

TEDARİK ZİNCİRİ ELEMANLARI ARASINDA GÜVEN İLİŞKİSİ, ETİK KURALLAR VE BİLGİ PAYLAŞIMININ TEDARİK ZİNCİRİ PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİ

**Erol CENGİZ¹
Hasan AKSOY²**

Özet

Nihai müşteriye, doğru ürünün, doğru yerde, doğru zamanda, doğru fiyata tüm zincir elemanları açısından mümkün olan en düşük maliyetle ulaşmasını sağlayan malzeme, bilgi ve para akışının yönetimi olan Tedarik Zinciri Yönetimi, rekabetçi avantajdan faydalanmak isteyen işletmeler için büyük önem arz etmektedir. Tedarikçiler ve diğer stratejik ortaklarla yakın ve uzun vadeli ilişki kurabilme yeteneği, firmalar açısından önemli bir hal almıştır. Bu ilişki sayesinde ortak bir fayda anlayışında buluşan işletmeler, maliyet, kalite, hız ve cevap verebilirlik gibi rekabet öncelikleri açısından büyük avantaj elde etmektedir. Bu yakın ilişkinin kurulabilmesi ve takiben zincir performansını etkilemesi bakımından işletmeler arası güven ve bilgi paylaşımı büyük önem taşımaktadır. Bahsi geçen bu unsurlardan herhangi birinin yokluğu, beklenen zincir performansını olumsuz yönde etkileyecektir. Bu bağlamda çalışmada, tedarik zinciri elemanlarının güven ilişkisi, etik kurallar ve bilgi paylaşımının tedarik zinciri performansı üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak amacıyla Gaziantep ilinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren üretim işletmelerinden elde edilen veriler kullanılmıştır. Elde edilen veriler “Korelasyon” ve “Yapısal Eşitlik Modeli” analizleri yapılarak değerlendirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda bilgi paylaşımı ile tedarik zinciri performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Güven, Etik Kurallar, Bilgi Paylaşımı, TZ Performansı, Yapısal Eşitlik Modeli

Trust Relationship, Codes of Ethics and Information Sharing Between Supply Chain Components and Its Effects on Supply Chain Performance

Abstract

Supply chain management which is the management of materials, information and money flow that ensures the right product is delivered to the right place at the right time and at the right price is critically important for companies who want to benefit from competitive advantage. The ability of establishing close and long-term relationships with suppliers and other strategic partners comes into prominence. Due to this relationship, companies who meet at the common benefit understanding obtain great advantages in terms of cost, quality, speed and responsiveness. Trust and information sharing have crucial roles on establishing this relationship between companies and affecting supply chain performance. Absence of any of these factors will affect expected chain performance negatively. In this context, the data obtained from production companies in various sectors in Gaziantep has used to reveal the

¹ Arş. Gör., Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Sivas, erolcengiz@cumhuriyet.edu.tr

² Yrd. Doç. Dr., Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Gaziantep, haksoy@gantep.edu.tr

trust relationship of supply chain components, information sharing and code of ethics and impact on supply chain performance. The data was evaluated by analysis of “Correlation” and “Structural Equation Modeling”. As a result of analysis, it was concluded that there is a positive relationship between information sharing and supply chain performance.

Keywords: Trust, Codes of Ethics, Information Sharing, Supply Chain Performance, Structural Equation Model

GİRİŞ

Geçtiğimiz yarım asırda, ürün ve üretim anlayışı üzerinde radikal değişiklikler yaşanmıştır. Temel olarak ürün kalitesine yoğunlaşan bir anlayışla başlayan bu süreç, üretimde verimlilik çabasına evrilererek devam etmiştir. 1990'lara gelindiğinde ise kalite bir rekabet avantajı olmaktan çıkıp, firmalar için temel bir gereklilik halini almış olup işletme için verimsizlik yaratan her faaliyet minimize edilmeye çalışılmıştır. Minimizasyon beraberinde firmaları bir bütün olarak hareket etmeye zorlamış ve işbirlikçi bir anlayış ile tedarik zinciri kavramının doğmasına sebep olmuştur. Bu kavramın doğması ile firmalar kararlarının tam merkezine müşteriye oturtmuş ve firmalar müşterilerinin isteklerini yerine getirebilmek adına buldukları zincir içindeki bütün taraflarla (tedarikçi, üretici, perakendeci vb.) işbirliği yollarını geliştirmeye çalışmıştır. Bu işbirliği sürecine Tedarik Zinciri Yönetimi (TZY) (Houlihan, 1985) adı verilmiştir. Aynı şekilde, Bowersox ve Closs (1996) da günümüzün rekabet ortamında tam olarak etkili olabilmek için, işletmelerin müşterilere ve tedarikçilere entegre olacak şekilde bir davranış sergilemesi gerektiğini savunmaktadır. Bir tedarik zinciri, müşteri talebinin yerine getirilmesinde doğrudan veya dolaylı olarak rol alan bütün tarafları kapsamaktadır. Bu taraflar, üreticiler, tedarikçiler, taşıyıcılar, depolar, perakendeciler ve hatta müşterilerin kendilerinden oluşur. Taraflar arasında oluşturulacak başarılı bir zincir yönetimi, firmaların ürün ve hizmetlerinde rekabet avantajı yaratmak ve sürdürmek için önemlidir.

Günümüzde teknolojik, ekonomik ve sosyal hayatta yaşanan sürekli değişimler işletmeleri birçok açıdan etkilemektedir. Yaşanan teknolojik gelişmelere paralel olarak yeni iş ve süreçlerin gelişmesi hızla devam etmektedir. Bu gelişime ayak uydurmaya çalışan işletmeler için performanslarını ölçmeye ve geliştirmeye yönelik çalışmalar zorunlu hale gelmektedir. Küreselleşme sürecinde ortaya çıkan yeni süreçler işletmeleri rekabetçi olmaya zorlamakta ve değişimlere uyum sağlayan esnek bir organizasyon yapısını gerektirmektedir. İşletmelerin çevresinde yaşanan bu değişimlere uyum sağlayabilmeleri için kurumsal kapasitelerini geliştirmeleri, değişimlere cevap verebilecek bir organizasyon yapısı kurmaları ve kurumsal performanslarını sürekli ölçmeleri gerekmektedir (Zerenler, 2003)

Tedarik zinciri boyunca bilginin entegre edilmesi ve doğru yönetilmesi, tedarik elemanlarının performansını doğrudan etkilemektedir (Gunasekaran ve Ngai 2004; Qrunfleh ve Tarafdar, 2014). Bilgi paylaşımının yanı sıra, tedarik zinciri elemanları arasındaki güven düzeyinin de sistem içerisindeki ilk elemandan son elemana kadar tedarik performansını etkilediği söylenebilir. Wu vd. (2004), güveni tedarik zinciri yönetiminin davranışsal boyutları arasında gösterirken, tedarik zinciri performansını artırdığını söylemektedir. Etkili bir tedarik zinciri yönetimi sağlamak için, tedarik zinciri elemanlarının arasında güven bağının oluşturulması gerekmektedir (Arnot, 2007; Cheng vd., 2008). Şengün'e (2007) göre güven, işbirliğini artırmak amacıyla işlem maliyetlerini azaltmak, işletmelerin piyasadaki faaliyetlerini kolaylaştırmak, karmaşık ve belirsiz ortamlara ayak uydurabilme kabiliyetlerini geliştirmek için taraf olan firmaların performansını artıran önemli bir varlıktır. Kurumsal firmaların tedarikçilerini sosyal, çevresel ve ahlaki faktörleri göz önünde bulundurarak gözlemediği araçlar olarak kullanılan etik kurallar, daha sürdürülebilir üretim şartları oluşturabilmek için, tedarikçi ilişkileri açısından kritik önem taşımaktadır (Ahi ve Searcy, 2013).

Bu çalışmanın ilk amacı etik kurallar ile tedarik zinciri performansı arasındaki bağların daha iyi anlaşılmasını sağlayarak literatüre katkıda bulunmaktır. Bu çalışmanın ikinci amacı, tedarik zinciri elemanları arasındaki güvenin tedarik zinciri performansı üzerindeki önemini vurgulamaktır. Güven, başarılı bir tedarik zinciri kurmada ve zincir içerisindeki ilişkilerin devamlılığında en önemli unsurlardan biridir. Firmalar arası ilişkiler bakımından güven göz önüne alındığında; işbirliği, maliyetler, karmaşıklığın ve belirsizliğin ortadan kaldırılması açılarından önemli olduğu vurgulanmaktadır (Adler ve Kwon, 2002; Şengün ve Wasti, 2007, 2009). Schurr ve Ozanne (1985)'e göre, alıcı ve satıcı arasındaki pazarlık sürecinde, güven, işbirliğine dayalı problem çözme ve yapıcı diyalog oluşturma konularında merkezi bir öneme sahiptir.

Çalışmanın üçüncü ve son amacı, üstün tedarik zinciri performansı söz konusu olduğunda zincir elemanları arasındaki bilgi paylaşımının önemini ele almaktır. Bilgi teknolojisindeki gelişmeler ışığında tedarik zinciri ortakları arasındaki koordinasyonun sağlanması daha kolay bir hal almıştır. Bu ortaklık ve eşgüdüm, daha yararlı ve karlı bir tedarik zincirine imkân tanımaktadır. Zincir boyunca bilgi akışı artarak belirsizliğin azaltılması sağlanmış olup, nihai müşteriler daha kısa sürede ve daha az maliyetle yüksek kaliteli ürünleri alacaktır. Bu eşgüdümün en temel sonucu tedarik zinciri performansındaki artış olacaktır (Fiala, 2005).

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şu şekilde organize edilmiştir. İkinci bölümde konuya ilişkin kavramsal bir çerçeve sunulmuş, modelin teorik arka planı tartışılmış ve çalışmanın hipotezleri geliştirilmiştir. Üçüncü bölümde araştırmanın metodolojisinden bahsedilmiştir. Dördüncü bölümde ise çalışmanın sonuçları sunulmakta ve gelecekteki araştırmalar için eleştirel bir değerlendirme verilmiştir.

I.KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE ÇALIŞMANIN HİPOTEZLERİ

Çalışma konusunun saptanmasından sonra yapılan literatür taramasında araştırma konusunu kısmen kapsadığı görülen Abdullah ve Musa (2013)'nin çalışmasına rastlanmış ve araştırma modeli buradan uyarlanmıştır. **Şekil 1'de gösterilen ampirik model, bu çalışmada incelenen hipotezleri özetlemektedir.** Modele etik uygulamalar değişkeni eklenmiş olup, tedarik zinciri performansı değişkeni ise SCOR modeli esas alınarak ölçülmesi hedeflenmiştir. Belirlenen üç temel bağımsız değişken olan bilgi paylaşımı, güven ve etik kurallar için ayrı ayrı literatür taraması yapılmış ve güven ilişkisi ile ilgili önermeler Kwon ve Suh (2004) ve Doney ve Cannon (1997)'den uyarlanarak hazırlanmıştır. Bilgi paylaşımı ile ilgili önermeler Abdullah ve Musa (2003)'den uyarlanarak hazırlanmıştır. Etik kurallar ile ilgili geliştirilen önermeler Yusuf vd. (2014)'den faydalanılarak araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir. Modelin bağımlı değişkeni olan Tedarik Zinciri Performansı ile ilgili önermeler ise Maliyet Performansı, Varlıklardan Yararlanma Performansı ve Tedarik Zinciri Güvencilik Performansı olmak üzere üç yönde hazırlanmış olup Liu (2009)'nun çalışmasında performans üzerine yaptığı vurgu göz önünde bulundurulmuştur. Çalışma, tedarik zinciri performansını yönlendiren sürdürülebilir yapıları arasındaki ilişkinin daha net bir şekilde anlaşılmasını sağlamayı amaçlamaktadır.

A. TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE PERFORMANSI

TZY kavramı yeni ortaya çıkmış olmasına rağmen, bu kavramın temelini lojistik faaliyetlerinde bulmak mümkündür. Lojistik faaliyetlerinde meydana gelen değişimler TZY'nin gelişimini yakından ve önemli ölçüde etkilemiştir. Geçtiğimiz otuz yılda, lojistik faaliyetleri salt işlevsel bir fonksiyon olmaktan çıkıp işletmeler için stratejik bir bileşen haline almıştır. Lojistiğin zaman içindeki evriminden hareketle TZY'nin temel özellikleri de tanımlanabilir (Ross, 2002). 1950 öncesinde lojistik sadece askeri bir terim olarak düşünülmüş, askeri materyallerin satın alımı, bakımı ve taşınması faaliyetleri için kullanılmıştır. Fiziksel dağıtım ve lojistik hakkındaki çalışmalar 1960'lar ve 1970'ler gibi ortaya çıkmıştır. Bu çalışmaların temelinde lojistik maliyetlerin yüksekliği yer almaktadır. Ulusal düzeyde bakıldığında, Amerika Birleşik Devletleri'nin lojistik maliyetlerinin, gayri safi milli hasılasının yüzde 15'i kadar olduğu tahmin edilmekteydi. Benzer olarak, Birleşik Krallığın fiziksel dağıtım maliyetleri satış gelirlerinin yüzde 16'sı kadarken, Japonya'da bu oran yüzde 26,5'a kadar yükselmiştir. Firma düzeyinde bakıldığında ise, bu oran satış gelirlerinin yüzde 30'u kadarına tekabül etmekteydi (Ballou, 2007). 1970'li yıllarda, maliyetler üzerine yoğunlaşan toplam maliyet yönetimi anlayışı ortaya çıkmıştır. Bu süreçte firmalar maliyetleri düşürmenin ve rekabetçi avantajdan yararlanmanın önemini anlamıştır. Bu dönemde firmalar, fiziksel dağıtım yönetimi anlayışına geçerek TZY'nin ilk aşamasını gerçekleştirmiştir (Metz, 1998). Bu

dönem literatürde fiziksel dağıtım ve malzeme yönetimi dönemi olarak da adlandırılmıştır (Ross, 2013).

1980'lere gelindiğinde, firmalar maliyetleri düşürmek ve farklı pazarlarda daha iyi rekabet edebilmek için yeni üretim teknoloji ve stratejileri keşfetmiştir. Tam zamanında üretim, kanban, yalın üretim, toplam kalite yönetimi gibi stratejiler çok popüler bir hal almış ve bu stratejilerin uygulanabilmesi için büyük miktarda yatırımlar yapılmıştır. Endüstride yaşanan bu hızlı değişimler ve rekabetçi ortamın sonucu olarak TZY kavramı ortaya çıkmıştır (Svensson, 2002). Yaşanan bu değişimler sonucu ortaya çıkan TZY kavramı ilk olarak Oliver ve Weber (1982) tarafından kullanılmıştır.

1990'lı yıllarda dünya genelinde yaşanan gelişmeler ışığında pazarların globalleşmesi ve rekabetin yoğunlaşması sebebiyle müşterilerin talep ettiği ürün ve hizmetin doğru yerde, doğru zamanda ve en düşük maliyetle ulaştırılması zaruri bir hal almıştır. Bu nedenle işletmeler bu konulara yoğunlaşmaya başlamıştır. 1990'lı yılların sonunda teknolojik gelişmeler ışığında MRPII, ERP programları malzeme yönetimi açısından birkaç araç olarak geliştirilmiştir (Jacobs, 2007).

2000 yılından sonra özellikle ulusal ve uluslararası işletmelerin bünyelerinde TZ bölümleri kurulmuş ve tedarik zinciri yönetimine gereken önem verilmeye başlanmıştır. Özellikle internet tabanlı bilişim sistemlerinde yaşanan gelişmeler TZY'nin daha önce görülmemiş şekilde güçlenmesine sebep olmuştur. İnternet vasıtasıyla elektronik ağlar kuran ve tedarik zinciri senkronizasyonunu sağlayan firmalar rakiplerine kıyasla rekabet yarışında daha önde pozisyon almışlardır (Bülbül vd., 2014; Yalçın, 2004).

Cohen ve Lee'ye (1988) göre, geleneksel olarak *maliyet* ilk performans kriteridir. Çağdaş yönetim anlayışlarından önce, stok, üretim ve taşıma maliyetleri, diğer performans kıstaslarına göre daha fazla dikkat çekmiştir. Bechtel ve Jayaram (1997) ise, işletmeleri bireysel performans ölçümlerinden çok zincir boyunca performansı göz önünde bulundurmak amacıyla motive etmek için entegre edilmemiş ölçütlere ek olarak entegre ölçütlerin de kullanılmasını savunmaktadır. Bununla birlikte Beamon (1999), tedarik zinciri performans ölçümü için maliyet ve müşteri hizmeti, cevap verebilme gibi diğer kriterleri birleştiren bir yapı önermiştir. Tedarik zinciri ile ilgili literatüre bakıldığında tedarik zinciri performansı; zaman ve hız (Towill, 1996), çeviklik ve esneklik (Van Hoek vd., 2001), kalite ve üretkenlik (Stainer, 1997) gibi boyutları kapsamaktadır.

Tedarik Zinciri Konseyi (SCC), bir tedarik zincirindeki üye firmaların performans gereksinimlerini göz önüne alan bir Tedarik Zinciri Operasyonları Referans (SCOR) Modeli geliştirmiştir. Model, bir tedarik zincirindeki faaliyetleri bir süreç olarak görmekte ve tedarik zincirindeki farklı organizasyonel süreçleri 4 gruba toplamıştır: planlama, kaynak temini, üretim ve teslimat. Her bir grup şu konular üzerinde kendi performans ölçüm kriterine sahiptir:

- Tedarik Zinciri Güvenilirliği
- Maliyetler
- Varlıklardan Yararlanma
- Cevap Verebilme/Esneklik,

Günümüzde kullanılan en gelişmiş süreç referans modellemesi olan SCOR modeli, tedarik zincirinin karmaşıklığını ortadan kaldırarak ortak terminoloji ve standart tanımlamalar getirmiştir. Belirlenen standartlar ışığında tedarik zincirinin bütününde veya herhangi bir bölümünde performans ölçümünü kolaylaştırmıştır (Ağar, 2010).

B. TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE GÜVEN

Tedarik zincirinde güven, itimat edilebileceği düşünülen iş ortaklarına inanabilme isteği olarak tanımlanmaktadır (Moorman vd., 1993). Paralel olarak Morgan ve Hunt (1994) ise güveni, bir iş ortağının dürüstlüğüne olan inanç olarak ifade etmektedir.

Hızla değişen rekabet ortamı, işletmeleri bu yaşanan rekabeti elemine edebilmek için daha yaratıcı ve daha esnek yollar bulmaya zorlamaktadır. Birçok firma, müşterileri ve tedarikçileri ile işbirliğine dayalı, ortak amaç ve çıkarları doğrultusunda ilişkiler kurarak yaşanabilecek zorluklara cevap vermeye çalışmaktadır. Güven, başarılı bir tedarik zinciri kurmada ve zincir içerisindeki ilişkilerin devamlılığında en önemli unsurlardan biridir.

Çoğunlukla insanlar arasında söz konusu bir kavram olan güven, iş dünyasında yaşanan hızlı gelişmeler nedeniyle özellikle tedarik zinciri elemanları arasındaki ilişkiler açısından da incelenmesi gereken bir unsur haline almıştır. Güven, iş ilişkilerinde pozitif performansın önemli bir belirleyicisi olarak tanımlanır. Panayides ve Lun'un (2009) çalışmasında, güvenin tedarik zinciri performansını olumlu yönde etkilediğini ve güvenin tedarik zincirinde yüksek performansın öncüllerinden biri olduğunu desteklemektedir. Aynı şekilde, Bradach ve Eccles (1989)'a göre, zincir ortaklarının gerekli ticari bilgileri elde edebilmesinin temelinde güven önemli bir rol oynamakta olup, oluşan bu güven ortamı sayesinde piyasa değişikliklerine olumlu cevap verebilmek mümkün hale gelebilmekte olup, böylelikle kamçı etkisi oluşumu ortadan kaldırılmış olur. Tedarik zinciri ortakları arasındaki karşılıklı güvenin geliştirilmesi işlem maliyetlerinin düşmesine zemin hazırlayıp, ticari faaliyetin başarı şansını arttırmaktadır (Rackham ve Ruff, 1995). Güven, uzun vadeli bir işbirliği kurabilmek ve sürdürülebilir bir ortaklık sağlayabilmek için kilit unsur olarak kabul edilmektedir (Ganesan, 1994).

Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının arasındaki ilişkinin güvene dayalı olmasının performansı etkilediğini iddia ediyoruz. Güven ve tedarik zinciri performansı arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden, ilk hipotezimiz;

H_{1a}: Güven ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

Tedarik zinciri ortakları arasında güven ile bilgi değişimi kapsamı arasında net bir ilişki olduğu göze çarpmaktadır. Güven ilişkisi gelişmiş olan tedarik zinciri ortakları arasında etkin bir bilgi paylaşımı söz konusudur (Panteli ve Sockalingam, 2005). Wang vd. (2014) de çalışmalarında, güvenin paylaşılan bilginin kalitesi ve kapsamı hususunda etkili bir öncül olduğu vurgusunu yapmışlardır. Beccarra ve Gupta (1999) da, aralarında yüksek güven ilişkisi bulunan iş ortaklarının, bilgiyi paylaşmakta tereddüt etmediğini ve paylaşılan bilgiye inandığını, dolayısıyla birbirlerine katkıda bulunmak için bilgi paylaşımında daha fazla istekli davrandığını ifade etmektedir.

Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının arasındaki güven ilişkisinin zincir ortakları arasındaki bilgi paylaşımını etkilediğini iddia ediyoruz. Güven ve bilgi paylaşımı arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden hipotezimiz;

H_{1b}: Güven ile Bilgi Paylaşımı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

C. TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE BİLGİ PAYLAŞIMI

Günümüz piyasalarında birçok işletme, rekabet avantajı sağlamada işletmeler arası ilişkilerin ne denli önem arz ettiğini kavramış ve gerek tedarikçileri gerekse müşterileri ile olan ilişkilerini karşılıklı menfaat ve işbirliği temeline göre tekrar tasarlamaya başlamıştır. Özellikle tedarikçiler ile geliştirilen işbirliğinin sonucu olarak ürün kalitesinin artırılması, maliyetlerde hissedilir bir düşüş, üretim ve dağıtım faaliyetlerinde esneklik, müşteri memnuniyeti gibi konularda önemli gelişmeler sağlanmıştır. Bilginin tedarik zinciri operasyonlarının doğru planlanması ve etkin denetimi için doğru zamanda ve doğru kişilerle paylaşılması gerekmektedir (Simatupang ve Sridharan, 2005). Mentzer vd.'ne (2001) göre müşteriler ile bilgi paylaşımının stock-out (stokta ürün kalmama) gibi bir durumu ortadan kaldıracığından alıcı tedarikçi ilişkilerinin gelişmesine zemin hazırlayacaktır. Aynı şekilde, Stock ve Lambert'e (2001) göre bilgi paylaşımı bir tedarik zincirinin etkinliği, verimliliği ve rekabet avantajı için çok önemlidir. Bilgi paylaşımı, tedarikçilere, üreticilere ve perakendecilere tahminleri iyileştirme, üretim ve dağıtım senkronize etme, envanterle ilgili kararları koordine etme ve tedarik zinciri performansı üzerindeki etkileri paylaşan bir anlayış geliştirmelerine olanak tanır (Lee ve Whang, 2000).

Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının arasındaki bilgi paylaşımının performansı etkilediğini ileri sürüyoruz. Bilgi paylaşımı ve tedarik zinciri performansı arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden, hipotezimiz;

H₂: Bilgi paylaşımı ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

D. TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE ETİK KURALLAR

İşletmelerin temel fonksiyonu insanların beklentilerini karşılamak amacıyla ürün ve hizmet üreterek değer yaratmaktır. Bu süreçte hedeflenen amaç, işletmelerin sahip ve ortakları için kar yaratmak ve toplumun refahını göz önünde bulundurmaktır.

Geçtiğimiz yıllara kıyasla, yasal düzenlemeler, tüketici şikâyetleri ve bazı ilgi odaklarının baskıları sonucu iş anlayışında daha sorumlu bir anlayışa geçiş yaşanmaktadır. Toplumla hizmet amacı gözetilmeksizin, sadece kar amacı güden işletmelerin başarı şansı azalırken, yöneticiler ise kararlarını verirken insani, sosyal, yasal, politik ve ahlaki faktörleri göz ardı edemez hale gelmiştir.

Günümüz yönetim anlayışı insan kaynağını ve insanı ilgilendiren bütün konuların ön plana çıkmasına neden olmuştur. İnsanı tam odağa yerleştiren bu anlayış, asıl hedefleri kar sağlamak olan özel teşebbüslerin insanı merkezde kabul etmesine yönelik önemli adımlar atmasına aracı olmuştur. Karşımıza çıkan bu olgu, sosyal hayata sivil örgütler vasıtasıyla yansırken özel işletmeler açısından bu yansıma “sosyal sorumluluk” kavramının oluşmasına sebep olmuştur (İliç, 2010).

Birçok sektörde etik ve sürdürülebilirlik alanında çalışmalar yapılmaktadır. Bilhassa ihracat potansiyellerini artırmaya çalışan işletmeler, uluslararası pazarlarda tanınmak ve saygınlık kazanmak için gayret etmektedir. İşletmeler, bünyelerinde çalışan personelin, ortakların, müşterilerin ve tedarikçilerinin oluşturduğu yakın çevrede çalışmalarını yoğunlaştırmakla birlikte, çevreye ve topluma karşı olan sorumluluklarını da çeşitli faaliyetlerle desteklemektedir. Örnek olarak, eğitime, sanata ve spora verilen destekler, çevreyi koruma ve güzelleştirme gayretleri, atıkların bertaraf edilmesi, engellilere yardım amaçlı çalışmalar, sağlık, güvenlik, hizmet kolaylıkları vb. faaliyetleri saymak mümkündür (Süder, 2005).

Etik kurallar, büyük kurumsal alıcılar tarafından tedarikçileri sosyal, çevresel ve etik uygulamalarda izlemek ve kontrol etmek için yaygın olarak kullanılır (Helin ve Sandström, 2007; Sethi vd., 2011). Birçok araştırma, firmaların etik uygulamaları benimsenmesinin finansal performanslarını doğrudan etkilediğini belirlemektedir. Örneğin, Bowman ve Haire (1975)'e göre sosyal sorumluluk ilkelerini belirlemiş firmaların diğerlerine oranla daha fazla finansal getiri sağlamaktadırlar. Aynı şekilde

Waddock ve Graves (1997) de sosyal çevreye daha fazla hizmet veren işletmelerin, finansal getirilerinin daha fazla olduğunu öne sürmüşlerdir.

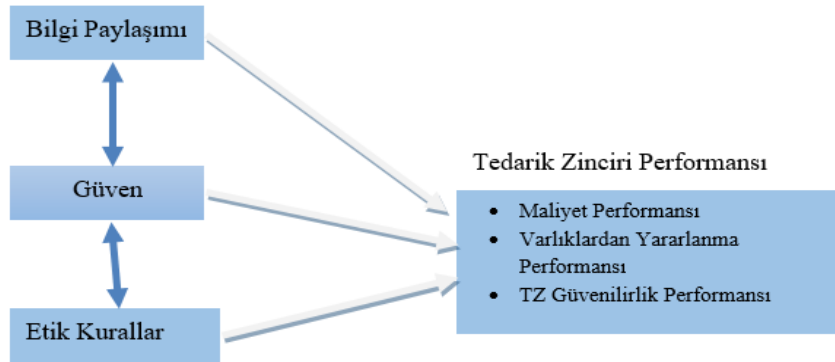
Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının etik kural paylaşımının performansı etkilediğini ileri sürüyoruz. Etik kural paylaşımı ve tedarik zinciri performansı arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden, hipotezimiz;

H3a: Etik kurallar ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

Güven, etik kurallardan olumlu bir şekilde etkilenmektedir (Ball vd., 2004; Swaen ve Chumpitaz, 2008). Güven, şirketin ve tüketicinin paylaştığı değerlerin varlığından etkilenir (Morgan ve Hunt, 1994), paylaşılan değerler kurumsal karakter hakkında bilgi sağlar ve kuruluşa karşı toplumda genel güvenin artırılması için faydalıdır (Aaker, 1996). Hosmer (1994)'in de belirttiği üzere, firmalar stratejik karar verme süreçlerine etik kuralları ekleyerek, müşterileri de dahil olmak üzere tüm paydaşların güvenini arttırabilirler.

Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının etik kural paylaşımının güveni etkilediğini ileri sürüyoruz. Etik kural paylaşımı ve güven arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden, hipotezimiz;

H3b: Etik kurallar ile Güven arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.



Şekil.1 Araştırmanın Modeli

III. YÖNTEM VE ÖRNEKLEM

Örneklemin verileri, KOBİ'lerde tedarik zinciri faaliyetlerinden sorumlu olan işletme sahibi/ortağı, genel müdür, ürün proje müdürü, bölüm müdürü ve mühendislerinden toplanmıştır. Çalışmada belirli bir olasılık hesabına dayanmayan kolayda örneklem yöntemi kullanılarak Gaziantep Sanayi Odası'na bağlı çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere anket uygulanmıştır. Yapılan bu anket

uygulaması Gaziantep Sanayi Odası'na bağlı işletmelere yönelik hazırlanmış olup elektronik posta yolu ile yapılmaya başlanmıştır. Ancak geri dönüşün beklenen düzeylerde gerçekleşmemesi nedeniyle anketler yüz yüze görüşülerek yapılmıştır. Yapılan bu uygulama sonucunda 215 firmadan yüz yüze görüşme yöntemiyle ankete cevap alınmış, fakat 4 adet anket değerlendirmeye katılması uygun olmadığından analize dahil edilmemiştir. Katılımcılar, araştırma konusu hakkında araştırmacılar tarafından bilgilendirilmiştir.

KOBİ'ler üzerine odaklanılmasının birçok önemli sebebi bulunmaktadır. Dünya çapındaki ekonomik gelişmeler ve gelir artışlarında KOBİ'lerin hayati bir rolü bulunmaktadır. Bununla birlikte, KOBİ'ler istihdam artışı yaratarak dinamik bir pazar ortamı oluşturur (Karlsson ve Olsson, 1998). Yapılan anket uygulaması sonucu elde edilen veriler değerlendirildiğinde, katılımcıların faaliyet gösterdikleri sektörler göre dağılımı, örneklem grubunun faaliyet süresi, örneklem grubunu oluşturan işletmelerin aynı tedarikçi ile çalışma süresi ve ankete katılan kişilerin işletmedeki pozisyonu Tablo 1'de sunulmuştur. Araştırmaya katılan işletmeler 6 farklı sanayi kolunda faaliyet göstermekte olup, en büyük katılımı % 24,6 (51 işletme) ile tekstil sektöründe yer alan işletmeler oluşturmaktadır. Daha sonra sırayla gıda üretimi yapan 41 işletme (%19,8), inşaat 34 işletme (%16,4), mobilya 33 işletme (%15,9), makine 16 işletme (%7,8) ve kimya 2 işletme (%1)'dir. Örneklem grubunda yer alan işletmelerden 30'u (%14,5) sıralanan 6 sanayi kolu dışındadır. Araştırmaya katılan işletmelerin 53'ü (%29,8) 10 yıl ve altı, 37'si (%20,8) 11-20 yıl, 36'sı (%20,2) 21-30 yıl, 52'si (%29,2) ise 31 yıl ve üstüdür. Anket sorularına verilen cevaplar neticesinde çalışmaya katılan firmaların aynı tedarikçi ile ne kadar süredir çalıştıkları ile ilgili soruya katılımcıların %46,8'i 5 yıl ve altı, %35,5'i 6-10 yıl, %13,4'ü 11-20 yıl, %4,3'ü ise 21 yıl ve üstü cevabını vermişlerdir. Firmaların en az 2 yıl süre ile aynı tedarikçi ile çalışıldığı görülmektedir. Bu özelliğe sahip 24 firma bulunmaktadır. Aynı tedarikçi ile çalışma süresi bakımından en yüksek yığılım 3 yılda olup 43 firma bu özelliğe sahiptir. Anketi cevaplandıran çalışanların %7,7'si işletme sahibi veya ortağı, %8,2'si genel müdür, %8,2'si ürün/proje müdürü, %44,9'u bölüm müdürü, %0,5'i kıdemli mühendis, %1,9'u ise mühendis/teknisyen pozisyonunda çalışmaktadırlar.

Tablo.1 Yanıtlayıcıların ve İşletmelerin Demografik özellikleri

İşletmedeki Pozisyonu	Yüzde (%)	İşletmenin Faaliyet Süresi	Yüzde (%)
İşletme	7,7	10 yıl ve altı	29,8
Sahibi/Ortağı	8,2	11-20 yıl	20,8
Genel Müdür	8,2	21-30 yıl	20,2
Ürün/Proje Müdürü	44,9	31 yıl ve üstü	29,2
Bölüm Müdürü	0,5		
Kıdemli Mühendis	1,9		
Mühendis/Teknisyen	28,5		
Aynı Tedarikçi ile Çalışma Süresi	Yüzde (%)	Sektörel Dağılım	Yüzde (%)
5 yıl ve altı	46,8	Tekstil	24,6
6-10 yıl	35,5	Gıda	19,8
11-20 yıl	13,4	İnşaat	16,4
21 yıl ve üstü	4,3	Mobilya	15,9
		Makina	7,8
		Kimya	1
		Diğer	14,5

IV. ÖLÇEKLERE İLİŞKİN FAKTÖR VE GÜVENİLİRLİK ANALİZİ

Güvenilirlik analizinin yapılmasındaki amaç; anket ile ölçülmek istenen değeri eşit olarak paylaşmayan değişkenleri belirlemek ve bu değişkenleri analiz dışı bırakarak ölçeğin iç tutarlılığını arttırmaktır. Yeni geliştirilen ölçekler için kabul edilebilir Cronbach alfa katsayısı 0.50 ile 0.60 arası iken, *Cronbach alfa katsayısının 0.70'den büyük olması içsel tutarlılığın yüksek olduğunun bir göstergesidir* (Çağlıyan, 2009). Ortalama açıklanan varyans ise (AVE), yakınsaklık geçerliliğini değerlendirmek için kullanılabilir (Fornell & Larcker, 1981). Bagozzi ve Yi (1988)'e göre, AVE değerinin 0,5'ten büyük olması ölçeğin geçerliliği için yeterli olarak görülmektedir. 0,5'ten daha küçük AVE değerleri için gizil değişkenlerde ölçüm hataları ile karşılaşılması olasıdır (Diamantopoulos ve Siguaw, 2000).

Tablo.2 Değişkenlerin Ortalama Açıklanan Varyans Değerleri

Değişken	İfade	Std. Fak. Yük.	Std. Hata.	Cronbach Alfa	C.R.	AVE
GÜVEN	GÜV1	0,87	0,24	0,895	0,84	0,64
	GÜV2	0,86	0,21			
	GUV3	0,67	0,35			
ETİK	ETİK1	0,72	0,48	0,851	0,83	0,61
	ETİK2	0,81	0,34			
	ETİK3	0,81	0,32			
BİLGİ PAYLAŞIMI	BİL1	0,89	0,18	0,885	0,85	0,75
	BİL2	0,73	0,27			
PERFORMANS	MALP1	0,88	0,13	0,855	0,877	0,641
	MALP2	0,70	0,25			
	MALP3	0,76	0,31			
	MALP4	0,86	0,20			
	GÜVP1	0,98	0,50			
	GÜVP2	0,71	0,27	0,847	0,83	0,72

Tablo 2’de görüldüğü üzere, AVE değerlerinin 0,50 değerinden büyük olması yakınsama geçerliliğinin kanıtı olarak gösterilebilir (Fornell & Larcker, 1981; Peterson, 2000). Buna göre Tablo 4.3.’de verildiği gibi üç alt boyutun her biri için elde edilen ortalama açıklanan varyans değerleri 0,62 ve 0,77 arasında değişen değerler aldığı ve yapısal güvenilirlik (C.R.) değerlerinin her birinin AVE değerlerinden büyük olduğu görülmektedir. Bu durum yakınsama geçerliliğinin kanıtı olarak ifade edilebilir.

V.ARAŞTIRMANIN KAVRAMSAL MODELİNE İLİŞKİN KORELASYON ANALİZİ VE YAPISAL EŞİTLİK MODELİ

Araştırmanın temel amacı tedarik zinciri elemanları arasındaki güven, bilgi paylaşımı, etik kurallar ve tedarik zinciri performansı arasındaki ilişkileri analiz etmektir. Yapılan faktör analizi sonucunda bu temel kavramları oluşturan faktörler belirlenmiştir. Bu faktörler arasındaki ilişkileri araştırmak amacıyla Pearson Korelasyon analizi yapılmış olup tek yönlü kuyruk testi uygulanmıştır.

Korelasyon analizi neticesinde tüm değişkenler arasında pozitif yönde ilişki olduğu görülmekte ve 0,01 önem düzeyinde anlamlı çıkmaktadır. Korelasyon analizi sonuçları Tablo 3 'de verilmiştir.

Tablo.3 Korelasyon Analizi

Değişkenler	Güven	Bilgi Paylaşımı	Etik Uygulamalar	Maliyet Performansı	TZ Güvenilirlik Performansı
Güven	1				
Bilgi Paylaşımı	,740**	1			
Etik Uygulamalar	,626**	,492**	1		
Maliyet-Varlık Performansı	,601**	,791**	,506**	1	
TZ Güvenilirlik Performansı	,203**	,390**	,291**	,498**	1

** : 0,01 düzeyinde anlamlı

Tablo 3 bütün önermeler arasındaki korelasyon değerlerini göstermektedir. Buna göre;

• **Güven ilişkisi ile** bilgi paylaşımı ($r=.740$), etik uygulamalar ($r=.626$), maliyet-varlık performansı ($r=.601$) ve tedarik zinciri güvenilirlik performansı arasında ($r=.203$),

• **Bilgi paylaşımı ile** etik uygulamalar ($r=.492$), maliyet-varlık performansı ($r=.791$), ve tedarik zinciri güvenilirlik performansı arasında ($r=.390$),

• **Etik uygulamalar ile** maliyet-varlık performansı ($r=.506$) ve tedarik zinciri güvenilirlik performansı arasında ($r=.291$),

• **Maliyet-Varlık Performansı ile** tedarik zinciri güvenilirlik performansı arasında ($r=.498$) anlamlı ilişkiler bulunmaktadır.

Araştırmanın kavramsal modelinin test edilmesinde Yapısal Eşitlik Modelinden yararlanılmıştır. Yapısal eşitlik modeli (YEM), gözlenebilen ve gözlenemeyen değişkenler arasındaki korelasyon ilişkileri ve değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin bir arada bulunduğu modellerin uygunluğunu test etmek için kullanılan istatistiksel yöntemdir. Sosyal bilimler, eğitim bilimleri ve fen bilimleri gibi birçok araştırma alanında kullanılan YEM'in (Kline, 2015) temel amacı, bir ya da daha çok gözlenebilen değişken ile gözlenemeyen gizil değişkenler arasındaki eş zamanlı olarak birbirleri ile olan bağımlılık ilişkisi örüntüsünü açıklamaktır (Yılmaz,

2004). Tablo 4' te ölçme modeli geçerli uyum iyiliği değerleri verdiği için yapısal modele geçilmiştir.

Tablo.4 Ölçme Modelinin Uyum İyiliği Sonuçları

Uyum İndeksi	Kriterler	Kabul İçin Kesme Noktaları	Uyum İyiliği Sonuçları	Sonuç
χ^2	P=0,05	-	185,917	
χ^2 / df		≤ 5 = orta düzeyde uyum	3,262 df= 57	Orta düzeyde uyum
GFI	0 (uyum yok) 1 (mükemmel uyum)	$\geq 0,85$ = kabul edilebilir uyum $\geq 0,90$ = iyi uyum $\geq 0,95$ = mükemmel uyum	0,88	Kabul edilebilir uyum
AGFI	0 (uyum yok) 1 (mükemmel uyum)	$\geq 0,80$ = kabul edilebilir uyum $\geq 0,90$ = iyi uyum $\geq 0,95$ = mükemmel uyum	0,81	Kabul edilebilir uyum
SRMR	0 (mükemmel uyum) 1 (uyum yok)	$\leq 0,05$ = mükemmel uyum $\leq 0,08$ = iyi uyum $\leq 0,10$ = vasat uyum	0,04	Mükemmel uyum
CFI	0 (uyum yok) 1 (mükemmel uyum)	$\geq 0,90$ = iyi uyum $\geq 0,95$ = mükemmel uyum	0,92	İyi uyum
NFI	0 (uyum yok) 1 (mükemmel uyum)	$\geq 0,90$ = iyi uyum $\geq 0,95$ = mükemmel uyum	0,90	İyi uyum

Tablo 5 incelendiğinde güvenin tedarik zinciri performansını pozitif yönde etkilediğini ileri süren H_{1a} desteklenmediği görülmektedir ($H_{1a} = -0.03$; $t = -0,188$; $p > .005$). H_{1b} ile tutarlı olarak, güven ile bilgi paylaşımı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu desteklenmiştir ($H_{1b} = 0.86$; $t = 7,283$; $p < .005$). Tablo 5 incelendiğinde bilgi paylaşımının tedarik zinciri performansını pozitif yönde etkilediğini ileri süren H_2 desteklendiği görülmektedir ($H_2 = 0.85$; $t = 5,197$; $p < .005$). H_{3a} 'da öngörüldüğünün aksine, etik kurallar ile tedarik zinciri performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu hipotezi desteklenmemiştir ($H_{3a} = -0.09$; $t = -1,413$; $p > .005$). Son olarak, H_{3b} ile tutarlı olarak, etik kurallar ile güven arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır hipotezi desteklenmiştir ($H_{3b} = 0.67$; $t = 6,547$; $p < .005$).

Tablo 5. Araştırma Modeli Bağlamında Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Tahmin	SH	<i>t</i>	<i>p</i>	Sonuç
Güven ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.	-0,03	0,16	- 0,188	>0,05	RED
Güven ile Bilgi Paylaşımı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.	0,86	0,49	7,283	<0,05	Kabul
Bilgi paylaşımı ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.	0,85	0,23	5,197	<0,05	Kabul
Etik kurallar ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.	-0,09	0,06	- 1,413	>0,05	RED
Etik Kurallar ile Güven arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.	0,67	0,62	6,547	<0,05	Kabul

VI. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Günümüz iş dünyasında firmaların rekabet avantajını ellerinde bulundurmaları zorunluluk halini almıştır. Maliyet, kalite, verimlilik gibi unsurlar hiç olmadığı kadar önem kazanmıştır. İşletmeler bu unsurları destekler politikalar geliştirirken, bir yandan da faaliyet içinde bulunduğu zincir üyelerine de bu politikaları benimsemesi hususunda telkinde bulunmaktadır. İşletme içi faaliyetler iyileştirilirken, zincir boyunca yer alan satıcı, perakendeci veya müşteri ile karşılıklı güven ilişkisi benimsenmesi rekabet avantajını elde bulundurma hususunda oldukça önemlidir. Böyle bir ilişkinin kurulması ise zincir üyeleri arasında bilgi paylaşımı ile mümkün olmaktadır. Çalışmamızda ifade edilen güven ile tedarik zinciri performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır hipotezi desteklenmemiştir. Yapılan yazın taramasında bu sonuçla benzerlik gösteren çalışmaya ulaşılamamıştır. Elde edilen bulgular ışığında Gaziantep sanayi bölgesinde faaliyet gösteren firmaların büyük bir kısmının aynı tedarikçi ile çalışmalarının on yıl ya da daha az olduğu görülmektedir. Dolayısıyla örnekleme dahil olan firmaların tedarik zinciri performansı açısından güven unsurunun çok önemli olmadığı söylenebilir. Çalışmamızda güvenin bilgi paylaşımını pozitif yönde etkilediğini ileri süren hipotezimiz kabul edilmiştir. Hipotezimiz Morgan ve Hunt (1994), Doney ve Cannon (1997), Panayides ve Lun (2009) tarafından yapılan çalışmalarla da desteklenmektedir. Buna göre, güven temelli ilişkilerin firmalara sağlayacağı faydalar arasında iletişimde açıklık, bilginin zamanında ve doğru paylaşımı gibi sonuçlar sayılabilir.

Son yıllarda gerek dünyada gerek ülkemizde birçok firma etik kuralları benimseyerek bütün paydaşlara karşı sosyal sorumluluklarını yerine getirdiğini ifade etmektedir. Bunun yanı sıra birçok ülkede bu hususta yasal düzenlemelere gidilmiştir. Rekabet baskısı da etik kuralların uygulanmasında geçerli bir sebep olarak görülmektedir. Çalışmamızda ele alınan örneklemin küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluştuğu göz önünde bulundurulacak olunursa, bu işletmelerin etik kuralları uygulama konusunda büyük ölçekli firmalar kadar hassas davranmayacağı düşünülmektedir. Çalışmamızda etik kuralların tedarik zinciri performansını pozitif yönde etkilediğini ileri süren hipotezimiz desteklenmemiştir. . Kaptein, (2004)'in çalışmasına göre etik kurallar, suistimallerin ortadan kaldırılmasına sebep olduğu gibi, işletmeler arasında güven ilişkilerinin kurulmasına da temel hazırlamaktadır. Aynı şekilde DeLaurentis, (2009) ve Chalotra (2012) da çalışmalarında aynı sonuca ulaşarak, tedarik zinciri boyunca uygulanacak etik kuralların zincir üyeleri arasında güven tahsisinde önemli bir rol oynadığını ileri sürmüşlerdir. Bu sonuçlara paralel olarak, çalışmamızda yer alan etik kuralların güveni pozitif yönde etkilediğini ileri süren hipotezimiz desteklenmiştir.

TZY ile ilgili konular literatüre girdiğinden beri gerek akademisyenler gerekse yöneticiler tarafında büyük önem verilmeye başlanmıştır. Günümüz dünyasında özellikle üretim sektöründe uygulanmasının kaçınılmaz olduğu anlaşılan TZY'nin ülkemizdeki firmalar tarafından da iyi anlaşılmalı ve gereken önem verilmelidir. İnternet ve bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ışığında uluslararası sınırlar ortadan kalkmış ve işletmeler arası işbirliği düzeyleri artmıştır. İşletmelerin tek başlarına rekabet edebilecekleri dönem artık geride kalmıştır. İşbirliği yaptıkları işletmeler ile ortak bir rekabet ortamı oluşturmaktadırlar. Bu bağlamda ülkemizdeki işletmeler tedarik zincirinde bulunan gerek müşteri gerekse tedarikçileri ile işbirliği bilincine gereken önemi vermelidir. Bu işbirliğinin sağlanabilmesi adına tedarik zinciri elemanları arasında güven ortamı oluşturulmalı, süreçler ile ilgili bilgiler paydaşlar ile paylaşılmalıdır. Buna ek olarak, firmalar faaliyetlerinde sosyal ve çevresel faktörleri de göz ardı etmeksizin yasaların ve toplumun koymuş olduğu etik kurallara riayet etmelidir. İşletmeler sadece kendi performanslarını artırmak düşüncesinden uzaklaşıp TZY'yi oluşturan bütün üyelerin amaçlarını gerçekleştirme ve performanslarını artırma yolunu tercih etmelidir.

Güven tedarik zinciri boyunca çok önemli bir yere sahiptir. Zincir üyeleri arasında oluşacak güven ilişkisi sayesinde tedarikçileri ile yapmış oldukları alışverişler daha şeffaf bir hal alıp hammadde ve malzemelerin kalitesine güven, fiyat politikalarına güven, teslimat miktarı ve zamanı gibi konularda güven ortamı oluşacaktır. Bununla birlikte maliyetler ve teslim sürelerinde belirlenen seviyeler sağlanarak müşteri memnuniyeti korunabilecek ve arttırılabilecektir. Artan müşteri memnuniyetinin doğal bir sonucu olarak tedarik zinciri boyunca top yekün bir performans artışının görülmesi kaçınılmazdır. Bu bağlamda işletmeler tedarik zinciri boyunca güven ilişkisinin kurulmasında daha hassas davranıp işbirliği sürecinde

gerek tedarikçileri gerekse müşterileri ile güven ilişkisinin tesisi için daha fazla önem vermelidirler.

Gaziantep’te faaliyette bulunan işletmelerin çoğunlukla KOBİ’lerden ve aile şirketlerinden oluşması sebebiyle ilk aşamada kurumsallaşmaya gereken önemi vermeleri, bilgi teknolojileri ve internet yardımıyla tedarikçileri ve müşterileri arasında sanal ağların kullanımı, zincir elemanları arasında güven ilişkilerinin tesis edilmesi ve özellikle ihracat mevzuatlarında son yıllarda artan öneme haiz etik kurallara dikkat etmeleri yerinde olacaktır.

Bu konuda ileride yapılacak çalışmalarda tedarik zinciri elemanlarının güven ilişkisi ve bilgi paylaşımı düzeyinin belirlenmesi için tarama çalışmaları yapılması önerilir. Ayrıca etik kurallar ile ilgili farklı modellerin geliştirilip kıyaslandığı çalışmalar yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Aaker, D. A. (1996). *Building Strong Brands: Building, Measuring, And Managing Brand Equity*. New York: The Free Press.
- Abdullah, Z., & Musa, R. (2014). The Effect Of Trust And Information Sharing On Relationship Commitment İn Supply Chain Management. *Procedia - Social And Behavioral Sciences*, 130, 266–272.
- Adler, P. S., & Kwon, S.-W. (2002). Social Capital: Prospects For A New Concept. *Academy Of Management Review*, 27(1), 17–40.
- Ağar, F. (2010). *Tedarik Zinciri Yönetiminde Scor Modeli, Tedarik Süreci Performans Değerlendirmesi Ve Scorcard Uygulaması*. İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Ahi, P., & Searcy, C. (2013). A Comparative Literature Analysis Of Definitions For Green And Sustainable Supply Chain Management. *Journal Of Cleaner Production*, 52, 329–341.
- Arnott, D. C. (2007). Trust–Current Thinking And Future Research. *European Journal Of Marketing*, 41(9/10), 981–987.
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (1988). On The Evaluation Of Structural Equation Models. *Journal Of The Academy Of Marketing Science*, 16(1), 74–94.
- Ball, D., Simões Coelho, P., & Machás, A. (2004). The Role Of Communication And Trust İn Explaining Customer Loyalty: An Extension To The ECSI Model. *European Journal Of Marketing*, 38(9/10), 1272–1293.

- Ballou, R. H. (2007). The Evolution And Future Of Logistics And Supply Chain Management. *European Business Review*, 19(4), 332–348.
- Beamon, B. M. (1999). Measuring Supply Chain Performance. *International Journal Of Operations & Production Management*, 19(3), 275–292.
- Beccerra, M., & Gupta, A. K. (1999). Trust Within The Organization: Integrating The Trust Literature With Agency Theory And Transaction Costs Economics. *Public Administration Quarterly*, 177–203.
- Bechtel, C., & Jayaram, J. (1997). Supply Chain Management: A Strategic Perspective. *The International Journal Of Logistics Management*, 8(1), 15–34.
- Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Helferich, O. K. (1996). *Logistical Management* (Vol. 6). Mcgraw-Hill New York, NY. Retrieved From [Https://Olbuss.Ru/Upload/Books/Logist.Pdf](https://olbuss.ru/upload/books/logist.pdf)
- Bowman, E. H., & Haire, M. (1975). A Strategic Posture Toward Corporate Social Responsibility. *California Management Review*, 18(2), 49–58.
- Bradach, J. L., & Eccles, R. G. (1989). Price, Authority, And Trust: From İdeal Types To Plural Forms. *Annual Review Of Sociology*, 15(1), 97–118.
- Bülbül, H., Özçifçi, V., & Özoğlu, B. (2014). Tedarik Zinciri Ve İşletme Performansına Bilişim Teknolojilerinin Etkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 95.
- Çağlıyan, V. (2009). *Yenilikçilik, Tedarikçi Katılımı Ve İşletme Performansı Üzerine Değer Zinciri Yönetimi Temelli Bir Yaklaşım: Otomotiv Sektöründe Görgül Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.
- Cheng, J.-H., Yeh, C.-H., & Tu, C.-W. (2008). Trust And Knowledge Sharing İn Green Supply Chains. *Supply Chain Management: An International Journal*, 13(4), 283–295.
- Cohen, M. A., & Lee, H. L. (1988). Strategic Analysis Of Integrated Production-Distribution Systems: Models And Methods. *Operations Research*, 36(2), 216–228.
- Diamantopoulos, A., & Siguaw, J. A. (2000). *Introducing LISREL: A Guide For The Uninitiated. Introducing Statistical Methods Series*. Sage Publications, London.
- Fiala, P. (2005). Information Sharing İn Supply Chains. *Omega*, 33(5), 419–423.

- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural Equation Models With Unobservable Variables And Measurement Error: Algebra And Statistics. *Journal Of Marketing Research*, 382–388.
- Ganesan, S. (1994). Determinants Of Long-Term Orientation İn Buyer-Seller Relationships. *The Journal Of Marketing*, 1–19.
- Gunasekaran, A., & Ngai, E. W. (2004). Information Systems İn Supply Chain İntegration And Management. *European Journal Of Operational Research*, 159(2), 269–295.
- Helin, S., & Sandström, J. (2007). An Inquiry Into The Study Of Corporate Codes Of Ethics. *Journal Of Business Ethics*, 75(3), 253–271.
- Hosmer, L. T. (1994). Strategic Planning As İf Ethics Mattered. *Strategic Management Journal*, 15(S2), 17–34.
- Houlihan, J. B. (1985). International Supply Chain Management. *International Journal Of Physical Distribution & Materials Management*, 15(1), 22–38.
- Ilic, D. K. (2010). İşletmelerin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Literatür Taraması/A Literature Review For Determining Social Responsibility Levels Of Firms. *Ege Akademik Bakis*, 10(1), 303.
- I. Van Hoek, R., Harrison, A., & Christopher, M. (2001). Measuring Agile Capabilities İn The Supply Chain. *International Journal Of Operations & Production Management*, 21(1/2), 126–148.
- Jacobs, F. R. (2007). Enterprise Resource Planning (Erp)—A Brief History. *Journal Of Operations Management*, 25(2), 357–363.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Karlsson, C., & Olsson, O. (1998). Product İnnovation İn Small And Large Enterprises. *Small Business Economics*, 10(1), 31–46.
- Kline, R. B. (2015). *Principles And Practice Of Structural Equation Modeling*. Guilford Publications.
- Kwon, I.-W. G., & Suh, T. (2004). Factors Affecting The Level Of Trust And Commitment İn Supply Chain Relationships. *Journal Of Supply Chain Management*, 40(1), 4–14.

- Lee, H. L., & Whang, S. (2000). Information Sharing In A Supply Chain. *International Journal Of Manufacturing Technology And Management*, 1(1), 79–93.
- Liu, C.-H. (2009). The Effect Of A Quality Management System On Supply Chain Performance: An Empirical Study In Taiwan. *International Journal Of Management*, 26(2), 285.
- Mentzer, J. T., Dewitt, W., Keebler, J. S., Min, S., Nix, N. W., Smith, C. D., & Zacharia, Z. G. (2001). Defining Supply Chain Management. *Journal Of Business Logistics*, 22(2), 1–25.
- Metz, P. J. (1998). Demystifying Supply Chain Management. *Supply Chain Management Review*, V. 1, No. 4 (Winter 1998), P. 46-55: Ill.
- Moorman, C., Deshpande, R., & Zaltman, G. (1993). Factors Affecting Trust In Market Research Relationships. *The Journal Of Marketing*, 81–101.
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The Commitment-Trust Theory Of Relationship Marketing. *The Journal Of Marketing*, 20–38.
- Oliver, R. K., & Weber, M. D. (1982). *Supply-Chain Management: Logistics Catches Up With Strategy*. Outlook.
- Panayides, P. M., & Lun, Y. V. (2009). The Impact Of Trust On Innovativeness And Supply Chain Performance. *International Journal Of Production Economics*, 122(1), 35–46.
- Panteli, N., & Sockalingam, S. (2005). Trust And Conflict Within Virtual Inter-Organizational Alliances: A Framework For Facilitating Knowledge Sharing. *Decision Support Systems*, 39(4), 599–617.
- Peterson, R. A. (2000). A Meta-Analysis Of Variance Accounted For And Factor Loadings In Exploratory Factor Analysis. *Marketing Letters*, 11(3), 261–275.
- Qrunfleh, S., & Tarafdar, M. (2014). Supply Chain Information Systems Strategy: Impacts On Supply Chain Performance And Firm Performance. *International Journal Of Production Economics*, 147, 340–350.
- Rackham, N., Frifdman, L., & Ruff, R. (1995). Getting Partnering Right: How Market Leaders Are Creating Long-Term Competitive Advantage, By McGraw-Hill Int'l Enterprises Inc.
- Ross, D. F. (2002). *Introduction To E-Supply Chain Management: Engaging Technology To Build Market-Winning Business Partnerships*. CRC Press.

- Ross, D. F. (2013). *Competing Through Supply Chain Management: Creating Market-Winning Strategies Through Supply Chain Partnerships*. Springer Science & Business Media.
- Ross, D. F. (2016). *Introduction To E-Supply Chain Management: Engaging Technology To Build Market-Winning Business Partnerships*. CRC Press. Retrieved From <https://www.google.com/books?hl=tr&lr=&id=J2zlbqaaqbaj&oi=fnd&pg=PP1&dq=Ross+2002+Introduction+To+E-Supply&ots=23zer7xdsn&sig=7whwt2uaess5hazvalyokumh1oe>
- Schurr, P. H., & Ozanne, J. L. (1985). Influences On Exchange Processes: Buyers' Preconceptions Of A Seller's Trustworthiness And Bargaining Toughness. *Journal Of Consumer Research*, 11(4), 939–953.
- Şengün, A. E. (2007). Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinde Güven Ve Güvensizliğin Mübadele Performansı Üzerine Etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi Örneği. *Journal Of Management Research/Yonetim Arastirmalari Dergisi*, 7.
- Şengün, A. E., & Wasti, S. N. (2007). Trust, Control, And Risk A Test Of Das And Teng's Conceptual Framework For Pharmaceutical Buyer-Supplier Relationships. *Group & Organization Management*, 32(4), 430–464.
- Şengün, A. E., & Wasti, S. N. (2009). Revisiting Trust And Control Effects On Perceived Relationship Performance. *International Small Business Journal*, 27(1), 39–69.
- Sethi, S. P., Veral, E. A., Shapiro, H. J., & Emelianova, O. (2011). Mattel, Inc.: Global Manufacturing Principles (Gmp)—A Life-Cycle Analysis Of A Company-Based Code Of Conduct In The Toy Industry. *Journal Of Business Ethics*, 99(4), 483–517.
- Simatupang, T. M., & Sridharan, R. (2005). The Collaboration Index: A Measure For Supply Chain Collaboration. *International Journal Of Physical Distribution & Logistics Management*, 35(1), 44–62.
- Stainer, A. (1997). Logistics-A Productivity And Performance Perspective. *Supply Chain Management: An International Journal*, 2(2), 53–62.
- Stock, J. R., & Lambert, D. M. (2001). *Strategic Logistics Management* (Vol. 4). McGraw-Hill/Irwin Boston, MA.
- Süder, A. (2005). Sosyal Sorumluluk Kavramı Ve Tedarik Zincirinde Uygulanması. Presented At The V. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, İstanbul Ticaret Üniversitesi.

- Svensson, G. (2002). The Theoretical Foundation Of Supply Chain Management: A Functionalist Theory Of Marketing. *International Journal Of Physical Distribution & Logistics Management*, 32(9), 734–754.
- Swaen, V., & Chumpitaz, R. C. (2008). Impact Of Corporate Social Responsibility On Consumer Trust. *Recherche Et Applications En Marketing (English Edition)*, 23(4), 7–34.
- Towill, D. R. (1996). Time Compression And Supply Chain Management-A Guided Tour. *Supply Chain Management: An International Journal*, 1(1), 15–27.
- Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997). The Corporate Social Performance-Financial Performance Link. *Strategic Management Journal*, 303–319.
- Wang, Z., Ye, F., & Tan, K. H. (2014). Effects Of Managerial Ties And Trust On Supply Chain Information Sharing And Supplier Opportunism. *International Journal Of Production Research*, 52(23), 7046–7061.
- Wu, L., Chuang, C.-H., & Hsu, C.-H. (2014). Information Sharing And Collaborative Behaviors In Enabling Supply Chain Performance: A Social Exchange Perspective. *International Journal Of Production Economics*, 148, 122–132.
- Yalçın, H. (2004). *Tedarik Zinciri Yönetiminde Bilişim Teknolojileri*. Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Yılmaz, V. (2004). Lisrel Ile Yapısal Eşitlik Modelleri: Tüketici Şikâyetlerine Uygulanması. Retrieved From <https://Earsiv.Anadolu.Edu.Tr/Xmlui/Handle/11421/480>
- Zerenler, M. (2003). *Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Üretim Süreci Esnekliğinin Şirketlerin Performans Ve Yaşam Sürelerine Etkileri Üzerine Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.