



TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN İNOVASYONA ETKİŐİ: GAZİANTEP ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE BİR ARAŞTIRMA

Öğr. Grv. Dr. Mert ÖZGÜNER

*Adıyaman Üniversitesi
mertozguner@gmail.com*

Dr. Zeynep ÖZGÜNER

ozgunerzeynep@gmail.com

Öz

Teknolojik gelişmelerin iş yapma biçimlerini ve ekonomik büyümeyi önemli ölçüde etkilediği günümüz iş dünyası modern işletmeleri tedarikçileri ile çok güçlü ilişkiler kurma zorunluluğu içerisine sokmuştur. Tedarikçiler ile veri/bilgi alışverişine dayanan işbirliği odaklı tedarikçi ilişkileri üzerinden yönetsel faaliyetlerin gerçekleştirildiği ve inovasyonun tetiklendiği yadsınamaz bir gerçektir. Bu çalışmada tedarikçi ilişkilerinin inovasyon üzerindeki etkisi Tek Değişkenli Regresyon Analizi ile araştırılmıştır. Ayrıca işletmelerin tedarikçileri ile ilişkilerinin düzeyi ve inovasyon yetenekleri yapılan ortalama ve standart sapmaya dayalı betimleyici istatistiklerle tanımlanmıştır. Bu kapsamda hazırlanan hipotez Gaziantep 4. ve 5. Organize Sanayi Bölgeleri'nde faaliyetlerini sürdüren işletmeler üzerinde test edilmiştir. Sonuçlar işletmelerin işbirlikçi tedarikçi ilişkilerine ve iyi düzeyde inovasyon yeteneğine sahip olduklarını, ayrıca işbirliğine dayalı tedarikçi ilişkilerinin işletmelerin inovasyon faaliyetleri üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Gaziantep OSB, Tedarikçi İlişkileri, İnovasyon.

THE EFFECT OF SUPPLIER RELATIONS ON INNOVATION: A RESEARCH IN GAZİANTEP ORGANIZE INDUSTRIAL AREA

Abstract

Today's business world, which technological developments have had a significant impact on the way they do business and economic growth, has forced a very strong relationship with suppliers of modern businesses. With suppliers data/information exchange, based on the administrative activities carried out through collaborative supplier relationships and innovation, it is an undeniable fact that is triggered. In this study, effect of supplier relations on innovation, has been tested with Linear Regression Analysis. Also,, the level of business relations with suppliers and their innovation abilities were determined by tests In this context, the hypothese that were prepared in the scope of the enterprises operating in Gaziantep 4th and 5th Organized Industrial Zones The results have revealed that businesses have collaborative supplier relationships and a good level of innovation ability, in addition to supplier relations is influential on the innovation.

Keywords: Gaziantep OIZ, Supplier Relations, Innovation.

1. Giriş

Günümüz yoğun rekabet koşullarında ve gittikçe karmaşık hale gelen ekonomik yapı içerisinde işletmeler ayakta kalabilmek için yoğun çaba sarf etmektedirler. Rekabetin her geçen gün artması, bilgi ve iletişim teknolojilerinin hızla gelişmesi, yeni teknolojik uygulamaların gitgide yaygınlaşması işletmelerin faaliyetlerini sürekli büyüterek sürdürmeleri zorunluluğunu doğurmuştur. Teknolojik gelişmeler beraberinde tüketici istek ve beklentilerinin çeşitlenmesine ve artmasına neden olmuştur. Bu durum işletmelerin, yeni ürün üretme noktasında yoğun çaba içerisine girmeleri gerekliliğini doğurmuştur (Özdursun, 2010: 57).

Tüm bu gelişmelerin yanında ürün hayat döngüsünün kısaldığı günümüz tüketim ekonomisi şartlarında daha fazla hammadde, yarı mamul ve hizmete ihtiyaç duyan işletmeler bu süreçte maliyetlerini düşürmek, kalite standartlarını artırmak ve rekabet avantajı elde etmek maksadıyla tedarikçileri ile daha iyi ilişkiler kurmak zorunda kalmış ve tedarikçilerine daha bağımlı hale gelmişlerdir (Yalçın, 2013: 26).

Gökçe Gülavşar (2010: 1)'e göre işletme içi uygulamalarda, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet), veya süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesi şeklinde tanımlanan inovasyon, sürdürülebilir büyüme aracı olarak görülmekte ve işletmelere yaratıcı, enerjik bir çalışma ortamı hazırlarken işletmelerin rekabet güçlerini de artırmaktadır.

İşletmelerin zorlu rekabet koşulları altında varlıklarını devam ettirebilmelerinin ve rekabet avantajı elde edilmelerinin; tedarikçileri ile yürütecekleri yakın ilişkilere, bilgi ve teknoloji paylaşımı sayesinde inovasyon yeteneklerini geliştirmelerine bağlı hale geldiği düşünülmektedir. Buradan hareketle tedarikçi ilişkilerinin inovasyon üzerindeki etkisini test etmek amaçlanmıştır. Bu doğrultuda hazırlanan anket formu Gaziantep ilinde bulunan 4. ve 5. Organize Sanayi Bölgeleri'nde faaliyet gösteren üretim işletmeleri örnekleminde uygulanmış ve elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

2. Kavramsal Çerçeve

Tedarik zinciri kavramı, bir veya daha fazla işletmenin ortak bir amaca yönelik olarak beraber hareket etmeleri sonucunda ortaya çıkan etkileşim şeklinde ifade edilmektedir (Ünal, 2015: 1). Tedarikçi ilişkileri işletmelerin tedarikçileri ile nasıl ilişkiler geliştireceğini tanımlayan bir süreçtir. Özellikle hızlı bir değişimin yaşandığı rekabetçi çevre şartları işletmeleri daha yaratıcı, daha hızlı ve esnek pazarlama çalışmaları ile bu rekabet ortamının zorluklarına karşı koymaya zorlamaktadır. Bu noktada işletmeler tedarikçileri ile yakın ilişkiler kurup bu zorluklarla mücadele etme amacı taşımaktadırlar (Doney ve Cannon, 1997:

35). İşletmelerin kuruluş amaçları doğrultusunda sürekli büyüme ve müşteri isteklerini eksiksiz bir biçimde karşılayabilmeleri ve günün değişen teknolojik yapısına ayak uydurabilmeleri; değişim, değer yaratma ve inovasyona bağlıdır.

İnovasyon, yeni bir fikrin pazarlanabilir bir ürüne veya üretim yöntemine dönüştürülmesi, mevcut problemler için yeni çözüm yollarının geliştirilmesi sürecidir (Bakırtaş ve Aysu, 2017: 146). İnovasyon ekonomik açıdan ihtiyaçların daha üst seviyede karşılanması ve yaşam koşullarındaki zorlukların ortadan kaldırılması yoluyla fayda ve kar maksimizasyonu sağlayan yeni faaliyetler bütünüdür. Bu doğrultuda; icatlar, teknolojik ilerlemeler, yeni ürün-pazar gibi sürekli değişimi içeren stratejilerin tamamını kapsamaktadır (Duman, 2017: 321).

İnovasyon stratejilerinin işletmeleri amaçlarına götürebilmeleri için tedarik zinciri yapısının iyi dizayn edilmesi gerekmektedir (Gulati ve Sytch, 2007: 43). Firma için iyi dizayn edilmiş başarılı bir tedarik zincirine sahip olmak rekabet avantajı sağlamanın en önemli unsurudur. Bu oluşum ayrıca inovasyon için gerekli olan fikirlerin ortaya çıkmasında önemli etkiye sahiptir (Roy vd., 2004:62). Alıcı ve satıcı arasındaki iyi ilişkiler yani kanal üyeleri arasındaki ilişkiler inovasyon sürecinin etkin şekilde yönetilmesine yardımcı olmaktadır. Firmalar hem rekabet güçlerini artırmaları hem de başarılı inovasyon stratejileri geliştirebilmeleri için tedarikçiler ile iyi ilişkiler kurmak durumundadır. Tedarik zinciri içinde farklı uzmanlık alanlarına sahip olan üyelerin, tek bir yönetim çatısı altında bilgi, ürün ve fon akışını kontrol etmeleri ve işbirliği yapmaları, inovasyon stratejilerinin uygulanmasını kolaylaştırmaktadır (Erciş ve Can, 2013: 96).

Tedarikçilerin işbirliği içerisinde sürdüreceği inovatif faaliyetler sayesinde işletmeler, rakipler tarafından taklit edilmesi oldukça zor olan lojistik yeteneğe sahip olacak ve sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde edecektir (Bakan ve Şekkeli, 2015: 41). Bu anlamda tedarikçi ilişkileri inovasyon fikirlerinin oluşmasında etkili olmuştur. Doğru tedarikçinin seçilmesi ve tedarikçi ilişkilerinde karşılıklı ilişki ve yapının oluşturulması inovasyon için temel hususlardan birisidir. Günümüzde inovasyon fikirlerinin kaynağı olarak tedarikçiler ve tedarikçilerle olan ilişkiler önemlidir. Özellikle tedarikçi ilişkileri ve kalite, inovasyon sürecine önemli katkı sağlar (Erciş ve Can, 2013: 96).

Rekabet avantajı sağlanması ve inovasyon etkinliğinin artırılması noktasında alıcı ve tedarikçi ilişkilerinin yapısı büyük öneme sahiptir. Bu noktada tedarikçi ilişkileri rekabetçi ve işbirlikçi olmak üzere iki şekilde incelenmektedir. Rekabetçi tedarikçi ilişkilerinde temel amaç, satın alınan mal veya hizmetin fiyatını minimize etmektir. Alıcı-tedarikçi arasındaki iletişim çok azdır. Miktar ve çeşit bakımından taraflar arasında transfer edilen bilgi ve

teknoloji oldukça sınırlıdır (Güleş vd., 2009: 20-21). İşbirlikçi tedarikçi ilişkileri ise yüksek kalite ve hızlı bilgi ve teknoloji paylaşımını öngören, alıcı-tedarikçilerin güven esasına dayalı yakın işbirliğine sahip olduğu bir yapıyı temsil etmektedir (Güleş vd. 2016: 571). Bu tedarikçi ilişkileri modelinde ticari ilişkiler uzun sürelerle dayanır ve ar-ge çalışmalarına katılım, kalite geliştirme, bilgi alış verişi, teknolojik destek düzeyi oldukça yüksektir (Güleş, vd., 2009: 27). İşbirliğine dayalı tedarikçi ilişkilerinde bilgi paylaşımı miktar ve çeşit açısından oldukça fazladır. Yapılan araştırmalarda geleneksel modelden işbirlikçi modele gidildikçe yönetsel ve teknolojik uzmanlık gerektiren konularda taraflar arasındaki bilgi alış verişinin arttığı sonucuna ulaşılmıştır (Çağlıyan, 2009: 91).

Geleneksel tedarikçi ilişkilerinin temel felsefesi düşmanı yok etmeye dayanırken, işbirlikçi tedarikçi ilişkileri ise birlikte kazanma ilkesine sahiptir ve bu bağlamda işbirlikçi ilişkilerin hâkim olduğu tedarik zincirinde inovasyona önem verildiğini söylemek mümkündür (Erciş ve Can, 2013: 96).

3. Araştırmanın Metodolojisi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Tedarikçi ilişkilerinin inovasyon üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlayan bu çalışmada ayrıca Gaziantep 4. ve 5. Organize Sanayi Bölgeleri'nde faaliyet gösteren işletmelerin tedarikçi ilişkileri düzeyi ve inovasyon düzeyleri belirlenmektedir.

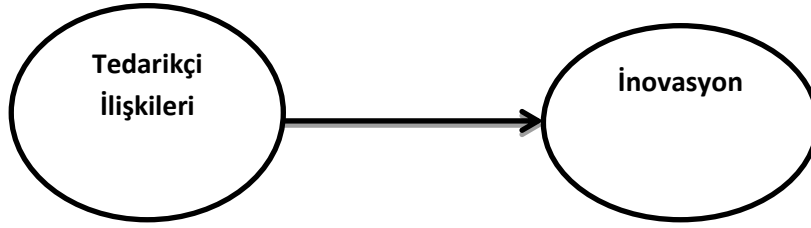
Bilgi ve teknoloji çağının yaşandığı günümüzde işletmelerin tüketici istek ve beklentilerindeki hızlı değişime cevap verebilmeleri ancak sürekli ve hızlı bir biçimde yenilik üretmeleri ile mümkün olacaktır. Teknolojik değişimi yakından takip edebilme noktasında işletmelerin içerisinde buldukları tedarik zincirinin diğer üyeleri ile kuracakları iyi ilişkiler büyük önem arz etmektedir. Tedarik zincirinin diğer halkaları ile kurulacak iyi ilişkiler sayesinde teknoloji transferleri düzeyi artacak ve yüksek düzeyde bilgi paylaşımı sayesinde inovatif fikirlerin ortaya çıkması sağlanacaktır. Bu noktada tedarikçi ilişkilerinin inovasyon üzerinde beklenen etkilerini test etmek maksadıyla aşağıdaki temel araştırma hipotezi geliştirilmiştir.

H1: Tedarikçi ilişkileri inovasyonu olumlu yönde etkiler.

3.2 Araştırmanın Yöntemi

Tedarikçi ilişkilerinin inovasyon üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik olan bu araştırmada; Gaziantep 4. ve 5. Organize Sanayi Bölgeleri'nde faaliyetlerini sürdürmekte olan üretim işletmelerinden edilen veriler (n=119) ışığında oluşturulan modele (Şekil 1) ilişkin analizler yapılmıştır. Bu kapsamda öncelikle elde edilen veriler faktör analizine tabi tutulmuş ardından araştırmada kullanılan ölçeklerin araştırma verilerine uygunluğunu test etmek amacıyla

Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. Daha sonra hipotezlerin test edilmesi amacıyla Tek Değişkenli Regresyon Analizi yapılmıştır. Araştırma Modeli Şekil 1'de sunulmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.3. Araştırmanın Evreni

Araştırma evrenini Gaziantep 4. ve 5. Organize Sanayi Bölgeleri'nde faaliyetlerini sürdürmekte olan üretim işletmeleri oluşturmaktadır. Söz konusu OSB'lerde 255 işletme faaliyetlerini sürmektedir (www.gaosb.org). Ana kütlede %95 güvenilirlik sınırları içerisinde minimum örneklem büyüklüğü 154 işletme olarak hesap edilmiştir (Sekaran, 1992:253). Örneklem basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile belirlemiştir. Basit tesadüfi örnekleme; evreni oluşturan her elemanın örneğe girme şansının eşit olduğu yöntemdir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 138). Dağıtılan 154 adet anket formu bazı işletmeler tarafından doldurulmak istenilmemiş, bazıları tarafından da eksik doldurulmuştur. Sonuç olarak 119 anketin geri dönüşü sağlanmış ve bu sayının tamamı analiz yapmak için uygun bulunmuştur.

3.4. Araştırmanın Ölçekleri

Tedarikçi ilişkilerinin inovasyon üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik olan bu araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler aşağıda verilmektedir (Ek-1)¹. Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin faktör analizi sonuçları, uyum iyiliği değerleri Tablo 1'de sunulmuştur. Araştırmada oluşturulan modeli ve hipotezi test etmek amacıyla Tek Değişkenli Regresyon Analizi yapılmıştır. Gizli değişkenlerle analiz için araştırmadaki tüm değişkenlerin ölçülmesinde kullanılan bütün ölçüm araçlarının geçerli ve güvenilir olması gerekmektedir (Şimşek, 2007: 19). Bu amaçla araştırmada kullanılan bütün ölçeklere ilişkin yapılan geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarına dair sonuçlar her ölçekle ilgili bölümün sonunda sunulmuştur. Tüm ölçeklerde KMO ve Barlett testleri kabul edilen standartlardadır.

¹ Araştırmada kullanılan anket formu sonraki araştırmacılar tarafından gerektiğinde kullanılmak üzere ekler kısmında sunulmuştur.

3.4.1. Tedarikçi İlişkileri Ölçeği (TİÖ)

İşletmelerin tedarikçi ilişkileri düzeyini belirlemek amacıyla Sako (1992) tarafından geliştirilen ve Çağlıyan (2009) tarafından uygulanan güvenilirliği ve geçerliliği kanıtlanmış 11 sorudan ve tek boyuttan oluşan ölçek kullanılmıştır. Ölçek 5'li Likert tipi ifadelerden oluşmaktadır (1=Çok Düşük, 5= Çok Yüksek).

Ölçeğin yapısal geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle Keşfedici Faktör Analizi (KFA) yapılmıştır. KMO analizi sonucunda örneklem yeterlilik değeri 0.622 olarak bulunmuştur. Yapılan KFA sonucunda tek faktörlü bir yapıya ulaşılmıştır. TED9 ifadesi düşük faktör yükü (0,140) nedeniyle ölçekten çıkarılmış ve ölçek 10 ifadeden oluşmuştur. Faktörlerin toplam varyansın %31,059'unu açıkladığı ve faktör yüklerinin 0,389 ile 0,724 arasında olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gürbüz ve Şahin (2016: 312)'e göre tek boyutlu ölçeklerde tüm faktörlerin açıkladığı toplam varyansın en az %30 olması önerilmektedir.

Tablo 1. Tedarikçi İlişkileri Ölçeği'ne Ait İfadelerin Faktör Yükleri

ÖNERMELER	Faktör Yükleri	Kümülatif Varyans (%)
Tedarikçi İlişkileri		31.059
TED1	,461	
TED2	,591	
TED3	,724	
TED4	,562	
TED5	,595	
TED6	,537	
TED7	,513	
TED8	,389	
TED10	,519	
TED11	,614	

Ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla ile Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı Faktör Analizi neticesinde ölçeğin tek boyutlu yapıya uyum sağlamadığı ve uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir standartlarda olmadığı tespit edilmiştir. Dağlı (2015: 211)'ya göre analiz neticesinde teorik yapıya bağlı kalmak koşuluyla modelin uyum iyiliğini geliştirmek için modifikasyon işlemi gerçekleştirilebilir. Modifikasyonlar, modelde orijinal olarak görülemeyen ancak ilgili düzenlemelerin yapılması yoluyla ki-kare miktarında meydana gelebilecek iyileşmeleri gösteren indekslerdir (Meydan ve Şeşen, 2015: 38). Bu kapsamda ilk olarak DFA'nın Modifikasyon İndeksleri (MI) incelenmiştir. Ölçeğin uyum iyiliği değerlerini iyileştirmek için bazı ifadelerin hata kovaryanslarında ilişkilendirmeler yapılmıştır. Bunun üzerine özgün ölçekte aynı boyutlar altında yer aldıkları ve anlamca birbirlerine yakın oldukları görülen ve birbiri arasındaki kovaryans değeri çok yüksek olan e8-e9, e5-e6, e1-e2 ve e1-e4 ifadeleri arasında modifikasyon uygulanmıştır.

Modifikasyon işleminin ardından tekrarlan nihai Doğrulayıcı Faktör Analiz (DFA) neticesinde verilerin ölçeğin tek boyutlu yapısına uyum sağladığı tespit edilmiştir. Ölçeğin uyum iyiliği değerleri Tablo 2’de sunulmuştur (Gürbüz ve Şahin, 2016).

Tablo 2. Tedarikçi İlişkileri Ölçeği Uyum İyiliği Değerleri

Ölçekler	X ²	df	CMIN/ DF≤5	GFI ≥.85	AGFI ≥.80	CFI ≥.90	NFI ≥.90	TLI ≥.90	RMSEA ≤.08
Tedarikçi İlişkileri	54.03	31	1.74	.93	.87	.91	.81	.86	.07



Şekil 2. Tedarikçi İlişkileri Ölçeği'ne ait DFA Grafiği

Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda ölçeğin Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısı 0.74 olarak bulunmuştur. Kalaycı (2008: 405)'ya göre güvenilirlik $0.60 \leq \alpha < 0.80$ ise ölçeğin oldukça güvenilir olduğunu söylemek mümkündür. Örneklemden elde edilen verilerin yeterli olup olmadığını test etmek amacıyla yapılan Kaiser-Meyer-Olkin istatistiği 0.622 ve Barlett testi $p=0.000$ olarak bulunmuştur. Buna göre verilerin faktör analizi için uygunluğu ve örneklem yeterliliği Barlett testiyle de istatistiksel olarak desteklenmektedir. Kaiser-Meyer-Olkin istatistiğinin 1'e yaklaştıkça mükemmel, 0.50'nin altında ise kabul edilebilir olmadığı görüşü hâkimdir (Tavşancıl, 2010: 50).

3.4.2. İnovasyon Ölçeği (İÖ)

Gaziantep 4. ve 5. Organize Sanayi Bölgeleri'nde faaliyetlerini sürdüren işletmelerin inovasyon yeteneklerini ölçmek için; Kayabaşı (2007)'den alınan ve 5 ifadeden oluşan ölçek kullanılmıştır. Ölçek 5'li likert tipi ifadelerden oluşmaktadır (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum).

Ölçeğin yapısal geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle Keşfedici Faktör Analizi yapılmıştır. KMO analizi sonucunda örneklem yeterlilik değeri 0.642 olarak bulunmuştur. Yapılan KFA sonucunda tek faktörlü bir yapıya ulaşılmıştır. Faktörlerin toplam varyansın %40,468'ini açıkladığı ve faktör yüklerinin 0,416 ile 0,788 arasında olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 3. İnovasyon Ölçeği'ne Ait İfadelerin Faktör Yükleri

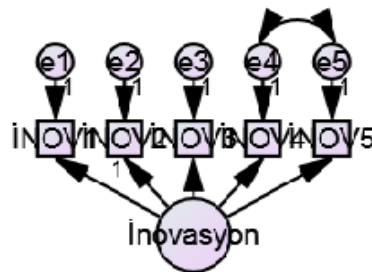
ÖNERMELER	Faktör Yükleri	Kümalatif Varyans (%)
Tedarikçi İlişkileri		40.468
İNOV1	,678	
İNOV2	,788	
İNOV3	,493	
İNOV4	,416	
İNOV5	,726	

Ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla paket program ile Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı Faktör Analizi neticesinde ölçeğin tek boyutlu yapısına uyum sağlamadığı ve uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir standartlarda olmadığı tespit edilmiştir. Bunun üzerine uyum iyiliği değerlerini yükseltmek için modifikasyon işlemi yapılmıştır. Bu kapsamda ilk olarak DFA'nın Modifikasyon İndeksleri (MI) incelenmiştir. Ölçeğin uyum iyiliği değerlerini iyileştirmek için bazı ifadelerin hata kovaryanslarında ilişkilendirmeler yapılmıştır. Bunun üzerine özgün ölçekte aynı boyutlar altında yer aldıkları ve anlamca birbirlerine yakın oldukları görülen ve birbiri arasındaki kovaryans değeri çok yüksek olan e4-e5 ifadeleri arasında modifikasyon uygulanmıştır.

Modifikasyon işleminin ardından tekrarlan nihai Doğrulayıcı Faktör Analiz (DFA) neticesinde verilerin ölçeğin tek boyutlu yapısına uyum tespit edilmiştir. Ölçeğin uyum iyiliği değerleri diğer ölçeklerin uyum iyiliği değerleri ile birlikte Tablo 4'te sunulmuştur (Gürbüz ve Şahin, 2016).

Tablo 4. İnovasyon Ölçeği Uyum İyiliği Değerleri

Ölçekler	X ²	df	CMIN/ DF≤5	GFI ≥.85	AGFI ≥.80	CFI ≥.90	NFI ≥.90	TLI ≥.90	RMSEA ≤.08
İnovasyon	5.502	4	1.38	.98	.94	.98	.93	.94	.06

**Şekil 3.** İnovasyon Ölçeği'ne ait DFA Grafiği

Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda ölçeğin Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısı 0.60 olarak bulunmuştur. Kalaycı (2008: 405)'ya göre güvenilirlik $0.60 \leq \alpha < 0.80$ ise ölçeğin oldukça güvenilir olduğunu söylemek mümkündür. Kaiser-Meyer-Olkin istatistiği 0.642 ve Barlett testi $p=0.000$ olarak bulunmuştur. Buna göre verilerin faktör analizi için uygunluğu ve örneklem yeterliliği Barlett testiyle de istatistiksel olarak desteklenmektedir. Kaiser-Meyer-Olkin istatistiğinin 1'e yaklaştıkça mükemmel, 0.50'nin altında ise kabul edilebilir olmadığı görüşü hâkimdir (Tavşancıl, 2010: 50).

4. Bulgular

4.1. Demografik Bulgular

Demografik bulgular kapsamında araştırmaya katılan işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektör, işletmelerde çalışan personel sayıları ve işletmelerin faaliyet sürelerine ait özellikler tespit edilmiştir. Buna göre, anket uygulanan işletmelerin %66,4'ü tekstil, %19,4'ü inşaat, %8,4'ü gıda, %2,5'i kimya ve %3,4'ü mermer sektöründe faaliyet göstermektedir.

İşletmelerin %30,3'ünün 50-99 arası çalışana, %21,8'inin 1-49 arası çalışana, %17,6'sının 100-149 arası çalışana, yine %17,6'sının 150-249 arası çalışana, %8,4'ünün 250-499 arası çalışana ve %4,2'sinin 500 ve üzeri çalışana sahip oldukları tespit edilmiştir.

Ayrıca araştırmaya katılan işletmelerin %31,1'inin 1-5 yıl, %29,4'ünün 6-10 yıl, %17,6'sının 11-15 yıl ve üzeri faaliyet sürelerine sahip olduğu belirlenmiştir. Yine 16-20 yıl süreyle faaliyet gösteren işletmelerin oranları ise %10,9 olduğu tespit edilmiştir.

4.2. Ölçeklerde Yer Alan Önermelere Ait Bulgular

4.2.1. Tedarikçi İlişkileri Ölçeği'ne Ait Bulgular

Araştırma kapsamında işletmelere uygulanan tedarikçi ilişkileri ölçeğinde yer alan önermelere ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5. Tedarikçi İlişkileri Ölçeği'ne Ait Önermelerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Önermeler	Ort.	St. Sapma
Tedarikçi İlişkileri		
TED1.Ticari ilişkinin Süresi	4,22	,599
TED2.İletişim kanallarının etkinliği ve yoğunluğu	4,21	,566
TED3.Ticari sözleşmelerin esneklik derecesi	4,17	,642
TED4.Karşılıklı ticari güven düzeyi	4,38	,689
TED5.Karar alma ve uygulamada işbirliği düzeyi	4,33	,665
TED6.Teknoloji transferi düzeyi	4,01	,731
TED7.Genel tedarik uygulamaları düzeyi	4,20	,619
TED8.Risk paylaşma derecesi	3,74	,719
TED10.Karşılıklı ticari bağımlılık düzeyi	4,36	,686
TED11.Karşılıklı bilgi paylaşımı düzeyi	4,28	,596
ORTALAMA	4.19	

Tablo 5 incelendiğinde işletmelerin yüksek düzeyde tedarikçi ilişkilerine sahip oldukları görülmektedir (4.19). Yine Tablo 5'e göre alıcı-tedarikçiler arasında uzun yıllara dayanan ticari ilişkilerin (4.22) olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca taraflar arasındaki ilişkilerde güven düzeyi oldukça yüksek (4.38) ve karşılıklı ticari bağımlılığın çok sıkı (4.36) olduğu sonucu da dikkat çekmektedir. Bununla birlikte karar alma ve uygulama noktasında işbirliği düzeyinin yüksek olduğu (4.33), iletişim kanallarının oldukça etkin ve yoğun kullanıldığı (4.21) ve karşılıklı bilgi paylaşımının ve teknoloji transferi düzeyinin (4.01) yüksek olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar dikkate alındığında işletmelerin işbirlikçi tedarikçi ilişkilerine sahip olduğunu söylemek mümkün olacaktır.

4.2.2. İnovasyon Ölçeği'ne Ait Bulgular

İşletmelerin inovasyon önermeleri ile ilgili görümlerine ait bulgular Tablo 6'da belirtilmiştir.

Tablo 6. İnovasyon Ölçeği' ne Ait Önermelerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Önermeler	Ort.	St. Sapma
İnovasyon		
İNOV1. Teknik yenilikler firmamızda kolay bir şekilde kabul edilmektedir	3,83	,615
İNOV2. Değişim karşısında uyum mekanizmaları devreye girmektedir	3,59	,616
İNOV3. Tüm faaliyetlerimizde inovatif (yenilikçi) uygulamalar kabul görür.	2,76	,880
İNOV4. Firmamızın tepe yönetimi, hizmet inovasyonuna özel önem vermektedir.	4,51	,662
İNOV5. Firmamızda iş süreç ve yöntemlerine dair geliştirilen yenilikler artırılmıştır.	3,36	,722
ORTALAMA	3,61	

Tablo 6 incelendiğinde çalışmaya katılan işletmelerin inovasyon düzeylerinin iyi olduğunu söylemek mümkündür (3,61). İşletmelerin tepe yönetimlerinin inovasyona oldukça önem verdikleri (4.51) ve teknik yeniliklerin işletmelerde kolayca kabul edildiği (3.83) görülmüştür. Buna karşın işletmelerin tüm faaliyet kollarında inovatif olmadıkları (2.76) tespit edilmiştir.

4.3. Regresyon Analizi

Gaziantep 4. ve 5. Organize Sanayi Bölgeleri'nde üretim faaliyetlerini sürdürmekte olan işletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkilerinin inovasyon faaliyetleri üzerindeki etkisini ortaya koymak amacıyla Tek Değişkenli Regresyon Analizi analizi yapılmıştır. Analiz neticesinde elde edilen sonuçları ise Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7. Tedarikçi İlişkileri' nin İnovasyon Üzerindeki Etkisini Gösteren Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken	β	T	p	R^2	Düzeltilmiş R^2	F
Tedarikçi İlişkileri	,167	1,832	,046	,028	,020	3,358*

Bağımlı (İnovasyon), **Bağımsız** (Tedarikçi İlişkileri)

* $p < 0,05$

Bağımsız değişken olan tedarikçi ilişkilerinin, bağımlı değişken olan inovasyon üzerindeki etkisini tespit etmek amacıyla yapılan regresyon analizi sonucunda tedarikçi ilişkilerinin inovasyonu olumlu yönde ve anlamlı etkilediği tespit edilmiştir ($F=3,358$, $p= 0.046 < 0.05$).

Analiz sonucunda Tablo 7'de yer alan β (,167) katsayısına göre tedarikçi ilişkilerindeki bir birimlik artış, inovasyon yeteneğini 0.167 kat arttıracaktır. Bu sonuçla, tedarikçi ilişkilerinin inovasyon üzerinde olumlu yönde bir etkisi olduğu konusundaki hipotez (*Hipotez 1: Tedarikçi ilişkileri inovasyonu olumlu yönde etkiler.*) desteklenmektedir.

Tablo 8. Hipotez Testi Sonuçları

	Hipotez	β *	Sonuç
H1	Tedarikçi İlişkileri → İnovasyon	,046	Kabul

*Standardize edilmiş katsayılar. $p < 0.05$

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma tedarikçiler arasındaki işbirliğinin işletmelerin inovasyon yeteneklerini olumlu bir şekilde etkileyebileceği düşüncesinden hareketle gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın amacı tedarikçi ilişkilerinin inovasyon üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Bu kapsamda Gaziantep 4. ve 5. Organize Sanayi Bölgeleri'nde faaliyet gösteren 119 üretim işletmesine anket uygulanmıştır. Ulaşılan veriler SPSS ve AMOS programı kullanılarak analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda araştırmaya katılan işletmelerin tedarikçileri ile yüksek düzeyde işbirliğine sahip oldukları ve inovasyon yeteneklerinin iyi düzeyde olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Bununla birlikte işbirliğinin yüksek olduğu tedarikçi ilişkilerinin işletmelerin inovasyon yetenekleri üzerinde olumlu etkisinin olduğu belirlenmiştir.

Erciş ve Can (2013) yapmış oldukları çalışmada tedarikçiler arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesinin işletmelerin inovasyon stratejilerini olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Erciş ve Can (2013)'ün elde ettiği bu sonuç, araştırma kapsamında elde edilen sonuçların literatür tarafından desteklendiğinin bir göstergesidir.

Günümüz küresel dünyasında özellikle hızlı değişen teknoloji ve bilginin artan önemi işletmeleri oldukça zor bir ortamda rekabet etmeye zorlamaktadır. Değişimin bu denli hızlı yaşandığı ortamda işletmelerin varlıklarını devam ettirmeleri çevrelerine hızlı bir şekilde uyum sağlamaları ve kendilerini sürekli yenilemeleri ile mümkün olacaktır. Bu noktada inovasyonun işletmeler açısından önemi oldukça büyüktür. İnovasyon sayesinde işletmeler kârı beraberinde getiren yenilikler ortaya koyup rekabet gücü elde etmeye çalışırlar. Hızla artan rekabet, teknolojik yenilikler paralelinde sürekli değişim gösteren ve çeşitlenen pazar

beklentileri işletmeleri rekabet üstünlüğü sağlamak adına tedarikçilerine daha fazla yaklaştırmıştır. Bu noktada özellikle maliyet avantajı elde etmek isteyen işletmeler tedarikçileri ile olan ilişkilerini daha sağlam bir zemine oturtmak gayesi taşırlar. Bu sayede tedarikçiler ile ortak süreç iyileştirme ve inovasyona yönelik çalışmalar yaparak her iki tarafın çıkarlarına yönelik metotlar geliştirilebilir.

Bu çalışma; işletmeler için hayati öneme sahip olan tedarik zinciri üzerinde yer alan üyelerin, işbirlikçi bir tutum sergileyerek tedarikçi ilişkilerini geliştirmeleri halinde, bunun az olmakla birlikte inovasyon yeteneğini arttırıcı yönlü olumlu etkiye yol açarak bu sayede rekabet güçlerinin arttırılmasında yol gösterici olması adına oldukça önemlidir.

Kaynaklar

- Bakan, İ. ve Şekkeli, Z. H. (2015). Lojistik Koordinasyon Yeteneği, Lojistik İnovasyon Yeteneği ve Müşteri İlişkileri (MİY) Yeteneği İle Rekabet Avantajı Ve Lojistik Performans Arasındaki İlişki: Bir Alan Araştırması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 5 (2). 39-68.
- Bakırtaş, D. ve Aysu, A. (2017). Talep Yönlü İnovasyon Politikaları Çerçevesinde Kamu Alımları: Teori ve Uygulama Örnekleri. *Amme İdaresi Dergisi*. 50(2). 143-189.
- Çağlıyan, V. (2009). Alıcı- Tedarikçi İlişkilerinin İşletme Performansına Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 14(3), 461-479.
- Çağlıyan, V. (2009). *Yenilikçilik, Tedarikçi Katılımı ve İşletme Performansı Üzerine Değer Zinciri Yönetimi Temelli Bir Yaklaşım: Otomotiv Sektöründe Görgül Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Dağlı, A. (2015). Örgütsel Muhalefet Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlanması: Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 14 (53). 198-218.
- Doney, M. Patricia ve Cannon, J. P. (1997). An Examination Of The Nature Of Trust In Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*, 61(2). 35-51.
- Duman, E. (2017). Ekonomik Büyüme Ve İnovasyon Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Gaziantep Örneği. *International Journal of Academic Value Studies*. 3(15). 319-327.
- Erciş, A. ve Can, P. (2013). Tedarik Zinciri Yönetiminin İnovasyon Stratejilerine Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 3(2). 95-122.
- Gulati, R., ve Sytch, M. (2007). Dependence Asymmetry and Joint Dependence in Interorganizational Relationships: Effects of Embeddedness on a Manufacturer's Performance in Procurement Relationships. *Administrative Science Quarterly*. 52(1). 32-69.
- Gülavşar Gökçe, S., (2010). *İnovasyon Kavramı ve İnovasyonun Önemi*, Fırat Kalkınma Ajansı, http://fka.gov.tr/sharepoint/userfiles/Icerik_Dosya_Ekleri/FIRAT_AKADEMI/%C4%B0NOVASYON%20KAVRAMI%20VE%20C4%B0NOVASYONUN%20C3%96NEM%4%B0.pdf, Erişim Tarihi:10.01.2018.
- Güleş, H.K., Çağlıyan, V. ve Tabanlı, G. (2016). Dağıtım Kanalı Üyelerinde Güven Ve Bağlılığın Bayi Performansı Üzerine Etkisi. *Uluslararası Katılımlı 16. Üretim Araştırmaları Sempozyumu*. İstanbul Teknik Üniversitesi
- Güleş, H.K., Paksoy, T. Bülbül, H. ve Özceylan, E. (2009). *Tedarik Zinciri Yönetimi*. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Gürbüz, Sait ve Şahin, Faruk (2016). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz*. Seçkin Yayınevi: Ankara.
- <http://www.gaosb.org/index.php/hakkimizda/>, Erişim Tarihi: 12.011.2017
- Kalaycı, Ş. (2008). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. 3. Baskı. Asil Yayınevi. Ankara.
- Kayabaşı, A. (2007). *İşletmelerin Rekabet Gücünün Geliştirilmesinde Lojistik Faaliyetlerin Performansının Arttırılması: Üretim İşletmeleri Üzerinde Bir Uygulama*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, Doktora Tezi, İzmir.
- Meydan, C. H. ve Şeşen, H. (2015). *Yapısal Eşitlik Modellemesi: AMOS Uygulamaları*. 2.Baskı. Detay Yayıncılık: Ankara
- Özdursun, E. (2010). *Tedarikçi İlişkileri Yönetimi Ve Bir Endüstriyel Şirket Uygulaması*. İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.

- Roy, S., Sivakumar, K. ve Wilkinson, I.F. (2004). Innovation Generation in Supply Chain Relationships: A Conceptual Model and Research Propositions. *Academy of Marketing Science. Journal.* 32(1). 61-79.
- Sako M. (1992), *Prices, Quality and Trust, Inter-Firm Relations in Britain and Japan*, Cambridge University Press.
- Sekaran, U. (1992). *Research Methods For Business: A Skill Building Approach*. Second Edition. John Wiley & Sons.
- Şimşek, Ö.F. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Temel İlkeler ve Lisrel Uygulamaları*. Ekinoks: Ankara.
- Tavşancıl, E. (2010). *Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi*. 4.Baskı. Nobel Yayınevi: Ankara.
- Ünal, A. (2015). *İlişki Yönetimine Akademik Bir Bakış: Tedarikçi İlişkileri Yönetimi*. http://www.satinalmadergisi.com/2015/12/06/tedarikci-iliskileri-yonetimi/#_ftn5.
- Yalçın, P. S. (2013). *Talep Yönetimi, Dağıtım Yönetimi Ve Tedarik Tabanı Yönetimi Uygulamalarının Tedarik Zinciri Performansı Üzerindeki Etkileri*. Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Ek-1: Araştırmada Kullanılan Anket Formu

ANKET FORMU					
Sayın katılımcı, bu anket formu “ TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN İNOVASYONA ETKİSİ: GAZİANTEP ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE BİR ARAŞTIRMA ” başlıklı makale çalışması ile ilgilidir.					
Anket formu ile elde edilen bilgiler tamamen gizli tutulacak ve hiçbir şekilde üçüncü kişilerle paylaşılmayacaktır. Ayrıca yapılacak analizler sonucunda elde edilen bulgular genel durumu yansıtacak ve asla firma adı kullanılmayacaktır. Katılımınız için şimdiden teşekkür eder, çalışmalarınızda kolaylıklar dileriz.					
Araştırmacı: Mert ÖZGÜNER					
Adıyaman Üniversitesi					
Mail: mozguner@adiyaman.edu.tr					
Anketin bu kısmında Tedarikçi İlişkileriniz ile ilgili ifadeleri değerlendiriniz.					
(1. Çok Düşük, 2. Düşük, 3. Orta, 4.Yüksek, 5.Çok Yüksek)					
Ticari ilişkinin Süresi	1	2	3	4	5
İletişim kanallarının etkinliği ve yoğunluğu	1	2	3	4	5
Ticari sözleşmelerin esneklik derecesi	1	2	3	4	5
Karşılıklı ticari güven düzeyi	1	2	3	4	5
Karar alma ve uygulamada işbirliği düzeyi	1	2	3	4	5
Teknoloji transferi düzeyi	1	2	3	4	5
Genel tedarik uygulamaları düzeyi	1	2	3	4	5
Risk paylaşma derecesi	1	2	3	4	5
Karşılıklı ticari bağımlılık düzeyi	1	2	3	4	5
Karşılıklı bilgi paylaşımı düzeyi	1	2	3	4	5
Anketin bu kısmında İnovasyon ile ilgili ifadeleri değerlendiriniz.					
(1. Kesinlikle Katılmıyorum, 2. Katılmıyorum, 3. Kararsızım, 4.Katılıyorum, 5.Kesinlikle Katılıyorum)					
Teknik yenilikler firmamızda kolay bir şekilde kabul edilmektedir	1	2	3	4	5
Değişim karşısında uyum mekanizmaları devreye girmektedir	1	2	3	4	5
Tüm faaliyetlerimizde inovatif (yenilikçi) uygulamalar kabul görür.	1	2	3	4	5
Firmamızın tepe yönetimi, hizmet inovasyonuna özel önem vermektedir.	1	2	3	4	5
Firmamızda iş süreç ve yöntemlerine dair geliştirilen yenilikler artırılmıştır.	1	2	3	4	5

Faaliyet Gösterdiğiniz Sanayi Dalını İşaretleyiniz.

Gıda Sanayi () Plastik ve Kimya ()

Tekstil Sanayi () Mobilya Sanayi ()

- Besi Yemi () Mermer Sanayi ()
Hazır Beton Sanayi () Makina Sanayi ()
Diğer (Lütfen Belirtiniz.....)

Firmadaki pozisyonunuz

- () İşletme sahibi\ortağı () Genel Müdür
() Genel Müdür Yardımcısı () Orta Kademe Yönetici
() Diğer.....

Firmanızın Çalışan Sayısı

- () 1-49 () 50-99 () 100-149 () 150-249 () 250-499 () 500 ve üzeri

Firmanızın Faaliyet Süresi Kaç yıldır?

- () 1-5 yıl () 6-10 yıl () 11-15 yıl () 16-20 yıl () 21 ve üzeri

Not:

.....