M ₁₉	15480	KAPASİTE AŞIMI
37,45	M ₁	M ₁₇	13580	KAPASİTE AŞIMI
37,45	M ₁	M ₁₉	13580	KAPASİTE AŞIMI
37,45	M ₉	M ₁₇	11480	<i>M₁₇-M₁₉-M₁₄-M₂₂-M₁₅-M₃-M₄-M₉</i>
37,45	M ₉	M ₁₉	11480	AYNI ROTA
36,77	M ₂	M ₂₂	13750	KAPASİTE AŞIMI
36,54	M ₄	M ₁₇	11480	AYNI ROTA
36,41	M ₁₁	M ₁₇	13480	KAPASİTE AŞIMI
36,41	M ₁₁	M ₁₉	13480	KAPASİTE AŞIMI
36,05	M ₇	M ₁₅	16480	KAPASİTE AŞIMI
35,82	M ₁	M ₁₅	14580	KAPASİTE AŞIMI

Tablo 3 (Devamı). Tasarruf Hareketleri

35,82	M ₉	M ₁₅	11480	AYNI ROTA
35,78	M ₁₄	M ₁₉	11480	AYNI ROTA
35,36	M ₂	M ₁₇	13150	KAPASİTE AŞIMI
35,34	M ₁₅	M ₂₀	12830	KAPASİTE AŞIMI
35,23	M ₆	M ₂₂	13750	KAPASİTE AŞIMI
35,19	M ₁	M ₃	14580	KAPASİTE AŞIMI
34,77	M ₁₁	M ₁₅	13480	KAPASİTE AŞIMI
34,71	M ₁	M ₇	8100	M ₁ -M ₇
34,33	M ₇	M ₂₁	9350	M ₁ -M ₇ -M ₂₁
34,30	M ₁	M ₂	14850	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₁	M ₄	14580	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₁	M ₆	14850	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₁	M ₁₄	14580	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₁	M ₂₂	14580	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₉	M ₁₄	11480	AYNI ROTA
34,30	M ₉	M ₂₂	11480	AYNI ROTA
34,30	M ₁	M ₁₃	14850	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₁	M ₂₀	14850	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₉	M ₁₃	12750	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₉	M ₂₀	12750	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₁	M ₁₈	14850	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₉	M ₁₈	12750	KAPASİTE AŞIMI
34,30	M ₁₁	M ₂₁	11350	<i>M₁-M₇-M₂₁-M₁₁</i>
34,29	M ₃	M ₂₀	12750	KAPASİTE AŞIMI
34,24	M ₁	M ₂₁	11350	AYNI ROTA
34,24	M ₉	M ₂₁	12730	KAPASİTE AŞIMI
34,17	M ₁	M ₉	14580	KAPASİTE AŞIMI
33,82	M ₆	M ₁₇	13150	KAPASİTE AŞIMI
33,79	M ₁₇	M ₂₂	11480	AYNI ROTA
33,69	M ₂₁	M ₂₂	12730	KAPASİTE AŞIMI
33,66	M ₇	M ₂₀	16750	KAPASİTE AŞIMI
33,57	M ₄	M ₁₄	11480	AYNI ROTA
33,53	M ₈	M ₁₂	6750	M ₈ -M ₁₂
33,51	M ₅	M ₁₆	10550	M ₈ -M ₁₂ -M ₅ -M ₁₆
33,46	M ₇	M ₉	16480	KAPASİTE AŞIMI
33,29	M ₁₁	M ₁₆	14150	KAPASİTE AŞIMI
33,21	M ₁₉	M ₂₀	12500	KAPASİTE AŞIMI
33,21	M ₅	M ₁₂	10550	AYNI ROTA
33,19	M ₁₀	M ₁₆	11550	<i>M₈-M₁₂-M₅-M₁₆-M₁₀</i>

Tablo 3'te elde edilen tasarruf hareketleri sonucu ortaya 4 rota güzergahı çıkmıştır. İlk tasarruf miktarı olan 67,20 km M₁₃ ve M₁₈ müşterileri arasındaki en yüksek tasarruf miktarını göstermektedir. Bu iki müşterinin toplam talep miktarı aracın maksimum kapasitesi olan 12.000 kg'ı geçmediğinden aynı rotada yer alması uygun görülmüştür. Sonraki tasarruf miktarında yer alan iki müşteriden M₁₃ bir önceki rotada yer aldığından herhangi bir işleme tabi tutulmazken M₆ müşterisinin talep miktarına bakılıp uygun görüldüğünden aynı rota üzerine dahil edilmiştir. Bu şekilde her bir tasarruf miktarında yer alan müşteriler kapasiteye dikkat edilerek birleştirilmiştir. Elde edilen yeni rotalar Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. Tasarruf Algoritması Sonucu Oluşturulan Rotalar

Müşteriler ve Rota Adımları	Toplam Talep Miktarı (Kg)
D ₁ -M ₁₃ -M ₁₈ -M ₆ -M ₂ -M ₂₀ - D ₁	11750
D ₁ -M ₁₇ -M ₁₉ -M ₁₄ -M ₂₂ -M ₁₅ -M ₃ -M ₄ -M ₉ - D ₁	11480
D ₁ -M ₁ -M ₇ -M ₂₁ -M ₁₁ - D ₁	11350
D ₁ -M ₈ -M ₁₂ -M ₅ -M ₁₆ -M ₁₀ - D ₁	11550
Toplam	46130

Tablo 4’te elde edilen yeni rota güzergahları işletmenin daha önce kullanmış olduğu mevcut rotalar ile karşılaştırılmıştır. Elde edilen tasarruf miktarları km, lt ve TL cinsinden Tablo 5’te ortaya koyulmuştur.

Tablo 5. Mevcut Rota ve Minimize Edilmiş Rota Farkları

Mevcut Rotalar	Toplam Talep (Kg)	Kat Edilen Mesafe (Km)	Yakıt Miktarı (Lt)	Yakıt Değeri (TL)
D ₁ -M ₅ -M ₃ -M ₂ -M ₄ -M ₁ -D ₁	11850	68,33	13	89,24
D ₁ -M ₆ -M ₉ -M ₇ -M ₁₁ -M ₁₀ -M ₈ -D ₁	11750	67,67	13	88,36
D ₁ -M ₁₂ -M ₁₅ -M ₁₄ -M ₁₃ -M ₁₆ -D ₁	11380	110,84	22	144,70
D ₁ -M ₂₂ -M ₁₈ -M ₂₀ -M ₁₉ -M ₁₇ -M ₂₁ -D ₁	11150	122,52	24	159,97
Toplam	46130	369,36	72	482,27
İyileştirilmiş Rotalar	Toplam Talep (Kg)	Kat Edilen Mesafe (Km)	Yakıt Miktarı (Lt)	Yakıt Değeri (TL)
D ₁ -M ₁₃ -M ₁₈ -M ₆ -M ₂ -M ₂₀ -D ₁	11750	110,78	21,49	144,63
D ₁ -M ₁₇ -M ₁₉ -M ₁₄ -M ₂₂ -M ₁₅ -M ₃ -M ₄ -M ₉ -D ₁	11480	112,56	22,84	146,98
D ₁ -M ₁ -M ₇ -M ₂₁ -M ₁₁ -D ₁	11350	37,99	7,37	49,60
D ₁ -M ₈ -M ₁₂ -M ₅ -M ₁₆ -M ₁₀ -D ₁	11550	39,15	7,60	51,15
Toplam	46130	300,48	58,30	392,36
Tasarruf Değerleri		68,88	13,70	89,91

Buna göre aracın kat ettiği yol mesafesinde 68,88 km tasarruf elde edildiği görülmektedir. Ayrıca 13,70 lt araç yakıtından tasarruf sağlanırken 89,91 TL yakıt maliyetinde iyileştirme sağlanmıştır. Bu değerler aracın haftanın bir gününde yapmış olduğu tasarruf miktarını verirken, haftada 2 gün dağıtım yapan firmanın tasarruf değerlerinin 137,76 km, 27,40 lt ve 179,82 TL olduğu doğru orantıyla elde edilmektedir. Yıllık olarak maddi anlamda bu tasarruf miktarına bakılırsa 9.350,64 TL değerinde azımsanmayacak bir tasarruf elde edilmiş olacağı ön görülmektedir.

5. Sonuç ve Öneriler

Önemli lojistik faaliyetlerden biri olan taşıma sürecinin, yapılan araştırmalarda en çok tercih edilen dış kaynak kullanımı olduğu bilinmektedir. Bunun başlıca sebebinin ürün maliyetine olan etkisinin oldukça yüksek olması ve fiyat etiketini doğrudan etkilemesi olduğu söylenebilir. Taşıma sürecinin iyi yürütülmesi, tasarlanması, zaman ve maliyetten tasarruf edilmesi gerekliliği ARP çözümlerini ortaya çıkarmıştır. Günümüze kadar yapılan çalışmalarda birçok sektörde ARP uygulamalarına başvurulmuş ve önemli tasarruf sonuçları elde edilmiştir. ARP çözüm yöntemleri ile araç sayısı, taşıma miktarı, yol güzergahı en iyi şekilde dizayn edilmektedir.

Son dönemlerde dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını, gıda ürünlerine olan ihtiyacın en iyi şekilde yönetilmesini gerekli kılmış, bu tür iyileştirme uygulamalarını gıda sektöründe yapmak daha da değerli bir hal almıştır. Bu kapsamda gerçek bir vaka çalışması üzerinden, Samsun'da bir gıda şirketinin taşıma faaliyetlerini gerçekleştiren 3PL firması araştırmaya konu edilerek ARP uygulamasıyla maliyet tasarrufu sağlamak amaçlanmıştır.

Çözüm sürecinde, problem boyutunun çok büyük olmaması ve herhangi bir varsayımda bulunulmaması sebebiyle sezgisel tasarruf algoritması kullanılmıştır. İlgili literatür incelendiğinde farklı sektörlerde ARP'ye yönelik çalışmaların olduğu gözlemlenmiştir ancak gıda tedarik zincirinde uygulanan kısıtlı sayıda çalışma olduğu tespit edilmiştir. Yapılan bu çalışma Samsun'da gıda tedarik zincirinde önemli bir payı olan firmaya ait gerçek bir problemi ele alması, pandemi döneminde yürütülmesi ve kullanılan çözüm yöntemi ile literatüre katkılar sağlamaktadır. Diğer yandan firma açısından çeşitli tasarruflar yapılmasına olanak sağlamak ve gerçekçi çözümler ortaya koyan ARP uygulaması ile yol gösterici olmaktadır.

Tasarruf algoritması ile yürütülen ARP analiz sonuçlarına bakıldığında firmanın mevcut rotasında iyileştirmeler sağlandığı ortaya çıkmıştır. Aylık kat edilen mesafe mevcut durumda, 2954,88 km olarak tespit edilirken tasarruf algoritması ile bu yol güzergahı 2403,84 km'ye düşürülmüştür. Dolayısıyla bu çalışma 551,04 km yol mesafesinden tasarruf sağlanmasına imkân sağlamaktadır. Bu tasarrufla birlikte ilgili firmada maliyet ve zaman açısından önemli bir azalış elde edilmekte, rota planlaması en uygun şekilde yapılmış olmaktadır. Kat edilen mesafenin düşürülmesi ve uygun rota planlamasının yapılması sonucunda, özellikle sürücülerin daha az yorulması ile verimlilik artışı sağlanabileceği de ek bir iyileştirme olarak söylenebilir. Kulaç (2019), Kaplanseren vd. (2019) ve Damayanti vd. (2020) tarafından yapılan benzer çalışmalarda da yer alan tasarruf algoritması uygulamasında, taşıma maliyetlerinden tasarruf edildiği sonucu ortaya konulmaktadır. Bu çalışmada yapılan uygulama ile elde edilen sonuçlar araştırmacı ve uygulayıcılara gerçek vaka problemlerinin çözümünde değerlendirebilecekleri bir yaklaşım sunmaktadır.

Çalışmanın katkılarının yanı sıra kısıtları da bulunmaktadır. Bölgesel ve ülke bazındaki taşıma verilerinin elde edilememiş olması nedeniyle sadece Samsun içerisindeki taşıma faaliyetleri ele alınabilmiştir. Çalışma sonuçları bu kapsamda şehir içindeki güzergahta değerlendirilebilmektedir.

Gelecekte farklı çözüm yöntemleri (Genetik Algoritma, Yasaklı Arama, Yapay Arı Kolonisi) kullanılarak farklı çalışmalar geliştirilebilir. Elde edilen analiz sonuçları bu çalışmanın sonuçları ile kıyaslanabilir. Bölgesel veya ulusal düzeyde taşımalara ilişkin verilere ulaşıldığı takdirde çalışma daha geniş kapsamda ele alınabilir. Ayrıca firmalara özgü farklı problemlere göre ARP modeli dizayn edilerek çeşitli sonuçlar elde edilebilir. Kullanıcı ve uygulayıcılara yazılımsal program bakımından destek sağlanarak analizler genişletilebilir.

Kaynakça

- Akbar, M. D. ve Aurachmana, R. (2020). Hybrid genetic- tabu search algorithm to optimize the route for capacitated vehicle routing problem with time window. *International Journal of Industrial Optimization*, 1(1), 15-28.
- Atmaca, E., Vardar, S., Akbabaöz, S., Vural, A. ve Uruş, G. (2015). Ankara ilinde ürün dağıtımını yapan bir beyaz eşya yetkili servisinin araç rotalama problemine çözüm yaklaşımı. *Politeknik Dergisi*, 18(2), 99-105.
- Aydoğdu, B. ve Özyörük, B. (2020). Dinamik eş zamanlı topla dağıt araç rotalama probleminin çözümü için matematiksel model ve sezgisel yaklaşım: Rassal iteratif yerel arama değişken komşu iniş algoritması. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 35(2), 563-580.
- Babayiğit, B. ve Yıldız, K. (2019). Kapasite kısıtlı araç rotalama problemi için melez bir algoritma. *ISAS 2019*, 4(1), 508-513.
- Çetin, O. ve Özçakar, N. (2019). Akaryakıt dağıtımında araç rotalama problemi için bir başlangıç çözümü. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(2), 461-474.
- Çetin, S., Özkütük, E. ve Gencer, C. (2011). Heterojen araç filolu eş zamanlı dağıtım-toplamalı araç rotalama problemi için bir karar destek sistemi. *Uluslararası Mühendislik Araştırma ve Geliştirme Dergisi*, 3(1), 11-18.
- Clarke, G. ve Wright, J. W. (1964). Scheduling of vehicles from a central depot to a number of delivery points. *Operations Research*, 12(4), 568-581.
- Cömert, S. E., Yazgan, H. R., Çakır, B. ve Sarı N. (2020). Esnek zaman pencereli araç rotalama probleminin çözümü için önce kümele-sonra rotala temelli bir yöntem önerisi; Bir süpermarket örneği. *Konya Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 8(1), 18-31.
- Damayanti, T. R., Kusumaningrum, A. L., Susanty, Y. D., ve Susilawati, S. (2020). Route optimization using saving matrix method—A case study at public logistics company in Indonesia. *In International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, 1583-1591.
- Demircioğlu, M. (2013). Zaman pencereli araç rotalama problemine tasarruf yöntemi ile bir uygulama. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 189-205.
- Dişkaya, F. (2018). *Yeşil lojistik yönetiminde ulusal karayolu yük taşımacılığı araç rotalama optimizasyonu*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Kamilçelebi, S., İlkin, S. ve Şahin, S. (2021). Makine öğrenmesi tabanlı karınca kolonisi optimizasyonu kullanarak araç rotalama. *Computer Science, (Special)*, 261-273.
- Kaplanseren, B., Mercan, B., Özdemir, B., Kadioğlu, H. H. ve Sel, Ç. (2019). Araç rotalamada karbon ayak izi ve endüstriyel bir uygulama. *Uluslararası Mühendislik Araştırma ve Geliştirme Dergisi*, 11(1), 239-252.
- Karagül, K. ve Güngör, İ. (2013). Havalimanından otellere tek tip araçlarla turist dağıtımını probleminin çözüm önerisi ve Alanya uygulaması. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 189-196.
- Keser, S. B., Toprak, A., Ciğer, F. E., Demiröz, M. ve Sarıççek, İ. (2021). Genetik algoritma ile eş zamanlı topla- dağıt araç rotalama: İstanbul Anadolu Yakası için bir uygulama. *Journal of the Institute of Science and Technology*, 11(3), 1686-1699.
- Kosif, B. ve Ekmekçi, İ. (2012). Araç rotalama sistemleri ve tasarruf algoritması uygulaması. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 11(21), 41-51.
- Kulaç, S. (2019). *Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmada iç lojistik sisteminin tasarımı*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi Fen Bilimler Enstitüsü. Sakarya.
- Kunnappadeelert, S., ve Thawern, C. (2021). Capacitated vehicle routing problem for Thailand's steel industry via saving algorithms. *Journal of System and Management Sciences*, 11(2), 171-181.

- Okur, E. ve Atlas, Ü. M. (2020). Araç rotalama probleminin genetik algoritma ile çözümü. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 20(3), 227-254.
- Reed, M., Yiannakou, A. ve Evering, R. (2014). An ant colony algorithm for the multi-compartment vehicle routing problem. *Applied Soft Computing*, 15, 169-176.
- Schermer, D., Moeini, M., ve Wendt, O. (2019). A metaheuristic for the vehicle routing problem with drones and its variants. *Transportation Research Part C: Emerging Technologies*, 106, 166-204.
- Song, T., Wang, Y., Li, G., ve Pang, S. (2019). Server consolidation energy-saving algorithm based on resource reservation and resource allocation strategy. *IEEE Access*, 7, 171452-171460.
- Tekin, M., Dündar, A. O. ve Şahman, M. A. (2011). Şehir içi dağıtım şirketlerinde gezgin satıcı problemi uygulaması. *İTÜY*, 825-834.
- Tezcan, B., Alakaş, H. M., Özcan, E. ve Eren, T. (2021). Afet sonrası geçici depo yeri seçimi ve çok araçlı araç rotalama uygulaması: Kırıkkale ilinde bir uygulama. *Politeknik Dergisi*, 1(1).
- Tokay, S. H., Deran, A., ve Arslan, S. (2011). Lojistik maliyet yönetiminde izlenebilecek stratejiler ve muhasebe eğitiminden beklentiler. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (29), 225-244.
- Ulutaş, A., Bayrakçıl, A. O. ve Kutlu, B. (2017). Araç rotalama probleminin tasarruf algoritması ile çözümü: Sivas'ta bir ekmek fırını için uygulama. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(1), 185-197.
- Xiao, Y., Zhao, Q., Kaku, I. ve Xu, Y. (2012). Development of a fuel consumption optimization model for the capacitated vehicle routing problem. *Computers ve Operations Research*, 39(7), 1419-1431.
- Yazgan, H. R. ve Büyükyılmaz, R. G. (2018). Eş zamanlı topla dağıt araç rotalama problemine sezgisel bir çözüm yaklaşımı. *Sakarya Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 22(2), 436-449.
- Yazgan, H. R., Cömert, S. ve Kılıç, E. N. (2020). Araç rotalama probleminin sezgisel algoritmalar ile çözülmesi: Bir boya fabrikasında uygulama. *Journal of Turkish Operations Management*, 2(4), 549-563.
- Yıldırım, B. ve Çebi, S. (2019). Kapasite kısıtlı araç rotalama problemi için sezgisel yöntemler: e-ticaret tedarikçilerine yönelik bir uygulama. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 185-206.
- Yurdakul, K., Alakaş, H. M., Eren, T. ve Gür, Ş. (2020). Yaşlılara evde bakım hizmetinde bulunan ekiplerin rotalanması: büyükşehir belediyesinde bir uygulama. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 9(1), 206-223.
- Zhou, Y., Luo, Q., Xie, J. ve Zheng, H. (2016). A hybrid bat algorithm with path relinking for the capacitated vehicle routing problem. *In Metaheuristics and Optimization in Civil Engineering*, 255-276.



Entelektüel Sermaye Bileşenlerinin Rekabet Avantajı Üzerindeki Etkisi*



The Impact of Intellectual Capital Components on Competitive Advantage

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088205>

Yasin KILIÇLI**

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.03.2022

Kabul Tarihi:
03.06.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı, entelektüel sermaye (ES) bileşenlerinin rekabet avantajı (RA) üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu çalışmada, entelektüel sermaye bileşenlerini insan sermayesi, yapısal sermaye ve ilişkisel sermaye oluşturmaktadır. Bu çalışmada, veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Toplam 220 katılımcıdan veriler elde edilmiştir. Veri analizleri ve hipotezler, yapısal eşitlik modellemesi (YEM) ile test edilmiştir. Analizler sonucunda, insan sermayesi ve ilişkisel sermayenin rekabet avantajı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca, yapısal sermayenin rekabet avantajı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı çalışmada elde edilen diğer önemli bir sonuçtur. Bu çalışmanın sonuçlarından hareketle, firmaların, entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı yaratmadaki katkısının önemini anlamalıdır. Özellikle örneklem kapsamında yer alan firmaların, insan sermayesi ile ilişkisel sermaye arasında bütünleştirici bir rol oynayan yapısal sermayeye gereken önemi vermeli ve bu doğrultuda yazılım sistemleri, örgütsel yapılar, iş süreçleri, stratejiler, lisans hakkı gibi yapısal sermaye unsurlarını geliştirici faaliyetlerde bulunmalıdırlar.

Anahtar Kelimeler: İnsan sermayesi, yapısal sermaye, ilişkisel sermaye, rekabet avantajı.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.03.2022

Accepted:
03.06.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



This study aims to investigate the effect of intellectual capital (IC) components on competitive advantage (CA). In this study, the components of intellectual capital are human capital, structural capital, and relational capital. In this study, the questionnaire technique was used as a data collection tool. Data were obtained from a total of 220 participants. Data analyses and hypotheses were tested by structural equation modeling (SEM). As a result of the analysis, it has been understood that human capital and relational capital have a positive and statistically significant effect on competitive advantage. In addition, it is another important result obtained in the study that structural capital does not have a statistically significant effect on competitive advantage. Based on the results of this study, companies should understand the importance of the contribution of intellectual capital components in creating competitive advantage. In particular, companies should give due importance to structural capital, which plays an integrating role between human capital and relational capital, and in this direction, they should engage in activities that improve structural capital elements such as software systems, organizational structures, business processes, strategies, and license rights.

Keywords: Human capital, structural capital, relational capital, competitive advantage.

Atıf/ to Cite (APA): Kılıçlı, Y. (2022). Entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı üzerindeki etkisi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 226-245

*Bu makale, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda 03.11.2021 tarihinde tamamlanan "Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Finansal Performans Üzerindeki Etkisi: Entelektüel Sermaye ile Rekabet Avantajının Aracılık Rolü" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

*Bu makale, 12-13 Mart 2022 tarihleri arasında Mersin'de düzenlenmiş olan, Akdeniz Zirvesi 7. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi'nde "Entelektüel Sermaye Bileşenlerinin Rekabet Avantajı Üzerindeki Etkisi" başlığı ile özet bildiri olarak sunulmuştur.

** ORCID Dr., Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, yasinkilicli@yyu.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Intellectual capital has recently become an important force for companies to gain competitive advantage in the global economy. Intellectual capital is an important source of competition that transforms production resources into valuable assets. Barney (1991) stated that organizations that effectively use human resources and talents that are valuable to companies are more likely to achieve a competitive position (Obeidat et al., 2021: 1331). Having intangible resources and capabilities increases the ability to take advantage of market opportunities. From this point of view, it is possible to say that intellectual capital, which is considered as a strategic resource, plays a key role in providing a sustainable competitive advantage (Damar and İraz, 2020: 4490; Al Khayyal et al., 2020: 744). This study aims to investigate the effect of the components of intellectual capital (human capital, structural capital, relational capital) on competitive advantage in enterprises.

The three main problem sentences of the research were determined as follows:

- 1) Does human capital have an impact on competitive advantage?
- 2) Does structured capital have an impact on competitive advantage?
- 3) Does customer capital have an impact on competitive advantage?

Literature Review:

Many studies have been conducted in the literature examining the effect of intellectual capital and its components on competitive advantage. For example; Assaf (2020) found in his study that all intellectual capital components have a significant effect on competitive advantage. This result is similar to the study of Kanaan et al. (2020). Likewise, Hermawan et al. (2020) concluded in their study that all intellectual capital components positively affect competitive advantage. The results of this study are the results of Altarawneh (2017), Obeidat et al. (2021) and the results of the studies conducted by Kamukama and Sulait (2017). It is understood from the studies that intellectual capital resources are an important factor in providing competitive advantage. From this point of view, it is thought that this study, which is carried out in order to reinforce this level of importance, will contribute to both national and international literature. It is possible to say that the limited number of similar studies, especially in Turkey, will contribute to filling the research gap in question.

Methodology:

This is a quantitative study. The universe of the research consists of enterprises included in "Turkey's Top 500 Industrial Enterprises (ISO 500)" published by Istanbul Chamber of Industry in 2019. The data were collected from a total of 220 enterprises using the survey method. In the study, scales developed by Jain et al. (2017) and translated into Turkish by Kılıçlı (2021), whose reliability and validity were tested, were used. Research data and hypotheses were analyzed with structural equation model with the help of AMOS program.

Results and Conclusions:

As a result of the analysis, it has been understood that human capital and relational capital have a positive and statistically significant effect on competitive advantage. In addition, it is another important result obtained in the study that structural capital does not have a statistically significant effect on competitive advantage. Based on the results of this study, companies should understand the importance of the contribution of intellectual capital components in creating competitive advantage. In particular, companies should give due importance to structural capital, which plays an integrating role between human capital and relational capital, and in this direction, they should engage in activities that improve structural capital elements such as software systems, organizational structures, business processes, strategies, and license rights.

1. Giriş

Bilgiye dayalı varlıkların büyük öneme sahip olduğu bu çağda işletmelerin hayatta kalabilmeleri ve kurumsal bir imaja sahip olmasını sağlayan en önemli kaynakların maddi olmayan varlıklar yani entelektüel sermaye kaynakları olduğunu söylemek mümkündür. Patent, yazılım sistemleri, bilgi kaynakları, lisans, işletme unvanı, işletme hakkı, marka adı, telif hakkı, politikalar ve iş süreçleri gibi maddi olmayan varlıklar birçok işletmeye değer katan entelektüel sermaye kaynaklarıdır. Kuruluşların uzun vadede başarılı olabilmesi, faaliyetlerini sürdürebilmesi ve ayakta kalabilmesi için entelektüel sermaye varlıklarının iyi yönetilmesi ve ölçülmesi gerekmektedir. Bulduğu endüstride veya pazarda rekabet avantajı arayan işletmeler rakiplerinden farklı olmak için sürekli olarak yeni uygulamalar ve stratejiler geliştirmektedir. Bu stratejiler ve uygulamalar, işletmelere aynı zamanda sürdürülebilir değerler üretmesine de olanak sağlamaktadır. Bu açıdan bakıldığında, son zamanlarda, işletmeler rakiplerine üstünlük sağlamak için entelektüel sermayeyi bir rekabet avantajı kaynağı olarak görmektedirler. Entelektüel sermaye ve diğer maddi olmayan varlıkların yönetimi, işletmeler için ekonomik değer yaratma açısından hayati öneme sahip olan sürdürülebilir rekabet avantajı kaynaklarıdır. Dolayısıyla küresel iş dünyasında işletmelerin sahip oldukları entelektüel sermaye varlıkları işletmelere rekabet avantajı kazandırırken, aynı zamanda onların finansal olarak ta güçlü kalmasını sağlayan önemli unsurlardır.

Bilgi temelli bir ekonomide entelektüel sermaye değişim ve yaratıcılık sürecinde kilit bir unsur olmakta ve dolayısıyla organizasyonlar için rekabet avantajı yaratmaktadır. Ayrıca, bir işletme entelektüel sermayeyi uygun bir şekilde değerlendirip hedefleri doğrultusunda uygulamaya koyduğunda daha verimli, daha karlı ve rekabetçi bir konum sağlayacaktır (Alserhan, 2017: 35). Mevcut ekonomide, entelektüel varlıklar bir şirketin rekabet avantajının önemli bir belirleyicisidir. Ayrıca, gelecekte rekabet gücünün temellerini oluşturur ve rekabet avantajının sürdürülmesinde önemli bir rol oynar (Astuti vd., 2019: 440). Entelektüel sermaye, son zamanlarda küresel ekonomide şirketlerin rekabet avantajı kazanmasında önemli bir güç haline gelmiştir. Entelektüel sermaye, üretim kaynaklarını değerli varlıklara dönüştüren önemli bir rekabet kaynağıdır. Barney (1991), şirketler için değerli olan insan kaynaklarını ve yeteneklerini etkin bir şekilde kullanan organizasyonların, rekabetçi bir pozisyon elde etme olasılıklarının daha yüksek olduğunu ifade etmiştir (Obeidat vd., 2021: 1331). Dolayısıyla entelektüel sermaye varlıkları ile rekabet avantajı arasında mevcut bir ilişkinin varlığından bahsetmek mümkündür. Maddi olmayan kaynaklara ve yeteneklere sahip olmak, piyasa fırsatlarından yararlanma kabiliyetini artırmaktadır. Buradan hareketle stratejik bir kaynak olarak değerlendirilen entelektüel sermaye, sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağlamada kilit bir rol oynadığını söylemek mümkündür (Damar ve İraz, 2020: 4490; Al Khayyal vd., 2020: 744).

Entelektüel sermaye kaynaklarının rekabet avantajının sağlanmasında önemli bir etken olduğu yukarıda yapılan açıklamalardan anlaşılmaktadır. Buradan hareketle bu önem düzeyini pekiştirmek adına, bu çalışma, işletmelerde entelektüel sermaye bileşenlerinin (insan sermayesi, yapısal sermaye, ilişkisel sermaye) rekabet avantajı üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamaktadır. Özellikle ulusal alan yazınında entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı üzerindeki etkisini inceleyen araştırmaların sınırlı sayıda olduğunu söylemek mümkündür. Buradan hareketle, rekabet avantajı ile entelektüel sermaye bileşenleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı hedefleyen bu çalışma, özellikle ilgili alanlardaki araştırma boşluğunu doldurmak açısından hem ulusal hem de uluslararası literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu çalışmanın örnekleminde yer alan işletmeler Türkiye ekonomisine yön veren, ülke ekonomisine katkısı yüksek, istihdam ve teknolojik alt yapı bakımından zengin olan işletmelerdir. Dolayısıyla bu işletmeler yüksek bir rekabet gücüne ve entelektüel sermaye kaynaklarına sahiptir. Buradan hareketle, söz konusu işletmeler üzerinde yapılan bu çalışma, entelektüel sermaye ve rekabet avantajına ilişkin elde edilen verilerin doğru, tutarlı ve güvenilir sonuçlar doğuracağı düşünülmektedir. Bu çalışmanın örneklemini bağlamında, Türkiye’de benzer çalışmaların sınırlı olması, yapılan çalışmanın söz konusu araştırma boşluğunu doldurmaya katkı sağlayacağını söylemek mümkündür.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde entelektüel sermaye ve bileşenlerine ait tanımlamalar ve açıklamalar yer almaktadır. Ayrıca bu çalışmanın bağımlı değişkeni olan rekabet avantajının tanımı ve bu kavram ile ilgili farklı yazarlar tarafından çeşitli görüşler yer almaktadır.

2.1. Entelektüel Sermaye (ES)

1990'lerden sonra, araştırmacıların entelektüel sermayeye olan ilgileri artmış ve birçok çalışma ile bu kavramın gelişmesine katkıda bulunmuştur. Entelektüel sermaye 1990'lerden sonra öne çıkmasına rağmen, aslında kavramın yeni olmadığı, ilk olarak ekonomist Nassau William Senior tarafından 1836'da yayınlanan bir kitapta ortaya çıktığını söylemek mümkündür. Daha sonra 1969'da ekonomist John Kenneth Galbraith ve 1975'te Micheal Kalecki, entelektüel sermayeyi yeniden ele alarak farklı terimlerle kullanılmasına olanak sağlamışlardır (Elitok, 2019: 8). Galbraith (1969) entelektüel sermayeyi, değer yaratma süreci ve varlık stoku olarak tanımlamıştır (Castro ve Saez, 2008: 26). 1990'lerden sonra Thomas A. Stewart (1991), Edvinsson (1996), Roos (1997) gibi araştırmacılar entelektüel sermaye kavramını daha kapsamlı bir şekilde incelemeye başlamış ve bu kavramın gelişmesine zemin hazırlamışlardır (Pedro vd., 2018: 408).

Entelektüel sermaye kavramı, ilk ortaya atıldığından beri bu kavram ile ilgili farklı araştırmacılar tarafından çok sayıda tanım geliştirilmiştir. Buradan hareketle, entelektüel sermaye ile ilgili literatürde ortak bir tanıma rastlamak mümkün değildir (Chu vd., 2011: 250). Entelektüel sermaye kavramı hem akademik camiada araştırmacılar hem de uluslararası kuruluşlar tarafından kendi bakış açılarına göre yorumlanmaya ve tanımlanmaya çalışılmıştır. Örneğin, Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu ([IASB], 2014), entelektüel sermayeyi, “mal veya hizmetlerin üretiminde veya tedarikinde, başkalarına kiralanmak üzere veya idari amaçlarla kullanılmak üzere tutulan, fiziksel bir özü olmayan”, maddi olmayan kaynaklar şeklinde tanımlamaktadır. Ayrıca IASB bu kaynakları, işletmeler tarafından yaratılarak ekonomik fayda sağlayan ve gelecekte onlara rekabet avantajı kazandıran varlıklar olarak görmektedir (Yinusa, 2018: 9). Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD) ise entelektüel sermayeyi, “gelecekte ekonomik kar kaynakları olarak görülen, genellikle araştırma-geliştirme, patent ve ticari marka gibi değer yaratan içeriklere sahip fiziksel özden yoksun varlıklar” olarak tanımlamıştır (OECD, 2008).

Thomas A. Stewart, organizasyonlarda entelektüel sermayeyi ilk inceleyenlerden birisiydi ve konunun öncüsü olarak kabul edilmektedir (Erkuş, 2005: 33). 1991'de yayınladığı “Brainpower (Beyin Gücü)” isimli makalesinde ve daha sonra “Intellectual Capital (Entelektüel Sermaye)” adlı kitabıyla entelektüel sermaye kavramına geniş bir bakış açısı kazandırmıştır. Thomas A. Stewart (1997) entelektüel sermayeyi, firmalar tarafından zenginlik yaratma sürecinde kullanılan entelektüel malzeme şeklinde tanımlamıştır. Stewart (1997) entelektüel malzemeyi enformasyon, bilgi, deneyim ve fikri mülkiyet olarak tanımlar. Stewart (1997) aynı zamanda entelektüel sermayenin, işletmelere rekabet avantajı sağlayan her şeyin toplamı olduğuna dikkat çekmektedir (Erkuş, 2005: 33). Edvinsson ve Sullivan'a (1996) göre entelektüel sermaye, değere dönüştürülebilir bilgi kümesidir. Bu tanım, fikirleri, buluşları, genel bilgileri, bilgisayar programlarını, tasarımları, veri süreçlerini ve yazılım sistemlerini içerecek şekilde çok geniştir. Aynı zamanda bu yazarlar, patentler, ticari markalar, ticari sırlar gibi kanunla korunan fikri mülkiyet biçimleriyle veya yalnızca teknolojik yeniliklerle sınırlı olmadıklarını belirtmişlerdir (Edvinsson ve Sullivan, 1996: 358). Aynı şekilde Edvinsson ve Malone (1997) entelektüel sermayeyi, “işletmelere faaliyetleri sonucunda değer ve rekabet avantajı yaratan uygulanabilir tüm bilgilerin toplamı” şeklinde tanımlamıştır. Bontis'e (2001) göre entelektüel sermaye, gelecekte işletmeler için değer yaratacak ancak işletmelerin bilançosunda yer almayan varlıklardır (Yinusa, 2018: 10).

Sveiby (2001) entelektüel sermayeyi, işletmelere zenginlik yaratan fakat görünmeyen değerleri olarak tanımlamıştır. Bu değerler; işletmenin iç ve dış yapısını oluşturan unsurlardan ve çalışanların

yeteneklerinden oluşmaktadır. Bilgi, tecrübe, eğitim ve performans gibi unsurlar çalışanların yeteneklerini oluştururken; ticari sırlar, yönetim, telif hakları, patentler, yazılım sistemleri, araştırma ve geliştirme yetenekleri içyapıyı; marka değeri, imaj, müşteri ilişkileri gibi faktörler ise dış yapıyı oluşturmaktadır (Sveiby, 2001: 345). Klein ve Prusak (1994), entelektüel sermayeyi, işletmeler tarafından yaratılarak resmileştirilen ve daha yüksek katma değerli varlıklar üretmek için kullanılabilen bilgi deposu olarak ifade etmişlerdir. Bu tanım entelektüel sermaye kavramına ilişkin evrensel bir tanımın oluşmasına da katkı sağlamıştır (Maditinos vd., 2011: 133).

Yukarıda yapılan açıklamalara dayanarak, entelektüel sermayeye ait evrensel olarak kabul görmüş ortak bir tanım olmadığı gibi, entelektüel sermaye bileşenlerinin de evrensel olarak ortak bir sınıflandırmaya tabi tutulmadığını söylemek mümkündür. Ancak, literatürde bu bileşenlerin sınıflandırmasına ait ortak bir görüş olmamasına rağmen bilimsel çalışmalarda sıklıkla kullanılan, araştırmacılar tarafından genel olarak kabul görmüş entelektüel sermaye bileşenlerini üç gruba ayırmak mümkündür. Bunlar, insan (beşerî) sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri (ilişkisel) sermayesidir (Edvinsson ve Sullivan, 1996: 357; Petty ve Guthrie, 2000: 160; Sveiby, 1997). Bu entelektüel sermaye bileşenlerine ait tanımlamalara ve açıklamalara aşağıda kısaca değinilmiştir.

2.1.1. İnsan (Beşerî) Sermayesi (BS)

Entelektüel sermaye konusunda önde gelen araştırmacılar (Bontis, 1998; Stewart, 1997; Edvinsson ve Malone, 1997;) insan sermayesini entelektüel sermayenin temel bileşeni olarak kabul etmekte ve insan sermayesinin olmadığı bir işletmede hiçbir faaliyetin gerçekleşmeyeceğini ifade etmektedir (Yinusa, 2018: 12). Entelektüel sermayenin bu önemli bileşeni, genel olarak çalışanların zihninde gömülü olan ve işletmeden ayrıldıkları zaman yanlarına aldıkları örtük bilgidir. Bu örtük bilgi şirketlere özgü olmayan, sadece bulunduğu kişide tecrübe ve deneyim ile başkalarına kiralanabilen veya aktarılabilen bilgilerdir. Bu bilgi çalışanların deneyimlerini, becerilerini, yaratıcılıklarını, bireysel yeteneklerini içerir (Harris, 2018: 8).

Stewart (1997, 1999), çalışan (insan) sermayesini, şirketleri yenilik yapmaya ve değer yaratmaya yönlendiren, bireylerin benzersiz yeteneği ve kendine özgü uzmanlığı olarak tanımlar (Harris, 2018: 8). Mehralian vd. (2013) insan sermayesini, entelektüel sermayenin en önemli bileşeni olarak tanımlar ve şirketlerin rekabet avantajı elde etmelerinde önemli bir rol oynadığını ifade etmiştir (Yaseen vd., 2016: 169). Edvinsson ve Malone'ye (1997) göre insan sermayesini, işletmelerdeki yönetici veya çalışanların beceri, deneyim, yetenek ve yaratıcılıklarının toplamıdır. Guthrie (2001) insan sermayesini, bir firmanın kurumsal kapasitesi olarak görmektedir (Zerenler vd., 2008: 32).

2.1.2. Yapısal Sermaye (YS)

Yapısal sermaye, veri tabanları, prosedürler, organizasyon şemaları, stratejiler, süreçler, rutinler ve işletmeler için değeri yüksek olan insan dışındaki tüm bilgi kaynakları dahil olmak üzere bir organizasyonun hedeflerine ulaşabilmesi için gerekli olan içyapılar kümesidir. Ayrıca yapısal sermaye, işletmelerde insan sermayesi tarafından üretilen mal veya hizmetlerin hammadde tedarikini, üretimini ve dağıtımını gerçekleştiren işletme altyapısını oluşturan kaynaklardır (Elitok, 2019: 25). Yapısal sermaye entelektüel sermayenin önemli ve özel bir bileşenidir. Aynı zamanda insan sermayesinin yaratıcı ve yenilikçi bilgisi sonucunda işletmelere katma değer yaratan hizmetlerin veya ürünlerin ortaya çıkmasını sağlayan destekleyici altyapılardır. Destekleyici altyapılar, işletmelere aittir ve çalışanlar buldukları işletmelerden ayrılrsa bile işletme içinde kalmaya devam eden bir entelektüel sermaye unsurudur.

Yapısal sermaye, insan sermayesinin aksine, sistemler, programlar, veri tabanları ve iş süreçlerinde açık veya kodlanmış bilgileri içerir. Bontis (1998) yapısal sermayeyi, çalışanların verimliliğine ve performansına destek sağlayan, organizasyon içinde yer alan yapılar ve

mekanizmalar sistemi olarak ifade etmiştir (Yaseen vd., 2016: 169). Chatzkel'e (2002) göre yapısal sermaye, insan sermayesinin gelişmesine, güçlenmesine ve desteklenmesine katkı sağlar. Aynı zamanda, bilgi materyallerini organizasyon kanalları içinde iletmek ve depolamak için fiziksel sistemler de dahil olmak üzere işletmelerin kurumsal kapasitesidir (Chatzkel, 2002: 10).

2.1.3. İlişkisel (Müşteri) Sermaye (İLS)

İlişkisel (müşteri) sermaye birçok yönden insan sermayesine benzemektedir. İşletmeler müşteri sermayesi olmadan devamlılıklarını sürdürülemezler. Şirketlerin finansal performansına en fazla katkı sağlayan entelektüel sermaye bileşeni müşteri sermayesidir. Ayrıca, insan ve yapısal sermayenin de nihai amacı müşteri sermayesi yaratmaktır (Akdağ, 2012: 33).

Çok sayıda çalışmada araştırmacılar sadece müşterileri değil, aynı zamanda toplum, tedarikçiler, rakipler, bayiler ve devlet gibi işletme ile etkileşim halinde olan diğer tüm unsurları da müşteri sermayesi kapsamında değerlendirmiştir (Mubarik vd., 2019: 269). Bu doğrultuda müşteri (ilişkisel) sermayesi, işletmenin iç ve dış paydaşları (yatırımcılar, müşteriler, tedarikçiler) arasındaki ilişkide rol alan tüm kaynakları ve gömülü olan tüm bilgileri içerir (Gioacasi, 2014: 61).

Baah ve Taiwah'a göre (2011) ilişkisel sermaye, işletmeler ile paydaşları arasında bilgi akışı sağlayan, şirketlerin iç ve dış paydaşları arasındaki resmi ve gayri resmi ilişkililerdir. Wang (2012) müşteri sermayesini, bir şirketin tedarikçiler, müşteriler ve diğer paydaşları ile ilişkilerin başlatılması, sürdürülmesi ve geliştirilmesi olarak tanımlamıştır (Soetrisno ve Lina, 2014: 128). Bontis (2002) müşteri sermayesinin, sadece bir firmanın müşterileriyle olan ilişkisini değil, aynı zamanda diğer üçüncü kişi veya kurumlarla olan ilişkilerini de içermesi gerektiğine dikkat çekmiştir. Nahapiet ve Ghoshal (1998), müşteri sermayesini, bir firma ve onun dış çevresi ile olan ilişkilerinde gömülü olan bilgileri içeren ve firmaların etkileşim halinde olduğu insan gruplarına atıfta bulunan bir entelektüel sermaye bileşeni olarak tanımlamıştır (Crupi vd., 2020: 4).

2.2. Rekabet Avantajı (RA)

Bilgi kaynaklarının egemen olduğu modern çağın en önemli özelliklerinden birisi rekabeti artırmaktır. Dolayısıyla rekabet avantajı sağlayacak kaynaklara sahip olmak, bir işletmenin başarılı olup olmayacağını belirleyen önemli bir faktördür. Buradan hareketle, ağır rekabet koşullarının yaşandığı günümüzde işletmeler ayakta kalabilmek ve varlıklarını devam ettirebilmek için sürdürülebilir rekabet avantajları elde etmeye çalışmaktadır. Rekabet avantajı, işletmelerin; rakiplerine, tedarikçilerine, alıcılara ve çevresindeki diğer kişi veya kuruluşlara olan üstünlüğüdür. Bu üstünlük, işletmelere, sürdürülebilir bir performans sağlamayı amaçlayan, sürekli olarak değişen ve gelişen bir süreç olarak yorumlanmaktadır (Süslü, 2019: 46-47).

Son yıllarda, şirketlerin değer yaratmak için yeni yöntemlere başvurması ve hızlı bir şekilde yaşanan ekonomik değişimler rekabet avantajı kavramının çok sayıda bilimsel çalışmaya konu olmasını sağlamıştır. Stratejik yönetimde rekabet avantajı, "rakiplerine karşı sürdürülebilir üstünlük sağlamaktır" şeklinde ifade edilse de farklı anlamlara sahip birçok rekabet avantajı tanımı bulunmaktadır. Bu bağlamda literatürde rekabet avantajı ile ilgili birçok farklı tanım bulunduğundan kesin, net ve evrensel bir tanımın olduğunu söylemek güçtür (Sigalas ve Economou, 2013: 63).

Bu kavramı tanımlamaya çalışan ilk kişi H. Igor Ansoff'tur. Ansoff'a göre (1965) rekabet avantajı, işletmelere buldukları sektörde güçlü bir konum elde etmesini sağlayan, işletmelerin faaliyette bulunduğu pazarda veya endüstride rakiplerine göre sahip olduğu üstün ve farklı yönlerini gösteren bir kavramdır (Sigalas ve Economou, 2013: 66). Porter'a (1985) göre rekabet avantajı, işletmelerin tasarladıkları ürün veya hizmetin, üretim sürecinden dağıtım sürecine kadar işletmelerin faydalandığı tüm süreç ve destekleyici altyapılarda işletmelerin sahip olduğu üstün özelliklerdir (Jones, 2003). Pitts ve Lei (1996) rekabet avantajını, işletmelerin kendi faaliyetlerini gerçekleştirirken

güçlü özelliklerini kullanarak rakiplerinden daha iyi performans göstermesini sağlayan faaliyetler ve değerler olarak tanımlamıştır (Süslü, 2019: 47). Barney (1991) bu kavramı, rakipler tarafından kopyalanamayan veya taklit edilemeyen bir değer olarak ifade etmiştir. Benzer şekilde, Cravens ve Piercy (2009) RA'yı, firmaların rakipleriyle etkin bir şekilde rekabet edebilmek için kullandıkları bir silah olarak tanımlamaktadır (Obeidat vd., 2021: 1333). Türkkın (2001) ise rekabet avantajını aktif ve pasif olmak üzere iki farklı açıdan tanımlamıştır. Bir işletmenin sektörde bulunan rakiplerine karşı rekabet baskısı oluşturmaya RA'nın aktifliğini; bir işletmenin bulunduğu sektörde rakipleri tarafından rekabet baskısı altında olmasına ise RA'nın pasifliğini ifade etmektedir (Demir ve Demirel, 2011: 85).

3. Literatür Özeti

Ulusal ve uluslararası literatürde entelektüel sermaye ile rekabet avantajı arasındaki ilişkiyi analiz eden çok sayıda çalışmaya rastlamak mümkündür. Bu çalışmalardan öne çıkan bazı çalışma örnekleri aşağıda özet halinde sunulmuştur.

Obeidat ve diğerlerinin (2021) yaptığı çalışmada, entelektüel sermaye ve bileşenlerinin organizasyonların rekabet avantajı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Entelektüel sermayenin rekabet avantajı için önemli bir unsur olduğunu iddia eden bu araştırmacılar, çalışma sonucunda, entelektüel sermayenin rekabet avantajı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır.

Assaf (2020) Ürdün telekomünikasyon şirketleri üzerine yaptığı çalışmada entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı üzerindeki etkisini araştırmıştır. 245 katılımcıdan elde edilen veriler sonucunda, tüm bileşenlerin rekabet avantajı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Yine aynı şekilde, Ürdün'de telekomünikasyon sektöründe yer alan şirketler üzerine Kanaan ve diğerlerinin (2020) yaptığı çalışmada, entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı üzerinde anlamlı bir etki yarattığı sonucuna varmışlardır. Dolayısıyla bu sonuç Assaf'ın (2020) çalışma sonucunu da destekler niteliktedir.

Suharman ve Hidayah (2021) Endonezya'da 151 yükseköğrenim kurumu üzerinde yaptığı çalışmada, entelektüel sermayenin sürdürülebilir rekabet avantajı üzerindeki etkisini tespit etmek ve sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmek için güçlü veya zayıf olan çevresel belirsizlikleri analiz etmeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda, entelektüel sermayenin rekabet avantajı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Bu çalışmanın aksine, Elda ve diğerlerinin (2021) Endonezya'da 109 katılımcı üzerinde yaptıkları çalışmada ise entelektüel sermayenin rekabet avantajı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı anlaşılmıştır.

Hermawan ve diğerleri (2020) çalışmalarında, Endonezya ilaç endüstrisinde, entelektüel sermaye bileşenlerinin işletme performansı ve rekabet avantajı üzerindeki etkisini araştırmayı hedeflemişlerdir. Anket aracılığıyla elde edilen verilerin analizi neticesinde, tüm entelektüel sermaye bileşenlerinin (insan, yapısal, ilişkisel) rekabet avantajını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışmanın sonuçları, Altarawneh'in (2017) Ürdün İlaç endüstrisinde yaptığı çalışmanın sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Srikalimah ve diğerlerinin (2020) KOBİ'ler üzerinde yaptığı çalışmada, yaratıcılığın ve entelektüel sermayenin sürdürülebilirlik ve rekabet avantajı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmaya 123 KOBİ niteliğindeki işletmeler dâhil edilmiş ve elde edilen veriler yapısal eşitlik modellemesi (YEM) ile analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda, entelektüel sermayenin rekabet avantajını olumlu yönde etkilediği anlaşılmıştır. Benzer şekilde çalışmalarında yapısal eşitlik modellemesi (YEM) kullanan Mubarik ve diğerleri (2019), organizasyonel yeteneklerin, entelektüel sermaye ve rekabet avantajı arasındaki rolünü ve aynı zamanda entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı üzerindeki etkisini incelemeyi hedeflemişlerdir. Çalışma sonucunda, rekabet avantajı üzerinde en çok etkiyi sağlayan sırasıyla insan sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri sermayesi

olduğu anlaşılmıştır. Bu çalışmaların sonuçları aynı zamanda Koçoğlu ve diğerlerinin (2009) çalışma sonucunu desteklemektedir.

Astuti ve diğerleri (2019) yaptıkları çalışmada, Bali otel endüstrisinde 109 işletme üzerinde entelektüel sermaye ile rekabet avantajı arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamıştır. Yapılan analizler sonucunda, ES bileşenleri arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca yapısal sermayenin rekabet avantajı üzerinde, istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etki sağladığı görülmüştür. Benzer şekilde, Arabiyat ve Hasonah (2019) çalışmalarında, Ürdün ticaret bankaları (13 banka) üzerinde yaptıkları çalışma sonucunda, entelektüel sermayenin bankaların rekabet avantajı üzerinde pozitif yönde ve anlamlı bir etki gösterdiği anlaşılmıştır.

Abdullah (2019) doktora tezinde Libya devlet üniversiteleri üzerine yaptığı çalışmada, entelektüel sermayenin, rekabet avantajı ve toplam kalite uygulamaları üzerindeki etkisini araştırmayı hedeflemiştir. Araştırma sonucunda, entelektüel sermaye hem rekabet avantajı hem de toplam kalite uygulamaları üzerinde anlamlı bir etki sağladığı anlaşılmıştır.

Rochmadhona ve diğerleri (2018), ASEAN ülkeleri banka sektörü üzerine yaptıkları çalışmada, entelektüel sermaye ile finansal performans arasındaki ilişkide rekabet avantajının aracılık rolünün olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışma sonucunda, entelektüel sermayenin rekabet avantajı üzerinde pozitif bir etki sağladığı görülmüştür. Bu çalışmanın sonucu, Malkawi ve diğerleri (2018) ile Deviana'nın (2018) çalışmaları ile benzer sonuçlar göstermektedir.

Dahash ve Al-Dirawi (2018) yaptığı çalışmada, entelektüel sermaye bileşenleri ile rekabet avantajı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Irak otel endüstrisi üzerine yapılan bu çalışma sonucunda, entelektüel sermaye bileşenleri ile rekabet avantajı arasında pozitif ve güçlü ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, rekabet avantajı ile en yüksek ilişki gösteren bileşenin insan sermayesi olduğu anlaşılmıştır. Bu çalışmanın sonuçlarını destekleyen bir diğer araştırma ise Alserhan (2017) ve Taie (2014) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmaların aksine, Sadalia ve diğerleri (2018) ile Yaseen ve diğerlerinin (2016) yaptıkları çalışma sonucunda, insan sermayesinin rekabet avantajı üzerinde herhangi bir etkisini olmadığı, fakat yapısal ve ilişki sermayenin ise rekabet avantajı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğu anlaşılmıştır.

Kamukama ve Sulait (2017) çalışmalarında, entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı üzerindeki etkisini araştırmayı hedeflemişlerdir. Araştırma sonucunda, entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı üzerinde güçlü bir etki yarattığı gözlemlenmiştir. Bu sonuç, Kamukama ve diğerlerinin (2011) ile Srikalimah ve diğerlerinin (2020) yaptığı çalışma ile benzer sonuçlar gösterdiği anlaşılmaktadır.

Kaya (2017) Türkiye’de faaliyet gösteren firmalar üzerine yaptığı çalışmada, bilgi yönetimi ve entelektüel sermayenin, rekabet avantajı ve inovasyon performansı üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamıştır. 268 katılımcıdan elde edilen verilerin analizi sonucunda, entelektüel sermaye ve bilgi yönetiminin rekabet avantajı üzerinde pozitif ve güçlü bir etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Bu çalışma ile aynı sonuçları veren bir çalışmada Damar ve İraz (2020) tarafından yapılmıştır. Türkiye’de yapılan bu çalışma 130 KOBİ niteliğinde olan firmalar özelinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda, entelektüel sermayenin, rekabet avantajı üzerinde pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir etki gösterdiği anlaşılmıştır.

Türkoğlu ve Çizel (2016) dört ve beş yıldızlı otel işletmeleri yöneticileri üzerine yaptıkları çalışmada, entelektüel sermayenin rekabet gücü üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırma sonuçlarının, entelektüel sermayenin rekabet gücünü etkilediğini ve en yüksek etkinin ise müşteri sermayesinin yarattığı anlaşılmıştır. Bu çalışmanın sonuçları ile Chahal ve Bakshi (2015) tarafından yapılan çalışmanın sonuçları benzerlik göstermektedir.

4. Metodoloji

Bu bölümde, araştırmanın amacı, evreni, örnekleme, yöntemi ve veri analiz tekniklerine ilişkin açıklamalara yer verilmiştir. Ayrıca çalışmanın modeline ve geliştirilen hipotezlere ilişkin bilgilerde yer almaktadır.

4.1. Araştırmanın Amacı, Yöntemi ve Veri Analiz Teknikleri

Bu araştırmanın amacı, entelektüel sermaye bileşenlerinin (insan, yapısal, ilişkisel) rekabet avantajı üzerindeki etkisini incelemektir. Araştırma kapsamında verileri elde etmek için anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formu, işletmelerin finans yöneticilerinin kurumsal e-mail adreslerine gönderilmiştir. Gelen e-mailler sonucunda toplam 220 firmadan veriler elde edilmiş ve böylelikle anket formlarının geri dönüşleri tamamlanmıştır. Araştırma kapsamında değerlendirilecek olan anketlerin geri dönüş oranının yaklaşık %47 olduğunu söylemek mümkündür.

Çalışmamızın amacına ve kapsamına uygun olacak şekilde bir anketin uygulanabilmesi için literatür detaylı bir şekilde incelenmiştir. Literatür incelemesi sonucunda bu çalışmada, Jain ve arkadaşları (2017) tarafından geliştirilen ve Kılıçlı (2021) tarafından Türkçeye çevrilerek güvenilirliği ve geçerliliği test edilmiş olan toplamda 3 boyut (insan sermayesi, yapısal sermaye, ilişkisel sermaye) ve 12 maddeden oluşan entelektüel sermaye ölçeği ile tek boyut ve 4 maddeden oluşan rekabet avantajı ölçeği kullanılmıştır. Ankette yer alan ifadelerin katılım düzeyleri 5’li Likert tipi (1=*Kesinlikle Katılmıyorum*, 2=*Katılmıyorum*, 3=*Kararsızım*, 4=*Katılıyorum* ve 5=*Kesinlikle Katılıyorum*) şeklinde oluşturulmuştur. Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi kapsamında elde edilen veriler, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu’nun 22/10/2020 tarihli ve 2020/12-09 sıra sayılı toplantı kararı ile izin alınmıştır.

Anket sonucunda toplanan verileri analiz etmek için çeşitli istatistiksel analiz programları kullanılmıştır. Bu programlar arasında “SPSS 26.0 for Windows” istatistik programı ile birden fazla bağımlı ve bağımsız değişkenin hipotez sonuçlarını test edebilme olanağını sağlayan Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) programlarından biri olan “AMOS 24” kullanılmıştır. SPSS programı kapsamında, değişkenler arasındaki korelasyon analizi, demografik özelliklerin tanımlanması, güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. AMOS 24 programı kapsamında ise, doğrulayıcı faktör analizi ve yapısal model analizi gerçekleştirilmiştir.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evreni, İstanbul Sanayi Odası tarafından 2019 yılında yayınlanan “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (ISO 500)” içerisinde bulunan 473 işletme oluşturmaktadır. Örneklem sayısının yeterli bir sayıda olup olmadığını aşağıda yer alan formül kullanılarak hesaplanmaya çalışılmıştır (Aslan, 2018: 122).

$$n = \frac{Nt^2pq}{d^2(N-1) + t^2pq}$$

N: Evren içerisindeki birey sayısı (N=473),

n: Örneklem içerisindeki birey sayısı,

p: İncelenen olayın görülme olasılığı (p=0,50),

q: İncelenen olayın görülmemesi olasılığı (q=0,50),

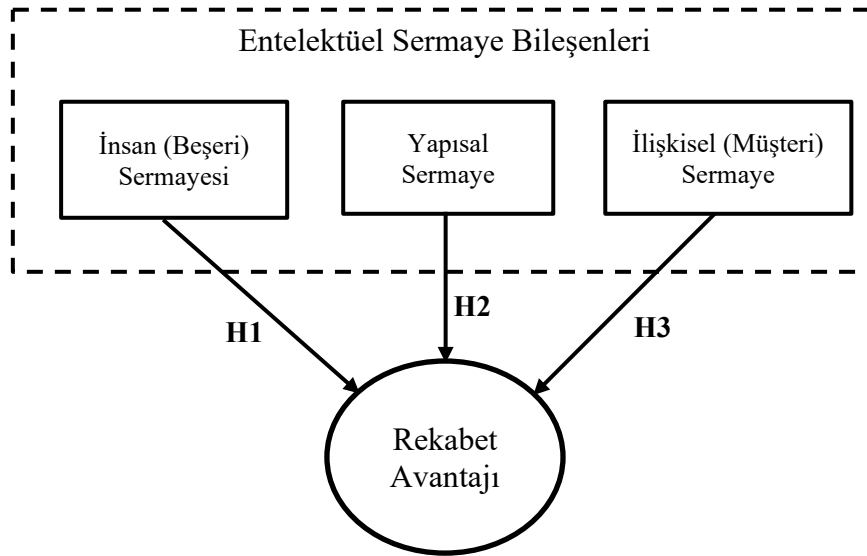
t: Belirli serbestlik derecesinde ve anlamlılık düzeyinin belirli durumlarında “t” tablosunda yer alan teorik değer (t=1,96),

d: Olayın görülme sıklığına göre kabul edilen + / - örneklem sapması.

Araştırma kapsamına alınan evrendeki birey sayısı (N) 473 olarak belirlenmiştir. İncelenen olayın görülme olasılığı (p) ile görülme olasılığı (q=1-p), 0,50 olarak alınmıştır. Araştırmada güven düzeyi %95 ve örneklem sapması (d) ise %5 olarak kabul edilmiştir. Belirlenen anlamlılık düzeyinde ve güven aralığında kabul edilen t değeri, 1,96 olarak kabul edilmiştir (Otrar, 2021). Buradan hareketle, söz konusu değerler formülde yerlerine konulduğunda sonuç 212 olarak çıkmaktadır. Dolayısıyla, çalışmaya katılım sağlayan 220 işletme, yapılan hesaplama sonucunda işletmenin örneklem sayısı için yeterli olduğunu söylemek mümkündür.

4.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmanın amacına ve kapsamına uygun olarak, entelektüel sermaye bileşenleri ve rekabet avantajı arasındaki ilişkiyi incelemek için kavramsal bir model geliştirilmiştir. Araştırma modeli aşağıdaki gibidir:



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırma modeli, üç bağımsız (insan sermayesi, yapısal sermaye, ilişkisel sermaye) ve bir bağımlı (rekabet avantajı) değişken olmak üzere dört temel değişkenden oluşmaktadır. Araştırmanın modeli ve hipotezleri geliştirilirken literatürde yapılan teorik ve ampirik çalışmalardan yararlanılmıştır. Yukarıda literatür bölümünde yer alan çalışmaların sonuçları, genellikle entelektüel sermayenin rekabet avantajı üzerinde olumlu bir etkisinin olduğunu varsaymaktadır. Bazı araştırmacılara göre (Bontis, 1998; Jaradate vd., 2012; Kamukama, 2013) ise entelektüel sermaye bileşenlerinin firmaların rekabet avantajı üzerinde eşit derecede etki göstermediğini öne sürmektedir (Yaseen vd., 2016: 170). Osareh ve diğerleri (2013) ile Azzahra'nın (2018) yaptıkları çalışmanın sonuçları bu araştırmacıların iddialarını desteklemektedir. Buradan hareketle, bu çalışmada tüm entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajını eşit bir derecede etkilemediğini varsayarak, araştırma hipotezleri aşağıdaki gibi geliştirilmiştir.

İnsan (beşerî) sermayesi, çalışanların beceri ve deneyimlerinin ekonomik değerini ifade eder. Bu değer, üretkenliği ve karlılığı artırarak işletmelerin rekabet gücü kazanmasına yardımcı olur. Bir şirket insan sermayesine ne kadar yatırım yaparsa amaçlarına ulaşma şansı da o kadar yüksek olur (Kenton, 2022). Bontis (1998) ve Sharabati ve diğerlerinin (2010) araştırma bulguları, çoğu endüstride insan sermayesinin, işletmelerin ekonomik değerine önemli etkileri olduğunu ortaya koymuştur (Yaseen vd., 2016: 170). Buradan hareketle, bu çalışma, insan (beşerî) sermayesinin rekabet avantajını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediğini öne sürmektedir.

Hipotez 1: İnsan (beşeri) sermayesi, rekabet avantajını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

Yapısal sermaye, insan sermayesinin somutlaştırılması, güçlendirilmesi ve desteklenmesini sağlayan alt yapı sistemleridir. Aynı zamanda, bilgi materyallerini organizasyon kanalları içinde iletmek ve depolamak için fiziksel sistemler de dahil olmak üzere işletmelerin kurumsal kapasitesidir (Chatzkel, 2002: 10). Daha önceki çalışmalar, işletmelerin organizasyonel kapasitelerini veya süreçlerini etkin ve verimli bir şekilde kullandıklarında rekabet avantajının önemli bir kaynağı olabileceğini göstermektedir (Mubarik vd., 2019: 269). Buradan hareketle, bu çalışma, yapısal sermayenin rekabet avantajını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediğini öne sürmektedir.

Hipotez 2: Yapısal sermaye, rekabet avantajını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

İlişkisel (müşteri) sermaye, şirketlerin müşteriler, tedarikçiler, rakipler ve tüm paydaşları arasındaki ilişki ağına gömülü maddi olmayan kaynaklarıdır. Bu sermaye, diğer entelektüel sermaye bileşenlerinin diğer paydaşlar ile bütünleşmesini sağlayarak işletmelere değer yaratan bir araçtır (Yaseen vd., 2016: 170). Dolayısıyla müşteri sermayesi, entelektüel sermaye süreçlerinde düzenleyici bir rol alır ve işletmelerin piyasa değerinin artmasında belirleyici bir faktördür (Mubarik vd., 2019: 270). Buradan hareketle, bu çalışma, ilişkisel sermayenin rekabet avantajını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediğini öne sürmektedir.

Hipotez 3: İlişkisel (müşteri) sermayesi, rekabet avantajını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

5. Analiz ve Bulgular

Bu bölümde, katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular, ölçeklere ait geçerlik ve güvenilirlik analizleri, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon analizi ve hipotezlerin test edilmesinde kullanılan yapılan eşitlik modellemesine ait analizler ve değerlendirmeler yer almaktadır.

5.1. Katılımcıların Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılım sağlayanların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Değişkenler		Sayı (N)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	127	57,7
	Erkek	93	42,3
Toplam		220	100
Yaş	20 - 29 arası	73	33,2
	30 - 39 arası	108	49,1
	40 - 49 arası	33	15,0
	50 ve üstü	6	2,7
Toplam		220	100
Çalışan Sayısı	1 - 500 arası	41	18,6
	500 – 1000 arası	33	15,0
	1000 - 5000 arası	56	25,5
	5000 - 10000 arası	10	7,14
Toplam		140	66,24
Eğitim Durumu	Ön Lisans	27	12,3
	Lisans	168	76,4
	Lisans Üstü	25	11,3
Toplam		220	100,0
Hizmet Yılı	1 - 5 arası	126	57,3
	6 - 10 arası	62	28,2
	11 - 15 arası	20	9,1
	16 - 20 arası	8	3,6
	21 ve üstü	4	1,8
Toplam		220	100,0

Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların, %42,3'ü erkek katılımcılardan %57,7'si ise kadın katılımcılardan, oluştuğu görülmektedir. Katılımcıların yaş aralığına bakıldığında, %49,1'lik yüksek bir oran ile 30-39 yaş arası katılımcılar oluştururken, 50 yaş ve üstü katılımcılar ise %2,7'lik oran ile en düşük orana sahip olduğu görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumuna bakıldığında, lisans eğitim seviyesinin %76,4 gibi yüksek bir oranda olduğu görülmektedir. Hizmet yılına ait oranlar incelendiğinde, en yüksek orana 1 ile 5 arası hizmet yılı (%57,3) oluştururken, 21 ve üstü hizmet yılı (%1,8) ise en düşük orana sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca araştırma kapsamına alınan işletmelerin çalışan sayısına bakıldığında, en yüksek oranın 1000 ile 5000 arası çalışan sayısının oluşturduğu Tablo 1'den anlaşılmaktadır (%25,5). Tablo 1'e bakıldığında işletmelerin toplamda çalışan sayısının (n=140) örneklem sayısına (n=220) göre eksik olduğu göze çarpmaktadır. İstanbul Sanayi Odası'nın web sayfasından alınan bilgiler doğrultusunda örneklem hacminde yer alan 80 işletmenin çalışan sayısı bilgilerine ulaşılamadığından söz konusu veriler eksik girilmiştir. Bu 80 işletmelerin gerekli mercileri ile iletişime geçilmesine rağmen net bilgilere ulaşılamamıştır. Dolayısıyla, bu çalışmanın doğru ve tutarlı sonuçlar doğurması açısından, 80 işletmenin çalışan sayısına ilişkin veriler eksik girilmiştir.

Analizler geçmeden önce veri setine ilişkin normallik analizi yapılmıştır. Normallik analizi sonucunda 5 katılımcının verdiği yanıtların uç değerlerde olduğu anlaşılmıştır. Dolayısıyla, verilerin normal bir dağılıma sahip olması için bu beş değer veri setinden çıkarılmıştır. Bir veri setinde bir veya birden fazla aşırı uç değer varsa ve örneklem sayısı yeterliyse bu uç değerler veri setinden çıkarılabilir (Ovla ve Taşdelen, 2012: 7). Buradan hareketle 220 katılımcıdan araştırma örnekleminde 5'i uç değer olduğundan analiz dışı bırakılmış ve toplam 215 katılımcının verdiği yanıtlarla analize devam edilmiştir.

5.2. Güvenilirlik-Geçerlilik Analizi

Güvenilirlik kavramı, herhangi bir çalışmada kullanılan anket ölçeğinin tutarlı ve güvenilir sonuçlar üretmesi için kullanılan bir testtir (Çakmur, 2012: 340). Bu çalışmada elde edilen verilerin güvenilirliğini test etmek için iç tutarlılık güvenilirlik analizi kullanılmıştır. Bu çalışmada, iç tutarlılık analizinde, son yıllarda araştırmacılar tarafından en çok tercih edilen Composite Reliability (bileşik güvenilirlik) analiz yöntemi kullanılmıştır. Composite Reliability (CR) değerinin 0,70 ve üzeri ($CR \geq 0,70$) bir değerde olması iç tutarlılık analizine göre verilerin güvenilir bir değerde olduğunu göstermektedir (Yaşlıoğlu, 2017: 82).

Geçerlilik kavramı ise, herhangi bir çalışmada kullanılan bir ölçeğin veya testin doğru ve tutarlı bir şekilde ölçülüp ölçülmediğini gösteren bir kavramdır (Çakmur, 2012: 442). Bu çalışmada kullanılan ölçeklerin test edilmesinde yapısal geçerlilik kullanılmıştır (Akdağ, 2012: 69). Yapısal geçerlilik, ölçekte yer alan değişkenlerin ölçüm modelini ne kadar iyi ölçüp ölçmediğini belirlemek için kullanılan bir analizdir (Çakmur, 2012: 342-343). Bu çalışmada, ölçüm modelinde yer alan değişkenlerin yapı geçerliliğini ölçmek için Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) kullanılmıştır. Ölçekte yer alan değişkenlerin faktör yük değerinin alt sınırı örneklem sayısından etkilenmektedir. Örneğin, bir çalışma 350 kişilik bir örneklem hacmine sahipse 0,30 ve üzeri faktör yükleri anlamlı olarak değerlendirilirken, 200 kişilik bir örneklem hacmine sahip başka bir çalışmada ise 0,40 ve üzeri yükler anlamlı olarak kabul edilmektedir (Yaşlıoğlu, 2017: 78). Yapılan açıklamalar neticesinde bu çalışmada örneklem sayısı (215) dikkate alındığında faktör yükü alt sınır değeri 0,40 olarak temel alınmış ve bu değer üzerinden gerekli analizler ve değerlendirmeler yapılmıştır.

Bu çalışmada kullanılan ölçeğin doğrulayıcı faktör analizinde (DFA) ifadelerin faktör yükleri ve anlamlılık değerleri ile ölçeğin yapı güvenilirliğine ilişkin bulgular Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) Sonuçları

Boyut	İfadeler	İfade Kodu	Faktör yükü	p (anlamlılık değeri)	Composite Reliability (CR)
Beşeri (insan) Sermaye (BS)	Çalışanların, yeterli ve uygun bir deneyime sahipliği	BS1	0,506	***	0,75
	Şirket çalışanları, kendi çıkarları ile şirket çıkarlarını eşit düzeyde tutması	BS2	0,526	***	
	Çalışanların, öneride bulunmaları için teşvik edilmesi	BS3	0,772	***	
	Çalışanların, işlerinde yetenekli ve yeterli olması	BS4	0,802	-	
Yapısal Sermaye (YS)	Ortak değerler ve inançlar sistemine sahiplik	YS1	0,703	***	0,89
	Belgelenmiş sistemlere ve prosedürlere sahiplik	YS2	0,800	***	
	Çeşitli patent, lisans ve telif haklarına sahiplik	YS3	0,828	***	
	Bulut Bilgi Teknolojilerinin kullanımı	YS4	0,916	-	
İlişkisel Sermaye (İLS)	Çoğu bilgilerin müşteri portföyünden sağlanması	İLS1	0,561	***	0,73
	Sosyal yardım faaliyetlerine aktif olarak katılmak	İLS2	0,476	***	
	Ürün ve hizmet kalitesini geliştirmek ve iyileştirmek için tedarikçilerle ortak çalışmak	İLS3	0,650	***	
	Tedarikçilerle üretim süreçlerini geliştirmek	İLS4	0,831	-	
Rekabet Avantajı (RA)	Kaynaklara rekabetçi fiyatlarla erişim sağlamak	RA1	0,635	***	0,74
	Son yıllarda pazar payını artırmayı başarmak	RA2	0,526	***	
	Müşteri zihninde iyi bir imaja sahip olmak	RA3	0,664	***	
	Piyasada bulunan en iyi yetenekleri çekebilmek (cezbetmek)	RA4	0,733	-	

N:215; ***p<0,001 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 2 incelendiğinde ES değişkenin (beşerî (insan) sermaye, yapısal sermaye, ilişkisel sermaye) üç boyuttan; RA değişkeninin ise tek boyuttan oluştuğu görülmektedir. İfadelerin faktör yük değerleri incelendiğinde, beşerî (insan) sermaye boyutunda yer alan ifadelerin faktör yükleri 0,506 ile 0,802 arasında değişirken; yapısal sermaye boyutunda yer alan ifadelerin faktör yükleri ise 0,703 ile 0,916 arasında; müşteri (ilişkisel) sermayesi boyutunda yer alan ifadelerin faktör yükleri ise 0,476 ile 0,831 arasında değiştiği görülmektedir. Ayrıca Tablo 2’de rekabet avantajı (RA) değişkeninde bulunan ifadelerin faktör yüklerine bakıldığında en düşük faktör yükü 0,526 iken; en yüksek faktör yük değeri ise 0,733 olduğu görülmektedir.

Tablo 2’de doğrulayıcı faktör analizi (DFA) sonucunda değişkenlere ait ifadelerin faktör yük değerlerinin 0,40 ve üzerinde olduğu görülmekte ve ölçekte yer alan tüm ifadelerin faktör yük değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu anlaşılmaktadır (p<0,001). Bu durumda ölçekte yer alan ifadelerin araştırmanın amacına uygun bir özellikte olduğu ve ölçeklerin yapısal olarak geçerlilik kazandığını söylemek mümkündür. Bu doğrultuda, değişkenlere ait herhangi bir ifadenin ölçekten çıkarılmasına gerek kalmamıştır. DFA sonucunda ölçekte yer alan alt boyutların bileşik güvenilirlik (Composite Reliability=CR) değerlerine bakıldığında en yüksek değere sahip olandan başlayarak, yapısal sermaye boyutunun 0,89; beşerî (insan) sermaye boyutunun 0,75; rekabet avantajı boyutunun 0,74; ilişkisel sermaye boyutunun ise 0,73 olduğu anlaşılmaktadır. Bu doğrultuda çalışmada kullanılan ifadelerin DFA analizi sonucunda CR değerleri incelendiğinde, ES ve RA ölçeklerinin güvenilir bir seviyede olduğu anlaşılmaktadır (CR≥0,70).

5.3. Korelasyon Analizi

Değişkenler arasındaki korelasyon analizleri ile ilgili bu bölüm, herhangi bir değişken arasında çoklu bağlantı olup olmadığını ve araştırma modeli kapsamında yer alan değişkenler arasındaki korelasyon ilişkilerini belirlemeye yardımcı olacaktır. Bir araştırmada yer alan değişkenler arasında güçlü ilişkilerin var olmasına çoklu doğrusal bağlantı (multicollinearity) denilmektedir (Çokluk vd., 2021: 35). Kyere ve Ausloos (2020) çalışmalarında, değişkenler arasında güçlü ilişkilerin yani çoklu bağlantının var olması durumunda yapılacak olan model analizleri sonuçlarının yanlış tahminlere yol açacağını ifade etmişlerdir (Kyere ve Ausloos, 2020: 1881). Dolayısıyla Tabachnick ve Fidell (2006), çoklu doğrusal bağlantı sorunu neden olan bir veya daha fazla değişkenin analizden çıkarılması güvenilir ve tutarlı sonuçların çıkacağı yönünde öneride bulunmuştur (Çokluk vd., 2021: 35).

Çoklu doğrusal bağlantının (multicollinearity) tespit edilmesinde kullanılan yöntemler farklılık göstermektedir. Örneğin Pallant (2001), değişkenler arasındaki korelasyon katsayısının 0,90 ve üzerinde bir katsayıya sahip olması durumunda çoklu doğrusal bağlantının var olduğunu ifade etmiştir (Seçer, 2015: 143; Tabachnick ve Fidell, 2015: 89).

Aşağıda bulunan tablolarda Tablo 3'te bağımlı (RA) ve bağımsız (BS, YS, İLS) değişkenler arasındaki korelasyon analizleri gösterilmektedir.

Tablo 3. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişken	RA	BS	YS	İLS
RA	1,00			
BS	0,278**	1,00		
YS	0,274**	0,262**	1,00	
İLS	0,438**	0,160*	0,166*	1,00

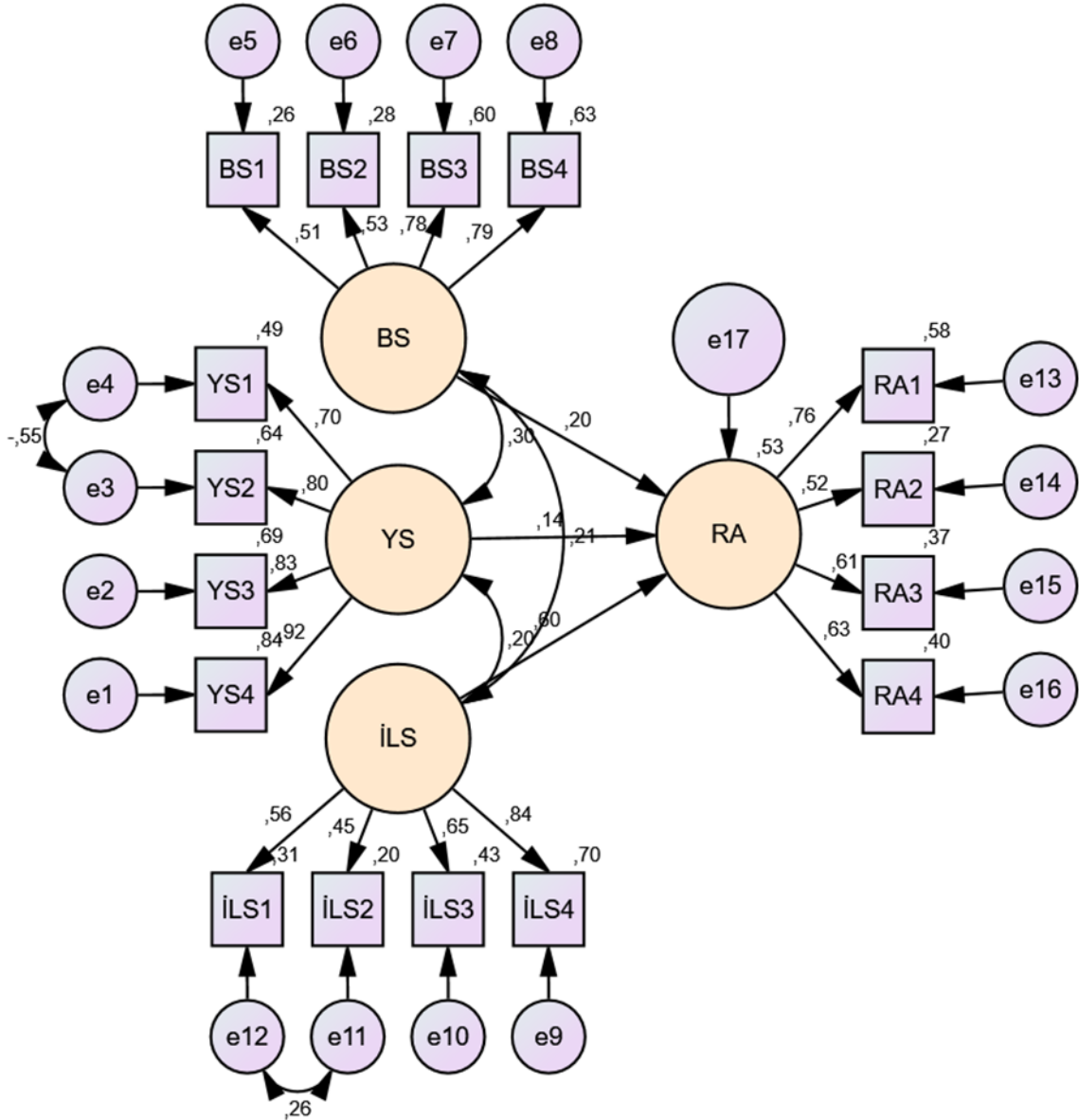
N:215; * $p<0.01$; ** $p<0.05$.

Tablo 3'te değişkenler arasındaki korelasyon katsayılarının 0,90 ve üzerinde olmadığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantının olmadığını söylemek mümkündür. Bununla birlikte tüm bağımsız değişkenler RA ile pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir korelasyon göstermektedir (BS=0,278: $p<0,01$; YS= 0,274: $p<0,01$; İLS= 0,438: $p<0,01$). Buradan hareketle, BS, YS ve İLS bağımsız değişkenlerinden herhangi birinden meydana gelecek artışın, bağımlı değişken olan RA ile birlikte artacağını söylemek mümkündür.

5.4. Yapısal Model Analizi ve Hipotezlerin Test Edilmesi

Yapısal model analizinde, bağımlı değişkenlerin bağımsız değişken üzerindeki etkisini test etmek için yol analizi yöntemi kullanılmıştır. Yol analizi, çoklu doğrusal regresyon mantığında çalışmaktadır. İki veya daha fazla değişken arasında doğrudan ve dolaylı ilişkilerin test edilmesinde kullanılan çok yönlü yapısal modellerdir. Geleneksel regresyon analizlerine göre yol analizleri, gözlenen değişkenlerin ölçüm hatalarının hesaplanması, aynı anda birden fazla bağımlı ve bağımsız değişkenin modele dâhil edilmesi gibi bazı avantajlara sahiptir. Dolayısıyla yol analizi modelleri ile yapılan analizler daha tutarlı ve daha güvenilir sonuçların ortaya çıkmasını sağlamaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2018: 344). Bu çalışmada entelektüel sermaye bileşenlerinin, rekabet avantajı üzerindeki etkisini araştırmak için yol analizi kullanılmıştır.

Araştırma modeli kapsamında hipotezlerin test edilmesinde kullanılan yapısal model aşağıda Şekil 2'de yer almaktadır.



Şekil 2. ES Bileşenlerinin RA Üzerindeki Yapısal Etki Modeli

Şekil 2’de kurulan yapısal modelin güvenilir ve geçerli bir yapıya sahip olup olmadığını test etmek için uyum iyiliği değerlerine bakılması gerekmektedir. Yapılan ilk analizlerde bazı uyum iyiliği değerlerinin literatürde kabul edilen değerlerin altında kaldığı anlaşılmıştır. Buradan hareketle, uyum iyiliği değerlerinin istenilen değerlerde olabilmesi için Şekil 2’de görüldüğü üzere bazı hata terimleri arasında (e3→e4; e11→e12) düzeltme (modifikasyon) işlemleri yapılmıştır. Düzeltme işlemlerinden sonra analize devam edilmiş ve analiz sonucunda, ölçüm modelinin kabul edilebilir uyum iyiliği değerleri arasında olduğu tespit edilmiştir. Yapısal (ölçüm) modele ilişkin uyum iyiliği değerleri Tablo 4’te gösterilmektedir.

Tablo 4. Yapısal Model Uyum İyiliği Değerleri

Endeks	Mükemmel uyum değerleri	Kabul edilebilir değerler	Model Değeri	Sonuç
χ^2/df	≤ 3	$3 \leq \chi^2/df \leq 5$	2,07	Mükemmel
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,07	Kabul edilebilir
SRMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,07	Kabul edilebilir
CFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,92	Kabul edilebilir
GFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,85$	0,90	Kabul edilebilir
AGFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,80$	0,85	Kabul edilebilir
IFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,92	Kabul edilebilir
CMIN(χ^2)=198,761 (p<0,01), df=96				

Tablo 4’te yapısal modelin doğrulanmasında kullanılan uyum iyiliği değerlerine bakıldığında, χ^2/df uyum iyiliği değerinin mükemmel bir değerde olduğu anlaşılmaktadır. Diğer tüm uyum iyiliği değerlerinin ise kabul edilebilir değerlerde olduğu görülmektedir. Uyum iyiliği değerlerine bakılarak yapısal ölçüm modelinin doğrulandığını söylemek mümkündür. Ayrıca bu değerler, çalışmada kullanılan verilerin Şekil 2’de yer alan yapısal eşitlik modellemesi ile uyumlu bir şekilde çalıştığının göstergesidir. Uyum iyiliği endeks değerlerinin kabul edilen değerlerde olması çalışmada kullanılan verilerinin bu modeli istatistiksel olarak anlamlı bir düzeyde açıkladığını göstermektedir.

YEM modeli kapsamında bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkileri ve çalışma kapsamında oluşturulan hipotezlerin sonuçları Tablo 5’te yer almaktadır.

Tablo 5. Araştırma Modeline (YEM) ve Hipotezlere İlişkin Sonuçlar

Değişkenler	Doğrudan Etkiler						R ²	Hipotez	Sonuç
	B	β	S.E.	C.R.	p				
BS→RA	0,384	0,203	0,16	2,40	(0,016)**	0,53	H1	Kabul	
YS→RA	0,156	0,140	0,08	1,89	(0,059)		H2	Red	
İLS→RA	0,599	0,601	0,09	6,32	(0,0005)***		H3	Kabul	

N:215; **p<0,05; ***p<0,001; β : Standartlaştırılmış regresyon katsayısı; B: Regresyon katsayısı; S.E.: standart hata (Standard error); C.R.: Kritik oran (Critical rate). R²: Açıklanan Varyans.

Beşerî (insan) sermayenin (BS) rekabet avantajı (RA) üzerinde etki (yol) katsayı değerinin 0,203 olduğu Tablo 5’ten anlaşılmaktadır ($\beta=0,203$). Bu sonuç, YS’de meydana gelecek bir birimlik artış, RA’da 0,203 birim oranında bir artışa neden olacağını ifade etmektedir. Ayrıca BS’nin, bağımlı değişken olan RA’yı istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde etkilediğini söylemek mümkündür ($\beta=0,203$; $p=0,016$). Buradan hareketle, araştırma hipotezlerinden biri olan H1 hipotezinin doğrulandığını söylemek mümkündür. Bu sonuç, Assaf (2020), Kamukama ve Sulait (2017), Srikalimah ve diğerleri (2020) ile Dahash ve Al-Dirawi (2018) tarafından yapılan çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir.

Araştırmanın diğer hipotezlerinden biride YS’nin RA üzerindeki etkisine ilişkin ikinci hipotezdir. Bu hipoteze ilişkin bilgiler Tablo 5’te yer almaktadır. Tabloya göre, yapısal sermayenin RA üzerindeki etkisini gösteren etki (yol) katsayı değerinin 0,14 gibi düşük bir değerde olduğu anlaşılmaktadır ($\beta=0,14$). Yani yapısal sermayenin bir birimlik artışı, rekabet avantajında yaklaşık 0,14 oranında bir artışa neden olacaktır. Bağımsız değişkenin (YS) bağımlı değişkeni (RA) olumlu yönde ($p=0,059$) etkilemesine rağmen bu etkinin zayıf bir düzeyde olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla araştırma hipotezlerinden olan “yapısal sermaye, rekabet avantajını pozitif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir” hipotezinin doğrulanmadığını söylemek mümkündür. Bu sonuç, Azzahra’nın (2018) yaptığı çalışmanın sonucunu desteklemektedir. Aksine bu sonuç, Sadalia ve diğerleri (2018) ile Yaseen ve diğerlerinin (2016) yaptıkları çalışmaların sonuçları ile çeliştiğini söylemek mümkündür.

Çalışmanın üçüncü hipotezi, ilişki sermayenin rekabet avantajı üzerindeki etkisidir. Bu etkiye ilişkin bilgiler Tablo 5'te verilmiştir. İlişki sermayenin, RA'yı istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu yönde etkilediği analiz sonuçlarından anlaşılmaktadır ($\beta = 0.601$; $p = 0.0005$). Bu anlamda araştırma hipotezlerinin biri olan H3 hipotezinin doğrulandığı söylemek mümkündür. Ayrıca, Tablo 5'teki sonuçlara göre ilişki sermayenin rekabet avantajı üzerindeki etki (yol) katsayı değerinin 0.601 ($\beta = 0.601$) olduğu bulunmuştur. Bu sonuç, İLS'deki bir birimlik artış, RA'da 0,601 birimlik bir artışla sonuçlanacaktır.

Tablo 5'te hipotezlere ilişkin sonuçların yanı sıra bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki açıklanan varyansına (R2) ilişkin bilgilerde yer almaktadır. R2 (açıklama gücü), bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenin yüzde kaçını açıkladığını gösteren bir katsayıdır (Yıldız, 2020: 31). Yani bağımlı değişken meydana gelecek değişimin ne kadarının bağımsız değişkenler tarafından açıklandığının yüzde olarak ifade edilmesidir. Tablo 5'te BS, YS ve İLS bağımsız değişkenlerinin RA bağımlı değişkenini %53 gibi bir oran ile açıkladığını söylemek mümkündür. Buna göre, RA değişkenin %53'ü entelektüel sermaye bileşenlerinin yarattığı başarıdan kaynaklanmaktadır. Ayrıca geriye kalan %47'lik bir oran ise bağımlı değişkenin başka değişkenlerden tarafından açıklandığını söylemek mümkündür.

6. Tartışma ve Sonuç

Barney (1991), organizasyon içinde önemli bir yere sahip olan entelektüel sermayenin, firmanın rekabetçi konumunun artırılması üzerinde doğrudan ve dolaylı bir etkiye sahip olduğunu ifade etmiştir. Entelektüel sermaye, açık veya örtük bir bilgi olarak sunulabilen entelektüel kaynakların birleşimi ve değişimi olarak kabul edilir. Bu bilgi, rekabet avantajı oluşturmanın temeli olarak kabul edilir (Obeidat vd., 2021: 1340). Bu çalışma, entelektüel sermaye bileşenlerinin (beşerî (insan), yapısal ve ilişki sermaye) rekabet avantajı üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma, 2019 yılında İstanbul Sanayi Odası tarafından yayınlanan "ISO 500" kapsamında yer alan 215 firmadan oluşan bir örneklemi kapsamaktadır. Çalışmada kullanılan veriler, yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Yapılan analizler neticesinde, elde edilen bulgular farklı sonuçlar göstermiştir.

Bu sonuçlardan biri, beşerî (insan) sermayenin rekabet avantajı üzerindeki etkisini varsayan H1 hipotezidir. Yapılan analizler sonucunda, beşerî (insan) sermayenin rekabet avantajı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etki gösterdiği anlaşılmaktadır ($\beta=0,203$; $p<0,05$). Buradan hareketle, araştırma modeli doğrultusunda oluşturulan H1 hipotezinin doğrulandığını söylemek mümkündür. Bu sonuç, Assaf (2020), Kamukama ve Sulait (2017), Srikalimah ve diğerleri (2020) ile Dahash ve Al-Dirawi (2018) tarafından yapılan çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir. Bu bulgunun arkasındaki temel etken, insan sermayesinin, firmaya ait olmayan tüm iş yeteneklerini ve bireylerin zihninde gömülü olan bilgiyi içermesidir. Bu bağlamda insan sermayesi, doğuştan gelen yetenek, zekâ, yaratıcılık gibi insana özgü nitelikler ile ilişkilendirilir ve entelektüel sermayenin temel bir bileşeni olarak kabul edilir (Obeidat vd., 2021: 1340). Bu nedenle insan sermayesi, firmaların sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamada önemli kaynaklardan birisidir. Dolayısıyla H1 hipotezinin sonucu, rekabet koşullarının ağır olduğu günümüz ekonomisinde, rakiplerinden daha fazla insan sermayesine sahip olan firmaların, daha fazla rekabet avantajına sahip olduğunu savunan Kamukama ve Sulait'in (2017) çalışma sonucu ile de tutarlıdır.

Yapısal model analizi sonucunda, yapısal sermayenin rekabet avantajını pozitif yönde fakat istatistiksel olarak anlamsız bir şekilde etkilediği anlaşılmaktadır (Tablo 5). Bu nedenle analiz sonuçları, "yapısal sermayenin rekabet avantajını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir" hipotezinin yani H2'nin geçerli olmadığını göstermektedir. Bu sonuç Azzahra'nın (2018) çalışma sonucunu desteklemektedir. Elde edilen bu sonuç, firmaların bulunduğu sektörde veya endüstride firmalara rekabet gücü sağlayacak bilgi, patent, veri tabanları, iş süreçleri gibi yapısal bileşenlerin optimal bir seviyede olmadığını ifade etmektedir. Ayrıca bu sonuç, yapısal sermayede meydana gelecek olumlu bir değişikliğin, firmaların rekabet avantajıyla ilişkili olmadığını ifade etmektedir.

Bu, yapısal sermayenin, firmaların verimlilik seviyesi ile rekabet avantajını artırabileceğini savunan Edvinson (2005) tarafından yapılan çalışmanın sonucu ile çelişki göstermektedir (Kamukama ve Sulait, 2017: 507). Yapısal sermayenin rekabet avantajının sağlanmasında önemli bir etkisi olduğunu kanıtlayan önceki çalışmalardan (Dahash ve Al-Dirawi, 2018; Alserhan, 2017; Taie, 2014; Damar ve İraz, 2020; Chahal ve Bakshi, 2015) yola çıkarak “ISO 500” içerisinde yer alan firmaların, rekabet avantajının önemli bir unsuru olan yapısal sermayenin önemini farkına varmalıdırlar. Buradan hareketle, firmalar, stratejiler, veri sistemleri ve yeni teknolojilerin geliştirilmesi yoluyla yapısal sermayeye yatırım yapmaları gerekmektedir.

Araştırmanın üçüncü hipotezi İLS'nin RA üzerindeki etkisidir. Yapılan analiz sonucunda, müşteri (ilişkisel) sermayesinin rekabet avantajını (RA) olumlu yönde ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilemektedir ($\beta=0,601$; $p<0,001$). Bu sonuç doğrultusunda, H3 hipotezinin doğrulandığını söylemek mümkündür. Bu sonuç, Abdullah (2019), Arabiyat ve Hasonah (2019), Deviana (2018), Malkawi vd., (2018), Suharman ve Hidayah (2021) araştırma sonuçları ile tutarlılık göstermektedir. Bu hipotezin sonuçları, bazı çalışmalar ile tutarlılık gösterse de Elda ve diğerleri (2021) ile Osareh ve diğerlerinin (2013) çalışmalarında elde edilen sonuçlar bunun aksini ispatlamışlardır. Entelektüel sermaye bileşenleri içerisinde ilişkisel sermayenin, diğer entelektüel sermaye bileşenlerine göre rekabet avantajı üzerinde daha yüksek bir etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır (Tablo 5). Bu bulgu, entelektüel sermayenin bileşenleri arasında ilişkisel sermayenin rekabet avantajı elde etmede en etkili bileşen olarak kabul edildiğini savunan Chen (2008), Jaradat ve diğerleri (2012) gibi bilim adamlarının bulgularıyla tutarlılık göstermektedir (Obeidat vd., 2021: 1340). Buradan hareketle, ilişkisel sermayenin rekabet avantajı elde etmede önemli bir unsur olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca bu hipotezin sonucu, “ISO 500” firmalarının iç ve dış paydaşları ile olan ilişkilerini güçlendirme çabaları, onların rekabet avantajı sağlamaları yönünde yüksek bir oranda ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Çünkü müşteriler, tedarikçiler, rakipler ve çalışanlarla yaratılan güvene dayalı karşılıklı ilişkiler firmaların rekabet avantajı yaratmalarına olanak sağlayabilir.

Ayrıca, çalışma sonucunda elde edilen bulgulardan birisi de entelektüel sermaye bileşenleri arasındaki ilişkidir (Tablo 3). Yapılan analiz sonucunda, entelektüel sermaye bileşenleri (beşeri (insan), yapısal, ilişkisel) arasında anlamlı ve pozitif ilişkiler bulunmuştur. Ayrıca ES bileşenleri ile RA arasında da pozitif ve anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, Astuti ve diğerleri (2019) ile Dahash ve Al-Dirawi'nin (2018) yaptıkları ile çalışmaların sonuçları ile benzerlik gösterdiğini söylemek mümkündür. Ayrıca analiz sonucunda, ilişkisel sermayenin diğer bileşenlere göre, RA ile daha yüksek bir korelasyon katsayısına sahip olduğu anlaşılmaktadır (Tablo 3). Elde edilen bu sonuçlar, üç entelektüel sermaye bileşeni arasındaki ilişkinin bir organizasyonun değer yaratma potansiyelini en üst düzeye çıkarabileceğini gösterir. Firmaların, entelektüel sermaye bileşenlerini yönetebilme yeteneği, rekabet avantajının da elde edilmesine katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla bu sonuçlar, entelektüel sermaye alanında yapılacak çalışmalara, üç entelektüel sermaye bileşenin karşılıklı ilişkilerini göz ardı edilemeyeceğinin altını çizmektedir.

Bu çalışmanın sonuçlarından hareketle, firmaların, entelektüel sermaye bileşenlerinin rekabet avantajı yaratmadaki katkısının önemini anlamalıdırlar. Özellikle örneklem kapsamında yer alan firmaların, insan sermayesi ile ilişkisel sermaye arasında bütünleştirici bir rol oynayan yapısal sermayeye gereken önemi vermeli ve yazılım sistemleri, örgütsel yapılar, iş süreçleri, stratejiler, lisans hakkı gibi destekleyici alt yapı unsurlarını geliştirici faaliyetlerde bulunmalıdırlar. Ayrıca firmalar, çalışanların sunduğu yenilikçi fikirlere değer vererek, yaratıcılığı ve yeniliği teşvik etmeli ve uygulamaya koymalıdır. Bu çalışma, herhangi bir sektöre veya endüstriye yönelik bir uygulama alanını içermemektedir. Dolayısıyla, bu araştırma modelinin, yeme ve içme, konaklama, turizm gibi farklı hizmet sektörlerine uygulanması daha farklı sonuçların ortaya çıkmasını sağlayarak literatürün genişlemesine katkıda bulunabilir. Ayrıca, çalışma kapsamındaki değişkenler kullanılarak, kamu ve özel üniversitelerin, hastanelerin veya farklı kurumların incelenmesi örneklem açısından farklılık yaratarak alan yazının zenginleşmesine katkı sağlayabilir. Bu çalışma kapsamında elde edilen veriler yalnızca 2019 yılına ait dönemi kapsamaktadır. Dolayısıyla, bu çalışma kapsamında yer alan veya

benzer değişkenler dönemsel olarak test edilebilir, farklı metotlar kullanılarak analiz edilebilir ve çıkan farklılıklar karşılaştırılabilir.

Bu çalışma, önceki çalışmalar ile tutarlılık göstermektedir. Bu nedenle, entelektüel sermaye ve rekabet avantajı arasındaki mevcut teoriyi güçlendirdiğini söylemek mümkündür. Ayrıca bu çalışma, gelecekte entelektüel sermaye ve rekabet avantajı üzerine çalışma yapacak araştırmacılara da rehber bir kaynak olabilir. Bu çalışmanın sonuçları, sadece 2019 yılına ait verileri kullanmasına rağmen, entelektüel sermaye bileşenlerinin “ISO 500” içerisinde yer alan firmaların rekabet avantajı üzerindeki etkisine ilişkin değerli bilgiler sunmaktadır.

Kaynakça

- Abdullah, N. S. A. (2019). *Entelektüel sermayenin rekabet avantajı ve toplam kalite yönetimi uygulamalarına etkisi: Libya Devlet Üniversitelerinde bir araştırma* (Doktora Tezi). Kastamonu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. <http://earsiv.kastamonu.edu.tr/>
- Akdağ, G. (2012). *Otel işletmelerinde entelektüel sermaye ve örgüt performansı ilişkisi: Akdeniz Bölgesindeki dört ve beş yıldızlı otel işletmelerinde bir araştırma* (Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>
- Al Khayyal, A. O., Alshurideh, M., Al Kurdi, B., ve Salloum, S. A. (2020). Women empowerment in UAE: A systematic review. *In International Conference on Advanced Intelligent Systems and Informatics* (s. 742-755). Springer, Cham.
- Alserhan, H. F. (2017). The role of intellectual capital in achieving a competitive advantage: A field study on Jordanian Private Universities in the Northern Region. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 6(2), 33-42.
- Altarawneh, I. (2017). Effect of intellectual capital on competitive advantage in the Jordanian pharmaceutical companies. *European Journal of Business and Management*, 9(5), 39-53.
- Arabiyat, A.-K. A., ve Hasonah, A. I. (2019). The impact of intellectual capital on competitive advantage at Jordanian commercial banks. *Sumerianz Journal of Economics and Finance*, 2(12), 134-143.
- Aslan, Y. (2018). *İnovasyonun firma performansı üzerine etkisi: Türk sermaye piyasası üzerine bir inceleme* (Doktora Tezi). Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>
- Assaf, A. H. Al. (2020). Impact of intellectual capital on the competitive advantage in Jordanian telecom companies: “A case study on orange company.” *Review of Applied Socio-Economic Research*, 19(1), 33–46.
- Astuti, P. D., Chariri, A., ve Rohman, A. (2019). Association between intellectual capital and competitive advantage: A case study on the hotel industry in Bali Province, Indonesia. *Humanities and Social Sciences Reviews*, 7(4), 440–449.
- Azzahra, K. (2018). The influence of human capital, structural capital and relational capital to the performance of cooperation with competitive advantage as intervening variable of cooperation in south tangerang. *Economics and Accounting Journal*, 1(1), 24–34.
- Çakmur, H. (2012). Araştırmalarda ölçme- güvenilirlik- geçerlik. *TAF Preventive Medicine Bulletin*, 11(3), 339–344.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., ve Büyüköztürk, Ş. (2021). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik SPSS ve LISREL uygulamaları*. Pegem Yayıncılık.
- Castro, G. M., ve Saez, P. L. (2008). Intellectual capital in high-tech firms: The case of Spain. *Journal of Intellectual Capital*, 9(1), 25–36.
- Chahal, H., ve Bakshi, P. (2015). Examining intellectual capital and competitive advantage relationship: Role of innovation and organizational learning. *International Journal of Bank Marketing*, 33(3), 376–399.
- Chatzkel, J. (2002). Intellectual capital. *CES Working Papers*, 6(4), 57–62.

- Chu, S. K. W., Chan, K. H., ve Wu, W. W. Y. (2011). Charting intellectual capital performance of the gateway to China. *Journal of Intellectual Capital*, 12(2), 249–276.
- Crupi, A., Cesaroni, F., ve Di Minin, A. (2020). Understanding the impact of intellectual capital on entrepreneurship: A literature review. *Journal of Intellectual Capital*, 22(3), 528–559.
- Dahash, Q. M., ve Al-Dirawi, A. N. M. (2018). Investment in intellectual capital and achievement of the competitive advantage in hotel sector. *Management Science Letters*, 8(7), 795–804.
- Damar, A., ve İraz, R. (2020). Entelektüel sermaye ve rekabet avantajı ölçeklerinin Türkçe'ye uyarlanması ve değişkenler arasındaki ilişkiler: Kobiler üzerine bir araştırma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(5), 4487–4520.
- Demir, Y., ve Demirel, E. T. (2011). Rekabet avantajı yaratmada entelektüel sermayenin önemi. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 13(1), 81-104.
- Deviana, M. I. dan D. A. (2018). Analisis pengaruh intellectual capital terhadap financial performance dengan competitive advantage sebagai variabel intervening. *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), 31–38.
- Edvinsson, L., ve Sullivan, P. (1996). Developing a model for managing intellectual capital. *European Management Journal*, 14(4), 356–364.
- Elda, R. P., Patrisia, D., Abror, ve Linda, M. R. (2021). The impact of intellectual capital and knowledge management on competitive advantage. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 179, 480–487.
- Elitok, U. (2019). *Entelektüel sermayenin kurumsal itibar üzerine etkisi ve bankacılık sektöründe bir araştırma* (Doktora Tezi). İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. <http://abakus.inonu.edu.tr/>
- Erkuş, A. (2005). *Entelektüel sermaye: bir uygulama* (Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>
- Gioacasi, D. (2014). Intellectual capital: A critical approach on definitions and categorization. *CES Working Papers*, 6(4), 57–62.
- Gürbüz, S., ve Şahin, F. (2018). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: Felsefe-yöntem-analiz*. Seçkin Yayıncılık.
- Harris, A. H. T. (2018). *An exploratory case study of nursing intellectual capital and hospital performance* (Doctoral Thesis). The University of Toronto. <https://www.proquest.com/>
- Hermawan, S., Hariyanto, W., ve Biduri, S. (2020). Intellectual capital, business performance and competitive advantage: An empirical study for the pharmaceutical companies. *Quality- Access to Success*, 21(175), 103–106.
- Jain, P., Vyas, V., ve Roy, A. (2017). Exploring the mediating role of intellectual capital and competitive advantage on the relation between CSR and financial performance in SMEs. *Social Responsibility Journal*, 13(1), 1–23.
- Jones, O. (2003). Competitive Advantage in SMEs: Towards a conceptual framework. *In competitive advantage in SMEs organising for innovation and entrepreneurship* (15-33).
- Kamukama, N., Ahiauzu, A., ve Ntayi, J. M. (2011). Competitive advantage: Mediator of intellectual capital and performance. *Journal of Intellectual Capital*, 12(1), 152–164.
- Kamukama, N., ve Sulait, T. (2017). Intellectual capital and competitive advantage in Uganda's microfinance industry. *African Journal of Economic and Management Studies*, 8(4), 498–514.
- Kanaan, R. K., Obeidat, U. N., Obeidat, B. Y., Al-Zu'bi, M. O., ve Abuhashesh, M. (2020). The effect of intellectual capital on competitive advantage in the Jordanian telecommunication sector. *Journal of Business & Management (COES&RJ-JBM)*, 8(1), 1–19.
- Kaya, S. (2017). *İşletmelerde entelektüel sermaye ve bilgi yönetiminin inovasyon performansı ve rekabet avantajı üzerine etkilerinin belirlenmesi* (Doktora Tezi). Haliç Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. <https://tez.yok.gov.tr/>
- Kenton, W. (2022, 10 Ocak). *Human capital*. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/h/humancapital.asp#:~:text=Human capital allows an economy,which contribute to economic growth.>

- Kılıçlı, Y. (2021). *Kurumsal sosyal sorumluluğun finansal performans üzerindeki etkisi: Entelektüel sermaye ile rekabet avantajının aracılık rolü* (Doktora Tezi). Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. <https://tez.yok.gov.tr/>
- Koçoğlu, İ., İmamoğlu, S. Z., ve İnce, H. (2009). The relationship between firm intellectual capital and the competitive advantage. *Journal of Global Strategic Management*, 2(3), 181–208.
- Kyere, M., ve Ausloos, M. (2020). Corporate governance and firms financial performance in the United Kingdom. *International Journal of Finance and Economics*, 26(2), 1871–1885. <https://doi.org/10.1002/ijfe.1883>.
- Maditinos, D., Chatzoudes, D., Tsairidis, C., ve Theriou, G. (2011). The impact of intellectual capital on firm's market value and financial performance. *Journal of Intellectual Capital*, 12(1), 132–151.
- Malkawi, N. M. M., Omari, K., ve Halasa, A. (2018). Intellectual capital as a core competency for competitive advantage: A case study. *Journal of Digital Information Management*, 16(4), 192–202.
- Mubarik, M. S., Naghavi, N., ve Mahmood, R. T. (2019). Intellectual capital, competitive advantage and the ambidexterity liaison. *Human Systems Management*, 38(3), 267–277.
- Obeidat, U., Obeidat, B., Alrowwad, A., Alshurideh, M., Masa'deh, R., ve Abuhashesh, M. (2021). The effect of intellectual capital on competitive advantage: The mediating role of innovation. *Management Science Letters*, 1(4), 1331–1344.
- OECD. (2008, 2 Mart). *Intellectual assets and value creation: synthesis report*. <https://www.oecd.org/>
- Osareh, F., Yazdanfar, S., ve Ghasem, A. (2013). The application of intellectual capital approach to promote a sustainable competitive advantage in the public libraries of Khuzestan province. *Research on Information Science and Public Libraries*, 20(3). <https://publij.ir/>
- Otrar, M. (2021, 25 Şubat). *t-değerleri-tablosu*. <https://mustafaotrar.net/istatistik/t-degerleri-tablosu/>
- Ovla, H. D., ve Taşdelen, B. (2012). Aykırı değer yönetimi. *Mersin Üniversitesi Sağlık Bilim Dergisi*, 5(3), 1–8.
- Pedro, E., Leitão, J., ve Alves, H. (2018). Intellectual capital and performance. *Journal of Intellectual Capital*, 19(2), 407–452.
- Petty, R., ve Guthrie, J. (2000). Intellectual capital literature review: measurement, reporting and management. *Journal of Intellectual Capital* 1(2), 155–176.
- Rochmadhona, B. N., Suganda, T. R., ve Cahyadi, S. (2018). The competitive advantage between intellectual capital and financial performance of banking sector in ASEAN. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 22(2), 321–334.
- Sadalia, I., Irawati, N., ve Syafitri, I. (2018). The influence of intellectual capital on competitive advantage on universities in Medan City. *In 1st Economics and Business International Conference 2017 (EBIC 2017)*, (s. 599-602). Atlantis Press.
- Seçer, İ. (2015). *SPSS ve LISREL ile pratik veri analizi: Analiz ve raporlaştırma*. Anı Yayıncılık.
- Sigalas, C., ve Pekka Economou, V. (2013). Revisiting the concept of competitive advantage: Problems and fallacies arising from its conceptualization. *Journal of Strategy and Management*, 6(1), 61–80.
- Soetriono, A., ve Lina, L. (2014). The influence of intellectual capital components towards the company performance. *Jurnal Manajemen Maranatha*, 14(1), 125–140.
- Srikalimah, S., Wardana, L. W., Ambarwati, D., Sholihin, U., Shobirin, R. A., Fajariah, N., ve Wibowo, A. (2020). Do creativity and intellectual capital matter for SMEs' sustainability? The role of competitive advantage. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(12), 397–408.
- Suharman, H., ve Hidayah, N. (2021). Essentials of intellectual capital to create higher education sustainable competitive advantage: Environment uncertainty as a moderating variable in Indonesia Private Universities. *International Journal of Economics and Business Administration*, 9(1), 382–391.

- Süslü, M. (2019). *Çevreye duyarlı stratejilerin işletmelerin rekabet avantajına ve finansal performansına etkisi: Türk konaklama sektörü üzerine bir araştırma* (Doktora Tezi). Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sveiby, K. E. (2001). A knowledge-based theory of the firm to guide in strategy formulation. *Journal of Intellectual Capital*, 2(4), 344–358.
- Tabachnick, B. G., ve Fidell, L. S. (2015). *Çok değişkenli istatistiklerin kullanımı* (Çev. M. Baloğlu). Nobel Yayıncılık.
- Taie, E. S. (2014). The effect of intellectual capital management on organizational competitive advantage in Egyptian hospitals. *International Journal of Business and Social Science*, 5(2).
- Türkoğlu, N., ve Çizel, B. (2016). Konaklama işletmelerinde entelektüel sermayenin rekabet gücüne etkisi. *Turizm Akademik Dergisi*, 3(2), 37–53.
- Yaseen, S. G., Dajani, D., ve 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.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(Özel Sayı), 74–85.
- Yıldız, E. (2020). *SmartPLS ile yapısal eşitlik modellemesi: Reflektif ve formatif yapılar*. Seçkin Yayıncılık.
- Yinusa, K. W. (2018). Impact of intellectual capital on performance of deposit money banks in Nigeria. Available from ProQuest Dissertations & Theses Global. <https://www.proquest.com/>
- Zerenler, M., Hasiloglu, S. B., ve Sezgin, M. (2008). Intellectual capital and innovation performance: Empirical evidence in the Turkish automotive supplier. *Journal of Technology Management & Innovation*, 3(4), 31–40.



Dinî Yönelimin Finansal Davranışlar Üzerine Etkisi
◆◆◆
The Effect of Religious Orientation on Financial Behaviors

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.971891>

Kübra ECER*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.07.2021

Kabul Tarihi:
21.04.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı bireylerin dinî yönelim düzeylerinin finansal tutum ve davranışları üzerine etkisi hakkında literatüre katkı sunmaktır. Yapılan literatür taramasında, dinî finansal davranışlar ile ilişkisi hakkında oldukça az araştırmaya rastlanmıştır. Bu nedenle literatüre katkı sağlamak amacıyla farklı yaş, eğitim, din ve gelir düzeylerinden oluşan 395 kişilik bir örneklem üzerinde araştırma yapılmıştır. İnternet üzerinden yapılan veri toplama yöntemi ile ankete katılanlardan 388'i değerlendirmeye alınmıştır. Verilerin analizi, ölçeklerin açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizi için SPSS, doğrulayıcı faktör analizi için ise LISREL 8.7 programı kullanılmıştır. Araştırmanın hipotezlerinin test edilmesinde t testi, One Way ANOVA, Pearson korelasyon analizi ve doğrusal regresyon analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre Türkiye'de yaşayan bireylerin dinî yönelimlerinin yüksek olduğu ve dinî yönelimlerin finansal davranışlar üzerine etkisinin bulunduğu belirlenmiştir. Bu sonuç Türkiye'de bireylerin finansal davranışlarına etki eden faktörlerden birinin dinî yönelim olduğunu göstermektedir. Bireylerin finansal tutum ve davranışlarına etki eden faktörlerin tespiti, finansal kararları düzenlemek ve bu alandaki farkındalığı arttırmak için uygulanabilecek dürtme politikalarını tasarlayabilmek bakımından fayda sağlayacaktır. Böylelikle gelecek nesillerin finansal tutum ve davranışlarının iyileştirilmesi mümkün olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Dinî yönelim, finansal tutum, finansal davranış, finansal tüketici.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.07.2021

Accepted:
21.04.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



The main purpose of the study is to contribute to literature about the effect of individuals' religious orientation levels on their financial attitudes and behaviors. In the literature review, very few studies have been found regarding the relationship of religion with financial behavior. For this purpose, in order to contribute to the literature, the research was conducted on a sample of 395 people consisting of different ages, education, religion and income levels. 388 of those participating in the survey with the data collection method conducted over the internet were evaluated. SPSS was used for data analysis, explanatory factor analysis and reliability analysis of scales, and LISREL 8.7 program was used for confirmatory factor analysis. T test, One Way ANOVA, Pearson correlation analysis and linear regression were used to test the hypotheses of the research. According to the analysis outcomes, religious orientations of individuals living in Turkey is high and religious orientation have effects on the financial behavior. The conclusion shows that one of the factors affecting the financial behavior of individuals in Turkey is religious orientation. Determining the factors affecting the financial attitudes and behaviors of individuals will be beneficial in terms of designing nudge policies that can be applied to regulate financial decisions and increase awareness in this field. Thus, it will be possible to improve financial attitudes and behaviours of the next generations.

Keywords: Religious orientation, financial attitude, financial behaviour, financial consumer.

Atıf/ to Cite (APA): Ecer, K. (2022). Dinî yönelimin finansal davranışlar üzerine etkisi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 246-262

* ORCID Dr., İletişim Uzmanı, T.C. Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı, kubra.ecer@gmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

In the world that has deepened and complex with technological developments and digitization today, it is important to understand the financial attitudes and behaviors of individuals in areas such as consumption, savings and investment, to determine what they choose and how their behavior is shaped. The effect of religious belief on an individual's attitudes and behaviors is a common research topic. In the literature, research is conducted on many concepts in the psychological, social and cultural context that have a possible effect on individuals' financial attitudes. However, no study has been found in Turkey investigating the effect of religious orientation on financial behavior. For this reason, the effect of religious orientation on financial behaviors was analyzed in this study. With this study, it is aimed to contribute to the literature.

Literature Review:

In the literature, there are various studies on the relationship between religiosity and financial behaviors in studies conducted outside of Turkey. However, it is understood that there are studies in the field of Islamic financial literacy in general in Turkey, and there is not yet a study investigating the effect of religious orientations on financial behaviors. Generally, in these studies conducted in Turkey, it has been tried to reach the results related to the financial literacy levels of individuals. Therefore, in this study, the relationship between religious orientation and financial behavior, which has not been examined before in Turkey, is examined. Thus, it is thought that this research will make an original contribution to the literature on the financial behavior of individuals living in Turkey.

Methodology:

The population of the research consists of individuals aged 18 and over living in Turkey. In this study, convenience sampling method was used. A total of 395 people were surveyed. However, 388 of the questionnaires were evaluated. It is aimed to obtain findings on the effect of religion, which has a role in shaping human behavior in many social, cultural and economic areas, on financial behaviors and to make an evaluation according to these findings. For this purpose, alternative hypotheses have been developed.

Results and Conclusions:

In this study, which started with the prediction that religious orientation has an effect on people's financial decisions in a country like Turkey, where the level of religiosity was determined as 87.4% in the studies conducted, hypotheses were formed. With these hypotheses, the level of religious orientation and the effect of the level of religious orientation on the financial attitudes and behaviors of the people who participated in the survey were examined. In this study, first of all, the data obtained by the survey conducted to measure the religious orientation and financial attitudes of the individuals participating in the survey were analyzed. According to the data obtained from the research, the religious orientation levels of the individuals are high and the H₁ hypothesis was confirmed. H₂, H₃, H₄, H₅ and H₆ hypotheses were formed in order to determine whether it differs in terms of gender, marital status, age, religious belief and income level, which are thought to be other factors affecting financial attitudes and behaviors. However, as a result of the analysis, it was understood that financial attitudes and behaviors did not differ in terms of gender, marital status, age, religious belief and income level, and the H₂, H₃, H₄, H₅ and H₆ hypotheses were rejected. H₇ and H₈ hypotheses were formed because positive and significant relationships were found between religiosity and financial attitudes and behaviors in different countries in the literature review. As a result of Pearson correlation analysis and linear regression analysis, it was determined that there is a positive weak strong relationship between religious orientation and financial attitude. Thus, hypotheses H₇ and H₈ were accepted. However, even though religious orientation explains 10% of financial attitude, it was determined that 90% of financial attitude was explained by other variables that were not included in the model.

1. Giriş

Bireylerin günlük yaşamlarında ve gelecek planları içerisinde tercihlerini öncelikli olarak finansal tutumları belirlemektedir. Bireyler ekonomik konularda tercihlerde bulunurken yalnızca objektif kriterlere dayanan değerlendirmeler yaparak rasyonel kararlar almamaktadır. Seçeneklerin çoğalması ve karar vermenin karmaşık hale gelmesinin yanı sıra tutumlar ve tercihleri etkileyen birçok ekonomik, sosyal ve kültürel faktör bulunmaktadır. Din ise kültürel faktörlerin arasında yer alan ve insan hayatını yönlendiren en önemli unsurlardan biri olarak değerlendirilmektedir. İnsan hayatını şekillendiren, ekonomiden kültüre birçok alanda sınırlamalar ve emirler barındıran dinî inançlar elbette tercihler üzerinde de oldukça etkin bir rol oynamaktadır. Yani din tercihler hakkındaki değerlendirilmelerin dışında bırakıldığında, doğru ve anlamlı bir sonuca ulaşmak pek de mümkün olmayacaktır. Dinin yüksek düzeyde etkili olduğu geleneksel toplumlarda üretim, tüketim, tasarruf vs. birçok tercih dinî emirlere göre şekillenmektedir. Bir diğer deyişle dinî yönelim, finansal tutum ve davranışları belirlemektedir.

Günümüzde teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme ile derinleşen ve karmaşıklaşan dünyada bireylerin tüketim, tasarruf ve yatırım gibi alanlardaki tercihlerini nelere göre belirledikleri ve davranışlarının neye göre şekillendiğinin tespiti, bireylerin finansal tutum ve davranışlarını anlamak bakımından önemlidir. Böylelikle hem bireylere sunulacak kazanımlar sağlamak mümkün hale gelecek hem de bireysel tercihlerin toplumsal krizlere yol açma ihtimali engellenebilecektir. Ayrıca kişilerin finansal tutumlarının bilinmesi, onların güncel finansal sistem içerisinde daha doğru, verimli davranmaları ve riskleri yönetebilmeleri için yönlendirilebilme imkânı sunmaktadır. Böylelikle insanların etkili ve refah düzeylerini artırıcı finansal tutum ve davranışlara sahip olması yönünde faydalı uygulamalar hayata geçirilebilecektir.

Diyanet İşleri Başkanlığı (DİB) ile Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2014 yılında gerçekleştirilen Türkiye’de Dinî Hayat araştırması verilerine göre; araştırmaya katılanların %99,2’si İslamiyet inancına sahip olduğunu belirtirken, İslamiyet inancı dışında diğer inançlara sahip olduğunu belirtenlerin oranı yalnızca %0,4’tür. Araştırmaya katılanların %0,4’ü ise bu soruya cevap vermemeyi tercih etmiştir. Bir dini inanca sahip olanların %19,4’ü oldukça dindarım, %68,1’i dindarım, %10,2’si ne dindarım ne dindar değilim, %1’i ise dindar değilim şeklinde kendini tanımlamaktadır. Hiç dindar olmadığını belirtenlerin oranı %0,3, bu hususta görüş bildirmeyenlerin oranı ise %1’dir. Ayrıca katılımcıların %64,9’u hayatlarını daima dinî hüküm ve emirlere göre şekillendirdiğini, %28,3 hayatını ara sıra dinî emirlere göre şekillendirdiğini, %4,6 ise hayatını hiçbir zaman dine göre şekillendirmediğini ifade etmektedir (Diyanet İşleri Başkanlığı, 2014). Bu verilere göre Türkiye’de dinî ve dindarlık düzeyinin bireylerin tercihleri üzerinde oldukça etkin bir unsur olduğu değerlendirildiğinden, finansal tutum ve davranışları din ögesinden bağımsız değerlendirmenin eksik bir değerlendirme olacağı düşünülmektedir.

Literatürde Türkiye dışında yapılan araştırmalarda dindarlık ve finansal davranışlar arasındaki ilişki üzerine yapılan çeşitli araştırmalar bulunmaktadır. Ancak Türkiye’de genel olarak İslami finansal okuryazarlık alanında çalışmaların bulunduğu, dinî yönelimlerinin finansal davranışlar üzerindeki etkisini araştıran bir çalışmanın ise henüz bulunmadığı anlaşılmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmektedir:

2003-2004 yıllarında Almanya’da yapılan bir araştırmada elde edilen verilere göre “bireysel dindarlık, farklı finansal risk alma tutumları ile ilişkilidir ve dini inanç ve faaliyetler hane halkı portföy kararlarını etkilemektedir” (Pfeifer ve Leon, 2017).

Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) ekonomik ve demografik bir davranış belirleyici olarak dinin etkisi üzerine yapılan araştırmada; “dini kimliğin insanın yaşamı boyunca aldığı kararların maliyetleri ve algılanan faydaları üzerine bir etkisi olması nedeniyle dindarlığın ekonomik ve demografik sonuçlar ile ilişkisi olduğuna dair araştırmalar sentezlenerek gözden geçirilmiştir (Lehrer, 2004).

2008- 2009 yılında yine ABD’de de 610.000 kişiye ulaşılarak yapılan çalışmada dindarlığın kişisel finansal kararlar üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu araştırma sonucunda daha yüksek düzeyde dindar insanların yaşadığı bölgelerde bulunan bireylerin daha az risk alma ve daha yüksek etik değerler sergilemesi bakımından dindarlığın kişisel finansal davranışları da etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Hess, 2012).

Çömlekçi (2017) tarafından Türkiye’de yapılan araştırmada; finansal bilgi ve davranışın birleşimi olan finansal okuryazarlık ile İslami finans sistemi hakkında bilgi birikimine sahip olma ve bu minvalde karar verme yeteneğinin araştırıldığı, araştırmaya katılanların İslami finansal bilgi düzeylerinin ve İslami finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu sonucuna varılmıştır.

Bekereci vd. (2018) tarafından yapılan İslami finansal okuryazarlık hakkındaki araştırma Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi öğrencilerine yapılan anket çalışmasından elde edilen veriler ile gerçekleştirilmiştir. Bu araştırmada; “öğrencilerin İslami finansal okuryazarlık düzeylerinin yüksek ve İslami finansal okuryazarlık ile dindarlık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu” sonucu elde edilmiştir.

Altuntaş’ın (2019) helal okuryazarlık ve İslami finansal okuryazarlık arasında bağ kurmayı hedeflediği çalışmada; “Türkiye’de politika yapıcıların tüketicilerin helal okuryazarlık düzeyini ve özellikle helal iş üreticisinin bakış açısını anlamasına yardımcı olma amacı ile genel değerlendirmeler yer almaktadır.

Yıldız (2020) araştırmasında; Türkiye’deki bireylerin İslami finans okuryazarlık düzeyi ile katılım bankası tercihleri arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla bir anket uygulamış ve uyguladığı anket verilerini analize tabi tutarak “bireylerin İslami finans ürünlerine ilişkin farkındalığı ve bilgisi arttıkça katılım bankasını tercih etme eğiliminde de artış olacağı” sonucuna varmıştır.

Genel olarak Türkiye’de yapılan bu çalışmalarda dinin bireylerin finansal tutumları üzerindeki etkisi tam olarak ortaya koyulmadan doğrudan bireylerin finansal okuryazarlık düzeyleri ile ilgili sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu nedenle bu araştırmada Türkiye’de daha önce incelenmemiş olan dinî yönelim ile finansal davranış arasındaki ilişki incelenmiş ve bireylerin dinî yönelimlerinin finansal davranışlar üzerine etkisi analiz edilmiştir. Böylelikle bu araştırma ile Türkiye’de yaşayan bireylerin finansal davranışları hakkında literatüre özgün bir katkı sağlanacağı düşünülmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Finansal Tutum ve Davranışlar

Gün geçtikçe karmaşıklaşan finansal konulara karşı bireylerin edindikleri tavır ve tutumlar ile yaptıkları tercihler araştırılması gereken önemli araştırma alanları haline gelmiştir. Bireyler tüketim, tasarruf, yatırım, servet gibi birçok konuda finansal karar vermektedir ve bireylerin refah düzeylerini koruyabilmek için mali konularda artan bir mesuliyetleri bulunmaktadır. İnsanlar hayatları boyunca karşı karşıya kaldıkları durumlarla ilgili beklenti ve kaygıları bulunduğundan kendilerine has bir tutum ve davranış kalıbı oluştururlar. Ancak bireylerin genel bağlamda ferah bir yaşam sürmek, elindeki mevcut varlıkları arttırmak ve kendinden sonra gelecek olanların da ferah bir yaşam sürmesini sağlamak için kendi finansal durumlarını iyi bir şekilde yönetmeleri gerekmektedir (Onur ve Nazik, 2014).

Genel olarak “finansal tutum, bireylerin finansal yönetim uygulamalarını analiz ettikleri sıradaki pozitif ya da negatif yönelimi olarak da değerlendirilebilir” (Parrotta ve Johnson, 1998, akt. Çinko vd., 2017: 27). Finansal davranış ise bu tutumların dışı yansıması olarak tanımlanabilir. Finansal davranışları anlamak için finansal tutumu ölçmek gerekecektir. Kişinin tüketim tercihleri, bütçesini nasıl değerlendirdiği, tasarruf eğilimi, yatırım kararları, sigorta yaklaşımı gibi mali durumlar ve bunları yönetmek, finansal davranış kapsamında değerlendirilir. “İnsanların finansal konulara karşı verdiği tepki finansal tutum, finansal konularda gerçekleştirdiği hareketler ise finansal

davranış olarak da tanımlanabileceğinden” (Alkaya ve Yağlı, 2015) finansal davranışların özünün finansal tutum olduğu ve esas incelenmesi gereken olgunun finansal tutum olduğu değerlendirilmektedir.

İnsanlar finansal konularda destek alma imkanları olsa da temelde kendi finansal tutum ve davranışlarından sorumlu olmalıdır. Günümüzde finansal okuryazarlık kavramı oldukça önem kazanmış ve bu hususta birçok araştırma yapılmaktadır. Finansal okuryazarlık düzeyinin artması, kişilere finansal refah düzeyini de arttırıcı bir bilgi ve beceri kazandıracaktır. Ancak insanlara her türlü bilginin sunulması, finansal becerilerin kazandırılması bireylerin tutum ve davranışlarını şekillendirmede tek başına yeterli olabilir mi? Objektif kriterler ile finansal tutum ve davranışların her insan için aynı düzeyde tanımlanması sınırlı rasyonel (Simon, 1955) hatta irrasyonel davranan insanlar için pek de mümkün görünmemektedir. Finansal davranış, insanların basit düzeydeki finansal bilgilerinin yanı sıra psikolojik etmenler tarafından da şekillendirilmektedir (Sam vd., 2012, akt. Alkaya ve Yağlı, 2015). Bireylerin finansal kararlarını, tutum ve davranışlarını etkileyen unsurların bilinmesi, finansal piyasalarda ortaya çıkabilecek olumsuz durumları önleyebilmek adına önemlidir. Bireylerin yalnızca kendini ilgilendirdiğini düşündüğü tüketim tercihi, kredi kartı borcu ya da tasarruf kararları orta ve uzun vade de toplumun tamamını etkileyecektir. Örneğin bireyin tasarruflarını yatırıma çevirmesi toplum için de olumlu bir etki yaratacakken bireyin finansal yönetimini başarıyla gerçekleştirememesi nedeniyle fatura, vergi gibi ödemelerini yapamaz hale gelmesi toplum içinde olumsuz bir etki yaratacaktır. İnsanların finansal davranışları finansal tutumlarına bağlı olduğundan, finansal tutumlara etki eden ekonomik ve ekonomik olmayan faktörlerin analiz edilmesi oldukça önemlidir. İnsanların olumlu finansal tutum ve davranışlarının geliştirilmesinde, tutumlarını şekillendirecek unsurların tespiti ve kişilerin finansal farkındalığının arttırılması toplumun yaşam düzeyinin daha da iyi hale gelmesini sağlayacaktır (Onur ve Nazik, 2014).

2.2. Dinî Yönelim ve Dindarlık

Din, insanların kendinden başkalarının alışkanlıklarından ya da yıllar boyu süregelen eserlerden etkilenmiş olarak yaşayabileceği tarafsız bir gerçekliktir. Dindarlık ise, dinin öznel durumu olarak değerlendirilmektedir (Draz, 2007: 39). Dindarlık dinin öznelleştirilerek yaşanmasıdır. “Yani bir kişinin dindarlığı söz konusu olduğunda, onun inanç düzlemindeki hakikatine ilişkin bir bilgiye erişme olanağı söz konusudur” (Subaşı, 2002). Bireylerin gündelik yaşantılarında din daima önemli bir konuma sahip olmuştur. Günlük insan ilişkileri, tüketim, tasarruf, yatırım, çalışma hayatı, toplumsal sorumluluklar gibi birçok konuda dinin rolü gözlemlenmektedir. “Dinî yönelim ise din ve dinî hususlara yönelik motivasyon olarak ifade edilmektedir. Yani dinin bireyin dünya görüşü üzerine etkisi bu kavram ile ifade edilmektedir. Dindarlık bir dine bağlılık düzeyi ve dinin gereklerini yeri getirme ile ilgili iken dinî yönelim ise bireyin dine bağlılık düzeyini algılama şeklidir” (Harlak ve Eskin, 2018: 25). Dünya’da birçok insan bir dinî inanca ya da Tanrı’nın varlığına inanmaktadır. World Values Survey Association (WVS) tarafından 2017-2020 yılları arasında 83 ülkede yapılan araştırmada; insanların %62’sinin din olgusunu oldukça önemli ya/ya da çok önemli gördüğü, %78,4’ünün Tanrı’ya inandığı, %43’ünün ise kendini dindar olarak nitelendirdiği sonucuna erişilmiştir (World Values Survey Association, 2021). Bireyin dindarlık düzeyi, onun günlük yaşamındaki olguları algılamalarını, karşılaştıkları durumlar ile ilgili verdikleri kararlarını, tutum ve davranışlarını etkileyecektir. Daha önce belirtildiği gibi Türkiye’de yapılan Dinî Hayat Araştırması verilerine göre; araştırmaya katılanların %99,6’sı bir dine mensup olduğunu belirtirken, katılanların %87,4’ü kendini dindar ve/veya oldukça dindar olarak nitelendirmektedir. Dindarlık düzeyi yüksek kişinin dünya algısının, dinî hüküm ve yönlendirmelere göre şekillenme olasılığı yüksektir (Worthington vd., 2003: 85). Dinî yönelim ve dindarlık, bireylerin davranışlarını açıklamada kullanılan dinin iki önemli yapısıdır. Dinî yönelim bireyin dinî hüviyetidir, dindarlık ise kişinin muayyen bir dinî gruba bağlılık düzeyidir (Delener, 1990). Yapılan araştırmaya göre Türkiye’de

dindarlık düzeyi oldukça yüksek bir düzeydedir ve bu nedenle dinî yönelim düzeyinin yüksek olduğu kişilerin dindarlık düzeyinin de yüksek olacağı değerlendirilmektedir. Din toplumsal hayatı şekillendiren önemli bir olgudur. Bu anlamda bireylerin tutum ve davranışları üzerinde etkili olan unsurlardan belki de en önemlilerinden biri dindir. Dinî bireylerin hayatlarının her alanında olduğu gibi ekonomik karar alanlarında da etkin bir rolünün olması beklenmektedir. Ekonomik hususları insan hayatının olağan düzlemi dışında tutmak eksik bir değerlendirmeye neden olacaktır. “Kurumlar ve politikalar gibi değerler ve tutumlar da ekonominin bir parçasıdır” (Newsweek, 2007; akt. Pfeifer ve Leon, 2017) Bu sebeple “sadece fayda maksimizasyonunu temel almak yerine bireylerin nasıl karar verdiklerini etkileyen unsurların da analizlere dahil edilmesi gerekir, ki din bu unsurlardan biridir. Bireyler dini inançlarının öngördüğü şekilde tutum ve davranışlarını ayarlama çabasını göstereceği” (Akerlof, 2007) göz ardı edilmemelidir.

3. Araştırmanın Yöntemi

Dinî inancının bireyin tutum ve davranışları üzerindeki etkisi yaygın bir araştırma konusudur. Literatürde bireylerin finansal tutumları üzerine muhtemel etkisi olan psikolojik, sosyal ve kültürel kapsamda birçok kavram hakkında araştırma yapılmaktadır. Ancak Türkiye’de dinî yönelimin finansal davranışlara etkisinin araştırıldığı bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle bu çalışmada dinî yönelimin finansal davranışlar üzerine etkisi analiz edilmiştir. Yapılan araştırmalar ile Türkiye’de yaşayan bireylerin büyük çoğunluğunun bir dini inanca sahip olduğu bilinmektedir. Bu kişilerin dinî yönelim düzeylerinin finansal davranışları üzerindeki etkisine ilişkin bir analiz içeren bu çalışma ile literatüre katkı sağlamak amaçlanmaktadır.

Çalışmaya Üsküdar Üniversitesi Etik Kurulu’ndan 29/01/2021 tarih 63 sayılı etik kurul onayı alındıktan sonra başlanmıştır. Verilerin analizi, ölçeklerin açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizi için SPSS, doğrulayıcı faktör analizi için ise LISREL 8.7 programı kullanılmıştır. Araştırmanın hipotezlerinin test edilmesinde t testi, One Way ANOVA, Pearson korelasyon analizi ve doğrusal regresyon analizi kullanılmıştır.

Araştırmanın evreni, Türkiye’de yaşayan 18 yaş ve üzeri bireylerden oluşmaktadır. “Örneklem hacminin, bir milyon üzeri evrenlerde %95 güven aralığında 384 olması yeterli” bulunmaktadır (Altunışık vd., 2010). Türkiye’de 18 yaş üstü nüfusun yaklaşık 60 milyon civarında olduğu değerlendirildiğinde örneklem hacminin yeterli düzeyde olduğu düşünülmektedir (TÜİK, 2021). Bu çalışmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmış ve internet üzerinden anket bağlantısının paylaşımı yapılmıştır. Anket bağlantısı 300 kişi ile paylaşılmış ve çevreleri ile anket bağlantısını paylaşmaları talep edilmiştir. Böylelikle yurt genelinden toplamda 395 kişiye ulaşılmıştır. Çalışmada 395 kişiden veri elde edilmiş ancak uç değerleri kapsayan anketler örneklemden çıkarılmış ve katılanların 388’i değerlendirmeye alınmıştır. Çalışmada, katılımcıların din kapsamındaki soruların değerlendirilmesi ile ilgili olası hassasiyetleri göz önüne alınarak, sorulara doğru cevap vermeleri için internet üzerinden anket yöntemi tercih edilmiştir. Kolayda örnekleme yöntemi diğer yöntemlere kıyasla daha az maliyetli ve daha az zaman alıcı olsa da “örneklemin ana kütleyi temsil etme gücü daha zayıftır. Bu sebeple elde edilen bulgulardan çalışma yapılan grup dışında genelleme yapılmasını kısıtlamaktadır” (Haşiloğlu vd., 2015). Anket bağlantısı telefon mesajı ve e-posta aracılığı ile insanlarla paylaşılmış ve bu bağlantı üzerinden anketi tamamlayanlardan elde edilen veriler ile analiz yapılmıştır.

Araştırmada verileri toplamak için Finansal Tutum Ölçeği, Dinî Yönelim Ölçeği ve demografik bilgi formu kullanılmıştır.

Finansal Tutum Ölçeği: İnsanların finansal planlama ve yönetim konusunda finansal tutumlarını ölçmek için kullanılan bir ölçektir. Onur ve Nazik (2014) tarafından geliştirilen ölçek, 24 maddelik ve beşli likert yapısındadır ve tek boyutludur. Tamamı olumlu maddelerden oluşan ölçekten alınabilecek en düşük puan 24 ve en yüksek puan 120’dir. Ölçekten alınabilecek puanların madde

sayısına bölünmesi sonucu elde edilebilecek en düşük puan ortalaması 1 ve en yüksek puan ortalaması ise 5 olmaktadır. Finansal tutum ölçeği varyansın %35'ini açıklamaktadır. Ölçeğin Cronbach's Alpha iç tutarlılık katsayısı 0,97 olarak hesaplanmıştır (Onur ve Nazik, 2014).

Dinî Yönelim Ölçeği: İnsanların dinî yönelimlerinin düzeyini yani dinin hem kendi hem de dünya görüşü üzerindeki rolünü ölçmek için kullanılan bir ölçektir. Harlak ve Eskin (2018) tarafından geliştirilen ölçek, 25 maddelik ve beşli likert yapısındadır. Ölçeğin “içten dinî yönelim (İDY)”, “dıştan dinî yönelim (DDY)” ve “sorgulama dinî yönelim (SDY)” olmak üzere üç boyutu vardır. Ölçekte 23 olumlu, 2 ters madde bulunmaktadır ve ölçeklerden İDY için en yüksek 50, DDY için 45 ve SDY için 30 puan alınabilmektedir. On iki maddeden oluşan içten dinî yönelim boyutunda içsel dinî yönelimi ölçmeye yönelik maddeler yer almaktadır. Altı maddeden oluşan “dışsal dinî yönelim” boyutunda bireylerin dış kaynaklı dinî yönelimini yansıtan maddeler yer almaktadır. Yedi maddeden oluşan “sorgulayıcı dinî yönelim” boyutunda ise bireylerin sorgulayıcı dinî yönelimini yansıtan maddeler yer almaktadır. Alt boyutları ile birlikte dinî yönelim ölçeği varyansın %52,22'sini açıklamaktadır. Ölçeğin Cronbach's Alpha katsayısı (α)= ,89 olarak, alt faktörlerin Cronbach's Alpha iç tutarlılık katsayıları ise İDY, DDY ve SDY boyutları için sırasıyla α = ,87, α = ,76 ve α = ,66 olarak hesaplanmıştır (Harlak ve Eskin, 2018).

Demografik Bilgi Formu: Anketin bu bölümünde ise katılımcıların demografik özellikleri hakkında veri elde etmek amacıyla cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, dinî inanç, medeni durum ve aylık gelir gibi sorular bulunmaktadır.

İnsanların hem kendi refah düzeylerini iyi seviyede tutmak hem de gelecek nesillerinde en az kendileri kadar refah düzeyine sahip olmaları için finansal tutum ve davranışları etkileyen faktörleri anlamak ve buna uygun finansal farkındalığı geliştirici politikaların uygulanması gerekmektedir. Bu nedenle sosyal, kültürel ve ekonomik birçok alanda insan davranışlarının şekillenmesinde rolü olan dinin, finansal davranışlar üzerindeki etkisinin olup olmadığına dair bulgular elde edilmesi ve bu bulgulara göre değerlendirme yapılması amaçlanmaktadır. Bu amaç ile aşağıdaki alternatif hipotezler geliştirilmiştir.

Yapılan araştırmalarda Türkiye’de bir dini inanca sahip bireylerin oranının oldukça yüksek olması nedeniyle H_1 hipotezi oluşturulmuştur.

H_1 : Türkiye’de yaşayan bireylerin dinî yönelim düzeyi yüksektir.

Bireylerin finansal tutum ve davranışları üzerinde dini yönelim düzeyleri dışındaki diğer unsurlar bakımından farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla H_2 , H_3 , H_4 , H_5 ve H_6 hipotezleri oluşturulmuştur.

H_2 : Bireylerin finansal tutum ve davranışları cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H_3 : Bireylerin finansal tutum ve davranışları medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H_4 : Bireylerin finansal tutum ve davranışları yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H_5 : Bireylerin finansal tutum ve davranışları dinî inançlarına göre farklılık göstermektedir.

H_6 : Bireylerin finansal tutum ve davranışları gelir düzeylerine göre farklılık göstermektedir.

Yapılan literatür taramasında farklı ülkelerde dindarlık ile finansal tutum ve davranışlar arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler bulunmuş olması nedeniyle H_7 ve H_8 hipotezi oluşturulmuştur.

H_7 : Dinî yönelim ile finansal tutum ve davranışlar arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H_8 : Bireylerin dinî yöneliminin finansal tutum ve davranışları üzerine etkisi bulunmaktadır.

4. Araştırmanın Bulguları

Araştırma kapsamında toplanan verilerden, veri formunda eksik ya da hatalı girilerek araştırmanın amacına uygun olmadığı tespit edilen formlar, araştırma kapsamından çıkarılmıştır. Veri analizinde öncelikle verilerin normal dağılım gösterme durumları incelenmiştir.

Tablo 1. Verilerin Dağılımına Ait Normallik Test Sonuçları

Değişkenler	sd	p	\bar{x}	Medyan	Çarpıklık	Basıklık
Finansal tutum	388	0,000	99,37	101,00	-0,75	0,86
Dinî yönelim	388	0,005	89,70	89,00	-0,09	0,13

Normal dağılım analizi sonucunda ortalama-medyanın birbirine yakınlığı ve basıklık ile çarpıklığın ± 3 arasında olmasının yeterliliği (Büyüköztürk vd., 2015) bağlamında incelendiğinde araştırmada çarpıklık ve basıklık katsayıları incelenmiş ve verilerin normal dağılım gösterdikleri belirlenmiştir.

Ankete katılanların dinî yönelim ve finansal tutum düzeylerini belirlemek için betimsel istatistikler yapılmıştır. Ayrıca katılanların demografik durumları ile ilgili veriler frekans ve yüzde dağılımları ile analiz edilmiştir.

Tablo 2. Dinî Yönelim Ölçeğine Ait Betimsel İstatistikler

Maddeler	N	Min.	Max.	\bar{x}	ss	Maddeler	N	Min.	Max.	\bar{x}	ss
Madde 1	388	1	5	4,33	1,10	Madde 14	388	1	5	2,28	1,24
Madde 2	388	1	5	3,05	1,31	Madde 15	388	1	5	3,59	1,41
Madde 3	388	1	5	3,47	1,36	Madde 16	388	1	5	3,45	1,22
Madde 4	388	1	5	2,61	1,60	Madde 17	388	1	5	3,43	1,33
Madde 5	388	1	5	4,41	0,83	Madde 18	388	1	5	3,11	1,32
Madde 6	388	1	5	2,74	1,39	Madde 19	388	1	5	3,67	1,26
Madde 7	388	1	5	3,46	1,31	Madde 20	388	1	5	4,27	1,02
Madde 8	388	1	5	4,36	0,86	Madde 21	388	1	5	4,17	1,04
Madde 9	388	1	5	4,09	1,05	Madde 22	388	1	5	3,32	1,46
Madde 10	388	1	5	3,53	1,26	Madde 23	388	1	5	3,69	1,22
Madde 11	388	1	5	3,95	1,08	Madde 24	388	1	5	3,32	1,51
Madde 12	388	1	5	4,10	0,86	Madde 25	388	1	5	2,97	1,43
Madde 13	388	1	5	4,33	0,93						
Dini yönelim	388	51	118	89,70	13,21						

Tablo 2’deki dinî yönelime ait betimsel istatistikler incelendiğinde, araştırmaya katılan bireylerin dinî yönelim düzeyinin yüksek seviyede olduğu belirlenmiştir ($\bar{x}= 89,70$) Dini yönelime ait en yüksek düzeye sahip maddenin 4,41 ortalama ile “Allah’ın varlığını sık sık derinden hissedirim” maddesi olduğu, en düşük düzeye sahip maddenin ise 2,28 ortalama ile “Dini inancımın hayatta yaptığım her şeyi etkilemesine çalışırım” maddesi olduğu belirlenmiştir. Dinî yönelim düzeyinin yüksek seviyede olduğunun belirlenmesi ile H_1 hipotezi doğrulanmıştır.

Tablo 3. Finansal Tutum Ölçeğine Ait Betimsel İstatistikler

Maddeler	N	Min.	Max.	\bar{x}	ss	Maddeler	N	Min.	Max.	\bar{x}	ss
Madde 1	388	2	5	4,64	0,59	Madde 13	388	1	5	4,47	0,73
Madde 2	388	1	5	4,19	0,91	Madde 14	388	1	5	3,88	1,10
Madde 3	388	1	5	4,15	0,97	Madde 15	388	1	5	4,02	1,04
Madde 4	388	1	5	4,11	1,01	Madde 16	388	1	5	3,95	1,01
Madde 5	388	1	5	4,29	0,98	Madde 17	388	1	5	4,07	0,99
Madde 6	388	1	5	3,71	1,24	Madde 18	388	1	5	3,62	1,31
Madde 7	388	1	5	3,95	1,06	Madde 19	388	1	5	4,22	0,97
Madde 8	388	1	5	4,17	1,07	Madde 20	388	1	5	4,05	0,91
Madde 9	388	1	5	4,50	0,80	Madde 21	388	1	5	4,10	1,03
Madde 10	388	1	5	3,92	1,12	Madde 22	388	1	5	3,97	1,11
Madde 11	388	1	5	4,45	0,86	Madde 23	388	1	5	4,03	1,08
Madde 12	388	2	5	4,68	0,63	Madde 24	388	1	5	4,26	0,87
Finansal tutum	388	51	120	99,37	11,77						

Tablo 3'teki finansal tutum ölçeğine ait betimsel istatistikler incelendiğinde, araştırmaya katılan bireylerin finansal tutum düzeyinin yüksek seviyede olduğu belirlenmiştir ($\bar{x}= 99,37$). Finansal tutuma ait en yüksek ortalamaya sahip maddenin 4,68 ortalama ile “Beklenmedik durumlar için kenara para koyulması gerekir.” maddesi olduğu, en düşük ortalamaya sahip maddenin ise 3,62 ortalama ile “Sigorta yaptırmak can ve mala gelebilecek zararları azaltır” maddesi olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans	Yüzde (%)
Kadın	176	45,40
Erkek	212	54,6
Toplam	388	100
Yaş	Frekans	Yüzde (%)
18-30	69	17,8
31-40	222	57,2
41-50	79	20,4
51-60	18	4,6
Toplam	388	100
Eğitim	Frekans	Yüzde (%)
İlköğretim	6	1,5
Lise	28	7,2
Ön lisans	23	5,9
Lisans	215	55,4
Yüksek lisans	80	20,6
Doktora	36	9,3
Toplam	388	100
Medeni Durum	Frekans	Yüzde (%)
Bekâr	117	30,2
Evli	271	69,8
Toplam	388	100
Dini İnanç	Frekans	Yüzde (%)
İslam	356	91,8
Hristiyanlık	2	0,5
Agnostisizm	11	2,8
Herhangi bir dine inanmıyorum	19	4,9
Toplam	388	100
Gelir Düzeyi (₺)	Frekans	Yüzde (%)
0-1500	10	2,6
1501-3000	87	22,4
3001-4500	38	9,8
4501-6000	78	20,1
6001 ve üzeri	175	45,1
Toplam	388	100

Tablo 4'te görüldüğü üzere araştırmaya katılan kişilerin 176'sı kadın ve 212'si erkektir. Araştırmaya katılanların 6'sı ilköğretim, 28'i lise, 23'ü ön lisans, 215'i lisans, 80'i yüksek lisans, 36'sı doktora derecesine sahiptir. 117 kişi bekâr, 271 kişi ise evlidir. Katılımcıların 356'sı İslam, 2'si Hristiyanlık, 11'i agnostisizm inancına sahipken 19'u herhangi bir dine inanmamaktadır. Ayrıca araştırmaya katılanların 10'u 0-1500₺ aralığında, 87'si 1501-3000₺ aralığında, 38'i 3001-4500₺ aralığında, 78'i 4501-6000₺ aralığında, 175'i 6001₺ ve üzeri gelir elde etmektedir. Ankette kolayca örnekleme yönteminin kullanılmasının etkisi ile katılanların demografik özelliklerinden de anlaşılacağı üzere, araştırmada elde edilen verilerin Türkiye nüfusunun tamamı için genel bir yargı oluşturacak düzeyde olmaması analizin zayıf yönü olarak değerlendirilmektedir.

Araştırmada kullanılan ölçekler, faktör yapısını ve maddelerin hangi faktörler altında toplandığını tespit etmek amacıyla, açıklayıcı faktör analizi (AFA) yapılmıştır. Dinî yönelim ölçeğine ilişkin açıklayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 5'te, finansal tutum ölçeğine ilişkin açıklayıcı faktör analizi sonuçları ise Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 5. Dinî Yönelim Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	Madde No	Faktör Ağırlıkları	Faktör Açıklayıcıları	Cronbach's Alpha
İDY	DYÖ1	0,683	21,029	0,828
	DYÖ3	0,543		
	DYÖ5	0,725		
	DYÖ8	0,779		
	DYÖ9	0,711		
	DYÖ11	0,567		
	DYÖ12	0,684		
	DYÖ13	0,635		
	DYÖ15	0,694		
	DYÖ20	0,697		
	DYÖ22	0,438		
DDY	DYÖ7	0,505	15,565	0,789
	DYÖ16	0,725		
	DYÖ17	0,737		
	DYÖ18	0,666		
	DYÖ19	0,508		
	DYÖ21	0,348		
SDY	DYÖ2	0,731	14,774	0,771
	DYÖ4	0,698		
	DYÖ6	0,332		
	DYÖ10	0,646		
	DYÖ14	0,339		
	DYÖ24	0,649		
	DYÖ25	0,802		
Toplam			51,368	0,815

Faktör analizi sonucunda, 25 maddelik dinî yönelim ölçeği 3 faktör altında toplanmış ve bu 3 faktör toplam varyansın %51,368'ini açıkladığı belirlenmiştir. Faktörlerin içsel tutarlılıklarının hesaplanmasında, Cronbach's Alpha değeri kullanılmıştır. Cronbach's Alpha değerinin 0,70'in üzerinde olduğundan güvenilirliğin yüksek olduğunu belirlenmiştir.

Tablo 6. Dinî Yönelim Ölçeğine İlişkin Kaiser Meyer Olkin ve Bartlett Küresellik Testi Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Ölçek Değerliliği		0,838
Bartlett's Küresellik Testi	Ki kare	4963,493
	Sd	300
	P	0,000

Çalışma kapsamında kullanılan dinî yönelim ölçeğine ilişkin veri setinin faktör analizine uygunluğunu saptamak için Kaiser Meyer Olkin (KMO) örnekleme yeterliliği testi ve Bartlett küresellik testi yapılmıştır. Bartlett küresellik testinin p değerinin 0,05 anlamlılık derecesinden düşük olması değişkenler arasında faktör analizi yapmaya yeterli düzeyde bir ilişki olduğunu göstermektedir. KMO örnekleme yeterliliği testinin sonucu ise 0,838 olarak tespit edilmiştir. Buradan hareketle değişkenler arası korelasyonların faktör analizine uygun olduğu saptanmıştır

Tablo 7. Finansal Tutum Ölçeğine İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Maddeler	Faktör Ağırlıkları	Maddeler	Faktör Ağırlıkları	Faktör Açıklayıcıları	Cronbach's Alpha
Madde 1	0,257	Madde 13	0,707		
Madde 2	0,082	Madde 14	0,549		
Madde 3	0,143	Madde 15	0,570		
Madde 4	0,229	Madde 16	0,568		
Madde 5	0,445	Madde 17	0,667		
Madde 6	0,313	Madde 18	0,604		
Madde 7	0,420	Madde 19	0,629		
Madde 8	0,201	Madde 20	0,714		
Madde 9	0,540	Madde 21	0,722		
Madde 10	0,444	Madde 22	0,670		
Madde 11	0,473	Madde 23	0,643		
Madde 12	0,646	Madde 24	0,594		
Toplam				66,586	0,867

Faktör analizi sonucunda, 24 maddelik finansal tutum ölçeği tek faktör olarak toplam varyansın %66,586'sını açıkladığı belirlenmiştir. Faktörlerin içsel tutarlılıklarının hesaplanmasında, Cronbach's Alpha katsayısı kullanılmıştır. Cronbach's Alpha değerinin 0.70'in üzerinde olduğundan güvenilirliğin yüksek olduğunu belirlenmiştir.

Tablo 8. Finansal Tutum Ölçeğine İlişkin Kaiser Meyer Olkin ve Bartlett Küresellik Testi Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Ölçek Geçerliliği		0,818
Bartlett's Küresellik Testi	Ki kare	4475,448
	sd	276
	P	0,000

Çalışma kapsamında kullanılan finansal tutum ölçeğine ilişkin veri setinin faktör analizine uygunluğunu saptamak için yapılan Bartlett küresellik testinin p değerinin 0,05 anlamlılık derecesinden düşük olması değişkenler arasında faktör analizi yapmaya yeterli düzeyde bir ilişki olduğunu göstermektedir. KMO örnekleme yeterliliği testinin sonucu ise 0,818 olarak tespit edilmiştir. Buradan hareketle değişkenler arası korelasyonların faktör analizine uygun olduğu saptanmıştır.

Tablo 9. Dinî Yönelim Ölçeği ve Finansal Tutum Ölçeği İçin Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) Modeli İçin Uyum Kriterlerine Ait Değerler

Dinî Yönelim Ölçeği		
Uyum Kriterleri	Kabul Edilebilir Uyum	Ölçeğe Ait Değerler
χ^2/sd	≤ 5	4,96
RMSEA	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$	0,10
SRMR	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$	0,14
NFI	$0.90 \leq NFI \leq 0.95$	0,88
NNFI	$0.90 \leq NNFI \leq 0.95$	0,87
Finansal Tutum Ölçeği		
Uyum Kriterleri	Kabul Edilebilir Uyum	Ölçeğe Ait Değerler
χ^2/sd	≤ 5	4,88
RMSEA	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$	0,10
SRMR	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$	0,07
NFI	$0.90 \leq NFI \leq 0.95$	0,86
NNFI	$0.90 \leq NNFI \leq 0.95$	0,87

Kaynak: (Schermelleh vd., 2003)

Bir modelin kabul edilebilir veya mükemmel uyumda olup olmadığının belirlenmesinde kullanılan en önemli uyum kriteri χ^2/df değeridir (Schermelleh vd., 2003). Bu bilgi ışığında, dinî yönelim ölçeğinin DFA modelinin χ^2/df değerinin 1231,85/248 sonucunda, 4,96 olması modelin kabul edilebilir uyumda olduğunu göstermektedir. Finansal tutum ölçeğinin DFA modelinin χ^2/df değerinin 1201,85/246 sonucunda, 4,88 olması modelin kabul edilebilir uyumda olduğunu göstermektedir. Dini yönelim ölçeğine ilişkin SRMR, NFI ve NNFI; finansal tutum ölçeğine ilişkin NFI, NNFI uyum kriterleri arasında yer almasa da en önemli uyum kriteri olan χ^2/df değerleri modelin kabul edilebilir uyumda olduğunu göstermektedir. Uyum kriterleri sonuçları Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 10. Finansal Tutumun Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Farklılıklarına Ait Analiz Sonuçları

Değişkenler	Grup	N	\bar{x}	ss	t	sd	p
Finansal tutum	Kadın	176	100,56	10,86	1,840	386	0,070
	Erkek	212	98,38	12,42			

Bireylerin finansal tutum ölçeğine ait düzeylerinin cinsiyetlerine göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için bağımsız örneklem t-testi yapılmıştır. Yapılan bağımsız örneklem t-testi sonucuna göre kişilerin finansal tutum düzeylerinin cinsiyetlerine göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir (**t= 1,840, p=0,070, p>0,05**).

Tablo 11. Finansal Tutumun Katılımcıların Medeni Durumuna Göre Farklılıklarına Ait Analiz Sonuçları

Değişkenler	Medeni Durum	N	\bar{x}	ss	t	sd	p
Finansal tutum	Bekar	117	98,62	11,05	0,824	386	0,410
	Evli	271	99,70	12,08			

Bireylerin finansal tutum ölçeğine ait düzeylerinin medeni durumlarına göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için bağımsız örneklem t-testi yapılmıştır. Yapılan bağımsız örneklem t-testi sonucuna göre kişilerin finansal tutum düzeylerinin cinsiyetlerine göre farklılığı istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı olmadığı belirlenmiştir (**t= 0,824, p=0,410, p>0,05**).

Tablo 12. Finansal Tutumun Yaş, Eğitim, Dinî İnanç ve Eğitim Düzeyi Değişkenlerine Göre Farklılaşmasına Yönelik One Way ANOVA Testi Sonuçları

Yaş	N	\bar{x}	ss	F	p
18-30	69	97,75	11,35	0,946	0,419
31-40	222	100,16	12,53		
41-50	79	99,00	9,68		
51-60	18	97,50	12,12		
Eğitim	N	\bar{x}	ss	F	p
İlköğretim	6	96,33	14,5	2,333	0,420
Lise	28	102,8	11,7		
Ön lisans	23	99,13	14,9		
Lisans	215	97,77	11,6		
Yüksek lisans	80	101,6	10,1		
Doktora	36	102,1	12,6		
Dinî İnanç	N	\bar{x}	ss	F	p
İslam	356	99,18	12	0,561	0,410
Hristiyanlık	2	96	0		
Agnostisizm	11	102,2	3,34		
Herhangi bir dine inanmıyorum	19	101,8	11		
Gelir Düzeyi	N	\bar{x}	ss	F	p
0-1500	10	105	12,4	2,217	0,660
1501-3000	87	98,3	10,6		
3001-4500	38	100,2	9,04		
4501-6000	78	96,78	12,3		
6001 ve üzeri	175	100,6	12,4		

Ankete katılanların finansal tutumlarının yaş, eğitim, dinî inanç ve eğitim düzeyi değişkenlerine göre farklılaşp farklılaşmadığını belirlemeye yönelik yapılan One Way ANOVA testinde grupların herhangi birinde herhangi anlamlı bir farklılığa rastlanılmamıştır. Ankete katılanların finansal tutumlarının yaş, eğitim, dinî inanç ve eğitim düzeyi değişkenlerine göre farklılaşmaması nedeniyle H₃, H₄, H₅ hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 13. Finansal Tutum ile Dini Yönelim Arasındaki İlişkiye Dair Korelasyon Analizi Sonuçları

	Finansal tutum	Dini yönelim
Finansal tutum	r	1
	p	0,293
Dini yönelim	r	1
	p	0,000**

**p<0,01

Ankete katılan bireylerin finansal tutumları ile dini yönelim düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla Pearson korelasyon kat sayısı incelenmiştir. Pearson korelasyon analizi ile “değişkenler arasındaki şiddet ölçülebilmektedir. Değişkenler arasındaki ilişki şiddeti; 0,50 altında ise korelasyon zayıf, 0,50 ile 0,70 arasında ise korelasyon orta, 0,70 üzeri ise korelasyon da kuvvetli bir ilişkiyi göstermektedir” (Sipahi vd., 2008). Yapılan korelasyon analizi sonucuna göre finansal tutumları ile dini yönelim düzeyleri arasında istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde pozitif yönlü zayıf kuvvette anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. (r=0,293, p=0,000 , p<0,01) Bu nedenle H₇ hipotezi kabul edilmiştir.

Dini yönelim ve demografik özelliklerin (cinsiyet, yaş, eğitim, dini görüş ve gelir) finansal tutum üzerindeki etkisinin incelenmesi için regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizi yapmadan önce regresyon analizi varsayımları incelenmiştir. Kategorik değişkenlerin regresyon analizine dahil edilirken dummy değişken olarak tanımlanması gerekmektedir. Eklenecek dummy değişken sayısı kategorik değişkenin grubu ile alakalı olup n-1 yöntemi ile belirlenmektedir. Örneğin cinsiyet değişkeni 2 gruptan oluştuğundan 1 tane dummy değişken eklenirken yaş 4 gruptan oluştuğu için 4-1 formülü ile 3 adet dummy değişken eklenmesi gerekmektedir. Dummy değişken eklenirken hedef kategorik değişkenin yani referans kategorik değişkeninin 0 diğer değişkenlerin ise 1 olarak kodlanması gerekmektedir. Bu çalışmada cinsiyet için kadın=0, erkek =1, yaş için 18-30 arası=0 diğer gruplar 1, eğitim durumu için İlköğretim=0 diğer gruplar 1, medeni durum için bekar=0, evli=1, dinin inanç için İslam=0, diğer gruplar 1, gelir düzeyi için 0-1500=0 diğer kategoriler 1 olarak kodlanmıştır. Sıfır olarak kodlanan değişkenler referans değişken olarak ele alınmıştır.

Bağımsız değişkenin birden fazla olması nedeniyle VIF değeri 10’un üzerinde olan ve çoklu bağıntı probleminde neden olan Eğitim3 (Lisans düzeyin ilköğretim ile kıyaslanacağı dummy değişken), Eğitim4 (Yüksek lisans’ın ilköğretim ile kıyaslanacağı dummy değişken) ve Gelir4 (6001 ve üzerinin 0-1500₺ ile kıyaslanacağı dummy değişken) değişkenleri modelden çıkarılmıştır.

Model sonucu Tablo 14’te yer almaktadır.

Tablo 14. Dinî Yönelimin ve Demografik Değişkenlerin Finansal Tutum Üzerine Etkisine İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	β	s.h	t	p	Tolerance	VIF
(Constant)	73,917	5,137	14,388	0,000**		
Dini yönelim genel	0,274	0,049	5,549	0,000**	0,76	1,32
Cinsiyet (0-1)	-0,961	1,408	-0,682	0,495	0,65	1,53
Yaş1(0-1-0-0)	2,434	1,733	1,404	0,161	0,44	2,29
Yaş2(0-0-1-0)	1,362	1,959	0,695	0,487	0,52	1,94
Yaş3(0-0-0-1)	2,054	3,155	0,651	0,516	0,73	1,37
Eğitim1 (0-1-0-0-0-0)	4,506	2,345	1,922	0,055	0,87	1,15
Eğitim2(0-0-1-0-0-0)	0,554	2,643	0,21	0,834	0,83	1,21
Eğitim5(0-0-0-0-0-1)	1,417	2,065	0,686	0,493	0,90	1,12
Din1(0-1-0-0)	2,424	8,33	0,291	0,771	0,90	1,11
Din2(0-0-1-0)	4,859	3,484	1,395	0,164	0,96	1,04
Din3(0-0-0-1)	5,267	2,743	1,921	0,056	0,92	1,09
Gelir1(0-1-0-0)	-2,959	1,7	-1,741	0,083	0,64	1,56
Gelir2(0-0-1-0)	-0,096	2,161	-0,044	0,965	0,78	1,28
Gelir3(0-0-0-1)	-2,779	1,611	-1,725	0,085	0,77	1,30

p<0.01, Durbin Watson:1,662; F=4,072; F_(p)=0.000, R²=0,100
0: Kategorik Değişkenin Referans Grubu
1: Kategorik Değişkenin Karşılaştırılacak Grubu

Dinî yönelimin finansal tutum üzerine etkisini incelemek için doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Dinî yönelim değişkeninin ve demografik değişkenlerin ile finansal tutum arasındaki ilişkisinin anlamlı olduğu belirlenmiştir (F= 4,072; p=0,000 p<,05). Adı geçen değişkenlerinin finansal tutumunun %10'unu açıklamaktadır (R²=0,100). Finansal tutumun %90'ını modele dahil edilmeyen diğer değişkenler tarafından açıklandığı belirlenmiştir.

Regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin t-testi sonuçları incelendiğinde ise dinî yönelimin finansal tutum üzerinde önemli bir yordayıcı olduğu belirlenirken (p= 0,000 p<0,01) demografik özelliklerin hiçbirinin anlamlı bir etkisi olmadığı belirlenmiştir (p>0,05). Bu nedenle H₂ ve H₆ hipotezleri reddedilmiştir.

Regresyon analizi sonuçlarına göre finansal tutum yordanmasına ilişkin regresyon eşitliği aşağıda verilmiştir.

$$\text{Finansal tutum} = 73,917 + 0,274 * \text{Dinî yönelim}$$

Dinî yönelim bir birim artırıldığında finansal tutum 0,274 kuvvetle olumlu yönde etkilediği görüldüğünden, H₈ hipotezi kabul edilmiştir.

5. Sonuç

İnsanların yaşamları boyunca aldığı kararlarda ve edindikleri tutumlarda birçok faktörün etkisi bulunmaktadır. Bu faktörlerden bazıları duyular tarafından algılanan dış dünya uyaranlarından, bazıları doğdukları aile ve yaşadığı toplum öğretilerinden, bazıları ise inançlardan oluşmaktadır. Karar ve davranışların ekonomi alanında olması bu etkileri dışarıda bırakmamakta aksine şekillendirici unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Semavi dinlerin öğretilerinde bireylerin finansal davranışlarına ilişkin düzenleyici unsurlar açık ya da kapalı şekilde yer almaktadır. Yapılan araştırmalarda dindarlık düzeyinin %87,4 olarak tespit edildiği Türkiye gibi bir ülkede insanların finansal kararlarında dinî yönelimin bir etkisi olduğu öngörüsü ile başlanan bu çalışmada, literatürde daha önce yapılmış çalışmalar da incelenerek, alternatif hipotezler oluşturulmuştur. Bu hipotezler ile ankete katılan kişilerin dinî yönelim düzeyleri ve dinî yönelim düzeylerinin finansal tutum ve davranışları üzerine etkisi incelenmiştir.

Bir dine inanmanın ve dini yönelim düzeyinin şiddetinin insanların kararları üzerinde bir etkisi olduğu ve algılanan dünyayı buna göre yorumladığı düşünülmektedir. Bu nedenle finansal tutum ve davranışlarını anlamak için dinî yönelimi yapılacak analizlerin içine dahil etmek gerekmektedir.

İnsanların finansal tutum ve davranışlarını belirlenmesi hem bireysel düzeyde hem de toplum düzeyinde önemlidir. Çünkü bireysel olarak tüketim, tasarruf, yatırım ya da sigorta ve emeklilik gibi alanlarda yapılan tercihler ve davranışlar bulunduğu toplumun finansal düzeyinin oluşmasında etkilidir. İnsanların finansal karar ve davranışlarını tahmin etmek ve buna göre politikalar oluşturmak için kararların arka planını detaylı olarak incelemek ve öğrenmek gerekmektedir.

Bu çalışmada öncelikle ankete katılan bireylerin dinî yönelimleri ve finansal tutumlarını ölçmek amacıyla yapılan anket ile elde edilen veriler analiz edilmiştir. Araştırmadan elde edilen verilere göre bireylerin dinî yönelim düzeyleri yüksektir ve H₁ hipotezi doğrulanmıştır. Finansal tutum ve davranışları etkileyen diğer unsurlardan olduğu düşünülen cinsiyet, medeni durum, yaş, dinî inanç ve gelir düzeyi bakımından farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla H₂, H₃, H₄, H₅ ve H₆ hipotezleri oluşturulmuştur. Ancak yapılan analizler sonucu finansal tutum ve davranışların cinsiyet, medeni durum, yaş, dinî inanç ve gelir düzeyi bakımından farklılık göstermediği anlaşılmış ve H₂, H₃, H₄, H₅ ve H₆ hipotezleri reddedilmiştir.

Yapılan literatür taramasında farklı ülkelerde dindarlık ile finansal tutum ve davranışlar arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler bulunmuş olması nedeniyle H₇ ve H₈ hipotezi oluşturulmuştur. Yapılan Pearson korelasyon analizi ve doğrusal regresyon analizi sonucunda dinî yönelim ile finansal tutum arasında pozitif yönlü zayıf kuvvette anlamlı bir ilişki olduğu ayrıca dinî yönelimin finansal tutum üzerinde önemli bir yordayıcı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Böylelikle H₇ ve H₈ hipotezleri kabul edilmiştir. Ancak dinî yönelim finansal tutumunun %10'unu açıklasa da (R²=0,100), finansal tutumun %90'ı modele dahil edilmeyen diğer değişkenler tarafından açıklandığı belirlenmiştir. 2009 yılında İsviçre'de yapılan bir araştırmada; "insanların finansal tutum ve davranışlarını belirlemenin endişe, finansal konulara olan ilgi, karar alma yöntemi, ihtiyacı tasarruf ihtiyacı ve harcama eğilimi olmak üzere beş boyutu daha olduğu" ortaya konulmuştur (Funfgeld ve Wang, 2009; akt. Ünal ve Koyun, 2020). Modele dahil edilmeyen ve finansal tutumu açıklayan diğer unsurlarında modele dahil edilerek araştırmayı geliştirmek mümkün olacaktır.

Bu çalışmanın literatüre çeşitli katkıları olacağı düşünülmektedir. Dinî yönelim ile finansal tutum ve davranış ilişkisi üzerine yapılan çalışma ile literatüre katkı sağlanmaktadır. Bu çalışma din ile tüketicilerin finansal tutum ve davranışları arasındaki ilişkiyi destekleyen teorilere de katkıda bulunmaktadır. Dini yönelim ile finansal tutum ve davranış ilişkisi üzerine yapılacak yeni ve kapsamlı çalışmalar için ilgi çekici temel bulgular barındırdığından ileride yapılacak çalışmalar için faydalı olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akerlof, George A. (2007). The missing motivation in macroeconomics. *American Economic Review*, 97(1). 5-36.
- Alkaya, A. ve Yağlı, İ. (2015). Finansal okuryazarlık, finansal bilgi, davranış ve tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerine bir uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 585-599, <http://doi.org/10.17719/jisr.20154013941>
- Altundere Doğan, M. (2020). İslami finans okuryazarlığı ve finansal tercihlere etkisi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 14(1), 69-98. <http://doi.org/10.46520/bddkdergisi.789957>
- Altunışık, R., Coşkun R., Bayraktaroğlu S. ve Yıldırım E. (2010). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri SPSS uygulamaları*. Sakarya Kitabevi.
- Altuntaş T., S. (2019). İslami finansal okuryazarlık ve helal okuryazarlık ilişkisi. *İstanbul Management Journal*, 86(1), 57-73, <http://doi.org/10.26650/imj.2019.86.0003>

- Bekereci, N., Ayriçay, Y., Kök, D. (2018). İslami finansal okuryazarlık: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde bir alan araştırması. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(33), 45-60, <http://doi.org/10.30794/pausbed.402475>
- Büyükoztürk, Ş., Çokluk Bökeoğlu, Ö. ve Köklü, N. (2015). *Sosyal bilimler için istatistik*. Pegem Akademi Yayıncılık.
- Çinko, M., Avcı, E., Ergun, S. ve Tekçe, M. (2017). Financial literature levels of university students: an example of Marmara University. *Marmara Business Review*, 2(1), 25-50.
- Çömlekçi, İ. (2017). İslami finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi: katılım bankaları müşterileri üzerine bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(63), 1423-1439, <http://doi.org/10.17755/esosder.304175>
- Delener, N. (1990). The effects of religious factors on perceived risk in durable goods purchase decisions. *The Journal of Consumer Marketing*, 7(3), 27-38, <https://doi.org/10.1108/EUM0000000002580>
- Diyanet İşleri Başkanlığı. (2014). *Türkiye'de dinî hayat araştırması*. Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Draz, M. A. (2007). *Din ve Allah inancı*. (B. Karlığa, Çev.). Bir Yayıncılık.
- Harlak, H. ve Eskin, M. (2018). Dinî yönelim ve dindarlık ölçeklerinin geliştirilmesi ve psikometrik özelliklerinin incelenmesi. *Yeni Symposium*, 56(2), 24-32, <https://doi.org/10.5455/NYS.20180730021249>
- Haşiloğlu, S.B., Baran, T. ve Aydın, O. (2015). Pazarlama araştırmalarındaki potansiyel problemlere yönelik bir araştırma: Kolayda örnekleme ve sıklık ifadeli ölçek maddeleri. *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi*, 2(1), 19-28.
- Hess, D. (2012). The impact of religiosity on personal financial decisions. *Journal of Religion & Society*, 14(1), 1-13.
- Lehrer, E.L. (2004). Religion as a determinant of economic and demographic behavior in the United States. *IZA DP No: 1390*. <https://ftp.iza.org/dp1390.pdf>
- Mansour, W. ve Jlassi, M. (2014). The effect of religion on financial and investing. H. K. Baker ve Victor Ricciardi (Ed.) *Investor Behaviour: The Psychology of Financial Planning and Investing* içinde (s.135-151). John Wiley & Sons, Inc.
- Onur, N. ve Nazik, M.H. (2014). Öğretmenler için bireysel finans alanında finansal tutum ölçeğinin geliştirilmesi: geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *E-Journal of New World Sciences Academy*, 9(4), 90-99.
- Pfeifer, C., Leon, A.K. (2017). Religious activity, risk-taking preferences and financial behaviour: Empirical evidence from German survey data. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 69. 99-107, <https://doi.org/10.1016/j.socec.2017.05.005>
- Schermelleh E.K., Helfried M. ve Müller H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: tests of signicance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*. 69 (1), 99-118.
- Sipahi B., Yurtkoru, E.S. ve Çinko M. (2008). *Sosyal bilimlerde SPSS'le veri analizi*. Beta Yayınları.
- Subaşı, N. (2002). Türkiye dindarlığı: yeni tipolojiler. *İslâmiyat Dergisi*, 5(4), 17-40, http://isamveri.org/pdfdrgr/D01910/2002_4/2002_4_SUBASIN.pdf
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2021, 1 Mart). *Nüfus ve Demografi İstatistikleri*, Ocak 2020. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Nufus-ve-Demografi-109>
- Ünal, S. ve Koyun, S. (2020). Finansal tutum ve yaşam tatmininin demografik faktörlerle ilişkisi: Örnek olay incelemesi. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(3), 26-32.
- World Values Survey Association. (2021, 1 Mart), *World Values Survey Wave 7 2017-2020*, <https://www.worldvaluessurvey.org>

- Worthington, E. L., Jr., Wade, N. G., Hight, T. L., Ripley, J. S., McCullough, M. E., Berry, J. W., Schmitt, M. M., Berry, J. T., Bursley, K. H. ve O'Connor, L. (2003). The religious commitment inventory development, refinement, and validation of a brief scale for research and counseling. *Journal of Counseling Psychology*, 50(1), 84-96, <https://doi.org/10.1037/0022-0167.50.1.84>
- Yıldız, M. (2020). Bireylerin İslami finans okuryazarlık düzeyi ve katılım bankası tercihi: Türkiye değerlendirmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(4), 730-744, <https://doi.org/10.29106/fesa.801508>



Girişimci Liderliğin Kurumsallaşmaya Etkisinin İncelenmesinde Karşılaştırmalı Bir Çalışma *

A Comparative Study in Examining the Effect of Entrepreneurial Leadership on Institutionalization

Filiz DEMİR**
Adnan ÇELİK***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088424>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.03.2022

Kabul Tarihi:
02.06.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Aile işletmelerinin varlığını arzalandığı gibi sağlıklı bir şekilde büyüyerek nesilden nesile sürdürebilmesinin temeli kurumsallaşma sürecinden geçmektedir. Kurumsallaşma ise ancak, işletmeleri kurucularının şahsi idareleri ile değil de bunların geleceğini olumlu etkilemek adına yöntem, usul ve standartlara bağlı kalarak doğru yöneten girişimci liderlerin desteğiyle mümkün olabilmektedir. Girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olan etkisinin ortaya konulmasının amaçlandığı bu çalışmada, farklı coğrafyalarda yaşamış iki lider iş insanının firmalarını kurumsallaştırma çabaları ve bu yöndeki uygulamaları örnek olay yöntemiyle analiz edilmiştir. Araştırmada Türk iş insanlarından Ahmet Keleşoğlu ve kuruluşu Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ile Alman iş insanlarından Robert Bosch ve işletmesi Bosch GmbH örneklemelerinden faydalanılmış, verilerin elde edilmesi için yapılan mülakatların yanında işletmelerin kurumsal/vakıf web siteleri incelenmiş, CD, kitap, dergi, doküman ve belge incelemesi yöntemlerinden faydalanılmıştır. Araştırmanın bulguları neticesinde iş insanları Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch'un girişimci liderlik özelliği taşıdıkları ve girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olumlu yönde etki edebileceği sonucuna varılmıştır. Bunun yanında; girişimci liderliğin alt boyutlarından olan proaktiflik, risk alma, vizyon, fırsatları değerlendirme ile yenilikçilik ve yaratıcılığın da kurumsallaşmaya etki edebileceği çalışmanın sonuçları arasındadır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, liderlik, girişimci liderlik, kurumsallaşma.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.03.2022

Accepted:
02.06.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



The foundation of family businesses to continue their existence from generation to generation by growing in a healthy way as desired goes through the process of institutionalization. Institutionalization, on the other hand, is possible with the support of entrepreneurial leaders, who manage enterprises not with the personal administrations of their founders but correctly by adhering to procedures, standards and methods in order to positively affect their future. In this study, which aims to reveal the effect of entrepreneurial leadership on institutionalization, efforts of two leading businessmen living in different countries to institutionalize their companies and their practices in this direction were analyzed with the case study method. In order to obtain data, the Turkish businessman Ahmet Keleşoğlu and his organization Selçuk Ecza Deposu A.Ş., and the German businessman Robert Bosch and his company Bosch GmbH were examined by interviews, corporate/foundation websites, CD's, books, magazines and document review methods. As a result of the findings, it was concluded that both businessmen owned entrepreneurial leadership characteristics and that entrepreneurial leadership can affect institutionalization. It is also among the results of the study that proactivity, risk taking, vision, seizing opportunities, innovation and creativity which are sub-dimensions of entrepreneurial leadership, can affect institutionalization.

Keywords: Entrepreneurship, leadership, entrepreneurial leadership, institutionalization.

Atıf/ to Cite (APA): Demir, F. ve Çelik, A. (2022). Girişimci liderliğin kurumsallaşmaya etkisinin incelenmesinde karşılaştırmalı bir çalışma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 263-284

* Bu çalışma, Prof. Dr. Adnan ÇELİK'in danışmanlığında yürütülen, Filiz DEMİR'in "Girişimci Liderliğin Kurumsallaşmaya Etkisine İlişkin Karşılaştırmalı Bir Çalışma" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, UBYO, E-mail: filizdemir@kmu.edu.tr

*** ORCID Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, E-mail: adnancelik@selcuk.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

In this study, it is aimed to reveal the effect and importance of entrepreneurial leadership on institutionalization and to present the contributions of entrepreneurial leadership to the continuity and independence of enterprises in a comparative way. Since the concept of “Entrepreneurial Leadership” is encountered in a limited number in the literature and that especially the qualitative study of the subject can make the study original, it is thought to make a difference and contribution to the field. In addition, it is foreseen that this study, which is like a compass for businesses, entrepreneurs, managers and leaders, will reduce the problems that companies in the institutionalization process experience.

Literature Review:

Within the scope of the literature review; it has been seen that Selznick (1996) concluded in a study that leadership is a vital part of the institutionalization process, and Boin and Christensen (2008) revealed that leadership plays a facilitating role in the effect of institutionalization; Nicholson (1998) put forth the character differences between entrepreneurial leaders and other managers, while Greenberg et al. (2011) stated that entrepreneurial leaders guide the simultaneous formation of social, environmental and economic values.; All these conclusions are in line with the results of this study. However, only that Şanal and Özgen (2013) stated in a study that institutionalization and corporate entrepreneurship have a negative relationship with the risk component, contradicts the conclusion that in this study, the risk-taking component, which is one of the sub-dimensions of entrepreneurial leadership, affects institutionalization positively.

Methodology:

As a research method, one of the qualitative research methods, the case study technique was chosen. For this purpose, the elements related to the samples were investigated with a holistic approach and an in-depth study was conducted on their effects on each other. The obtained data were classified according to a systematic, the findings were examined, organized and subjected to a comparative analysis. Within the scope of the research, the path story of the development of both samples, which is the subject of the study, was investigated.

The problem of the study is the examination of the effect of entrepreneurial leadership on institutionalization and the effect of sub-dimensions of entrepreneurial leadership on institutionalization. The universe of the study consists of business people who have institutionalized and endowed their own businesses; As the sampling method, the purposive sampling method was used. For this reason, individuals and institutions who are believed to have entrepreneurial leadership characteristics and who have institutionalized their businesses, and transferred them to different generations have been selected: Ahmet Keleşoğlu and Selçuk Ecza Deposu A.Ş. and Robert Bosch and his company Bosch GmbH. In addition, the fact that the selected sample consists of different sectors, periods and countries is to emphasize the comparison towards the research problem and to reveal that entrepreneurial leadership, which is the hypothesis of the research, can affect institutionalization in all circumstances.

In the study, data were collected with the relevant senior managers of the enterprises by interview and correspondence method. Interview questions were prepared in a semi-structured way, and the questions developed during the interview were tried to be analyzed in depth, specific to the enterprises. Since a comparative study was conducted, the same questions were asked to the addressees of both organizations. In order to investigate the subject comprehensively, data diversity was used, and besides the interview questions, internet resources (corporate/foundation websites) analysis, CD, book, journal, letter and document analysis methods were used.

Results and Conclusions:

As a result of the analysis, it was concluded that “entrepreneurial leadership has a positive effect on institutionalization”. According to this; The finding that Ahmet Keleşoğlu and Robert Bosch have entrepreneurial leadership characteristics has been highlighted with various examples. In terms of other sub-problems, it was concluded that risk taking, seizing opportunities, innovation and creativity, proactivity and vision can affect institutionalization. With the result of the study, it is thought that important clues in the context of entrepreneurial leadership and sustainability will be given to businesses and their managers, entrepreneurs, business people, etc. in the process of institutionalization. In order to reach more generalizable results, it is recommended to conduct research on different sample groups and with different data collection techniques, or institutionalization can be evaluated in terms of different leadership types or employees.

1. Giriş

Liderlik; insanlık tarihi kadar eski bir kavram olmakla birlikte, yüzyıllardır tartışılmalı bir konudur. Özellikle son zamanlarda özellik ve çeşitleri ile ilgili oldukça fazla sayıda önerme gündeme gelmektedir. Liderliğin; vizyon, karizma, kültür, otantik, dönüşümcü gibi ek kelimelerle birleştirilerek vizyoner liderlik, karizmatik liderlik, kültürel liderlik, otantik liderlik, dönüşümcü liderlik gibi yeni liderlik türlerinin geliştirildiği çağdaş yaklaşımlarda görülmektedir. Bunlardan biri de son zamanlarda araştırmacılar arasında popüler hale gelen girişimci liderlik kavramıdır.

Kişideki liderlik becerisi; bağımsız, yaratıcı, esnek, başarı odaklı, güçlü ikna yeteneğine sahip ve sorunları hızlı bir biçimde çözebilen girişimci yetenekleri ile birleştiğinde, başkalarının kariyerlerini yönetebilme inancıyla hareket eden (Bayrakdar, 2011: 247) girişimci lider özelliklerini ortaya çıkarır. Liderlikle girişimcilik yeteneğine bir arada sahip olan girişimci liderler, bireyin kendi kendisinin işvereni konumunda olmasıdır.

Girişimci liderlik ve kurumsallaşma git gide küresel bir ihtiyaç haline dönüşmektedir. Bu çalışmada girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olan etkisinin ve öneminin ortaya konulması amaçlanmıştır. Yine bu çalışma, girişimci liderliğin işletmelerin sürekliliğine ve bağımsızlığına yapacağı katkıların ortaya konulması bağlamında; işletmelere ve kurumsallaşma süreci içerisinde olan şirketlere, girişimci, girişimci adaylarına, yönetici ve liderlere yönelik yol gösterici bir pusula niteliğinde olması bakımından da önemlidir. Böyle bir yaklaşımla kurumsallaşma süreci içerisinde olan şirketlerin yaşayacağı sorunların minimal düzeye ineceği düşünülmektedir.

Konuya yönelik bu tür karşılaştırma içeren çalışmaların yeterli sayıda olmaması sebebiyle; ulaşılabilecek sonuçların, yönetim yazınına olumlu katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Sonuçta girişimci ve lider kavramlarının alan yazında birçok çalışmasının mevcut olmasına rağmen, iki kavramın birleşmesiyle ortaya çıkan “Girişimci Liderlik” kavramına literatürde sınırlı sayıda rastlanmış olması çalışmayı özgün kılabilecek bir durum olarak değerlendirilmiştir. Bu açıdan alana bir farklılık ve katkı sağlanacağı düşünülmektedir.

Nitekim, “girişimci liderliğin kurumsallaşmaya etkisinin olup olmadığı, var ise alt boyutlarının bunda ne kadar etkili olduğu” sorunsalından yola çıkılarak bu çalışmanın hipotezleri oluşturulmuştur. Konunun araştırılmasında özellikle, işletmelerini girişimcilik ve liderlik ruhunun kombinasyonlarıyla büyüttükleri düşünülen, alanlarında başarılı iki iş insanı olan Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch seçilmiştir. Hipotezlerin oluşmasında Selznick’in (1996) bir çalışmasında liderliğin kurumsallaşma sürecinin hayati bir parçası olduğu sonucuna varması ve Boin ve Christensen’in (2008) çalışmalarında, liderliğin kurumsallaşmaya etkisinde kolaylaştırıcı bir rol oynadığı etkili olmuştur.

Günümüz küresel ekonomileri yönlendiren girişimcilerin ve bunların önderlik ettiği işletmelerin kurumsallaşma çabaları devamlı artmaktadır. Bu sebeple işletmecilik ve yönetim alan yazınında liderlik araştırmalarıyla birlikte kurumsallaşma araştırmaları da durmaksızın artmaktadır. Bundan dolayı araştırma yöntemi seçiminde, akademik araştırmalarda yapılan benzeri uygulamalar örnek alınarak (Sundararajan vd. (2012), Hvidsten (2013), Öner ve Turhan (2010)) hareket edilmiştir. Konunun evrenselliği dikkate alınarak bu çalışmada girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olan etkisi, farklı dönem ve coğrafyalarda yaşamış iki iş insanının girişimci liderlik vasıflarının şirketlerini kurumsallaştırma uygulamaları çerçevesinde karşılaştırmalı olarak araştırılıp irdelenmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde girişimcilik ve liderlik tanımlarının birleşiminden meydana gelen girişimci liderlik kavramı ile kurumsallaşma kavramı açıklanmıştır.

2.1. Girişimci Liderlik

Girişimcilerin kendi teşebbüslerinin yöneticileri ve liderleri olmaları, lider-yöneticilerin de girişimcilik rollerini benimsemeleri iş yaşamının doğasında vardır ve yenilikçi düşünmek, değişimi başlatmak, yaratıcılık ve sürekli gelişim konusunda liderlik etme gibi nitelikler girişimcilik yazınında var olan ortak özelliklerdir. Liderliğin girişimcilik sürecinin çekirdek bir bileşeni olduğunu, fırsatlardan bireysel ve kolektif çabalar birleştirilmeksizin yararlanmanın mümkün olmadığını savunan Ensley vd. (2006: 247) ifadeleri bu yargıyı destekler niteliktedir. Cohen bu durumu “girişimci liderlik, iş yerinde girişimci davranış ortamını yaratan herhangi bir liderlik türüdür” şeklinde tanımlar. Ona göre doğru iklimin yaratılarak kuruluşun başarması gereken davranışların ortaya çıkarılması, liderin girişimci davranışı çalışanlarına aşılıyarak işletmelerin rekabet üstünlüğü elde etmesine katkı sağlamaktadır (Cohen, 2004: 20).

Kavramın tanımsal zorluğu nedeniyle alan yazınında girişimci liderlik terimi hakkında farklı tanımlamalara rastlanmaktadır. Gupta vd. (2004: 244), girişimci liderliğe ilişkin üç ana yaklaşım benimsemişlerdir. Bunlar; girişimciliğin ve liderliğin kesişiminin incelenmesi, girişimci liderliğin psikolojik bir yaklaşım olarak ele alınması ve girişimci liderliğin bağlamsal bir yaklaşım olarak kabul edilmesidir (Roomi ve Harrison, 2011: 4).

“Girişimciliğin ve Liderliğin Kesişiminin İncelenmesi Yaklaşımında” Roomi ve Harrison (2011: 1) girişimciliğe ve liderliğe ayrı yapılar olarak bakar ve daha sonra “kavramsal örtüşen” (kesişen) alanları tanımlar. Girişimci liderliği girişimcilik ve liderlik terimlerinin bir birleşimi olarak görmektedirler ve rekabet avantajı elde etmek için fırsatlardan yararlanmak üzere ekipleri devreye sokmak için vizyon sahibidirler ve bu vizyonu çalışanlarına aktarmaktadırlar. Kansikas vd.’ne (2012: 143) göre de girişimci ve liderlik kavramları örtüşmektedir ve bunun sebebini girişimcilerin, girişimcilik projelerinde ve yeni girişimlerde sıklıkla lider pozisyonlarında görülmesine bağlamaktadır. Girişimci beceri ve özelliklere sahip liderler, bir girişimci lider olmak için gereken yeterliliğe sahip olabilirler.

Girişimci liderliğin psikolojik bir yaklaşım olarak benimsenmesi, özellik ve davranışsal boyutuyla alakalıdır. Bu konuda Brockhaus (1982) ve Nicholson (1998), liderlik rolleri olan girişimci örneklerinde bulunan kişilik özelliklerine bakarlar. Bazı çalışmalar doğuştan gelen özellikler üzerinde durmakta iken; Gupta vd. (2004: 242), girişimci liderliğe, özelliklerin bir koleksiyonu olarak değil de bir davranış dizisi olarak bakmaktadır (Roomi ve Harrison, 2011: 5). Buna göre girişimci liderlik altı farklı davranışla karakterize edilebilir. Bunlar; girişimcilik yeteneğinin beslenmesi, fırsatların anlamlandırılması, egemen mantığın sorgulanması, inovasyonların korunması, girişimcilikle stratejik yönetimin birleştirilmesi ve soruların gözden geçirilmesidir (Covin ve Slevin, 2002: 319).

Bağlamsal yaklaşım olarak kabul edilen, girişimci liderliği etkileyen çeşitli unsurların incelendiği yaklaşımda, kavramın ve kavramı oluşturan unsurların daha iyi anlaşılması ve geliştirilmesi üzerinde durulmuştur (Karmarkar vd., 2014: 181). Bu yaklaşımda, girişimci liderin doğal yönlerinden ziyade liderlik tarzını destekleyen çevresel faktörler ele alınmaktadır (Roomi ve Harrison, 2011: 5). Bireyler ve takımlar dâhil olmak üzere çevreyi izleyen ve çevreye uyum sağlayan liderler, arzulanan hedefler doğrultusunda kabul edilebilir risk derecesi kapsamında kararlar vermektedirler (Jackson ve Dutton, 1988: 373). Daha açık bir ifade ile girişimci liderliğin, hedeflerine ulaşmadaki başarısı sadece liderin kendi davranış ve eylemlerine değil, aynı zamanda örgütsel ve çevresel özelliklerin yanında çalışanların davranışlarına (bağlama) ve özelliklerine de bağlıdır (Antonakis ve Axtell, 2006: 196).

Kempster ve Cope (2010: 27), girişimcilerin konumlarından dolayı lider olduklarını, bu rolü örgütsel zorunluluktan dolayı üstlerine aldıklarını belirtmiştir. Bir liderlik biçimi olan girişimci liderlik, bir bireyin veya bir grup insanın yeni bir organizasyon oluşturduğu veya mevcut bir organizasyonda yeniliği veya değişikliği teşvik ettiği (Sharma ve Chrisman, 1999: 18) hatta zamanla yeni bir girişim yaratmaya yönelik olarak başkalarını etkilediği bir süreç olarak düşünülebilir (Schumpeter, 1934). Bu görevin başarılması için girişimci liderlik; açık hedefler belirlemek, fırsatlar

yaratmak, insanları güçlendirmek, örgütsel samimiyeti korumak ve bir insan kaynakları sistemi geliştirmek anlamına gelir (Cunningham ve Lischeron, 1991: 52).

Girişimci liderlik, geçmiş ve gelecek arasında keskin bir çizgi oluşturan yeni bir liderlik tarzı sergilemeyi amaçlamaktadır. Yani, bir örgütü geçmişte olduğu gibi komuta ve kontrol ile değil, ilişkiler ve kültürle yönetmeyi önermektedir; bu liderlik tarzı, tüm girişimci örgütlerde karşılaşılan risk, belirsizlik ve kararsızlıkla nasıl başa çıkılacağını ve bunların nasıl ele alınacağını bilmeyi gerektirir (Burns, 1978: 375).

Özetle, girişimci liderler hem girişimci hem de liderlik vasıflarını taşıyan (Uncuoğlu Yolcu, 2017: 192), vizyon sahibi, riskleri optimize eden, fırsatlardan yararlanmak için yenilik yapan, kişisel sorumluluk alan ve dinamik bir ortamda organizasyonun yararına değişimi yönetme yoluyla proaktif girişimci davranışlar sergileyerek bir grup insanı ortak bir hedefe ulaşmak için örgütleyen (Diller, 2018: 1); etkileme gücü ve vizyon sahibi, yaratıcı kişilerdir. Ayrıca girişimci liderler, açık sözlülük, başarı ihtiyacı ve hızlı karar alma gibi özellikleriyle diğer liderlerden farklılık gösterebilirler (Nicholson, 1998: 537).

2.2. Kurumsallaşma

Günümüz işletmeleri hayatlarını idame ettirmesi ve varlığını gelecek kuşaklara aktarabilmesi için sürdürülebilir, rekabetçi ve yenilikçi bir yönetsel sisteme ve yapıya ihtiyaç duymaktadırlar. Bunların yanı sıra; firma sahibi, tepe yönetimi veya kurum için stratejik konumdaki bir personelin beklenmedik bir değişikliğinde bile işletme fonksiyonlarının kesintisiz devam etmesi, organizasyonda uygulanan sistemin ve buna bağlı belli başlı kuralların varlığıyla mümkündür. Aksi takdirde, kurumların ömrü de sahip veya üst yönetimin görevde kalma süreleriyle sınırlı olacaktır. Bu tür ihtimalleri bertaraf eden, örgütlerin faaliyetlerini kesintisiz ve daha rekabetçi bir biçimde sürdürmelerine imkân tanıyan kavramlardan biri de kurumsallaşmadır (Aylan ve Koç, 2018: 734).

Kurumsallaşma, bir işletmenin bireylerden ziyade prosedürler, kurallar ve standartlar içermesi; kendisine özgü iş yapma usul ve yöntemlerine, selamlaşma biçimlerine sahip olması ve bunun sayesinde başka şirketlerden değişik ve karakteristik bir kimliğe dönüşmesi sürecidir (Karpuzoğlu, 2001: 72). Örgütsel istikrar, tahmin edilebilirlik, meşruluk, kaynak ve uyumluluk elde etme gibi amaçlarla kurumsallaşma; sosyal ve kararlı bir biçimde kurumsal çevreyle bütünleşmiş bir yapılanmaya giderek bunun özümsemesi ve bütün çalışanlarla aynı algılama düzeyinde, örgütsel yapılanma ve buna bağlı davranış biçimlerinin kendiliğinden oluşmasıdır (Zucker, 1977: 64).

Biraz daha açılacak olursa, kurumsallaşma; bir organizasyonun faaliyetlerini bireylerin varlığına bağımlı kalmadan geliştirebilmesini ve sürdürebilmesini mümkün kılan bir süreç olarak tanımlanabilir. Burada temel amaç; firmanın yönetici, sahip, patron vb. kişilerden bağımsız hale gelerek devamlılığının sağlanmasıdır. Bu, işletmenin kilit noktalarında insanların olmadığı durumlarda aksama yaşanmadan işlerin kaldığı yerden devam edebilmesi anlamını taşımaktadır (Yılmaz, 2017: 1). Mesela, bir şirkette işletme sahipleri ve üst düzey yöneticiler işler aksamadan rahatlıkla tatil yapabiliyorlarsa, o şirkette kurumsallaşma var demektir. Kurumsallaşmış bir şirkette girişimci ve yöneticiler belli bir süre tatil yapsalar da işler yolunda gider (Baykal, 2002: 224). Kısacası kurumsallaşma, işletmenin bir sistem haline gelmesi ve bu sistemin belirli kurallar dâhilinde kendiliğinden işlemesidir.

Kurumsallaşma, bir insanın kişisel yaşantısından aile yaşantısına, kurum ve kuruluşlara, toplumlara ve hatta toplumlar arası ilişkilere kadar olan bütün sosyal süreçlerinde belli kuralların hâkim olması demektir (Fındıkçı, 2005: 82). Ancak kurumsallaşma, kurallar ve standartlardan oluştuğu kadar işletmelerin ekip ruhuyla işlevlerini yerine getirmesi anlamına da gelmektedir. Bu durumda kurumsallaşma bağlamında biçimsel ilişkiler kadar biçimsel olmayan ilişkiler de öne çıkmaktadır (Günay, 2014: 34).

Ulukan'a (2005: 31) göre kurumsallaşma, tekrar eden davranışların ve alışkanlıkların grup içerisinde uyulması gereken kurallar ve bunların standartlaşması anlamına gelir. Örneğin, bir işletmede çalışanların ödüllendirilme ve cezalandırılma yöntemleri, birbirlerine hitap ve selamlaşma tarzları, müşterilerle diyalog kurma şekilleri, karar alma biçimleri vb. faaliyetler ve davranış kalıpları kurumsallaşma olarak tanımlanabilir.

Yapısal açıdan bakıldığında kurumsallaşma işletmenin kamuya mal olmasıdır. Kurumsallaşan yapılar kendine has ve çevresel sorunlara duyarlı bir kurum kültürü oluştururlar ve yasalara, iş ahlak ve normlarına saygı çerçevesinde hareket ederler (Genç ve Karcıoğlu, 2004: 26). Çevresel değişime uyum sağlayabilmesi için belirli standartların örgüte aktarıldığı (Şanal ve Özgen, 2013: 24) ve çevresi tarafından kabul edilmiş ve süreklilik kazanmış bir kuruluş artık kurumsallaşmış demektir (Bedük, 2012: 137-138).

Kurumsallaşma, kişilerden bağımsız olarak işletmenin yıllarca yaşaması ile ilgilidir. Bu işletmenin sahibi olabilir, kızı olabilir, oğlu olabilir. Yönetimde her kim olursa olsun, kurumsallaşma için önemli olan birtakım sistemlerin kurulması, yapının oluşturulması, gücün paylaşımı konusundaki düzenlemelerin yapılmasıdır (Akdoğan, 2008: 86).

Ama unutulmamalıdır ki, kurumsallaşma, bürokratikleşme demek değildir. Hızlı karar vermeyi engelleyen, gereksiz gecikmelere yol açan inisiyatif önleyen, çalışanları kurallara mahkûm eden bir yapı ve işleyiş düzeni kurumsallaşma amacına ters düşer. Rekabette başarılı olmak için, verimlilik için, kârlılık için, katılım ve motivasyon için, ailenin huzuru ve nihayet şirketin hep ayakta kalabilmesi için kurumsallaşmaya ihtiyaç vardır. Kurumsallaşma bir felsefe ve inanç işidir (Kaldırımcı, 2008: 169). Başka bir ifadeyle, günümüz işletmelerinde patron odaklı yönetim anlayışının geri planda kaldığı, yönetimde ağırlığın takım çalışmasına kaydığı, bireye bağımlılığın minimal düzeye indirildiği ortadadır. Bu anlayış çerçevesinde kurumsallaşmanın, işletmenin otomatik işleyen bir sistem oluşumu olduğu söylenebilir (Yılmaz, 2017: 1).

3. Girişimci Liderlik ve Kurumsallaşma Etkileşimi

Yapılan literatür taraması sonucunda girişimci liderlerin birtakım özellik ve davranışlarının kurumsallaşma olgusunun bazı unsurlarıyla ortak yönleri olduğu tespit edilmiştir. Bunlar aşağıdaki alt başlıklarda açıklanmıştır.

3.1. Esneklik

Karmaşık küresel belirsizlik ve değişkenlik ortamında, liderler örgütlerini sürdürülebilir kılmak için çevresel değişiklikleri öngörerek bu değişiklikleri karşılamak zorundadırlar (Gorski, 2017: 372). Kurumsallaşma ise örgütlerin çevrelerine nasıl ayak uyduracaklarını gösteren sistemsel bir hareket, başka bir ifadeyle örgütün dış çevresiyle olan ilişkilerinde meydana gelen kontrollü ve uyumlu faaliyetler bütünü ve bunun sonucunda ortaya çıkan işlemlerin, kuralların ve uygulamaların icra edilmesi sürecidir (Cevher, 2014: 588). Girişimci liderler organizasyonun iç ve dış çevresiyle oldukça sıkı bir ilişki içerisinde ve faaliyetlerini çevreye uyum sağlayarak yürütmektedirler. Çevreye uyumun hem girişimci liderin niteliklerinde hem de kurumsallaşma kavramının açıklamasında esneklik boyutu olarak bulunması iki kavramın birbiriyle ortak yönü olduğunu göstermektedir.

3.2. Stratejik Planlamaya Dayalı Yönetim

Girişimci liderlerin belirsizliklerle dolu bir sisteme sahip organizasyon dinamikleriyle örtüşen bir strateji belirlemeleri gerekir. İç ve dış çevreyle oldukça sıkı bir ilişki içinde olan organizasyonlar ve liderleri, strateji geliştirmek ve uygulamak durumundadırlar. Lideri stratejist yapan etkenler; vizyonu, yaratıcılığı, yetenekleri ve davranışlarıdır (Gündüz, 2010: 212). Kurumsallaşma teorisi, iç ve dış

çevreye tepki şeklinde beliren ve örgütsel etkileşim ve uyum kalıplarından oluşan ayırt edici biçimler, görünüm, süreçler, yetenekler ve stratejilerin gelişmesini takip eder. Kurumsallaşma sürecinin fayda ve maliyetlerinin takibi ile kontrolü liderin temel sorumluluğudur (Selznick, 1996: 271) ve etkili bir girişimci lider stratejik planlama ve programlı değişimle kurumsallaşmaya katkı sağlar.

3.3. Katılımcı Yönetim

Girişimciliğin özünün insan sermayesi olduğunun bilincinde olan girişimci liderler, beşerî sermayeye çok büyük önem verirler. Girişimci liderler iş alanı ayırımı yapmaksızın astlarıyla fikir alışverişi yapar ve istişare ederler (Erdem, 2016: 1), her çalışanın şirketin patronu gibi düşünmesi, müdahale etmesi, inisiyatif alması ve fikir üretmesini teşvik ederler (Akı, 2015: 1). Kurumsallaşma çerçevesinde de işletmelerin karar alma sürecinde kolektif katılıma ağırlık vermeleri önemli bir meseledir. Firmada kararların sadece veya çoğunlukla tepe yönetim tarafından alınması, alınan kararların etkinliğini azaltacaktır (Türk ve Yıldız, 2015: 20). Bu bağlamda girişimci liderliğin bir motivasyon ve yaratıcılığı geliştirme aracı olarak astları yönetime dâhil etmesi; kurumsallaşmanın profesyonelleşme boyutuyla uzman personeli yönetime katması ile sistem ve yapı sayesinde gücün paylaşılması katılımcı yönetimin girişimci liderlik ve kurumsallaşma bağlamında ortak unsurlarıdır.

3.4. Rekabetle Baş Edebilme

Organizasyonlara yön vererek onların gelecek dinamikleri üzerinde nihai belirleyiciler olan liderlerin rekabetçi piyasa koşullarındaki rolü kurumsallaşma açısından oldukça önemlidir (Zeydan ve Akın, 2010: 156). Bu yüzden günümüz rekabetçi iş dünyasında, organizasyon liderleri rakipleriyle rekabet etme gücüne sahip olabilmek için girişimci liderliğin niteliklerini elde etmeli ve kullanmalıdırlar (Karcıoğlu ve Yücel, 2004: 417). Kurumsallaşma düzeyi arttıkça firmanın rekabet gücünün de arttığını ortaya koyan birçok çalışmaya göre, kurumsallaşmanın kâr amacı güden örgütlerin rekabet güçlerini artırmalarına bir katkısı olduğu düşünülmektedir. Kurumsallaşma düzeyi yüksek firmaların, kurumsallaşma düzeyi düşük olan rakipleri karşısında daha avantajlı konumda olacağı ve kurumsallaşmayla ortaya çıkan sistemin, örgüt içi uyumu ve rekabet gücünü olumlu etkilediği gibi bulgular bu iddiayı desteklemektedir. Özetle, artan kurumsallaşma düzeyi, artan rekabet gücü anlamına gelmektedir (Tavşancı, 2009: 116-122). Kurumsallaşan firmaların rekabet edebilme yetkinliğine aynı yeteneği barındıran girişimci liderlerin de destek vermesi artı bir avantaj olarak organizasyonların gücüne güç katmaktadır.

3.5. Büyüme

Organizasyonda kurumsallaşma ihtiyacını öne çıkaran en önemli nedenlerden birisi büyümedir. İşletmelerin büyümeleri ile kurumsallaşma gereksinimi arasındaki ilişki (Türk ve Yıldız, 2015: 19-20) yadsınamaz bir unsurdur. Bununla birlikte girişimci liderlik, dinamik büyüme kabiliyetlerinin yaratılması ve sürdürülmesinde önemli bir etken olarak tanımlanmıştır (Lockett vd., 2013: 33). Öyle ki organizasyonlarda büyüme, etkili programların ve kaynakların oluşturulması, kullanılması ve sürdürülmesinden daha fazlası olan girişimci liderlik unsuruna ihtiyaç duyar. Girişimci liderler çevresel gelişmelere gerektiği şekilde cevap vererek örgütü kişilerden ziyade müesseseye ait sağlam temeller üzerine oturtur, bu aşamadan sonra liderlik takımının büyüme hedeflerini yansıtan planlar yaparlar (Jackson ve Dutton, 1988: 373). Buradaki “işletmenin kişilerden ziyade müessesenin temeline oturtulması” tanımlaması birebir kurumsallaşmanın tanımında geçen bir özellik olmakla birlikte girişimci liderliğin kurumsallaşmayla olan etkileşimini ortaya koymaktadır.

3.6. Süreklilik ve Gelişim

Girişimci liderler örgütleri için sürekliliği ve gelişimi desteklemektedirler. Sadece yeni girişimlerinde değil, halihazırdaki yerleşik düzende de çalışarak yeni süreçler, ürünler ve gelişim fırsatları yakalamaktadırlar. Girişimci liderler aynı zamanda sürdürülebilirlik kavramını desteklemektedir (Greenberg vd., 2011: 2). Sürdürülebilirlik, süreklilik ve kurumsallaşma kavramına işaret etmektedir. Şirketlerde süreklilik ancak kurumsallaşmayla mümkündür ve bu çerçevede sürekliliğin girişimci liderlik ve kurumsallaşmanın ortak bir unsuru olduğu söylenebilir.

4. Yöntem ve Bulgular

Bu bölümde çalışmanın amacı ve önemi, yöntemi, evren ve örnekleme, veri toplama araçları, konusu ve sorunsalı, kısıtları, bulguları ve değerlendirmesi alt başlıklarına yer verilmiştir.

4.1. Çalışmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmada girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olan etkisinin ve öneminin belirlenmesi amacıyla, farklı coğrafyalarda ve farklı dönemlerde yaşamış iki başarılı iş insanının girişimci liderliği ve şirketlerinin kurumsallaşma örnekleri incelenmiştir. Yine bu çalışma, girişimci liderliğin işletmelerin sürekliliğine ve bağımsızlığına yapacağı katkıların ortaya konulması bağlamında; işletmelere ve kurumsallaşma süreci içerisinde olan şirketlere, girişimci, girişimci adaylarına, yönetici ve liderlere yönelik yol gösterici bir pusula niteliğinde olması bakımından da önemlidir. Böyle bir yaklaşımla kurumsallaşma süreci içerisinde olan şirketlerin yaşayacağı sorunların minimal düzeye ineceği düşünülmektedir.

Özelde bu tür karşılaştırma içeren konuya yönelik çalışmaların yeterli sayıda olmaması nedeniyle; ulaşılabilecek sonuçların, yönetim yazınına olumlu katkı sağlayacağına inanılmaktadır. Sonuçta girişimci ve lider kavramlarının gerek ulusal gerekse uluslararası yazında birçok çalışmasının mevcut olmasına rağmen, iki kavramın birleşmesiyle ortaya çıkan “Girişimci Liderlik” kavramına ulusal literatürde sınırlı sayıda çalışmada rastlanmış olması çalışmayı özgün kılabilecek bir durum olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca girişimci liderlik ve/veya kurumsallaşma konularında uluslararası yazında vaka araştırmalarına sıklıkla rastlanırken, ulusal yazında nadiren rastlanmaktadır. Bu açıdan da alana bir farklılık ve katkı sağlanacağı düşünülmektedir.

4.2. Çalışmanın Yöntemi

Araştırma yöntemi seçiminde, akademik araştırmalarda yapılan benzer uygulamalar örnek alınarak (Selznick (1996), Swiercz ve Lydon (2002), Boin ve Christensen (2008), Sundararajan vd. (2012), Hvidsten (2013), Dilbaz (2005), Öner ve Turhan (2010)), ilk aşamada yurt içi ve yurt dışı yazın taraması yapılmış ve buradan hareketle konunun araştırılmasında gerekli olan verilerin elde edilmesi sürecinde başlıca nitel araştırma yöntemlerinden olan örnek olay tekniği benimsenmiştir. Türkçe’de vaka çalışması veya durum çalışması olarak da bilinen örnek olay analizi, güncel bir olguyu kendi içeriğinde ele alan; içinde bulunduğu bağlam ve olgu arasındaki hatların kesin sınırlarla çizilmediği ve birden fazla veri kaynağı veya kanıtın var olduğu durumlarda faydalanılan görgül bir araştırma tekniğidir (Şimşek ve Yıldırım, 2013: 19). Örnek olay yönteminde, “bir veya birkaç duruma ilişkin unsurlar bütüncül bir yaklaşımla araştırılıp, bahsi geçen durumu nasıl etkiledikleri ile bu durumdan nasıl etkilendikleri üzerine derinlemesine araştırma yapılmaktadır” (Gürbüz ve Şahin, 2015: 402).

Yin (2014: 24) örnek olay çalışmalarını; bütüncül tekli, bütüncül çoklu, iç içe geçmiş tekli ve iç içe geçmiş çoklu durum çalışması olmak üzere dörde ayırmaktadır. Bu çalışmada birden fazla kişi ve kurum kendi içerisinde tek başına incelendiğinden “bütüncül çoklu durum çalışması” ve “karşılaştırmalı analiz” yapılmıştır. Her iki durum bütüncül olarak kendi içinde ele alınmış ve

birbiriyle karşılaştırılmıştır. Bu çalışmada da yukarıdaki tanımda bahsedildiği gibi, iki şirket baz alınarak bunları kuranların özellik ve davranışları derinlemesine araştırılıp, girişimci liderlik kapsamında kurumsallaşmaya olan etkileri karşılaştırmalı örnek olay çerçevesinde irdelenerek benzerlik ve farklılıkları açığa çıkarılmaya çalışılmıştır.

Konunun anlaşılması için öncelikle girişimci, lider, girişimci lider ve kurumsallaşma kavramları ile ilgili ulusal ve uluslararası literatür taranarak alana katkısı olan araştırmacıların çalışmaları ve sonuçları irdelenmiş, kavramların geniş bir analizi yapılmış ve kavramların birbiriyle ilişkisi incelenmiştir. Bu tümevarım yöntemiyle parçalar birleştirilerek girişimci liderlerin kurumsallaşmaya olan etkisi bir bütün halinde görülmeye çalışılmıştır. Araştırmanın kapsamı dâhilinde çalışma konusu olan her iki örneklemin aldıkları etkin kararlar, çevreyle olan etkileşim örnekleri, liderlik boyutunu sergileyişleri, işletmelerinde gerçekleştirdikleri yenilikler ve yöntemler, kısacası gelişimlerinin yol hikâyesi irdelenmiştir.

Elde edilen veriler betimsel (descriptive) ve sistematik analizle değerlendirilmiştir. Betimsel analiz; tematik çerçeve oluşturma, çerçeveye göre verilerin işlenmesi, bulguların tanımlanması ve bulguların yorumlanması olmak üzere dört adımdan oluşur. Betimsel ve sistematik analizde elde edilen sonuçlar belli bir sistematığe göre sınıflandırılmıştır (Şimşek ve Yıldırım, 2013: 20). Bulgular irdelenmiş, organize edilmiş ve karşılaştırmalı bir analize tabii tutulmuştur. Yapılan bu karşılaştırmalar neticesinde iş insanlarının ve şirketlerinin benzerlikleri ve farklılıkları ortaya konularak girişimci liderlik özellikleri tespit edilmiş, bunların kurumsallaşmaya olan etkisi değerlendirilmiştir.

4.3. Evren ve Örneklem

Çalışmanın evrenini, kendi kurduğu işletmesini kurumsallaştırmış ve vakfetmiş iş insanları, çalışmanın örneklemini ise, iki farklı ülkede ve dönemde yaşamış ve şirketlerini kurumsallaştırmış, aynı zamanda vakfetmiş girişimciler olan Ahmet Keleşoğlu ve Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ile Robert Bosch ve şirketi Bosch GmbH oluşturmaktadır.

Örnekleme yöntemlerinden amaca yönelik örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Amaca yönelik örnekleme, “bilgilendirici olan örnek olayları seçmek ve rastlantısal olmayan, belirli bir amaçla çalışmanın kriterlerine uygun örnek olayları seçerek bunlardan hareketle araştırılan konu hakkında ortak temaların açığa çıkarılmasını sağlamayan” bir yöntemdir (Neuman, 2009: 323). Bu sebepten ve çalışmada girişimci liderliğin kurumsallaşmaya etkisinin araştırılması amaçlandığından, örneklem olarak özellikle girişimci liderlik özelliği taşıdıklarına inanılan ve işletmelerini kurumsallaştırarak farklı kuşaklara taşımış ve vakfetmiş kişiler ve kurumları seçilmiştir. Ayrıca seçilen örneklemin farklı sektör, dönem ve ülkelerden oluşması, araştırma problemine yönelik karşılaştırmayı vurgulayabilmek ve araştırmanın hipotezi olan girişimci liderliğin her koşulda kurumsallaşmaya etki edebileceğini ortaya koyabilmek adınadır.

4.4. Veri Toplama Araçları

Çalışmada veriler işletmelerin ilgili üst düzey yöneticileri ile mülakat ve yazışma yöntemi ile toplanılmıştır. Mülakat sorularının hazırlanma aşamasında hem araştırma alanı ile ilgili çalışan akademisyenlere hem de aile işletmelerinin yönetim kurulu üyelerine şahsi bağlantılarla ulaşılmış ve danışılmıştır. Değerli geri bildirimler doğrultusunda mülakat sorularına son şekli verilmiştir. Mülakat soruları yarı yapılandırılmış şekilde hazırlanarak konu görüşme esnasında gelişen suallerle işletmeler özelinde derinlemesine analiz edilmeye çalışılmıştır. Kısacası, mülakat soruları, girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olası etkilerini incelemeye yönelik geliştirilen tecrübe, gözlem ve fikirler doğrultusunda belirlenen anahtar öğelere yönelik biçimde şekillendirilmiştir.

Karşılaştırmalı bir çalışma yapıldığı için her iki kuruluşun muhataplarına aynı sorular yöneltilmiştir. Görüşme yapılan kişilere çalışmanın yapılış amacı ve kapsamı konusunda bilgi aktarılarak kayıt tutulması hususunda izin alınmıştır. Dijital olarak saklanan ses kayıtları metne, yazışmalar ise PDF dosyasına çevrilmiştir.

Farklı kaynaklardan toplanan çok sayıda veri birbirini destekleyerek ve teyit ederek araştırmanın güvenilirliğini bir o kadar artırmaktadır (Şimşek ve Yıldırım, 2013: 24). Creswell ve Miller (2000) bir çalışmalarında nitel araştırmalarda inandırıcılığın olay, konu ve katılımcıların ayrıntılı bir şekilde tanımlanmasıyla sağlanabileceğini önermektedirler. Bu çalışmada hem güvenilirliği arttırmak hem de konunun kapsamlı olarak araştırılabilmesi için olabildiğince çok sayıda veri toplama yöntemi kullanılarak veri çeşitlenmesine gidilmiştir. Mülakat soruları dışında ayrıca internet kaynakları (işletmelerin kurumsal/vakıf web siteleri) incelemesi, CD, kitap, dergi, doküman ve belge incelemesi yöntemlerinden faydalanılmıştır (Koraltürk (2008), www.selcukecza.com.tr., www.bosch.com, www.bosch.com.tr, www.ankvakfi.org.tr, www.ieulagay.com.tr).

Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ile ilgili bilgiler Yönetim Kurulu Başkanı Dr. M. Sonay Gürgen ile yaklaşık dört saat süren yüz yüze görüşmeler sonucunda elde edilmiştir. Bosch GmbH ile ilgili soruların cevapları ise yazışma aracılığıyla aktarılmıştır. Bu konuda Bosch Vakfı Stratejik Haberleşme Sekreteri Tanja Müller ve Tarih Araştırmaları Müdürü ve Bosch kitapları yazarı ve editörü olan Kathrin Fastnacht (Fastnacht ve Siegel, (2017) Fastnacht vd., (2011)) ile iletişime geçilmiş, ayrıca kaynak temini sağlanmış, Bosch vakfının talebimiz üzerine göndermiş olduğu Almanca kitaplardan faydalanılmıştır.

4.5. Çalışmanın Konusu ve Sorunsalı

Bu araştırmanın temel konusunu “Girişimci Liderliğin Kurumsallaşmaya Etkisi” oluşturmaktadır. Çalışmada; teorik düzeyde girişimcilik, liderlik, girişimci liderlik ve kurumsallaşma kavramlarına işletme bilimi perspektifinden yaklaşılmış, pratik düzeyde ise Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch’un girişimci liderlik özellikleri açığa çıkarılmış, bunların kurumsallaşmaya olan etkisi analiz edilmiştir.

Alanyazın incelendiğinde, Selznick (1996) bir çalışmasında liderliğin kurumsallaşma sürecinin hayati bir parçası olduğuna vurgu yapmaktadır. Boin ve Christensen (2008) ise, liderliğin kurumsallaşmaya etkisinde kolaylaştırıcı bir rol oynadığını açıklamıştır. Bu bilgilere dayanarak;

- “Girişimci Liderliğin kurumsallaşmaya etkisi var mıdır?” temel sorunsalı oluşturulmuştur.

Temel problem ekseninde şekillenen alt sorunsallar ise benzer çalışmalardan ilham alınarak geliştirilmiştir. Nicholson (1998), girişimci liderler ve diğer yöneticiler arasında karakter farklılıkları olduğunu ortaya çıkarmıştır. Greenberg vd. (2011), girişimci liderlerin; sosyal, çevresel ve ekonomik değerlerin eşzamanlı oluşumuna rehberlik ettiğini ileri sürmektedir. Karcıoğlu (2004) ise bir çalışmada, girişimci liderlik yetenek düzeylerinin büyümenin yanında kalkınmaya da öncülük yapacak mükemmel girişimcilik yetenek düzeyinden düşük, ancak gelecek dönemler için ümit vaat edici bir seviyede olduğunu ortaya koymuştur. Bu bulgulardan hareketle;

- “Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch girişimci liderlik özelliklerini taşımakta mıdır?” alt sorunsalı geliştirilmiştir.

Şanal ve Özgen (2013) bir çalışmasında kurumsallaşmanın ve kurumsal girişimciliğin (yazara göre girişimci liderlik ile aynı boyutları içerir) risk bileşeniyle negatif bir ilişkiye sahip olduğunu, Roomi ve Harrison (2011), girişimci liderliğin öğrenimi konusunda riske karşı tutum materyaline dikkat çekmektedirler. Bu bulgulardan yola çıkılarak;

- “Girişimci liderliğin alt boyutlarından olan ‘Risk Alma’ kurumsallaşmaya etki eder mi?” alt problemi oluşturulmuştur.

Roomi ve Harrison (2011), girişimci liderliğin öğrenimi konusunda fırsatlardan yararlanma materyaline de dikkat çekmektedirler. Bu bilgiden hareketle;

➤ “Girişimci liderliğin alt boyutlarından olan ‘Fırsatları Değerlendirme’ kurumsallaşmaya etki eder mi?” alt sorunsalı oluşturulmuştur.

Bayar (2003) çalışmasında, kurumsallaşma yöneliminde yöneticilerin işgörenlerin yenilikçi yaratıcı düşüncelerini uygulayan, geliştiren ve onları bu yönde destekleyen bir lider davranışı sergilemeleri gerektiğini ortaya koymuştur. Karacaoğlu ve Sözbilen (2013), kurumsal girişimciliğin boyutlarından olan tutarlılık ve profesyonelleşmenin, yenilikçiliği olumlu yönde etkilediğini saptamıştır. Roomi ve Harrison (2011), girişimci liderliğin öğrenimi konusunda özellikle yaratıcılık ve ekibi yeniliklerin takibine yönlendirme gibi materyallere dikkat çekmektedirler. Huang vd. (2014) ise girişimci liderlikle yenilik arasında olumlu bir ilişki olduğunu ve yeniliğin yeni teşebbüslerin performansı ile olumlu yönde ilişkili olduğunu belirtmektedirler. Bu bilgiler ışığında;

➤ “Girişimci liderliğin alt boyutlarından olan ‘Yenilikçilik ve Yaratıcılık’ kurumsallaşmaya etki eder mi?” alt sorunsalı geliştirilmiştir.

Dilbaz (2005), iş insanlarının büyüme ve kurumsallaşma sürecinde faaliyet gösterdikleri sektörde bölgelerinde çoğu konuda öncü olduklarını ortaya koymuştur. Şanal ve Özgen’e (2013) göre de kurumsal girişimcilik (yazara göre girişimci liderlik ile aynı boyutları içerir) proaktivite bileşeniyle pozitif bir ilişkiye sahiptir. Bu bağlamda;

➤ “Girişimci liderliğin alt boyutlarından olan ‘Proaktiflik’ kurumsallaşmaya etki eder mi?” sorunsalı oluşturulmuştur.

Karacaoğlu ve Sözbilen’e (2013) göre, kurumsal girişimciliğin boyutlarından olan formalleşme, öngörüü olumlu yönde etkilemektedir. Bundan hareketle;

➤ “Girişimci liderliğin alt boyutlarından olan ‘Vizyon’ kurumsallaşmaya etki eder mi?” alt sorunsalı geliştirilmiştir.

4.6. Çalışmanın Kısıtları

Araştırma, Türk iş insanı Ahmet Keleşoğlu ve Alman iş insanı Robert Bosch’un girişimci liderlik uygulamalarının kurumsallaşmaya olan etkisinin analizi ile sınırlıdır. Girişimci liderlerin yalnızca kurumsallaşma değişkenine olan etkisinin incelenmesi araştırmanın kısıtları arasındadır. Bununla birlikte, çalışmanın yalnızca iki farklı ülkede yaşamış girişimci liderlerle sınırlı kalması da önemli bir kısıttır. Girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olan etkisinin araştırılmasında daha evrensel ve genel kabul görür bilgilere ulaşılması açısından çok sayıda ülke vatandaşı liderlerin karşılaştırılması gereklilik arz etmektedir.

Bunların haricinde etkinlikleri araştırılan her iki girişimci liderin de artık hayatta olmayışı, bazı bilgilerin birincil ağızdan dinlenmesi gibi avantajları elimine eden ve orijinal bilgi kaynağına erişimi zorlaştıran başka bir kısıttır. Ancak şahısların ünlü iş insanları olmaları dolayısıyla kendileri hakkında bilgi edinilebilecek çok sayıda kaynak bulunduğu ve bunların yanında, kendilerinin kurmuş oldukları ve vefatlarından sonra da varlığı devam eden “tüzel yapılar” ele alındığından bu sorun aşılabilmektedir.

4.7. Bulgular ve Değerlendirme

Elde edilen verilerin analizinde tematik çerçeve ve sistematik bir sınıflandırma kapsamında iş insanlarının

- Girişimci liderlik özellikleriyle (girişimci liderlik alt boyutları) bunları sergileme örnekleri,
- Kurmuş oldukları şirketlerin kurumsallaşma yöntemleri ile kurumsallaşma alt boyutlarını gerçekleştirme düzeyleri ve
- 'Girişimci liderlik ve kurumsallaşma etkileşimi unsurları' örnekleri ortaya konulmuştur.

Bu bağlamda ilk olarak girişimci liderlik boyutlarının bulgularına yer verilmiştir. İş insanlarının girişimci liderlik özelliklerinin alt boyutlar açısından karşılaştırılması Tablo 1'de yer almaktadır. Araştırması yapılan üç kapsamın da boyutlarını temsil eden maddeler sayıca fazla olduğundan, tablolarda yalnızca öne çıkan birkaç özellik ve unsurun verilmesiyle yetinilmiştir.

Tablo 1. Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch'un Girişimci Liderlik Özelliklerinin Alt Boyutları Açısından Karşılaştırılması

Girişimci Liderlik Alt Boyutları Açısından Karşılaştırma:	
Ahmet Keleşoğlu	Robert Bosch
Risk Alma	
<ul style="list-style-type: none">- Yüksek kâr getiren mensucat dükkânının tasfiyesi ile sektör değişikliğine giderek ecza depoculuğu işine adım atmıştır.- Konya'da hâlihazırda işleyen farklı bir ecza deposuna rağmen ikincisini kurmuştur.- Adapazarı'nda yaşanan deprem felaketi (1999) sebebiyle ülke ekonomisinde yaşanan %6,4 oranında daralmaya karşı Selçuk Ecza Adapazarı Şubesi'ni açmıştır.- İlaç sanayii ortaklığı, inşaat ve lojistik şirketleri kurulmuş, turizme girilmiştir.- "Riskin Erken Saptanması Komitesi" ve riskleri tanımlayan iç denetim bölümü kurulmuştur.	<ul style="list-style-type: none">- Elektrik mühendisliği çalışmaları yürütülen ve hassas makineler üretilen atölyenin kuruluşunda aksamalar olmuştur (1886).- Hızlı yükselen başarılarla birlikte yeni makinelere yönelmiş, 1890'da mali kaynak sıkıntısına düşülmüştür. Mali sorunlar 7 yıl devam etmiştir.- Araç sektöründe deneyimlenen kriz sonrasında radyo-televizyon, elektrikli el aletleri, termoteknoloji gibi farklı alanlarda üretime başlanmıştır.- İnovasyonla ürünler çeşitlendirilmiş, küresel boyutta yatırımlara gidilmiştir.- Riskin Erken Saptanması Komitesi" kurulmuştur.
Fırsatları Değerlendirme	
<ul style="list-style-type: none">- İstanbul'da ecza deposu açılmasına karar verilmiş, depoların Eminönü ve Karaköy bölgelerinde yoğunlaşması fırsat bilinenek, uzak bölge Gayrettepe seçilmiştir (1975).- Ülkenin 1990 ve 2000 yılları bazındaki ilaç pazarı dönüşümleri fırsat olarak değerlendirilmiş, bu vesileyle büyüme ve artan pazar payı yakalanmıştır.	<ul style="list-style-type: none">- Varolan teknoloji ve altyapı açığı gelişmekte olan ülkelerde pazar kurularak değerlendirilmiştir.- Savaş yıllarında manyeto ateşleme aletlerinin yerini silah üretimi ve el bombası kapsülleri almaya başlamıştır.- Bilgi iletişimi ve telekomünikasyon sistemlerinin gelişimine paralel teknoloji üretimi ve telekomünikasyon ağları kurulmaya başlanmıştır (1980'ler).
Yenilikçilik ve Yaratıcılık	
<ul style="list-style-type: none">- 1968'de Avrupa'da gözlemlenen ecza depoculuğunun yeni fikir ve stratejileri içselleştirilerek modern ecza depoculuğu için bölge müdürlükleri oluşturulmuştur.- Hizmet süresinin kısaltılması amaçlanarak motorlu kurye sistemine geçilmiştir (1995).- Siparişler modem ve diz üstü bilgisayarlardan faydalanılarak depolara iletmeye başlanmıştır (1995).- Sipariş hazırlama aşamasında barkod okuyucu sistemine geçilmiştir (1997).- Hizmetin serileştirilmesi hedeflenerek dar bölge unsuru satış teşkilatı sistemine geçilmiştir (1998).- Depo ve bağlı şubeleri intranet ağlarla çevrimiçi sisteme bağlanmış, kesintisiz bilgi akışı sağlanmıştır. Merkez ve satış teşkilatı arasında eşzamanlı iletişim için SMS sistemine geçilmiştir (2003).(Keleşoğlu'nun vefatından sonra)- E-arşiv fatura uygulamasına başlanmıştır (2017).	<ul style="list-style-type: none">- Elektrikli zil tesisatı ve telefon ağları çalışmaları gerçekleştirilmiş, Stuttgart sokaklarına ilk telefon kulübeli kurulmuş, görme engelliler için daktilo ve uzaktan kumandalı su seviye göstergesi geliştirilmiş, manyeto ateşleme cihazları üretilmiştir (ilk 20 yıl).- Termoteknoloji, radyo-televizyon teknolojisi ve elektrikli el aletleri geliştirilmiş (1930'lar), Avrupa'nın ilk araç radyosu için seri üretime geçilmiştir (1932).(Bosch'un vefatından sonra)- Savaş bitiminde hızlı şekilde araştırma, geliştirme ve yenilikçiliğe odaklanılmış (1948), araba yarışları için ilk defa yedek parça ve bakım servisi kurulmuştur (1950'ler).- Alman Patent ve Marka Dairesine 2018 yılı içerisinde 4.230 patent başvurusunda bulunulmuştur.- Günümüzde Ar-Ge alanlarında toplam 69.500 personel istihdam edilmektedir.

Tablo 1 (Devamı). Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch'un Girişimci Liderlik Özelliklerinin Alt Boyutları Açısından Karşılaştırılması

Proaktiflik	
<ul style="list-style-type: none">- Ticari tecrübeye ve sağlık sektörünün gelecek öngörüsüne duyulan güvenle sektör değişikliğine gidilmiştir.- Eczane ziyaretleri ile en çok kullanılan ilaçlar “denk gele” usulle satılmaktaydı.- İkinci bir markayla sektörden pay alabilme fikri ile kardeş depo olarak AS Ecza Deposu’u kurulmuştur.- Eğitim eksikliğine rağmen ecza depoculuğunda gözlemcilik ve ticari yetenekle, uluslararası ecza depoları incelenerek uygulamaları işletmeye uyarlanmıştır.	<ul style="list-style-type: none">- Düzenli yapılan müşteri ziyaretlerinden elde edilen geribildirimlerle gerekli iyileştirmeler sağlanmıştır. Günümüzde de ziyaretler satış organizasyonu tarafından sürdürülmeye devam etmektedir.-Savaş sonunda artan karayolu trafik yoğunluğuyla olası güvenlik sorunları öngörülerek bu yönde ürünler geliştirilmeye başlanmıştır (1926).- Otomotiv sektöründe yaşanan krize rağmen ürün portföyü geliştirilerek yeni girişimlere atılım yapılmıştır.
Vizyon	
<ul style="list-style-type: none">- İş insanının vizyonu “güven, denge, istikrar” ilkelerine bağlı kalınarak büyümek, gelişmek ve ilerlemek olmuştur.- Gelişmiş ülkelerdeki gibi işine en son teknolojileri uyarlama vizyonu ile, paydaşlarla olan ilişkilerde ölçülü, düzgün ve saygın şekilde anılmak hedeflemiştir.	<ul style="list-style-type: none">-“İnsanların güvenini kaybetmektense para kaybetmeyi tercih ederim” (1919) sözüyle, itibar ve güvene dayalı bir vizyon yansıtılmıştır.- Vefatından önce şirketin dünya markası olma hayali vasiyet edilerek o yönde talimatlar verilmiş, inovasyon liderliği ile yüksek kalite ve güvenilir ürünler hedeflenmiştir.

Risk alma boyutunda liderlerin ikisinin de risk alma davranışı sergiledikleri, fırsatları değerlendirme boyutunda, her iki iş insanının da karşılaşılan fırsatları yeterince değerlendirdikleri uygulama örnekleriyle sunulmuştur. Yenilikçilik ve yaratıcılık boyutunda her iki lider de çok sayıda yenilik üretmiş, proaktiflik boyutunda ise olumlu aksiyonlar yerine getirilmiştir. Vizyon boyutunda ise liderlerin başta güven olmak üzere “yenilikçilik, gelişim, saygınlık, büyüme, süreklilik, kaliteli ve çağdaş ürün ve hizmetler üretmek” gibi ortak vizyonları söz konusudur. Girişimci liderlik özellikleri çerçevesinde değerlendirilen boyutların ve çalışmanın konusu olan iş insanlarının bu boyutlara yaptıkları katkılardan yola çıkılarak, hem Ahmet Keleşoğlu’nun hem de Robert Bosch’un girişimci liderlik boyutlarını sağladıkları; başka bir ifadeyle, işletme yönetimi için çok önemli bir kavram olan girişimci liderlik özelliklerine ve davranışlarına sahip olduklarını, dolayısıyla her iki iş insanının da girişimci lider oldukları ve bu yönleriyle kurumsallaşmaya etki ettikleri söylenebilir. Kurumsallaşma boyutları çerçevesinde yapılan inceleme sonuçları da benzer şekildedir. Bulguların karşılaştırılması tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ve Bosch GmbH'nin Kurumsallaşma Boyutları Açısından Karşılaştırılması

Kurumsallaşma Boyutları Açısından Karşılaştırma:	
Selçuk Ecza Deposu A.Ş.	Bosch GmbH
Formalleşme	
<ul style="list-style-type: none">- Firma anonim şirkete dönüştürülmüştür (1970).- Üç ayda bir çıkarılan "Denge" dergisiyle şirket içi uygulamalar ve gelişmeler yazılı olarak bildirilmektedir.- İş tanımları usul ve prosedürlere göre açık ve net bir şekilde yönetim kurulu tarafından yürütülmektedir.- Görev ve sorumlulukların sağlıklı bir şekilde yürütülmesi amacıyla "Kurumsal Yönetim, Riskin Erken Saptanması, Denetim, Aday Gösterme ve Ücret Komiteleri" kurulmuştur.- Şubeler bazında her birimde ayrı departmanlar mevcut olup bu departmanlar üst yönetime bağlıdır.	<ul style="list-style-type: none">- Firma anonim şirkete dönüştürülmüştür (1916).- "Bosch-Zünder" adında şirket içi bir gazeteyle şirketteki gelişmeler ve şirketin vizyonu yazılı hale getirilmiştir.- Kurucu, fabrikasının işleyiş usulüne dair vasilerine net talimatlar ve maddeler bırakmıştır.- "Riskin Erken Saptanması, Kurumsal Yönetim, Aday Gösterme, Ücret ve Denetim Komiteleri" mevcuttur.- Paydaşlar için "Uyumluluk Sistemi", "Faaliyet ve Sürdürülebilirlik Raporları" ve "Etik Davranış Kuralları" broşürü yürürlükte.
Örgüt Kültürü	
<ul style="list-style-type: none">- Kuruluşunun ilk yıllarında SED harflerini barındıran logo tasarlanmıştır.- Kurucusundan miras kalan "güven, denge ve istikrar" sloganı örgütle bütünleştirilmiştir.- İş yoğunluğu ve sektörün gereklilikleri itibarıyla 7/24 hizmet devam etmektedir.- Selçuk Ecza Deposu A.Ş. logolu iş kıyafeti kullanılmakta, yemek ve geziler düzenlenmektedir.- "Selçuk Ailesi" kavramı pekiştirilmektedir. Keleşoğlu dostane yaklaşımı sayesinde "baba" olarak anılmaktadır.	<ul style="list-style-type: none">- Şirketin günümüzdeki misyon bildirisi olan "We are Bosch" ve "Yaşam için teknoloji" sloganları kullanılmaktadır.- Kurucu girişimci, hakkında anlatılan hikâyelerin verdiği güven algısından dolayı birçok çalışan arasında "Bosch Dede" olarak anılmaktadır.- Eski Bosch evi ve hemen yanına yapılan modern yapıdan oluşan merkez bina "Bosch Haus Heidehof", eskiyi ve yeniye birleştirerek, Bosch şirketlerinde "geleceğin geçmişe ihtiyacı vardır" anlayışını doğurmuştur.
Şeffaflaşma	
<ul style="list-style-type: none">- Şeffaf ve aktif bir bilgilendirme politikası izlenmektedir. Bilgilendirme politikasında; yıllık faaliyet raporları, izahnameler, şirketin stratejileri, hedefleri, vizyonu, geçmiş performansı, gelecek beklentileri ve finansal bilgiler paylaşılmaktadır.- Bilgiler kurumsal internet sitesinde, Ticaret Sicil ve günlük gazetelerde, yatırımcı bültenlerinde, basın açıklamaları ve toplantılarla paylaşılmaktadır. Şirket yöneticilerinin de katılımı ile pay sahipleri ve yatırımcıların görülebilmeleri mümkündür.	<ul style="list-style-type: none">- Önemli konuların iletişimi zamanında ve açıklıkla yapılmaktadır.- Şirkette bir "İç Kontrol Prosedürü" olarak adlandırılan bir Denetim Komitesi oluşturulmuştur.- "Uyumluluk Sistemi" olarak adlandırılan yasalara uyumlu ve sorumlu davranış sistemi, paydaşların düzensizlikleri dilediği zaman rapor edebileceği bir bildirim hattı, Bosch ile iş birliğine yönelik gereklilik ve ilkelerin tanımlandığı paydaşlar için düzenli olarak denetlenen belirli davranış kuralları mevcuttur.
Profesyonelleşme	
<ul style="list-style-type: none">- Düzeltilen grup toplantıları ve eğitim çalışmaları yapılmaktadır.- Sektördeki yenilikler takip edilerek en iyi hizmeti sunma amacıyla dağıtımda ve departmanlarda görevli çalışanlar sürekli eğitilmekte, sistem bu doğrultuda güncellenmektedir.- Şirket üst yönetimi, Şirket bünyesinde uzun yıllar görevde bulunmuş ilaç sektöründe deneyimli yöneticilerden oluşmaktadır. En alt kademede işe başlayan yöneticiler, tecrübe ve bilgi edindikçe terfi almıştır.- Çeşitli illerde eczacılara ve çalışanlara yönelik mesleki gelişim toplantıları yapılmaktadır.	<ul style="list-style-type: none">- Kurulda çırak olarak işe başlayan Gottlob Honold, teknik bilgi ve becerisini geliştirerek baş mühendislığe yükselmiştir.- Kurucunun kendi atölyesinde genç çalışanlara bizzat ders vermesiyle (1913) başlattığı eğitim seminerleri günümüzde devam etmektedir.- Savaş nedeniyle kaçırılan teknik gelişmelerin yakalanabilmesi için aydınlatma fabrikasında inşaat ve test çalışmaları yürütülmüştür (1920).- Kurucudan kalan "Uzmanı olmadığınız bir alanda yapmanız gereken tek şey, o işin uzmanı olan insanları işe almaktır." yaklaşımı benimsenmektedir.- Savaş esnasında şirkete danışman atanmıştır.
Tutarlılık	
<ul style="list-style-type: none">- Doğruluk, dürüstlük, çalışkanlık ve özveri gibi değerler benimsenmiştir. Çalışanlar, dürüstlük ve tutarlılık konusunda teşvik edilmiştir. "İtibarı kazanmanın en büyüğüdür" düşüncesi ilke edinilmiştir.- Şirketin vizyon ve misyon uyumu ile şubeler arası iletişim, bilgi akışı ve elektronik ortamdaki tehditlere karşı bilgi işlem sistemi devamlı takip edilmekte ve geliştirilmektedir.	<ul style="list-style-type: none">- Kurucu girişimcinin "İnsanların güvenini kaybetmektense para kaybetmeyi tercih ederim" sözü, paydaşlara karşı olan tutum ve davranışlarında uyuma verdiği değerin işaretidir.- Tüm iş ilişkilerinde yasalara uygun hareket edilerek yerine getirilemeyecek sözlerin verilmemesine dikkat edilip, vaat edilenler görev kabul edilmektedir.

Tablo 2 (Devamı). Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ve Bosch GmbH'nin Kurumsallaşma Boyutları Açısından Karşılaştırılması

Sosyal Sorumluluk	
<ul style="list-style-type: none">- "Ermenek Selçuklu Otel" sosyal proje olarak hizmete açılmıştır (2003). Konya-Selçuklu Belediyesi Ahmet Keleşoğlu Kültür Merkezi (2007), Konya Selçuk Üniversitesi Eğitim Fakültesi, Ermenek'te Nezahat-Ahmet Keleşoğlu Camii ve aşevi hizmete açılmıştır (2008). Benzeri yapılar artarak devam etmiş ve etmektedir.- Konya Selçuk Üniversitesi Eğitim Fakültesi ek binalarının inşaatı ve İstanbul Üniversitesi Eczacılık Müzesi renovasyon çalışmaları yapılmıştır (2009).- Keleşoğlu; kültür, sanat, eğitim ve sağlık gibi alanlarda katkı sağlamak amacıyla 2009 yılı itibarıyla mal varlığının %51'ini vakfetmiştir.	<ul style="list-style-type: none">- Firma yönetimi İkinci Dünya Savaşı esnasında Nazi rejimine karşı direnişi desteklemiştir. Bu amaçla şirkete atanan danışman zulüm gören Yahudileri kurtarmak amacıyla ya istihdam etmiş ya da göç edebilmeleri için maddi destek sağlamıştır.- Kurucusunun vefatından (1942) 3 yıl sonra şirketi yeniden kuran vasilerin amacı kâr etme yanında sosyal sorumluluk projelerini desteklemek olmuştur.- Savaşın verdiği sıkıntıyı düşürmek için far üretmek üzere tasarlanmış yeni bir alanda hastane kurulmuştur.- Savaş esnasında büyük bir kısmı tahrip edilen şirket, çalışanlara iş alanları yaratma sorumluluğuyla yapılanmıştır (1945).
Sadelik	
<ul style="list-style-type: none">- Sevki gerçekleştirilen ilaçların optimum sürede muhafazası ve eczanelere hızlı ve etkin aktarımı için siparişlerin "İlk Giren İlk Çıkar (FIFO)" yöntemine göre organize edildiği bir stok sistemi geliştirilmiştir.- Günün 24 saati ülke genelinde 2500'den fazla araç karışıklık ve yoğunluk olmadan dağıtım yapmaktadır.- Moto-kurye uygulaması ile daha süratli bir şekilde eczanelerin acil ihtiyaçları karşılanabilmektedir.	<ul style="list-style-type: none">- Yalın yapılar ile hızlı, çevik ve hassas çalışma imkânı yakalayarak etkili süreçler ve yüksek verimlilikle şirketin değerini güvence altına almaya ve artırmaya çalışmaktadır.- Uyguladığı üretim hatları ile ürünlerin seri üretim aşamasına geçmesi başarılar olarak sadelik ve yalınlık sağlanmıştır.
Özerklik	
<ul style="list-style-type: none">- Telefonla eczanelere bağlanılıp sipariş alınması, telex ve faks cihazları ve otomatik teyplerle kayıt sisteminin kullanılması, sipariş alımının 24 saat devam etmesi ve tatil günleri de hizmet verilmesi sektörde ilkler ve Selçuk Ecza Deposu A.Ş.'nin kendisine has uygulamaları olarak görülmektedir.- Sipariş alımı olmadan en çok kullanılan ilaçların bir minibüse doldurularak eczaneleri ziyaret eşliğinde sıcak satış yapılması işletmeye has uygulamalardandı.- Şirkette bazı çalışanlar dede, baba, oğul olmak üzere aynı aileye mensup üç kuşaktan oluşmaktadır.	<ul style="list-style-type: none">- Almanya'da 1918'de yasalaşan 8 saatlik iş gününü Bosch firmaları ilk olarak 1906 yılında uygulamıştı.- Başka işletmeler haftada altı işgünü uygulamasına devam ederken, Bosch firmalarında 1910 itibarıyla cumartesi günleri öğleden sonra tatil ilan edilmiştir.- Bisikletiyle müşteri ziyaretleri yapan iş insanı, müşterilerin kendisine kolayca ulaşabilmeleri için ilk sokak telefonlarını kurdu muştur.- 1917 itibarıyla fabrikalarda hemşireler istihdam edilmiştir. 1939 itibarıyla ise her fabrikada doktor dâhil bir sağlık ekibi bulunmaktaydı.
Farklılaşma	
<ul style="list-style-type: none">- Bazı ilaçların belli bir sıcaklıkta bozulma ihtimaline karşı soğuk zincir ürünlerinin yer aldığı "soğuk oda" uygulamalarına geçilmiştir.- Giderek kişisel bakıma daha fazla ilgi duyan topluma yönelik ilaç dışı sağlık ve ıtriyat ürünleri satışı başlatılmıştır.- Kamu otoritesinin geri ödeme yoluyla ilaç tüketiminin finansmanı yönünde otomasyon sistemine geçilmiştir.	<ul style="list-style-type: none">- Bilişim çağındaki değişikliklere bağlı olarak inovasyon odaklı enerji ve bina teknolojileri, sanayi teknolojileri, dayanıklı tüketim malları ve mobilite çözümleri kapsamında; yazılım ve sensör teknolojisi ile akıllı şehirler, akıllı evler, sanayi için yenilikçi çözümler ve ağa bağlı mobilite sunulmaktadır.- Uygulamalarını dünya genelindeki "yeşil trend"ine uyarlayıp farklılaştırarak, üretim esnasında sıfır emisyon ile faaliyetlerini sürdürmeye çalışmaktadır.

Elde edilen bulgulara göre Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ve Bosch GmbH formalleşme boyutunda benzerlikler göstermektedir. Her iki şirket de anonim şirkete dönüşerek, gazete ve faaliyet raporları aracılığıyla yazılı bildirimler paylaşarak eylemlerini standartlara bağlamıştır. Örgüt kültürü hususunda her iki şirketin de köklü bir geçmişe, değerlere ve ilkelere dayalı yerleşmiş bir örgüt kültürüne sahip oldukları görülmektedir. Şeffaflaşma boyutu hususunda her iki firma aktif bir bilgilendirme politikasıyla önemli konuların iletişimini zamanında ve açıklıkla yapmaktadırlar. Profesyonelleşme boyutunda iş kolları, şirket sayıları ve firma ölçekleri farklılık doğurabilmektedir. Tutarlılık boyutunda her iki kuruluş da itibara, doğruluğa, dürüstlüğe, yasallığa ve güvene değer vermektedir. Sosyal sorumluluk uygulamaları boyutunda her iki şirketin liderlerinin vakıf kurarak faaliyetlerini sürdürmeleri gibi ortak noktaları bulunmaktadır. Özerklik ve farklılaşma hususunda şirketlerin kendine has nitelikleriyle özerk bir yapıya ve oldukça yüksek bir kurumsal kimliğe kavuştukları ortaya konulmuştur. Kurumsallaşma boyutuyla ilgili bu bilgiler değerlendirildiğinde,

örneklem şirketlerin tüm boyutları gereğince sağlayarak kurumsallaşma olgusunu başarıyla sürdürdükleri görülmektedir.

Son olarak da girişimci liderlik ve kurumsallaşma etkileşimine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Konuyla ilgili bilgiler tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ve Bosch GmbH'nin Girişimci Liderlik ve Kurumsallaşma Etkileşimi Unsurları Açısından Karşılaştırılması

Girişimci Liderlik ve Kurumsallaşma Etkileşimi Unsurları Açısından Karşılaştırma:	
Selçuk Ecza Deposu A.Ş.	Bosch GmbH
¹Esneklik	
<ul style="list-style-type: none">- Teknolojik alt yapı ve organizasyon yapısı gibi tüm yeniliklere uyum sağlanmış, özellikle 2000 yılından itibaren çağdaş ülkelerin ecza depoları gelişimleri izlenip depolara uyarlanmıştır.- Sektör bazlı mali yapı koşullarında optimum finansman şekilleri benimsenerek özsermaye büyüklüğü ve likidite pozisyonuyla ekonomik durumların belirsizliğine ve krizlere karşı esnek olunabilmektedir.	<ul style="list-style-type: none">- Avrupa'nın ürün ithalatı hususunda uzun nakliye güzergâhı ve yüksek gümrük vergileri sorunlarına Paris'te üretim yapılarak çözüm bulunmuştur (1905).- Avrupa'da "Do it yourself" akımına paralel olarak "Bosch Combi" pazara sürülmüştür (1952).- Yenilikçi iş modellerine uygun olarak müşteri ve sektörlerle yönelik çözümler üretilmektedir.
Stratejik Planlamaya Dayalı Yönetim	
<ul style="list-style-type: none">- Girişimci; kapsamlı bir şekilde düşünüp tasarlayarak, stratejik planlamalarını yaparak harekete geçen, hesabını iyi bilen ve gelecek hesaplarını zihinden yapabilen bir lider olarak tanımlanmaktadır.- Alınan sıkı tedbirler ve yapılan planlamalar sayesinde krizlerin üstesinden gelinebilmiştir.- Faaliyet gösterilen sektörün düşük kâr marjlarına karşın, yönetilen finansal stratejiler sayesinde ekonomik kriz dönemlerinde de büyüme sürdürülmüş, personel sayısı ve depolar artmıştır.	<ul style="list-style-type: none">- Şirketin stratejik planları yıl bazında bağlı bulunduğu ana birim tarafından pazar, çevre ve rakip analizleri eşliğinde oluşturulmaktadır.- Geliştirilen her faaliyet ve proje için maliyet ve süre planlaması yapılmaktadır.- İş planları bütçe toplantısında paylaşılarak stratejilerin uygulanması ile şirket performansı düzenli bir biçimde gözden geçirilerek hedeflere ulaşma derecesi revize edilmektedir.
Katılımcı Yönetim	
<ul style="list-style-type: none">- Girişimci; astlarına güvenen, takım oyununa inanan, fikirleri için iş görenlerin de katkısına başvuran babacan bir lider olarak bilinmektedir. Farklı fikirleri yeniliğin, yaratıcılığın ve değişimin temeli sayan lider, bunların geliştirilmesi için çalışanlara yönelik eğitim ve toplantılar düzenlemiştir.- Liderin, iş görenlerine sorumluluk dağıtarak güvendiği kişiyi yetkilendirmesi ve o yetkinin şirketin ve kendisinin ilkeleri doğrultusunda kullanılmasını talep ettiği, kararlarında her kesimden çalışanlarını dinleyip görüşlerine değer verdiği ifade edilmektedir.	<ul style="list-style-type: none">- Girişimci, 1898'de ülke dışındaki ilk bürosunu kurarak yönetime başkalarını katmıştır. Süregelen senelerde birçok ülkede yöneticisi söz sahibi olan ortaklık ve temsilcilikler kurulmuştur. İşleyiş günümüzde halen sürmektedir.- Liderin, performansını beğendiği astlarına kurum içerisinde önemli görev ve sorumluluklar verdiği aktarılmıştır.- Şirket gelişip, yapılanma çeşitlendikçe birimlere ayrılarak bağımsız yönetim departmanları kurulmuştur. Özyönetimi olan bölümlere geniş karar yetkisi tanınmış, organizasyon merkezkaç yapıya dönüşmüştür.
Rekabetle Baş Edebilme	
<ul style="list-style-type: none">- İlde ikinci depo olma dezavantajıyla faaliyete geçen şirket, yaklaşık bir yılda adaptasyonu sağlamış, hız ve cirosuyla Konya Ecza Deposu'nun önüne geçmiştir.- Sağlam sosyal ilişkileri ve güçlü pazarlama yetkinliği sayesinde rekabet üstünlüğü ve geniş müşteri ağı elde edilmiştir.- Toplam 2531 araç ile ülkenin her tarafında gece gündüz hizmet verilmektedir. Moto-kurye sistemi eczacıları memnun kılmaktadır.- AS Ecza kardeşliğiyle müşterilerine ikinci bir seçenek sunarak ağını genişleten şirket iyi konuma gelmiştir. Müşterilerin 3/4'üne yarım saatte, 1/5'ine ise bir/bir buçuk saatte ulaşıldığı ifade edilmektedir.- Ülkenin ilaç dağıtım sektörüne hâkim ve ilk organize kurumlardan olan şirket, alandaki dalgalanmalardan olumsuz etkilenmemektedir.	<ul style="list-style-type: none">- Artan rekabetle baş edebilme adına araştırma- geliştirme çalışmalarına yoğunlaşarak yeni ürünler geliştirmeye başlanmıştır.- Kaliteye öncelik veren girişimci, bunu "Burada çalışan herkesin görevi nitelikli ürünler üretmektir. Bizde beceriksizliğe ve hataya yer yoktur" şeklinde dile getirmiştir.- Nispeten uygun fiyatla pazara çıkarılan Bosch buzdolabı ile daha çok insana hitap edilmiştir (1933).-1925 itibarıyla geliştirilen üretim hatları ile daha ucuz ve daha hızlı üretim sağlanarak rekabet üstünlüğü kazanılmış, manyeto ateşleme aletlerinin üretim süreci %10 azalmıştır.- IoT (Nesnelerin İnterneti) şirketi olarak; akıllı evler, akıllı şehirler, sanayi ve ağa bağlı mobilite için yenilikçi çözümler geliştirerek sensör ve yazılım teknolojisi ile ağa bağlanılmaktadır.

¹Esneklik unsuru kurumsallaşma boyutları arasında da bulunmakta ancak tekrarlanmaması için yalnızca "her iki değişkenin etkileşimi unsurları" başlığı altında değerlendirilmiştir.

Tablo 3 (Devamı). Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ve Bosch GmbH'nın Girişimci Liderlik ve Kurumsallaşma Etkileşimi Unsurları Açısından Karşılaştırılması

Büyüme	
<ul style="list-style-type: none">- Açılış yıllarında yalnızca Konya ve ilçelerine dağıtım yapan yerel depo, yıl geçtikçe dağıtım ağını arttırmıştır.- Her sene düzenlenen satış organizasyonuna ortalama 110 şirket ve 5.000 eczacı katılmaktadır. Etkinliklerde itiriyat ve ilaç dışı sağlık ürünleri tanıtılarak, eczacılar ile birebir iletişim kurulmakta ve öneriler paylaşılmaktadır.- İkinci dağıtım kanalı olan AS Ecza Deposu kurulmuş (1987), arkasından As Ecza Deposu'nun İstanbul Güneşli Şubesi açılmıştır (1988).- Selçuklu Turizm ve İnşaat A.Ş. kurularak (1989) turizm ve inşaat alanına girilmiş, Antalya Kemer'de 1100 yataklı 500 odalı "Clup Hotel Phaselis Rose" ve "Selçuklu Konakları" inşa edilmiştir (1995).	<ul style="list-style-type: none">- Yalnızca bir yardımcı ve bir ustabaşı ile açılan atölye üretim faaliyetleri için yetersiz kalıp, fabrika kurulmuştur. Birkaç katının kiralanması düşüncesiyle kurulan fabrika etrafındaki binalara doğru genişleyerek kısa zamanda geniş bir tesise dönüşmüştür.- Kuruluşundan sonra birkaç yıl içerisinde Fransa, İngiltere, Güney Afrika, ABD, Arjantin, Çin, Avustralya ve Japonya'da üretim ve satış ofisleri tüm kıtalara hızla yayılmıştır.- 1921'de yurt dışında "Bosch Car Service" atölyeleri faaliyete başlayarak 1930'a kadar 70 ülkede 2.750 atölye açılmıştır.- Birçok şirket birleşmesi, satın alma ve yeni temsilciliklerle büyüme devam etmiştir.
Süreklilik ve Gelişim	
<ul style="list-style-type: none">- Firma anonim şirkete dönüşmüştür (1970).- İstanbul Şubesi ile "Çok şubeli ecza deposu" unvanının kazanılarak müşteri temsilcilikleri oluşturulmuştur (1977).- Kuruluş tarihinde stoklarda 500 ürün varken, bugün 23.000 farklı stok çeşidi ve Türkiye genelinde 113 depo mevcuttur.- Şirket, hisselerini halka arz eden ilk Türk ilaç dağıtım deposudur. Halka açılma sebebi sermaye ihtiyacı olmayıp, asıl gaye kurumsallaşmadır (2006).- Kurumlar vergisi alanında Türkiye'de 58'inci, eczacılık sektöründe de en çok vergi ödeyen işletme olarak birinci sırayı almıştır (2006).- 2022'de 64'üncü yılını tamamlamıştır.	<ul style="list-style-type: none">- Firma anonim şirkete dönüştürülmüştür (1916).- Almanya hariç dünya genelindeki satışların %88'i, İngiltere'de ise otomobillerin %90'ından fazlası Bosch manyeto ateşleme sistemleri ile çalışmaktaydı (1913).- 1921 itibarıyla 70 ülkede faaliyete başlayan 2.750 adet "Bosch Car Service" atölyesi, firmanın dünya genelinde tanınmasını sağlamıştır.- İskoçya'nın televizyon öncüsü şirketleri ile birlikte Fernseh AG şirketi kurulmuştur (1929).- 1963'te bir paketleme makinesi şirketi satın alınarak Paketleme Teknolojisi bölümü kurulmuştur.- 2022'de 137 yaşına girmiştir.

Esnek davranışlar boyutunda Selçuk Ecza Deposu A.Ş. modern çağın gerektirdiği her türlü yeniliğe uyum sağlama gayretiyle çağdaş ülkelerdeki ecza depolarının gelişimini yakından takip ederek işletmesine uyarlamış ve daha da ileri gitmiştir. Bosch GmbH ise trendlere, dönemsel değişikliklere ve faaliyet sektöründe yaşanan krizlere uygun şekilde farklılaşmıştır. Stratejik planlamaya dayalı yönetim boyutunda Selçuk Ecza Deposu A.Ş. yöneticileri birim ve dağıtım temelinde, Bosch GmbH yöneticileri üretim süreçleri temelinde stratejik planlamaya bağlı yöneticiler olarak kurumsallaşmaya katkı sağlamaktadırlar. Katılımcı yönetim unsurunda her iki işletmede de katılımcı yönetim uygulamalarının yer aldığı, her iki girişimcinin de yetki devrettiği anlaşılmaktadır. Rekabetle baş edebilme ile büyüme, süreklilik ve gelişim unsurlarında her iki iş insanı ve şirketleri sektörlerine yönelik gerekli önlemleri alarak öncü konuma yükselmiş olup bu konumu yıllardır sürdürmektedir.

Yukarıda değerlendirilmesi yapılan unsurların hem girişimci liderliğin hem de kurumsallaşmanın ortak özellik ve boyutlarından oluştuğu ve tüm bunların karşılaştırması yapılan girişimcilerde ve onların işletmelerinde bulunduğu dikkate alındığında, Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch'un etkin birer girişimci lider olduklarını, girişimci liderliğin de kurumsallaşmaya pozitif etki ettiği söylenebilir.

5. Sonuç ve Öneriler

Girişimci liderliğin kurumsallaşmaya etkisinin araştırıldığı çalışmada, başarılı iki iş insanı olan Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch'un sergiledikleri farklı özellik ve uygulamalarla kurumsallaşma sürecine sağladıkları olası katkılar ortaya konulmaya çalışılmıştır. Girişimci liderlik boyutları çerçevesinde incelenen ve karşılaştırılan liderlerin davranışları ve sergiledikleri özellikler bakımından boyutları sağladıkları ileri sürülebilir. Konu, girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olan etkisi açısından değerlendirildiğinde, Robert Bosch'un üretim sektörü avantajı sayesinde Ahmet

Keleşoğlu'na nispeten daha fazla risk aldığı, ürün çeşitliliğini geliştirdiği ve dolayısıyla yenilikler yarattığı düşünülebilir.

Araştırmanın değişkenleri girişimci liderlik ve kurumsallaşma etkileşimi unsurları açısından değerlendirildiğinde, söz konusu unsurların bu değişkenlerin ortak özellik ve boyutlarından oluştuğundan ve tüm bu unsurların karşılaştırılması yapılan girişimcilerde ve onların işletmelerinde mevcut olduğu bulgularına ulaşıldığından, Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch'un girişimci lider oldukları, girişimci liderliğin de kurumsallaşmaya pozitif etki ettiği varsayılmaktadır.

Kurumsallaşma boyutları çerçevesinde yapılan inceleme sonuçları da benzer şekildedir. Değerlendirmeler ışığında, her iki işletmede de kurumsallaşma boyutlarının sağlandığı görülebilir. "Formalleşme, örgüt kültürü, şeffaflık, tutarlılık ve sosyal sorumluluk" boyutlarında benzer uygulamalar mevcut olup, hatta bazı uygulamalarının birebir örtüştüğü ortaya çıkmıştır. "Profesyonelleşme, sadelik, özerklik ve farklılaşma" boyutlarında da çok sayıda ama farklı uygulama örnekleri tespit edilmiştir. Bu bilgilere dayanarak, Selçuk Ecza Deposu A.Ş. ve Bosch GmbH'nin kurumsallaşma sürecini başarıyla tamamlamış iki işletme oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Kurumsallaşma konusunda Selçuk Ecza Deposu A.Ş., formalleşme boyutunda anonim şirkete dönüşmesini, Bosch GmbH ise profesyonelleşme boyutunda mühendislik alanı ve ürün çeşitliliği avantajını daha yaygın kullanabilmiştir. Bunun nedenini, Selçuk Ecza A.Ş.'nin aracı kurum niteliğinde olup, dağıtım ağında aksaklıkların yaşanmaması açısından yönetim kademesinde formalleşmenin gerekliliğine; Bosch GmbH'nin ise üretim sektöründe faaliyet gösterdiğinden mühendislik ve ürün çeşitliliğinde profesyonelleşmenin gerekliliğine bağlamak mümkündür.

Değerlendirilmesi yapılan üç grup boyut ve unsurların derinlemesine yapılan analizi sonucunda araştırmanın temel problemi kapsamında "girişimci liderliğin kurumsallaşmaya her iki şirket için de pozitif etki ettiği" sonucuna ulaşılmıştır. Diğer tüm alt problemlerin cevabı da analiz çerçevesinde oluşturulmuştur. Buna göre; Ahmet Keleşoğlu ve Robert Bosch'un girişimci liderlik özelliklerini taşıdıkları bulgusu çeşitli örneklerle öne çıkarılmıştır. Zira her iki liderin de risk alma, fırsatları değerlendirme, yenilikçilik ve yaratıcılık, proaktiflik ve vizyon sahibi olma özelliklerini gösteren davranışları örneklerle gösterilmiştir. Diğer alt problemler hususunda ise "girişimci liderliğin alt boyutlarından olan risk alma, fırsatları değerlendirme, yenilikçilik ve yaratıcılık, proaktiflik ve vizyonun kurumsallaşmaya etki edebileceği" sonucuna ulaşılmıştır.

Nitekim; Roomi ve Harrison'un (2011) "girişimcilik eğitimine ve girişimcilikte liderliğin önemine" dikkat çekmesi ve Chen'in (2007) "ekip üyelerinin yaratıcılığını teşvik edebilen girişimci liderler risk alan, proaktif ve yenilikçi girişimcilerdir" önermeleri girişimci liderliğin önemine işaret ederek bu çalışma sonuçları ile örtüşmektedir. Zira çalışmamızda elde edilen bulgular girişimci liderliğin önemini çeşitli değişkenlerle açıklamakta ve ortaya koymaktadır. Uncuoğlu Yolcu'nun (2017), "girişimci liderlerin taşıdığı nitelikler kurumların rekabetçi pazarlarda varlığını gösterebilmesi ve sürdürülebilmesi açısından hayati önem arz etmektedir"; Al Mamun vd.'nin (2018) "girişimci liderliğin mikro işletmelerin performans ve sürdürülebilirliği üzerinde anlamlı bir etkisi vardır" ve Şen vd.'nin (2017) "örgütlerin başarısı kurumsallaşma konusunda yöneticilerin çalışanlarla güç birliği yapmalarına bağlıdır" şeklindeki önermeleri, girişimci liderliğin kurumsallaşmaya olumlu etkisi anlamında bu çalışma sonucunu destekler niteliktedir. Ayrıca diğer çalışmalarda olduğu gibi bu çalışmada da kurumsallaşmaya etki ettiği söylenen ve aynı zamanda girişimci liderlik özelliği olarak bilinen sürdürülebilirlik ve yenilikçilik gibi çeşitli değişkenlerin örtüştüğü görülmüştür.

Ayrıca girişimci liderlik ve kurumsallaşma konusunda, bu çalışmanın yöntemindeki gibi, vaka analizi çerçevesinde de araştırmaları olan yazarlar mevcuttur: Selznick'in (1996) araştırması sonucunda ulaştığı "liderlik, kurumsallaşma sürecinin ve bir şirketin iç ve dış çevreye ayak uydurmasında ve kurumsallaşmasında uygulanacak stratejilerin önemli bir parçasıdır", Swiercz ve Lydon'un (2002) "organizasyonun büyümesi için profesyonel yöneticilerden ziyade gerekli liderlik becerisi ve deneyimine sahip kurucular gereklidir ve büyüme odaklı yüksek teknoloji firmaların başında kalmayı arzulayan girişimciler liderlik yeteneğine ihtiyaç duymaktadırlar" ve Boin ve

Christensen'in (2008) "liderlik kurumsallaşmayı kolaylaştırıcı bir rol oynar ve kurumsallaşma sürecinde liderlik önemli karar anlarında müdahale eden bir yönetim tarzıdır" bulguları da bu çalışmanın sonuçları ile benzeşmektedir. Yine Öner ve Turhan'ın (2010) vaka analizi ile birlikte anket çalışmasında ulaştığı "esneklik, hızlı karar verme, kayıt tutma, iş takibi ve hızlı iletişim unsurları kurumsallaşma için gereklidir" bulgusu da girişimci liderlik boyutlarının, dolayısıyla girişimci liderliğin kurumsallaşma için önemini vurgulayarak buradaki sonuçlarla uyumaktadır.

Yalnızca Şanal ve Özgen'in (2013) bir çalışmasında kurumsallaşmanın ve kurumsal girişimciliğin risk bileşeniyle negatif bir ilişkiye sahip olduğunu belirtmesi ve Roomi ve Harrison'un (2011) girişimci liderliğin öğrenimi konusunda riske karşı tutum materyaline dikkat çekmesi bu çalışmada girişimci liderliğin alt boyutlarından olan risk alma bileşeninin kurumsallaşmaya olumlu etki ettiği sonucuyla çelişmektedir. Bunun nedeninin bahsi geçen çalışmaların sırasıyla küçük aile işletmelerinde ve yüksek öğretim kurumlarında yürütüldüğünden, sektör farklılıkları olduğu düşünülmektedir.

Bu çalışmanın, salt girişimci liderlik ve kurumsallaşma arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalardan biri olması ve nitel araştırma tekniklerinden dolayı örneklere dair davranış ve uygulama örneklerini derinlemesine yansıtması sebebiyle alan yazınına katkı sağlayacağına inanılmaktadır. Ayrıca kurumsallaşma sürecinde olan işletmeler ve bunların yöneticilerine, girişimcilere, işveren birliklerine ve iş insanlarına girişimci liderlik ve sürdürülebilirlik bağlamında önemli ipuçları vereceği düşünülmektedir. Bu noktada ilgili çevreye şu öneriler geliştirilebilir: "Aslolan, girişimci lider olabilmektir", "Liderlik kurumsallaştırılmalıdır", "Etkin liderlik her girişimci için önemlidir", "Kurumsallaşma girişimcinin başarısı ve işletmenin sürdürülebilirliği için büyük öneme sahiptir", "Kurumsallaşma için girişimci liderlik gereklidir", "Küreselleşen dünyada örgütler girişimci liderlere ihtiyaç duymaktadır". Ne var ki sadece iki girişimci ve kuruluşları özelinde araştırma yapılması çalışmada bir sınırlılık teşkil etmektedir. Daha genellenebilir sonuçlara ulaştırması açısından farklı örneklem grupları üzerinde ve farklı veri toplama teknikleriyle araştırma yapılması önerilir veya kurumsallaşma farklı liderlik türleri veya işgören açısından da değerlendirilebilir.

Kaynakça

- Akdoğan, A. (2008). Aile işletmelerinin özellikleri ve aile işletmelerinde kurumsallaşma ihtiyacı. *Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Paneli Eki*, Şükrü Akdoğan (Ed.), Erciyes Üniversitesi ve Kayseri Sanayi Odası Yayını.
- Akı, V. (2015, 2 Eylül). Girişimci liderlikte işte size doğal model! *Dünya Gazetesi*. <https://www.dunya.com/kose-yazisi/girisimci-liderlikte-iste-size-dogal-model/25237>.
- Al Mamun, A., Ibrahim, M. D., Bin Yusoff, M. N. H. ve Ali Fazal, S. (2018). Entrepreneurial leadership, performance and sustainability of micro-enterprises in Malaysia. *Sustainability Journal*, 10, 1591.
- Antonakis, J. ve Autio, E. (2006). Entrepreneurship and leadership. J. R. Baum, M. Frese ve R. Baron (Ed.), *The psychology of entrepreneurship* içinde, Routledge, 189–208.
- Aylan, S. ve Koç, H. (2018). Otel işletmesi işgörenlerinin kurumsallaşma algılarının belirlenmesi ve işletme özelliklerine göre farklılaşmasının analizi. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 6(4), 733-753.
- Bayer, E. (2003). *Kurumsallaşma yönelimli entelektüel sermayenin etkinleştirilmesinde liderin stratejik rolü* (Yayımlanmış Doktora Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Baykal, A. N. (2002). *Babalar, oğullar ve kızlar- girişimciye kurumsallaşma mektupları-* (1. Baskı). Sistem Yayıncılık.
- Bayrakdar, S. (2011). Avrupa birliği mesleki eğitim programlarında girişimcilik eğitimlerinin ekonomik kalkınmadaki önemi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12 (1), 245-264.

- Bedük, A. (2012). *Karşılaştırmalı işletme yönetim terimleri sözlüğü* (3. Baskı). Nobel Akademik Yayıncılık.
- Boin, A. ve Christensen, T. (2008). The development of public institutions. *Administration & Society*, 40 (3), 271-297.
- Brockhaus, R. H. (1982). The psychology of the entrepreneur. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, (1) 39-57.
- Burns, J. M.G. (1978). *Leadership* (1. Baskı). New York, Harper & Row.
- Cevher, E. (2014). Kurumsallaşma küçük işletmeler için bir çözüm müdür yoksa yok olma nedeni midir? *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7 (32), 583-593.
- Cohen, A. R. (2004). Building a Company of Leaders. F. Hesselbein (Ed.), *Leader to Leader* içinde, Leadership Forum, 34,16-20.
- Cunningham J. B. ve Lischeron J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45–61.
- Chen, M.H. (2007). Entrepreneurial leadership and new ventures: creativity in entrepreneurial teams. *Creativity and Innovation Management*, 16 (3), 239-250.
- Covin, J. G. ve Slevin, D. P. (2002). The entrepreneurial imperatives of strategic leadership. *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset* (1. Baskı), Blackwell, Oxford.
- Creswell, J. W. ve Miller, D. L. (2000). Determining validity in qualitative inquiry. *Theory into practice*, (39) 124-130.
- Dilbaz, S. (2005). *Büyüme ve kurumsallaşma sürecinde aile şirketlerinde yönetim: Karaman örneği* (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Diller, C. H. (2018). *Entrepreneurial leadership*. Dillercenter, https://www.ship.edu/dillercenter/entrepreneurial_leadership/.
- Ensley, M. D., Pearce, C. L. ve Hmieleski, K. M. (2006). The moderating effect of environmental dynamism on the relationship between entrepreneur leadership behavior and new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 21(2): 243–263.
- Erdem, O. (2016), *Girişimci Liderlik*. http://m.manisainternethaber.com/yazi/309/girisimci_liderlik_.html.
- Fastnacht, K.ve Siegel, C. (2017). *Robert Bosch his life and work* (1. Baskı). Stuttgart, Robert Bosch GmbH.
- Fastnacht, K., Kuhlitz, D., Schmitt, D. ve Siegel, C. (2011). *Bosch 125 years invented for life* (1. Baskı), Heimerdingen, GZD.
- Fındıkçı, İ. (2005). *Aile işletmelerinde yönetim ve kurumsallaşma* (1. Baskı). Alfa Yayınları.
- Genç, N. ve Karcıoğlu, F. (2004). *Aile işletmelerinin karşılaştıkları sorunlar ve çözüm önerileri*. Tamer Koçel (Ed.), Aile İşletmeleri Kongresi, TC İstanbul Kültür Üniversitesi, 20-32.
- Gorski, H. (2017). *Leadership and corporate social responsibility*. De Gruyter Open International Conference, Knowledge-Based Organization, 23 (1), 372-377.
- Greenberg, D., McKone S., Kate ve Wilson, H. J. (2011). *The new entrepreneurial leader: developing leaders who shape social and economic opportunity* (1. Baskı), San Francisco, Berrett-Koehler Publishers.
- Gupta, V., MacMillan, I.C. ve Surie, G. (2004). Entrepreneurial leadership: developing and measuring a cross-cultural construct. *Journal of Business Venturing*, 19, 241-260.
- Gündüz, Ş. (2010). Kontrol liderin elinde mi? Girişimcilik okulundan cevap. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11 (2), 212-222.
- Günay, A. (2014). *Aile işletmelerinde kurumsallaşma: Isparta iş adamı dernekleri üyeleri üzerine yapılan bir araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2015). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: Felsefe – yöntem – analiz* (2. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- <http://www.ankvakfi.org.tr/hakkimizda.php?sayfa=kurucularimiz>.
- <https://www.bosch.com/>.

- <https://www.bosch.com.tr/>
<http://www.ieulagay.com.tr/Sirket-Profil/Yonetim-Kurulu>
<http://www.selcukeceza.com.tr/kurumsal/tarihce>
- Huang, S., Ding, D. ve Chen, Z. (2014). Entrepreneurial leadership and performance in chinese new ventures: a moderated mediation model of exploratory innovation, exploitative innovation and environmental dynamism. *Creativity and Innovation Management Review*, 23(4).
- Hvidsten, A. H. (2013). *Exploring the influence of entrepreneurial leadership on the context for creativity: The case of åpent bakeri* (Yüksek Lisans Tezi). BI Norwegian Business School.
- Jackson, S. E. ve Dutton, J. E. (1988). Discerning threats and opportunities. *Administrative Science Quarterly*, 33(3), 370-387.
- Kaldırımçı, N. (2008). *Aile işletmeleri için de dünya düzdür!* Şükrü Akdoğan (Ed.), Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Paneli, Kayseri, Erciyes Üniversitesi ve Kayseri Sanayi Odası Yayını.
- Kansikas, J., Laakkonen, A., Sarpo, V. ve Kontinen, T. (2012). Entrepreneurial leadership and familiness as resources for strategic entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 18(2), 141-158.
- Karacaoğlu, K. ve Sözbilen, G. (2013). Kurumsallaşmanın konaklama işletmelerinin kurumsal girişimcilik düzeyleri üzerine etkisi: Nevşehir ilinde bir uygulama. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 24(1), 41-56.
- Karcıoğlu, F. (2004). Aile işletmeleri açısından girişimci liderlik ve önemi-ETSO'ya bağlı aile işletmelerinde bir uygulama. *İşletme Dergisi*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, 33(2), 97-119.
- Karcıoğlu, F. ve Yücel, İ. (2004). Aile işletmeleri açısından girişimci liderlik ve önemi: ETSO'ya bağlı aile işletmelerinde bir uygulama. *1. Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı* içinde (415-423), İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları.
- Karmarkar, Y., Chabra M. ve Deshpande, A. (2014). Entrepreneurial leadership style(s): a taxonomic review. *Pune Annual Research Journal of Symbiosis Centre for Management Studies*, 2(1), 156-189.
- Karpuzoğlu, E. (2001). *Büyüyen ve gelişen aile şirketlerinde kurumsallaşma* (1. Baskı). Hayat Yayıncılık.
- Kempster, S. ve Cope, J. (2010). Learning to lead in the entrepreneurial context. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 16(1): 5-34.
- Koraltürk, M. (2008). *Ahmet Keleşoğlu, başarıya adanmış yaşam* (1. Baskı). Maestro Yayıncılık.
- Lockett, A., Hayton, J., Üçbaşaran, D., Mole, K. ve P. Hodgkinson, G. (2013). *Entrepreneurial leadership, capabilities and growth*. Enterprise Research Centre and Warwick Business School, University of Warwick, Coventry, UK.
- Nicholson, N. (1998). Personality and entrepreneurial leadership: a study of the heads of the UK's most successful independent companies. *European Management Journal*, 16(5), 529-539.
- Neuman, L.W. (2009). *Toplumsal araştırma yöntemleri nitel ve nicel yaklaşımlar* (1. Baskı). Sedef Özge (Çev.), Yayınodası Yayıncılık.
- Öner, H. ve Turhan, Ö. (2010). Aile işletmelerinde yönetim ve kurumsallaşma: Kurukahveci Mehmet Efendi, Tamer Koçel (Ed.). *4. Aile İşletmeleri Kongresi Kitabı*, İstanbul, T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları.
- Roomi, M. A. ve Harrison, P. (2011). Entrepreneurial leadership: What is it and how should it be taught? *International Review of Entrepreneurship*. 19(9), 1-48.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development* (1. Baskı). Cambridge, Harvard University Press.
- Selznick, P. (1996). Institutionalizm "old" and "new", *Administrative Science Quarterly*, Sage Publications, 41(2), 270-277.
- Sharma, P. ve Chrisman, J. J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11-27.

- Sundararajan, M., Sundararajan, B., ve Henderson, S. (2012). Role of meditative foundation entrepreneurial leadership and new venture success. *Journal of Spirituality, Leadership and Management*, 6(1), 59-70.
- Swiercz, P. M. ve Lydon, S. R. (2002). Entrepreneurial leadership in high-tech firms: a field study. *Leadership & Organization Development Journal*, 23(7), 380-389.
- Şanal, M. ve Özgen, H. (2013). Kurumsallaşma ve kurumsal girişimcilik ilişkisi üzerine bir araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 22, 2 (1), 15-26.
- Şen, E., Ateşoğlu, H. ve Akdoğan, S. (2017). Okul yöneticilerinin liderlik davranışları, performans uygulamaları ve kurumsallaşmaya ilişkin öğretmen görüşlerinin çeşitli değişkenler açısından incelenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(3), 572-593.
- Şimşek, H. ve Yıldırım, A. (2013). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri* (9. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Tavşancı, S. (2009). *Firmalardaki kurumsallaşma düzeyinin rekabet gücüne etkisi üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Türk, U. ve Yıldız, G. (2015). İşletmelerin büyümeleri ile kurumsallaşma gereksinimi arasındaki ilişkinin incelenmesi: Sakarya ili örneği. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(3),2, 1-22.
- Ulukan, C. (2005). Girişimcilerin ve profesyonel yöneticilerin kurumsallaşma perspektifi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(29), 31-42.
- Uncuoğlu Yolcu, İ. (2017). Girişimcilik ve liderliğe farklı bir bakış: Girişimci liderlik. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (60) 182-195.
- Yılmaz, H. İ. (2017). Şirketlerde kurumsallaşmanın önemi. TESAM, <http://tesam.org.tr/sirketlerde-kurumsallasmanin-onemi/>.
- Yin, R. K. (2014). *Case study research: Design and methods* (5. Baskı). Sage.
- Zeydan, M. ve Akın, A. (2010). İşletme yaşam çevrimi bağlamında yönetici-liderlik matrisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24 (4), 155-173.
- Zucker, L. G. (1977). The role of institutionalization in cultural persistence. W. W. Powell ve P.J. DiMaggio (Ed.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* içinde, Chicago, University of Chicago Press.



İş Saygınlığının İş Performansı ve Yaşam Tatminine Etkisine Yönelik Akademisyenler Üzerinde Bir Araştırma



A Study on Academics Towards the Effect of Decent Job on Job Performance and Life Satisfaction

Suzan URGAN*

Murat AK**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088260>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

15.03.2022

Kabul Tarihi:

16.06.2022

© 2022 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışma ile iş saygınlığının iş performansı ve yaşam tatminine etkisi akademisyenler perspektifinden ele alınmıştır. Günümüzdeki dinamik değişimler iş saygınlığını insan onuruna yakışır iş ya da insana yakışır iş anlamlarıyla asgaride sahip olunması gereken bir unsur olarak ortaya çıkarmaktadır. Araştırmada amaç çok farklı işleri yüksek bir başarı ile yapması beklenen akademisyenlerin algılamış oldukları iş saygınlıklarının onların performanslarını ve yaşam tatminlerini etkileyip etkilemediğinin ortaya çıkarılmasıdır. Bu amaçla basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak 289 akademik personelden veriler toplanmıştır. Elde edilen veriler SPSS 21 paket programı ile analiz edilmiştir. Akademisyenlerin algılamış oldukları iş saygınlıklarının iş performanslarına ve yaşam tatminlerine etkisini belirleyebilmek için regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan regresyon analizi ile akademisyenlerin algılamış oldukları iş saygınlıklarının iş performansı ve yaşam tatmini düzeylerini etkilediği ortaya çıkarılmıştır. Bu bulgular insana yakışır iş bağlamında ele alınan iş saygınlığının, literatürde ele alınmış şekliyle fiziksel işlerle uğraşan çalışanlar kadar akademisyenler için de önem arz ettiği sonucunu ortaya koyarak akademisyenlerin iş performansını ve yaşam tatminini etkilediğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: İş saygınlığı, iş performansı, yaşam tatmini, insana yakışır iş.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

15.03.2022

Accepted:

16.06.2022

© 2022 JEBUPOR

All rights
reserved.



In this study, the effect of job prestige towards job performance and life satisfaction is discussed from the perspective of academics. Today's dynamic changes reveal job prestige as a factor that should be owned at least suitable to human or human dignity. The aim of the study is to reveal whether the perceived job prestige of academics, who are expected to do very different jobs with high success, affects their performance and life satisfaction. For this purpose, data were collected from 289 academic staff using simple random sampling method. The obtained data were analyzed with the SPSS 21 package program. Regression analysis was conducted to determine the effect of academicians' perceived job prestige on their job performance and life satisfaction. As a result of the regression analysis, it is revealed that the job prestige perceived by the academicians affected the levels of job performance and life satisfaction. These findings show that job prestige, which is considered in the context of job suitable to human, is as important for academics as it is for employees working physically, as discussed in the literature, and shows that job prestige of academics affect their job performance and life satisfaction.

Keywords: Job prestige, job performance, life satisfaction, job suitable to human.

Atıf/ to Cite (APA): Urgan, S. ve Ak, M. (2022). İş saygınlığının iş performansı ve yaşam tatminine etkisine yönelik akademisyenler üzerinde bir araştırma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 285-297

* ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Bafra İşletme Fakültesi, Sigortacılık ve Aktüerya Bilimleri Bölümü, suzan.urgan@omu.edu.tr

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, muratak@kmu.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The problem of how job dignity will affect job performance and life satisfaction is an important situation especially for academics who have to do many different jobs (Atalay, 2019: 313). Based on this problematic, in the research, answers to the questions “To what extent does the perception of respectable job affect job performance?,” “To what extent does the perception of respectable job affect life satisfaction?” are sought.

Literature Review:

Job dignity is conceptually expressed in terms of decent work. The emergence of this concept occurs with dynamic changes all over the world, which brings about changes in the job performance of the individual existing in the enterprise and in life satisfaction for himself/herself (Navajas-Romero et al., 2019:1). Individuals’ positive perceptions about their jobs are directly reflected in their job performances (Yildiz et al., 2014: 236). Job performance corresponds to the set of actions that contribute to the achievement of the goals of the organization (Campbell and Wernik, 2015: 48). Likewise, Individuals’ happiness from life, and therefore life satisfaction, is affected by the conditions in their work life and job satisfaction (Judge & Watanabe, 1993). Life satisfaction is a positive evaluation of an individual’s entire life (Diener, 1984: 543).

Methodology:

In this study, which is an applied research in the relational screening model, three different variables were used: perceived job esteem (independent variable), job performance (dependent variable) and life satisfaction (dependent variable). In the research, the effect of perceived job esteem on job performance and life satisfaction was investigated.

The universe of the research is the academic staff working at a state university. The number of academic staff of this university is 752. The research sample consists of 289 academic staff from the relevant university. Simple random sampling method was used in the study. The form used was sent to the academic staff online and 289 obtained from them. For a population of 750 people, the sample size is 254. It was seen that the sample number obtained was at a level that could represent the universe. The questionnaire form used in the research consists of four parts. In the first part, there are questions about demographic and social characteristics. The second part consists a respectable business scale developed by Duffy et al. (2017), Turkish adaptation of which is made by Buyukgoze-Kavas and Autin (2019). The third part of the form is the job performance scale. The scale was obtained by Dogan (2005) adding the eight performance items of Goodman and Svyantek (1999) to the job performance scale (Dogan and Ozdevecioğlu, 2009). The last part of the questionnaire is the life satisfaction scale and was developed by Diener et al. (1985). The Turkish adaptation was made by Bekmezci and Mert (2018). The research data were obtained from the internet by the survey method. The data obtained were analyzed with the SPSS 21 program. The normality analysis was performed. The effect of job esteem perceived by the research participants on job performance and life satisfaction was interpreted in the last part of the study with regression analysis.

Results and Conclusions:

The first of the hypotheses was the hypothesis that the perceived job dignity of the academicians affected their job performance. As a result of the analysis, it was revealed that the perceived job prestige of the academicians affected their job performance ($R^2: 0.190$). According to this result, one unit of work reputation increases job performance by 0.278 units. Based on this, the first hypothesis is accepted.

The second hypothesis in the study is that whether job esteem affects life satisfaction or not. With the analysis, it was concluded that the prestigious job perceptions of the academicians were effective on their life satisfaction ($R^2:0,430$). Accordingly, one unit of perceived job dignity increases life satisfaction in academics by 0.774 units. With this result, the second hypothesis is accepted.

1. Giriş

Yeni küresel değişimler son derece karmaşık ve dinamik sistemlerle ifade edilmektedir. İnsan böyle bir sistem içinde rekabetçi bir ortamdadır. Bu rekabetçi ortamda özgürlükle, eşitlikle, güvenlikle ve insana yakışır üretkenlikle, çeşitli fırsatlar ve bu fırsatların sürdürülebilirliği içinde iş saygınlığı önem arz etmektedir. İş saygınlığı, insana yakışır iş anlamıyla kavramsal olarak ifade edilmektedir. Bu kavramın ortaya çıkışı tüm dünyada dinamik değişimlerle birlikte oluşmaktadır ki bu durum, işletme içinde var olan bireyin işletme için iş performansında, kendisi için de yaşam tatminindeki değişimleri beraberinde getirmektedir (Navajas-Romero vd., 2019:1). Bireylerin işleri ile ilgili olumlu algıları iş performanslarına birebir yansımaktadır (Yıldız vd., 2014: 236). İş performansı organizasyonun amaçlarına ulaşmaya katkı sağlayan eylemler bütününe karşılık gelmektedir (Campbell ve Wernik, 2015: 48). Aynı şekilde iş yaşamındaki koşullara ve işinden duyduğu memnuniyete göre yaşamdan duyduğu mutluluk ve dolayısıyla yaşam tatmini etkilenmektedir (Judge ve Watanabe, 1993: Alghamdi, 2015: 11; Erdoğan, 2021: 408). Yaşam tatmini bireyin hayatının bütünü ile ilgili olumlu değerlendirmelerdir (Diener, 1984: 543). Bu çerçeveden bakıldığında organizasyon içinde bireyin algılamış olduğu saygınlık hissi de performansını etkilemektedir (Hall vd., 2009: 385). Dolayısıyla bireyin algılamış olduğu iş saygınlığının hem iş performansını (Ferris vd., 2003: 43) hem de yaşam tatminini etkilemesi (Özdeveci ve Aktaş, 2007: 8) işletmeler için oldukça önem arz etmektedir.

İş saygınlığının iş performansı ve yaşam tatminini ne şekilde etkileyeceği sorunsalı özellikle birçok farklı işi yapmak zorunda kalan akademisyenler (Atalay, 2019: 313) için de önemli bir durumdur. Tüm bunlardan hareketle bu araştırmada, “saygın iş algısı, iş performansını ne düzeyde etkiler?, saygın iş algısı yaşam tatminini ne düzeyde etkiler?” sorularına cevap aranmaya çalışılmıştır. Literatürde saygın işin ya da insana yakışır işin iş performansını ve yaşam tatminini etkileme düzeyini inceleyen araştırmaya rastlanmamıştır. Bu bağlamda çalışmanın literatürdeki boşluğu dolduracağı öngörülmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

Araştırmanın kavramsal çerçevesinde iş saygınlığı, iş performansı ve yaşam tatmini kavramlarına yer verilmiştir.

2.1. İş Saygınlığı

İş saygınlığı, insana yakışır iş anlamıyla “düzgün iş”, “uygun iş” ve “insan onuruna yakışır iş” olarak literatürde yerini almıştır ve Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ile evrensel bir hedef olarak belirlenmiştir (Işığışık, 2018: 304; Çolak, 2019: 78). Saygın iş kavramı 1999 yılında 87. Uluslararası Çalışma Konferansı’nda bir rapor ile sunulmuştur (Ghai, 2003: 113). ILO (2021a), saygın işi yeterli sosyal koruma ve yeterli gelir getiren hakların korunduğu üretken iş olarak tanımlamaktadır.

Işığışık’a (2005) göre “insana yakışır iş” kişilerin çalışma ve istihdam hakkına, iş sağlığı ve güvenliği şartlarına, sosyal güvenlik imkânlarına, sendikalar veya sivil toplum kuruluşları vasıtasıyla kendilerini ifade edebilme haklarına atıfta bulunan kavramsal bir sürece karşılık gelmektedir (Yıldırım ve İslamoğlu, 2014: 147). İnsana yakışır iş çalışma hayatına ait temel stratejilere odaklanmaktadır (Çolak, 2019: 78). Bu stratejiler ışığında ILO tarafından “insana yakışır iş” olarak ifade edilen kavram aynı şekilde işveren tarafından “düzgün iş”, işgören açısından “insan onuruna yakışır iş” ve kamu idaresi açısından da “saygın iş” olarak kavramsallaştırılmaktadır (Yıldırım ve İslamoğlu, 2014: 147). Kavram herhangi bir şekilde cinsiyet farkı gözetmeksizin tüm insanlık adına, bağımsızlık, hakkaniyet, güvenlik ve saygınlık içeren şartlarla insan onuruna yakışan üretken iş ile aynı anlamda kullanılmaktadır (Öçal ve Çiçek, 2021: 331). Buradan hareketle çalışma hayatına, iş kalitesine, haklara, iş yaşam dengesine ve cinsiyet farklılıklarıyla beraber iş-istihdam kalitesine odaklanmaktadır (Burchell vd., 2014: 463).

Saygın iş kavramı iş fırsatları, çalışmada özgürlük, üretken ve adil iş, işte adil ve eşit davranış görme, işte güvenlik ve saygınlık olarak altı boyuttur. İş fırsatları iş arayan herkesin ihtiyacına atıfta bulunurken, çalışma özgürlüğü çalışmanın özgürce seçiminde bir zorlama olmaması gerekliliğini ifade etmektedir. Üretken ve adil iş çalışanların kendileri ve aileleri için kabul edilebilir kaynaklara sahip olmayı, üretken ve adil iş ayrımcılığın olmamasını, güvenlik unsuru sağlığın, emekli maaşlarının ve geçim kaynaklarının korunmasını içermektedir. Son boyut saygınlık ise karar verme süreçlerinde tam bağımsızlık ve saygılı davranışlarla karşılaşma süreçlerini ifade etmektedir (Anker vd., 2003: 151-152).

Saygın iş göstergeleri ulusal mevzuatta tanımlanan normal çalışma süreleri, GSYİH'nin dağılımının bireysel kazançlara yansımadaki hakkaniyet, iş, aile ve kişisel yaşamın dengesi ve yapılan işin güvenliği olarak değerlendirilmektedir (ILO, 2021b). İş saygınlığı günümüz şartlarında bütün çalışanları ilgilendirmektedir. Buradan hareketle küresel bir gereksinim ve istek durumuna gelmiştir (Işığışık, 2018: 305). Olgu bazı meslekler için ayrıca özellikli bir durum arz etmektedir (Işığışık, 2009: 311). Bu bağlamda kadın işçilerin yapmış oldukları çalışmalar için (Yıldırım ve İslamoğlu, 2014), inşaat sektörü gibi dış mekânlarda görev yapan çalışanlar için (Bayrak, 2018) ve çocuk işçiler gibi (Global Child Forum, 2021) çalışanlar için spesifik örnekler verilebilmektedir. Aynı şekilde akademik alanda faaliyette bulunanlar için değişimlerle beraber gelişen çalışma koşulları bağlamında (Atalay, 2019: 293) ve saygınlık bağlamında (Şentürk, 2015: 17) saygın iş kavramı ile ortak paydada buluşulmaktadır. Saygın iş kavramı itibar kavramı ile anlam benzerliği göstermektedir ancak itibar kavramı daha çok işletmenin kendisinin iç ve dış paydaşları tarafından algılanma durumunu (Okur, 2006: 144; Fombrun ve van Riel, 1997: 9; Gül ve Avcı, 2018: 53) ifade etmektedir. Saygın iş ise bireyin çalışma hayat koşullarının algılanma perspektifini göstermektedir (Işığışık, 2018: 303; Ghai, 2003: 113; Burchell vd., 2014: 464).

2.2. İş Performansı

Performans, bir işin yerine getirilme şekli ile ilgili çalışan davranışı olarak, belirli bir zaman içerisindeki faaliyetlerle ilgili bir kavramdır (Bingöl, 2013: 367). İş performansı ise bireyin standart bir zaman diliminde organizasyon için beklenen toplam değerini içermektedir (Motowidlo, 2003: 39). Kavram süreç ve sonuç özellikleri ile ele alınmaktadır. Süreç yönü davranışsal olarak bireyin işi ile ilgili eylemlerini kapsamaktadır. Sonuç yönü ise bireyin iş davranışının sonucu olarak ortaya çıkan eylemlere karşılık gelmektedir (Sonnentag vd., 2010: 329).

İş performansını oluşturan iş davranışı, aynı bireyler ya da farklı bireylerce gerçekleştirilen davranış kümeleri arasındaki ayrım ile bunların örgütsel etkinliğe katkıda bulunma düzeyini ele almaktadır. Bu katkılar çerçevesinde örgütsel faaliyetlerde çalışanlar arasında performans farklılıkları ortaya çıkmaktadır (Motowidlo ve Kell, 2013: 3).

İş performansı kavramındaki performans, etkinlik, üretkenlik ya da verimlilikten ayrı olarak, görev ve bağlam açısından bir değerlendirmeye ele alınmaktadır (Sonnentag vd., 2010: 428). Görev performansı, bireyin örgütsel performansa katkısını teknik açıdan ele almaktadır. Organizasyon gerekliliklerinin yerine getirilmesinde girdi olarak alınan hammadde ve diğer materyalin ürün olarak çıktısındaki verimlilik durumunu içermektedir (Motowidlo vd., 1997: 75). Bağlamsal performans için Borman ve Motowidlo (1993), organizasyon için ekstra çaba göstermek, kural ve politikalara uymak, yardım etmek, işbirliği içinde olmak ve işle ilgili konularda meslektaşlarını uyarmak anlamında kullanmıştır (Sonnentag vd., 2010: 429). Görev performansı organizasyonun teknik üretiminin artırılması ile ilgili iken (Hogan ve Shelton, 1998: 133) bağlamsal performans organizasyon ve çevresi için değer oluşturan davranışları içermektedir (Borman ve Motowidlo (1993) bağlamsal performans örgütsel vatandaşlık davranışı ve toplum yanlısı örgütsel davranış içinde ele almaktadır (Motowidlo vd., 1997: 76).

2.3. Yaşam Tatmini

Mutluluk arayışı insan davranışlarının temel motivasyonu olarak değerlendirilmiş ve mutluluğu oluşturan nedenlerle ilgili sayısız faktör ortaya konulmuştur (Shin ve Johnson, 1978: 478). Mutluluğu açıklayan yaşam tatmini hayatı genel bir çerçeveden ele alarak yaşam kalitesini olumlu olarak değerlendirme derecesidir (Diener, 1984: 543; Diener vd., 1985: 71). Kişinin yaşamının bilişsel olarak olumlu değerlendirilmesiyle kavramsallaştırılan yaşam tatmini öznel iyi oluşun bir bileşeni olarak duygusal yönlerle ilgilidir (Pavot ve Diener, 2008: 138).

Andrews ve Whitney'e (1976) göre öznel iyi oluş üç bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler; yaşam tatmini, pozitif ve negatif duygulardır. Yaşam tatmini öznel iyi oluşun bilişsel-yargısal süreci ile ilgilidir. Bu süreç bireyin kendi yaşayış düzeni ile mevcut hayat standartlarını karşılaştırması ve buna bağlı olarak yargılama yapmasına dayanmaktadır (Diener vd., 1985: 71). Duygusal ya da anlık psikolojik değişimlerden ziyade öznel iyi oluşun yaşam tatmini değerlendirilmesi genel bir durumu ifade etmektedir. Hayatın bu değerlendirme süreci tatmin etme bağlamında heyecan verici genel geçer duygu durumundan soyutlanarak ele alınmaktadır. Burada yaşamın değerlendirilmesi, bireyin kendini ne kadar iyi hissettiği, beklentilerinin ne kadar iyi olabileceği ya da hayatıyla ilgili çeşitli faktörlerin ne kadar arzu edilir oluşu ile ilgili bir bütündür (Veenhoven, 1996: 6).

Yaşam tatmini eğitim, aile hayatı, kişilik ve genetik özellikler, ekonomik durum ve sosyal ilişkiler gibi çeşitli faktörlerden etkilenmektedir (Koohbanani vd., 2013: 315). Appleton ve Song (2008) yaşam tatminini, kişinin gelir düzeyi, mesleği ve sosyal statüsü, sahip olduğu olanaklar, kurmuş olduğu sosyal ağ, refah düzeyi, devlet politikası ve çevresel faktörlere bağlamaktadır (Dağlı ve Baysal, 2016: 1251). Bu faktörlerin dengesi önem arz etmektedir (Atar vd., 2020: 266). Hangi sebebe bağlanırsa bağlansın yaşam tatmini bireyin kendini iyi hissetmesiyle örtüşmektedir. Bu bağlamda kendini iyi hisseden birey kendi faaliyetlerini devam ettirebilme gücünü bulmaktadır. Yaşam tatmini duyarak mutlu olan birey, davranışlarını ilerleme yönünde genişletir ve iyi bir kaynak inşa eder (Veenhoven, 2015: 22).

3. Yöntem

Araştırmanın yöntem kısmında, araştırmanın hipotezleri, modeli, evren ve örnekleme, veri toplama araçları ve ölçeklerle ilgili açıklamalar bulunmaktadır.

3.1. Araştırmanın Hipotezleri

Alan yazın incelendiğinde, iş performansı ve yaşam tatmininin bağımlı ya da bağımsız değişken olarak ele alındığı çok sayıda çalışma yer almaktadır. Bununla beraber saygın iş, iş performansı ve yaşam tatmini ilişkisini, akademisyenler örnekleme ile ortaya koyan çalışmanın olmadığı görülmektedir. Araştırma değişkenlerinin her biriyle ya da yakın anlama sahip başka kavramlarla ilişkileri bakımından yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde; Ferraro vd.'nin (2018) yapmış olduğu çalışmada saygın iş ile iş motivasyonu arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Navajas-Romero vd. (2019), çalışma koşullarını bütüncül ve sistematik bir yaklaşımla saygın iş çerçevesinde ele almıştır. Araştırmacılar bu çalışmada işe bağlılık ilişkisini, yedi adet insana yakışır iş endeksi bağlamında değerlendirmişlerdir. Hall vd. (2009), yaptıkları çok değişkenli bir model kapsamında organizasyonlarda hesap verebilirliğin örgütsel vatandaşlık davranışını etkilediği, bunun da saygınlık algısı ile iş performansı ve iş memnuniyetini etkilediğini ortaya çıkarmışlardır. Polatçı (2015) ve Demirer ve Polatçı (2019), örgütsel desteğin yaşam tatmini üzerindeki etkisini iş tatmininin aracılık etkisiyle ele almışlardır. Çivilidağ vd. (2018) mesleki benlik saygısının yaşam doyumunun yordayıcısı olduğu sonucunu yapmış oldukları çalışmada ortaya koymuşlardır. Yang vd. (2015), iş

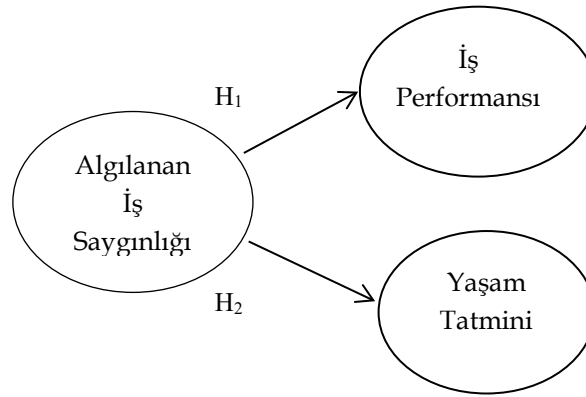
saygınlığı kavramını kurumsal itibar çerçevesinde ele almışlar ve iş tatmininin kavram ile pozitif etkisini ortaya çıkarmışlardır. Aynı şekilde Tanyeri Mazıcı ve Gölgeci (2017), akademisyenleri örneklem olarak aldıkları çalışmada benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Özdevecioğlu ve Aktaş (2007), kariyer bağlılığı, örgütsel bağlılık ve mesleki bağlılığın yaşam tatmini üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Adil iş ortamı, güvenlik ve saygınlık, çalışan kariyeri ve iş imkânlarının (Öçal ve Çiçek, 2021) saygın işin alt boyutları olmasından hareketle, bu unsurlar örgütsel bağlılık, mesleki bağlılık ve kariyer bağlılığının öncülleri olarak ifade edilebilmektedir (Sürücü ve Maşlakçı, 2018). Green (2021), çalışmada saygın iş ile refah ve sağlık arasındaki pozitif ilişkiyi ortaya koymaktadır. McIlveen vd. (2021), insana yakışır iş ile iş memnuniyeti ve işe bağlılık ilişkisinde, işçilerin gelirleri ve mesleklerinin prestij algılarının insana yakışır iş algılarını etkilediği sonucuna ulaşmışlardır (McIlveen vd., 2021). Bu çalışmalardan hareketle, araştırmada kurgulanan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin birebir ele alındığı bir çalışma olmaması nedeniyle değişkenlere yakın kavramlar ortaya konulmuş ve bu çalışmalarda ulaşılan sonuçların örüntüsü ile aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

H₁: Akademisyenlerin algıladıkları iş saygınlıkları iş performanslarını pozitif yönde etkiler.

H₂: Akademisyenlerin algıladıkları iş saygınlıkları yaşam tatminlerini pozitif yönde etkiler.

3.2. Araştırmanın Modeli

İlişkisel tarama modelinde olan bu araştırmada algılanan iş saygınlığı (bağımsız değişken), iş performansı (bağımlı değişken) ve yaşam tatmini (bağımlı değişken) olmak üzere üç ayrı değişken kullanılmıştır. Araştırmada algılanan iş saygınlığının iş performansı ve yaşam tatminine etkisi araştırılmıştır. Çalışmanın modeli Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.3. Evren ve Örneklem

Araştırmada evreni bir devlet üniversitesinde görev yapan akademik personel oluşturmaktadır. Bu üniversitenin akademik personel sayısı 2021 yılı performans programı verilerine göre 752’dir. Araştırma örneklemini ilgili üniversiteden çalışmaya katılan 289 akademik personel oluşturmaktadır.

Çalışmada basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada kullanılacak form online anket yöntemiyle akademik personele iletilmiştir ve bunlardan 289 adet kullanılabilir anket formu elde edilmiştir. Gürbüz ve Şahin (2014: 132), 1000 kişilik bir evren büyüklüğünü temsil eden örneklem sayısını 0,05 güvenilirlik düzeyinde, 0,05 örnekleme hatası için (p=0,5 ve q=0,5) 278 olarak belirtmiştir. 750 kişilik bir evren büyüklüğü için örneklem sayısı 254’tür. Böylece elde edilen örneklem sayısının evreni temsil edebilecek düzeyde olduğu görülmektedir.

3.4. Veri Toplama Aracı

Araştırmada kullanılan anket formunun dört bölümü bulunmaktadır. İlk bölümde katılımcıların cinsiyet, yaş, akademik unvan ve hizmet yıllarını içeren demografik ve sosyal özellikleri ile ilgili sorular bulunmaktadır.

Anketin ikinci bölümünü, Duffy vd. (2017) tarafından geliştirilen (Büyükgöze-Kavas ve Autin, 2019) ve Türkçe uyarlaması Büyükgöze-Kavas ve Autin (2019) tarafından yapılan saygın iş ölçeği oluşturmaktadır. Ölçek 15 madde ve 5 alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte 7., 8., 10 ve 11. maddeler ters kodlanmıştır. Büyükgöze-Kavas ve Autin (2019) tarafından ölçeğin Cronbach's Alpha katsayısı 0,800 olarak bulunmuştur.

Formun üçüncü bölümünü iş performansı ölçeği oluşturmaktadır. Ölçek, Doğan (2005) tarafından Smith vd. (1983) iş performansı ölçeğine Goodman ve Svyantek (1999)'in sekiz performansı maddesi eklenerek elde edilmiştir (Doğan ve Özdevecioğlu, 2009). Ölçeğin ilk 14 sorusu bağlamsal performansı ve diğer sekiz sorusu görev performansını içermektedir. Doğan (2015) yaptığı çalışmada görev performansının güvenilirliğini 0,860 ve bağlamsal performansın güvenilirliğini 0,770 olarak tespit etmiştir.

Ankette son bölüm yaşam tatmini ölçeğine aittir. Yaşam tatmini ölçeği Diener vd. (1985) tarafından geliştirilmiştir. Türkçe uyarlaması Bekmezci ve Mert (2018) tarafından yapılmıştır. Tek boyutlu ölçek beş maddeden oluşmaktadır. Bekmezci ve Mert (2018) ölçeğin güvenilirliğini 0,876 olarak bulgulamıştır.

Araştırmada veri analizi öncesinde kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri Cronbach's Alpha ölçülmüştür. Ölçeklerin Cronbach's Alpha katsayıları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Ölçeklerin Cronbach's Alpha Katsayıları

Ölçekler	Cronbach's Alpha Katsayıları
Saygın İş Ölçeği	0,877
İş Performansı Ölçeği	0,909
Yaşam Tatmini Ölçeği	0,899

Araştırmada ele alınan ölçeklerin yüksek düzeyde güvenilirliğe sahip oldukları görülmektedir (Kayış, 2010: 405).

3.5. Verilerin Toplanması ve Analizi

Araştırma için Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'nun 31.12.2021 tarih ve 1023 karar sayısı ile izin alınmıştır. Araştırma verileri 01/01/2022-30/01/2022 tarihleri arasında anket yöntemiyle internet üzerinden elde edilmiştir. Elde edilen veriler SPSS 21 programı ile analiz edilmiştir.

Çalışmanın ilk bölümünde normallik analizi yapılmıştır. Normallik analizi kullanılacak analiz yönteminin (parametrik-nonparametrik) tespiti için yapılmaktadır. Yapılan normallik analizi sonuçlarına göre, saygın iş ölçeğinin çarpıklık değeri (-0,275), basıklık değeri (-0,586), iş performansı ölçeğinin çarpıklık değeri (-0,143), basıklık değeri (0,513) ve yaşam tatmini ölçeğinin çarpıklık değeri (-0,603), basıklık değeri (0,560) olarak belirlenmiştir. Sonuçlar -1 ve +1 arasında dağıldığı bulgulanmıştır. Bu sonuç itibarıyla verilerin normal dağıldığı kararına varılmıştır (Ak, 2010: 73).

Araştırma katılımcılarının algılamış oldukları iş saygınlıklarının iş performansı ve yaşam tatminlerine etkisi regresyon analizi ile çalışmanın son bölümde yorumlanmıştır.

4. Bulgular

Araştırmanın bulgular kısmında katılımcıların demografik bulguları ile belirlenmiş olan iş saygınlığının yaşam tatmini ve iş performansı üzerine etkisini ifade eden tablolar ve yorumlar bulunmaktadır.

4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırma örneklemine ait katılımcı özellikleri Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Katılımcıların Özellikleri

Değişkenler		Sıklık	%
Cinsiyet	Kadın	160	55,4
	Erkek	129	44,6
Yaş	18-25	10	3,5
	26-35	64	22,1
	36-45	141	48,8
	46-55	53	18,03
	56 ve üzeri	21	7,3
Akademik Unvan	Profesör	34	11,8
	Doçent	51	17,6
	Dr. Öğr. Üyesi	70	24,2
	Öğretim Görevlisi	72	24,6
	Araştırma Görevlisi	39	13,5
	Okutman	29	8
Hizmet Yılı	5 yıl ve altı	68	23,5
	6-10 yıl arası	70	24,2
	11-16 yıl arası	71	24,6
	17-22 yıl arası	41	14,2
	23 yıl ve üzeri	39	13,5
Toplam		289	100

Tablo 2’ye göre katılımcıların 160’ı (%55,4) kadın, 129’u (%44,6) erkektir. Katılımcılar yaş değişkenine göre; 10’u (%3,5) 18-25, 64’ü (%22,1) 26-35, 141’i (%48,8) 36-45, 53’ü (%18,03) 46-55 ve 21’i (%7,3) 56 yaş ve üzeri olarak bulgulanmıştır. Akademik unvan değişkenine göre katılımcılardan 34 kişi (%11,8) profesör, 51 kişi (%17,6) doçent, 70 kişi (%24,2) doktor öğretim üyesi, 72 kişi (%24,6) öğretim görevlisi, 39 kişi (%13,5) araştırma görevlisi ve 29 kişi (%8) okutmandan oluşmaktadır. Ayrıca hizmet yılı değişkenine göre 68 kişi (%23,5) 5 yıl ve altı, 70 kişi (%24,2) 6-10 yıl arası, 71 kişi (%24,6), 41 kişi (%14,2) 17-22 yıl arası ve 39 kişi (%13,5) 23 yıl ve üzeri olarak dağılmaktadır.

4.2. Algılanan İş Saygınlığının İş Performansına Etkisi

Akademisyenlerin algılamış oldukları iş saygınlıklarının iş performanslarını etkileme düzeyi basit doğrusal regresyon analizi ile ölçülmüştür. Analiz sonuçları Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3. Algılanan İş Saygınlığı ve İş Performansı Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Katsayı	T	Anlam Düzeyi
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,165	0,127		24,925	0,000
Saygın İş Algısı	0,278	0,033	0,440	8,291	0,000
Bağımlı Değişken: İş Performansı					
F Değeri: 68,744 p: 0,000					
R=0,440 R ² =0,193 Adjusted R ² =0,190					

Yapılan basit doğrusal regresyon analizi ile akademisyenlerin algıladığı iş saygınlıklarının iş performansları üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($F=68,744$, $p=0,000<0,05$). Düzeltilmiş R^2 değeri 0,190'dır. Bu değer iş performansı düzeyindeki %19'luk varyansın saygınlık algısına bağlı olduğunu göstermektedir. Buna göre değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye ilişkin regresyon denklemi; iş performansı= $3,165+0,278$ (saygın iş algısı) şeklindedir. Yani “saygınlık algı düzeyindeki 1 birimlik artış iş performansını 0,278 birim artırmaktadır” şeklinde yorumlanmaktadır.

Sonuç: “H1. Akademisyenlerin algıladıkları iş saygınlıkları iş performanslarını pozitif yönde etkiler” hipotezi kabul edilmiştir.

Akademisyenlerin algıladıkları iş saygınlıklarının yaşam tatminlerini etkileme düzeyini belirlemek için yapılan basit doğrusal regresyon analiz sonuçları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Algılanan İş Saygınlığı ve Yaşam Tatmini Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Katsayı	T	Anlam Düzeyi
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	0,982	0,199		4,945	0,000
Saygın İş Algısı	0,774	0,052	0,657	14,774	0,000
Bağımlı Değişken: Yaşam Tatmini					
F Değeri: 218,277 p: 0,000					
R= 0,657 R ² = 0,432 Adjusted R ² = 0,430					

Basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre, akademisyenlerin algıladıkları saygınlık düzeylerinin yaşam tatminleri arasındaki etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır ($F=218,277$, $p=0,000<0,05$). Düzeltilmiş R^2 değeri 0,430'dur. Bu değere göre yaşam tatmini düzeyindeki %43 varyansın saygınlık algısına bağlı olduğu görülmektedir. Değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye ilişkin regresyon denklemi; yaşam tatmini= $0,982+0,774$ (saygın iş algısı) şeklindedir. Bu sonuç “saygınlık düzeyindeki 1 birimlik artış yaşam tatminini 0,774 birim artırmaktadır” şeklinde yorumlanmaktadır.

Sonuç: “H2. Akademisyenlerin algıladıkları iş saygınlıkları yaşam tatminlerini pozitif yönde etkiler” hipotezi kabul edilmiştir.

5. Sonuç ve Tartışma

Bu araştırma ile akademisyenlerde iş saygınlığının iş performansı ve yaşam tatmini üzerine etkileri iki hipotezle ortaya konulmaya çalışılmış, bu amaçla akademisyenlerden veriler toplanmıştır.

Hipotezlerden ilki akademisyenlerin algılamış oldukları iş saygınlıklarının iş performanslarını etkileyip etkilemediğine dair oluşturulmuş hipotez idi. Yapılan analiz sonucunda akademisyenlerin algılamış oldukları iş saygınlıklarının iş performanslarını etkilediği ortaya çıkarıldı ($R^2: 0,190$). Bu sonuca göre bir birimlik iş saygınlığı iş performansını 0,278 birim artırmaktadır. Buradan hareketle birinci hipotez kabul edilmiştir. İş saygınlığının iş performansını etkileme düzeyi ile ilgili elde edilen sonuç değerlendirildiğinde geçmiş çalışmaların (Ferraro vd., 2018, Navajas-Romero vd., 2019, Işığışok, 2018 ve Hall vd., 2009) sonuçları ile ortak sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir.

Araştırmada ikinci hipotez iş saygınlığının yaşam tatminini etkileyip etkilemediğine dair oluşturulmuş hipotez idi. Yapılan analiz ile akademisyenlerin saygın iş algılarının yaşam tatminleri üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşıldı ($R^2:0,430$). Buna göre bir birimlik algılanan iş saygınlığı akademisyenlerde yaşam tatminini 0,774 birim artırmaktadır. Elde edilen bu sonuç ile 2. hipotez kabul edilmiştir. Akademisyenlerde iş saygınlığının yaşam tatmini ile ilişkisine dair ulaşılan sonuca göre daha önce yapılan çalışmalarla (Hall vd., 2009, Çivilidağ vd., 2018, Yang vd., 2015, Tanyeri

Mazıcı ve Gölgeci, 2017, Öçal ve Çiçek, 2021, Green, 2021, Işığışok, 2018 ve McIlveen vd., 2021) paralel sonuçlara ulaşmıştır.

Elde edilen tüm sonuçlar değerlendirildiğinde işletmelerde bireylerin yapmış oldukları faaliyetlerde algılamış oldukları iş saygınlığının önemi ortaya çıkmaktadır. Bu saygınlığın çeşitli faktörlerle özellikle işletme kaynaklı ve birey kaynaklı nedenlerle ve sonuçlarla değerlendirilmesi mümkündür. Akademisyenlerin özellikli donanımlara sahip bireyler olarak birçok farklı işi beceri ile yapması beklenen bir meslek grubu olmasından dolayı, araştırma konusu onlar için daha spesifik bir hal almaktadır. Çalışmada elde edilen bulgular akademisyenlerin algılamış oldukları iş saygınlığının hem iş performanslarına hem de yaşam tatminlerine yansıdığını göstermektedir. Buradan hareketle akademisyenlerin içinde bulunduğu örgütsel alanda işleri ile ilgili algıladıkları saygınlığı etkileyecek faktörlerin bu anlamda ele alınması önem arz etmektedir. Konu çerçevesinde; farklı evren ve örneklerle, farklı analiz yöntemlerinin kullanımı ile bağımlı ve bağımsız değişken değişimleri ile yapılacak araştırmalar literatüre katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Ak, B. (2010). Hipotez testi. Ş. Kalaycı (Ed.), *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri içinde* (s. 73-82). Asil Yayıncılık.
- Alghamdi, F. S. (2015). Another look at job and life satisfaction among employees: Evidence from a developing country. *American Journal of Industria and Business Management*, 5, 11-19. <http://dx.doi.org/10.4236/ajibm.2015.51002>.
- Anker, R., Chernyshev, I., Egger, P., Mehran, F. ve Ritter, J. A. (2003). Measuring decentwork with statistical indicators. *International Labour Review*, 142(2), 147-178.
- Atalay, S. (2019). Akademik Taylorizm, performans yönetimi ve akademik üretimde niceliğin önemi: Akademisyenler üzerine niteliksel bir çalışma. *Sefad*, 42, 291-322.
- Atar, A., Urgan, S. ve Erdoğan, P. (2020). Covid-19 pandemi dönemindeki iyimserlik-kötümserlik ve yaşam tatmininin demografik değişkenler açısından incelenmesi. *Pearson Journal of Social Sciences & Humanities*, 7(7), 263-278.
- Bayrak, S. (2018). İnsana yakışır iş kavramı bakımından Türkiye’de inşaat sektörünün genel görünümü. *Çalışma ve Toplum*, 58(3), 1531-1554.
- Bekmezci, M. ve Mert, İ. S. (2018). Yaşam tatmini ölçeğinin Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Toros Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(8), 166-177.
- Bingöl, D. (2013). *İnsan kaynakları yönetimi*. Beta Yayıncılık.
- Borman, W. C. ve Motowidlo, S. J. (1997). Task performance and contextual performance: The meaning for personel selection research. *Human Performance*, 10,99-109.
- Burchell, B., Sehnbruch, K., Piasna, A. ve Agloni, N. (2014). The quality of employment and decentwork: Definitions, methodologies, and ongoing debates. *Cambridge Journal of Economics*, 38, 459-477.
- Büyükgoze-Kavas, A. ve Autin, K. L. (2019). Decentwork in Turkey: Context, conceptualization, and assessment. *Journal of Vocational Behavior*, 112, 64-76.
- Campbell, J. P. ve Wiernik, B. M. (2015). The modeling and assessment of work performance. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 2(1), 47-74
- Çivilidağ, A., Yanar, A., Kızıllırmak, B. ve Denizli, T. (2018). Mesleki benlik saygısı, sürekli kaygı ve yaşam doyumu düzeylerinin incelenmesi. *Yaşam Becerileri Psikoloji Dergisi*, 2(3), 45-60.
- Çolak, A. (2019). Sosyal politikanın uluslararası taraflarından uluslararası çalışma örgütü ve küreselleşme. *Balkan and Near Eastern Journal of Social Sciences*, 5(1), 73-84.
- Dağlı, A. ve Baysal, N. (2016). Yaşam doyumu ölçeğinin Türkçe’ye uyarlanması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(59), 1250-1262.

- Demirer, M. C. ve Polatçı, S. (2019). Örgütsel-sosyal destek ile duygusal zekânın iş ve yaşam tatmini üzerine etkisi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 381-399.
- Diener, A. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95(3), 542-573.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J. ve Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49(1), 71-75.
- Doğan, Y. (2005). Organizasyonlarda pozitif ve negatif duygusallığın çalışanların görev ve bağlamsal performansları üzerine etkisini belirlemeye yönelik Kayseri’de bir araştırma. (Yayınlanmamış YL Tezi). Erciyes Üniversitesi, Kayseri
- Doğan, Y. ve Özdevecioğlu, M. (2009). Pozitif ve negatif duygusallığın çalışanların performansları üzerindeki etkisi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 1(18), 165-190.
- Erdoğan, P. (2021). İş tatmini ile tükenmişlik ilişkisi: Bir meta-analiz çalışması. *Bmij*, 9(2), 405-425. <https://doi.org/10.15295/bmij.v9i2.1749>.
- Ferris, G. R., Blass, F. R., Douglas, C., Kolodinsky, R. W. ve Treadway, D. C. (2003). Personal reputation in organizations. In: J. Greenburg (Ed.), *Organizational behavior: The state of the science* (2nd ed., p. 211–246). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Ferraro, T., Moreira, J. M., dosSantos, N. R., Pais, L. ve Sedmak, C. (2018). Decentwork, work motivation and psychological capital: An empirical research. *Work: Journal of Prevention, Assessment & Rehabilitation*, 60(2), 339–354.
- Fombrun, C. ve van Riel, C. B. (1997). The reputational and scape. *Corporate Reputation Review*, 1(1-2), 5-13.
- Ghai, D. (2003). Decentwork: Concept and indicators. *International Labour Review*, 142(2), 113-145.
- Global Child Forum (2021, 7 Aralık). *Decentwork*. <https://www.globalchildforum.org/theme/decentwork>.
- Green, F. (2021). Decentwork and the quality of work and employment. *Global Labor Organization Discussion Paper Series*, 817.
- Gül, H. ve Avcı, M. (2018). Kurumsal itibarın kariyer yönetimi üzerindeki etkileri: KTMÜ örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 20(34), 53-69.
- Gürbüz, S. ve F. Şahin (2014). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri. Felsefe yöntem-analiz. Seçkin Yayıncılık.
- Hall, A., T, Zinko, R., Perryman, A. A. ve Ferris, G. R. (2009). Organizational citizenship behavior and reputation: Mediators in the relationships between accountability and job performance and satisfaction. *Journal of Leadership & Organizational Studies*. 15(4), 381-392, doi:10.1177/15480518093315.
- Hogan, R. ve Shelton, D. (1998). A socioanalytic perspective on job performance. *Human Performance*, 11(2/3), 129-144.
- ILO (2021a, 21 Aralık). Domestic workers across the world: Global and regional statistics and the extent of legal protection, 2013. https://www.ilo.org/travail/Whatsnew/WCMS_173363/lang-en/index.htm
- ILO (2021b, 21 Aralık). Decentwork. International Labour Conference. 87th Session, 1999, Report of The Director. <https://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>.
- Işığışık, Ö. (2009). Küreselleşme sürecinde insana yakışır iş. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 56, 307-331.
- Işığışık, Ö. (2018). Çalışma yaşamının kalitesinin artırılmasında “insana yakışır iş”. *Journal of Engineering Sciences and Design*, 6, 302 – 311.
- Judge, T. A. ve Watanabe, S. (1993). Another look at the job satisfaction-life satisfaction relationship. *Journal of Applied Psychology*, 78(6), 939–948.
- Kayış, A. (2010). Güvenirlilik analizi. Ş. Kalaycı (Ed.), *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri* içinde (s.403-419). Asil Yayıncılık.

- Koohbanani, S. E., Dastjerdi, R., Vahidi, T. ve Far, M. H. G. (2013). The relationship between spiritual intelligence and emotional intelligence with life satisfaction among birj and gifted female high school students. *Procedia–Social and Behavioral Sciences*, 84, 314 – 320.
- Mcllveen, P., Hoare, P. N., Perera, H. N., Kossen, C., Mason, L., Munday, S., Alchin, C., Creed, A. ve McDonald, N. (2021). Decentwork's association with job satisfaction, work engagement, and withdraw alintentions in Australian working adults. *Journal of Career Assessment*, 29(1), 18-35.
- Motowidlo, S. J., Borman, W. C. ve Schmit, M. J. (1997). A theory of individual differences in task and contextual performance. *Human Performance*, 10, 71–83.
- Motowidlo, S. J. (2003). Job performance. In W. C. Borman, D. R. Ilgen, & R. J. Klimoski (Eds.), *Handbook of psychology: Industrial and organizational psychology* (p. 39–53). John Wiley & Sons, Inc.
- Motowidlo, S. J. ve Kell, H. J. (2013). Job performance. In N. W. Schmitt, S. Highhouse & I. B. Weiner (Eds.), *Handbook of psychology: Industrial and organizational psychology* (p. 82–103). John Wiley & Sons, Inc.
- Navajas-Romero, V., Díaz-Carrión ve Ariza-Montes, A. (2019). Decentwork as determinant of work engagement on dependent self-employed. *Sustainability*, 11, 2512, doi: 10.3390/su11092512 www.mdpi.com/journal/sustainability.
- Okur, M. E. (2006). Kurumsal saygınlık ve yönetimi. *Öneri*, 7(26), 143-146.
- Öçal, M. ve Çiçek, Ö. (2021). Neo-liberalizmin gölgesinde istihdam: Dünyada istihdamın durumuna insani bir bakış. *Journal of Social Policy Conferences*, 80, 321-363.
- Özdevecioğlu, M. ve Aktaş, A. (2007). Kariyer bağlılığı, mesleki bağlılık ve örgütsel bağlılığın yaşam tatmini üzerindeki etkisi: İş-aile çatışmasının rolü. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28, 1-20.
- Pavot, W. ve Diener, E. (2008). Yaşam ölçeğinden memnuniyet ve yaşam memnuniyetinin ortaya çıkan yapısı. *Pozitif Psikoloji Dergisi*, 3(2), 137-152, DOI: 10.1080/17439760701756946.
- Polatçı, S. (2015). Örgütsel ve sosyal destek algılarının yaşam tatmini üzerindeki etkisi: İş ve evlilik tatmininin aracılık rolü. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(2), 25-44.
- Shin, D. C. ve Johnson, D. M. (1978). Avowed happiness as an overall assessment of the quality of life. *Social Indicators Research*, 5, 475–492.
- Smith, C. A., Organ, D. A. ve Near, J. P. (1983). Organizational citizenship behavior. Its nature and antecedents. *Journal of Applied Psychology*, 68(4), 653-663.
- Sürücü L. ve Maşlakçı A. (2018). Örgütsel bağlılık üzerine kavramsal inceleme. *IJMA*, 2(3), 49-65.
- Sonnentag, S., Volmer, J. ve Spychala, A. (2010). Job performance. In J. Barling (Ed.), *Micro approaches*, Sage handbook of organizational behavior (p.427-447), Los Angeles, California.
- Şentürk, B. (2015). Çokuz ama yokuz: Türkiye’de akademisyen kadınlar üzerine bir analiz. *Vira Verita E-Dergi*, 2, 1-22 (ISSN: 2149-3081).
- Tanyeri Mazıcı, E. ve Gölgeci, K. (2017). Job satisfaction in terms of social gender equality in employees and its effect on the corporate reputation: The sample of ERU academicians. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 3(2), 508-518.
- Veenhoven, R. (1996). The study of life satisfaction, in W. E., Saris, R., Veenhoven, A. C., Scherpenzeel & B., Bunting (Eds), *A comparative study of satisfaction with life in Europe* (p. 11-48), Eötvös University Press, ISBN963 463 081 2.
- Veenhoven, R. (2015). Overall satisfaction with life: Subjective approaches. In W. Glatzer, L. Camfield, V. Moller & M. Rojas (Eds.), *Global Handbook of Quality of Life. International Handbooks of Quality-of-Life* (p. 207-238), Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-94-017-9178-6_9.
- Yang, L., Yaacob, Z. ve Teh, S. Y. (2015). The impact of corporate reputation on job satisfaction and financial performance: A study of small and medium sized enterprises in Hebei, China. *The Journal of Entrepreneurship and Business*, 3(1), 72-87, E-ISSN: 2289-8298.

- Yıldız, S., Savcı, G. ve Kapu, H. (2014). Motive edici faktörlerin çalışanların iş performansına ve işten ayrılma niyetine etkisi. *Yönetim ve Ekonomi*, 21(1), 233-249.
- Yıldırım, S. ve İslamoğlu, E. (2014). “İnsana yakışır iş” kavramı bağlamında Türkiye’de ev hizmetinde çalışan kadınlar. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 4(2), 145-175.



Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: İslam İşbirliği Teşkilatı Ülkeleri İçin Panel Eşbütünleşme Analizi



The Relationship Between Globalization and Economic Growth: Panel Cointegration Analysis for Organization of Islamic Cooperation Countries

Çiğdem ÇADIRCI*
Levent KAYA**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088180>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.03.2022

Kabul Tarihi:
18.04.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.03.2022

Accepted:
18.04.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Öz

Bu çalışmada İslam İşbirliği Teşkilatına üye ülkelerde küreselleşmenin alt bileşenleri olan ekonomik küreselleşme, sosyal küreselleşme ve politik küreselleşmenin ayrı ayrı olarak ekonomik büyümenin bir ölçütü olan kişi başına GSYİH ile ilişkileri incelenmiştir. Öncelikle yatay kesit bağımlılığı altında birimler için yapılan CADF ve panelin geneli için yapılan CIPS birim kök testlerine göre bütün serilerin durağan olmadığı görülmüştür. Yapısal kırılmalı panel eşbütünleşme analizine göre küreselleşmenin alt bileşenleri ile ekonomik büyüme arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Ekonomik büyüme ile küreselleşmenin alt bileşenleri arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmış ve ekonomik küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi, sosyal küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, ekonomik büyüme, panel eşbütünleşme, panel nedensellik.

Abstract

In this study, the relations of economic globalization, social globalization and political globalization, which are the sub-components of globalization, with GDP per capita, which is a measure of economic growth, were examined separately in the member countries of the Organization of Islamic Cooperation. First of all, according to the CADF for the units under the cross-sectional dependence and the CIPS unit root tests for the panel in general, it has been seen that all series are not stationary. According to the structural break panel cointegration analysis, a cointegration relationship was found between economic growth and the sub-components of globalization and economic growth. The causality relationship between economic growth and the sub-components of globalization was investigated and a one-way causality relationship from economic globalization to economic growth and a two-way causality relationship between social globalization and economic growth were found. There is no causality relationship found between political globalization and economic growth.

Keywords: Globalization, economic growth, panel cointegration, panel causality.

Atıf/ to Cite (APA): Çadircı, Ç. ve Kaya, L. (2022). Küreselleşme ve ekonomik büyüme ilişkisi: İslam İşbirliği Teşkilatı ülkeleri için panel eşbütünleşme analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 298-315

* ORCID Arş. Gör. Dr., Harran Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, cigdemcadirci@harran.edu.tr

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Harran Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, lekaya@harran.edu.tr

Extended Abstract

Background:

Globalization is a multidimensional concept that has an impact on economic, social and political fields. Its dimensions on the areas it affects have always been the subject of research and the effect of innovations on countries has been tried to be measured in different ways. Globalization contributes to the intensification and development of economic, political and social relations between countries. Especially today, due to the increase in international trade and the free movement of capital, the relationship between globalization and economic development gains more importance.

Research Purpose:

In this study, it is aimed to examine separately the relations of economic globalization, social globalization and political globalization, which are sub-components of globalization, with economic growth in the member countries of the Organization of Islamic Cooperation, both in general and in countries.

Methodology:

In the study, annual data covering the period 1980 - 2019 for 14 countries that are members of the Organization of Islamic Cooperation (Turkey, Algeria, Pakistan, Qatar, Iraq, Egypt, Saudi Arabia, Indonesia, United Arab Emirates, Morocco, Malaysia, Kuwait, Tunisia, Jordan) were used. Economic growth data were obtained from the World Bank and globalization indices were obtained from the KOF Swiss Economic Institute electronic databases. The stationarity test of the variables was examined with the Pesaran (2007) panel unit root test. The cointegration relationship between globalization and economic growth was examined by Westerlund (2006) structural break panel cointegration test. The causality relationship between globalization and economic growth was investigated by Emirmahmutoglu and Köse (2011) Panel Causality Test.

Findings:

According to the results of Pesaran (2007) panel unit root test, the variables have unit root. According to the structural break panel cointegration test result, a long-term relationship was determined between economic growth and globalization sub-components. According to the panel causality test results, a unidirectional causality relationship was found between economic growth and economic globalization and a bidirectional causality relationship was found between economic growth and social globalization. There is no causality relationship found between political globalization and economic growth.

Conclusions:

In this study, the empirical findings about the relationship between globalization and economic growth are similar to other studies conducted with different countries and country groups. For this reason, it is very important that the decisions and steps to be taken in the economic, political and social fields in the member countries of the Organization of Islamic Cooperation are compatible with the globalizing world. The decision makers action taking into account the demands of the society will accelerate the globalization process and make positive contributions in the economic, social and political fields.

1. Giriş

Dünyada yaşanan ekonomik gelişmelerin öncülüğünde politik ve kültürel alanlarda etkili olan küreselleşme tarih olarak çok eskilere dayansa da özellikle 1980'li yıllarda hız kazanmış ve neredeyse tüm dünya ülkeleri üzerindeki etkisi ile dikkat çekmiştir. Küreselleşme kavramı etkilediği alanlar ve özellikle bu alanlar üzerindeki boyutları araştırmacılar tarafından çok tartışılan ve güncelliğini kaybetmeyen önemli bir konu olmuştur. Küreselleşmenin ekonomik, kültürel ve politik alanlar üzerinde etkileri dünya ülkelerinin yeniden şekillenmesi ile sonuçlanmıştır. Bu nedenle günümüzde insanların hayatlarını yakından etkileyen bir kavram olarak değerlendirilmektedir.

Küreselleşme sürecinin ülkeler üzerinde etkisinin artması ile gelişmiş ve sanayileşmiş ülkeleri, gelişmekte olan ülkeleri, daha az gelişmiş ülkeleri farklı şekillerde etkilediği görülmektedir. Bir başka ifade ile bu sürecin dünyanın tüm ekonomilerini aynı şekilde etkilemediğidir (Savrul ve İncekara, 2017: 21). Aslında küreselleşme ile ülkeler arasında kaynak hareketliliği sağlanmaktadır. Bu kaynak hareketliliği uzun vadede hemen hemen her ülke için faydalar sağlasa da nüfusun bir kesimi için zararlı etkilerde de bulunabilmektedir. Bu durum, ekonomik kaynakların bir ülkenin farklı bölgeleri arasındaki hareketi için de söylenebilir (Chow, 2006: 271).

Bu çalışmada İslam İş Birliği Teşkilatı Üyesi olan 14 ülkenin KOF (Swiss Economic Institute) küreselleşme endeksinin bileşenleri olan ekonomik, politik ve sosyal endeksleri ve kişi başına GSYİH verilerinden yararlanılarak küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada öncelikle küreselleşme, kavramsal olarak ele alınmış olumlu ve olumsuz etkileri belirtilmiştir. Ayrıca İsviçre Ekonomi Enstitüsü tarafından düzenli olarak güncellenerek hazırlanan KOF küreselleşme endeksi detaylı olarak incelenmiştir. Bir sonraki bölümde ilgili konuda yapılmış ulusal ve uluslararası örnek literatür çalışmalarına yer verilmiştir. Son bölümde ise kullanılan ekonometrik analiz yöntemleri incelenmiş ve yöntemlerden elde edilen ampirik bulgulara yer verilmiştir. Ülkelerin ekonomik aktörlerinin gelişimine politik, siyasal aktörlerin de eklenerek daha da gelişeceği düşüncesi temel alınarak yapılan çalışmada kullanılan ekonometrik yöntemlerden elde edilen ampirik sonuçların literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Kavramsal Açından Küreselleşme

Küreselleşmenin kesin kabul edilen ortak bir tanımı bulunmamaktadır. Giddens (2000) küreselleşmeyi toplumları, firmaları ve insanların kişisel yaşamlarını yakından etkileyen toplumları şekillendiren çeşitli değişimler getiren kalkınma motoru olarak ifade etmektedir. Bir başka tanıma göre; küreselleşme ekonomileri güçlendiren, farklı kültür ve toplumları birbirine bağlayan bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Kakar vd., 2011: 208). Küreselleşme hayatın tüm alanlarında ekonomilerin, ticaretin, finansal sermayenin, doğrudan yabancı yatırımların ve insan etkileşiminin artması yani ulusal entegrasyonu arttırmasının yanı sıra üretimin, dağıtımın uluslararası hareketlerini kapsayan bir kavram olarak kabul edilmektedir (Nwakanma ve Ibe, 2014: 771). Küreselleşme sürecinin pozitif yönlerinin öne çıktığı bu tanımlarda bu süreçte ülkelerin daha entegre hale gelmesi, ülkeler arası ilişkilerin artması ve kutuplaşmanın çözümlenerek başta ekonomik olmak üzere her alanda entegrasyon ve uluslararasılaşmanın ön plana çıktığı görülmektedir (Çelik, 2012: 59). Aslında bu kavramın, literatürde farklı tanımlara sahip olsa da dünya ülkelerinin kültür, sosyal, ekonomik ve coğrafi alanlarının etkileşimi sonucunda önemli değişimleri içerisinde barındıran bir unsur olduğu dikkat çekmektedir.

Değişimin sınırsız ve değişmemenin imkânsız olarak nitelendirildiği küreselleşme süreci (Paksoy ve Paksoy, 1998: 32) tarihsel açıdan yeni olmasa da büyük ölçüde son yıllarda hız kazanmıştır. Bu sürecin olumlu yönlerinin yanı sıra olumsuz yönleri bulunmaktadır. Obaseki (1999) bu kavramın meydana getirdiği değişimlerin olumlu yönlerini;

- Uzmanlık ve verimliliğin arttırılması,
- İndirimli fiyatlarla daha kaliteli ürünler,

- Ölçek ekonomileri üretiminin artırılması,
- Rekabet gücü ve yönetsel yeteneklerin geliştirilmesi ve artırılması biçiminde ifade etmiştir.

Küreselleşmenin bu olumlu etkilerine ek olarak; insanların yaşam kalitesini arttıran etkisi ile mal ve hizmet inovasyonunu sağlaması eklenebilir. Aynı zamanda büyüme ve gelişme eğiliminde olan vatandaş katılımı yoluyla sivil toplumu güçlendiren etkileri de bulunmaktadır (Georgantzias vd., 2009: 6). Küreselleşme süreci teknolojik değişim, uluslararası ticaret, finansal entegrasyon ve uluslararası işgücü gibi unsurlar üzerinde olumlu katkılar sağlamakta ve neticesinde ekonomik büyümeyi desteklemektedir (Husain, 2000: 2).

Küreselleşmenin olumlu etkilerinin yanı sıra eşitsizlik, finansal piyasalarda istikrarsızlık, çevre koşullarının kötüleşmesi gibi olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Bu etkilerinin yanı sıra küreselleşmenin en önemli olumsuz etkisi üçüncü dünya ülkelerini kapsamına alamamasıdır. Ticaretin liberalleşmesi, küreselleşmenin attığı en büyük adımdır. Fakat üçüncü dünya ülkeleri ticaretin liberalleşmesinden gelişmiş ülkelerin koyduğu ihracatın önündeki engeller nedeniyle faydalanamamaktadır (Kakar vd., 2011: 208). Ayrıca küreselleşme ile ilgili asıl endişe özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme, yoksulluk, eşitsizlik, çevre ve kültürel hâkimiyet gibi olumsuz etkilerinin artması olarak görülmektedir (Samimi ve Jenatabadi, 2014: 1). Bazı araştırmacılar tarafından eleştirilen bir süreç olarak kabul edilen bu kavramı her yönü ile tamamen eleştirmek ve durdurmak mümkün değildir. Sosyal düzensizliğin büyümesi, ekolojik ve finansal risk (küresel risk toplumu) gibi potansiyel olarak olumsuz etkilerini de kabul etmek gerekmektedir. Küreselleşmeyi eleştirenlerin de kabul ettiği gibi aslında dünyadaki farklı toplumlar arasında, hatta tek bir toplum içinde bile farklı etkileri bulunmaktadır (Giddens, 2000: 67). Ayrıca bu etkilere ilaveten küreselleşme sürecinin dünya ülkeleri üzerinde tüketim toplumlarının oluşması, bütün toplumlarda yaşam tarzında benzerlikler görülmesi, evrensel dil olarak İngilizcenin kabul görmesi gibi sosyo-kültürel etkileri görülmeye başlanmıştır (Paksoy vd., 2013: 177). Sonuç olarak yanlış makroekonomik politikaları uygulayan ülkelerde olumsuz etkileri ağırlıklı olarak görülürken, doğru politikalar tercih eden ülkelerde, büyüme potansiyellerini arttıran etkileri görülmektedir (Obaseki, 1999).

Küreselleşmenin etkileri, nedenleri ve sonuçlarının ayrıntılı bir şekilde belirlenmesi için bu olgunun ölçütünün olması gerekmektedir (Gygli vd., 2019: 2). Dünyada küreselleşmenin ülkelerin ekonomik, politik ve sosyal alanlarda etkilerini ölçmek için farklı endeksler geliştirilmiştir. Bu endekslerden bazıları (Martens vd., 2014: 2) aşağıdaki gibidir:

- A.T. Kearney/Foreign Policy Globalization Index,
- CSGR Globalisation Index,
- Cultural Globalization Index,
- Maastricht Globalisation Index (MGI),
- The New Globalisation Index (NGI)'dir.
- KOF Globalisation Index (Swiss Economic Institute)

Bu endekslerden 2001 yılında başlatılan A.T. Kearney / Dış Politika Küreselleşme Endeksi birçok endeksin yararlandığı prototip görevi görmesi sebebiyle önemli bir endekstir. Bu endeksin hesaplamalarına 2000 yılından 2006 yılına kadar devam edilmiştir. Diğer bir endeks olan CSGR Globalisation Index'te 1982-2004 yılları kapsamında küreselleşmenin ekonomik boyutu, sosyal ve politik boyutu için 16 değişken kullanılmıştır. Cultural Globalization Index ise, ülkeler arasında medya ile fikirlerin küresel olarak yayılmasını sağlamak ve bu yayılımın etkilerini ölçmek amacıyla geliştirilmiştir. Maastricht Cultural Globalization Index (MGI) ise, 2008 yılında hesaplanmaya başlanmıştır (Martens vd., 2014: 2).

Bu endeksler arasında yaygın olarak kullanılan endeks KOF küreselleşme endeksidir. Küreselleşmenin farklı yönlerini tek bir endekste toplaması, farklı değişkenleri birleştirip ölçmeye

imkân tanınması nedeniyle önemli bir endeks olarak kabul edilmektedir. Ayrıca geniş veri kümesini kapsamaması, verilerine kolayca erişilebilir olması ve yıllık olarak hazırlanarak güncellenmesi nedeniyle diğer endekslere göre daha popüler olmasına neden olmuştur (Gygli vd., 2019: 2-6).

Küreselleşme sosyal, politik ve ekonomik olarak üç temel bileşenden oluşmaktadır (Dreher, 2006: 1096). Ekonomik küreselleşme, mal, sermaye ve hizmetlerin uzun mesafeli akımlarının yanı sıra piyasaya eşlik eden bilgiler olarak tanımlanmaktadır. Küreselleşmenin diğer unsurları olarak belirtilen politik küreselleşme, hükümet politikalarının yayılmasını, sosyal küreselleşme ise, fikirlerin, bilgilerin, imgelerin ve insanların yayılımı olarak ifade edilmektedir (Keohane ve Nye, 2000: 4).

Tablo 1. Küreselleşme Endeksi Bileşenleri

Ekonomik Küreselleşme Endeksi
1. Ticaret ve Sermaye Akımları <ul style="list-style-type: none">• Dış Ticaret (GSYİH içindeki payı)• Doğrudan Yabancı Yatırımlar (GSYİH içindeki payı)• Portföy yatırımları (GSYİH içindeki payı)• Yabancı Uruklulara Yapılan Gelir Ödemeleri (GSYİH içindeki payı)
2.Kısıtlamaları <ul style="list-style-type: none">• Gizli İthalat Engelleri• Ortalama Tarife Oranı• Uluslararası Ticaret Vergileri (GSYİH içindeki payı)• Sermaye Hesabı Kısıtlamaları
Politik Küreselleşme Endeksi
<ul style="list-style-type: none">• Ülkede Bulunan Büyükelçilikler• Uluslararası Kurumlara Üyelik• BM Güvenlik Konseyi Misyona Katılım
Sosyal Küreselleşme Endeksi
1.Kitlesel iletişimle ilgili veriler <ul style="list-style-type: none">• Giden Telefon Trafik• Transferler (GSYİH içindeki payı)• Uluslararası Turizm• ABD'de Ortalama Telefonla Arama Maliyetleri• Yabancı Nüfus (toplam nüfus içerisindeki payı)
2.Bilgi akışlarıyla ilgili veriler <ul style="list-style-type: none">• Telefon Ana Hatları (1000 kişi başına düşen)• İnternet Ana Bilgisayarları (kişi başına düşen)• İnternet Kullanıcıları (nüfusa oranı)• Kablolü Televizyon (1000 kişi başına düşen)• Günlük Gazeteler (1000 kişi başına düşen)• Radyo (1000 kişi başına)
3.Kültürel yakınlık verileri <ul style="list-style-type: none">• McDonald's Restoranlarının Sayısı (Kişi başına)

Kaynak: Dreher, 2006: 1094

Tablo 1’de Dreher (2006) tarafından geliştirilen KOF endeksinde ekonomik, politik ve sosyal küreselleşme endeksi ve alt bileşenleri verilmiştir. KOF küreselleşme endeksi verilerinin İsviçre Ekonomi Enstitüsü tarafından düzenli olarak güncellenmesi ve bu endeksin küreselleşmenin boyutlarını hem genel hem de birçok alt bileşen şeklinde hesaplanması en çok kullanılan endeks olmasına neden olmuştur.

3. Literatür Taraması

Ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde ekonomik büyüme ile küreselleşme arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla birçok çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Literatürde yapılan çalışmalarda farklı ülke ve ülke grupları incelenmiştir. Genel olarak elde edilen ampirik bulgular, ekonomik büyüme ile küreselleşmenin alt bileşenleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını işaret etmektedir. Çalışmalarda küreselleşme ve ekonomik büyüme ilişkisinin tespit edilmesi için küreselleşmenin ölçütü olarak KOF küreselleşme endeksi verilerinin diğer endekslere göre daha fazla kullanıldığı dikkat çekmektedir.

Dreher (2006) 1970-2000 yılları arası 123 Ülke için yaptığı çalışmasında Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) ve En Küçük Kareler yönteminden yararlanarak küreselleşme ile ekonomik büyüme ilişkisini araştırmıştır. Çalışmada ülkelerde ekonomik büyüme ve küreselleşme arasında bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Çalışmasında küreselleşmeye açık olan ülkelerin ekonomik büyümelerinin hızlanacağını belirtmiş ve örnek olarak bu dönemde Çin'in küreselleşme düzeyi ile ekonomik büyümesini arttırdığını ispatlamıştır. Aslında bu sonucun sermayenin dolaşımı ve dış ticaret engellerinin olmaması nedeniyle gelişmiş ülkeler için daha geçerli olduğunu ifade etmiştir. Çin'in aksine Ruanda ve Zimbabve gibi ekonomilerini dünya ekonomilerinden izole eden ülkelerin ekonomik büyüme oranlarını arttıramadığını tespit etmiştir.

Anyanwu (2005) 1970-2000 yılları için 33 Afrika ülkesi için yaptığı çalışmasında, küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerine etkisini araştırmıştır. Genel küreselleşme endeksinin Afrika ülkelerinin ekonomik büyümesi üzerinde etkisi olmadığını tespit etmiştir. Ayrıca genel, ekonomik ve politik küreselleşme endekslerinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisinin olmadığını fakat sosyal küreselleşmenin ekonomik büyüme ile ilişkisi olduğunu belirtmiştir.

Chang ve Lee (2010) 1970-2006 yılları için 23 OECD ülkesi için yaptıkları çalışmalarında panel eşbütünleşme ve panel nedensellik testi uygulamışlardır. Küreselleşme ekonomik büyümeye katkı sağlarken, ekonomik büyümenin de küreselleşmenin hızlanmasını sağladığını belirtmişlerdir. Ayrıca ekonomik ve sosyal küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında nedensellik bulmuşlardır.

Leitao (2012) Amerika Birleşik Devletleri için ekonomik büyüme ve küreselleşme ile ilişkisini araştırdığı çalışmasında GMM-System yaklaşımını kullanmıştır. Küreselleşmenin alt bileşenleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve endüstri içi ticaretin büyümeyi teşvik ettiğini ve doğrudan yabancı yatırımların ekonomik gelişmeyi etkilediğini belirtmiştir.

Omolade vd. (2013) 1980-2011 yılları arası Nijerya için yaptıkları çalışmalarında küreselleşme ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada, ekonomik büyüme ile küreselleşme arasında nedensellik tespit etmişlerdir. Uygulanan Johansen Eşbütünleşme testine göre ekonomik kalkınma ile küreselleşme arasında uzun dönemli ilişki olduğunu belirtmişlerdir.

Gurgul ve Lach (2014) 1990-2009 yıllarına ait verileri kullanarak seçili ülkeler için yaptıkları çalışmalarında panel veri analizi yöntemini kullanarak ekonomik büyüme ve küreselleşme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Ekonomik ve sosyal küreselleşmenin büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Ancak politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığını belirtmişlerdir.

Samimi ve Jenatabadi (2014) İslam İşbirliği Teşkilatına üye ülkeler için 1980-2008 yıllarına ait verileri kullanarak yaptıkları araştırmada ekonomik küreselleşmenin olası etkilerinin ülkelerin gelir seviyeleri ile ilgili olduğu yani gelir seviyelerine bağlı olduğunu tespit etmiştir. Ekonomik küreselleşmenin yüksek gelirli ülkeler ile orta gelirli ülkelerde olumlu katkılar sağladığı, düşük gelirli ülkelere ise olumlu bir katkı sağlamadığını belirtmişlerdir.

Suci vd. (2015) ASEAN ülkeleri için 2006-2012 dönemine ait veriler uyguladıkları panel analiz yönteminden elde edilen sonuçlara göre küreselleşmenin ekonomik büyümeyi pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilediğini belirtmişlerdir.

Doğan ve Can (2016) yaptıkları çalışmalarında tarihsel süreç olarak Türkiye ile benzer süreçlerden geçen Güney Kore'nin ekonomik büyümesi ile genel küreselleşme ve bu endeksin sosyal, ekonomik bileşenlerini kapsayan alt bileşenlerini 1970-2012 yılları için Engel-Granger Eşbütünleşme yönteminden yararlanarak değerlendirmişlerdir. Küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir.

Olimpia ve Stela (2017) 1990-2013 yılları için Romanya için yaptıkları çalışmalarında, küreselleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi alt indekslerle beraber incelemişlerdir. Ekonomik büyüme ile genel küreselleşme, politik küreselleşme ve ekonomik küreselleşme arasında pozitif ilişki tespit etmişlerdir.

Savrul ve İncekara (2017) 1970-2015 yılları için 10 ASEAN ülkesi için yaptıkları çalışmalarında küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini, alt indekslerle beraber incelemişlerdir. Panel veri analizi kullanarak yaptıkları çalışmalarında ekonomik büyüme ve küreselleşmenin ekonomik ve sosyal boyutları arasında olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Politik küreselleşme ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki olmadığını belirtmişlerdir.

Helhel (2017) 2002-2015 yılları için Türkiye ve BRICS ülkeleri için yaptıkları panel veri analizi ile küreselleşmenin, özel sektörün kullandığı kredilerin işlem değerleri ile hisselerin dönüş oranı arasında anlamlı bir ilişki olduğunu belirtmiştir.

Eren ve Çütcü (2017) 1970-2016 yılları arası Türkiye için küreselleşme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre ekonomik büyüme ile sosyal küreselleşme ve politik küreselleşme arasında ilişki tespit etmişlerdir.

Öztürk ve Zeren (2019) finansal küreselleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenmesi için gelişmekte olan sekiz ülke için 1980-2016 yıllarını kapsayan veriler ile yaptıkları çalışmalarında asimetrik nedensellik testinden yararlanmışlardır. Finansal küreselleşme ve ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Ayrıca ülkelerin bu değişkenlere verdiği tepkilerin boyutlarının farklı olduğunu belirtmişlerdir.

Çelik ve Ünsür (2020) küreselleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 88 ülke için 2000-2016 dönemine ait verilerle incelemişlerdir. Çalışmalarında Dumitrescu ve Hurlin panel nedensellik testini kullanmışlardır. Test sonuçlarına göre ekonomik büyüme ve ekonomik küreselleşme, ekonomik büyüme ve sosyal küreselleşme, ekonomik büyüme ve teknolojik küreselleşme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir.

Ürüt Saygın (2021) küreselleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla E7 ülkeleri için (Çin, Hindistan, Brezilya, Endonezya, Meksika, Rusya ve Türkiye) yaptığı çalışmada genel, ekonomik ve politik küreselleşmenin ekonomik büyümeye etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca sosyal küreselleşmenin ekonomik büyümeye etkisinin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olmadığını belirtmiştir.

Bazı çalışmalarda ekonomik küreselleşme endeksi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenmesi gibi spesifik çalışıldığı, bunun yanı sıra bazı çalışmalarda ise küreselleşme endeksi genel ve ekonomik endeksi verilerine ilaveten politik ve sosyal endeks verilerinden de yararlanılarak ekonomik küreselleşmenin farklı boyutları değerlendirilerek ekonomik büyüme ile ilişkisinin belirlenmeye çalışıldığı görülmektedir. Ekonomik küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi örneklem, ekonometrik teknikler, dönem özellikleri, gözlemlenen ve gözlemlenmeyen ülkeye özgü özelliklerden etkilendiği de unutulmamalıdır (Samimi ve Jenatabadi, 2014: 3).

4. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntemler

Bu çalışmada, İslam İşbirliği Teşkilatına üye olan 14 ülkede (Türkiye, Cezayir, Pakistan, Katar, Irak, Mısır, Suudi Arabistan, Endonezya, Birleşik Arap Emirlikleri, Fas, Malezya, Kuveyt, Tunus, Ürdün) ekonomik büyümenin bir ölçütü olan kişi başına GSYİH (GDP) ile ekonomik küreselleşme (EKOKÜR), sosyal küreselleşme (SOSKÜR) ve politik küreselleşme (POLKÜR) arasındaki ilişki incelenmiştir. 1980 - 2019 dönemini kapsayan yıllık verilerle çalışılmıştır. Ekonomik büyüme verileri Dünya Bankasından (Worldbank, 2021), küreselleşme endeksleri ise KOF İsviçre Ekonomi Enstitüsünden (KOF) elde edilmiştir. Seriler logaritmik dönüşümleri yapılarak analize dâhil edilmiştir.

4.1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Panel verilerde durağanlığı incelemeye önce her bir değişken için yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesi gereklidir. Yatay kesit bağımlılığı, birimlerde oluşan şoktan diğer panel birimlerinin etkilenmesi anlamına gelmektedir. Yatay kesit bağımlılığı mevcut ise farklı yöntemler uygulanmaktadır. Yatay kesit bağımlılığını ortaya çıkaran sebepleri coğrafi etkiler, gözlenemeyen bileşenler, birimlere gelen benzer şoklar ve ekonomik küreselleşme şeklinde sıralayabiliriz (Syzykova, 2018: 94).

İlk kez Breusch – Pagan (1980) ile literatüre giren yatay kesit bağımlılığı testi için T, zaman boyutu, N ise yatay kesit boyutu olmak üzere (T>N) için aşağıda gösterilen LM istatistiğini önermişlerdir.

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

(1) numaralı denklemde $\hat{\rho}_{ij}$, her i için EKK tahminiyle elde edilen hata terimleri arasındaki korelasyon katsayılarıdır. Pesaran (2004), (N>T) için CD testini, (T>N) için CD_{LM} testini geliştirmiştir. CD ve LM testleri sırasıyla (2) ve (3) numaralı eşitliklerle gösterilmiştir;

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

$$LM = \left(\frac{1}{N(N-1)} \right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1 \quad (3)$$

Pesaran vd. (2008), hem (T>N) hem de (N>T) olması halinde geçerli olan bir diğer yatay kesit bağımlılığı testini geliştirmiştir.

$$LM_{adj} = \sqrt{\left(\frac{2}{N(N-1)} \right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{v_{Tij}} \quad (4)$$

(4) numaralı denklemde μ_{Tij} ve v_{Tij} sırasıyla $(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2$ 'nin ortalaması ve varyansıdır. $T \rightarrow \infty$ ve $N \rightarrow \infty$ iken LM_{adj} asimptotik standart normal dağılım göstermektedir. Temel hipotez yatay kesit bağımlılığının bulunmadığını alternatif hipotez ise bulunduğunu iddia etmektedir.

4.2. CADF Birim Kök Testi

Birimlerin ortalamaları ile ADF istatistiklerinin genelleştirilmiş halidir. Pesaran (2007)'ye göre CADF istatistiği ile her bir birime ait ayrı ayrı sonuçlar belirlenirken, CIPS ile panelin geneline ait sonuçlar elde edilir. Hem $T < N$ hem de $T > N$ olduğunda kullanılabilir.

t , zaman, i , yatay kesit birimi olmak üzere y_{it} , (5) numaralı denklemdeki gibi oluşturulur.

$$y_{it} = (1 - \phi_i)\mu_i + \phi_i y_{i,t-1} + u_{it}, \quad (5)$$

Başlangıç değeri y_{i0} , sonlu ortalama ve varyansa sahip bir yoğunluk fonksiyonunu ifade etmektedir. u_{it} kalıntıları, tek faktörlü bir yapı göstermektedir.

$$u_{it} = \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

(6) numaralı denklemde f_t , gözlemlenmeyen ortak etkileri, ε_{it} ise birimlere ait kalıntılardır. (5) ve (6) numaralı denklemler aşağıda gibi yazılabilir.

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

(7) numaralı denklemde $\alpha_i = (1 - \phi_i)\mu_i$, $\beta_i = -(1 - \phi_i)$ ve $\Delta y_{it} = y_{it} - y_{i,t-1}$ şeklindedir. $\phi_i = 1$ olmak üzere hipotezler aşağıdaki şekilde kurulur.

$$H_0 = \beta_i = 0 \text{ Seri durağan değildir.}$$

$$H_1 = \beta_i < 0 \text{ Seri durağandır.}$$

CADF regresyonu aşağıdaki şekilde yazılır.

$$\Delta y_{it} = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \bar{y}_{t-1} + d_i \Delta \bar{y}_t + e_{it} \quad (8)$$

(8) numaralı denklem, kesit ve zaman ölçeğine göre sabit terimsiz, sabit terimli, sabit terimli ve trendli olmak üzere üç farklı model için hesaplanır. Her bir birime ait birim kök test istatistik değerlerinin ortalaması alınıp panelin bütününe dikkate alan CIPS birim kök testi (9) numaralı denklemdeki şekliyle hesaplanır.

$$CIPS(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (9)$$

4.3. Yapısal Kırılmalı Panel Eşbütünleşme Testi

Westerlund (2006) panel eşbütünleşme testi, yatay kesit bağımlılığı olması durumunda kullanılan ve yapısal kırılmaları gösteren bir LM test istatistiğidir. Yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi için aşağıdaki model kullanılır.

$$y_{it} = z_{it}' \gamma_{ij} + x_{it}' \beta_i + e_{it} \quad (10)$$

(10) numaralı eşitlikte $x_{it} = x_{i,t-1} + v_{it}$ regresyon vektörüdür. z_{it} ise deterministik bileşen vektörüdür. β_i ve γ_{ij} , parametrelere karşılık gelen vektörlerdir. $j = 1, \dots, M_i + 1$ yapısal kırılmaları göstermek için kullanılır. (11) numaralı modeldeki r_{it} , başlangıç değeridir ve sıfır kabul edilir.

$$e_{it} = r_{it} + u_{it} \quad (11)$$

$$r_{it} = r_{it-1} + \phi_1 u_{it} \quad (12)$$

Westerlund (2006) eşbütünleşme testinin temel hipotezi değişkenler arasında eşbütünleşme olduğunu iddia ederken, alternatif hipotez eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını iddia etmektedir. Test istatistiği ise (13) numaralı eşitlikten bulunur.

$$Z(M) \equiv \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^{M_{i+1}} \sum_{t=T_{j-1}+1}^{T_j} (T_{ij} - T_{ij-1})^{-2} \hat{\omega}_{1,2}^{-2} s_{it}^2 \quad (13)$$

Eğer yatay kesit bağımlılığı mevcut ise bootstrap olasılık değerleri dikkate alınır (Koçbulut ve Altıntaş, 2016: 161).

4.4. Homojenlik Testi

Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından eşbütünleşme denkleminde elde edilen eğim katsayılarının homojenliğini belirlemek için geliştirilmiştir.

$$Y_{it} = \alpha + \beta_i X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (14)$$

Şeklinde olan (14) numaralı eşbütünleşme modelinde, β_i eğim katsayılarının birimler arasında bir fark olup olmadığı test edilmektedir. Homojenlik testinde temel hipotez eğim katsayılarının homojen olduğunu alternatif hipotez ise olmadığını iddia etmektedir. Pesaran ve Yamagata (2008), örneklem boyutu büyük seriler için (15) numaralı denklemi, örneklem boyutu küçük seriler için sapması düzeltilmiş (17) numaralı denklemi önermişlerdir.

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (15)$$

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - E(\tilde{Z}_{iT})}{\sqrt{\text{var}(\tilde{Z}_{iT})}} \right) \quad (16)$$

(16) numaralı denklemde;

$$E(\tilde{Z}_{iT}) = k \quad \text{Var}(\tilde{Z}_{iT}) = \frac{2k(T-k-1)}{T+1} \quad (17)$$

Şeklinde ifade edilmektedir.

4.5. Uzun Dönem Katsayıları

Her bir kesit için uzun dönem katsayıları Pesaran (2006) tarafından literatüre kazandırılan CCE (Common Correlated Effects) yöntemi ile belirlenmiştir. Yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve eğim katsayıları heterojen olan panellerde kullanılan CCE tahmincisi (18) numaralı modelde gösterilmiştir.

$$y_{it} = \alpha'_i d_t + \beta'_i x_{it} + e_{it} \quad (18)$$

Her bir yatay kesit birimine ait uzun dönem katsayıları bulunduktan sonra bu katsayıların ortalaması alınır. CCEMG (Common Correlated Effects Mean Group) tahmincisi için ortalama değer aşağıdaki eşitlikten elde edilir.

$$\hat{b}_{MG} = N^{-1} \sum_{i=1}^N \hat{b}_i \quad (19)$$

(19) numaralı eşitlikte \hat{b}_i , her bir yatay kesite ait birim katsayılarını ifade eder.

4.6. Panel Nedensellik Testi

Küreselleşme ile Ekonomik büyüme arasındaki ilişki Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) Panel Nedensellik Testi ile araştırılmıştır. Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testinin panel verilerine uyarlanmış şeklidir. Testin kullanılabilmesi için yatay kesit bağımlılığı ve heterojenlik şartının sağlanması gerekmektedir. Farklı durağanlık seviyeleri için kullanılabilmesi ve eşbütünlük ilişki şartının aranmaması Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) testinin önemli avantajlarıdır.

Heterojen panellerde $VAR(k_i + d \max_i)$ modeli aşağıdaki tahmin edilir.

$$z_{i,t} = \mu_i + A_{i1}z_{i,t-1} + \dots + A_{ik_i}z_{i,t-k_i} + \sum_{l=k_i+1}^{k_i+d \max_i} A_{il}z_{i,t-l} + u_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, N, \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (20)$$

Nedenselliği test etmek için gerekli olan Fisher test istatistiği aşağıdaki şekilde hesaplanır.

$$\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_i) \quad (21)$$

(21) numaralı denklemde p_i , Wald istatistiğine ait p değerleridir. Test istatistiği, $2N$ serbestlik dereceli bir ki-kare dağılımına sahiptir. Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) panel nedensellik testi için iki değişkenli VAR $k_i + d \max_i$ modeli aşağıdaki şekilde kurulur.

$$x_{i,t} = \mu_i^x + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{11,ij}x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{12,ij}y_{i,t-j} + u_{i,t}^x \quad (22)$$

$$y_{i,t} = \mu_i^y + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{21,ij}x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{22,ij}y_{i,t-j} + u_{i,t}^y \quad (23)$$

(22) ve (23) numaralı denklemde k , her bir kesit için gecikme uzunluğunu, $d \max_i$ ise her bir kesit için maksimum bütünleşme düzeyini ifade etmektedir. Temel hipotez, panelde seriler arasında nedensellik olmadığını, alternatif hipotez ise seriler arasında nedensellik ilişkisi olduğunu ifade etmektedir.

5. Ampirik Bulgular

Çalışmada zaman boyutu $T = 40$, kesit boyutu $N = 14$ olduğundan dolayı LM, CD_{LM} ve LM_{adj} testleri kullanılmıştır.

Tablo 2. Yatay Kesit Bağımlılığı

	Breusch-Pagan LM	CD _{LM}	LM _{adj}
GDP	2298,90 [0,000]	163,66 [0,000]	163,48 [0,000]
EKOKÜR	1365,46 [0,000]	94,47 [0,000]	94,29 [0,000]
SOSKÜR	3334,81 [0,000]	240,45 [0,000]	240,27 [0,000]
POLKÜR	2684,03 [0,000]	192,21 [0,000]	192,03 [0,000]

Tablo 2’deki sonuçlara göre yatay kesit bağımlılığını iddia eden H₀ hipotezi reddedilmiştir. Ekonomik büyüme, ekonomik küreselleşme, sosyal küreselleşme ve politik küreselleşme serilerinde yatay kesit bağımlılığı bulunmuştur. Herhangi bir birime gelen şok, diğer birimleri de etkilemektedir. Bu nedenle çalışmada yapılacak analizlerde ikinci nesil yöntemler kullanılacaktır.

Tablo 3. Değişkenlere ait Birim Kök Test Sonuçları

Ülkeler	GDP		EKOKUR		SOSKUR		POLKUR	
	CADF	k	CADF	k	CADF	k	CADF	k
BAE	-3,239	2	-2,008	2	-2,511	2	-0,920	6
Cezayir	-2,810	2	-4,360**	2	-2,677	2	-3,631*	2
Endonezya	-2,909	7	-2,119	3	-2,639	2	-2,561	2
Fas	-2,661	2	-2,685	2	-2,583	2	-2,777	8
Katar	-2,248	2	-1,212	2	-1,416	2	-2,272	2
Kuveyt	-1,765	8	-3,266	2	-2,489	2	-0,788	7
Irak	-2,673	2	-2,944	2	-3,240	2	-1,295	2
Malezya	-2,846	6	-0,975	3	-1,644	2	0,480	6
Mısır	-3,375	2	-2,847	2	-3,437	2	-1,626	7
Pakistan	-3,012	2	-2,858	4	-2,966	2	0,192	4
Suudi Arabistan	-3,896**	2	-1,857	2	-2,554	2	-2,121	2
Tunus	-0,947	2	-2,633	3	-3,211	3	-2,630	8
Türkiye	-1,810	2	-2,231	2	-3,298	2	-0,002	4
Ürdün	-3,963**	2	-3,086	2	-2,696	2	-1,311	7
CIPS	-2,625		-2,506		-2,668		-1,519	

CADF için kritik değerler, %1, %5 ve %10 için -4,67, -3,88 ve -3,49’. CIPS için kritik değerler, %1, %5 ve %10 için sırasıyla; -2,96, -2,82 ve -2,68’dir. *, ** ve *** %10, %5 ve %1 için anlamlılık düzeyini göstermektedir. k, gecikme sayısını göstermektedir.

Tablo 3’te ekonomik büyüme serisi için Suudi Arabistan ve Ürdün dışındaki ülkelere ait serilerin birim köklü olduğu görülmektedir. Ekonomik küreselleşme serisi için Cezayir dışındaki ülkelere ait seriler birim köklü çıkmıştır. Sosyal küreselleşme serisi için bütün ülkelere ait seriler birim köklü bulunmuştur. Politik küreselleşme serisi için yine Cezayir dışındaki ülkelere ait serilerin birim köklü olduğu görülmektedir. Ayrıca her bir değişken için hesaplanan CIPS istatistiğine göre panelin geneli birim köklüdür.

Tablo 4. Panel Eşbütünleşme Analiz Sonuçları

Bağımlı Değişken (GDP)	LM Test İstatistiği				Karar
	Sabitli Model	Bootsrap p-değeri	Sabitli ve Trendli Model	Bootsrap p-değeri	
EKOKÜR	5,414	0,700	32,052	0,710	<i>Eşbütünleşme var</i>
SOSKÜR	4,683	0,766	24,384	0,880	<i>Eşbütünleşme var</i>
POLKÜR	4,546	0,816	31,698	0,778	<i>Eşbütünleşme var</i>

Paneli oluşturan değişkenler için yatay kesit bağımlılığı söz konusu olduğundan dolayı eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığını belirlememiz için Tablo 4’te Bootsrap olasılık değerlerini

dikkate almamız gerekir. Ekonomik büyüme bağımlı değişken olmak üzere eşbütünleşme analiz sonuçlarına göre ekonomik büyüme ile küreselleşme alt bileşenleri arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir.

Tablo 5. Yapısal Kırılma Tarihleri

	GDP-EKOKÜR		GDP-SOSKÜR		GDP-POLKÜR	
	Sabitli Model	Sabitli ve Trendli Model	Sabitli Model	Sabitli ve Trendli Model	Sabitli Model	Sabitli ve Trendli Model
BAE	1987 1999	1988 1997 2008	1987	1988 1997 2008	2003	1988 1997 2008
Cezayir	1990 2004	1993 2003 2011	1990 2004	1987 2000 2011	1990 2004	1987 1995 2003 2011
Endonezya	1991 2004	1987 1997 2009	1987 1997 2005	1987 1997 2009	1987 1997 2005	1987 1997 2009
Fas	1987 2003	1987 1999 2007	1987 1997	1987 1999 2007	1987 1995 2006	1990 1999 2007
Katar	1987 2003	1987 1997 2008	2001	1987 1995 2008	2003	1987 1999 2011
Kuveyt	1991 2004	1991 2000 2008	2003	1991 2000 2008	1994 2004	1991 2000 2008
Irak	1990 1998	1990 2000	1990 1998	1990 1998 2006	1990 1998 2009	1990 1998 2006
Malezya	2007	1987 1997 2010	1997 2006	1987 1997 2010	1997 2006	1987 1997 2010
Mısır	1987 1995 2006	1989 2001 2010	2001	1987 1995 2003 2011	1995 2007	1990 2002 2011
Pakistan	1991 2003 2011	1997 2005	1987 2003 2011	1997	1988 2003 2011	2003
Suudi Arabistan	1987 2004	1987 1997 2010	1987 2004	1987 2004	1987 2004	1989 2003 2011
Tunus	1995 2007	1989 1999 2010	1990 2011	1989 1999 2008	1995 2004	1987 1999 2010
Türkiye	1988 1996 2004	1988 2000 2008	1989 2002	1989 2002	2003	1987 2000 2008
Ürdün	1988 1999 2007	1988 1999 2007	1988 2007	1988 1999 2007	1988 1999 2007	1988 1999 2007

Tablo 5’te eşbütünleşme testinden elde edilen her bir ülkeye ait yapısal kırılma tarihleri verilmiştir. Özellikle ilk kırılmanın yaşandığı 1987 yılında dünya borsalarının büyük kayıplar yaşamış olması nedeniyle bütün dünyayı etkileyen, “Kara Pazartesi” olarak adlandırılan ve etkisi uzun zaman süren bir ekonomik düşüş yaşanmıştır.

Tablo 6. Homojenlik Testi Sonuçları

	GDP - EKOKÜR		GDP - SOSKÜR		GDP - POLKÜR	
		p-değeri		p-değeri		p-değeri
$\tilde{\Delta}$	27,698	0,000	29,397	0,000	30,867	0,000
$\tilde{\Delta}_{adj}$	28,771	0,000	30,536	0,000	32,063	0,000

Tablo 6'ya göre ekonomik büyüme serisi bağımlı değişken olmak üzere küreselleşmenin alt bileşenleri ile oluşturulan üç model için eğim katsayılarının homojen olduğunu iddia eden sıfır hipotezi reddedilmektedir. Tüm modeller için eğim katsayılarının heterojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Başka bir ifadeyle her bir modelde değişkenlere ait hesaplanan regresyon katsayıları ülkeden ülkeye değişkenlik göstermektedir.

Tablo 7. Uzun Dönem Katsayıları

	GDP - EKOKÜR		GDP - SOSKÜR		GDP - POLKÜR	
	Katsayılar	p	Katsayılar	p	Katsayılar	p
BAE	-2,17	0,009	1,05	0,107	-0,24	0,466
Cezayir	-0,87	0,013	1,15	0,017	-0,39	0,322
Endonezya	-2,59	0,001	1,04	0,158	-2,20	0,154
Fas	0,88	0,049	0,24	0,783	-0,60	0,077
Katar	1,74	0,214	-2,04	0,025	0,46	0,439
Kuveyt	-4,20	0,000	2,82	0,044	-4,04	0,000
Irak	1,85	0,308	-3,32	0,213	-3,13	0,158
Malezya	4,72	0,000	1,33	0,064	-0,68	0,262
Mısır	-1,79	0,000	3,83	0,000	2,42	0,213
Pakistan	-0,47	0,295	-0,59	0,002	-1,22	0,003
Suudi Arabistan	0,06	0,931	-0,62	0,607	0,53	0,453
Tunus	-0,10	0,822	-1,95	0,019	1,50	0,105
Türkiye	0,98	0,011	2,49	0,000	2,00	0,064
Ürdün	-0,85	0,076	-2,48	0,006	-2,07	0,011
PANEL	-0,20	0,735	0,21	0,712	-0,55	0,278

Tablo 7'de ekonomik büyüme ile ekonomik küreselleşme modeline göre BAE, Cezayir, Endonezya, Fas, Kuveyt, Malezya, Mısır, Türkiye ve Ürdün için uzun dönem eşbütünleşme katsayısı anlamlı çıkmıştır. Panelin geneli için ekonomik küreselleşme endeksinde %1 oranında bir artış ekonomik büyümeyi %0,2 oranında azaltmaktadır, Türkiye'de ekonomik küreselleşme endeksinde %1 oranında bir artış ekonomik büyümeyi %0,98 oranında arttırmaktadır. Ekonomik büyüme ile sosyal küreselleşme modeline göre Cezayir, Katar, Kuveyt, Malezya, Mısır, Pakistan, Tunus, Türkiye ve Ürdün için uzun dönem eşbütünleşme katsayısı anlamlı çıkmıştır. Panelin geneli için sosyal küreselleşme endeksinde %1 oranında bir artış ekonomik büyümeyi %0,21 oranında arttırmaktadır. Türkiye'de sosyal küreselleşme endeksinde %1 oranında bir artış ekonomik büyümeyi %2,49 oranında arttırmaktadır. Ekonomik büyüme ile politik küreselleşme modeline göre Fas, Kuveyt, Pakistan, Türkiye ve Ürdün için uzun dönem eşbütünleşme katsayısı anlamlı çıkmıştır. Panelin geneli için politik küreselleşme endeksinde %1 oranında bir artış ekonomik büyümeyi %0,55 oranında azaltmaktadır. Türkiye'de politik küreselleşme endeksinde %1 oranında bir artış ekonomik büyümeyi %2 oranında arttırmaktadır.

Tablo 8. Panel nedensellik test sonuçları

	Test İstatistiği	p-değeri
GDP → EKOKÜR EKOKÜR → GDP	34,475 62,785	0,186 0,000***
GDP → SOSKÜR SOSKÜR → GDP	59,715 41,895	0,000*** 0,044*
GDP → POLKÜR POLKÜR → GDP	33,102 37,418	0,232 0,110

***, **, * sırasıyla %1, %5, %10 anlamlılık seviyesini ifade etmektedir.

Tablo 8’de İslam İşbirliği Teşkilatına üye ülkeler için yapılan panel nedensellik analizi sonuçları verilmiştir, Ekonomik büyüme ile sırasıyla ekonomik küreselleşme ile tek yönlü, sosyal küreselleşme ile iki yönlü bir nedensellik bulunmuştur. Politik küreselleşme ile nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Politik küreselleşme ve ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisinin bulunamaması, İslam İşbirliği Teşkilatına üye ülkelerin bir kısmında çoğulcu siyaset kültürünün tam olarak yerleşmemiş olması ve karar alıcıların politika belirlemede ve uygulamada toplumun taleplerini dikkate almaması şeklinde yorumlanabilir.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Küreselleşme sürecinin 1980 yılı itibariyle ülkelerin ekonomik, sosyal ve politik alanları üzerindeki etkileri tarihte hiç görülmediği kadar hızlı yayılmıştır. Bu sürecin ülkelerde olumlu ve olumsuz etkilerinin hızla yaygınlaşması sonucunda dünya ülkeleri arasında ekonomik, politik ve sosyal alanlarda büyük farklar oluşmaya başlamıştır. Oluşan bu büyük farklar nedeniyle küreselleşme süreci ve ülkelerin bu sürece uyum derecesi önem taşıyan bir unsur olmaktadır.

Bu çalışmada, İslam İşbirliği Teşkilatına üye 14 ülkede ekonomik büyüme ile küreselleşmenin alt bileşenleri ile arasındaki ilişki 1980-2019 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılarak incelenmiştir. Bütün seriler için yatay kesit bağımlılığı söz konusudur. Bu nedenle ikinci nesil panel yöntemleri kullanılmıştır. Birim kök test sonuçlarına göre ekonomik büyüme serisi için Suudi Arabistan ve Ürdün dışındaki ülkeler, ekonomik küreselleşme serisi için Cezayir dışındaki ülkeler birim köklü çıkmıştır. Sosyal küreselleşme serisi için bütün ülkelere ait seriler birim köklü bulunmuştur. Politik küreselleşme serisi için Cezayir dışındaki ülkelere ait seriler birim köklü bulunmuştur. Panelin geneli için hesaplanan CIPS istatistiği birim köklü çıkmıştır. Ekonomik büyüme bağımlı değişken olmak üzere elde edilen panel eşbütünleşme analizinden elde edilen sonuçlara göre ekonomik büyüme ile sosyal küreselleşme, ekonomik küreselleşme ve politik küreselleşme arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Ekonomik büyüme serisi bağımlı değişken olmak üzere küreselleşmenin alt bileşenleri ile oluşturulan üç model için eğim katsayılarının heterojen olduğu tespit edilmiştir. Her bir modelde değişkenlere ait hesaplanan regresyon katsayıları ülkeden ülkeye değişkenlik göstermektedir.

Panelin geneli için uzun dönem katsayıları incelendiğinde, ekonomik büyüme ile politik küreselleşme ve ekonomik küreselleşme arasında negatif, sosyal küreselleşme ile pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Türkiye için bulunan uzun dönem katsayılarına göre küreselleşme alt bileşenleri ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Panel nedensellik analizine göre ekonomik büyüme ile sırasıyla ekonomik küreselleşme arasında tek yönlü, sosyal küreselleşme ile iki yönlü bir nedensellik bulunmuştur. Politik küreselleşme ile nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Küreselleşme sürecine eklenen ülkelerin ekonomik, sosyal ve siyasal yönden gelişimleri daha hızlı gerçekleşmektedir. Bu sürecin dışladığı veya daha az uyum sağlayan ülkelerin uyum

sağlayan ülkeler ile aralarındaki farkların giderek açılması ise endişe verici ve önlem alınması gereken bir unsur olarak görülmektedir. Sürecin olumlu etkilerinden en az faydayı sağlayan ülkeler ile en fazla faydayı sağlayan ülkeler arasında oluşan farklar gelir dağılımında adaletsizlik, yoksulluk gibi sosyal alanlar, demokrasi, bireysel hak ve özgürlükler gibi siyasal alanlar ve dünya pazarlarında yer edinmemesi, rekabet yoksunluğu gibi ekonomik alanlarda oluşturduğu etkiler nedeniyle önem taşımaktadır.

Küreselleşme sürecinin etkisi ile teknolojik alanda değişimlerin hızlı ve kaçınılmaz olması uygulamaya konulan politikaların etkinliğini önemli kılmaktadır. İslam İşbirliği Teşkilatı ülkelerinin küreselleşme sürecine daha hızlı eklenerek maksimum faydayı sağlamaları için gerekli politikaların hazırlanması ve uygulamaya konulması gerekmektedir. Bu sürecin ekonomik, sosyal ve politik alanlarda meydana getirdiği önemli değişimlerin eşliğinde bu alanlarda uygulanan politikaların uyumlu bir şekilde belirlenmesi önemlidir. Küreselleşen dünyada ekonomik küreselleşmenin faydalarından yararlanmak için yüksek teknolojiye sahip ürünlerin üretilmesi için gerekli yatırımların yapılması gerekmektedir. Bu bakımdan küreselleşen dünya ile İslam İşbirliği Teşkilatı ülkelerinde ekonomik, politik ve sosyal alanlarda yapılan politikaların uyumlu olması gerekliliği ön plana çıkmaktadır. Özellikle politik alanlarda çoğulcu siyaset kültürünün tam olarak yerleştirilmesi ve karar alıcıların politika belirleme ve uygulama aşamasında toplumun taleplerini dikkate alarak politikalar geliştirmesi politik küreselleşmenin hızlanması amacıyla gerekli görülmektedir. Karar alıcılar ve halkın talepleri doğrultusunda belirlenen politikalarda uyumun sağlanması neticesinde küreselleşme sürecinin, İslam İşbirliği Teşkilatına üye ülkelere olumlu katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Anyanwu, J. C. (2005). Does Globalization affect economic growth in Africa?. *Global Development Studies*, 4(1-2), 53-90, <https://researchgate.net/publication/263662468-Does-Globalization-Affect-Economic-Growth-in-Africa?>
- Breusch, T. ve Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification tests in econometrics. *Review of Economic Studies*, 47, 239–253, <https://doi.org/10.2307/2297111>
- Chang, C. ve C. Lee. (2010). Globalization and economic growth: a political economy analysis for OECD Countries. *Global Economic Review*, 39(2), 151-173. <https://ideas.repec.org/a/taf/glectrv/v39y2010i2p151-173.html>
- Chow, G.C. (2006). Globalization and China's economic development. *Pacific Economic Review*, 11(3), 271–285, <https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2006.00315.x>
- Çelik, M.Y. (2012). Boyutları ve farklı algılarıyla küreselleşme. *Dpujss Number*, 32(2), 57-74, https://www.researchgate.net/publication/313060657_BOYUTLARI_VE_FARKLI_ALGILARIYLA_KURESELLESME
- Çelik, M.Y. ve Ünsür. Z. (2020). Küreselleşme ve büyüme ilişkisinin Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik testi ile belirlenmesi. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(1), 201-210. 10.24988/ije.202035115
- Doğan, B. ve Can, M. (2016). Küreselleşmenin büyümeye etkisi: Güney Kore örneğinde eş bütünleşme analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 197-220, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/382468>
- Dreher, A. (2006). Does globalization affect growth? evidence from a new index of globalization. *Applied Economics*, 38, 1091-1110, <https://www.iseg.ulisboa.pt/aquila/getFile.do?method=getFile&fileId=503916>
- Emirmahmutoğlu, F. ve Köse, N. (2011). Testing for granger causality in heterogeneous mixed panels. *Economic Modelling*, 28, 870 – 876. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2010.10.018>

- Eren, M.V. ve Çütücü, İ. (2017). Küreselleşmenin ekonomik büyümeye etkisi: Türkiye üzerine ekonometrik bir analiz. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 47-61. <http://www.siyasetekonomiyonetim.org/index.php/sevad/article/view/680/43>
- Georgantzias, N. C., Katsamakos, E. ve Solowiej, D. (2009). Giddens' globalization: exploring dynamic implications. 27th International Conference of the System Dynamics Society, USA, <https://proceedings.systemdynamics.org/2009/proceed/papers/P1072.pdf>
- Gurgul, H. ve Lach, L. (2014). Globalization and economic growth: evidence from two decades of transition in CEE. *Economic Modelling*, 36, 99-107. https://www.researchgate.net/publication/259291248_Globalization_and_Economic_Growth_Evidence_from_Two_Decades_of_Transition_in_CEE
- Giddens A. (2000). The third way and its critics. Polity Press: Cambridge, UK.
- Gygli, S., Haelg, F., Portrafke, N. ve Sturm, J.E. (2019). The KOF globalisation index -revisited. *The Review of International Organizations*. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s11558-019-09344-2.pdf>
- Helhel, Y. (2017). Küreselleşme ve finansal gelişme arasındaki etkileşimin Türkiye ve BRICS ülkeleri için incelenmesi. *Mehmet Akif Ersoy Sosyal Bilimler Üniversitesi*, 9(20), 158-178. <https://doi.org/10.20875/makusobed.293046>
- Husain, I. (2000). Making globalization work for the poor case study of Pakistan EMP-CIDA Globalisation Project. *Lahore University of Management Sciences*, 1-28, https://ishrathusain.iba.edu.pk/speeches/globalization/Globalization_Work_for_Poor_3.pdf
- Kakar, Z. K., Khilji, B. A. ve Khan, M. J. (2011). Globalization and economic growth: evidence from Pakistan. *Acta Universitatis Danubius*, 7(3), 208-217. https://www.researchgate.net/publication/254406532_Globalization_and_Economic_Growth_Evidence_from_Pakistan
- Keohane, R. O. ve Nye, J.S. (2000). Introduction, in governance in a globalizing World. J. S. Nye ve J. D. Donahue (Ed), (1-44) Brookings Institution Press, Washington, DC
- Koçbulut, Ö. ve Altıntaş, H. (2016). İkiz açıklar ve Feldstein – Horioka Hipotezi: OECD ülkeleri üzerine yatay kesit bağımlılığı altında yapısal kırılmalı panel eşbütünleşme analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 48 145-174. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erciyesiibd/issue/28008/297415>
- KOF Küreselleşme Endeksi (2021, 20 Kasım). <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
- Leitao, N.C. (2012). Economic growth, globalization and trade. *Management Research And Practice*, 4(3), 18-24, <https://ideas.repec.org/a/rom/mrpase/v4y2012i3p18-24.html>
- Martens, P., Caselli, M., Lombaerde, P.D., Figge, L. ve Scholte, J.A. (2014). New directions in globalization indices. *Globalizations*, 1-12. <http://dx.doi.org/10.1080/14747731.2014.944336>
- Nwakanma, P. C. ve Ibe, R. C. (2014). Globalization and economic growth an econometric dimension drawing evidence from Nigeria. *International Review of Management and Business Research*, 3(2), <https://www.irnbrjournal.com/papers/1399192002.pdf>
- Obaseki, P. J. (1999). Policies and strategies for dealing with the problems of globalization. Paper Presented at the One-Day Seminar of Nigerian Economic Society, February 11, 1999, NIIA, Lagos.
- Olimpia, N. ve Stela, D. (2017). Impact of globalisation on economic growth in Romania: an empirical analysis of its economic social and political dimensions. *Studia Universitatis Economic Series*, Vasile Goldis, Western University of Arad, 27(1), 29-40. <https://doi.org/10.1515/sues-2017-0003>
- Omolade, A., Morakinyo, A. ve Ifeacho, C. (2013). Globalization and economic development in Nigeria. *Journal of Research in Humanities and Social Science*, 1(4), 6-14. <https://www.questjournals.org/jrhss/papers/vol1-issue4/B140614.pdf>

- Öztürk, M. ve Zeren, F. (2019). Finansal küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerine etkisi: D-8 Ülkeleri örneği. *Artuklu İnsan ve Toplum Bilim Dergisi*, 2019/4 (2), 60-73. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/906410>
- Paksoy, H. M. ve Paksoy, S. (1998). 21. yüzyıl: küreselleşme çağı ve yönetici açısından bir değerlendirme. *Türk-Koop Ekin Dergisi*, 2(4), 29-31. <https://www.researchgate.net/publication/319236499>
- Paksoy, S., Paksoy, H. M. ve Alancioğlu, E. (2013). Küreselleşmenin sosyo-politik etkileri: Arap baharı. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(46), 169-182. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/70484>
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *Cambridge Working Papers in Economics*. 1 – 39, <https://ftp.iza.org/dp1240.pdf>
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure. *Econometrica*, 74(4), 967 – 1012, <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2006.00692.x>
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple panel unit root test in the presence of cross – section dependence. *Journal Of Applied Econometrics*, (22), 265-312, <https://doi.org/10.1002/jae.951>
- Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panel. *Journal Of Econometrics*, 142, 50 – 93, <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>
- Pesaran, M. H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted LM test of error cross-section independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127, <https://doi.org/10.1111/j.1368-423X.2007.00227.x>
- Samimi, P. ve Jenatabadi, H. S. (2014). Globalization and economic growth: empirical evidence on the role of complementarities. *Globalization and Economic Growth*, 9(4), 1-7. <http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0087824>
- Savrul, M. ve İncekara, A. (2017). The Effect of globalization on economic growth: panel data analysis for ASEAN Countries. *International Conference On Eurasian Economies*, <https://www.avekon.org/papers/1870.pdf>
- Suci, S. C., Asmara, A. ve Mulatsih, S. (2015). The impact globalization on economic growth in ASEAN. *International Journal of Administrative Science and Organization*, 22(2), 79-87. <https://www.proquest.com/docview/1845146409/fulltextPDF/3A8314C853C14CD7PQ/3>
- Syzdykova, A. (2018). Orta asya ülkelerinde enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisi: panel veri analizi. *AKÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 87-99. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/496214>
- Toda, H. Y. ve Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250, [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01616-8](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01616-8)
- Ürüt Saygın, S. (2021). Küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: E7 ülkeleri için bir uygulama. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10(2), 1327-1347. <http://www.itobiad.com/tr/pub/issue/62559/853659>
- Westerlund, J. (2006). Testing for panel cointegration with multiple structural breaks. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68(1), 101-132. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0084.2006.00154.x>
- Worldbank, (2021, 20 Kasım). <https://databank.worldbank>.



İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ): Ölçek Geliştirme Çalışması ◆◆◆ Employee Attrition Scale (EPS): Scale Development Study

Hasan TUTAR*

Ahmet Tuncay ERDEM**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1023806>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.11.2021

Kabul Tarihi:
11.04.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



İnsanlar yaşamlarının önemli bir kısmını işyerlerinde geçirmektedirler ve bu durum onların fiziksel, zihinsel ve psikolojik olarak yıpranmalarına neden olmaktadır. Bu çalışmanın temel amacı, işgörenlerin zihinsel ve psikolojik yıpranma algılarını belirlemek amacıyla İşgören Yıpranması Ölçeğini (İYÖ) geliştirmektir. Ölçeğin geliştirilmesi sürecinde önce Dünya Sağlık Örgütü'nün zihinsel ve psikolojik sağlık koşullarını esas alarak zihinsel ve psikolojik yıpranma durumlarına uygun "aday ölçek" madde havuzu oluşturulmuştur. Daha sonra ölçeğin kapsam geçerliği için uzman görüşüne başvurulmuştur. Kapsam geçerliği çalışmasından sonra taslak ölçeğin pilot çalışması imalat işletmelerinde çalışan 145 işgörenin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Aday ölçek ile toplanan veriler önce Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) ile analiz edilmiştir. Açıklayıcı Faktör Analizi sonucunda ölçeğin dört faktörlü yapısı tespit edilmiştir. Ölçeğin ana uygulaması aynı örneklemin genişletilmesiyle tabakalı örnekleme yöntemiyle belirlenen 334 işgörenin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Ana uygulamada İşgören Yıpranması Ölçeğinin geçerliği Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA), güvenilirliği Cronbach alfa katsayısı ile belirlenmiştir. Doğrulayıcı Faktör Analizi sonuçları pilot çalışma aşamasında geliştirilen dört boyutlu İşgören Yıpranması Ölçeğinin yapısını doğrulamıştır. Yapılan geçerlilik ve güvenilirlik analizi sonuçları geliştirilen ölçeğin güvenilir ve geçerli bir veri toplama aracı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İşgören, yıpranma, ölçek geliştirme.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.11.2021

Accepted:
11.04.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



People spend a significant part of their lives in their workplaces, and this causes them to wear out physically, mentally, and psychologically. The primary purpose of this study is to develop the Employee Attrition Scale (ESS) to determine the employees' mental and psychological attrition perceptions. In the process of developing the scale, firstly, the "candidate scale" item pool was created based on the mental and psychological health conditions of the World Health Organization, suitable for mental and psychological wear and tear. Then, expert opinion was sought for the content validity of the scale. After the content validity study, the pilot study of the draft scale was carried out with 145 employees working in manufacturing enterprises. The data collected with the candidate scale were first analyzed with Exploratory Factor Analysis (EFA). As a result of the Exploratory Factor Analysis, the four-factor structure of the scale was determined. The main application of the scale was carried out with the participation of 334 employees selected by the stratified sampling method by expanding the same sample. In the main application, the validity of the Employee Attrition Scale was determined by Confirmatory Factor Analysis (CFA), and the Cronbach alpha coefficient determined its reliability. Confirmatory Factor Analysis results confirmed the structure of the four-dimensional Employee Attrition Scale developed during the pilot study. As a result of the validity and reliability analysis, it was concluded that the developed scale is a reliable and valid data collection tool.

Keywords: Employee, attrition, scale development.

Atıf/ to Cite (APA): Tutar, H. ve Erdem, A.T. (2022). İşgören yıpranması ölçeği (İYÖ): Ölçek geliştirme çalışması. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 316-336

* ORCID Prof. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, hasantutar@ibu.edu.tr

** ORCID Doç. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İletişim Fakültesi Görsel İletişim Tasarım Bölümü, ahmeterdem@ibu.edu.tr

Extended Abstract

Research Purpose:

People are physically, mentally, and psychologically worn out after long working hours in the workplace. This research aims to develop the Employee Attrition Scale (EPS) related to the mental and psychological attrition experienced by the employees regarding various problems arising from work and organizational psychology.

Method(s):

In order to test the theoretical framework of the research, the employee attrition scale includes a process consisting of three basic stages and ten steps: First stage: Creation of the scale structure. This stage consists of determining the purpose of the scale to be developed, scanning the literature, determining conceptual definitions and basic assumptions. This was followed by the phase of determining the items to be included in the final scale. At this stage, the last step is to determine the content validity of the scale. In the second stage, a pilot study was conducted. At this stage, firstly, for the pilot study, data were collected from a sample of 145 people, and a 62-item "candidate scale" form was created in a five-point Likert type according to the content validity index. Then, the comprehensiveness of the candidate scale's features that were tried to be measured was checked, and the scale was reviewed for the actual application. In the third stage, the main work was done. At this stage, the sample was determined for the actual application, and the data were collected. The analysis of the collected data and the scale dimensions were evaluated first. In determining the sample, the stratified sampling technique, one of the probability sampling techniques, was used voluntarily to ensure that the participants to be sampled could represent the general universe.

Findings:

Exploratory Factor Analysis (EFA), test-retest, and confirmatory factor analyzes were performed for the construct validity of the employee attrition scale. In the Exploratory Factor Analysis, data were collected with the Employee Attrition Scale (ESS) developed by the researchers and comprised 62 items. After the experiment, the test-retest method was applied to determine the time invariance of the scale applied within the scope of the research at the Exploratory Factor Analysis (EFA) stage. For this purpose, the scale was applied to 57 participants for the second time for factor analysis with the help of the candidate scale. Confirmatory Factor Analysis followed this. Data were collected with the Employee Attrition Scale (ESS) consisting of 27 items with four factors, which emerged according to the exploratory factor analysis findings. It has been determined that the Employee Attrition Scale is a 5-point Likert-type structured scale. The participants' opinions on the scale; were asked to respond as 1= Strongly Disagree, 2=Disagree, 3= Undecided, 4=Agree, and 5=Strongly Agree. The data collected by Exploratory Factor Analysis were analyzed in SPSS 22 program with standard deviation, mean, Chronbach Alpha reliability coefficient, Pearson product of moments correlation. The data obtained from the exploratory factor analysis (EFA) were subjected to Confirmatory Factor Analysis with the AMOS 8 analysis program.

Results:

As a result of the analysis, scale dimensions were revealed. Employee Attrition Scale; It has been observed that it consists of the dimensions of Loss of Motivation, Decreased Purpose, Organizational Depersonalization, and decreased perception of Self-Efficacy. The compatibility of the obtained dimensions with the theoretical framework was evaluated. In the next step, reliability analyzes of the scale were made. For this purpose, internal consistency analyzes of the scale (determination of Chronbach Alpha coefficient and item analysis) were made, and the scale was given its final form. It has been decided that the Employee Attrition Scale is a scale that can be used safely by those working in organizational behavior and industrial psychology and by researchers interested in employee attrition.

Conclusion:

The purpose of developing the Employee Attrition Scale (ESS) is to develop a scale to determine the physical, mental, and psychological weariness perceptions of employees in different sectors. Although there is a phenomenon called "employee attrition," which differs from organizational burnout in some aspects, the absence of an employee attrition scale makes this research necessary, meaningful, and functional. It is thought that the Employee Attrition Scale will make an essential contribution to the literature. It is possible to apply the Employee Attrition Scale (ETS) to employees in all sectors and public institutions where employee attrition is questioned. According to the analysis results made within the research scope, the Employee Attrition Scale is a valid and reliable measurement tool. The Employee Attrition Scale is an original, reliable, and highly valid scale that complies with all scale development processes. The Employee Attrition Scale can be used safely by those working in organizational behavior and industrial psychology and by researchers interested in employee attrition. The findings and results obtained from the scale can be generalized to all sectors. Since blue-collar and white-collar workers were included in the development of the scale, it can be argued that it has a wide application area.

1. Giriş

Yıkıcı bir rekabet ortamında işgörenlerin gelecek kaygısı, statü veya pozisyon elde etme endişesi, onları sürekli stres altında çalışmaya zorlamaktadır. Aşırı rekabet ortamında insanların stresli ve gerilimli bir örgütsel iklimde çalışması, işgörenlerin yarış halinde kalmalarına ve zihinsel ve psikolojik olarak yıpranmalarına neden olabilmektedir (Zhang vd., 2018; Guthier vd., 2020). Söz konusu stres ortamında örgütlerin teknolojik, ekonomik, siyasi ve sosyal değişimler karşısında daha verimli olma arzuları ve rekabetçi güçlerini artırmaya dönük arayışları işgörenler üzerinde ilave baskılar yaratmaktadır. Küresel bir piyasada rekabet edebilmek, dinamik bir çevrede ayakta kalabilmek için işgörenlerden daha büyük bir özveri beklenmektedir. Dinamik ve yetkin bir iş gücüne sahip olma ihtiyacı, işgörenleri aşırı yarışmacı ve rekabetçi bir ortamda çalışmaya zorlamaktadır. Bu durum örgütlerin işgörenlerden olan beklentilerini artırmaktadır. İşgörenlerin öznel iyi oluş koşullarından uzak bir iş ortamında çalışmak durumunda kalmaları ise, onların psikolojik ve zihinsel olarak yıpranmalarına neden olabilmektedir (Anglim vd., 2020; Jebb vd., 2020). Söz konusu yıpranma ve sürekli yorgunluk durumu, onların aynı zamanda zihinsel ve psikolojik tutum objelerine karşı duyarsızlaşmalarına neden olabilmektedir.

Küresel rekabet ortamında, rekabet avantajı sağlamak için özellikle nitelikli işgörenleri uygun koşullarda çalıştırmak ve elde tutabilmek önem taşımaktadır. Çalışanların zihinsel ve psikolojik olarak yıpranmaya maruz kalmamaları, örgütsel sahiplik algılarının güçlenmesi ve verimlilikleri açısından önemlidir (Langat ve Lagat, 2017; Davis, 2018). Yıkıcı rekabet koşullarında nitelikli bir işgöreni kaybetmek örgüt açısından stratejik bir yeteneğin kaybedilmesi anlamına gelmekte, entelektüel sermaye sağlayan bir işgörenin kaybı ise, örgüt açısından yıkıcı bir etkiye neden olabilmektedir. Bu nedenle işgörenlerin örgütlerde dünya sağlık örgütünün ileri sürdüğü zihinsel ve psikolojik sağlık koşullarında istihdamı, insan kaynaklarının yönetimi açısından büyük önem taşımaktadır. Dünya Sağlık Örgütü'ne göre zihinsel sağlık "bireyin becerilerini gerçekleştirdiği, yaşamında normal stresleriyle başa çıkabildiği, yüksek motivasyonla verimli ve üretken bir biçimde çalışabileceği ve yaşadığı topluma katkı sağlayabildiği bir iyilik hali" olarak tanımlanmaktadır. Dünya Sağlık Örgütü'nün psikolojik (ruhsal) sağlık tanımı ise, ruhsal hastalığın yokluğundan öte stresle baş edebilme, yetenekleri geliştirebilme, topluma katkıda bulunma ve üretkenliğin oluşturduğu bir ruhsal iyilik hali" şeklindedir (Langat ve Lagat, 2017; Davis, 2018). Tanımda vurgulanan ifadelerle bakıldığında zihinsel sağlık ile psikolojik sağlık koşullarının birbirinden bağımsız olarak ele alınamayacağı anlaşılmaktadır. Bu nedenle bu ölçek geliştirme çalışmasında işgören yıpranması psikolojik ve zihinsel sağlık koşulları açısından ele alınmıştır.

Dünya Sağlık Örgütü'nün psikolojik ve zihinsel sağlık tanımından hareketle örgütlerde işgörenlerin yıpranmasına neden olan faktörler; özyeterlilik algısında düşüş, amaç azalması, işe ve örgüte karşı duyarsızlaşma hali ve motivasyon kaybı gibi faktörlerdir. Burada özyeterlilik algısında düşüş, kişinin, kendisinden beklenen çabayı göstermesine ve potansiyelini açığa çıkarmasına dair inancını yavaş yavaş kaybetmesidir. Özyeterlilik algısı azalan işgörenlerin zor ve belirsiz görevleri yapabilme ve zorluklarla baş edebilmeye dair inancını kaybedeceği ileri sürülebilir. Kişinin önceden kolaylıkla üstesinden geldiği sorunlarla başa çıkmada zorlanması, görevin gereğini yerine getirememesi, kendisine dair güvenini kaybetme derecesi özyeterlilik algısıyla ilgili önemli sorunlardır (Açıkgül ve Aslaner, 2019; Coban ve Atasoy, 2019). Öz yeterlilik algısı birçok açıdan insanların davranışlarını etkileyen, klinik psikolojiden örgütsel ve endüstriyel psikolojiye kadar pek çok alanda inceleme konusu olmaktadır.

İşgören yıpranması algısının önemli değişkenlerinden biri de amaç azalmasıdır. Amaç azalması, belli işleri yapan işgörenlerin yaptığı işte ilerleme, terfi, beceri zenginliği ve iş çeşitlendirme gibi yeni amaç edinme konularında görece isteksiz davranmalarıdır. Amaç azalması sorunu yaşayan insanlar yeni bir amaç edinip onu gerçekleştirme konusunda isteksiz davranırlar. Bu insanlar hedef ve amaç odaklı olma arzularını önemli ölçüde kaybeder. İnsanın kendisine olan inancının ve yeterlik algısının azalmasından bağımsız olarak ele alınamayacak bir duygu durumu olan

amaç azalması, örgütlerde işgörenin eğitim, geliştirme, öğrenme gibi konulara ilgilerinin önemli ölçüde kaybolmasına neden olabilmektedir (Stets ve Burke, 2000: 224; Cameron, 2003; Wrzesniewski, 2003: 301; Coban ve Atasoy, 2019). Amaç azalması işgörenlerin iş yaşamında ilerleyici bir idealizmden mahrum olmaları, enerji ve motivasyon kaybıyla kendisini somutlaştırır. İşgörenlerin yıpranmalarının önemli göstergelerinden biri de işe ve örgütsel amaçlara karşı duyarsızlaşma halidir (Michaelson, 2005). Burada işe karşı duyarsızlaşma iş geliştirme, işi ilerletme, yenilik ve yaratıcılık gibi her türlü girişimden bireyin kendini alıkoymasına, bir tür örgütsel sessizlik göstermesidir. Amaç azalmasının bir sonucu olarak ortaya çıkan işe ve örgüte karşı duyarsızlaşma, her tür yenilik ve değişim karşısında kayıtsız kalma şeklinde kendini gösterir.

İşgören yıpranmasının önemli göstergelerinden biri de motivasyon kaybıdır. Yıpranmadan kaynaklanan motivasyon kaybı içsel ve dışsal motivasyon kaybı şeklinde olabilir. İçsel motivasyon kaybı, belli bir faaliyette bulunan bireyin faaliyetin kendisi için ilgi çekiciliğini zamanla kaybetmesi ve rutinleşmesidir. Söz konusu rutinleşmenin arkasından gelecek duygu ise kaçınılmaz olarak monotonluk algısının güçlenmesi ve iş doyumunun azalmasıdır. İşe karşı ilginin azalması ve dışsal ödüllerin anlamının ve değerinin (valens) önemsizleşmesidir. Yıpranmış bireyin kendisi açısından önemli sonuçlarından biri, merak ve keşfetme duygularının körelmesidir. Bireyin bilgi ve yetenekleri ilgileriyle uyuşan faaliyetler aracılığıyla gelişir (Ryan ve Deci, 2000; Herdiana vd., 2017: 56; James, 2020). İçsel motivasyon kaybı yaşayan işgören, başarı duygusunu ve ödüllere karşı ilgisini önemli ölçüde kaybeder. Dışsal motivasyon kaybı ise; ücret, denetim, kişilerarası ilişkiler, statü, çalışma koşulları, iş güvenliği gibi (hijyen) faktörlerinden kaynaklanan tatmin duygusunun azalmasıyla somutlaşır (Austenat ve Stahl, 2019; Vachez vd., 2020). Örgüt dışı motivasyon unsurlarının örgütsel boyutu iş performansını artırmak amacıyla örgütün sunduğu imkân ve kaynakların artık birey açısından anlamını kaybetmesidir.

Bireysel performansın yanında, örgütsel verimlilik ve etkililik açısından yönetilmesi gereken bir durum olan işgören yıpranması, özellikle örgütsel yaratıcılık, örgütsel gelişme ve inovasyon açısından büyük öneme sahiptir. İşgören yıpranmasının önlenmesi, örgütlerde fiziksel, zihinsel ve psikolojik sağlık koşullarının iyileştirilmesiyle yakından ilişkilidir (Özer vd., 2019; Aaby vd., 2020). İşgören yıpranmasının önlenmesi özellikle işgörenin örgütsel sahiplenme duygularının güçlenmesi ve örgütsel performanslarının artırılması bakımından önemlidir. Sonuç olarak işgörenin verimliliği, etkililiği ve performansı üzerinde etkisi olan işgören yıpranmasının ölçülebilmesi, bu ölçek geliştirme çalışmasının gerekçesini oluşturmaktadır.

2. İşgören Yıpranması ve Bileşenleri

2.1. İşgören Yıpranması

İşgören yıpranması, işgörenin kendini zihinsel ve psikolojik olarak iyi hissetmemesi, psikolojik iyi oluş durumundan uzak olması halidir. İşgörenlerin kişisel başarı arzusunun azalması, işe karşı motivasyonunu kaybetmesidir. Aşırı rekabet baskısı altında ve gerilimli iş ortamlarında işgörenin kendisini zihinsel ve psikolojik olarak yorgun, bitkin ve güçsüz hissetmesi halidir. Psikolojik ve zihinsel olarak yıpranmış biri için iş ilginçliğini kaybeder. İşgören zihinsel ve psikolojik olarak kendisinde kronik bir yorgunluk hali duymaya başlar. Bunun sonucu olarak işgörenin kendisinde görev ve sorumluluklarının üstesinden gelebilecek gücü kendisinde bulamaz. Yıpranmış bir işgören zamanla kronikleşmiş bir yorgunluk hali, işine ve genel yaşama karşı soğuma, içe kapanma, sosyal ve duygusal yalnızlık duygusu ve genel bir yetersizlik hali hissetmeye başlar. İşgörenin psikolojik olarak kırılğan, kendinden olan beklentilerini azaltması, yaşam sevincinin ve coşkusunun yavaş yavaş kaybolması işgören yıpranmasının belirtileri arasındadır (Jain ve Nayyar, 2018; Fallucchi vd., 2020). Ayrıca yaşama karşı genel bir duyarsızlaşma, yaşamın zorlukları karşısında çaresizlik algısı, işe ve yaşama karşı soğuma işgören yıpranmasının diğer belirtileridir. İşgörenin başarı hissi, içsel motivasyon ve olaylar üzerinde kontrol kaybı, işgören yıpranmasının göstergeleri arasındadır.

İşgörenlerin işyerlerinde yıpranmalarına neden olabilecek birçok faktör vardır; ancak bunların en bilinenleri, yetersiz yönetim ve yöneticiler, iş tasarımının yetersiz olması, kariyer imkânlarının yetersizliği ve kariyer bariyerlerinin bulunması, korku ve kaygının egemen olduğu gerilimli bir örgütsel iklim, yetersiz ve temsil yeteneği zayıf örgütsel kültür başlıca işgören yıpranması nedenleridir. Diğer taraftan örgüt politikalarının sadece iş ve örgüt ihtiyaçlarına göre tasarlanıp insanı ihmal etmesi, nitelik ve nicelik olarak yetersiz personelle birlikte çalışma, düşük moral ve motivasyon koşulları diğer yıpranma nedenidir (Shankar vd., 2018; Fallucchi vd., 2020). Örgütlerde işgören yıpranmasının önemli nedenlerinden biri de aşırı örgütsel strestir. İş-yaşam dengesinin iyi kurulamaması, işlerin monotonluğu, kişi-rol uyumsuzluğu, kişide yetersizlik hissi ve amaç azalması uyandıracak faktörler, mobbing ve örgütsel çatışma gibi her tür olumsuz çalışma koşulları önemli yıpranma nedenleridir.

2.2. Özyeterlilik Algısında Düşüş

Özyeterlilik, bireyin kendi yeterlilikleri hakkındaki kanaati, bir davranışı gerçekleştirme için gereken yeteneğe dair inancıdır. Özyeterlilik, bireylerin belirli görevleri başarmak amacıyla ihtiyaç duydukları motivasyon, bilişsel ve psikolojik kaynakları bir araya getirerek seferber etme konusundaki istekliliğidir. En kısa tanımıyla bireyin kendisi hakkındaki kanaatidir (Wood ve Bandura, 1989; Öztürk vd., 2020). Göreve ve mesleğe ilişkin öz yeterlilik algısının zayıflaması, genel öz yeterlilik algısında düşüş çerçevesinde incelenmektedir. Öz yeterlilik algısında düşüş işgörenin sadece işyerinde yaşadığı bir yıpranma hali değil, kişinin yaşamının tüm alanlarında karşılaşılabileceği durumlarla ilgilidir (Altunkaya ve Topuzkanamis, 2018). Özyeterlilik algısı, bireylerin sahip oldukları yeterlilikleri konusundaki kanaatlerine ve bunun davranışlara etkisiyle ilgilidir. Özyeterlilik, Bandura'nın ortaya atmış olduğu "sosyal-bilişsel öğrenme teorisi"ne dayanmaktadır. Bandura, bireyin bir davranışı gerçekleştirme için gerekli motive edici unsurlara (beklenen sonuçlara ve bu sonuçlara yönelik değere) özyeterliliği de eklemiştir. Özyeterlilik, bireylerin belirli bir görevi başarıyla yapmak için, belirli koşullarda, ihtiyaç duydukları bilişsel kaynaklar, motivasyon ve davranış biçimlerini harekete geçirebilme yeterliliğine dair kendilerine duydukları güveni yansıtır. Öz yeterlilik algısı bireysel performans başta olmak üzere bireyin örgütsel davranışlarını birçok yönden etkileyen, kişilerin örgütsel performans ve verimliliklerini açıklayan önemli bir faktördür (Açıkgül ve Aslaner, 2019; Coban ve Atasoy, 2019). Özyeterlilik algısında düşüş duygusal olarak kendisini bitkin, olaylara karşı duyarsızlaşmış, kişisel başarı hissinde azalma gibi elverişsiz duygu durumlarıyla ortaya çıkar. Özyeterlilik algısı sorunu yaşayan işgörenlerin iş ve özel yaşamında yeni bir amaç edinerek onu gerçekleştirme için kendisinde yeterince istek ve enerji bulması kolay değildir. Bireyin belli şartlarda ve belli bir görev kapsamında ele alınan özyeterliliği, onu harekete geçirici güçlerin işlevselliği ile ilgilidir. Özyeterlilik durumsal olmakla birlikte işgören yıpranması durumu yaşayan bireyin özyeterlilik algısının yetersizliği yapısal bir özellik gösterir. Bu yönüyle işgören yıpranması yaşayan bireyde işgören yıpranma algısı zamana ve duruma bağlı değil yapısal bir özellik gösterir (Gardner ve Pierce, 1998: 52; Luthans, 2005: 294).

Bir faaliyette veya örgütte bireyi sonuca ulaştıracak iki tür beklenti söz konusudur. Bunlardan biri özyeterlilik, diğeri ise amaç azalmasından kaynaklanan sonuç beklentisinin olmamasıdır. İnsanın sahip oldukları özyeterlilik genel olarak performans durumlarını etkiler. Kişinin özyeterliliği bireyin kendi yeteneğini nasıl algıladığı ve işin zorluk derecesi gibi durumsal ve bilişsel süreçler tarafından etkilenir (Luthans vd., 2007: 43-44). Bireyin kendisine dair gözlemlediği başarısızlık, kendisine ilişkin özyeterlilik algısı zayıflatır. Ayrıca bireyin iş ortamında işi başarıyla yapması yönünde kendisini motive eden faktörlerden mahrum olması da özyeterlilik algısı üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Özellikle işe yeni başlayanlar açısından, örgüt ve yönetici desteği özyeterlilik algısını güçlendirirken aksine bir durum özyeterlilik algısının zayıflamasına neden olabilmektedir (Fisher, 1985: 39; Jex ve Bliese, 1999: 349). Kişinin pozitif psikolojik algısı, olumlu psikolojik iyi oluş hissi, bilişsel ve duygusal duruma ve özyeterliliğe pozitif etki eder. İşyerinde destek algısı ve motivasyon faktörlerinin bulunması işgörenin özyeterlilik algısını güçlendirir. Ayrıca

yönetime, yöneticiye ve örgüte güven işgörenlerin özyeterlik algılarını güçlendiren diğer önemli faktörlerdir. Çalışanların, işlerin ve örgütün olumsuzluklarına odaklanmalarına neden olan özyeterlilik algısının yetersizliği, önemli bir işgören yıpranması nedenidir.

2.3. Amaç Azalması

Amaç azalması bireyin başarı arzusu duymama, başarılı olmak için çaba harcamama, deneyim zenginliği elde etmeye gerek duymama, yeni işler ve faaliyetler için kendisinde bir istek bulamama durumudur. Bu aynı zamanda insanın her tür yeniliğe, gelişmeye, yaratıcılığa karşı ilgisinin kaybolması anlamına gelmektedir. Ayrıca işe karşı ilgi kaybı önemli bir amaç azalması göstergesidir. İş yaşamında kronik yorgunluk, işlere yönelik ilgi kaybı ve yeterlik duygusunun azalması amaç azalmasının diğer belirtileridir. Amacı azalmış ve yeni amaçlar edinme gereği duymayan bireyin kendisini psikolojik olarak iyi hissetmesi kolay değildir. Amaç azalması sorunu yaşayan bir işgören için örgütte anlamlı bir iş yönelimi, kariyer yönelimi ve mesleki yönelim göstermenin anlamı kalmaz (Hatchimonji vd., 2021; Hill vd., 2021). Amacı azalmış biri için işini değerli bulma, işine zorunluluk dışında bir anlam yükleme söz konusu olmaz (Stets ve Burke, 2000: 224; Michaelson, 2005: 18; Steger vd., 2006: 323). Kendilerini yıprattığını düşündükleri işler, faaliyetler, meslekler ve iş ortamlarında insanların yeni amaçlar edinerek onu gerçekleştirme arzuları zamanla körelir. Amaç azalması yaşayanlar için işin kimlik üretme yeteneği zayıflamış ve statü sembollerinin önemi azalmıştır. Amacı azalmış biri yeteneği olmasına rağmen, kendinde yeni bir amaç edinmek için yeterince istek ve motivasyon bulamaz. İnsanda işlerine karşı ilerleyici bir idealizm bulamadığı durumlarda amaç azalması kaçınılmaz olur.

İşgörenin zihinsel ve psikolojik yıpranmasından kaynaklanan amaç azalması bireyin yaşama karşı soğuması, beklentisinin azalması, kendisine anlamlı ve amaca yönelik gelebilecek bir şey bulamaması durumlarıdır (Cartwright ve Holmes, 2006: 202; Park, 2010: 257-258). Amaç azalması durumu yaşayan biri için eyleme geçip birşeyler yapma isteği önemli ölçüde zayıflar. Bu durumda olan biri için yaşamda çok az şeyin anlamı ve önemi vardır. İş anlamlı bulma amaç azalması yaşayan biri için kolay değildir (Pratt ve Ashforth, 2003a; Clausen ve Borg, 2010: 311; King vd., 2016: 212). Onun için işi, ideallerine hizmet etme yeteneğini önemli ölçüde kaybetmiştir. Bütün bunlar psikolojik ve zihinsel olarak yıpranmış birinin yaşayacağı duygu durumlarıdır (Arnold vd., 2007: 195; Steger ve Dik, 2010: 133; Dimitrov, 2012: 355-357). Amacı azalmış biri için iş, hobi tadında yürütülen bir eylem olmaktan çıkar ve görevin veya yükümlülüğün gereği olarak isteksizce yapılır. Psikolojik ve zihinsel olarak yıpranmış bir işgören, kendi ile işleri ve işyeri arasında psikolojik temas noktalarını kaybeder (Reich, 2002: 6; Pratt ve Ashforth, 2003b: 311; Vuori vd., 2012: 233). Belli bir işe sahip olmaktan duyulan memnuniyet hissi yavaş yavaş ortadan kalkar ve kişi dışsal zorunluluklar olmadan işini yapamaz hale gelir. Kişinin işten algıladığı tatmin hissi azalır, kişi yaratıcı yeteneklerini örgüt yararı için kullanma gereği duymaz. İş birey için örgütsel ortamda anlam ifade etmediği gibi, yaşamı açısından da bir anlam ifade etmez. İşgören işe değer katmak için kendinde yeterince motivasyon bulamaz. Amaç azalması yaşayan birey “aslında nereye aitim”, “olduğum yer olmam gereken yer midir”, “kendi yaşamıma ve başkalarının yaşamına kattığım bir anlam var mıdır” sorularına olumlu cevap bulmakta zorlanırlar (King vd., 2016: 212). Birey iş ve genel yaşama karşı bir soğuma duygusu yaşar. Amaç azalması yaşayan birinin yaratıcı yetenekleri örselenir. Kronik yorgunluk, isteksizlik, ilgi azalması gibi durumlar yeni bir amaç edinmeyi engeller. İşgörenlerde amaç azalmasını takip eden duygu durumu iş arkadaşlarına, işlere ve örgüte karşı duyarsızlaşmadır.

2.4. Örgütsel Duyarsızlaşma

Duyarsızlaşma, işgörenin işine, mesleğine ve işyerine karşı genel bir kayıtsızlık ve duyarsızlık halidir. Duyarsızlaşma nedeniyle işgören kendini daha az başarılı ve yeterli görür. Duyarsızlaşma ve ilgi kaybı nedeniyle, işgörenin işinden dolayı karşılaştığı insanlara yönelik soğuk, ilgisiz, katı ve olumsuz bir tavır halinde olur. Bu durum genel olarak hızla artmakta olan uzaklaşma duygusu, işe yönelik

idealizmin yok olması ve çalışanın muhatabını bir obje olarak görmesinden kaynaklanmaktadır (Delmolino, 2018; Okamura vd., 2018). İşine karşı duyarsızlaşmış birinin psikolojik gerginlikle ve stresle başa çıkması kolay değildir. Çevresini ve işini kontrol edemediğini düşünen çalışan kendini çaresiz ve yetersiz hissetmeye başlar. Duyarsızlaşmış biri bir makinanın mekanik işleyişi gibi insanlara ve diğer çevresel faktörlere karşı ilgisini önemli ölçüde kaybeder. Bu kişiler çevrelerinde olup bitenler karşısında gerekli ve yeterli tepkiyi gösteremezler. Zihinsel ve psikolojik olarak yıpranmış işgörenler duyarsızlaşmanın sonucunda işe, iş arkadaşlarına ve örgüte karşı kayıtsızlık gösterirler (Baycan, 1985; Garden, 1987). Duygu durumlarında, tutum ve davranışlarında soğuk, mat ve mesafelidirler. Başkalarının duygu ve düşüncelerinin onlar için pek bir önemi ve anlamı yoktur. Duyarsızlaşmanın yoğunluğuna bağlı olarak her tür tutum objesine karşı ilgisiz ve tepkisizlik söz konusu olur.

İşe karşı duyarsızlık yenilik, heyecan umut, arzu ve istek azalmasına neden olur. İşe karşı duyarsızlaşma ve ilgi kaybı, diğerlerine karşı aldırılmazlık, onlardan uzaklaşma, içe kapanma ve yetersiz refleks şeklinde kendini gösterir. Duyarsızlaşma genel olarak bireyin kendinden uzaklaşması, diğer insanları kendisinden uzaklaştıracak şekilde davranma, diğer insanlara karşı soğuk ve mesafeli olma ve diğer insanlara ve her tür tutum objesine karşı ilgisizlik ve tepkisizlik şeklinde kendini gösterir. Bunlar genel olarak kişinin kendisine ve çevresine karşı uzaklaşması ve soğuması anlamına gelir. Bu durumdaki bireyde kaçınılmaz olarak ilgi azalması durumu yaşanır. Duyarsızlaşmış bireyin çevresinde olup bitenleri ahlaki açıdan değerlendirme eğilimi, yerini daha ilkel, birincil ve dürtüsel süreçlere bırakır. Merhamet, sevgi, yardım, destek, güven ve özveri gibi duygulara atfedilen anlam azalır (Krahé vd., 2011; Ferguson ve Beresin, 2017). Bireyin her tür insani değerlere karşı duyarlılığı zayıflar ve ilgisi azalır. İlgi azalmasının ve duyarsızlaşmanın birey açısından en önemli sonuçlarından biri bireysel başarı hissinde azalmadır. İşine ve genel olarak yaşama karşı soğuyan birinin başarı güdüsü görece düşmeye başlar. Duyarsızlaşma ile birlikte işgörenin içsel ve dışsal motivasyon faktörlerine karşı ilgisi azalır. Bu durumda bireyin kendi potansiyelinden tam olarak yararlanması söz konusu olmaz. Kişi elverişsiz olarak kodladığı durumu değiştirme yönünde bir çaba göstermediği gibi, göstereceği çabanın da işe yaramayacağını düşünür (Albulescu ve Pépin, 2019; Budisavljevic vd., 2021). İşe ve örgütsel faaliyetler konusunda genel bir yılgınlık durumu söz konusu olur. İlgi azalması genel olarak kendini kararsızlık, zihin karışıklığı, zihinsel durgunluk, konsantrasyonda azalma ve yaşam olaylarını olumsuz etiketleme eğiliminin güçlenmesi şeklinde gösterir.

2.5. Motivasyon Kaybı

Motivasyonun bireyi herhangi bir amaç doğrultusunda harekete geçiren içsel güç anlamına gelir. Motivasyon insanların düşünceleri, umutları, inançları, arzu, ihtiyaç ve korkuları ile ilgilidir. İnsanı içten dürtüleyen kuramlar kapsam (içerik) kuramları, dıştan güdüleyen kuramlar ise süreç kuramları olarak adlandırılır. Motivasyon kaybı yaşayan insanlar bu harekete geçirici güçten mahrum kalırlar. Motivasyon kaybı genellikle yılgınlık, bıkkınlık ve yorgunluk nedeniyle ortaya çıkan bir örgütsel sorundur. Motivasyon kaybı yaşayan biri bir işi başarmaya dair isteğini önemli ölçüde kaybeder. Motivasyon kaybı yaşayan insanlarda istek azalması veya çok az şeye ihtiyaç duymak gibi bir duygu durumu söz konusu olur (Christodoulou vd., 2017; Kayalar ve Güler Arı, 2017). Duyarsızlaşma ve amaç azalması da motivasyon kaybıyla birlikte ortaya çıkan belli bir eylemde bulunmaya duyulan ihtiyacın azalması durumudur. İçsel motivasyonun azalmasında kişinin başarı, itibar, güçlü olma gibi istekleri geri plana itilir. Bireyin takdir edilme hisleri zayıflar. Kişi ait olma ve kendini gerçekleştirmeye karşı görece daha az ilgi göstermeye başlar. İşgören örgüt politikasına, gözetim biçimine, iş koşullarına, ücret düzeyine, çalışanlar arası ilişkilere, astlarla ilişkilere (hijyen faktörleri) görece daha az anlam atfeder (Octaviannand vd., 2017; Salehi, 2018). Motivasyonunu önemli ölçüde kaybetmiş birinin tanınma, başarı, sorumluluk, işin kendisi, gelişme, ilerleme gibi motivasyon faktörlerine karşı ilgisi görece düşüktür. Alderfer'in ERG Kuramına göre de motivasyon kaybı kişinin varlığını sürdürme, başka insanlarla ilişkide bulunma ve gelişme gibi ihtiyaçları olumsuz etkilenir.

Kişi var olmaya, ait olmaya ve gelişmeye yeterince bir anlam atfetmez. Motivasyon kaybı McClelland'ın Başarma İhtiyacı Kuramı açısından da önemli bir performans düşüklüğü kaynağıdır. McClelland'a göre kişinin motivasyonunu kaybetmesi başkaları ile ilişki kurma, gruba girme ve bir işi ekip halinde birlikte yapma isteğinin azalmasına neden olur (Chaoqun, 2021; Wang vd., 2021). Kişide güç kazanma arzusu zayıflar ve başarma ihtiyacı görece düşer.

Bir işgören yıpranma nedeni olan dışsal motivasyon, insanın motivasyonunu dışsal faktörlerde arar. İnsanı dışarıdan etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla geliştirilen dışsal motivasyon (süreç) kuramlarından biri olan beklenti kuramı, insanın herhangi bir beklentisi yok ise belli bir davranışta bulunmayacağını ileri sürer. Beklenti kuramı, insan davranışlarının niyetli, nedenli ve amaçlı olduğunu varsayar. Amaç azalması yaşayan birinin yaşamdan beklentileri doğal olarak zayıflar. Beklenti kuramı motivasyonun; belli bir amacın gerçekleştirilmesi için arzunun gücü, diğeri, üretkenlik ve amacın gerçekleşmesi arasındaki ilişkinin görülebilmesi, kişinin kendi yeteneklerini görebilmesine bağlı olduğunu ileri sürer (Locke ve Schattke, 2019). Beklenti kuramı kişinin belli bir çaba göstererek ulaşacağı ödülü arzulama derecesini önemser. Dışsal motivasyon kuramlarından biri de işlevsel pekiştirme kuramıdır. Bu kuram, bireyin motivasyonunun belirli uyarıcıların uyarıcı olma derecesine bağlı olduğunu ileri sürer. Kuramın temel tezi motivasyonun davranışların sonuçlarına göre olacağı şeklindedir. Konuyla doğrudan ilgili diğer bir dışsal motivasyon kuramı amaç kuramıdır. Amaç kuramı, kişilerin belirlediği amaçların onların motivasyon derecelerini belirleyeceğini varsayar. Kurama göre kişinin ulaşmak istediği hedef kendisi için ne kadar önemli ise kişi o ölçüde motive olacaktır. Amaç kuramı yüksek beklentisi olan kişi, beklentisi düşük olan kişiye oranla işinde daha yüksek performans gösterecektir. Daha yüksek performans ise daha yüksek motivasyonu gerektirir. Burada amaç, başlıca içerik ve yoğunluk olmak üzere iki unsur içerir. Amaç içeriği amacın özelliklerini (amacın zorluğu), amaç yoğunluğu ise amaca erişmede veya onu başarma sürecini içerir. Amaç azalması, özyeterlik algısının düşüklüğü, işe karşı ilgi kaybı ve duyarsızlaşma gibi değişkenler motivasyon kaybının başlıca nedenleri olması nedeniyle ölçek geliştirme sürecinde birlikte düşünülmüştür.

3. Yöntem

3.1. Amaç ve Kapsam

Bu araştırmanın temel amacı işgörenlerin çalışma ve örgüt psikolojisinden kaynaklanan çeşitli sorunlara ilişkin yaşadıkları zihinsel ve psikolojik yıpranma durumlarıyla ilgili İşgören Yıpranması Ölçeği (İYO) geliştirmektir.

3.2. Ölçek Geliştirme Süreci

Araştırmanın teorik çerçevesini test etmek amacıyla işgören yıpranması ölçeği aşağıdaki gibi üç temel aşama ve on adımdan oluşan bir süreci kapsamaktadır:

Birinci aşama: Ölçek yapısının oluşturulması. Bu aşamada yürütülen faaliyetler üç aşamadan oluşmaktadır:

- Geliştirilecek ölçeğin amacının belirlenmesi, literatürün taranması, kavramsal tanımların ve temel varsayımların belirlenmesi,
- Nihai ölçekte yer alacak maddeleri belirleyebilmek (Aguinis vd., 2009; Slavec ve Drnovšek, 2012) amacıyla madde havuzunun oluşturulması, oluşturulan madde havuzunun alanında uzman 13 kişiye gönderilerek görüşlerinin alınması,
- Ölçeğin kapsam geçerliliğinin belirlenmesi için madde puan değerlerinin belirlenmesi, kapsam geçerlilik indeksleri yeterli (.80) olmayan maddelerin ölçekten çıkarılması, aday ölçeğin pilot çalışmaya hazır hale getirilmesi.

İkinci aşama: Pilot çalışmanın yapılması. Bu aşamada yapılan faaliyetler sırasıyla aşağıdaki gibidir:

- Pilot çalışması için 145 kişilik bir örneklemden verilerin toplanması, kapsam geçerlilik indeksine göre beşli Likert tipinde 62 maddelik “aday ölçek” formunun oluşturulması,
- Veri analizlerinin yapılması, literatürden ve uzman görüşlerinden yararlanılarak ölçeğin muhtemel boyutlarının belirlenmesi,
- Aday ölçeğin ölçülmeye çalışılan özellikleri kapsayıcılığının (ölçeğin varyansı açıklama gücü) kontrol edilmesi, asıl uygulama için ölçeğin gözden geçirilmesi.

Üçüncü aşama: Asıl çalışmanın yapılması. Bu aşamada yürütülen faaliyetler sırasıyla şu adımlardan oluşmaktadır:

- Asıl uygulama için örnekleme çerçevesinin belirlenmesi, evreni temsil yeteneği olan örneklemin belirlenmesi ve verilerin toplanması,
- Toplanan verilerin analizi ile önce ölçek boyutlarının değerlendirilmesi ve yapı geçerliliği için Açıklayıcı Faktör Analizinin (AFA) yapılması ve ölçek boyutlarının ortaya çıkarılması, elde edilen boyutların teorik çerçeveye uyumunun değerlendirilmesi,
- Ölçeğin güvenilirlik analizlerinin yapılması, ölçeğin iç tutarlılık analizleri (Chronbach Alpha katsayısı ve madde analizlerinin belirlenmesi),
- Zamana göre değişmezlik (test-tekrar test) testlerinin yapılması, ölçeğin yapı geçerliliğine sahip olup olmadığının belirlenmesi için Doğrulayıcı Faktör Analizinin (DFA) yapılması.

3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Örnekleme tekniği ve örneklemin belirlenmesi: Örnekleme alınacak katılımcıların genel evreni temsil edebilme özelliğinde olabilmelerini sağlamak amacıyla gönüllülük esasına göre olasılıklı örnekleme tekniklerinden tabakalı örnekleme tekniği kullanılmıştır (Tutar ve Erdem, 2020: 248; Sümbüloğlu ve Sümbüloğlu, 2005: 37). Bu örnekleme tekniği incelenen değişkenin katılımcıların demografik ve kültürel özelliklerinden etkilenme olasılığının olmasıdır. Evrendeki bireylerin sosyal, ekonomik, kültürel ve hizmet süresi gibi demografik göstergelerinden etkilenebilir olması varsayımıyla tabakalı örnekleme tekniğinden yararlanılmıştır. Araştırmada veri toplamak amacıyla Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimlerde İnsan Araştırmaları Etik Kurulu’ndan 04.11.2021 tarih ve 2021/11 toplantısından Etik Kurul İzni alınmıştır.

3.4. Veri Toplanması

Açıklayıcı faktör analizi için veriler, 145 kişilik bir örneklemden 10.08–2021 ve 01.09.2021 tarihleri arasında yüz yüze ve internet üzerinden toplanmıştır. Asıl ölçek için veriler ise 04.09.2021-14.10.2021 tarihleri arasında 334 kişiden elde edilmiştir. Test-tekrar test için ise veriler, 57 kişiden 17.10.2021-30.10.2021 tarihleri arasında toplanmıştır.

3.5. Verilerin Analizi

Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA): Araştırma kapsamında veriler, araştırmacılar tarafından geliştirilen ve 62 maddeden oluşan İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ) ile toplanmıştır. Ölçeğin ölçüt geçerliğini test etmek amacıyla Tükenmişlik Ölçeği kullanılmıştır. Tükenmişlik Ölçeğinin seçilmesinin nedeni geliştirilen İşgören Yıpranması Ölçeği ile benzerlik göstermesidir. Ergöçen (2006) tarafından geliştirilen Tükenmişlik Ölçeği 5’li Likert tipinden oluşan toplam 13 maddelik bir ölçektir.

Test-Tekrar Test Tekniği: Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA) aşamasında araştırma kapsamında uygulanan ölçeğin zamanla değişmezliğini belirleyebilmek amacıyla test-tekrar test yöntemi uygulanmıştır. Bu amaçla aday ölçek yardımıyla faktör analizi için 57 kişiye ölçek uygulaması ikinci defa yapılmıştır.

Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA): Açımlayıcı faktör analizi bulgularına göre ortaya çıkan dört faktörlü 27 maddelik İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ) ile veriler toplanmıştır. İşgören Yıpranması Ölçeği 5'li Likert tipi ile yapılandırılmış bir ölçektir. Ölçekte katılımcılardan kanaatlerini; 1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4=Katılıyorum ve 5=Kesinlikle Katılıyorum şeklinde cevaplandırmaları istenmiştir. Verilerin analizinde aynı zamanda Kapsam Geçerlik İndeksi (KGİ-Content Validity Index) hesaplanmıştır. Açımlayıcı Faktör Analizi ile toplanan veriler SPSS 22 programında standart sapma, ortalama, Chronbach Alpha güvenilirlik kat sayısı, Pearson Momentler çarpımı korelasyonu ile analiz edilmiştir. AFA sonucunda elde edilen veriler AMOS 8 analiz programıyla Doğrulayıcı Faktör Analizi'ne tabi tutulmuştur.

4. Bulgular

4.1. Demografik Bulgular

Araştırma kapsamında örneklemden elde edilen bulgulara göre katılımcıların %64'ü (215) erkek iken %36'sı (119) kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcıların yaş değişkenine göre dağılımlarına bakıldığında %70'inin (138) 36-45 yaş olduğu belirlenirken %5'inin (15) 18-25 yaş aralığında olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların medeni durumuna göre %78 (261) genel olarak evli oldukları belirlenirken bekar olan katılımcıların oranı %21 (73)'dir. Son olarak katılımcıların eğitim durumlarına göre dağılım incelendiğinde ağırlıklı olarak %53 (177) katılımcının lisansüstü eğitim aldığı, %10 (28) katılımcının ise lise mezunu olduğu belirlenmiştir.

4.2. Geçerlilik ve Güvenirlik Analizi

Araştırma kapsamında elde edilen veriler öncelikle açımlayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur.

Tablo 1. Verilerin Faktör Analizi İçin Uygunluğunun incelenmesi (n=334)

Kaiser-mayer-Olkin (KMO) Örneklem Ölçüm Değer Yeterliliği		
		,965
Bartlett testi	Ki-Kare Değeri	9325,37
	Sd	351
	p	,000

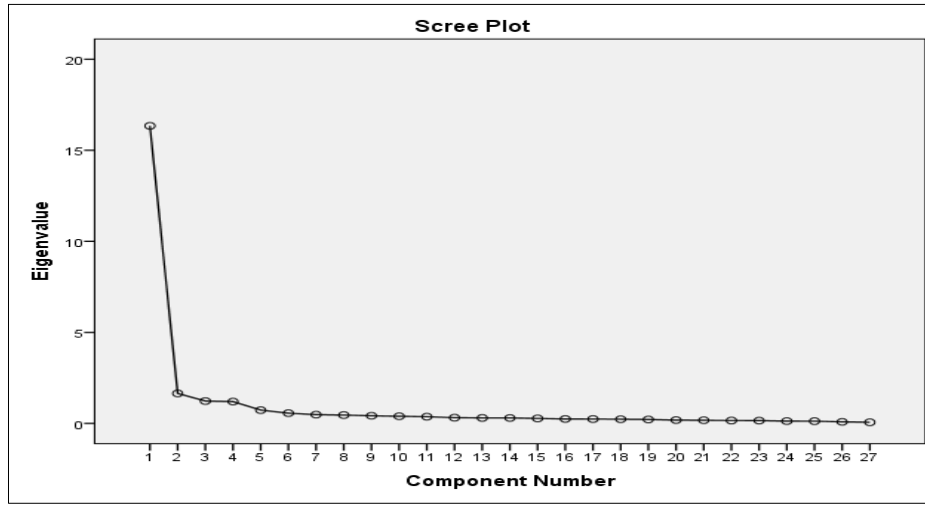
Araştırma kapsamında KMO değerinin ,965 olarak belirlenmesi seçilen örneklem büyüklüğünün mükemmelliğini göstermektedir. Yapılan Bartlett's Test Sphericity analizi sonucunda Ki-kare değeri 9325,37 bulunmuştur ($p < 0,000$). Bu değer örneklemin yeterli olmasını ve verilerin normal bir dağılıma sahip olduğunu göstermektedir (Tablo 1).

Faktör Sayısına Karar Verilmesi: Faktör sayısını belirlemek için faktörlerin açıkladıkları çizgi grafiği (Şekil 1) ve varyans miktarları (Tablo 2) belirtilmiştir. Uygulanan faktör analizine göre toplam varyansın %75,605'ini açıklayan ve 1'in üzerinde öz değeri belirlenen dört faktörlü bir yapı ortaya çıkmıştır. Faktör 1 toplam varyansın %32,025'ini; Faktör 2 %18,819'unu; Faktör 3 %14,501'ini ve Faktör 4 %10,261'ini açıkladığı belirlenmiştir.

Tablo 2. Faktörlerin Toplam Varyansı Açıklama Oranları (n=334)

Faktör Bileşenleri	İlk Özdeğerler			Kare Yüklemelerin Döndürme Toplamları		
	Toplam	% of Varyans	Kümülatif %	Toplam	% of Varyans	Kümülatif %
Motivasyon Kaybı	16.339	60,515	60,515	8.647	32,025	32,025
Amaç Azalması	1.647	6,103	66,618	5.081	18,819	50,844
Örgütsel Duyarsızlaşma	1.228	4,549	71,167	3.915	14,501	65,344
Özyeterlilik Algısında Düşüş	1.198	4,438	75,605	2.770	10,261	75,605

Açıklanan varyans değerinin yüksek bulunması, ilgili yapı veya kavramın iyi ölçülme derecesine sahip olduğu biçiminde yorumlanır (Geçkil ve Tikici, 2015). Bilimsel bir araştırmada faktörlerin toplam varyansın 2/3'ünü açıklaması beklenir. Ancak sosyal bilimler alanında varyans oranlarının %40 veya %60 aralığında olması yeterli kabul edilir (Scherer vd., 1988).



Şekil 1. İşgören Yıpranması Ölçeği Öz Değer Çizgi Grafiği (Scree Plot)

Araştırma ölçek maddelerinin öz değerlerinin birleştirilmesiyle elde edilen Şekil 1'deki çizgi grafiğinde görüleceği üzere hızlı düşüşlerin meydana getirdiği kırılma noktaları faktör sayılarını vermektedir (Çokluk vd., 2012; Tutar ve Erdem, 2020). Şekil 1'de grafikte görüleceği üzere hızlı düşüşler 1, 2, 3 ve 4 numaralı faktörlerde görülmekte olup, 5 numaralı faktörden başlayarak çizgilerin yatay bir görünüm seyrettiği görülmektedir. Bu sonuç araştırma ölçeğinin anlamlı faktör sayılarının dört olduğunu göstermektedir. Şekil 1'de birinci faktördeki ivmeli düşüşten sonra bir yavaşlama ve düzleşme görülmektedir. Açımlayıcı faktör analizinde Varimaks döndürme yöntemi kullanılmadan tek faktörlü ölçek yapısı için açıklanan varyans oranı 60,515 (%60,51) bulunmuştur. Varimaks döndürme tekniği uygulandıktan sonra bu oran 32,025 (%32,02) olmuştur (Tablo 2). Daha sonra ölçeğin faktör sayısını belirlemede öz değeri (Eigenvalues) 1 ve üzeri faktörler dikkate alınarak işleme devam edilmiştir. Bu çerçevede ölçeğin, değişkeni daha fazla bir yüzde ile 75,605 olarak açıklanmıştır (Tablo 2).

Faktörlerin İncelenmesi ve İsimlendirilmesi: AFA analizi sonucunda dört faktör bir ölçek elde edilmiştir. Bu faktörler ile faktörlerde kümeleşen maddelerin faktör yükleri belirlenmiştir (Tablo 3). Faktör yükü ölçek ifadeleri ile faktör arasındaki ilişki olarak ifade edilebilir. Ölçekteki bir ifadenin faktör yükünün düşük olması o ifadenin faktörle yeterince bir ilişkisinin olmadığını gösterir. Ölçek ifadelerinden he bir maddenin faktör yükü ve ölçekten çıkarılarak tekrar AFA analizi yapılması gerekir. Bir maddenin faktör yük değerinin genel olarak ,40 olması gerekliliği ilgili literatürde belirtilmektedir (Çokluk vd., 2012: 194). Araştırma kapsamında ölçek ifadelerinin daha yüksek faktör kümeleri oluşturabilmesi amacıyla bu faktör yük değeri olarak ,50 dikkate alınmıştır. Bu çerçevede faktör yükleri ,50 altında olan 35 madde ölçek kapsamından çıkarılarak kalan 27 maddeye tekrar AFA yapılmıştır.

Tablo 3'te görüleceği üzere, ölçeğin ilk faktörü 12 maddeden oluşmaktadır. Faktör yükleri ,82 ile ,60 arasında değişmekte olan bu faktörde toplanan maddeler motivasyon azalması boyutunu ifade ettiği için bu faktör Motivasyon Kaybı olarak isimlendirilmiştir. Ölçeğin ikinci faktöründe ,74 ile ,56 arasında faktör yükleri değişen 7 madde bulunmakta olup bu maddeler amaç kaybı ile ilişkili olduğu için bu faktör Amaç Azalması olarak isimlendirilmiştir. Ölçeğin üçüncü faktörü, faktör yükleri ,64 ile ,80 aralığında olan beş maddeden oluşmakta olup bu faktördeki maddeler örgütsel duyarsızlaşma kavramlarıyla ilişkili olduğu için ölçeğin üçüncü boyutu İş ve Örgütsel Duyarsızlaşma olarak nitelendirilmiştir. Ölçeğin dördüncü ve son boyutu üç maddeden oluşmakta ve faktör yükleri ,71 ile ,84 arasında değişmektedir. Ölçeğin son boyutunda kümeleşen maddeler çalışanların özyeterlilik algılarının azalmasıyla ilişkili olduğu için bu boyut Özyeterlilik Algısında Düşüş olarak isimlendirilmiştir.

Tablo 3. Faktör Yapısı ve Maddelerin Faktör Yükleri (n=334)

Ölçek Maddeleri	Faktörler/Boyutlar			
	Faktör I Motivasyon Kaybı	Faktör II Amaç Azalması	Faktör III Örgütsel Duyarsızlaşma	Faktör IV Özyeterlilik Algısında Düşüş
MK1	,829	,272	,232	,195
MK2	,783	,329	,257	,217
MK3	,771	,328	,314	,209
MK4	,765	,416	,281	,127
MK5	,763	,412	,285	,139
MK6	,762	,249	,276	,197
MK7	,736	,218	,244	,238
MK8	,724	,265	,240	,166
MK9	,723	,165	,252	,266
MK10	,706	,354	,167	,247
MK11	,703	,450	,244	,173
MK12	,606	,494	,286	,157
AA1	,385	,748	,216	,153
AA2	,340	,725	,065	,242
AA3	,478	,714	,164	,175
AA4	,459	,672	,244	,114
AA5	,461	,649	,261	,204
AA6	,506	,647	,257	,096
AA7	,038	,569	,310	,155
ÖD1	,216	,146	,803	,236
ÖD2	,245	,207	,777	,234
ÖD3	,417	,274	,696	,089
ÖD4	,388	,350	,647	,208
ÖD5	,476	,266	,644	,179
ÖAD1	,197	,232	,163	,843
ÖAD2	,265	,153	,224	,824
ÖAD3	,341	,223	,316	,716

Ölçüt-Bağımlı Geçerliği: Bu geçerlik pratik ve objektif geçerlik sınaması olarak kabul edilmekle birlikte bu sınamada ölçek maddelerinin puanları benzer dış ölçeklerle ilişkileri aranır. Bu kapsamda dış ölçüt bulmak amacıyla önceden geçerliliği kabul edilmiş bir ölçek kullanılır (Tezbaşaran, 1996: 49).

Araştırma kapsamında dış ölçüt ölçeği ile araştırmada oluşturulan ölçek aynı örneklem gurubuna uygulanmıştır. Daha sonra iki ölçek arasındaki korelasyon katsayıları hesaplanmıştır. Bu çalışmada dış ölçüt olarak geliştirilen ölçeğe en uygun ölçeğin Tükenmişlik Ölçeği olduğu düşünüldüğü için Tükenmişlik Ölçeği ile İşgören Yıpranması Ölçeği arasındaki korelasyon katsayısı $r=,74$ olarak belirlenmiştir (Tablo 4). Bu analizdeki korelasyon katsayısı ne kadar yüksek olursa her iki ölçeğin ölçme değeri benzer şekilde yüksek ve aynı ölçümü yapıyor demektir. Tablo 4'te görüleceği üzere iki ölçek arasındaki uyumun yüksek olduğu görülmüştür.

Tablo 4. İşgören Yıpranması ile Tükenmişlik Ölçeği Arasındaki İlişki

Ölçekler	Sayı (n)	r	p
İşgören Yıpranması	334	,740	,000
Tükenmişlik	309		

Güvenirlilik Analizi: Bir araştırmaya konu olan ölçekleri oluşturan ifadelerin cevaplayan katılımcılar tarafından benzer biçimde anlaşılması, ölçme aracının kararlı ve tutarlı bir ölçüm oluşturması anlamına gelen güvenirlik analizi ile ölçek ifadelerinin konuyu tam olarak ölçüp ölçmediği belirlenir (Tutar ve Erdem, 2020: 484). Araştırma ölçeğinin güvenirlik düzeyini tespit etmek amacıyla değişmezlik (stability), bağımsız gözlemciler arası uyum ve iç tutarlılık (internal consistency) tekniklerinden yararlanılmıştır

İç Tutarlılık Analizi: İç tutarlılık analizi kapsamında madde analizi yapılarak her maddenin ölçek puanı arasındaki korelasyon değerleri hesaplanmıştır. Madde toplam korelasyon katsayısının değeri sıfır, sıfıra yakın veya işareti eksi olan maddeler ölçek kapsamından çıkarılmıştır (Karasar, 2009; Tutar ve Erdem, 2020). İç tutarlılık analizinde korelasyon katsayısının ,30'un üzerinde olması koşulu sağlanmıştır (Kline, 2011: 244). Faktör analizi sonucunda ölçeğin 27 maddeden ve 4 faktörlü (boyut) bir yapısı olduğu belirlenmiştir (Tablo 5).

Tablo 5. İşgören Yıpranması Ölçeğinin Madde Analizi Değerleri (n=334)

Maddeler	Ortalama	Standart Sapma	Madde - Toplam Korelasyonu	Madde- Faktör Korelasyonu	Ortak Faktör Varyansı
MK1	2,69	1,254	0,73	0,77	0,57
MK2	2,64	1,280	0,72	0,79	0,63
MK3	2,53	1,207	0,25	0,32	0,45
MK4	1,87	1,001	0,46	0,49	0,94
MK5	2,55	1,211	0,45	0,51	0,46
MK6	2,83	1,269	0,43	0,49	0,60
MK7	2,90	1,275	0,38	0,44	0,62
MK8	2,29	1,091	0,47	0,52	0,39
MK9	2,43	1,177	0,40	0,44	0,38
MK10	2,31	1,142	0,39	0,43	0,34
MK11	2,42	1,154	0,40	0,46	0,33
MK12	2,46	1,182	0,44	0,48	0,39
AA1	2,54	1,143	0,41	0,45	0,34
AA2	2,46	1,204	0,41	0,46	0,45
AA3	2,63	1,216	0,47	0,54	0,47
AA4	2,59	1,182	0,42	0,49	0,39
AA5	2,64	1,293	0,45	0,51	0,67
AA6	2,38	1,171	0,46	0,49	0,37
AA7	2,54	1,236	0,44	0,52	0,52
ÖD1	2,57	1,225	0,45	0,47	0,53
ÖD2	3,05	1,312	0,44	0,55	0,72
ÖD3	2,90	1,317	0,48	0,51	0,73
ÖD4	2,65	1,261	0,44	0,53	0,59
ÖD5	2,69	1,254	0,47	0,49	0,57
ÖAD1	2,64	1,280	0,50	0,54	0,63
ÖAD2	2,53	1,207	0,46	0,56	0,45
ÖAD3	1,87	1,001	0,73	0,81	0,98
TOPLAM	68,60	32,54			

Tablo 5'e göre "İşgören Yıpranması Ölçeği" toplam puan ortalaması 68,60 (Standart Sapma: 32,54), ölçek ifadelerinin ortalaması 1,87 ile 3,05 toplam ifade korelasyonları ,25 ile ,73 arasında, ifade-faktör korelasyonu ,32 ile ,81 arasında olduğu görülmektedir. Ölçek ifadelerinin ortak faktör varyansları (h²) ,33 ile ,92 arasında değişmektedir. Bu değer ölçekteki herhangi bir ifadenin toplam varyansa yapmış olduğu katkıyı göstermektedir. "0" veya "1" arasında değer almakta olup bu değer

1'e yaklaşmasıyla ölçek ifadelerinin toplam varyansa katkılarının yüksek olduğu, 0'a yaklaşımları durumunda ise düşük olduğu anlaşılmaktadır (Çokluk vd., 2012: 241).

Chronbach Alpha Katsayısı: Likert tipi bir ölçeğin güvenilirliğini belirlemek için alfa (α) katsayısı kullanılır. Birbiriyle yüksek ilişki gösteren maddelerin Cronbach α katsayısının yüksek olması beklenir. Cronbach α katsayısının yüksek olması, ölçek maddelerin iç tutarlılığının veya homojenliğinin yüksek olduğu anlamına gelir (Tutar ve Erdem, 2020). Ölçeğin toplam ve faktör Cronbach Alfa katsayıları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. İşgören Yıpranması Ölçeği Toplamı ve Faktörlere Ait Cronbach Alfa Katsayıları

Ölçek	Cronbach Alfa	Madde Sayısı	n
Faktör 1: Motivasyon Kaybı	0,97	12	334
Faktör 2: Amaç Azalması	0,92	7	334
Faktör 3: Örgütsel Duyarsızlaşma	0,90	5	334
Faktör 4: Özyeterlilik Algısında Düşüş	0,88	3	334

Tablo 6'ya göre İşgören Yıpranması Ölçeği'nin toplam Cronbach Alfa kat sayısı 0,97 olarak belirlenmiştir. İşgören Yıpranması Ölçeği'nin alt boyutları alpha kat sayıları; Faktör 1: 0,97; Faktör 2: 0,92; Faktör 3: 0,90 ve Faktör 4: 0,88 olarak belirlenmiştir. Likert tipi ölçekte α değerlerinin ,90 değerine yakın olması "mükemmel" ,80 "çok iyi" ve ,70 değerine yakın olması "yeterli" olarak nitelendirilir (Özcan ve Balyer, 2013: 144; Tutar ve Erdem, 2020: 484). Buna göre İşgören Yıpranması Ölçeğinin iç tutarlılık değerinin mükemmel (0,97), faktörlerin iç tutarlılığı ise çok iyidir.

Değişmezlik: Araştırma ölçeğinin güvenilirliğini belirlemek amacıyla değişmezlik yöntemi uygulanmış, paralel form güvenilirliği veya test-tekrar test yaygın olarak kullanılmakla birlikte bu araştırma kapsamında test-tekrar test güvenilirliği değişmezlik testini sınamak amacıyla uygulanmıştır (Tezbaşaran, 1996: 46). İşgören Yıpranması Ölçeği test tekrar test uygulaması için 145 kişilik örneklem grubuna iki hafta ara ile ölçek uygulanmış, elde edilen verilere Pearson Momentler Çarpımı Korelasyon analizi uygulanmıştır. Birinci ölçümde korelasyon eşitliği değeri ,84 (p:000) olarak hesaplanmıştır (Tablo 7). Daha sonraki test-tekrar test korelasyon ölçüm değerinin ,89 çıkması, ölçeğin ölçüm yetkinliğinin zamana göre değişmediğini hatta ölçüm niteliğinin arttığını göstermektedir.

Tablo 7. İşgören Yıpranması Ölçeğinin Test-Tekrar Test Puanlarının Korelasyon Analizi

İşgören Yıpranması Ölçeği	Sayı (n)	r	p
Birinci Ölçüm	145	,892	,000
İkinci Ölçüm	334		

Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA): Ölçek geliştirme sürecinde AFA yapılmasıyla elde edilen ölçek yapısının doğrulanması ve birbiriyle etkileşimi belirlenen birçok değişkeni bir arada analiz ederek kavramsal yönden anlamlı, az sayıda yeni faktörleri keşfetmek amacıyla Doğrulayıcı Faktör Analizi uygulanır (Hair vd., 2012). Doğrulayıcı Faktör Analizi sonucunda İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ)'nün ifadelerine yönelik belirlenen modele ilişkin uyum ve hata iyiliği değerleri belirlenmiştir (Tablo 8).

Tablo 8. İşgören Yıpranması Ölçeği Hata ve Uyum İyiliği Değerleri (n=334)

Uyum Ölçütleri	Elde Edilen Değerler
χ^2/df	811,87/313=2,594**
RMSEA	0,069**
GFI	0,852**
NFI	0,916***
CFI	0,946***
TLI	0,940***
IFI	0,946***
PGFI	0,705*
AGFI	0,821*

*** Mükemmel Uyum ** İyi Uyum * Kabul Edilebilir Uyum

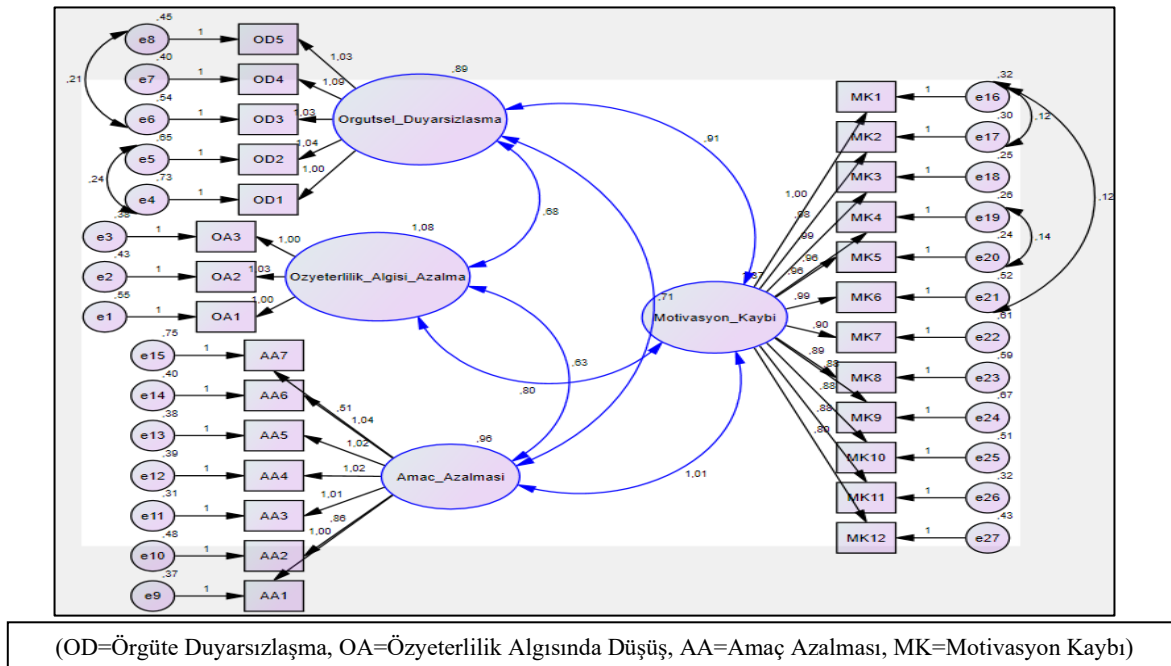
DFA bulgularına göre elde edilen X^2 değeri $X^2=811,87$ (Serbestlik derecesi-df=313) olup p ($p<0,05$) değeri anlamlıdır (Kline, 2011: 307; Çokluk vd., 2012: 254; Hair vd., 2012). Uyum yeterliliğinin (X^2/df) 0-2 arasında olması mükemmel uyuma ve 2-3 arasında olması iyi uyuma işaret eder. Araştırma kapsamında $X^2/df=2.59$ sonucu mükemmel uyumu göstermektedir (Erkorkmaz vd., 2013). Tablo 8'de görüldüğü gibi RMSEA değeri ,069 olup, RMSEA değeri ,05-,08 arası iyi uyum göstergesidir (Hair vd., 2006; MacKenzie ve Podsakoff, 2012; Kline, 2014). NFI=,91, TLI=,94, IFI=,94 ve CFI=,94) değerleri iyi uyumu göstermektedir (Fornell ve Larcker, 1981; Hair vd., 2006). Ölçeğin GFI=,85 ve AGFI=,82 bulunmuş olup, GFI ve AGFI değerleri bire yaklaştıkça araştırma modelinin iyi uyum gösterdiği şeklinde yorumlanır (Fornell ve Larcker, 1981; Joreskog ve Sorbom, 1993; Hair vd., 2006). İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ)'nin DFA sonuçları değerlendirildiğinde kurgulanan ölçek modelinin iyi uyum gösteren bir araştırma modeli olduğu söylenebilir.

İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ)'nin faktör boyutlarına yönelik path diyagramı Şekil 2'de belirtilmektedir. Şekil 2'de İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ)'nin alt boyutlarındaki hata varyantlarının Özyeterlilik Algısında Düşüş boyutunda 0,37–0,55, Amaç Azalması boyutunda 0,31–0,75, İşe ve Örgüte Karşı Duyarsızlaşma boyutunda 0,40–0,73 ve Motivasyon Kaybı boyutunda 0,24–0,66 arasında belirlenmiştir ve bu değerlerin kabul edilebilir seviyede olduğu belirlenmiştir (Özcan ve Balyer, 2013: 144). Diyagramda, standardize edilmiş parametre değerleri Tablo 9'da gösterilmektedir;

Tablo 9. İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ) İfadelerinin Standartlaştırılmış Faktör Yükleri (n=334)

Ölçek Kodu	Ölçek Maddeleri	Standardize Edilmiş Faktör Yükleri
Motivasyon Kaybı		
MK1	İşimin artık beni yeterince tatmin etmediğini düşünüyorum.	,899
MK2	İşime dair beklentilerimin zayıfladığını düşünüyorum.	,903
MK3	İşimden memnuniyetimin azaldığını hissediyorum.	,917
MK4	Her geçen gün işime karşı ilgimin azaldığını hissediyorum.	,910
MK5	İşimin çekiciliğini kaybettiğini düşünüyorum.	,916
MK6	İşimi ancak mecburiyetler nedeniyle sürdürüyorum.	,847
MK7	Son zamanlarda işimi monoton bulmaya başladım.	,803
MK8	İşimin ideallerime hizmet etmediğini düşünüyorum.	,803
MK9	İşimde motive edici fazla faktör göremiyorum.	,782
MK10	İşimde çaba göstererek ulaşacağım sonucu merak etmiyorum.	,821
MK11	İşimin anlamını önemli ölçüde kaybettiğini düşünüyorum.	,877
MK12	Artık iş yaşamımda çok az şeyi önemli buluyorum.	,818
Amaç Azalması		
AA1	İşimde yeni deneyimler yaşama konusunda isteksiz olduğumu hissediyorum.	,851
AA2	İşimde kendimi geliştirme konusunda pek istekli olmadığımı düşünüyorum.	,772
AA3	İş başarma arzumu önemli ölçüde kaybettiğimi düşünüyorum.	,872
AA4	İşyerimde yaratıcılığa karşı ilgimin azaldığımı hissediyorum.	,850
AA5	İşyerimde her geçen gün kendimden olan beklentilerimin azaldığımı hissediyorum.	,850
AA6	İşimde merak duygumun azaldığını düşünüyorum.	,849
AA7	İşimde yetersiz olduğumu düşünmeye başladım.	,500
İşe ve Örgüte Karşı Duyarsızlaşma		
ÖD1	İşimdeki aşırı yorgunluk özel yaşamımı da olumsuz etkiliyor.	,740
ÖD2	İşyerimde kendimi zihinsel olarak fazla yorgun hissediyorum.	,770
ÖD3	Çevreme karşı duyarsızlaştığımı düşünüyorum.	,797
ÖD4	İşyerimde kendimi bitkin hissediyorum.	,852
ÖD5	Örgütsel sahiplik algım her geçen gün zayıflıyor.	,822
Özyeterlilik Algısında Düşüş		
OA1	İşyerimde değerli olduğumu hissetmiyorum.	,814
OA2	İşyerimde bana yeterince değer verilmediğini düşünüyorum.	,853
OA3	İşyerimde kendimi iyi hissetmiyorum.	,861

Tablo 9'a göre Özyeterlilik Algısında Düşüş boyutundaki ifadelerin standartlaştırılmış faktör yükleri ,81-,86 arasında, Amaç Azalması boyundaki ifadelerin yükleri ,50-,85, İşe ve Örgüte Karşı Duyarsızlaşma boyutundaki faktör yükleri ,74-,85 ve Motivasyon Kaybı boyutundaki faktör yükleri ise ,78-,91 arasında değiştiği belirlenmiştir. Doğrulayıcı faktör analizinde ölçek modeline ilişkin gizil değişkenlerin (faktörlerin) gözlenen faktörler tarafından açıklanma seviyesine yönelik t değerlerinin 1,96'nın üzerinde olduğunda ,05 seviyesinde ve 2,56'nın üzerinde olduğunda ,01 seviyesinde anlamlı olduğu belirtilmektedir (Albright ve Park, 2009). Bu kapsamda araştırma kapsamında geliştirilmiş İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ)'nin bütün maddelerinin t değerleri 4,84 ile 10,57 arasında değişmekte olup tüm maddelerin $p < ,01$ düzeyinde anlamlı t değeri verdiği söylenebilir (Şekil 2).



Şekil 2. İşgören Yıpranması Ölçeği (İYÖ) Dört Boyutlu Ölçek Modeli (n=334)

5. Sonuç ve Öneriler

İşgören Yıpranması Ölçeğinin (İYÖ) geliştirilmesi amacı farklı sektörlerde çalışanların fiziksel, zihinsel ve psikolojik yıpranmışlık algılarını belirlemeye yarayan bir ölçek geliştirmektir. “İşgören yıpranması” diye bir olgu bulunmasına, bunun örgütsel tükenmişlikten bazı yönleriyle farklılaşmasına rağmen işgören yıpranması ölçeğinin bulunmaması bu araştırmayı gerekli, önemli ve fonksiyonel kılmaktadır. İşgören Yıpranması Ölçeğinin literatüre önemli bir katkısının olacağı düşünülmektedir. İşgören Yıpranmasının açıklanmasına, öncül ve sonuçlarıyla daha iyi anlaşılmasına katkı sağlamak ölçeğin geliştirilmesinin diğer bir amacıdır. Ölçek geliştirme sürecinde İşgören Yıpranması Ölçeğinin ölçek yapısının kuramsal ve yöntemsel olarak kurgulanmasına ve açıklanmasına odaklanılmıştır. Bu çerçevede işgören yıpranmasının ölçülmesine katkı sağlayacak bir ölçeğin geliştirilmesinin literatüre önemli bir katkısının olacağı düşünülmektedir. İşgören Yıpranması Ölçeği dört boyutlu bir ölçek yapısına sahiptir. Ölçeğin toplam Chronbach Alpha katsayısı ,97 olarak belirlenmiştir ve bütün boyutların güvenilirlik katsayısı ,70 üzerindedir. Benzer ölçek korelasyon katsayısı ,74 test tekrar test katsayısı ,89 olarak belirlenmiştir. İşgören Yıpranması Ölçeğinin işlevselliğinin artırılması için ölçek bir bütün olarak kullanılabilmesi gibi her boyut tek başına da kullanılabilir.

Araştırma örneklemini kamu ve özel sektör çalışanları oluşturmaktadır. Örneklemin eğitim düzeyi oldukça yüksektir. Bu durum bulgu ve sonuçların genellenmesine ve dışsal geçerliliğinin yükselmesine katkı sağlamaktadır. Ölçeğin işgörenlerin yıpranmasının söz konusu olduğu tüm

sektörler ve kamu kurumlarındaki işgörelere uygulanması mümkündür. Araştırma kapsamında yapılan analiz sonuçlarına göre, İşgören Yıpranması Ölçeği'nin geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı olduğu sonucuna varılmıştır. İşgören Yıpranması Ölçeği, ölçek geliştirme süreçlerinin ilkelerine uyularak geliştirilmiş özgün ve güvenilir bir ölçektir. İşgören Yıpranması Ölçeği, örgütsel davranış ve endüstri psikolojisi alanında çalışanlara ve işgören yıpranması konusuyla ilgilenen araştırmacılar tarafından güvenle kullanılabilir nitelikte bir ölçektir. İşgören yıpranması ölçeği hem kamu kesiminde hem de özel sektörde kullanılabilir çok amaçlı bir ölçektir. Bu durum bulguların ve sonuçların diğer sektörlerle genellenmesini mümkün kılmaktadır. Ölçeğin geliştirilmesinde mavi yakalılar ve beyaz yakalılar örnekleme dahil edildiği için geniş bir uygulama alanına sahiptir.

Kaynakça

- Aaby, A., Simonsen, C. B., Ryom, K. ve Maindal, H. T. (2020). Improving organizational health literacy responsiveness in cardiac rehabilitation using a co-design methodology: results from the heart skills study. *International journal of environmental research and public health*, 17(3), 1015.
- Açıkgül, K. ve Aslaner, R. (2019). Investigation relations between the technological pedagogical content knowledge efficacy levels and self-efficacy perception levels of pre-service mathematics teachers. *Cukurova University Faculty of Education Journal*, 48(1), 1-31.
- Aguinis, H., Henle, C. ve Ostroff, C. (2009). Endüstri ve örgüt psikolojisinde ölçüm, endüstri, iş ve örgüt psikolojisi. *Örgüt Psikolojisi*, 35-61.
- Albright, J. J. ve Park, H. M. (2009). Confirmatory factor analysis using amos, LISREL, Mplus, Sas/Stat Calis.
- Albulescu, C. ve Pépin, D. (2019). The money demand and the loss of interest for the euro in Romania. *Applied Economics Letters*, 26(3), 196-201.
- Altunkaya, H. ve Topuzkanamis, E. (2018). The effect of using facebook in writing education on writing achievement, attitude, anxiety and self-efficacy perception. *Universal Journal of Educational Research*, 6(10), 2133-2142.
- Anglim, J., Horwood, S., Smillie, L. D., Marrero, R. J. ve Wood, J. K. (2020). Predicting psychological and subjective well-being from personality: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 146(4), 279.
- Arnold, K. A., Turner, N., Barling, J., Kelloway, E. K. ve McKee, M. C. (2007). Transformational leadership and psychological well-being: the mediating role of meaningful work. *Journal of occupational health psychology*, 12(3), 193.
- Austenat, E. ve Stahl, T. (2019). 11. Loss of motivation. In *Insulin pump therapy* (pp. 137-144): De Gruyter.
- Baycan, A. (1985). *An analysis of the several aspects of job satisfaction between different occupational groups*. Boğaziçi Üniversitesi SBE Doktora Tezi, İstanbul.
- Budisavljevic, A., Kelemenic-Drazin, R., Plavetic, N. D., Fucak, I. K., Silovski, T., Dobric, V. T., Nalbani, M., Curic, Z., Boric-Mikez, Z. ve Ladenhauser, T. (2021). Impact of the COVID-19 outbreak on the level of distress in patients with breast cancer. *The Breast*, 56, S85.
- Cameron, K. S. (2003). Organizational virtuousness and performance. *Positive organizational scholarship*, 48, 65.
- Cartwright, S. ve Holmes, N. (2006). The meaning of work: The challenge of regaining employee engagement and reducing cynicism. *Human resource management review*, 16(2), 199-208.
- Chaoqun, H. (2021). Incentive mechanism of social work service organisations based on existence, relatedness and growth (ERG) theory. *Higher Education and Oriental Studies*, 1(1).
- Christodoulou, I., Pogonidou, E., Pogonidis, C. ve Charalambous, C. (2017). Loss of motivation and frustration for visitor surgeons in provincial health centers or psychiatric hospitals in Greece. *European Psychiatry*, 41(S1), S378-S379.

- Clausen, T. ve Borg, V. (2010). Do positive work-related states mediate the association between psychosocial work characteristics and turnover? A longitudinal analysis. *International Journal of Stress Management*, 17(4), 308.
- Coban, O. ve Atasoy, R. (2019). An examination of relationship between teachers' self-efficacy perception on ICT and their attitude towards ICT usage in the classroom. *Cypriot Journal of Educational Sciences*, 14(1), 136-145.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve LISREL uygulamaları* (Vol. 2): Pegem Akademi Ankara.
- Davis, P. (2018). Leadership as a profession: a special case dependent on organizational ownership, governance, mission and vision. In *Professionalizing Leadership* (pp. 109-124): Springer.
- Delmolino, G. (2018). The economics of conjugal debt from gratian's decretum to decameron 2.10: boccaccio, canon law, and the loss of interest in sex. In *Reconsidering Boccaccio* (pp. 133-163): University of Toronto Press.
- Dimitrov, D. (2012). Sources of meaningfulness in the workplace: A study in the US hospitality sector. *European Journal of Training and Development*. Vol. 36 No. 2/3, pp. 351-371. <https://doi.org/10.1108/03090591211204788>
- Ergöçen, S. (2006). *Yeni bir tükenmişlik ölçeğinin geliştirilmesi ve psikometrik açıdan incelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Bioistatistik ABD, Ankara.
- Erkorkmaz, Ü., Etikan, İ., Demir, O., Özdamar, K. ve Sanisoğlu, S. Y. (2013). Doğrulayıcı faktör analizi ve uyum indeksleri. *Türkiye Klinikleri Journal of Medical Sciences*, 33(1), 210-223.
- Fallucchi, F., Coladangelo, M., Giuliano, R. ve William De Luca, E. (2020). Predicting employee attrition using machine learning techniques. *Computers*, 9(4), 86.
- Ferguson, C. J. ve Beresin, E. (2017). Social science's curious war with pop culture and how it was lost: The media violence debate and the risks it holds for social science. *Preventive medicine*, 99, 69-76.
- Fisher, C. D. (1985). Social support and adjustment to work: A longitudinal study. *Journal of management*, 11(3), 39-53.
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 18(1), 39-50.
- Garden, A.M. (1987). Depersonalization: A valid dimension of burnout? *Human relations*, 40(9), 545-559.
- Gardner, D. G. ve Pierce, J. L. (1998). Self-esteem and self-efficacy within the organizational context: An empirical examination. *Group & Organization Management*, 23(1), 48-70.
- Geçkil, T. ve Tikici, M. (2015). Örgütsel demokrasi ölçeği geliştirme çalışması. *Amme İdaresi Dergisi*, 48(4).
- Guthier, C., Dormann, C. ve Voelkle, M. C. (2020). Reciprocal effects between job stressors and burnout: A continuous time meta-analysis of longitudinal studies. *Psychological Bulletin*, 146(12), 1146.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. ve Tatham, R. (2006). *Multivariate data analysis*. Uppersaddle River. In: NJ: Pearson Prentice Hall.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M. ve Mena, J. A. (2012). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. *Journal of the academy of marketing science*, 40(3), 414-433.
- Hatchimonji, D. R., Gregory, A., Osher, D., Selby, E. A. ve Elias, M. J. (2021). Student self-reported positive purpose over two years in urban middle schools. *Journal of Research on Adolescence*, 31(1), 101-119.
- Herdiana, Y., Wahyudin ve Sispiyati, R. (2017). *Effectiveness of discovery learning model on mathematical problem solving*. Paper presented at the AIP Conference Proceedings. 40:1, 1-11.

- Hill, P. L., Beck, E. D. ve Jackson, J. J. (2021). Maintaining sense of purpose following health adversity in older adulthood: a propensity score matching examination. *The Journals of Gerontology: Series B*.
- Jain, R. ve Nayyar, A. (2018). *Predicting employee attrition using xgboost machine learning approach*. Paper presented at the 2018 International Conference on System Modeling & Advancement in Research Trends (SMART). pp. 113-120, doi: 10.1109/SYSMART.2018.8746940.
- James, D. (2020). The highest proficiency does not make up for loss of sense of discovery. *News Weekly*(3073), 21. <https://search.informit.org/doi/10.3316/informit.383112540666302>
- Jebb, A. T., Morrison, M., Tay, L. ve Diener, E. (2020). Subjective well-being around the world: trends and predictors across the life span. *Psychological science*, 31(3), 293-305.
- Jex, S. M. ve Bliese, P. D. (1999). Efficacy beliefs as a moderator of the impact of work-related stressors: a multilevel study. *Journal of Applied Psychology*, 84(3), 349.
- Hooper, D., Coughlan, J ve Mullen, M. (2007). Structural equation modeling: guidelines for determining model fit. *The Electronic Journal of Business Research Methods*. 6.
- Karasar, N. (2009). Bilimsel araştırma yöntemi (19. bs). *Ankara: Nobel Yayın Dagitim*.
- Kayalar, F. ve Güler Arı, T. (2017). Investigation of the factors causing motivation loss of the lecturers in language teaching. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 19(3), 191-203.
- King, L. A., Heintzelman, S. J. ve Ward, S. J. (2016). Beyond the search for meaning: A contemporary science of the experience of meaning in life. *Current Directions in Psychological Science*, 25(4), 211-216.
- Kline, P. (2014). *An easy guide to factor analysis*: Routledge.
- Kline, R. B. (2011). Principles and practice of structural equation modeling (3. Baskı). *New York, NY: Guilford*.
- Krahé, B., Möller, I., Huesmann, L. R., Kirwil, L., Felber, J. ve Berger, A. (2011). Desensitization to media violence: links with habitual media violence exposure, aggressive cognitions, and aggressive behavior. *Journal of personality and social psychology*, 100(4), 630.
- Langat, E. ve Lagat, C. (2017). Effect of organizational ownership and culture on employee performance among selected banks in kenya. *European Scientific Journal, ESJ*, 13, 13.
- Locke, E. A. ve Schattke, K. (2019). Intrinsic and extrinsic motivation: Time for expansion and clarification. *Motivation Science*, 5(4), 277.
- Luthans, F. (2005). *Organizational Behavior*, 10.Ed., McGraw-Hill, New York.
- Luthans, F., Youssef, C. M. ve Avolio, B. J. (2007). *Psychological capital: Developing the human competitive edge* (Vol. 198): Oxford University Press Oxford.
- MacKenzie, S. B. ve Podsakoff, P. M. (2012). Common method bias in marketing: Causes, mechanisms, and procedural remedies. *Journal of retailing*, 88(4), 542-555.
- Michaelson, C. (2005). " I want your shower time!": Drowning in work and the erosion of life. *Business & Professional Ethics Journal*, 24(4), 7-26.
- Octaviannand, R., Pandjaitan, N. K. ve Kuswanto, S. (2017). Effect of job satisfaction and motivation towards employee's performance in XYZ shipping company. *Journal of education and practice*, 8(8), 72-79.
- Okamura, T., Ura, C., Miyamae, F., Sugiyama, M., Inagaki, H., Ayako, E., Hiroshi, M., Motokawa, K. ve Awata, S. (2018). Prevalence of depressed mood and loss of interest among community-dwelling older people: Large-scale questionnaire survey and visiting intervention. *Geriatrics & gerontology international*, 18(11), 1567-1572.
- Özcan, K. ve Balyer, A. (2013). Liderlik oryantasyon ölçeğinin Türkçeye uyarlanması. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 9(1), 136-150.
- Özer, Ö., Uğurluoğlu, Ö., Saygılı, M. ve Songur, C. (2019). The impact of work alienation on organizational health: A field study in health sector. *International Journal of Healthcare Management*, 12(1), 18-24.

- Öztürk, M., Akkan, Y. ve Kaplan, A. (2020). Reading comprehension, mathematics self-efficacy perception, and mathematics attitude as correlates of students' non-routine Mathematics problem-solving skills in Turkey. *International Journal of Mathematical Education in Science and Technology*, 51(7), 1042-1058.
- Park, C. L. (2010). Making sense of the meaning literature: an integrative review of meaning making and its effects on adjustment to stressful life events. *Psychological Bulletin*, 136(2), 257.
- Pratt, M. G. ve Ashforth, B. E. (2003a). Fostering meaningfulness in working and at work. *Positive organizational scholarship: Foundations of a new discipline*, 309, 327.
- Pratt, M. G. ve Ashforth, B. E. (2003b). Fostering meaningfulness in working and at work. Teoksessa KS Cameron, JE Dutton & RE Quinn (toim.) Positive organizational scholarship. In: San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc.
- Reich, R. B. (2002). *The future of success: Working and living in the new economy*: Vintage.
- Ryan, R. M. ve Deci, E. L. (2000). Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions. *Contemporary educational psychology*, 25(1), 54-67.
- Salehi, K. (2018). Representation of Causes of Reducing the Job Motivation of Teachers to perform Occupational Activities: A Phenomenological Study. *Research in Teacher Education (RTE)*, 2(1), 71-107.
- Scherer, R. F., Luther, D. C., Wiebe, F. A. ve Adams, J. S. (1988). Dimensionality of coping: Factor stability using the ways of coping questionnaire. *Psychological reports*, 62(3), 763-770.
- Shankar, R. S., Rajanikanth, J., Sivaramaraju, V. ve Murthy, K. (2018). *Prediction of employee attrition using datamining*. Paper presented at the 2018 iee international conference on system, computation, automation and networking (icscan). 2018, pp. 1-8, doi: 10.1109/ICSCAN.2018.8541242.
- Slavec, A. ve Drnovšek, M. (2012). A perspective on scale development in entrepreneurship research. *Economic and business Review*, 14(1).
- Steger, M. F., Frazier, P., Oishi, S. ve Kaler, M. (2006). The meaning in life questionnaire: assessing the presence of and search for meaning in life. *Journal of counseling psychology*, 53(1), 80.
- Steger, M. F., ve Dik, B. J. (2010). Work as meaning. In P. A. Linley, S. Harrington, & N. Page (Eds.), *Oxford handbook of positive psychology and work* (pp.131–142). Oxford, England: Oxford University Press.
- Stets, J. E. ve Burke, P. J. (2000). Identity theory and social identity theory. *Social psychology quarterly*, 224-237.
- Sümbüloğlu, V. ve Sümbüloğlu, K. (2005), Klinik ve saha araştırmalarında örnekleme yöntemleri ve büyüklüğü, *Alp Ofset Matbaacılık Ltd. Şti.*, Ankara.
- Tezbaşaran, A. (1996). Likert tipi ölçek geliştirme kılavuzu, Psikologlar Derneği Yayınları. In: Ankara.
- Tutar, H. ve Erdem, A. T. (2020). Örnekleriyle bilimsel araştırma yöntemleri ve-SPSS uygulamaları. *Seçkin Yayıncılık*.
- Vachez, Y., Carcenac, C., Magnard, R., Kerkerian-Le Goff, L., Salin, P., Savasta, M., Carnicella, S. ve Boulet, S. (2020). Subthalamic nucleus stimulation impairs motivation: implication for apathy in Parkinson's disease. *Movement Disorders*, 35(4), 616-628.
- Vuori, T., San, E. ve Kira, M. (2012), "Meaningfulness-making at work", *Qualitative Research in Organizations and Management*, Vol. 7 No. 2, pp. 231-248. <https://doi.org/10.1108/17465641211253110>
- Wang, T.-C., Chen, W.-T., Kang, Y.-N., Lin, C.-W., Cheng, C.-Y., Suk, F.-M., Chen, H.-Y., Hsu, C.-W., Fong, T.-H. ve Huang, W.-C. (2021). Why do pre-clinical medical students learn ultrasound? Exploring learning motivation through ERG theory. *BMC medical education*, 21(1), 1-9.
- Wood, R. ve Bandura, A. (1989). Impact of conceptions of ability on self-regulatory mechanisms and complex decision making. *Journal of personality and social psychology*, 56(3), 407.

- Wrzesniewski, A. (2003). Finding positive meaning in work. *Positive organizational scholarship: Foundations of a new discipline*, 296-308.
- Zhang, C., Mayer, D. M. ve Hwang, E. (2018). More is less: Learning but not relaxing buffers deviance under job stressors. *Journal of Applied Psychology*, 103(2), 123.



Girişimcilik Tutkusu ve Metanet Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma*
◆◆◆
A Research on the Relationship between Entrepreneurial Passion and Grit

Yasemin GÜLBAHAR**
Himmet KARADAL***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.970313>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
08.09.2021

Kabul Tarihi:
18.06.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Bu çalışmanın amacı, girişimcilik tutkusunun yenilikçi davranışlar ve başarısızlık korkusu üzerindeki etkisini belirlemek ve model üzerinde metanetin aracılık rolünü analiz etmektir. Kayseri ilinde faaliyet gösteren OSB'lerdeki girişimci ve yöneticiler araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Oluşturulan bir anket yardımı ile toplanan verilerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Analiz sürecinde SmartPLS Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) tekniği kullanılmıştır. Araştırma bulgularına göre girişimcilik tutkusunun yenilikçi davranışlar üzerinde ve ayrıca metanet üzerinde pozitif etkileri bulunmuştur. Ayrıca araştırma bulguları metanetin, girişimcilik tutkusu ile başarısızlık korkusu ilişkisinde tam aracılık rolüne sahip olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik tutkusu, metanet, yenilikçi davranışlar, başarısızlık korkusu.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
08.09.2021

Accepted:
18.06.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Abstract

The purpose of this study is to determine the effect of entrepreneurial passion on innovative behaviors and fear of failure and to analyze the mediating role of grit on the model. Entrepreneurs and managers in OIZs operating in the province of Kayseri constitute the research sample. The validity and reliability analyzes of the collected data were made via a questionnaire. In the analysis process The SmartPLS Structural Equation Model (SEM) technique was used. The findings show that entrepreneurial passion has positive effects on innovative behaviors and also on grit. According to the research results, grit plays a full mediating role in the relationship between entrepreneurial passion and the fear of failure.

Keywords: Entrepreneurial passion, grit, innovative behaviours, fear of failure.

Atıf/ to Cite (APA): Gülbahar, Y. ve Karadal, H. (2022). Girişimcilik tutkusu ve metanet arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 337-350

* Bu çalışma, Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'ne sunulan "Girişimcilik Tutkusunun Yenilikçi Davranışlar ve Başarısızlık Korkusu Üzerine Etkisi: Metanetin Aracılık Rolü" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

** ORCID Dr., Şube Müdürü, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, yaseminn@windowslive.com

*** ORCID Prof. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İletişim Fakültesi, himmetkaradal@ibu.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions and Purpose:

Entrepreneurial passion and grit have been considered as the heart of ventures and a matter of scholarly research. The concept of passion and grit lacks a clear theoretical foundation and has yet to be fully integrated into existing entrepreneurship theoretical frameworks. Researching these concepts constitutes the purpose of the research.

Literature Review:

The study conducts a thorough evaluation of the literature on these concepts' theoretical basis, measurement, antecedents, and results. It aims to synthesize existing academic findings, identify research gaps, and propose a future research agenda to fill in the gaps in the body of literature on the following study questions: 1) The effect of entrepreneurial passion on grit, innovative behaviours and fear of failure. 2) The effect of grit on innovative behaviours and fear of failure.

Methodology:

519 valid data were obtained from 76 enterprises from different sectors operating in Kayseri Organized Industrial Zones (OIZs). In the hypotheses testing process Structural Equation Modeling (SEM) analysis was used.

Results and Conclusions:

The following relationships were obtained: Entrepreneurial passion has a positive effect on grit and on innovative behaviours has been determined. But no effect could be determined on the fear of failure. Similarly, no effect of grit on innovative behaviours was detected. Again, in the relationship between grit and fear of failure, no effect of grit on fear of failure has been detected. On the other hand, the mediating role of grit in the relationship with the fear of failure was determined, while no mediating role was found in the relationship with innovative behaviours.

Entrepreneurial passion has a positive effect on grit, and as entrepreneurial passion increases, so does their level of grit. Grit will contribute to efforts to prevent negative consequences such as resignation, giving up, focusing on a different initiative or abandoning existing activities, which are the biggest obstacles to the success and continuation of the enterprise. Entrepreneurial passion has a positive effect on innovative behaviours. Therefore, the entrepreneur's passion for the enterprise will lead him/her to exhibit innovative behaviours. Thus, an innovative perspective will contribute to the formation of innovative organizations and to gain competitive advantage. Grit has a mediating effect on the relationship between entrepreneurial passion and fear of failure. This fear is an emotion which causes the entrepreneur to give up the initiative at any stage. Overcoming this feeling and turning fear into a motivating force in the direction of the initiative, learning from failure will eliminate the stress and the experience of tension that comes with it by making the entrepreneur feel flexible and comfortable even in the possibility of failure. Thus, in case of failure, the decision-making mechanisms of entrepreneurs and managers will function more flexibly and constructively. In this context, the findings are very important. On the basis of these findings, future research is guided to enrich and deepen the literature.

Many theoretical and practical contributions have been made to the literature as a result of this study. Theoretically, it gives a thorough perspective of the variables in the model's causes and consequences. It also identifies gaps in the literature as well as potential study topics. Entrepreneurs can benefit from its practical contributions. The findings could help the understanding and prevention of the detrimental and negative effects of passion and grit, and thus help mitigating their negative consequences.

1. Giriş

Son yıllarda sosyal ekonomik ve çevresel etkenlerle birlikte girişimcilerin duygu durumu ve bilişsel olmayan yetenekleri önem kazanmıştır. Girişimci çabalar ve girişim motivasyonunu açıklamada tutkuya ve her türlü zor koşula rağmen vazgeçmeden çabaları sürdürme eğiliminin altında yatan yetenek olan metanete yönelik ilgi artmıştır. Tutku "**girişimciliğin kalbi**" niteliği taşımaktadır (Cardon vd., 2013: 373). Girişimi başlatan ve heyecanı sürdüren "**motivasyon gücü**" (Cardon vd., 2005: 512) olarak görülmektedir. Yine de bazen farklı fırsatların belirmesi girişimcinin farklı tercih ve deneyimlere yönelmesine dolayısı ile mevcut girişimin başarısının etkilenmesine neden olmaktadır. Bu noktada metanet gibi bireysel özellikler, mevcut girişime bağlı kalmayı ver her koşul altında devam ettirmeyi sağlamaktadır (Duckworth vd., 2007: 1087).

Diğer taraftan bilgi çağının girişimlerin ve işletmelerin hayatta kalma mücadelesi yönündeki en önemli sorunu ürün, hizmet ve bilginin ömrünü çok kısa zamanda tamamlaması hatta var olmadan eskimesidir. Bu sebeple, çevresel adaptasyonu ve rekabet gücünü oluşturmada kaçınılmaz gereklilik olan yenilikçi davranışlar (Banbury ve Mitchell, 1995) önem kazanmıştır. Girişim sürecinde gerekli motivasyon, ısrar ve dayanma gücüne rağmen yine de sadece girişimcinin deneyimlediği duygu sebebiyle girişimi başarısızlığa düşürebilecek diğer bir durum başarısızlık korkusu, girişimin istenmeyen sonucu olarak dikkat çekmektedir (Wagner ve Stenberg, 2004; Patzelt ve Shepherd, 2011). Pek çok girişimci başarıları önündeki engeller ortadan kalksa dahi bazen yine de başarıdan uzaklaşabiliyor. Bunun nedeni başarıdan uzaklaşma eğilimi değil girişimin muhtemel sonucu başarısızlık deneyimi ve bu deneyimi yaşama korkusudur (McGregor ve Elliot, 2005: 219). Başarının örgütsel ve bireysel amaçlar dahilinde olması nedeni ile başarısızlık korkusunun altında yatan gerekçeler örgütsel ortamda önem kazanmıştır.

Bu bağlamda çalışma kapsamında bu değişkenlerin özelliklerini ortaya koyarak aralarındaki ilişkileri belirlemek amaçlanmıştır. Tüm bu ilişkilerin ortaya konması girişim sürecinin başarısı ya da başarısızlığı hakkında literatüre daha fazla katkı sağlayacaktır.

2. Kuramsal Çerçeve

2.1. Girişimcilik Tutkusu

"Tutku" (passion) kelimesi Latince "*passio*" kelimesinden türeyen bir kavramdır ve "*acı çekmek ve acıya dayanmak, katlanmak*" anlamındadır (Vallerand ve Houliort, 2003:756). Bu kavrama yönelik iki farklı bakış açısı gelişmiştir. İlk kullanımı Stoacı filozoflar tarafından olmuş ve negatif bir anlam atfedilmiştir. Bu kullanımda tutkunun "*akıl ve kontrol kaybına yol açtığı*" düşünülmüştür. Fakat daha sonra bu görüş yerini tutkunun bireyleri motive edici gücünün varlığını kabul eden daha pozitif bir kavramsallaştırılmaya bırakmıştır (Gülbahar, 2019: 6-8).

Vallerand tutku kavramının tanımlanmasına yönelik "İkili Tutku Modeli" geliştirmiştir (Vallerand vd., 2003; Vallerand, 2010; 2012). Vallerand (Vallerand vd., 2003: 756) tutkuyu, "**duygusal, bilişsel ve davranışsal bileşenleri içeren ve davranış değişikliği yaratabilen bir yapı**" ve ayrıca, "**bireylerin sevdikleri, önemli buldukları, zaman ve enerjilerini harcadıkları bir etkinliğe karşı güçlü bir yönelim**" şeklinde ifade eder (Vallerand vd., 2003: 756). Daha sonra Cardon girişimcilik tutkusu kavramını ortaya koymuştur (Cardon vd., 2005; Cardon, 2008; Cardon vd., 2009; Cardon vd., 2013). Cardon tutkunun "**girişimcilik sürecinin en çok gözlemlenen olgusu**" olduğunu öne sürmüştür (Cardon vd., 2005: 23). Yine benzer şekilde, girişimcilik tutkusu "**işe yönelik bencil bir aşk**" olarak (Shane vd., 2003: 268) ve "**arzunun ateşi**" olarak tanımlanmaktadır (Cardon vd., 2009: 515). Bu bakımdan kavram girişimcilik çalışmalarında oldukça önem kazanmıştır.

2.1.1. Girişimcilik Tutkusunun Boyutları

Tutkunun boyutlarını ortaya koymak üzere iki farklı çalışma ortaya çıkmaktadır (Gülbahar, 2019: 24-33). İlk sınıflandırma Vallerand tarafından yapılan psikoloji alanındaki çalışmalardır (Vallerand vd., 2008). Burada tutkunun bireyin benlik ve kimliğindeki içselleştirilmesi açısından bir bakış açısı sunulmuştur.

a. Takıntılı tutku (obsessive passion), bireyin kimliği doğrultusundaki bir faaliyeti ya da etkinliği içselleştirilmesidir. Bu içselleştirme kontrollü bir davranıştır. Takıntılı tutku “**bireyin bir faaliyete takıntı haline dönüşmüş bir dürtü nedeniyle katılması**”dır (Vallerand vd., 2003: 757). Vallerand bireylerin bazı etkinliklere katılmasının sebebini sosyal kabul, benlik saygısı ya da yaşanacak haz nedeni ile kendilerini alamama duygusu olarak belirtmektedir. Bu istekli bir katılımdan ziyade yüksek düzeydeki bir iç baskıdır. Bu mecburiyet negatif sonuçlarla ilişkilidir (Gülbahar, 2019: 25-27).

b. Uyumlu tutku (harmonious passion), “**bireyin bir faaliyet tutkusunun, bireyin yaşamının diğer yönleriyle uyumlu olmasıdır**” (Vallerand vd., 2003: 757). Birey faaliyete katılırken otonom bir içselleştirme gerçekleşir (Vallerand vd., 2003: 756). Yani birey üzerinde bir baskı oluşmaz ve etkinlik katılımını özgürce seçer ya da o faaliyetten isteğince ayrılabilir. Bu durum faaliyete katılmak konusunda bireyde isteklilik ve motivasyon oluşturur. Bu durum kimlik ile bir çelişki yaratmaz ve yıkıcı negatif sonuçlardan ziyade pozitif sonuçlarla ilişkilidir (Vallerand vd., 2003: 757-758).

İkinci sınıflandırma ise tutku kavramını girişimcilik ve örgütsel boyuta taşıyarak göreve özgü bakış açısı sergilemektedir (Cardon vd., 2013). Cardon, girişimcilik evrelerini ve bu evrelerde girişimcilik tutkusunun nasıl yaşandığını ortaya koymuştur. Bu alanlara özgü yaşanan tutkuları ise “**icat etme tutkusu**” (passion for inventing), “**kurma tutkusu**” (passion for founding) ve “**geliştirme tutkusu**” (passion for developing) olarak sınıflandırmıştır (Cardon vd., 2013).

a. Yoğun pozitif hisler (intense positive feelings), boyutu duygusal bir olgu ile ilişkilidir. İstekler, yaşanan coşku ve derin özlem duygusu gibi güçlü duyguları içerir. Cardon’ın tutku ve boyutlarına bakış açısı girişimcilik evreleri ekseninde gerçekleşmiştir (Cardon vd., 2013). Bu sebeple duygunun belirli tecrübelerle yönelik genellenmesi yerine girişimcinin kimliği ön plana çıkmıştır.

b. Kimlik merkezlilik (identity centrality), girişimcinin kendi kişisel kimliğinden ziyade girişimci kimliği ile ilgilidir. Girişimci kimlik girişimin birey için önemi doğrultusunda şekillenmektedir. Yani, faaliyetin önemi girişimci kimlik için önemi doğrultusunda oluşur (Gülbahar, 2019: 31). Cardon daha sonra bu alanlar ile boyutları birbirleri ile ilişkilendirerek bir ölçek geliştirmiştir (Cardon vd., 2013; Lewis ve Cardon, 2020).

2.2. Metanet

Metanet kavramı son yıllarda önem kazanmış bir kavramdır. Kavrama yönelik çalışmalar Duckworth’ın çalışmalarına dayanır (Duckworth vd., 2007). Metanet: “**uzun vadeli hedeflere yönelik tutku ve azim**”dir. Ayrıca “**metanetli birey başarıya bir maraton olarak yaklaşır ve avantajı ise dayanıklılıktır**” (Duckworth vd., 2007: 1087). Karakter özelliği olarak ele alınan metanet azim, sebat, ısrar ve kararlılık ile karakterize edilmektedir. Fakat yine de onlardan daha geniş bir kapsamdır (Gülbahar, 2019: 37-41).

Duckworth metanet gibi bireysel özellikleri bilişsel özellik olan IQ ile kıyaslayarak metanetin daha önemli bir özellik olduğunu ileri sürmüştür (Duckworth vd., 2007: 1087-1096; Duckworth vd., 2009; 2011; 2014). Metanet zorluk, engel ve uzun süren hedef yönelimi ile alakalı bir kavramdır. Süreç uzadıkça ve karşılaşılan zorluklar arttıkça bazı bireyler geri çekilme eğilimi gösterir ya da amaç veya hedef değiştirir. Metanetli birey ise bu durumda dahi sebat gösterir ve hedefi değiştirmeden devam etme yeteneğine sahiptir (Gülbahar, 2019: 35-37).

Duckworth, metaneti iki boyutlu bir yapı olarak ele almıştır (Duckworth vd., 2007). **a. İlginin tutarlılığı** (consistency of interest): “bireyin ilgisinin dağılmadan hedef doğrultusunda tutkulu bir şekilde çaba göstermesidir” (Gülbahar, 2019: 45). Bu durum amaç karmaşasını ve bireyin farklı ilgileri yönünde çabasının dağılmasını engeller (Duckworth vd., 2007: 1090). **b. Çabada sebat göstermek** (perseverance of effort) “bireyin amaçları doğrultusunda karşısına çıkabilecek engellere rağmen çaba gösterme eğiliminin yoğun bir şekilde devam etmesidir” (Duckworth vd., 2007: 1089). Bu boyut zorluk ve engellerin amaca bağlılığı etkileyip etkilememesi ile ilgilidir.

2.3. Yenilikçi Davranışlar

Yenilikçilik “*ticarileştirilmiş (icat edilen) mal/hizmetin yeni bir üretim biçimi*” olarak tanımlanmıştır (Porter 1990: 780). Bu sorunsal bir bakış açısidir çünkü mal ve hizmetin ancak bir işletme için ekonomik değer ihtiva ettiği zaman değerli olmasına odaklanmıştır (Kimberly, 1981). Başka bir bakış açısında ise yenilikçiliğe “yenilik ve orijinallik” açısından bakılmaktadır (Damanpour, 1991: 556). Buradaki sorun ise yeni olanın her zaman ve herkes için yeni olmayacağıdır.

Yenilikçi davranışlar (innovative -work- behaviours), “*bir rol, grup veya örgütte işgörenlerin yeniliği kabul eden birim için faydalı fakat yeni olan fikir, süreç, ürün ya da prosedürlerin üretimine, tanıtımına veya uygulamasına yönelik olan davranışlar*”dır (West ve Farr, 1990: 9). Yuan ve Woodman’a göre (2010: 324) “*bir çalışanın kendi iş rolünde, iş biriminde veya örgütünde yeni fikirlerin, ürünlerin, süreçlerin ve prosedürlerin bilinçli olarak tanıtımı veya uygulanması*”dır. Bu kavram işgören davranışlarına yönelik bir kavramdır ve işgörenleri yenilikçilik sürecinin içine dahil eder. Yenilikçi davranışlar her zaman icat edilen ve diğerleri tarafından kullanılmayan ürün, hizmet, bilgi, yöntem ya da süreç olmayabilir. Bu kavrama yaklaşım genellikle tek boyutlu olduğu yönündedir (Scott ve Bruce, 1998; Janssen, 2000; Zhou ve George, 2001).

2.4. Başarısızlık Korkusu Kavramı

Başarısızlık korkusuyla psikoloji alanındaki çalışmalar ile başlamış ve başarı motivasyon teorilerine dayanmaktadır (Gülbahar, 2019: 73-74). İlk çalışmalar (Lewin vd., 1944) *başarıya yaklaşma* veya *başarısızlıktan kaçınma* yönelimi üzerinedir. Klasik motivasyon teorilerine göre, başarı veya başarısızlık geri bildirimleri bu noktada oldukça önem kazanmaktadır. Başarı geri bildirim alan birey sonuca yönelik bir beklentiye girmekte ve yaklaşma davranışı göstermektedir. Ters şekilde başarısızlık yönündeki geri bildirim sonuç beklentilerini azaltmakta ve böylece kaçınmaya yönelik motivasyon tetiklenmektedir (Lewin, 1935: 137; Atkinson, 1960: 259).

Başarısızlık korkusu, “*başarısızlığı önleme veya başarısızlığın bir sonucu olarak utanç ve aşağılanma deneyimini önlenme yönelimi*” dir (Atkinson, 1966: 13). Bu korkunun altında yatan neden başarısızlık durumunda yaşanacak olan durum ve bu durumun birey için taşıdığı önemdir. Bu sebeple başarıya ulaşma amaçlı güdü yerine başarısızlığı önleme durumu olarak tanımlanmıştır. Buna ek olarak “*başarı stresi altında başarısızlık konusunda endişelenme eğilimi*” şeklinde tanımlanmıştır (Atkinson ve Litwin, 1973: 146; Gülbahar, 2019: 74).

Başarısızlık korkusuna yönelik ilk çalışmalar bu kavramı tek boyutlu bir yapı olarak ele almıştır. Bunun sebebi bireyin endişe ve korku sebeplerinin bilinmemesidir (Conroy, 2001: 167). Conroy daha sonra bu davranışın sebebi olan korkuyu ortaya koyarak boyutlarını belirlemiştir (Conroy, 2001; Conroy vd., 2003). Bu boyutlar: a) Mahcubiyet ve utanç yaşama korkusu, b) Kendi değerini düşürme korkusu, c) Belirsiz bir geleceğe sahip olma korkusu, d) Değer verdiği kişilerin ilgisini kaybetme korkusu ve e) Değer verdiği kişileri üzme korkusudur (Gülbahar, 2019: 78-80).

3. Araştırmanın Yöntemi

Etik Kurul İzni/Raporu: Bu çalışma Aksaray Üniversitesi İnsan Araştırmaları Etik Kurulu tarafından 20/04/2018 tarihli ve 2018/97 sayılı kararı ile etik açıdan uygun bulunmuştur.

Bu **çalışmanın amacı** girişimcilik tutkusu ile yenilikçi davranışlar ve başarısızlık korkusu arasındaki ilişkiler incelenecektir. Bu amaçla oluşturulan modelde ayrıca metanetin aracılık rolü incelenecektir. Girişimcilik tutkusu kavramı son yıllarda girişimin başarısını belirleyen en önemli kişisel faktörlerden birisi olarak görülmektedir. Zorluklarla mücadele girişimin en önemli şüphesiz ki en zor sürecidir. Zor hedefler peşinde koşarken tutku kadar performans üzerinde ayrıca metanetinde önemli pozitif etkisi bulunmaktadır (Jachimowicz, vd., 2018). Bu sebeple tutkulu aktivite durumunda aktivite katılımından duyulan tatmini maksimize edebilmek için metanetin gerekli olduğu düşünülmektedir (Ho vd., 2011). Buradan hareketle araştırma kapsamında şu hipotez sunulmaktadır:

H.1. Girişimcilik tutkusunun metanet üzerinde **pozitif** etkisi bulunmaktadır.

Girişimci bazında ve örgütsel ortamda yenilikçi davranışlar en çok istenen örgütsel sonuçlardandır. Vallerand çalışmalarında tutkunun iki farklı boyutunun içselleştirilme derecesi ve etkinliğin birey için önemi bakımından farklı sonuçlar doğurduğunu ve pozitif ya da negatif sonuçlara yol açtığını ifade etmektedir (Vallerand ve Houliort, 2003; Amiot vd., 2006). Tutku durumu aktiviteden hoşlanma ve aktiviteyi kendileri için önemli görme ile karakterize edilirken, farklı psikolojik sonuçlar doğurduğu, uyumlu tutku, pozitif duygulanım ve biliş (örneğin, konsantrasyon) ile sonuçlanırken, saplantılı tutku, yenilik peşinde koşarken negatif duygulara (örneğin, suçluluk) yol açtığı belirlenmiştir. Bu verilere dayanarak:

H.2. Girişimcilik tutkusunun yenilikçi davranışlar üzerinde **pozitif** etkisi bulunmaktadır.

Bu sonuçlarla tutarlı bir şekilde takıntılı tutkunun kaygı, utanç ve suçluluk duyguları ve konsantrasyon eksikliği gibi birçok olumsuz sonuçları ortaya konmuştur (Vallerand ve Houliort, 2003; Yuan ve Woodman, 2010). Bu bulgulara dayanarak:

H.3. Girişimcilik tutkusunun başarısızlık korkusu üzerinde **negatif** etkisi bulunmaktadır.

Karşılaşılan engeller ve başarısızlıklara rağmen amaç yönünde ilerlemeyi sağlayan metanetin önemli bir yetenektir. Çalışmalar, metanetin yenilikçi davranışlar üzerinde pozitif ve önemli bir doğrudan etkiye sahip olduğunu göstermiştir (Suendarti, vd., 2020; Mooradian vd., 2016). Bu veriye dayanarak şu hipotez geliştirilmiştir:

H.4. Metanetin yenilikçi davranışlar üzerinde **pozitif** etkisi bulunmaktadır.

Başarısızlık korkusu önceden belirlenen standart ve hedeflere ulaşamama konusunda sürekli ve mantıksız kaygı durumudur (Conroy, vd., 2007). Metanetli bireyler kısa vadeli başarılarından ziyade uzun vadeli başarıya odaklanır (Duckworth vd., 2007). Bu nedenle, kendini engelleme (self-handicapping) davranışından kaçınırlar (Gitter, 2008). Buradan hareketle:

H.5. Metanetin başarısızlık korkusu üzerinde **negatif** etkisi bulunmaktadır.

Girişimcilik tutkusu, metanet ve başarısızlık korkusu ya da yenilikçi davranışlar arasındaki ilişkiye yönelik doğrudan bir çalışma bulunmamaktadır fakat literatür incelemesi tutkunun metanet aracılığı ile pozitif davranışlara yol açtığı ortaya konmuştur. Mueller, girişimcilik tutkusu ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi metanet aracılığı ile incelemiştir. Araştırma sonucunda tutkunun metanet aracılığı ile işletme performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmiştir (Mueller vd., 2017). Bunun yanında metanet ile ısrar (Lucas vd., 2015), başarı (Duckworth vd., 2007), okul motivasyonu (Eskreis-Winkler vd., 2014) ve iş performansı (Duckworth vd., 2011) arasında pozitif yönlü ilişkiler tespit edilmiştir. Bu ilişkilere dayanarak:

H.6. Girişimcilik tutkusu ile yenilikçi davranışlar arasındaki ilişkide metanetin **aracılık etkisi** bulunmaktadır.

H.7. Girişimcilik tutkusu ile başarısızlık korkusu arasındaki ilişkide metanetin **aracılık etkisi** bulunmaktadır.

“Duygusal Olaylar Teorisi”ne (DOT) (Weiss ve Cropanzano, 1996) dayanarak araştırmanın modeli çerçevesinde değişkenler arasındaki ilişkiler incelenecektir. “DOT iş yerindeki duygusal tecrübelerin yapısı, sebepleri ve sonuçlarını inceler ve işe yönelik bilişsel değerlendirmeler ve duygusal tepkileri ortaya koyan bir teoridir (Doğan ve Özdevecioğlu, 2009:167).

Araştırma **örneklemi** Kayseri Organize Sanayi Bölgelerinde faaliyet gösteren farklı sektörlerden işletme girişimci ve üst düzey yöneticileri oluşturmaktadır. 76 işletmeden 519 geçerli veri elde edilmiştir. Hipotezler Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) analizi ile test edilmiştir. Ayrıca soru formunda araştırma kapsamındaki kavramlara yönelik dört adet ölçek bulunmaktadır.

Girişimcilik Tutkusu Ölçeği: Cardon’un Girişimcilik Tutkusu Ölçeği kullanılmıştır (Cardon vd., 2013). Ölçekte girişimcilerin tecrübe ettiği girişimcilik tutkusunun üç farklı rolüne (*icat-etme tutkusu, kurma tutkusu ve geliştirme tutkusu*) ve iki farklı boyutuna yönelik 13 ifade bulunmaktadır (*Yoğun Pozitif Hisler, Kimlik Merkezlilik*). **Metanet Ölçeği:** 8 maddeli Kısa Metanet Ölçeği kullanılmıştır (Duckworth ve Quinn, 2009). Ölçek metanetin iki alt boyutunu ele almıştır (İlginin Tutarlılığı, Çabada Sebat Gösterme). **Yenilikçi Davranışlar Ölçeği:** Scott ve Bruce tarafından (1994) geliştirilen tek boyutlu yenilikçi davranışlar ölçeği kullanılmıştır. **Başarısızlık Korkusu Ölçeği:** Performans Başarısızlık Değerlendirme Ölçeği kullanılmıştır (Conroy, 2001). Ölçekte başarısızlık korkusunun beş alt boyutu ve 25 madde bulunmaktadır.

4. Araştırmanın Bulguları

4.1. Ölçüm Modeli

Ölçüm modelinde sırasıyla *iç tutarlılık* ölçümü, ayrıca *yakınsak geçerlilik* ile *ayırt edici geçerlilik* analizleri gerçekleştirilmiştir (Hair vd., 2017). Sonuçlar doğrultusunda faktör yükleri 0,50’nin altında kalan ifadeler analizden çıkartılmıştır. Modifikasyonlar sonucu ölçüm modeli tekrar analiz edilmiştir (Schumacker ve Lamax, 2016). Sonuçlar Tablo 1’de özetlenmiştir.

Tablo 1. Ölçüm Modeli Sonuçları

Değişkenler	İfadeler	Std. Yol Kat. (O. L.)	T	BYG	OAV	Cronbach Alpha
GT	S1.	0,81	37,888	0,92	0,58	0,89
	S12.	0,84	57,955			
	S13.	0,88	66,584			
	S3.	0,88	59,809			
	S4.	0,65	18,478			
	S5.	0,88	77,220			
	S6.	0,53	10,701			
M	S7.	0,53	12,360	0,86	0,62	0,77
	S3.	0,48	7,269			
	S6.	0,90	62,581			
	S7.	0,88	48,483			
YD	S8.	0,80	26,242	0,92	0,76	0,86
	S3.	0,90	60,262			
	S4.	0,91	70,930			
BK	S6.	0,84	50,792	0,94	0,55	0,93
	S1.	0,65	6,305			
	S10.	0,78	7,393			
	S15.	0,64	6,284			
	S17.	0,78	7,012			
	S18.	0,75	8,983			
	S2.	0,61	7,121			
	S21.	0,85	9,271			
	S23.	0,65	8,137			
	S24.	0,90	8,047			
	S25.	0,87	7,638			
	S4.	0,69	7,418			
S6.	0,66	7,767				

4.2. Yapı Güvenilirlik ve Geçerliliği

Modele ilişkin **Cronbach Alpha** değerleri sırasıyla girişimcilik tutkusu ($\alpha=0,89$), metanet ölçeği ($\alpha=0,77$), yenilikçi davranışlar ölçeği ($\alpha=0,86$) ve başarısızlık korkusu ölçeği ($\alpha=0,93$) olarak ve **Birleşik Yapı Güvenirliği (BYG)** ise Fornell ve Larcker (1981) değeri olan ,70'i geçmesi nedeniyle *sağlanmıştır*.

Yapı iç tutarlılığı için *yakınsak geçerlilik ve ayırt edici geçerlilik'e* bakılmıştır. Sonuçlar önerilen .50 değerini geçmesi ile *yakınsak geçerlik sağlanmıştır* (Hair vd., 2009). Yakınsak Geçerlilik sonuçları Tablo 1'de, Ayırt Edici Geçerlilik ise Tablo 2'de gösterilmiştir. **Ayırt Edici Geçerlilik** ölçümünde sırasıyla önce *Fornell and Larcker Kriteri* (1981) incelenmiştir. Sonrasında da *Heterotrait-Monotrait Oranı (HTMT)* değerleri dikkate alınmıştır. Her iki değer sonuçları da *geçerliliği sağlamaktadır*.

Tablo 2. Ayırt Edici Geçerlilik Sonuçları

Fornell-Larcker Kriteri	BK	M	GT	YD
Başarısızlık Korkusu (BK)	0,736			
Metanet (M)	0,148	0,784		
Girişimcilik Tutkusu (GT)	-0,084	0,497	0,755	
Yenilikçi Davranışlar (YD)	-0,061	0,347	0,759	0,881
(HTMT)	BK	M	GT	YD
BK				
M	0,271			
GT	0,239	0,584		
YD	0,190	0,424	0,887	

4.3. Yapısal Model

Eşdoğrusallık açısından Tablo 3'te VIF değerleri (LCCI/ ULCI) özetlenmiştir. Değerler girişimcilik tutkusu ile metanet ilişkisinde 0,403/0,574, yenilikçi davranışlar 0,702/0,841 ve başarısızlık korkusu -0,336/0,133 olarak elde edilmiştir. Metanet ile yenilikçi davranışlar ilişkisinde VIF değerleri -0,109/0,034 ve başarısızlık korkusu -0,030/0,334 olarak elde edilmiştir. Tüm VIF değerleri eşik değer 5'in altındadır ve eşdoğrusallık **sorunu tespit edilmemiştir**.

Yol katsayıları ve t-değerlerini ölçmek üzere 5000 alt örneklem ile "**ön yükleme prosedürü**" uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar değişkenler arası ilişkilerin güçlü olduğunu ortaya koymuştur (Hair vd., 2014; Henseler vd., 2009).

Tablo 3. Yapısal Model Sonuçları

İlişki	(β)	t	P	LCCI %2,5	ULCI %97,5	VIF	R ²	f ²	Q ²	Sonuç
H1. GT→M.	0,497**	11,220	0,000	0,403	0,574	1,000	0,25	0,33	0,14	Desteklendi
H2. GT→Y.D	0,779*	22,342	0,000	0,702	0,841	1,328	0,58	1,09	0,43	Desteklendi
H3. GT→BK	-0,209*	1,979	0,048	-0,336	0,133	1,328	0,06	0,04	0,02	Reddedildi
H4. M →YD	-0,040	1,094	0,274	-0,109	0,034	1,328	-	0,01	-	Reddedildi
H5. M →BK	0,252**	3,821	0,000	-0,030	0,334	1,328	-	0,06	-	Reddedildi

*p < 0,05; **p < 0,01

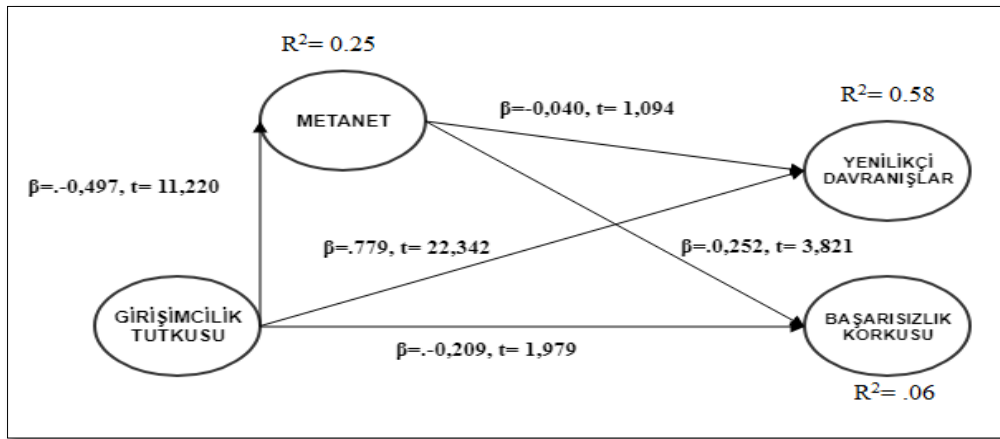
Hipotezlere yönelik bulgular Tablo 3'te özetlenmiştir. Girişimcilik tutkusu ile metanet ilişkisi ($\beta=0,497$, t= 11,220, p<,01) değerlerindedir. Bu değerler istenilen güven aralıklarındadır (LCCI/ ULCI: 0,403/0,574) Girişimcilik tutkusunun metanet üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi vardır. Böylece, **H1 hipotezi kabul edilmiştir**.

Girişimcilik tutkusunun yenilikçi davranışlar üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi vardır ($\beta=0,779$, t= 22,342, p<,05, LCCI/ ULCI: 0,702/0,841). Sonuçlara dayanarak **H2 hipotezi kabul edilmiştir**.

Girişimcilik tutkusu ile başarısızlık korkusu arasındaki ilişkide ($\beta=-0,209$, $t= 1,979$, $p<0,05$)’dir. Fakat güven aralıkları bakımından incelendiğinde (LCCI / ULCI: $-0,336/0,133$) etki değerinin “0” (sıfır) değerini kapsamadığı görülmektedir. Bu nedenle anlamlı bir etkinin olmadığı söylenebilir. Böylece **H3 hipotezi reddedilmiştir**.

Metanetin yenilikçi davranışlar üzerinde anlamlı etkisi bulunmamaktadır. Ayrıca, ($\beta=-0,040$), ($t=1,094$) ve ($p>0,05$) ile P değeri “0,05” değerinin üzerinde kalmıştır. Bu sebeple, **H4 hipotezi reddedilmiştir**.

Son ilişki metanet ile başarısızlık korkusu ilişkisinde değerler ($\beta=0,252$, $t= 3,821$, $p<0,01$) olarak elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Fakat güven aralıklarının istenilen aralıkta olmaması nedeni ile **H5 hipotezi reddedilmiştir**. Şekil 1.’de sonuçlar özetlenmiştir.



Şekil 1. Yapısal Model Sonuçları

4.3.1. Determinasyon Katsayısı (R^2)

Determinasyon Katsayısı (R^2) değeri Cohen’in (1988: 286) sınıflandırması doğrultusunda yapılmıştır. Tablo 3.’de sonuçlar özetlenmiştir. Girişimcilik tutkusunun sırasıyla değişkenleri açıklama değerleri: başarısızlık korkusu ($R^2=0,06$) **küçük etki** düzeyi, yenilikçi davranışlar ($R^2=0,58$) **büyük etki** düzeyi ve metaneti ($R^2=0,25$) **orta etki** düzeyinde açıklama değerindedir.

4.3.2. f^2 Etki Büyüklüğü

f^2 değeri Blindfolding yöntemi ile elde edilmektedir. Cohen (1988: 274) kriterlerine göre değerlendirilen f^2 değerleri şu şekildedir. Girişimcilik tutkusunun sırasıyla başarısızlık korkusunu ($f^2=0,04$) **küçük etki** düzeyinde, yenilikçi davranışları ($f^2=1,09$) **büyük etki** düzeyinde, metaneti ($f^2=0,33$) **orta düzeyde etki** düzeyinde açıklama değerine sahip olduğu görülmektedir. Metanet yenilikçi davranışları ($f^2=0,01$) **yeterli açıklama değerine sahip değilken**, başarısızlık korkusunu ($f^2=0,06$) **küçük etki** düzeyinde açıklama değerine sahip olduğu görülmektedir.

4.3.3. Stone-Geisser Q^2 Testi

Modelin tahmin kabiliyeti Stone-Geiser Q^2 testi ile ölçülmüştür. Q^2 değeri, **Kör Katlama (Blindfolding)** prosedürü ile elde edilmiştir (Tenenhaus vd., 2005). Tablo 3’te bu değerler sunulmuştur. Q^2 değerleri sıfırdan büyüktür açıklayıcı gizil yapı **öngörüsül düzey sergilemektedir** (Henseler vd., 2009). Sonuç olarak, **model gerçeği yansıtmaktadır**.

$Q^2 (=1-SSE/SSO)$ değeri sonuçları, girişimcilik tutkusu ile sırasıyla metanet $Q^2=0,14$, yenilikçi davranışlar $Q^2=0,43$ ve başarısızlık korkusu ise $Q^2=0,02$ 'dir. Sonuç olarak, R^2 ve f^2 ve Q^2 değerleri modelin doğru olduğunu göstermektedir. Sonuçlara göre yapılar modelin genel uyumu için önemlidir.

4.4. Aracı Modelin Test Edilmesi

Model üzerindeki metanetin aracılık rolüne ilişkin aracılık analizinin uygulanmasında Zhao tarafından önerilen aşamalar dikkate alınmıştır (Zhao vd., 2010: 201). Tablo 4'te aracılık rolüne ilişkin sonuçlar verilmiştir.

Tablo 4. Metanetin Aracılık Rolü

Hipotez/İlişki	TOPLAM DOLAYLI ETKİ O.S. [2.5%/ 97.5%] (β) [LCCI/ULCI]	p	DOĞRUDAN ETKİ Yol kat. O. S. [2.5%/ 97.5%] (β) [LCCI/ULCI]	p	Aracılık Türü	Sonuç
H7. GT →BK	0,125[0,007/0,184]	0,001	-0,209 [-0,336/0,133]	0,048	Dolaylı Sadece (Tam Aracılık)	KABUL
Hipotez/İlişki	TOPLAM DOLAYLI ETKİ O.S. [2.5%/97.5] (β) [LCCI/ULC]	p	DOĞRUDAN ETKİ Yol kat. O.S. [2.5%/ 97.5%] (β) [LCCI/ULCI]	p	Aracılık Türü	Sonuç
H6. GT → YD	-0,020[-0,058/.016]	0,295	0,779[0,702/0,841]	0,000	Sadece Doğrudan (Aracılık Yok)	RED

Aracılık Analizi şu şekildedir:

- 1. Sadece Doğrudan (Aracılık Yok):** Aracılık etkisi (a x b) mevcut, fakat direkt etki yoktur (H7).
- 2. Dolaylı Sadece (Tam Aracılık):** Doğrudan etki (c) mevcut, fakat dolaylı etki yoktur (H6).

Metanetin girişimcilik tutkusu ile başarısızlık korkusu arasındaki ilişkide **dolaylı etkisi anlamlı** bulunmuş ve bu ilişkide **tam aracılık rolü** tespit edilmiştir. Metanetin girişimcilik tutkusu ile yenilikçi davranışlar arasındaki ilişkide **aracılık rolü olmadığı** tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, **H7 desteklenmiş** fakat **H6 reddedilmiştir**.

Bu sonuçlara göre, girişimcilik tutkusu ile metanet ve ayrıca yenilikçi davranışlar arasındaki ilişkilerde pozitif yönlü etki tespit edilirken başarısızlık korkusu ile ilişkisinde herhangi bir etki tespit edilememiştir. Aynı durum metanet ile yenilikçi davranışlar ve başarısızlık korkusu arasındaki ilişkilerde geçerlidir. Bu ilişkilerde de herhangi bir etki tespit edilememiştir.

Aracı ilişkilerde metanetin, girişimcilik tutkusu ile başarısızlık korkusu arasında aracılık rolü tespit edilirken yenilikçi davranışlar ile olan ilişkide aracılık rolüne rastlanılmamıştır.

4.5. Araştırmanın Bulgularının Değerlendirilmesi

Girişimcilik sürecinde girişimcilerin kişilik özellikleri ve deneyimledikleri duygulara yönelik çalışmalar henüz başlangıç aşamasındadır. Bu sebeple süreç boyunca yaşanan pek çok duygusal deneyim ve bu deneyimlerin girişimin başarısına etkisi konusunda henüz kapsamlı bir bilgi oluşmamıştır. Bu açığı kapatmaya yönelik çalışmalar girişim serüveni hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaya, başarı ve başarısızlığı yönlendirmeye, istenmeyen sonuçlara yönelik hareket geliştirmeye ve istenilen sonuçlara yön vermeye dair somut veriler sağlayacaktır.

Çalışma kapsamında Yapısal Eşitlik Modeli kullanılarak Kayseri ilinde mevcut OSB'lerde faaliyet sürdüren girişimci ve yöneticilere yönelik çalışma yürütülmüştür. Çalışma sonucunda ilk olarak **girişimcilik tutkusu ile metanet arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir**. Bu sonuç girişimin

girişimcilik tutkusu ve metanetin girişim başarısı üzerinde de etkisini artıracaktır. İkinci ilişki girişimcilik tutkusu ile yenilikçi davranışlar arasında tespit edilmiştir. Tutkunun girişimin sonuçlarını doğrudan ilgilendiren ve örgüt ortamında istenilen sonuçlardan birisi olan yenilikçi davranışları harekete geçirmesi tutkunun girişimcilik sürecinin vazgeçilmez bir unsuru olduğunu ortaya koymaktadır. Girişimcilik tutkusu ve başarısızlık korkusu ilişkisinde metanetin aracılık rolünün tespit edilmesi bireysel ve örgütsel ortamda istenmeyen davranışlardan birisi olan başarısızlık korkusu ile mücadele edebilmek ve istenmeyen sonuçlarını engellemek adına oldukça önemli katkılar sağlayacaktır. Aynı durum metanet ile başarısızlık korkusu arasındaki anlamlı ilişki içinde söylenebilir. Sonuç olarak, çalışma kapsamında elde edilen bulgular önem arz etmektedir.

5. Sonuç

Son yıllarda girişimin başarısını artırmak adına girişimcilerin bireysel ve kişilik özellikleri üzerine çalışmalar önem kazanmıştır. Girişime yönelik en önemli duygusal deneyim olan tutku ve yüksek başarı ile doğrudan ilişkili olan metanetin örgütsel sonuçlar üzerinde pozitif bir etkisi tespit edilmiştir (Baum vd., 2001; Shane vd., 2003; Cardon vd., 2009; Duckworth vd., 2007; 2011; 2014). Böylece, doğuştan gelen yeteneklerden ziyade sonradan kazanılan ve geliştirilebilen böylece müdahale olasılığı mevcut olan özellikler ön plana çıkmıştır. Örgütlerin insan kaynağı alımlarında doğuştan yetenekli olan bireyleri bir araya getirmeleri her zaman mümkün olmayabilir. Bu sebeple bireysel ya da örgütsel hedeflere ulaşmak için değiştirilebilir ya da geliştirilebilir özelliklere odaklanmak durumu fırsata çevirecektir. Bu noktada girişimcilik tutkusu ve metanet önem kazanmaktadır.

Mevcut çalışma Weiss ve Crapanzano'nun **Duygusal Olaylar Teorisi** (1996) teorik çerçevesinde ele alınmıştır. DOT'a göre bireyler davranışlarını sadece bilişsel temelli değerlendirmelere göre değil aynı zamanda duygusal değerlendirme süreci ile gerçekleştirmektedir. Çevre etkisinden ziyade duygusal değerlendirmeler ön plana çıkar. Negatif duygusallık negatif değerlendirmelere neden olurken iş tatmini ile negatif ilişkilidir. Pozitif duygusallık ise hem mevcut görev üzerinde hem de gelecek görev ve ilişkiler üzerinde pozitif etkilere sahiptir (Doğan ve Özdevecioğlu, 2009: 169-170). Çalışmada DOT ile tutarlı sonuçlar elde edilmiştir. **Tutkunun negatif etkilerini savunan Stoacı (Kant, Epictetus, Aristoteles ve Spinoza gibi) bakışın aksine bu duyguya girişimcilik faaliyetleri ile doğrudan ilişkili ve girişimci niyeti harekete geçiren, girişim süreci boyunca pozitif etkilerinin olduğu şeklinde yaklaşan ikinci bakış açısı (Vallerand, 2001; Cardon, 2009) doğrultusunda sonuçlar elde edilmiştir.** Girişimcilik tutkusunun metanet ile pozitif ilişkisi ortaya konmuştur. Ayrıca girişimcilik tutkusunun yenilikçi davranışlar üzerinde etkili olduğu ve bu davranışların ortaya çıkması ve geliştirilmesi için gerekli bir duygu türü olduğu ortaya konmuştur. Böylece duygunun daha pozitif çıktılara sebep olduğu bu çalışma ile de desteklenmiştir. Diğer taraftan başarısızlık korkusu ile bir ilişki tespit edilememiştir. Bu ilişkinin konusu bundan sonraki çalışmalarla farklı örneklem kütleleri üzerinde araştırılabilir. Doğrudan ilişki söz edilemezse de girişimcilik tutkusunun başarısızlık korkusu üzerinde metanet aracılığı ile etkisi tespit edilmiştir. Çalışma ile elde edilen bu sonuç girişimcilik tutkusunun kendini engelleme davranışının ötesinde uzun vadeli hedef odaklılığı sayesinde yüksek stres unsuru olan başarısızlık korkusuna rağmen uzun vadeli başarı odaklı olma özelliğini doğrulamıştır.

Bu çalışmanın konusunun özgünlüğü nedeni ile farklı örneklem kütleleri ve farklı sektör ve girişimci kimlikleri sonraki çalışmaların konusu olabilir. Literatürde yeni olan bu araştırmanın farklı yönler ve örneklem kütleleri ile ele alınarak yeni araştırmalara dahil olması literatüre katkı sağlayacak bu bakımdan önem arz edecektir.

Kaynaklar

- Amiot, C., Terry, D., Jimmieson, N. ve Callan, V. (2006). A longitudinal investigation of coping processes during a merger: Implications for job satisfaction and organizational identification. *Journal of Management*, 552-574 DOI: 10.1177/0149206306287542
- Atkinson, J.W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behaviour. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Atkinson, J.W. ve Feather, N.T. (1966). *A theory of achievement motivation*. New York, NY: John Wiley and Son.
- Atkinson, J.W. ve Litwin, G.H. (1960). *Achievement motive and test anxiety conceived as motive to approach success and motive to avoid failure*. In: McClelland, D.C., Steele, R.S. (Eds.), *Human Motivation: A Book of Readings*. General Learning Press, Morristown, NJ.
- Banbury, C. ve Mitchell W. (1995). The Effect of Introducing Important Incremental Innovations on Market Share and Business Survival. *Strategic Management Journal*, 16, 161-182.
- Baum, J.R, Locke, E.A. ve Smith K.G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44(2): 292-303.
- Cardon, M.S. (2008). Is passion contagious? The transference of entrepreneurial passion to employees. *Human Resource Management Review*, 18(2), 77-86
- Cardon, M.S., Gregoire, D.A., Stevens, C.E. ve Patel, P.C. (2013). Measuring entrepreneurial passion: Conceptual foundations and scale validation. *Journal of Business Venture*, 28(3), 373-96.
- Cardon, M.S., J. Wincent, J.S. ve Drnovsek, M. (2009). The nature and experience of entrepreneurial passion. *Academy of Man. Review*, 34(3), 511-32.
- Cardon, M.S., Zietsma, C., Saporito, P., Matherne, B., ve Davis, C. (2005). A tale of passion: New insights into entrepreneurship from a parenthood metaphor. *Journal of Business Venturing*, 20: 23-45.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Conroy, D.E. (2001). Progress in the development of a multidimensional measure of fear of failure: The performance failure appraisal inventory. *Anxiety, Stress and Coping*, 14, 431-452.
- Conroy, D.E., Metzler, J.N., ve Hofer, S.M. (2003). Factorial invariance and latent mean stability of performance failure appraisals. *Structural Equation Modeling*, 10(3), 401-422. https://doi.org/10.1207/S15328007SEM1003_4
- Damanpour, F. (1991). Organizational innovation: A meta-analysis of effects of determinants and moderators. *Academy of Mananagement Journal*, 34(3), 555-590.
- Doğan, Y. ve Özdevecioğlu, M. (2009). Pozitif ve negatif duygusallığın çalışanların performansları üzerindeki etkisi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9 (18), 165-190. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/susead/issue/28417/302552>
- Duckworth A.L. ve Quinn, P.D. (2009). Development and validation of the short grit scale. *Journal of Personality Assessment*, 91(2), 166-174.
- Duckworth, A. ve Gross, J.J. (2014). Self-control and grit related but separable determinants of success. *Current Directions in Psychological Science*, 23, 319-325.
- Duckworth, A., Grant, H., Loew, B., Oettingen, G. ve Gollwitzer, P. (2011). Self-regulation strategies improve self-discipline in adolescents: Benefits of mental contrasting and implementation intentions. *Educational Psychology*. 31. 17-26.
- Duckworth, A.L, Peterson, C., Matthews, Md. ve Kelly, D.R. (2007). Grit: perseverance and passion for long-term goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(6), 1087-101.
- Eskreis-Winkler, L., Shulman, E.P., Beal, S.A. ve Duckworth, A.L. (2014). The grit effect: predicting retention in the military, the workplace, school and marriage. *Frontiers in Personality Science and Individual Differences*, 5(36), 1-12
- Fornell, C. ve Larcker, D.F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *The Journal of Marine Research*, 18, 39-50.

- Gitter, S. A. (2008). Grit, self-control and the fear of failure. Retrieved from http://purl.flvc.org/fsu/fd/FSU_migr_etd-4263
- Gülbahar, Y. (2019). “Girişimcilik tutkusunun yenilikçi davranışlar ve başarısızlık korkusu üzerine etkisi: metanetin aracılık rolü”, (Doktora Tezi) Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Hair, J., Black, W., Babin, B. ve Anderson, R. (2009). *Multivariate data analysis*. Prentice Hall. London.
- Hair, J.F., Money, A.H., Samouel, P. ve Page, M. (2007). *Research methods for business*. Chichester: John Wiley and Sons.
- Hair, J.F., Sarstedt, M., Hopkins, L. ve Kuppelwieser, V. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): *An Emerging Tool for Business Research*. *European Business Review*. 26. 106-121.
- Henseler, J., Ringle, C. ve Sinkovics, R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. *Advances in International Marketing*, 20(2009), 277-320.
- Ho, V.T., Wong SS. ve Lee CH. (2011). A tale of passion: Linking job passion and cognitive engagement to employee work performance. *J Manage Stud* 48:26-47.
- Jachimowicz, J.; Wihler, A.; Bailey, E. ve Galinsky, A. (2018). *Why grit requires perseverance and passion to positively predict performance*. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 115. 201803561. 10.1073/pnas.1803561115.
- Janssen, O. (2000). Job demands, perceptions of effort-reward fairness and innovative work behaviour. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 73(3), 287-302.
- Kimberly, J.R. (1981). *Managerial innovation*. In: Nystrom, P. C. ve Starbuck, W.H. (Eds.). *Handbook of Organizational Design*. Oxford: Oxford University Press.
- Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality*. New York, NY: McGraw-Hill
- Lewin, K., Dembo, T., Festinger, L., ve Sears, P. S. (1944). *Level of aspiration*. In J. McV. Hunt (Ed.), *Personality and the Behavior Disorders*. New York: Ronald.
- Lewis, T. ve Cardon, M. (2020). The magnetic value of entrepreneurial passion for potential employees. *Journal of Business Venturing Insights*. 14. e00193. 10.1016/j.jbvi.2020.e00193.
- McGregor, H.A. ve Elliot, A.J. (2005). The shame of failure: examining the link between fear of failure and shame. *Personal Sociology Psychology Bulletin*, 31, 218-231.
- Mooradian, T., Matzler, K., Uzelac, B. ve Bauer, F. (2016). Perspiration and inspiration: Grit and innovativeness as antecedents of entrepreneurial success. *Journal of Economic Psychology*, 56, 232-243.
- Mueller, B.A., Wolfe, M.T. ve Syed, I. (2017). Passion and grit: An exploration of the pathways leading to venture success. *Journal of Business Venturing*, 32, 260-279.
- Patzelt, H. ve Shepherd, D.A. (2011). Negative emotions of an entrepreneurial career: Self-employment and regulatory coping behaviors. *Journal of Business Venturing*, 26, 226-238.
- Schumacker R.E. ve Lomax R.G. (2016). *A beginner's guide to structural equation modeling*. *Fouth Edition*. Routledge Psychology Press: New York.
- Scott, S.G. ve Bruce, R.A. (1994). Determinants of innovative behavior: A path model of individual innovation in the workplace. *Academy of Management Journal*, 37(3), 580–607. <https://doi.org/10.2307/256701>
- Scott, S.G. ve Bruce, R.A. (1998). Following the leader in RandD: the joint effect of subordinate problem-solving style and leader-member relations on innovative behavior. *Engineering Management, IEEE Transactions on*, 45(1), 3- 10. doi:10.1109/17.658656
- Shane, S., Locke, E.A. ve Collins, C.J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.
- Suendarti, M., Widodo, W. ve Hasbullah, H. (2020). Demonstrating the effect of grit and creativity on innovative behavior of teacher’s natural science: mediating by self-efficacy. *J. Xian Univ. Archit. Technology*, 12(6), 470–478, 2020.

- Terman, L.M., Oden, M.H. ve Bayley, N. (1947). *The gifted child grows up: twenty-five years' follow-up of a superior group*. Genetic studies of genius. V. 4. Stanford: Stanford University Press.
- Vallerand, J.R., Mageau, G., Blanchard, C., Koestner, R., Gagne, M., Ratella, C. ve Leonard, M. (2003). Les passions de L' Ame: on obsessive and harmonious passion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(4), 756-767.
- Vallerand, R. J. (2010). On passion for life activities: The Dualistic Model of Passion. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 42, pp. 97-193). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(10\)42003-1](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(10)42003-1).
- Vallerand, R.J., Salvy, S.J., Mageau, G.A., Elliot, A.J., Denis, P.L., Grouzet, F. M. E., ve Blanchard, C. (2007). On the role of passion in performance. *Journal of Personality*, 75(3), 505–534. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2007.00447.x>
- Vallerand, R.J. (2001). *A hierarchical model of intrinsic and extrinsic motivation in sport and exercise*. In G. Roberts (Ed.), *Advances in motivation in sport and exercise* Champaign, IL: Human Kinetics.
- Vallerand, R.J. (2012). The role of passion in sustainable psychological well-being. *Psych Well-Being* 2, 1 <https://doi.org/10.1186/2211-1522-2-1>
- Vallerand, R.J. ve Houliort, N. (2003). *Passion at work: toward a new conceptualization*. In *Emerging Perspectives on Values in Organizations*, Gilliland SW, Steiner DD, Skarlicki DP (eds). Information Age Publishing: Greenwich, CT; 175-204.
- Vallerand, R.J., Mageau, G.A., Elliot, A.J., Dumais, A., Demers, M.A. ve Rousseau, F. (2008). Passion and performance attainment in sport. *Psychology of Sport and Exercise*, 9(3), 373-392.
- Wagner, J. ve Stenberg, R. (2004). Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *Annual Regional Science*, 38, 219-240.
- Weiss, H.M. ve Cropanzano, R. (1996). Affective events theory: a theoretical discussion of the structure, causes and consequences of affective experiences at work. *Res. Organizational Behaviour*, 18, 1-74.
- West, M.A. ve Farr, J.L. (1990). *Innovation and creativity at work: Psychological and organizational strategies*. Chichester: Wiley.
- Yuan, F. ve Woodman, R.W. (2010). Innovative behavior in the workplace: the role of performance and image outcome expectations. *Academy of Management Journal*, 53(2), 323-342.
- Zhao, X., Lynch, J.G. ve Chen, Q. (2010). Reconsidering baron and kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of Consumer Research*, 37(3), 197-206.



Türkiye’de Kömür Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Tekrarlamalı Gelişen Pencereci Nedensellik Yaklaşımı



The Relationship Between Coal Consumption and Economic Growth in Turkey: Recursive Evolving Window Causality Approach

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088192>

Abdullah Emre ÇAĞLAR*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

15.03.2022

Kabul Tarihi:

27.06.2022

© 2022 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı yoğun kömür tüketen ülkelerden olan Türkiye’de kömür tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için, Shi vd. (2018) ve Shi vd. (2020) tarafından literatüre yeni kazandırılan tekrarlamalı gelişen pencereci nedensellik yaklaşımı kullanılmaktadır. Metodolojik olarak katkı sunmak için, bu çalışma literatürde yaygın şekilde kullanılan Granger (1969), Toda-Yamamoto (1995) ve Nazlıoğlu vd. (2016) tarafından geliştirilen Fourier nedensellik yaklaşımlarının sonuçları ile zamanla değişen nedensellik sonuçlarını karşılaştırmaktadır. Zamana göre değişimi dikkate almayan yaklaşımlar ekonomik büyüme ile kömür tüketimi arasında bir nedensellik ilişkisi bulamamıştır. Diğer taraftan, zamanla değişen nedensellik yaklaşımı ise zamanın bir noktasında (1981-1982) kömür tüketiminden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi yakalamıştır. Bu sonuçlar kısa bir zaman diliminde Türkiye’de kömür tüketimi ve ekonomik büyüme için büyüme hipotezinin geçerli olduğunu göstermektedir. Fakat değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi kısa bir dönemi kapsamaktadır ve 1982 yılından sonra nedensel ilişki sonlamaktadır. Böylece sıradan ve tekrarlamalı gelişen pencereci nedensellik sonuçları arasındaki farklar gösterilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Zamanla değişen nedensellik, birim kök, Fourier nedensellik, büyüme hipotezi.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

15.03.2022

Accepted:

27.06.2022

© 2022 JEBUPOR

All rights
reserved.



This study aims to investigate the causal relationship between coal consumption and economic growth in Turkey, one of the intense coal-consuming countries. To achieve this aim, the Recursive Evolving Window causality approach, which was newly introduced to the literature by Shi et al. (2018) and Shi et al. (2020), is used. To contribute methodologically, this study compares the results of Granger (1969), Toda-Yamamoto (1995), the Fourier causality approach developed by Nazlıoğlu et al. (2016), which are widely used in the literature, and the time-varying causality results. Approaches that do not consider the change over time have not found a causal relationship between economic growth and coal consumption. On the other hand, the time-varying causality approach caught a causal relationship from coal consumption to economic growth at some point in time. These results show that the growth hypothesis is valid for coal consumption and economic growth in Turkey. However, the causality relationship between the variables covers a short period, and the causal relationship ends after 1982. Thus, the differences between ordinary and Recursive Evolving Window causality results are shown.

Keywords: Time varying causality, unit root, Fourier causality, growth hypothesis.

Atıf/ to Cite (APA): Çağlar, A. E. (2022). Türkiye’de kömür tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisi: Tekrarlamalı gelişen pencereci nedensellik yaklaşımı. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 351-365

*ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Atatürk Üniversitesi, Fen Fakültesi, İstatistik Bölümü, accaglar@atauni.edu.tr

Extended Abstract

Research Purpose:

This study investigates the relationship between coal consumption and economic growth with time-varying causality developed by Shi et al. (2018) and Shi et al. (2020). In addition, another aim of the study is to reveal the differences between the time-varying approach and the ordinary method that conducts causality research at a single point in time.

Methodology:

The analysis starts with the ordinary unit root test, the Augmented Dickey-Fuller (1979, 1982), and the Zivot and Andrews (1992) test, which considers the structural break. Then, the causality relationship between the variables is investigated with Granger (1969), Toda-Yamamoto (1995), and Nazlioglu et al. (Fourier Toda-Yamamoto, 2016), which assumes that causality does not change with time. These methods are based on VAR analysis. Fourier causality test emerged by adding trigonometric terms to the Toda-Yamamoto (1995) approach. Therefore, while Granger (1969) and Toda-Yamamoto (1995) do not consider structural changes, the Fourier TY test considers structural breaks with the help of trigonometric functions. The disadvantage of these methods is to assume that the causality relationship between variables is constant throughout the entire sample period. On the contrary, the Recursive Evolving Window causality test developed by Shi et al. (2018) and Shi et al. (2020) considers that the relationship between variables changes over time. The relationship between economic growth and coal consumption is examined using both approaches.

Findings:

In the first phase of the empirical analysis, the ADF test results provided evidence that the variables contained unit root. The ZA test result, which was applied to consider the possible structural break, confirms the ADF test. As a result, the findings are that the variables are stationary at the first differences. Structural break dates determined in the ZA test show Turkey's economic and political crises. Then, according to the methods investigating a causality relationship throughout the sample period, no causality relationship was found from economic growth to coal consumption. Examining the other side of causality, no relationship was found from coal consumption to economic growth. In conclusion, the findings proved that the neutrality hypothesis is valid in Turkey. Then, this study uses the REW approach to show possible differences between methods. According to the REW test results, no causality relationship was found from economic growth to coal consumption. However, under the assumption of homoskedasticity and heteroskedasticity, a short-time causality relationship from coal consumption to economic growth is captured at some point in time. The growth hypothesis is valid in Turkey between 1981-1982 under homoscedasticity and in 1982 under heteroskedasticity. These findings confirmed the energy-driven growth in 1982 for Turkey. However, no other causal relationship was found during the entire sample period.

Conclusions:

This study investigates the causal relationship between coal consumption and economic growth with different econometric methods. According to the empirical analysis results, differences were determined between the methods. Granger (1969), Toda-Yamamoto (1995), and Nazlioglu et al. (2016) could not detect a causal relationship between the variables. However, the Recursive Evolving Window causality test caught a short-time causality relationship in 1981-1982 and 1982. In future research, if the data set is sufficient, the causal relationship between different energy sources and economic growth can be investigated.

1. Giriş

Geçmişten günümüze enerji, ekonominin belirleyicisi, sosyo-ekonomik kalkınmanın vazgeçilmez bir girdisi olarak görülmekte ve en önemli stratejik güçlerden biri olarak kabul edilmektedir (Sahir and Qureshi, 2007). Küreselleşen dünyada ekonomilerin artan enerji ihtiyacı ve enerjiye olan bağımlılıkları enerjiyi ülkeler için önemli bir merkez konumuna getirmiştir. Fakat çevresel farkındalığın gelişmesiyle birlikte hangi enerji çeşidinin kullanıldığı önem kazanmıştır. Fosil yakıtlar çevresel bozulmalara katkıda bulunurken, yenilenebilir enerji kaynaklarının ise çevresel kaliteyi arttırmaktadır (Jebli ve Youssef, 2016; Ito, 2017; Pata, 2021). Dolayısıyla artan küresel baskılar (Kyoto Protokolü, Paris Anlaşması, COP26 Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı) nedeniyle ülke ekonomileri fosil yakıtlardan yenilenebilir enerji kaynaklarına doğru dönüşüm hedefleri koymuşlardır. Bu çerçevede Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarından (SDGs) olan SDG 7 erişilebilir ve temiz enerjiyi, SDG 12 sorumlu üretim ve tüketimi ve SDG 13 iklim eylemini ifade etmektedir. Birleşmiş Milletler tarafından ortaya konulan bu amaçlar doğrudan enerji tüketimini hedef almakta ve ülkelere rehberlik etmektedir. Böylece günümüzde enerji tüketiminin hem ekonomik büyüme hem de çevresel kalite üzerinde önemli etkilerinin olduğu görülmektedir. Enerji-büyüme ilişkisi, önemli politika sonuçları nedeniyle politika yapıcılar kadar ekonomistler için de büyük ilgi çekmektedir. Ekonomiler mevcut enerji durumları hakkında bilgi sahibi olurlarsa büyüme hedefleri için öngörülebilir planlar yapabilir ve gelecekte ortaya çıkabilecek enerji güvenliği, çevresel sorunlar ve düşük büyüme oranları gibi olumsuz durumlarla başa çıkabilirler. Bu nedenle enerji tüketimi (EC) ve ekonomik büyüme (EG) arasındaki ilişki geçmişten günümüze araştırmacılar ve politika yapıcılar için merak konusudur. Kraft ve Kraft (1978) EC ve EG arasındaki ilişkinin incelendiği öncü çalışmadır. Bu çalışmada geleneksel Granger yaklaşımı ile EC ve EG arasındaki nedenselliğin yönü araştırılmıştır. Bu çalışmanın ardından birçok araştırmacı farklı yöntemler, veri setleri ve ülkeler ile EC ve EG arasındaki nedensellik ilişkisinin yönünü araştırmışlardır. Literatürde EC ve EG arasındaki ilişkiyi açıklayan koruma hipotezi, büyüme hipotezi, tarafsızlık hipotezi ve geri bildirim hipotezi olmak üzere dört farklı hipotez bulunmaktadır:

i) Büyüme hipotezi (Growth hypothesis): EC'den EG'ye doğru tek yönlü nedensellik vardır ve EC'nin hem doğrudan hem de dolaylı olarak EG üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. EC'de kısıtlamaya gidilmesi durumunda EG bu durumdan olumsuz etkilenebilir. Sonuç olarak EG için enerji önemli bir girdidir ve EC için geliştirilen politikalar EG üzerinde kapsayıcı bir etkisi vardır.

ii) Koruma hipotezi (Conservation hypothesis): EG'den EC'ye doğru tek yönlü nedensellik vardır ve EG'de bir artış meydana geldiğinde EC'de de bir artışa neden olmaktadır. Bu hipotez geçerliyse, EG EC'nin temel belirleyicilerindedir. Ayrıca EC'nde kısıtlamaya gidilirse, yani korumacı enerji politikaları uygulanırsa EG bu durumdan olumsuz etkilenmemektedir.

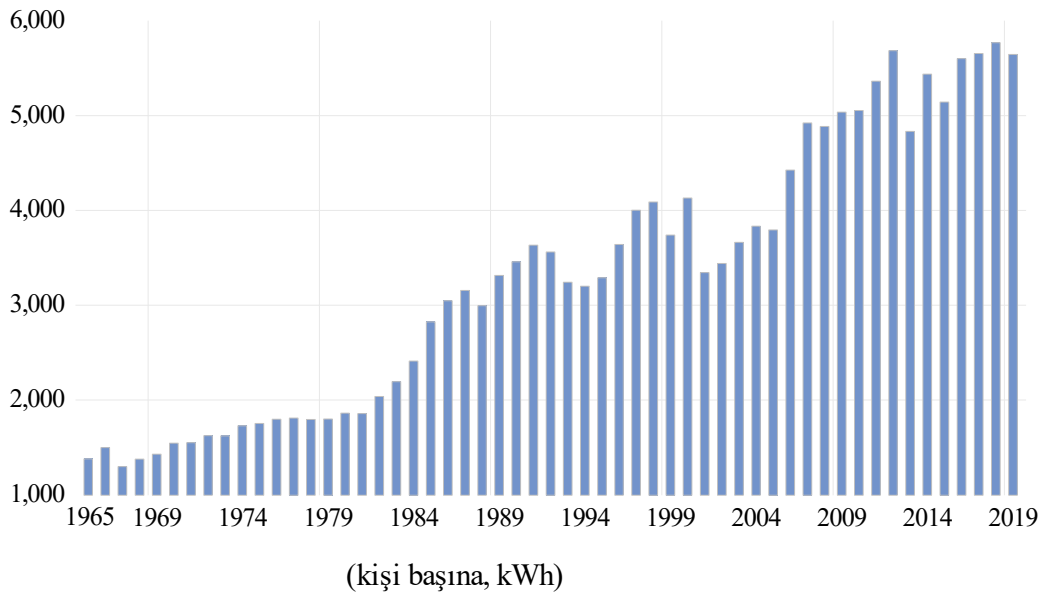
iii) Tarafsızlık hipotezi (Neutrality hypothesis): EG ve EC arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi yoktur. Bu değişkenler birbirine bağımlı değildir. Bu hipotez geçerliyse ister korumacı ister genişletici enerji politikaları uygulanırsa EG bu durumdan etkilenmemektedir.

iv) Geri bildirim hipotezi (Feedback hypothesis): EG ve EC arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi vardır. Dolayısıyla EG ve EC politikaları aynı anda birbirlerini etkilemektedir.

Bu çalışmanın amacı Türkiye'de kömür tüketimi (CC) ve EG arasındaki nedensellik ilişkisini incelemektir. Çalışmada Türkiye'de toplam enerji tüketimi yerine kömür tüketiminin seçilmesinin birkaç sebebi bulunmaktadır: i) Şekil 1'e göre, Türkiye'de CC 1965 yılında 1.378,043 kWh iken, 2019 yılında mevcut tüketim 5.648,323'e kadar ulaşmıştır. Bu bağlamda, 1965 yılına kıyasla günümüzde CC yaklaşık 4 kat artmıştır. Ekonominin önemli bir girdisi enerji kaynakları olduğundan Türkiye için CC'deki bu artışın EG ile ilişkisi araştırılmalıdır. ii) Türkiye'de 1990 yılında sanayi sektöründeki CC 189,915 tJ iken, 2007 yılında 488,598 tJ miktarına kadar çıkmış ve 2019 yılında ise 274,351 tJ seviyesine düşmüştür (IEA, 2021). Yani sanayideki kömür kullanım miktarı ciddi artışlar ve azalışlar yaşamıştır. Bu durumun EG'ye nasıl bir etkisi olmuştur sorusunun cevabı bu çalışmada aranmaktadır. iii) Türkiye'de enerji tüketimi çeşitliliği incelendiğinde, CC %28'lik oranıyla en fazla

kullanılan ikinci fosil yakıttır (Lane, 2018). Sonuç olarak, bu çalışmada Türkiye’de CC’nin EG üzerindeki etkileri yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde araştırılmaktadır.

Bu çalışma mevcut literatüre üç açıdan katkı sağlamaktadır. Birincisi, ulaşılabilen en güncel verilerle ekonomik büyüme ve kömür tüketimi ilişkisi araştırılmaktadır. İkincisi, bu çalışma ekonomik büyüme ve kömür tüketimi arasındaki nedensellik ilişkisini araştırırken diğer çalışmalardan farklı olarak örneklem dönemi boyunca tek bir nedensellik aramaz. Geleneksel Granger (1969) ve Toda Yamamoto (TY, 1995) nedensellik testleri değişkenlerde meydana gelen yapısal değişimleri yani kırılmaları dikkate almaz ve tüm örneklem dönemi boyunca bir nedensellik ilişkisi aramaktadır. Fakat ekonomilerde rassal şoklar (doğal afetler, finansal krizler, salgın hastalıklar vs.) meydana gelebilir ve örneklem dönemi boyunca birçok nedensellik ilişkisi ortaya çıkabilir. Dolayısıyla, bu çalışma Türkiye’de EG ve CC arasındaki nedensellik ilişkisini araştırırken Shi vd. (2018) ve Shi vd. (2020) tarafından literatüre sunulan tekrarlamalı gelişen pencere (Recursive Evolving Window, REW) zamanla değişen nedensellik testini kullanılır. Bu yaklaşım tüm örneklem boyunca tek bir nedensellik ilişkisi araştırmadığından, herhangi bir nedensellik ilişkisinin ortaya çıkış ve bitiş tarihlerini kesin olarak saptayabilmektedir. Yazarın en iyi bilgisi dahilinde Türkiye için böyle bir çalışma henüz yapılmamıştır. Sonuç olarak, bu çalışma ekonomik büyüme ve kömür tüketimi arasındaki çift yönlü nedenselliğin zaman içinde değişip değişmediğini araştırmaktadır. Üçüncüsü, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmak için, geleneksel literatür takip edilerek öncelikle Granger (1969), TY (1995) ve Nazlioglu vd. (2016) tarafından literatüre sunulan Fourier TY testi kullanılmaktadır. Daha sonra bu testlerle karşılaştırma amaçlı Shi vd., (2018) ve Shi vd., (2020) tarafından geliştirilen REW zamanla değişen nedensellik testi uygulanmaktadır. Buradaki amaç örneklem dönemi boyunca tek bir nedensellik ilişkisi arayan testler ile örneklem döneminin tüm dönemleri için nedensellik ilişkisi araştıran REW testinin sonuçlarını karşılaştırmak ve literatüre ekonometrik olarak katkı sağlamaktır. Böylece ampirik literatüre karşılaştırmalı test sonuçlarının gösterilmesi planlanmaktadır.



Şekil 1. Türkiye’de Kömür Tüketimi

Bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünün ardından Türkiye’deki fosil enerji çeşitliliği gösterilmektedir. Ardından, ikinci bölümde literatür taraması yer almaktadır. Üçüncü bölümde veri ve metodoloji açıklanmaktadır. Dördüncü bölümde ise ampirik bulgulara yer verilirken, sonuç bölümünde genel bir değerlendirme ve politika önerileri sunulmaktadır.

2. Fosil Enerji Çeşitliliği Bağlamında Türkiye

2019 yılı dikkate alındığında, Türkiye’de en çok paya sahip olan üç enerji çeşidi %29 ile petrol, %28 ile kömür ve %25 ile doğal gazdır. Türkiye, başta linyit olmak üzere çok miktarda yerli kömür kaynaklarına sahiptir ve kömür üretimi, toplam yerli enerji üretiminin %42'sini oluşturmaktadır. Bununla birlikte, kömür ithalatı, artan talebi karşılamak için son on yılda artmıştır. Kömürün Türkiye enerji çeşitliliği içindeki önemli oranı, ülkedeki çevresel bozulmaların nedenini oluşturmaktadır. Örneğin, Türkiye’de kömür tüketimi enerji kaynaklı karbon emisyonlarının %43’ünü oluşturmaktadır. Yoğun tüketim sonucunda kömürle ilgili emisyonlar son on yılda yaklaşık %32 artmıştır (IEA, 2021).

Tablo 1. Türkiye’de En Çok Paya Sahip Üç Enerji Çeşidi

	Kömür	Petrol	Doğal Gaz
2010	1,32	1,37	1,29
2015	1,45	1,85	1,65
2019	1,76	2,01	1,56
2009-2019 değişim	+ %3,1	+ %3,6	+ %2,5

Kaynak: BP (2021, exajoules cinsinden)

Tablo 1 incelendiğinde, Türkiye’de dominant olan üç farklı enerji çeşidi görülmektedir. Kömür tüketimi 2010 yılında 1,32 exajoules iken 2015 yılında 1,45 exajoules ve 2019 yılında 1,76 exajoules birimine kadar kademeli olarak artış gösterdiği görülmektedir. 2009-2019 yılları arasındaki kömür tüketimi exajoules cinsinden pozitif yönde %3,1 değişim göstermiştir. Tablo 1’de petrol tüketimi incelendiğinde, 2010 yılında petrol tüketimi 1,37 exajoules iken, 2019 yılında 2,01 exajoules olarak ölçülmüştür. 2009- 2019 yılları arasındaki petrol tüketimindeki değişim ise pozitif yönde %3,6’dır. Son olarak, doğal gaz tüketimi 2010 yılında 1,29 exajoules iken 2019 yılında 1,56 exajoules birimdir. 2009-2019 yıllarındaki doğal gaz tüketimindeki değişimi ise pozitif yönde %2,5’tir. Bu bilgiler ışığında Türkiye’de üç önemli fosil enerji kaynağının yoğun bir şekilde tüketildiği görülmektedir.

3. Literatür Taraması

Ekonomik büyüme ve enerji tüketimi literatürde yaygın bir şekilde ülke ve ülke panelleri için araştırılmaktadır. Ülkelerin mevcut iç dinamikleri enerji tüketim çeşitliliğine göre farklılık gösterebilir ve ekonomik faaliyetleri farklı enerji kaynaklarına bağlı olabilir. Örneğin, Yang (2000) toplam enerji tüketimi ile gayri safi yurt içi hasıla (GSYH) arasında karşılıklı nedensellik ilişkisinin geçerli olduğunu bulmuştur. Bununla birlikte, Yang (2000) aynı çalışmada enerji tüketimini ayrıştırarak (kömür, petrol, doğal gaz, elektrik) GSYH ile ilişkilerini incelediğinde her bir enerji çeşidinin GSYH ile ilişkisinin farklı olduğunu göstermiştir. Bu bağlamda, enerji ekonomisi literatürünün önemli kaynakları Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2. Ekonomik Büyüme ve Kömür Tüketimi Arasındaki Nedensellik İlişkisini Araştıran Çalışmalar

Yazarlar	Ülke	Veri dönemi	Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Oguz vd. (2013)	Türkiye	1980-2006	GSYH-CC	Asimetrik nedensellik	Tarafsızlık hipotezi
Aktaş (2017)	Türkiye	1970-2014	GSMH-CC	Hata düzeltme modeli bazlı Granger nedensellik	Geri bildirim hipotezi
Yenilmez ve Erdem (2018)	Türkiye	1986-2016	B-CC	Toda-Yamamoto nedensellik	Tarafsızlık hipotezi
Yang (2000)	Tayvan	1954-1997	GSMH-CC	Granger nedensellik	Koruma hipotezi
Yoo (2006)	Kore	1968-2002	GSYH-CC	Hata düzeltme modeli bazlı Granger nedensellik	Büyüme hipotezi
Wolde-Rufael (2010)	Çin, Hindistan, Japonya, Güney Kore, Güney Afrika, Amerika Birleşik Devletler	1965-2005	GSYH-CC	Granger nedensellik	Hindistan ve Japonya için: Büyüme hipotezi
					Çin ve Güney Kore için: Koruma hipotezi
					Güney Kore ve Amerika Birleşik Devletleri için: Geri bildirim hipotezi
Li ve Li (2011)	Çin ve Hindistan	1965-2006	GSYH-CC	Granger nedensellik	Çin için: Koruma hipotezi
					Hindistan için: Büyüme hipotezi
Kim ve Yoo (2016)	Endonezya	1965-2010	GSYH-CC	Hata düzeltme modeli bazlı Granger nedensellik	Geri bildirim hipotezi
Odhiambo (2016)	Güney Afrika	1980-2012	GSYH-CC	Hata düzeltme modeli bazlı Granger nedensellik	Koruma hipotezi
Apergis ve Payne (2010a)	15 Yükselen piyasa ekonomileri	1980-2006	GSYH-CC	Hata düzeltme modeli bazlı Panel Granger nedensellik	Geri bildirim hipotezi
Apergis ve Payne (2010b)	25 OECD ülkesi	1980-2005	GSYH-CC	Hata düzeltme modeli bazlı Panel Granger nedensellik	Geri bildirim hipotezi
Li ve Leung (2012)	23 Çin eyaleti	1985-2008	GSYH-CC	Uzun dönem panel eşbütünlük nedensellik	Kıyı ve Merkez eyaletleri için: Geri bildirim hipotezi
					Batı eyaletleri için: Koruma hipotezi

Not: GSYH, GSMH, B ve CC kısaltmaları sırasıyla, gayri safi yurt içi hasıla, gayri safi milli hasıla, büyüme oranı ve kömür tüketimini göstermektedir.

Tablo 2’de kömür tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki mevcut literatür gösterilmektedir. Türkiye için yapılan çalışmalar incelendiğinde, Oguz vd. (2013) 1980-2006 dönemi için Hatemi-J (2012) nedensellik testi kullanarak EG ve CC arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edememişlerdir ve dolayısıyla Türkiye’de tarafsızlık hipotezinin geçerli olduğunu öne sürmüşlerdir. Aktaş (2018) hata düzeltme modeli temelli Granger nedensellik kullanarak 1970-2014 dönemi için EG ve CC arasında karşılıklı nedensellik ilişkisinin varlığına dair kanıtlar sunmuşlardır. Dolayısıyla Aktaş’a (2018) göre Türkiye’de geri bildirim hipotezi geçerlidir. Yenilmez ve Erdem (2018) 1986-2016 dönemi için EG ve CC arasındaki nedensellik ilişkisini Toda-Yamamoto (1995) testi kullanarak araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre, bu değişkenler için bir nedensellik ilişkisi tespit edememişlerdir ve yazarlar Türkiye’de tarafsızlık hipotezinin geçerli olduğunu göstermişlerdir. Sonuç olarak Türkiye’de EG ve CC arasındaki ilişkinin yönü hakkında farklı sonuçlar bulunmaktadır.

Tablo 2’de Yang (2000) Tayvan’da 1954-1997 dönemi için EG ve CC arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik yöntemi aracılığıyla araştırmıştır. Ampirik analiz sonuçlarına göre, Tayvan’da EG’den CC’ye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Dolayısıyla Tayvan’da koruma hipotezinin geçerli olduğu görülmektedir. Yoo (2006) 1968-2002 dönemi için hata düzeltme modeline dayalı Granger nedensellik yöntemi ile Kore’de CC’den EG’ye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Bu bağlamda, Kore’de büyüme hipotezi geçerlidir. Wolde-Rufael (2010)

Granger nedensellik yöntemini kullanarak Hindistan ve Japonya için büyüme hipotezinin; Çin ve Güney Kore için koruma hipotezinin ve son olarak Güney Afrika ve Amerika Birleşik Devletleri için geri bildirim hipotezinin geçerli olduğuna dair kanıtlar sunmuştur. Çin ve Hindistan için Li ve Li (2011) tarafından yapılan diğer bir çalışmada, Granger nedensellik yöntemi aracılığıyla Wolde-Rufael (2010) ile tutarlı olarak Çin için koruma hipotezinin ve Hindistan için büyüme hipotezinin geçerli olduğunu göstermişlerdir. Kim ve Yoo (2016) 1965-2010 dönemi için Endonezya’da hata düzeltme modeline dayalı Granger nedensellik yöntemi ile geri bildirim hipotezinin geçerli olduğunu bulmuşlardır. Odhiambo (2016) Güney Afrika için Wolde-Rufael (2010) ile tutarlı olarak koruma hipotezinin geçerliliğine dair kanıtlar sunmuştur.

Tablo 2’de panel veri analizi ile yapılan çalışmalar incelendiğinde ise, Apergis ve Payne (2010a) 15 yükselen piyasa ekonomisi için EG ve CC arasındaki nedensellik ilişkisini hata düzeltme modeline dayalı Panel Granger nedensellik yöntemi ile araştırmışlardır. Ampirik bulgulara göre, 1980-2006 dönemi için 15 yükselen piyasa ekonomisi ülkesinde geri bildirim hipotezinin geçerli olduğunu göstermişlerdir. Apergis ve Payne (2010b) 25 OECD ülkesinde 1980-2005 dönemi için Apergis ve Payne (2010a) ile tutarlı olarak geri bildirim hipotezinin geçerli olduğunu ifade etmiştir. Son olarak, Li ve Leung (2012) 23 Çin eyaletinde 1985-2008 dönemi için, kıyı ve merkez eyaletlerde geri bildirim hipotezinin ve batı eyaletlerinde ise koruma hipotezinin geçerliliğine dair kanıtlar sunmuşlardır.

Türkiye ve diğer ülkeler için yapılan bu çalışmalar örneklem dönemi boyunca tek bir noktada nedensellik ilişkisi araştırmaktadır. Fakat makro ekonomik değişkenlerin doğası gereği, bu değişkenler doğal afetler, ekonomik krizler, salgın hastalıklar gibi rassal şoklardan etkilenebilmektedir. Yani makro ekonomik değişkenlerde yapısal kırılmalar meydana gelebilir. Yukarıda bahsedilen çalışmalar EG ve CC arasındaki nedensellik ilişkisini incelerken yapısal kırılmaları ihmal etmektedir ve zamanın tek bir noktasında nedensellik ilişkisi araştırmaktadır. Bu makale Shi vd. (2018) ve Shi vd. (2020) tarafından literatüre sunulan tekrarlamalı gelişen pencere (Recursive Evolving Window) zamanla değişen nedensellik testini kullanmaktadır. Böylece bu yöntemle örneklem döneminin tek bir noktasına odaklanmak yerine tüm örneklem dönemi boyunca nedensellik ilişkisinin başlangıç ve bitiş dönemleri tespit edilebilmektedir. Ayrıca bu yaklaşım değişkenlerdeki olası yapısal kırılmaları, sabit ve değişen varyans durumlarını da dikkate alarak nedensellik ilişkisini araştırmaktadır.

4. Veri ve Yöntem

4.1. Veri setinin tanıtılması

Bu çalışmanın amacı ekonomik büyüme ile bir fosil enerji kaynağı olan kömür tüketimi arasındaki ilişkiyi Shi vd. (2018) ve Shi vd. (2020) nedensellik yaklaşımı ile 1965-2019 dönemi için araştırmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için, Dünya Bankası (World Bank, 2021) adresinden kişi başına 2015\$ sabit fiyatlarla gayri safi yurt içi hasıla değişkeni elde edilirken, enerji için veri bankası (Our World in Data, 2021) web adresinden kişi başına kömür tüketimi kWh cinsinden elde edilmektedir. Analiz öncesi her iki değişkenin doğal logaritmaları alınmıştır. Bu çalışmada Zafar vd. (2021), Frodyma vd. (2022) ve Li vd. (2022) takip edilerek ekonomik büyümeyi temsil etmesi için kişi başına GSYH değişkenini kullanmaktadır.

Tablo 3. Kişi Başına GSYH ve Kişi Başına Kömür Tüketimi

Değişkenler	Ortalama	Medyan	Maksimum	Minumum	Jarque-Bera
EG	6,132	5,445	12,004	2,811	6,799 (0.033)
CC	3,294	3,315	5,771	1,296	3,732 (0.154)

Tablo 3’te EG ve CC için tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır. 1965-2019 yılları için tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde, Türkiye’de ortalama kişi başına düşen GSYH 6,132\$ iken,

kişi başına düşen ortalama kömür tüketimi 3,294 kWh'dır. En yüksek GSYH 12,004\$ seviyelerindeyken, en düşük GSYH 2,811\$'dır. Kömür tüketiminde ise, en fazla tüketim 5,771 kWh iken, en düşük kömür tüketimi 1,296 kWh'dır.

4.2. Yöntem

Değişkenler arası nedensel ilişkiler araştırılırken Granger yöntemi değişkenlerin durağan olmalarını zorunlu tutmaktadır. Yani değişkenler durağan değilse, fark alınarak değişkenler durağanlaştırılmalıdır. Bu bağlamda, Granger nedensellik yaklaşımı gecikme sayısı yönünden oldukça hassastır. Sonuç olarak, gecikme sayısının doğru belirlenmediği durumlarda bu yöntem sapmalı sonuçlar verebilmektedir. Bunlara ek olarak, durağan olmayan seriler için vektör hata düzeltme modeli temelli nedensellik testi Granger (1988) tarafından geliştirilmiştir. Bu yöntemin uygulanabilmesi için birkaç koşulun yerine getirilmesi gereklidir. Birincisi, değişkenlerin aynı dereceden bütünleşik olması gerekmektedir. İkincisi ise, nedensellik araştırmasının yapılabilmesi için değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmesi gerekmektedir. Fakat Toda-Yamamoto (1995, TY) bu varsayımları genişleterek ve standart asimptotik dağılıma sahip Mwald istatistiğini kullanarak farklı dereceden durağan olan seriler için nedensellik araştırmasına izin vermektedir. Ayrıca bu yöntem değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığına ihtiyaç duymamaktadır. TY testi için maksimum bütünleşme derecesi (d) ve VAR modelinin gecikme uzunluğu (p) gibi iki önemli parametre vardır. Bu bağlamda, (p+d_{max}) gecikme uzunluğu dikkate alınarak VAR modeli aracılığıyla TY test sonuçları elde edilebilmektedir (Mert ve Çağlar, 2019). Fakat TY testi verilerin yapısal kırılmalar içerdiği durumlarda sapmalı sonuçlar vermektedir (Nazlioglu vd., 2016). Nazlioglu vd. (2016) yapısal kırılmaları Fourier fonksiyonlarından yararlanarak TY yaklaşımına dahil etmiştir:

$$y_t = \delta_0 + \delta_{1k} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_{2k} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \theta_1 y_{t-1} + \dots + \theta_{p+d_{max}} y_{t-(p+d_{max})} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Burada, T, k, t ve p sırasıyla; gözlem sayısını, frekans değerini, deterministik trendi ve VAR modelinden elde edilen uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir. Denklem 1'de sıfır hipotezi ($\theta_1 = \theta_2 = \dots = \theta_p$) değişkenler arasında nedensellik ilişkisi yoktur şeklinde kurulmaktadır. Fakat Fourier TY testi örneklem dönemi boyunca tek bir noktada nedensellik ilişkisi aramaktadır. Oysaki örneklem dönemi boyunca birçok noktada nedensellik ilişkisi başlayıp bitebilir (Hammoudeh vd., 2020).

Zamanla değişen nedensellik literatürü incelendiğinde, Thoma (1994) tarafından literatüre sunulan ileri doğru genişleyen pencere (Forward Expanding Window) nedensellik testi; Swanson (1998) ve Balcılar vd. (2010) tarafından geliştirilen kayan pencere (Rolling Window) nedensellik testi ve son olarak Shi vd. (2018) ve Shi vd. (2020) tarafından literatüre kazandırılan tekrarlamalı gelişen pencere (Recursive Evolving Window, REW) nedensellik testlerinin olduğu görülmektedir (Emirmahmutoglu vd., 2021; Kendirkıran, 2021). Shi vd. (2018) ve Shi vd. (2020) tarafından simülasyon deneylerini takiben sunulan göstergeler REW testinin diğer yaklaşımlara kıyasla daha iyi bir performans gösterdiğini ortaya koymuştur. Diğer yaklaşımlar gibi REW testi de VAR modeline dayanmaktadır. Ayrıca bu yaklaşım sabit varyans ve değişen varyans varsayımı altında da sonuçlar vermektedir. Bu yaklaşımda araştırılan her gözlem için ($f \in [f_0, 1]$), geriye doğru genişleyen bir örnek dizisi Wald istatistikleri ile hesaplanır ve her bir örneklem kümesinde yinelemeler barındırır. Örneklem dizisinin bitiş noktası f ile sabittir. Ancak örneklemin başlangıç noktası ($f - f_0$), 'dan geriye doğru giderek devam etmektedir. Bu bağlamda, REW yaklaşımı alt örnek kümesindeki pencere boyutunun sabit olmamasına olanak vermektedir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisindeki başlangıç ve bitiş noktaları f_e ve f_f ile gösterilmektedir ve bunlar test istatistiğinin sırasıyla kritik değeri geçen veya altına düşen ilk kronolojik gözlemler olarak tanımlanmaktadır. REW testi için nedensellik tarihlerinin belirlenme kuralları aşağıdaki geçiş süreleri ile verilmektedir:

$$\hat{f}_e = \inf_{f \in [f_0, 1]} \{f: SW_f(0) > SCV\} \text{ ve } \hat{f}_f = \inf_{f \in [f_f, 1]} \{f: SW_f(0) < SCV\} \quad (2)$$

Burada, Wald SW_f istatistiğinin kritik değeri SCV 'dir. Birden fazla değişim için, başlangıç ve bitiş tarihleri benzer şekilde hesaplanır. Bu bağlamda, elde edilen Wald istatistik değeri kritik değer olan SCV 'yi aştığında değişkenler arası nedensellik ilişkisi başlamaktadır. Nedensellik ilişkisinin bittiği nokta ise test istatistiğinin kritik değerlerin altına düştüğü zamandır (Shi vd., 2018 ve Shi vd., 2020).

5. Ampirik bulgular

Ekonometrik analizin ilk aşamasında değişkenlerin birim kök özellikleri incelenmektedir. Tablo 4'te hem kırılmayı dikkate almayan ADF (1979, 1982) hem de tek kırılma noktasının içsel olarak belirlendiği Zivot ve Andrews (1992) testi sonuçları gösterilmektedir. Elde edilen bulgular hem sabit hem de sabit ve trend modellerinde her iki yaklaşım için de değişkenlerin birim kök içerdiği şeklindedir. Değişkenlerin birinci farkları alındığında ise, EG ve CC değişkenlerinin durağan oldukları görülmektedir. Değişkenlere ait kırılma noktaları incelendiğinde, EG değişkeninde sabit modeli için 1979 yılında ve sabit ve trend modeli için 1999 yılında yapısal kırılmaya rastlanılmıştır. CC değişkeninde ise hem sabit hem de sabit ve trend modeli için aynı kırılma yılı olan 1984 bulunmuştur. Bu kırılma zamanları Türkiye ekonomik ve siyasi krizleri ile yakından ilişkilidir. Sonuç olarak, her iki değişkenin birinci farklarında $I(1)$ durağan oldukları belirlenmiştir.

Tablo 4. Değişkenlerin Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF		Zivot ve Andrews (1992)	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
EG	-0.006	-2.124	-3.808 [1979]	-4.188 [1999]
CC	-0.928	-2.355	-4.373 [1984]	-4.372 [1984]
ΔEG	-7.204*	-7.197*	-7.519* [2002]	-7.461* [2003]
ΔCC	-8.486*	-8.414*	-8.815* [1992]	-9.070* [1987]

Not: %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Analizin ikinci aşamasında EG ile CC arasındaki nedensel ilişki örneklem döneminin tek bir noktasında nedensellik araştırması yapan Granger (1969), TY (1995) ve Fourier TY (2016) yaklaşımları ile incelenmektedir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi sonuçları Tablo 5'te gösterilmektedir. Her üç yaklaşıma göre, EG'den CC'ye doğru bir nedensellik bulunamamıştır. Aynı şekilde nedenselliğin diğer tarafı incelendiğinde, her üç teste göre de CC'den EG'ye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Bu bulgular ışığında Türkiye'de EG ve CC ilişkisi için tarafsızlık hipotezinin (Neutrality hypothesis) geçerli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Yani daraltıcı ekonomi politikaları kömür tüketimini veya kömür tüketimindeki önemli politika değişiklikleri ekonomik büyümeyi etkilememektedir. Fakat bu yaklaşımlar önemli bir varsayım yapar ki, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini tüm örneklem boyunca tek bir noktada aramaktadır. Yani bu yöntemler nedensel ilişkinin zamanla değişmediğini varsaymaktadır.

Tablo 5. Tüm Örneklem Dönemi İçin Farklı Nedensellik Yaklaşımları

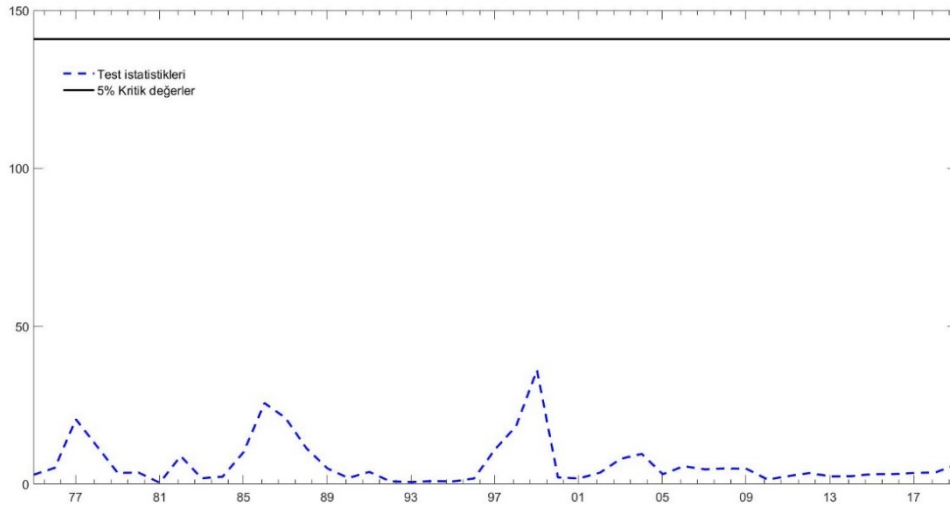
Sıfır Hipotezi	Standart Granger	Bootstrap Toda- Yamamoto	Fourier Toda & Yamamoto
$EG \neq CC$	0.950 (0.330)	0.162 (0.687)	1.562 (0.211)
$CC \neq EG$	0.546 (0.460)	0.641 (0.423)	1.632 (0.201)

Not: \neq işareti birinci değişkenden ikinci değişkene doğru nedenselliğin olmadığını ifade eder. Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Zamanla değişen nedensellik analizinde Shi vd. (2018) ve Shi vd. (2020) çalışmaları takip edilerek pencere boyutu $f_0 = 0.20$ olmak üzere 11 gözlem olarak alınmıştır. Ayrıca bootstrap kritik değerler %5 anlamlılık düzeyinde 1000 tekrar ile elde edilmiştir ve maksimum gecikme uzunluğu veriler yıllık bazda olduğu için "2" seçilmiştir. Bu bağlamda en uygun gecikmeye Schwartz bilgi

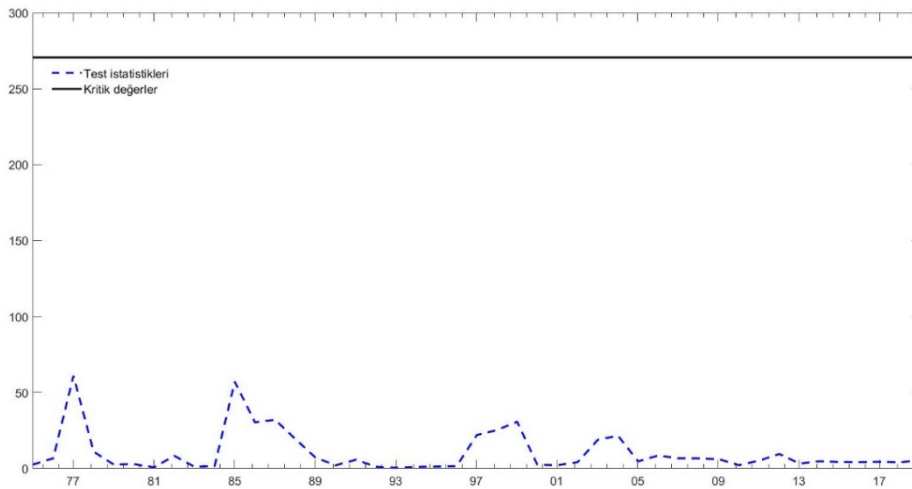
kriterine göre karar verilmiştir. Şekil 2’de görülen mavi çizgiler maksimum Wald istatistiğini gösterirken, siyah düz çizgi ise %5 anlamlılık düzeyinde bootstrap yöntemiyle elde edilen kritik değerleri göstermektedir. Değişkenler arası nedensellik ilişkisinin olabilmesi için, kesikli mavi çizginin en az bir kere siyah düz çizginin üstüne çıkması gerekmektedir. Böylece nedenselliğin olmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilebilir. Yukarıda da bahsedildiği üzere REW yöntemi hata terimlerinde değişen varyans ve sabit varyans olması durumlarını da dikkate almaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada hata terimlerinde her iki durumun olması durumunda sonuçların nasıl değişeceğini göstermek için iki farklı sonuçta incelenecektir.

Şekil 2 sabit varyans varsayımı altında EG’den CC’ye doğru nedensellik ilişkisini incelemektedir. Şekil 2’ye göre, mavi kesikli çizgiler örneklem döneminin hiçbir noktasında bootstrap denemeleriyle elde edilen kritik değerlerin üstüne çıkamamıştır. Dolayısıyla sabit varyans varsayımı altında REW testine göre, EG’den CC’ye doğru bir nedensellik yoktur.



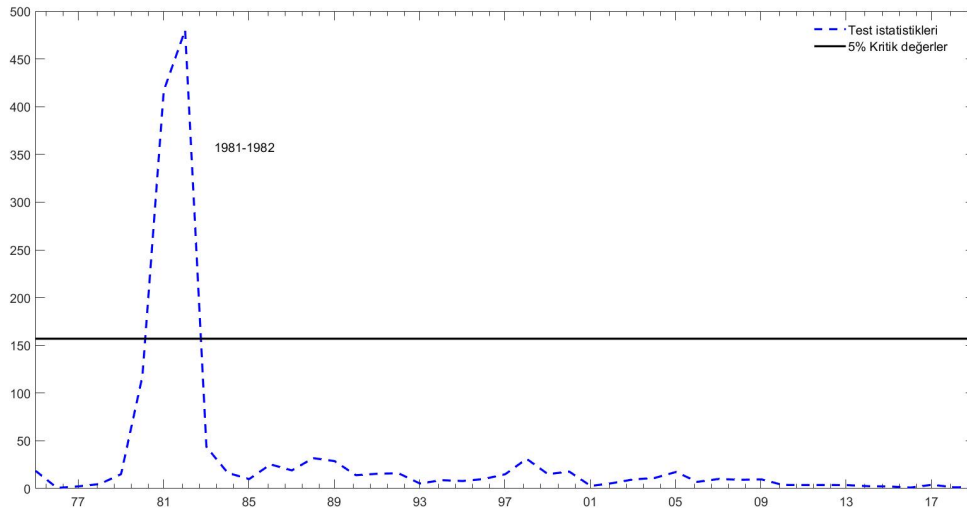
Şekil 2. EG’den CC’ye Doğru Nedensellik (Sabit Varyans Varsayımı Altında)

Şekil 3 EG’den CC’ne doğru nedenselliği değişen varyans varsayımı altında araştırmaktadır. Elde edilen sonuçlar sabit varyans varsayımı altında elde edilen sonuçlarla tutarlıdır. Sonuç olarak, her iki varsayım altında da EG’den CC’ne doğru bir nedensellik yoktur. Bu sonuçlar tüm örneklem dönemi boyunca zamanın tek bir noktasında değişkenler arası nedensellik ilişkisini araştıran Granger, TY ve Fourier TY testleri ile tutarlıdır.



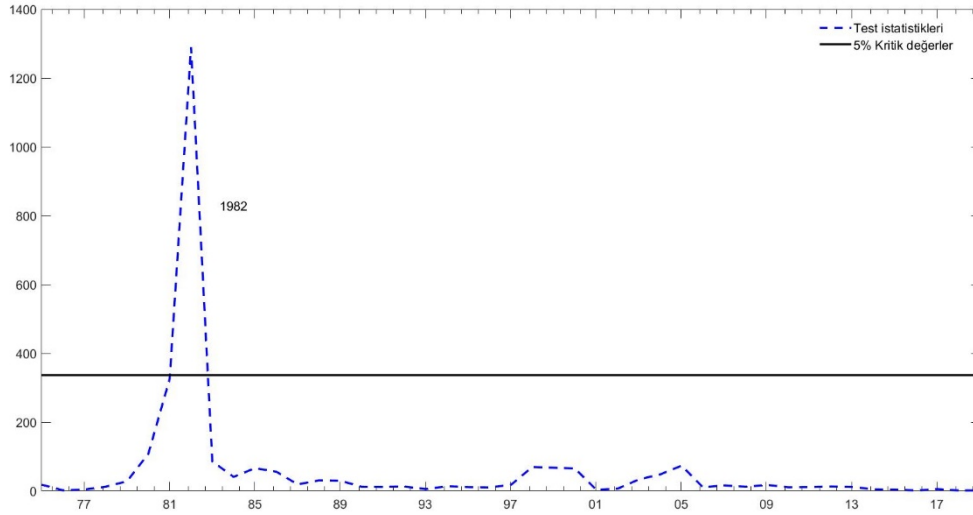
Şekil 3. EG’den CC’ye Doğru Nedensellik (Değişen Varyans Varsayımı Altında)

Şekil 4 ve 5'te CC'den EG'ye doğru nedensellik ilişkisi sırasıyla sabit ve değişen varyans varsayımı altında araştırılmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre, sabit varyans varsayımı altında 1981-1982 yılları arasında bir nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, değişen varyans varsayımı altında 1982 yılında zamanın tek bir noktasında CC'den EG'ye doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu çalışma 1965-2019 yıllık veriler ile nedensellik araştırmasını ele almaktadır. Zamanla değişen nedensellik testine göre, yaklaşık olarak veri döneminin başlarında CC'den EG'ye doğru kısa bir zaman diliminde nedenselliğin olduğu görülmektedir. Fakat nedenselliğin zamana göre sabit olduğunu varsayan yöntemlerde hem EG'de CC'ye hem de CC'den EG'ye doğru bir nedensellik tespit edilememiştir. REW yaklaşımı nedenselliğin zamana göre değiştiğini varsaydığından kısa bir dönem için de olsa CC'den EG'ye doğru nedensellik ilişkisini ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda, ilgili yılda Türkiye'de büyüme hipotezi geçerlidir ve tespit edilen yıllarda EG CC'ye bağımlıdır. CC'de meydana gelebilecek dengesizlikler doğrudan EG'yi etkilemektedir.



Şekil 4. CC'den EG'ye Doğru Nedensellik (Sabit Varyans Varsayımı Altında)

1980 yılında -2,4 büyüyen Türkiye'de o yıl kişi başına kömür tüketimi 1.860,23 kWh iken, 1982 yılına gelindiğinde kişi başına kömür tüketimi 2.037,431 kWh birimine çıkararak ekonomik büyümeyi de 3,6 oranına taşımıştır (World Bank, 2021; Our World in Data, 2021). Ayrıca 1981 yılında Türkiye kömür ihtiyacının neredeyse tamamını kendi başına karşılıyordu. Kömür üretimi ile kömür tüketimi arasındaki fark sadece 0,25 Mtp'e civarındaydı. Fakat 1982 yılından sonra artan enerji talebi dolayısıyla kömür üretimi ve tüketimi arasındaki fark açılmaya başlamıştır. 1991 yılında bu fark 6,21 Mtp'e dolaylarına 2012 yılında 19,60'a kadar çıkmıştır. Son olarak üretim ve tüketim arasındaki fark 2014 yılında en yüksek düzeye çıkmıştır (Tepav, 2016). Dolayısıyla bu duruma paralel olarak kömür ithalatında da artışlar meydana gelmiştir ve bu durum dolaylı olarak Türkiye'nin büyüme performansını da etkilemiştir. Sonuç olarak zamanın tüm dönemleri boyunca nedenselliğin tespit edemediği bu durum REW yaklaşımı ile ortaya çıkarılmıştır. Fakat Türkiye'de büyüme hipotezinin etkileri bir yıl gibi çok kısa bir süre geçerli olmuştur. Bu durumun sebebi kömür tüketim ve üretimindeki dengesizlikler olabilir. Veri döneminin geneli için REW yöntemi aracılığıyla zamanın tek bir noktası haricinde bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.



Şekil 5. CC'den EG'ye Doğru Nedensellik (Değişen Varyans Varsayımı Altında)

6. Sonuç ve Politika Önerileri

Bu çalışma Türkiye'nin enerji çeşitliliğinde önemli bir rolü olan kömür tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi literatüre yeni giren bir nedensellik yaklaşımı ile araştırmaktadır. Ampirik analizin ilk aşamasında değişkenlerin birim kök özellikleri incelenmiştir. ADF ve Zivot ve Andrews (1992) yaklaşımlarına göre hem ekonomik büyüme hem de kömür tüketimi değişkenleri birinci farklarında durağandır. Analizin ikinci aşamasında nedenselliğin zamana göre değişmediği varsayımından hareket eden yaklaşımlarla nedensellik sonuçları elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre üç yaklaşımda tarafsızlık hipotezini desteklemektedir. Yani ekonomik büyüme ve kömür tüketimi birbirlerinden bağımsızdır. Ardından bu çalışma nedenselliğin zamana göre değişebileceği varsayımı altında REW testi çalıştırmaktadır. REW testi hem değişen varyans hem de sabit varyans varsayımı altından nedensellik sonucu verdiği için avantajlıdır. Ampirik bulgular, ekonomik büyümeden kömür tüketimine doğru bir nedenselliğin olmadığı yönündedir. Nedenselliğin diğer yönü incelendiğinde, sabit varyans varsayımı altında 1981-1982 yılları arasında kömür tüketiminden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmektedir. Diğer taraftan, değişken varyans varsayımı altında 1982 yılında yine kömür tüketiminden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Bu bulgular Türkiye'de ekonomik büyüme ve kömür tüketimi arasında "büyüme hipotezinin (growth hypothesis)" geçerli olduğunu göstermektedir. Fakat büyüme hipotezinin etkileri çok kısa sürmektedir ve sonraki periyotlarda bu etkinin ortadan kalktığı görülmektedir. Bu çalışma çeşitli stratejiler ile nedensellik yaklaşımları arasındaki farkları ortaya çıkararak literatüre katkı sağlayabilir.

Politika yapıcılar enerji politikaları üretirken ekonomik büyüme politikalarını aynı anda düşünmelidir. Kömür tüketimi enerji çeşitliliğindeki payının yüksek olmasından dolayı Türkiye için büyüme odaklı politikalarda önemli bir girdi konumundadır. Fakat kömür fosil yakıtın bir çeşidi olduğundan dolayı iklim değişikliği için ciddi zararları vardır. Emisyon azaltım hedefleri çerçevesinde Türkiye fosil yakıttan vazgeçerek yenilenebilir enerji kaynaklarına doğru yatırımlar yapmaktadır. Türkiye Kyoto Protokolü ve Paris Anlaşmasının taraflarındandır. Hatta Türkiye'de emisyon azaltım hedefleri çerçevesinde 2021 yılında Çevre ve Şehircilik Bakanlığının ismini Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı olarak değiştirilmiştir. Dolayısıyla politika yapıcılar kömür yakıtı için politika üretirken onun yerine geçebilecek alternatif kaynaklar üretmelidir. Çevresel hasarlarından dolayı kömür tüketimi sınırlandırılırsa bu politikanın ekonomik büyüme için farklı etkileri ortaya çıkabilir. Bu amaçla, genel bütçeden yenilenebilir için ayrılan pay artırılabilir ve/veya

özel sektör yenilenebilir enerji üretimine teşvik edilebilir. Bu bağlamda özel sektöre yenilenebilir enerji kullanımı için yasalarla güvence altına alınmış teşvik paketleri önerilebilir.

Bu çalışma bazı kısıtlar içermektedir. Bu bağlamda, çalışma toplam enerji tüketimi yerine kömür tüketimini derinlemesine yeni bir yöntemle araştırmaktadır. Gelecek çalışmalar uygun veri uzunluğuna ulaşıncaya farklı enerji kaynakları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini inceleyebilir ve bu çalışmanın sonuçları ile karşılaştırma yapılabilir. Bu çalışma ekonomik büyüme ile kömür tüketimi arasında zamanın tek bir noktasında nedensel ilişki yakalamıştır. Gelecek çalışmalar şimdi yeterince uzun olmayan fakat ileride yeterince uzunluğa ulaşan verilerle farklı büyüme teorileri (Slow, Cobb-Douglas, vb.) yardımıyla bu çalışmayı geliştirebilirler. Zamanla değişen nedensellik testi için birçok yaklaşım vardır. Gelecek çalışmalar REW testinin yanında diğer testlerden yararlanarak yaklaşımlar arasındaki farklılıkları gösterebilir.

Kaynakça

- Aktaş, C. (2017). Causal relationship between coal consumption and economic growth in Turkey. *Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2), 78-83.
- Apergis, N., ve Payne, J. E. (2010a). The causal dynamics between coal consumption and growth: evidence from emerging market economies. *Applied Energy*, 87(6), 1972-1977.
- Apergis, N., ve Payne, J. E. (2010b). Coal consumption and economic growth: Evidence from a panel of OECD countries. *Energy Policy*, 38(3), 1353-1359.
- Balcılar, M., Ozdemir, Z. A., ve Arslanturk, Y. (2010). Economic growth and energy consumption causal nexus viewed through a bootstrap rolling window. *Energy Economics*, 32(6), 1398-1410.
- BP (2021, 5 Aralık). Statistical Review of World Energy. <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/downloads.html>.
- Dickey, D.A. ve Fuller, W.A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Dickey, D.A. ve Fuller, W.A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 49/4, 1057-1072.
- Emirmahmutoglu, F., Denaux, Z., ve Topcu, M. (2021). Time-varying causality between renewable and non-renewable energy consumption and real output: Sectoral evidence from the United States. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 149, 111326.
- Frodyma, K., Papież, M., ve Śmiech, S. (2022). Revisiting the environmental kuznets curve in the European Union countries. *Energy*, 241, 122899.
- Granger, C. W. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 424-438.
- Granger, C. W. (1988). Some recent development in a concept of causality. *Journal of Econometrics*, 39(1-2), 199-211.
- Hammoudeh, S., Ajmi, A. N., ve Mokni, K. (2020). Relationship between green bonds and financial and environmental variables: A novel time-varying causality. *Energy Economics*, 92, 104941.
- IEA. (2021, 15 Aralık). Energy policy review for Turkey. <https://www.iea.org/reports/turkey-2021>
- Ito, K. (2017). CO2 emissions, renewable and non-renewable energy consumption, and economic growth: Evidence from panel data for developing countries. *International Economics*, 151, 1-6.
- Jebli, M. B., ve Youssef, S. B. (2015). Output, renewable and non-renewable energy consumption and international trade: Evidence from a panel of 69 countries. *Renewable Energy*, 83, 799-808.
- Kendirkiran, G. (2021). Türkiye’de dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisi: zamanla değişen nedensellik yaklaşımları. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

- Kim, H. M., ve Yoo, S. H. (2016). Coal consumption and economic growth in Indonesia. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 11(6), 547-552.
- Kraft, J., ve Kraft, A. (1978). On the relationship between energy and GNP. *Journal of Energy and Development*, 401-403.
- Lane, J. E. (2018). Global warming is an energy conundrum. *Earth Sci. Res*, 7(2), 1.
- Li, J., ve Li, Z. (2011). A causality analysis of coal consumption and economic growth for China and India. *Natural Resources*, 2(1), 54.
- Li, R., ve Leung, G. C. (2012). Coal consumption and economic growth in China. *Energy Policy*, 40, 438-443.
- Li, W., Qiao, Y., Li, X., ve Wang, Y. (2022). Energy consumption, pollution haven hypothesis, and environmental Kuznets curve: examining the environment–economy link in belt and road initiative countries. *Energy*, 239, 122559.
- Mert, M., ve Çağlar, A. E. (2019). Eviews ve Gauss uygulamalı zaman serileri analizi. *Detay Yayıncılık*.
- Nazlioglu, S., Gormus, N. A., ve Soytaş, U. (2016). Oil prices and real estate investment trusts (REITs): Gradual-shift causality and volatility transmission analysis. *Energy Economics*, 60, 168-175.
- Odhiambo, N. M. (2016). Coal consumption and economic growth in South Africa: An empirical investigation. *Energy & Environment*, 27(2), 215-226.
- Oguz, O., Ozturk, I., ve Aslan, A. (2013). Coal consumption and economic growth in Turkey. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 3(2), 193-198.
- Our World in Data. (2021, 5 Aralık). Energy data explorer. <https://ourworldindata.org/explorers/energy>.
- Pata, U. K. (2021). Renewable and non-renewable energy consumption, economic complexity, CO2 emissions, and ecological footprint in the USA: testing the EKC hypothesis with a structural break. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(1), 846-861.
- Sahir, M. H., ve Qureshi, A. H. (2007). Specific concerns of Pakistan in the context of energy security issues and geopolitics of the region. *Energy Policy*, 35(4), 2031-2037.
- Shi, S., Hurn, S., ve Phillips, P. C. (2020). Causal change detection in possibly integrated systems: Revisiting the money–income relationship. *Journal of Financial Econometrics*, 18(1), 158-180.
- Shi, S., Phillips, P. C., ve Hurn, S. (2018). Change detection and the causal impact of the yield curve. *Journal of Time Series Analysis*, 39(6), 966-987.
- Swanson, N. R. (1998). Money and output viewed through a rolling window. *Journal of Monetary Economics*, 41(3), 455-474.
- Tepav (2016). Türkiye kömür madenciliği sektöründe sözleşmesel düzenlemeler: gerçekleşme biçimleri, boyutları, nedenleri. Yasal nedenleri ve İSG üzerindeki etkisi, Ankara.
- Thoma, M. A. (1994). Subsample instability and asymmetries in money-income causality. *Journal of Econometrics*, 64(1-2), 279-306.
- Toda, H. Y., ve Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- Wolde-Rufael, Y. (2010). Coal consumption and economic growth revisited. *Applied Energy*, 87(1), 160-167.
- World Bank. (2021, 5 Aralık). World development indicators online database. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- Yang, H. Y. (2000). Coal consumption and economic growth in Taiwan. *Energy Sources*, 22(2), 109-115.
- Yenilmez, F., ve Erdem, M. S. (2018). Türkiye ve Avrupa Birliği'nde ekonomik büyüme ile enerji tüketimi arasındaki ilişki: Toda-Yamamoto nedensellik testi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 71-95.

- Yoo, S. H. (2006). Causal relationship between coal consumption and economic growth in Korea. *Applied Energy*, 83(11), 1181-1189.
- Zafar, M. W., Sinha, A., Ahmed, Z., Qin, Q., ve Zaidi, S. A. H. (2021). Effects of biomass energy consumption on environmental quality: The role of education and technology in Asia-Pacific Economic Cooperation countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 142, 110868.
- Zivot, E. ve Andrews D.W.K. (1992). Further evidence on the great crash, the oil price shock and the unit root hypothesis, *Journal of Business and Economic Statistics*, 10/3, 251-270.