

Florya Chronicles of Political Economy



İSTANBUL AYDIN UNIVERSITY

Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences

Year 2 Number 2 - October 2016

Florya Chronicles of Political Economy

ISSN : 2149-5750

Proprietor

Dr. Mustafa AYDIN

Editor-in-Chief

Zeynep AKYAR

Editor

Prof. Dr. Sedat AYBAR

Editorial Board

Prof. Dr. Sedat AYBAR

Assist. Prof. Dr. Özüm Sezin Uzun

Language

English - Turkish

Publication Period

Published twice a year
October and April

Academic Studies Coordination Office (ASCO)

Administrative Coordinator
Gamze AYDIN

Graphic Desing

Elif HAMAMCI

Visual Design

Nabi SARIBAŞ

Correspondence Address

Beşyol Mahallesi, İnönü
Caddesi, No: 38 Sefaköy, 34295
Küçükçekmece/İstanbul
Tel: 0212 4441428
Fax: 0212 425 57 97
Web: www.aydin.edu.tr
E-mail: floryachronicles@aydin.edu.tr

Printed by

Printed by - Baskı
Armoninuans Matbaa
Yukarıdudullu, Bostancı Yolu Cad.
Keyap Çarşısı B-1 BİK. No: 24
Ümraniye / İSTANBUL
Tel: 0216 540 36 11
Fax: 0216 540 42 72
E-mail: info@armoninuans.com

Scientific Board

Ertuğ TOMBUŞ, New School for Social Research

John WEEKS, University of London

Carlos OYA, University of London

Turan SUBAŞAT, Muğla Sıtkı Koçman University

Özüm Sezin UZUN, Istanbul Aydın University

Nazım İREM, Istanbul Aydın University

Güneri AKALIN, Istanbul Aydın University

Ercan EYÜBOĞLU, Istanbul Aydın University

Gülümser ÜNKAYA, Istanbul Aydın University

Levent SOYSAL, Kadir Has University

Funda BARBAROS, Ege University

Deniz YÜKSEKER, Istanbul Aydın University

Zan TAO, Peking University

Bibo Liang, Guangdong University of Finance and Economics

Erginbay UĞURLU, Istanbul Aydın University

İzettin ÖNDER, Istanbul University

Oktar TÜREL, METU

Çağlar KEYDER, NYU and Bosphorus University

Mehmet ARDA, Galatasaray University

Erinç YELDAN, Bilkent University

Ben FINE, University of London

Andy KILMISTER, Oxford Brookes University

Journal of Economic, Administrative and Political Studies is a double-blind peer-reviewed journal which provides a platform for publication of original scientific research and applied practice studies. Positioned as a vehicle for academics and practitioners to share field research, the journal aims to appeal to both researchers and academicians.

ABOUT THE JOURNAL

The Florya Chronicles Journal is the scholarly publication of the İstanbul Aydın University, Faculty of Economics and Administrative Sciences. The Journal is distributed on a twice a year basis. The Florya Chronicles Journal is a peer-reviewed in the area of economics, international relations, management and political studies and is published in both Turkish and English languages. Language support for Turkish translation is given to those manuscripts received in English and accepted for publication. The content of the Journal covers all aspects of economics and social sciences including but not limited to mainstream to heterodox approaches. The Journal aims to meet the needs of the public and private sector employees, specialists, academics, and research scholars of economics and social sciences as well as undergraduate and postgraduate level students. The Florya Chronicles offers a wide spectrum of publication including

- Research Articles*
- Case Reports that adds value to empirical and policy oriented techniques, and topics on management*
- Opinions on areas of relevance*
- Reviews that comprehensively and systematically covers a specific aspect of economics and social sciences.*

Table of Contents

Food Security And Drawbacks Of Neo-Liberal Food Policies <i>Kutay KUTLU</i>	1
Relationship Between Political Instability & Growth In Some Selected Mena Countries <i>Deniz KESKİN</i>	19
Sanal Organizasyonların Yönetim Fonksiyonları Açısından Geleneksel Organizasyonlardan Farklılıkları <i>Zafer ÇAKMAK</i>	35
Psikolojik Sermaye Kavramı Üzerine Bir İnceleme <i>Uğur BANKACI</i>	59

From the Editor

Florya Chronicles was started by the Faculty of Economics and Administrative Sciences at Istanbul Aydın University. In this respect, we are charged with an additional duty to make international academic community aware of ongoing research in our own vicinity. Hence, we use this special issue to promote and connect research by our staff and researchers at the Faculty with a broader academic audience around the world. In a way this issue of *Florya Chronicles* provides links between our Faculty and researchers around the globe.

Here we present four papers by our research assistants. Two of these papers are written in English and the following two are in Turkish. They are all part of an ongoing research project. We have decided to include two papers in Turkish to make their contents available to the Turkish reader since these are extensively reviewing international literature. As such, these papers contribute greatly to the academia and broader readers in Turkey. We have nevertheless, provided abstracts in English to inform international readers of their coverage.

In selecting these papers, we have established a “scientific selection board” which consisted of the Dean of the Faculty of Economics and Administrative Sciences, Prof. Dr. Celal Nazım İrem, Heads of the Departments of the Faculty, Economics and Finance; Prof. Dr. Sedat Aybar, Accounting and Finance; Prof. Dr. Gülümser Ünkaya, Business Management; Prof. Dr. Salih Güney, Politics and International Relations; Prof. Dr. Hatice Deniz Yüksekler. We have after careful scrutinization decided to publish the four out of six papers.

The first paper by Kutay Kutlu questions neo-liberal food policies. It begins by establishing inequalities in accessing adequate and healthy food and discusses that present policies formulated around the neo-liberal

framework does not address to resolve these. On the contrary, as Kutlu argues, these policies exacerbate food security problems and turns it into a chronic one. He refers to institutional inadequacies of UN food security programs in implementing proposed policies. Additionally, he questions the viability of global trade regime while investigating the adequacies of the World Trade Organization (WTO) vis a vis food security aspect of international trade. He follows a similar logic in questioning the World Bank, International Monetary Fund, and implications of their neo-liberal approach for food security. He finishes by looking into the alternative policy options through the prism of critical movements that have developed as a reaction to the mainstream neo-liberalism.

The second paper by Deniz Keskin is an empirical investigation. This paper looks at the intermingling of economic growth with political stability. Keskin justifies such focus on the inter-connections of economic with non-economic categories by emphasizing increased popularity of these topics within the political economy framework while being widely debated. This paper, using data from the MENA region (Algeria, Egypt, Iran, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia), examines the impact of political variables on the economic growth. The MENA according to Keskin provides an excellent set up lending support to empirical investigation since their demographic, cultural and economic spheres are very much alike. The relationship between political stability and economic growth is measured by using Least Square Dummy Variable estimation for linear dynamic panel data model covering the years of 1990 to 2012.

The next paper by Zafer Çakmak focuses on the ways in which developments in information technology use upon business management. He argues that our understanding of business concept has also changed while the new ones have emerged. One of the areas that is known to develop is the virtual business. These types of enterprises perform their activities independent

of space and time, which turns them to be fundamentally different from traditional companies. This paper proposes that such use of technology enables these organizations to lift hierarchical structures, to innovate rigorously and to meet consumer demands faster, rendering them far superior to the businesses using traditional practices. Additionally, Çakmak argues that using flexible organizational structures provides virtual companies competitive advantage in a rather rapidly expanding digitalized markets. In terms of their employment practices, virtual companies can be located in different geographical regions which changes their management function that has been altered dramatically. Çakmak explains how the new management concept of virtual organization is different from traditional companies, particularly in terms of their management functions.

The fourth paper by Uğur Bankacı examines the importance of the concept of “psychological capital” which has become one of the focal points in the literature of organizational behavior. This paper reviews the ever rapidly expanding vast literature on the topic. He then relates the concept of “psychological capital” to the study of economic organizations. He proposes that along social and human capital, the “psychological capital” is also an important part of smooth functioning of economic units. In a way, this paper relates a non-economic factor, the “psychological capital” to the economic categories.

Finally, we are grateful to our administrators for their continued support, the Rector of Istanbul Aydın University, Prof. Dr. Yedigir İzmirli and Dr. Mustafa Aydın, Head of Board of Directors of the Istanbul Aydın University.

Prof. Dr. Sedat Aybar
Editor

Food Security And Drawbacks Of Neo-Liberal Food Policies

Kutay KUTLU¹

Abstract

Being a basic need for people all over the world, access to healthy and adequate food is indispensable for the survival of human kind. Yet there is a considerable inequality with regard to the access to food, as is the case with many other crucial resources. The global food policies purporting to address this inequality are in fact further exacerbating the problem towards becoming a chronic one. This paper will investigate the concept of food security and neoliberal food policies from a critical perspective. To this end, it will first touch upon the definition of human security concept and the relevance of food security within this context. Secondly, the policy proposals of institutions established under the United Nations for food security will be listed. Moreover, the global trade regime laid down by the World Trade Organization, the World Bank, and the International Monetary Fund, and its implications on the food security will be analyzed. Finally, the problems emerging from the global food policies, and the opposition movements that have developed as a reaction to these will be investigated.

Keywords: *Food security, Human security, Neoliberalism, Fair Trade, Food sovereignty.*

¹ *Research Assistant, Department of Political Science and International Relations, Istanbul Aydın University, kutaykutlu@aydin.edu.tr*

INTRODUCTION: HUMAN SECURITY AND FOOD SECURITY

The concept of human security has been introduced to go beyond the classical understanding of security built upon realist tenets such as national security and military capacity. It aims to establish a new and more inclusive conceptualization of security. In this context, human security was mentioned for the first time under the Human Development Report, prepared by the United Nations Development Program (UNDP) in 1994. It has been defined as a concept encompassing not only the security concerns of the states but also the security problems that could be encountered by ‘ordinary’ people in their daily lives (Liotta, 2002). According to this definition, it is possible to argue that human security accommodates two fundamental aspects, first of which being the provision of security against chronic threats such as hunger, epidemics, or political oppression. The second aspect considers the protection against sudden and harmful interruptions in daily life. The threat categories listed by the UNDP within the scope of human security are those related to the economy, food, health, environment, as well as personal, social, and political threats (McDonald, 2002).

Although the human security concept has been introduced to the international relations literature recently, the international debates and entities with regard to its food security aspect dates back further in the past. The Food and Agriculture Organization (FAO), currently an agency under the United Nations (UN), has been established even before the UN was founded. FAO was followed by the World Food Programme (WFP), and International Fund for Agricultural Development (IFAD) were launched in 1960 and 1977 respectively. The mission of IFAD is the financing of agricultural development projects in developing countries, while that of the WFP is confined to intervening in urgent situations. Among the UN entities working on food issues, the FAO encompasses the broadest range of activities (Alcock, 2009).

THE FOOD SECURITY STRATEGIES OF IFAD AND FAO

The food security roadmaps developed by IFAD and FAO reflect the liberal international relations perspective, which also underlies the foundation of the UN. IFAD has been established upon a decision taken in the UN World Food Conference in 1974. In the conference, it was stressed that the food insecurity and famine was due to structural problems related with poverty, and the concentration of population in rural areas in developing countries, rather than problems regarding food production. IFAD proposes a roadmap based on the use of natural resources by the rural poor as a means of production towards development. In this context, the level of production will be increased by the improvement of agricultural technologies while the necessary capital for the poor to achieve a leap in production will be provided by the development of financial services. The end goal of this roadmap is to bring the local producers to a level where they could compete in the international market (Schanbacher, 2010). FAO defines the food security as the state when “all people, at all times, have physical, social and economic access to sufficient, safe and nutritious food that meets their dietary needs and food preferences for an active and healthy life” (Wittman, 2011, p. 91). According to FAO, the food security is a matter of distribution, not of production, and it is linked to the will of national governments to establish policies that would provide their citizens with adequate food supply (Wittman, 2011).

The views of IFAD and FAO parallel the shift in the early 1980s in the discourse on poverty used by the international organizations. In this context, the developmental problems in the poor countries have started to be attributed less to the international system and more to the failures or corruption of the national governments. Based on these new assumptions, it was proposed that the underdeveloped or developing countries could develop if their national economies become integrated to the international

markets. Hence, the national economies would be influenced less by the decisions of the governments than by the self-regulating regime of the free market which eventually achieves ideal conditions (Woods, 1999). Therefore, the FAO's comments on the causality between the starvation problem and the unwillingness of national governments for proposing a solution should be read in this context.

Following a discussion on the theoretical background of IFAD and FAO's approaches on food security, the implication of these on the implementation of policies shall be analyzed. IFAD supports the Microfinance Institutions (MFIs) that generate opportunities to set up local financial institutions, and provide the poor access to loans and financial services. However, it stresses that these are not charity institutions but commercial organizations, and thus it would only continue to support those MFIs which achieve the expected performance. Accordingly, the function that the MFIs should fulfill is to set up a foundation for economic growth that will make the poor in rural areas self-sufficient, through providing financial advice and training by establishing a financial infrastructure in their regions. FAO founded the Special Program for Food Security (SPFS) in 1994 to combat global food problems. Following the World Food Summit held in 1996, the SPFS continued to work with increasing momentum and has begun to develop many different projects in the field of rural development by increasing food production and expanding its field of activity which was limited by small-scale water management. By 2003, the SPFS had become an entity operating in 70 different countries, having expanded its working fields to include post-harvest management, development of small-scale processing centers, access to loans and support, etc. (Rivera, 2003).

THE AGENCIES' FOOD POLICIES:WTO, WORLD BANK AND THE IMF

Since the World Trade Organization (WTO), the World Bank (WB) and the International Monetary Fund (IMF) are the essential organizations operating on the international economic order, it is difficult to argue that these are directly involved in the construction of food security discourse. However, as the policies developed by the UN institutions in this field encourage the integration of Southern economies to the international market, the approaches of these institutions on the global economy also become relevant.

Through its agency in the conclusion of international trade treaties and the resolution of conflicts with regard to these, the WTO certainly has an influence on the global food trade, and hence food security. Especially the inclusion of the services, intellectual property, and agriculture within the ambit of the General Agreement on Trade and Tariffs (GATT), following the Uruguay Round (1986-1994) could be deemed as a milestone within this context (Schanbacher, 2010). Until then, USA had consistently objected to the inclusion of agriculture within the GATT for years. The rationale behind this was the fact that USA was a strong agricultural producer and the leading country in the production of many internationally demanded food products, notably wheat. Hence, it did not want to become dependent on any commercial restrictions in the export of these goods. However, the USA and the EU led the demands for the inclusion of agriculture within the GATT during the Uruguay Round. The reasons underlying this shift are the deterioration in the domestic markets caused by the competition among these actors in the field of food trade, and the general tendency to adopt neoliberal policies since the 1980s (Margulis, 2014). In this context, the food crises in the European countries and in USA, which occurred since the 1970s due to the surpluses of food, have urged these actors to develop strategies to increase food exports to markets in underdeveloped and developing countries (Schanbacher, 2010).

The process of the inclusion of agriculture within the GATT has not been a smooth one, with the WTO's roadmap for the gradual phase out of export subsidies and reduction in trade-distorting domestic support meeting objections from many countries. In this context, the WTO's preferences concerning the grouping of the subsidies, and the fact that industrialized countries have been able to circumvent the organization's principles by defining their subsidies with a different wording have led to a controversy. Yet all these problems and debates have not changed the WTO's articulation underlying the newly formed strategy: Render the economies of developing countries competitive in the international market through the phase out of trade-distorting subsidies. The implication of this on agriculture has been the opening of agriculture market in the developing countries to foreign investments, and introduction of an export-oriented trade policy. In the Ministerial Conference of November 2001, the WTO has underlined its prominent role in the liberalization of global trade and the determination of its rules. It has also declared its intention to work in cooperation with the IMF and WB towards these ends (Schanbacher, 2010). Meanwhile, it is essential to note that many fields of service, including water, food, environment, health, education, research, communications, and transportation have become integrated into the WTO's global trade regime through the General Agreement on Trade in Services (GATS). Thus, the WTO has obtained a wide range of power to act on many fields without considering the concerns of local governments and peoples (Shiva, 2007).

Furthermore, in addition to the measures on trade liberalization, the Doha Round has produced two essential outcomes: The Trade-Related Intellectual Property Rights Agreement (TRIPS) and Trade-Related Investment Measures (TRIMS). The declared intention of the TRIPS is to protect the unique forms of production and innovation in the national level, and establish an international arbitration mechanism to enforce the rights

and resolve conflicts with regard to these. TRIMS is a regime towards maintaining foreseeability in the international market by guaranteeing that governments act transparently in their decisions on trade. Thus, having the rules of trade standardized globally, the international corporations would feel safer in investing in developing countries, whereas the countries attracting investment would achieve rapid development. “Aid for trade”, another formula developed by the WTO, encompasses the provision of help by the developed countries to the developing ones towards harmonization of their trade regimes with the global market and protect themselves from the adverse effects of free trade. Accordingly, the developing countries would be advised on reframing their economic policies. The implication of this on agriculture is that these countries would be steered towards producing internationally demanded goods and export these with high prices, while importing cheaply available food from other countries (Schanbacher, 2010).

The WB, which offered loans to countries in the South within the framework of national development policies popular in the 1970s, has abandoned this approach in the 1980s, adopting a program towards expanding neoliberal economy throughout the globe instead. Having encouraged agriculture and irrigation oriented mega projects as a development method under the “green revolution” discourse countering the “red revolution” of the Soviets, the WB has shifted its policies on the redistribution of resources favoring the poor countries. Under the influence of neoliberal trends throughout the world, the redistributive mindset has been replaced with a different one that is prioritizing the structure of the market and willing to directly intervene in the national policies of developing countries (Goldman, 2007).

WB, has been developing strategies, under the name of Structural Adjustment Program (SAP), for the adaptation of developing countries to international trade. In this framework, the roadmaps offered include increasing agricultural efficiency, prioritizing certain crops according to the demand in markets, and endorsing a capital-intensive mode of production which also involves intensive use of pesticides and fertilizers. The “Reaching the Rural Poor” strategy, announced by the WB in 2001, aims sustainable agricultural growth through the management of natural resources and improvement of agricultural competitiveness (Schanbacher, 2010). To this end, firstly, the traditional crop preferences of the local producers will be reshaped in line with the demand in global market. Secondly, the short-term profits will be raised through increasing the amount of production by the help of agricultural technologies. Finally, the producer will grow consciousness within this process, which will allow one to continue making profits in the long term. WB, working in cooperation with the WTO, IMF and the UN, incentivizes a development paradigm focusing on free trade, privatization, technology, and good governance. Within this context, the integration of small-scale farmers to the international market is targeted (Schanbacher, 2010).

IMF, has an institutional strategy towards the member countries which consists of three fundamental pillars, namely, surveillance, financial assistance, and technical assistance. In this context, firstly, the economic performances of member states are monitored and holistic economic roadmaps are offered to them if deemed necessary. Secondly, conditional loans are provided towards the achievement of these roadmaps. Finally, technical assistance is provided for improving the management of economic activities within the countries. Just like the WTO and WB, the IMF is also in favor of a development oriented growth strategy for eradication of poverty. Therefore, the implication of this overall rationality

on the agriculture advises towards the elimination of local subsidies and barriers to allow the opening of agricultural production to global market (Schanbacher, 2010).

THE PROBLEMS ORIGINATING FROM GLOBAL FOOD POLICIES

The main problem caused by the global food policies is that they create a dependency relationship and monopolization in favor of the developed countries and multinational corporations (MNCs). First of all, the MFIs are claimed to advantage the MNCs rather than local people. For instance, Grameen, an MFI in India, formed a partnership with Monsanto in 1998. This partnership has led to the formation of a market where Monsanto could sell its products to Indian farmers rather than improving the knowledge of rural peasants and providing sustainability in agriculture.

Particularly, when the loans are encompassing the purchase of non-renewable, genetically modified seeds, the local farmers are preferring these products that are more profitable in the short term. As a result, the MNC that produces these seeds is being able to monopolize the national market. To summarize, the MFIs are creating a dependency relationship between the MNCs and local producers, rather than a self-sufficient and sustainable production process (Schanbacher, 2010).

Another aspect of the monopolization process is the concentration of land in the developing countries in the hands of large enterprises. The land is plotted and recorded within the framework of the land reform strategies offered by the WB to national governments. The declared intention behind this is to allow small-scale producers to use loans by overcoming hesitations of banks in providing financing to improperly recorded lands. However, in practice, this leads to the concentration of land in the hands

of rich farmers. Since the big farms export their products rather than selling them in the domestic market, the poor are deprived of both land and food (Schanbacher, 2010). The shift in the land ownership in favor of big producers combined with other factors such as urbanization and environmental degradation, has caused the number of landless peasants to exceed 30 million since the foundation of the WTO, according to the FAO data (Wittman, 2011).

Moreover, the TRIMS and TRIPS regimes laid down by WTO have played a role in the dependency and monopolization process involving the MNCs and poor countries. While WTO's discourse claims that TRIPS regime has been developed so as to provide legal protection for the unique forms of local production, the international arbitration mechanism is said to work usually in favor of the MNCs. The TRIPS regulations are mainly shaped in line with the demands of international agriculture corporations such as Monsanto, allowing the organisms that are in fact part of the natural life to be commodified and patented. Thus, the property rights over the fertile seeds that have been preserved and used by the local peoples for centuries, are transferred to the MNCs, and the further use of the seeds by the local farmers become subject to authorization. Thus, several large corporations are able to monopolize biodiversity and traditional agricultural knowledge. In addition to the intellectual property regime, the privatization advice of the WTO also contributes to this monopolization phenomenon (Schanbacher, 2010).

The global food policies threaten the poor countries not only by dispossessing them of their lands, unique forms of production, and seeds, but also by pushing them to adopt ecologically unsustainable agricultural practices. FAO views the food producers and consumers first and foremost as economic agents. Thus, in FAO's eyes, the individuals are beings whose lives are shaped by economic relations and who act upon their interests

instead of ecological or social interests. The mode of thinking that suggests the increasing production to be dependant on competitiveness and demand for consumption, forces the local producers to produce goods that will compete better in the global market rather than those which will meet their own needs (Schanbacher, 2010). For example, the developing countries were directed to produce wheat and rice by industrial agricultural methods within the framework of green revolution. The seeds that were planted within this context has led to a need for more intense irrigation compared to local wheat and rice species. The intense irrigation has led to the salinization of lands, hence rendering them less fertile. Increased use of water has also caused drought and desertification in some regions. As a result, the farmers who had expected to prosper via industrial agriculture have both become indebted because of the irrigation, seed, chemical fertilizer and pesticide expenses and were deprived of their fertile lands (Shiva, 2007).

What is more, from a gender perspective, the neoliberal hegemony in the field of food parallels the patriarchal hegemonic relations. Accordingly, the classical economist view renders the women's labor that provides the nutrition needs of the household through agriculture invisible. It also shadows women's knowledge and productivity. According to a study conducted by Navdanya on India, the farms managed by women according to biodiversity principles are proven to be more productive than those using industrial methods and chemicals (Shiva, 2014). In the light of this, it is also possible to argue that the assumptions of economic efficiency, profit maximization, and increased development for the poor countries behind the neoliberal agriculture policies are in fact not very accurate. The industrial agriculture does not seem to be profitable even from an orthodox economic perspective, let alone ecological or social concerns.

ALTERNATIVES: FAIR TRADE OR FOOD SOVEREIGNTY?

Criticisms regarding the global food policies have led to a quest for alternatives over time. In this context, various interest groups have started to raise their voices more often, particularly after the food crisis during the 2006-2008 period. In the 2006-2008 period, food prices increased up to 60% while global grain prices doubled. This diminished the foreign exchange reserves of the developing countries by boosting their food import bills. As a result, the poor who devote a significant amount of their expenses to food, faced a very difficult situation. While the exchange rate of the US Dollar decreased, the oil prices went up, which caused an increase in the food prices. Other factors such as bad weather conditions, rising consumption, and land use for biofuels also deepened the crisis (Burnett, 2014).

The Fair Trade and food sovereignty movements are leading the opposition against global food policies. Fair Trade is a movement dating back to 1960s which underlines the trade policies that favor rich countries to the disadvantage of poor countries and peoples, and demands a more equitable trade regime. The early success of the movement was shadowed by the wave of neoliberalism throughout the globe in the 1980s. This also changed the nature of the movement, making it to adapt a strategy to launch an alternative form of trade within the market rather than engaging in negotiations within the political platforms. The current roadmap of the movement is to market the products that are approved based on the criteria determined by the Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) and World Fair Trade Organization (WFTO) for people with ethical concerns in the prosperous countries. The movement is said to represent 1-2 million marginal producers (Burnett, 2014).

On the other hand, there are a number of criticisms towards the Fair Trade movement. To begin with, the fact that some global corporations such as Starbucks and Nestlé have managed to receive a Fair Trade Certificate by applying the criteria solely to a limited amount of their products raises concerns. Secondly, and more importantly, the fact that the movement has abandoned its approach to make itself heard in political platforms in favor of a market oriented strategy might result in the reinvention of the current neoliberal paradigm. The responses of the movement considering the food crisis have indeed been market oriented.

Although the movement do voice some political arguments such as demands for improvement in the structural conditions of global trade, and prioritizing small land owners in agricultural aid, its solutions are mostly market friendly. As a response to these criticisms, the movement has claimed that the Fair Trade principles have created an awareness among the consumers, and protected the small scale producers to a certain extent during the crisis. Moreover, it is argued that thanks to the payment system introduced by Fair Trade, there have been improvements in the distribution of profit in favor of the first producer, compared to the conventional system where the large corporations or intermediaries have a disproportionately larger share of revenue (Burnett, 2014).

The food sovereignty concept has been coined by the International Peasant Movement (IPM - *La Via Campesina*). The IPM consists of peasants, small and medium-sized producers from many countries of the world, landless, rural women and young people, indigenous peoples and agricultural workers (Schanbacher, 2010). According to the IPM's definition, food sovereignty is "the right of each nation to maintain and develop its own capacity to produce its basic foods, respecting cultural and productive diversity" and "the right to produce our own food in our own territory"

(Burnett, 2014, p. 365). “The right of people to define their agricultural and food policy” has also been added to this definition in 2000 (Burnett, 2014, p. 365). The IPM demands more political sovereignty over food and agriculture policies, opposing phenomena such as the commodification of food products observed in global agricultural production and the monopolization practices of MNCs, and advocates a self-sufficiency-oriented food policy. To this hand, the movement has organized alternative forums and meetings as a response to the UN summits on food, in order to raise awareness (Burnett, 2014).

The proponents of food sovereignty have resumed to voice their demands strongly during the food crisis of 2007-2008. Members of the movement have argued that companies view and try to use this crisis, which is largely the result of their own practice, as an opportunity to achieve more favorable conditions. The demands and objections of the movement have been influential in the UN’s post-crisis restructuring process of food politics. Thus, the movement is represented in the Committee on World Food Security (CFS) under the FAO. Nevertheless, despite the opposition of the movement, the authority to finance global food policies has been assigned not to the CFS which has a more participatory and democratic structure, but to the Global Agriculture and Food Security Program (GAFSP), upon which developed countries and the World Bank are more influential (Burnett, 2014).

CONCLUSION

When global food policies are examined, the hegemonic and destructive face of neoliberalism emerges as is the case with the policies on many other resources. Neoliberalism promises development and freedom to the poor but economic advice attached to this attractive discourse brings no other consequence than poverty and dependency. Developed states and MNCs are able to shape the global trade regime in line with their interests. Although some organizations within the United Nations are committed to listening to the victims and making a more balanced discourse during crises, the industrialized countries and large corporations are eventually able to maintain their determinative position and power. This situation resembles a good cop/bad cop game among international players who in fact mostly embrace neoliberalism.

Neoliberalism's food policies imposed on the poor do not respect cultural and ecological values, and they are usually not an efficient and meaningful option, even in economic terms. Unless the necessary measures are taken, these policies, which threaten biodiversity, deprive people of land and food, and cause environmental problems, will not only deepen the food crisis that surfaced during the 2006-2008 period, but also create threats and crises concerning many dimensions of human security. The alternatives that seek a common denominator with the dominant system, as in the case of Fair Trade, are not adequate to cope with this negative trend. The reason for this is that such an 'opposition' can easily be transformed and used for reproducing the dynamics of the system, or even used as a public relations strategy by the MNCs. Since it directly addresses the roots of the problem and discloses the inconsistencies of neoliberalism, the IPM and its food sovereignty approach have a true potential for creating awareness and achieving change.

REFERENCES

- [1] Alcock, R. (2009). Speaking food: A discourse analytic study of food security. School of Sociology, Politics and International Studies, University of Bristol Working Paper No. 07-09.
- [2] Burnett, K. (2014). Trouble in the fields: Fair Trade and food sovereignty responses to governance opportunities after the food crisis. *Geopolitics*, 19(2), 351-376.
- [3] Goldman, M. (2007). How “Water for All!” policy became hegemonic: The power of the World Bank and its transnational policy networks. *Geoforum*, 38, 786-800.
- [4] Liotta, P. H. (2002). Boomerang effect: The convergence of national and human security. *Security Dialogue*, 33(4), 473-488.
- [5] Margulis, M. E. (2014). Trading out of the global food crisis? The World Trade Organization and the geopolitics of food security. *Geopolitics*, 19(2), 322-350.
- [6] McDonald, M. (2002). Human security and the construction of security. *Global Society*, 16(3), 277-295.
- [7] Rivera, W. M. (2003). *Agricultural extension, rural development, and the food security challenge*. Roma: FAO.
- [8] Schanbacher, W. D. (2010). *The politics of food*. Santa Barbara: Praeger.

[9] Shiva, V. (2007). Su savaşları: Özelleştirme, kirlenme ve kâr. İstanbul: Bgst.

[10] Shiva, V. (2014). İnadına canlı: Kadınlar, ekoloji ve hayatta kalma. İstanbul: Sinek Sekiz.

[11] Wittman, H. (2011). Food sovereignty a new rights framework for food and nature?. *Environment and Society: Advances in Research*. 2(1), 87-105.

[12] Woods, N. (1999) Order, globalization, and inequality in world politics. In A. Hurrell & N. Woods (Eds.). *Inequality, globalization and world politics* (pp. 8-35). Oxford: Oxford University Press.

Relationship Between Political Instability & Growth In Some Selected Mena Countries

Deniz KESKİN¹

Abstract

The presence of a relationship between political instability and economic growth are hotly debated issues in the sphere of political economy. In this study, the purpose is to make an analysis, in the field of political economy, regarding the effect of political variables on the growth in case of MENA (Algeria, Egypt, Iran, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia) countries. The reason why these seven countries were chosen is their demographic, cultural and economic proximity. To find evidence and proof for the study's hypothesis, range political and economic variables were employed. The study aims to find the high degree relationship between political instability and economic growth by using Least Square Dummy Variable estimation for linear dynamic panel data model on a sample covering up to seven MENA countries for the years starting from 1990 to 2012.

Keywords: *Economic Growth; MENA Countries; Political Instability*

¹Research Assistant at Istanbul Aydin University, Department of Economics and Finance, denizkeskin@istanbulaydin.edu.tr.

INTRODUCTION

One of the most important contributions to growth theory has been made by Solow. The core of this theory consists of neoclassical production function (Solow, 1956). According to Solow (1956) theory, the steady-state level of income can be determined by population and saving rate. This theory has been augmented by adding accumulation of human capital by Mankiw and et al. (1992). But then the question of whether economic growth can be explained by other variables than saving, investment and population has begun to be asked. Do political factors explain economic growth? Which political indicators have effect on economic growth? Since the beginning of 1990 this question has been the topic of ongoing studies. In beginning of this period, economists began to add political variables onto economic growth models for a better explanatory power of growth models.

Political Instability is the most important political variable of the created models in this study. The reason of this is that the findings of previous studies suggest that political instability and economic growth are extremely interrelated. The first section reviews the previous literature on the determinant of growth. It analyzes the seven MENA countries which are Algeria, Egypt, Iran, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia from 1990 to 2012. The following section gives a description of the data and introduces all variables. Third section presents all models and empirical results and the final section concludes this study.

1. LITERATURE REVIEW

What are the determinants of growth? There are so many studies that are done by economists from past to present in order to answer this question. Aisen and Veiga (2010) measured the effect of political instability on economic growth by using GMM estimation. To test the power of political variables on economic growth, Aisen and Veiga (2010) has specified GDP per capita as a dependent variable and employed cabinet changing,

trade openness, investment, population growth as explanatory variables. According to Aisen and Veiga's (2010) work, political instability has a negative effect on GDP per capita growth and also high politically instable climate leads to reduce output growth by low level of productivity and physical-human capital accumulation.

Another important study of Alesina and et al. (1996) has measured the connection between the political instability (government collapse) and the economic performances. The growth rates of politically unstable countries are significantly lower than other countries in accordance with empirical results (Alesina and et al., 1996).

The work of Alesina and Perotti (1993), *Income Distribution, Political Instability, and Investment*, is about political economy. The main hypothesis of the study is that investors postpone their investments under unstable political conditions. Lower levels of investment impair the income distribution, which then leads to deterioration in income distribution and fuels social discontent (Alesina and Perotti, 1993).

Barro (2003) has also measured the relationship among the growth rate of real per capita GDP and some policy variables like government consumption, macroeconomic stability, rule of law and democracy of 71 economies for the years 1967-75, 1975-85 and 1985-95. The findings show that any development in rule of law would raise the growth rate and democracy also stimulates it (Barro, 2003).

Acemoglu (2005) has argued the importance of constitutional structure on economic growth. Constitutional structure of a country affects the policy and economic decisions of different forms of government and electoral rules (Acemoglu, 2005). By using IV estimation, Acemoglu has reached

the result of presidential and parliamentary system do not provide strong explanatory angle on government spending (Acemoglu, 2005). Majoritarian regimes do not also have a strong effect on productivity, political rents and corruption (Acemoglu, 2005). In parliamentary systems, governments spend for public more than presidential system.

Dogan (2005) has emphasized supportive effect of democracy on economic development in the study of *Democracy and Economic Development*. In his work economic development is explained based upon democracy by using the channels of political stability, quality of government, human capital, income distribution and openness to trade (Dogan, 2005). Democratic regimes lead to better economic performance compared with autocratic regimes.

In the study of Hur and Akbulut (2012), the presence of politically stable climate and its effect on economic performance has been analyzed using panel data analysis. It was found that political stability is closely and positively related with economic growth in Asian countries (Hur and Akbulut, 2003).

2. DATA, METHODOLOGY and EMPIRICAL FINDINGS

In this study, the variables are as follows: growth (% annual) is dependent variable; these data series have been taken from World Bank. It represents annual percentage growth rate of GDP at market prices based on constant local currency².

2.1. DATA

The variable *grpop* shows the population in thousands; the interval for panel data time series is 1990-2012. The resource of this variable is the Penn World Table. Another explanatory variable which is critical for this study is *regmtype*. It represents the regime type in the country. The resource

²The definition has been taken from World Bank.

is Hadenius, Teorell & Wahman and Authoritarian Regimes Data Set. This typology of authoritarian regimes is based on a distinction between three modes of political power maintenance: hereditary succession, corresponding to monarchies; the actual or threatened use of military force, corresponding to military regimes; and popular elections, designating electoral regimes. Among the latter there is a difference between no-party regimes (where all parties are prohibited), one-party regimes (where all but one party is prohibited), and limited multiparty regimes a subtype of these regimes where no parties are present, although not being prohibited, are coded as “party-less” regimes. A subtype of military regimes is coded as “rebel regimes” where a rebel movement has taken power by military means. There is also a code hybrid combining elements from more than one regime type. (1) Limited Multiparty (2) Party-less (3) No-Party (4) Military (5) Military No-Party (6) Military Multiparty (7) Military One-party (8) One-Party (9) Other (16) One-Party Monarchy (17) Monarchy (18) Rebel Regime (19) Civil War (20) Occupation (21) Theocracy (22) Transitional Regime (23) No-Party Monarchy (24) Multiparty Monarchy (25) Multiparty Occupied (100) Democracy (Alesina and Perotti, 1992). This variable goes from 1990 to 2010.

Another crucial explanatory variable which criticizes the relationship between political instability and economic growth is *qog*. This variable is an indicator of the quality of the government. This component can be purchased from the International Country Risk Guide. ICRG collects political information and financial and economic data, converting these into risk points. The mean value of the ICRG variables are “Corruption”, “Law and Order” and “Bureaucracy Quality”, which are scaled 0-1. Higher values indicate higher quality of government.

The first component is Corruption (originally 6 points); this is an assessment of corruption within a political system. Such a corruption is a threat to foreign investment for several reasons: it distorts the economic and financial environment; it reduces the efficiency of government and business by enabling people to assume positions of power through patronage rather than ability and it introduces an inherent instability into the political process (Ben, 2014). Such a corruption can make it difficult to conduct business effectively, and in some cases may force the withdrawal or withholding of an investment (Ismihan and et al., 2005). The greatest risk in such a corruption is that at some time, it becomes highly overweening or some major scandal may be suddenly revealed, so as to provoke a popular backlash resulting in a fall or overthrow of the government, a major reorganizing or restructuring of the country's political institutions or at worst, a breakdown in law and order, rendering the country ungovernable (Arslan, 2011).

The second component is Law and Order (originally 6 points). Law and Order are assessed separately, with each sub-component comprising zero to three points. The Law sub-component is an assessment of the strength and impartiality of the legal system while the Order sub-component is an assessment of popular observance of the law. Thus, a country can enjoy a high rating in terms of its judicial system, but a low rating if it suffers from a very high crime rate or if the law is routinely ignored without effective sanction (for example, widespread illegal strikes).

The last component is Bureaucracy Quality (originally 4 points). The institutional strength and quality of the bureaucracy is another shock absorber that tends to minimize revisions of policy when governments change. Therefore, high points are given to countries where the bureaucracy has the strength and expertise to govern without drastic changes in policy or interruptions in government services. In these low-risk countries, the bureaucracy tends to be somewhat autonomous from political pressure and to have an established mechanism for recruitment and training. The variable of Bureaucracy goes from 1990 to 2012.

The last variable of analysis is *openness* which represents openness to trade and shows the current prices of countries. The ratio is obtained by dividing real GDP per capita of export and import. It goes from 1990 to 2012 received from the Penn World Table. And the last variable *laggdpgrowth* which measures the effect of lag GDP growth.

2.2. METHODOLOGY AND EMPIRICAL FINDINGS

The model which measures the relationship between political instability and economic growth in selected MENA countries, is as follows;

$$(1) \quad \text{gdpgrowth} = \alpha + \beta_1 \text{grpop} + \beta_2 \text{openness} + \beta_3 \text{regmtype} + \beta_4 \text{qog} + \beta_5 \text{laggdprwth} + u$$

Dependent variable is GDP growth and explanatory variables are population growth, openness to trade, regime type, quality of government and the effect of lag of GDP growth. The model is a dynamic model because the lag of dependent variable is explanatory variable. Least Square Dummy Variable (LSDV) is the method this study. The number of cross-sections in this study are seven and time intervals are twenty-two, this is why using LSDV was much more meaningful. Under the condition that $T > N$, LSDV method should be applied to do accurate econometric applications.

What is the LSDV method? This method is generally used for unbalanced dynamic small sample. Firstly, it should be highlighted that the Least Square Dummy Variable method is not consistent for large N and small T (Bruno, 2005). In contrast, this method can be applied for large T and small N .

For standard dynamic panel-data model, bias-corrected LSDV estimator was produced by Nickell in 1981 (Bruno, 2005). And then, Kiviet developed LSDV estimator in 1995, 1999 and 2003 respectively. In this study, which focuses on the relationship between Political Instability & Economic Growth, LSDV estimator will be used.

2.2.1. FIRST AND SECOND GENERATION TEST RESULTS

Below, Table 1 indicates first and second generation test results of the model. The dependent variable which is *gdpgrowth*, does not have a unit root in constant case, but in constant and trend case it has a unit root. Second generation test Pesaran shows non-stationary process for *gdpgrowth* in constant and constant & trend case at 5% significance level.

Table 1. First Generation Unit Root Test Results

		<i>gdpgrowth</i>	<i>openness</i>	<i>qog</i>	<i>Regym type</i>	<i>Population</i>	<i>laggdpgrowth</i>
LLC	<i>Constnt</i>	-3.20705* (0.0007)	-1.464* (0.017)	-4.49* (0.000)	-	22.8342 (1.000)	-3.98239* (0.000)
	<i>Constnt & Trend</i>	-1.02053 (0.153)	-2.204* (0.013)	-4.66* (0.000)	-	88.9588 (1.000)	-2.05982* (0.019)
Pesaran CIPS (p=1)	<i>Const</i>	-4.164	-1.424	-2.59	0.445	-	-3.830
	<i>Const & Trend</i>	-4.182	-2.066	-3.09	-0.170	-	-3.924

Notes: The null hypothesis of LLC assumes unit root. The numbers in brackets are the p-values for the tests. (*) denotes the rejection of null hypothesis of the null unit root at 5% significance level. For CIPS, the critical value in the case of constant is -2.22 and in the case of constant and trend is -2.82 at 5% significance level.

According to LLC results, *openness* does not have a unit root both in constant and constant & trend case. In addition to that, CIPS statistics of *openness* provide rejection of null hypothesis of Pesaran test at 5% significance level.

qog which represents quality of government LLC results are statistically significant at 1% level both constant and constant & trend. At the same time, CIPS statistics of *qog* is in rejection area. This means that *qog* does not have a unit root in both constant and constant & trend case at 5% significance level.

According to second generation unit root test result, *regymtype* does not contain unit root process in both constant and constant & trend case at 5% significance level. There are no second generation test results for *openess* because this variable represents growth of population. This variable is partly unbalanced and Pesaran test does not calculate any statistic for unbalanced series. But LLC test results of *openess* indicate that it has unit root at 5% significance level. The last variable is *laggdpgrowth*; LLC test result shows it does not have a unit root in both constant and constant & trend case at 5% significance level. But CIPS statistics indicates that there is a unit root in both constant and constant & trend case at 5% significance level.

2.2.2. PANEL CO-INTEGRATION TEST

After detecting unit root, panel co-integration test should be applied to measure long-run relationship among variables. In this part, Pedroni Panel Co-integration Test is applied for finding out whether variables are co-integrated or not.

Table 2. Panel Co-Integration Test Results

<i>dpgrowth = \alpha + \beta_1 population + \beta_2 openness + \beta_3 regmtype + \beta_4 qog + \beta_5 laggdprwth + u</i>				
Pedroni Panel Co-Integration Test Results				
<i>(Within Dimension)</i>				
	<i>t-statistics</i>	<i>Prob.</i>	<i>Weighted t-statistic</i>	<i>Prob.</i>
<i>Panel v-statistic</i>	0.555279	0.2894	-1.726267	0.9579
<i>Panel rho-statistic</i>	-1.634716**	0.0511	-0.302942	0.3810
<i>Panel PP-statistic</i>	-8.733858***	0.0000	-2.33852**	0.0097
<i>Panel ADF-statistic</i>	-8.026247***	0.0000	-2.33183**	0.0099
	<i>t-statistics</i>	<i>Prob.</i>		
<i>Group rho-statistic</i>	-0.317175	0.3756		
<i>Group PP-statistic</i>	-6.989957***	0.0000		
<i>Group ADF-statistic</i>	-5.904670***	0.0000		

Notes: The null hypothesis of Pedroni Panel Co-Integration assumes no co-integration. (***) denotes significance at 1% and (**) denotes significance at 5% level.

Table 2 indicates Pedroni Panel Cointegration results; there are eleven probability values and t-statistics in both within and between the dimensions. If the majority of statistics are significant, null hypothesis which assumes no co-integration can be rejected; if the majority of the statistics are not significant, the null hypothesis cannot be rejected. Seven statistics are statistically significant so the null hypothesis can be simply rejected. Namely, it can be inferred that there is evidence for co-integration among GDP growth and regime type, quality of government, population growth and openness to trade in selected MENA countries.

2.2.3. PANEL SERIAL CORRELATION TEST

The presence of serial correlation in linear panel data models leads to biases of standard errors and results with a less efficient test result (Drukker, 2003). Therefore, serial correlation in error terms should be identified to obtain robust outcomes.

Table 3. Panel Serial Correlation Test Results (Wooldridge)

<i>D. gdpgrowth</i>	<i>Coef.</i>	<i>Std. Rob. Err.</i>	<i>t-statistic</i>	<i>p-value</i>
<i>openess</i> <i>DI.</i>	.0469877	.0392638	1.20	0.277
<i>Qog</i> <i>DI.</i>	-11.28536	16.61778	-0.68	0.522
<i>regymtype</i> <i>DI.</i>	.279176***	.0336202	8.30	0.000
<i>population</i> <i>DI.</i>	.4235128	.7380969	0.57	0.587
<i>laggdpgrowth</i> <i>DI.</i>	-.4769161**	.1849263	-2.58	0.042
<i>F(1,6)=1.849</i>		<i>Probability=0.2227</i>		

Notes: The null hypothesis of serial correlation assumes no-first order auto correlation. (***) denotes significance at 1% level and (**) denotes significance at 5% level.

Table 3 denotes panel serial correlation results; the null hypothesis of no serial correlation can strongly be rejected because the probability of serial correlation is 0.2227 which is bigger than 0.05. Namely, it can be inferred that there is no evidence for serial correlation. Under this condition, there is no bias in error terms and results are efficient.

Panel data models generally exhibit cross-sectional dependence in errors, which may arise because of the presence of common shocks and unobserved components that become a part of the error term, spatial dependence (Hoyos and Sarafidis, 2006). The appropriate test is Breusch Pagan LM test for this model. Because $N=7$ and $T=22$ of the model and Breusch Pagan LM test is appropriate for small N and large T .

Table 4. *Cross-sectional Dependence Test Results*

<i>Breusch Pagan LM tests of cross sectional independence (chi²)</i>	<i>Probability</i>
23.958t	0.2951

Notes: The null hypothesis of no cross-sectional dependence which Pesaran assumes no-cross sectional dependence.

Table 4 indicates the result of cross-sectional dependence. The null hypothesis of Breusch Pagan LM test assumes no cross-sectional dependence. According to Table 4, the null hypothesis cannot be rejected.

2.2.4. LEAST SQUARE DUMMY VARIABLE TEST RESULTS

The last empirical part of this study contains analyzing Least Square Dummy Variable Test Result. Before interpreting LSDV results, it should be remembered that the variables of gdp_{growth} and $population$ include unit root process. In order to eliminate unit root, the lag of these two variables was used.

Table 5. LSDV Test Results (Kiviet 1995)

<i>D. dgdpgrowth</i>	<i>Coef.</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>p-value</i>
<i>dgdpgrowth</i> <i>LD.</i>	.2014927	.0673007	0.003
<i>dpopulation</i> <i>DI</i>	.20479	.5918977	0.730
<i>regymtype</i> <i>DI</i>	-.3821645	1.435706	0.791
<i>qog</i> <i>DI</i>	-30.05311**	9.603799	0.002
<i>openess</i> <i>DI</i>	.0635648	.0411706	0.125
<i>laggdpgrowth</i> <i>DI</i>	-1.81564***	.1241687	0.000
<i>Instrumented: LD dgdpgrowth</i>			
<i>Instruments. dpopulation D.regimetype D.qog D.openess D. laggdpgrowth</i>			
<i>L2. dgdpgrowth</i>			

Notes: (***) denotes statistical significance at 1% and (**) denotes statistical significance at 5%.

Expectation is to find out if there is any relation between the quality of government, regime type and GDP growth. According to LSDV test results, there is no evidence that there is a relationship between regime type and GDP growth. The outcomes of econometric application do not provide our expectations. Regime type like military, one-party, monarchy or democracy does not explain selected MENA countries' economic growth. However, there is negative relationship between quality of government and GDP growth. The negative effect of quality of government on selected MENA

countries' economic performance. There may be an increase in efficiency since decisions about investment do not pass through a long bureaucratic and legal process.

CONCLUSION

In this study, conducted in the field of Political Economy, is basically concerned with the relationship of GDP growth and political stability. Expectation is that politically stable environment has a positive effect on GDP Growth.

The output does not correspond with the theoretical expectations. Only one type of political stability variable which is quality of government is statistically significant in the panel regressions. The sign of government quality shows that there is negative relationship between political stability and GDP Growth in selected MENA countries.

The results of other variables are as follows: any effect of regime type on growth rate could not be found. It means that there is no difference in regime distinctness for the MENA Countries.

Population does not explain GDP growth successfully in the regressions. Openness to trade doesn't also affect it. There is an effect of lag of GDP growth on dependent variable.

In conclusion; seven MENA countries which are Algeria, Egypt, Iran, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia were analyzed from 1990 to 2012. According to the dynamic panel data model, only the quality of government index is successful in explaining the economic growth in selected MENA countries.

REFERENCES

- [1] Acemoglu, D., (2005), Constitutions, Politics and Economics: A Review Essay on Persson and Tabellini's The Economic Effect on Constitutions. *National Bureau of Economic Research*, 9-29.
- [2] Aisen, A., Francisco, J. V., (2010), How Does Political Stability Affect Economic Growth?, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1560524.
- [3] Alesina, A., Roberto, P., (1992), The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature and Some New Results", <http://wber.oxfordjournals.org/content/8/3/351.short>.
- [4] Alesina, A., Roberto, P., (1996), Income Distribution, Political Stability and Investment, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0014292195000305>.
- [5] Alesina, A., Sule, O., Nourel, R., Philip, S., (1996), Political Instability And Economic Growth, <http://link.springer.com/article/10.1007/BF00138862>.
- [6] Akbulut, H., Timur, H. G., (2012), the Effect of Political Stability on Economic Growth Developing Countries. *Sosyo Ekonomi*, (1), 285-297.
- [7] Arslan, U., (2011), Political Instability and Economic Performance: the Case of Turkey. *Ege Academic Review*, 11(1).
- [8] Barro, R. J., (2003), Determinants of Economic Growth in A Panel of Countries. *Annals of Economics and Finance*, (4), 234-274.

- [9] Bruno, G., (2005), Estimation and Inference in Dynamic Unbalanced Panel-Data Models with Small Number of Individuals. *The Stata Journal*, 5(4), 473-500.
- [10] Doğan, A., (2005), Demokrasi Ve Ekonomik Gelişme. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (25), 1-15.
- [11] Drukker, D., (2003), Testing for Serial Correlation in Linear Panel-Data Models. *The Stata Journals*, 3(2), 168-177.
- [12] Hoyos, R., Vasilis, S., (2006), Testing for Cross-Sectional Dependence in Panel Data Models. *The Stata Journal*, 6(4), 482-496.
- [13] Ismihan, M., Kivilcim, M. O., Aysit, T., (2005), The Role of Macroeconomic Instability in Public and Private Capital Accumulation and Growth: the Case of Turkey 1963-1999. *Applied Economics*, (35), 55-120.
- [14] Mankiw, N. G., David, R., David, N. W., (1992), a Contribution to the Empirics of Economic Growth, *the Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 424-433.
- [15] Penn World Table, (2014), <http://cid.econ.ucdavis.edu/data.html>.
- [16] Shepherd, B., (2014), Political Stability: Crucial for Growth”, <http://www2.lse.ac.uk/IDEAS/publications/reports/pdf/SU004/shepherd.pdf>.
- [17] Solow, R., (1956), A Contribution to the Theory of Economic Growth. *the Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-91.
- [18] Wahman, M., Teorell, J, Hadenius, A., (2013), Authoritarian Regime Types Data Set. *Contemporary Politics*, 19(1), 19-34.
- [19] World Bank, (2017), <https://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

Sanal Organizasyonların Yönetim Fonksiyonları Açısından Geleneksel Organizasyonlardan Farklılıkları

Zafer ÇAKMAK¹

Özet

Günümüzde bilişim teknolojilerinde meydana gelen gelişmeler işletme kavramını da etkilemiş ve yeni işletme kavramları ortaya çıkmıştır. Bu işletmelere örnek olarak sanal organizasyonlar gösterilebilir. Sanal organizasyonların mekândan ve zamandan bağımsız olarak faaliyetlerini yerine getirmeleri, geleneksel organizasyonlardan farklılaşmalarına neden olmuştur. Bu işletmelerin, hiyerarşik yapıyı ortadan kaldıran, yenilikçi, tüketici isteklerini daha hızlı karşılayabilecek ve esnek organizasyon yapılarını kullanmaları rekabet avantajı elde etmelerini sağlamıştır.

Sanal organizasyonların zamandan ve mekândan bağımsız olmaları yeni yönetim biçimlerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Belirli bir çalışma zamanının ortadan kalkması, çalışanların farklı coğrafi bölgelerden olabilmesi ise yönetim fonksiyonunda değişimleri zorunlu kılmıştır. Çalışanların işletmenin amaçlarına nasıl bağlanacağı, bu çalışanların nasıl yönlendirileceği veya denetimin nasıl sağlanacağı cevaplanması gereken sorulardır. Sanal organizasyonlar kendilerine özgü bir yönetim anlayışı benimseyerek ve yönetimin işlevlerini günümüze adapte ederek bu sorunlara çözüm bulmaya çalışmışlardır. Bu çalışmada

¹ Araştırma Görevlisi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF),
İstanbul Aydın Üniversitesi, (İAÜ), zafercakmak@aydin.edu.tr

sanal organizasyonların yönetim anlayışı açıklanarak, bu işletmelerin yönetim fonksiyonları bakımından geleneksel organizasyonlardan ayrıştığı noktalara değinilecektir.

Anahtar Sözcükler: *Yönetim, sanal, organizasyon*

Abstract

The developments that have taken place in information technology today have also affected the business concept and new business concepts have emerged. Virtual businesses can be shown as one of these businesses. The fact that virtual enterprises perform their activities independently of space and time has caused them to differentiate from traditional companies. These organization have been able to lift the hierarchy from scratch, to innovate, to meet consumer demands faster, and to use flexible organizational structures to gain competitive advantage. The independence of virtual organization from time and space has laid the foundation for the emergence of new forms of management. Along with the fact that employees can be from different geographical regions, there have been changes in the management function. How employees are connected to the objectives of the employer, how these employees are guided, or how auditing is to be done are questions to be answered. Virtual organization have tried to find solutions to these problems by adopting a unique management mentality and by daily adapting the functions of the management. In this study, the management concept of virtual organization will be explained and the point that these organization are different from traditional companies in terms of management functions will be mentioned.

Keywords: *Management, virtual, organization*

GİRİŞ

Özellikle son yüzyıl büyük değişimlerin yaşandığı bir zaman dilimi olmuştur. Bu değişimlerin en büyük faktörlerinden bir tanesi de teknolojidir. Yaşanılan bu değişimlerin sonucunda üç önemli dönem ortaya çıkmıştır. Tarımsal aktivitelerin toplumların yaşamını şekillendirdiği tarım çağı, endüstri devrimi ile birlikte ortaya çıkan endüstri çağı ve son olarak bilginin en büyük kaynak olarak kabul edildiği bilgi çağı. Şüphesiz bilgi çağının ortaya çıkışında birçok faktör rol oynamıştır. Ama bu faktörlerden en önemlisi teknolojik gelişmeler olmuştur. Özellikle internetin ortaya çıkması ve yaygınlaşması ile birlikte bilgi daha geniş kitlelere daha hızlı bir şekilde yayılmaya başlamış ve yeni bir değişimin kapısı açılmıştır.

İşletmeler toplumun bir parçası olarak hayatlarını devam ettirirler ve toplum ihtiyaçlarına göre kendilerini şekillendirirler. Bilgi çağı olarak adlandırılan dönem ile birlikte toplum yapısında meydana gelen değişiklikler çevresi ile uyum içerisinde hareket eden işletmelerde de bir takım değişimleri zorunlu kılmıştır. Bu değişim ile birlikte yeni işletme biçimleri ortaya çıkmıştır. Bunlardan bir tanesi de internetle birlikte hayatımıza giren sanallığın bir yansıması olan sanal organizasyonlardır. Bu işletmeler, diğer işletmeler ile benzer yapılara sahip olmakla birlikte farklılaştıkları birçok konuda mevcuttur. Bu farklılıkların başında yönetsel farklılıklar gelmektedir. Bir işletmenin yönetim süreci yönetim işlevleri sayesinde yürütülür. Bu işlevler planlama, örgütleme, yönlendirme, koordinasyon ve denetlemedir. Sanal organizasyonlar bu işlevlerin yerine getirilme süreçlerinde geleneksel organizasyonlardan farklılık gösterirler.

SANALLIK VE SANAL ORGANİZASYON KAVRAMI

Dünyada yaşanan gelişmeler ve değişimler paralelinde, bireylerin istekleri ve ihtiyaçları verimlilik artışını zorunlu kılmıştır. Bunun sonucunda ise, verimlilik artışını sağlayabilmek için bireylerin içinde bulunduğu ortamlar zaman ve mekândan bağımsız hale getirilerek sanallık oluşturulmuştur (Bebitoğlu, 2015).

Sanal organizasyonlar denildiğinde, sanal organizasyon yapısına sahip, belirli ortak amaçları paylaşan ve bilgisayar ağlarıyla birbirine entegre edilmiş birden çok şirketin kaynaklarını ve becerilerini bir araya getirmesi akla gelmektedir (Zaim, 2001).

Bu işletmeler fiziksel varlığın gerekliliğini ortadan kaldıran, teknolojik olanakların elverdiği ölçüde gerçek gibi işleyen ya da işletilen yapay işletmelerdir. Elektronik iletişim cihazları ile sürekli haberleşme içinde bulunan, sanki tek bir organizasyon gibi müşterilerine mal ya da hizmet sunan organizasyonlardır. Sanal organizasyon çalışanları belirli bir yerde toplanmamışlardır ve hizmet üretiminin belirli aşamalarında yer alırlar (Yüksel, 2001).

İdeal organizasyon yapısı günümüzde sıkça tartışılan konulardan bir tanesidir. Çeşitli organizasyon türlerinden ve bunların benzerliklerinden sürekli bahsedilir. Fakat ideal organizasyon yapısı için gerekli olan özellikler nadiren bir araya getirilebilir. Bu, sanal organizasyonlar için de geçerli bir söylemdir. İşletmeler belirli faaliyetlerini sanallaştırarak, sanal organizasyon gibi görünen bazı özelliklere sahip olabilir (Türel, 2004). Çünkü temel anlamda sanal organizasyonlar bir ortaklık ağıdır. Bilgi toplumunda herhangi bir organizasyon, yeterli teknolojik altyapıya sahip olarak faaliyetlerini sanal ortamlarda yerine getirebilir (Stanconbe, 2014).

İşletmelerin sanallaşma süreçlerine baktığımızda genel olarak şu değişimlerin gözlemlendiğini söyleyebiliriz:

- İşletmenin çalışmalarını bilgisayar ve bilişim teknolojisi ile yürütmeye başlaması
- İşletmede bilgisayar kullanımının yaygınlaştırılarak tüm çalışanların erişiminin sağlanması
- İşletmelerin sanal organizasyon konusunda temel becerilerini oluşturmaya başlaması
- Çalışanların işletmenin vizyon, misyon ve beklentilerine uyumlaştırılması
- İşletmenin uzmanlık alanı dışındaki işlerde dış kaynak kullanımına yönelmesi
- İşletmenin ortaklık yapacağı partnerlerini seçmesi

SANAL ORGANİZASYONLARDA YÖNETİMİN YAPISI

Gelişen iletişim teknolojileri ile birlikte işletmelerin açık sistemler haline geldikleri görülmektedir. Değişen şartlar karşısında işletmelerin yönetim algılamalarında da değişim kaçınılmaz olmuştur. Bilgi teknolojisinin artışı, internet tabanlı şirketlerin büyümesi ve ekonomik değerlerinin artması, müşterilerin taleplerinde meydana gelen değişimler yönetim algısının değişimini zorunlu kılan sebeplerdendir. Bu ise daha esnek ve dinamik yönetim modellerinin kullanımına neden olmuştur (Afgün, 2006)

İşletmelerin yönetim işlevlerinde meydana gelen bu değişikliklerin amacı internetin sağlamış olduğu maliyet ve iletişim avantajlarından faydalanmaktır. Yönetimin geleneksel işlevleri olan planlama, örgütlenme, yürütme, koordinasyon ve denetimin sanal ortamlar kullanılarak yerine getirilmesi işletme verimliliğini artıracaktır. Sanallık iki temel ögeye dayanmaktadır:

- Yönetim biçiminin değişmesi, örgütsel ilişkilerde yeniden yetkilendirme ve güven.
- Zaman ve mekândan bağımsız olarak hareket eden elektronik bilginin yeni yetenekler ve işlevler kazandırması.

GELENEKSEL YÖNETİM KAVRAMI VE GELİŞİM SÜRECİ

Yönetimsel bir grup çabası gerektiren; iş birliği ve eş güdüm içinde yürütülen her etkinlik, yönetsel yapıyı ve örgütlenmeyi beraberinde getirir. Yönetim işlevi; işletmenin belirlediği amaçlara ulaşmak için, planlama organize etme, yöneltme, koordinasyon ve kontrol ile alakalı ilkelerin uygulandığı süreçtir şeklinde tanımlanabilir. Ayrıca yönetim, ‘bir işi başkalarına yaptırma sanatı ya da bir işin nasıl yapılması gerektiğini bilmek ve o işin yapılmasını sağlamak sanatı’ olarak da tanımlanabilir (Yönetim, Örgüt ve Sistem Kavramları, <http://www.womenlead.sakarya.edu.tr/docs/Yonetim.ppt>, 07.03.2017). Yönetim kavramı hakkında farklı tanımlar yapılsa bile bu farklı tanımların ortak yanı; yönetimin, insan kaynaklarını ve materyalleri verimli bir biçimde kullanarak hedeflenen sonuçlara ulaşma süreci olarak görülmesidir.

Yönetimin tarihsel gelişimine baktığımızda iki önemli geçiş süreci olduğu görülmektedir. Birincisi tarım toplumundan endüstri toplumuna geçiştir. Endüstri devrimi ile birlikte büyük bir toplumsal değişim yaşanmış ve yönetim olgusu da bundan etkilenmiştir. Endüstri devrimi ile birlikte büyük çaplı kuruluşların ortaya çıkması yönetim açısından büyük değişimi tetikleyen ve yönetim kavramına eğilinmesini sağlayan önemli bir faktör olmuştur. İkincisi ise endüstri toplumundan bilgi toplumuna geçiştir.

Bilginin artık her şeyin üzerinde kabul edildiği dönem olarak gördüğümüz bu çağda bilgi toplumuna geçiş süreci yönetim işlevini de değişime uğratmıştır. Bu süreçler ve toplumsal yapılar tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Tarih Boyunca Grupların Yapısal Özellikleri

Grup	Göçebe Toplumu	Tarım Toplumu	Endüstri Toplumu	Bilgi Toplumu
Aile	Göçebe aile	Genişlemiş aile	Çekirdek aile	Bölünmüş aile
İş Grupları	Avcılar	Çiftçiler	Pozisyona göre	Sanal Takımlar
	Tüccarlar	Besiciler	Uzmanlığa göre	
		Esnaflar	Meslektaşlık	
Sosyal Gruplar	Sağlık Grupları	Kastlar	Birlikler	Elektronik Gruplar
	Eğlence Grupları	Sınıflar	Özel ilgi alanları	Sanal Topluluklar
	Arkadaşlık Grupları	Dini Gruplar	Kulüpler	
Karar Grupları	Evin reisi	Elit kesim	Yasama	Doğrudan katılım
	Kabile konseyleri	Askeri birlikler	Temsilcilikler	Sanal Yönetim
		Mal sahipleri	Komiteler	

Kaynak: Meriç Bebitoğlu, Sanal Yönetimin İşletme Verimliliği Üzerine Etkisi, www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/44bb41ee766349a_ek.pdf, (12.12.2017), s.2

SANAL YÖNETİM SÜRECİ VE KAPSAMI

Sanal yönetim, yönetimin geleneksel işlevlerinin sanal ortamlarda yerine getirilmesidir. İşletmenin geleneksel işlevlerinden kasıt örgütlenme, yöneltme, planlama, koordinasyon ve denetimdir. Bu işlevler sanal ortamlar kullanılarak yerine getirilir ve yönetim işlevleri yerine getirilirken coğrafi ve fiziksel farklılıklardan kaynaklanan sorunlar ortadan kaldırılmaya çalışılır. Sanal yönetimin temelinde bilgisayar ve çoklu ortam uygulamaları vardır. Sanal yönetimde elektronik iletişim modelleri oldukça önemli bir yere sahiptir. Sanal organizasyonlarda yönetim fonksiyonları haricinde iki önemli faktöre de dikkat edilmesi gerekir. Bunlar insan kaynaklı faktörler ve teknolojik faktörlerdir (Nami, 2008). Bu faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz:

Güven Yönetimi

İşletme üyeleri arasındaki güven duygusu sanal organizasyonun başarısı ve geleceği için önemli bir faktördür. Özellikle sanal ortamda faaliyet gösteren şirketler için yeni proje uygulamalarında güven yönetimi önemli konulardan biri haline gelmiştir (Grandison, 2003). Güven kavramını, bir tarafın ilişki içerisinde bulunduğu karşı tarafa karşı güvenmesi, inanması ve bağlanma duygusu olarak tanımlayabiliriz. Güven kavramının geçerli olduğu durumlarda karşımızdaki bireyin beklenen niteliğe sahip olduğuna inanıp ona göre davranırız. Coğrafi ve fiziki farklılıkların olduğu durumlarda işletmelerin çalışanlarına karşı güvenmesi, onların niteliklerine inanıp işi başarabileceklerini, işletmenin amaçlarına göre hareket edeceklerini garantiye almak demektir. Sanal organizasyonlar yeni projeler üretmek amaçlı sanal takımlar kurduklarında güven kavramının anlamı, işe alınan sanal takım üyelerinin verdiği sözler doğrultusunda hareket edeceğine, farklı koşulların oluşması halinde bile faydacı davranmayarak projenin geleceğini düşüneceğine karşılık gelir.

Güven yönetimi konusunda sanal organizasyonlar için bunun nasıl sağlanacağı önemli bir sorudur. Bu konuda farklı görüşler olmakla birlikte, güven duygusunun oluşturulmasında birkaç etkili faktörü şu şekilde sıralayabiliriz:

Ödül; güven duygusun oluşturulmasında etkin bir rol oynayabilir. Üyelerin motivasyonunu artıracak, işe bağlı kalmalarını sağlayacak bir ödül sistemi ile güven duygusu yaratılabilir veya oluşturulan güven duygusunun seviyesi artırılabilir.

Ceza; güven duygusunun oluşturulmasında ödülde daha etkin bir rol oynayabilmektedir (Tüzün, 2007). Ceza unsurları güven oluşturma noktasında daha etkilidir. Üyelerin ceza sisteminden haberdar olmaları, kendilerine karşı böyle tehdit unsurlarının varlığını bilmeleri güven duygusunun temellerini oluşturabilir.

Bilgi; bu faktör karşındaki hakkında bir bilgi birikimine sahip olarak, davranışlarını ve ne yapabileceğini tahmin edebilmekle ilgilidir (Tüzün, 2007). Bilgi vasıtasıyla güven oluşumu zamana bağlı bir etkidir. Zamanla karşı taraf hakkında daha fazla bilgi edinilerek davranışları ve tepkileri ölçülür, buna bağlı olarak güven duygusu oluşturulur.

Beceri Yönetimi

Beceri yönetimi olarak adlandırdığımız kavram, sanal organizasyonların ortak olarak seçtiği işletmelerin veya sanal takım üyelerinin kapasiteleri ve yeteneklerinin toplamından oluşur (Nami, 2008). Sanal organizasyon partnerlerinin kapasiteleri, işletmenin belirlediği hedeflere ulaşmasına olanak sağlar. Bunun için sanal organizasyonların partner seçiminde dikkatli davranarak vizyonu ve misyonuna uygun şirketlerle ve bireylerle ortaklık yapması gerekir. Ayrıca işletmenin sahip olduğu insan kaynağının yetenekleri güncel tutulmalı ve değerlendirilmelidir.

Sistem Güvenliği

Sistem güvenliği tüm zararlara, risklere, illegal tehditlere karşı sahip olunan sistemin korunması için atılan adımları içerir. Sanal organizasyonların sanal ortamlarda faaliyet göstermesi bu riskin oldukça fazla olmasına sebebiyet vermektedir. Sisteme karşı illegal saldırılara ve veri kayıplarına karşı işletmelerin kendilerini güvenceye alması gerekir. İnternete bağlı bulunan bilgisayarlar rakipler veya kötü amaçlı kişiler tarafından ele geçirilebilir. Bunun sonucunda ise sanal organizasyonun gizli tutmayı istediği bilgileri açığa çıkabilir veya sistem işlemez hale gelerek zaman kaybı yaşanabilir. Sanal ve geleneksel yönetim arasındaki diğer temel farklılıklar aşağıdaki tablo 2’de gösterilmektedir.

SANAL ORGANİZASYON VE GELENEKSEL İŞLETMELERİN YÖNETİMSEL FARKLILIKLARI

Sanal organizasyonlarda yönetim sürecinde geleneksel yönetim fonksiyonları olan planlama, örgütleme, yöneltme, koordinasyon ve denetim işlevlerini kullanırlar. Fakat bu fonksiyonların sanal organizasyonlarda kullanımı ve özellikleri farklıdır.

Sanal Organizasyonlarda Planlama Süreci ve Kapsamı

Yönetim fonksiyonlarından bir tanesi olan planlama işletmeler açısından hayati öneme sahiptir. Herhangi bir girişimin başarıya ulaşabilmesi için öncelikle bu girişimin planlamasının yapılması gerekir. Plansız bir girişimin başarı şansı oldukça düşüktür. Planlama, işletmenin gerçekleştirmek istediği amaçları ve bunun için gerekli olan eylemlerin belirlenmesi sürecidir (Efil, 2010). Kurumlar bazında planlama kavramı ise; kurumsal hedeflere ulaşmak için kuruma ait kaynakların ne ölçüde ve hangi doğrultuda kullanılacağıının ve işlerin yürütülmesinde zamanlamanın belirlenmesidir (Güçlü, 2017). Kurumun sahip olduğu kaynaklardan kasıt ise; satın alma, finans, üretim,

pazarlama, insan kaynakları gibi fonksiyonların yerine getirilmesine olanak sağlayan tüm tesisler makineler, ekipmanlar ve çalışanlardır.

Sanal organizasyonlarda, geleneksel organizasyonlar gibi piyasalardaki rekabet gücünü devam ettirebilmek için planlamaya ihtiyaç duyarlar. Sanal organizasyonların planlama sürecinde geleneksel planlarını sanal planlara dönüştürürken veya yeni bir sanal plan oluştururken dikkat çeken en önemli nokta planların her an ulaşılabilir, günün gereklerine göre güncellenebilir ve işletme çalışanlarının her biri için çevrim içi olarak erişilebilir olmasıdır (Hess, 2002).

Sanal organizasyonların planlama süreçlerini, geleneksel organizasyonlardan farklı kılan yönleri tablo 2’te gösterilmiştir.

Tablo 2. *Geleneksel Planlar ve Sanal Planlar Arasındaki Farklılıklar*

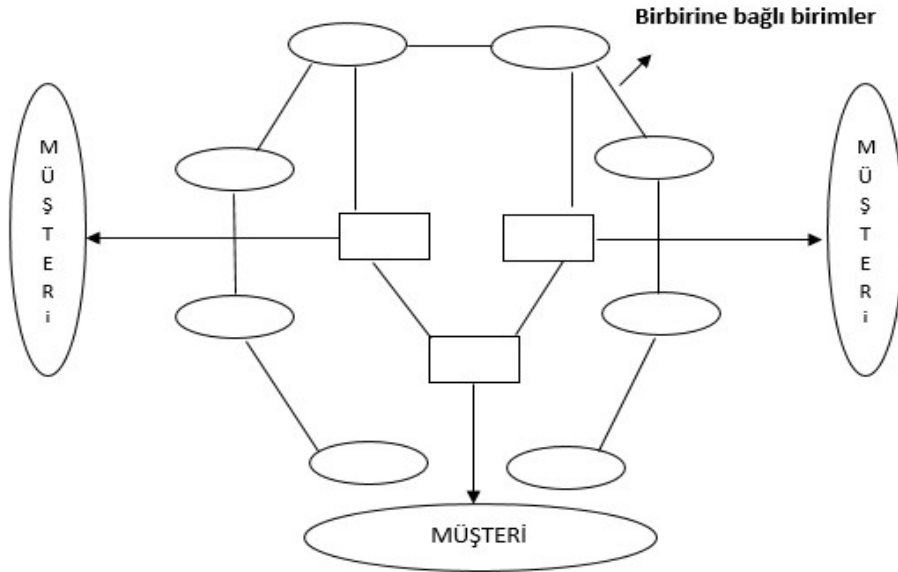
Geleneksel Planlar	Sanal Planlar
Dönemsel planlar	Sürekli planlar
Yöneticiler tarafından yapılan planlar	Tüm çalışanlar tarafından yapılan planlar
Planların sonuçlarının üst yönetim tarafından yapılması	Sonuçların çalışanlarla paylaşılması
Hatırlatma süresi genellikle dönem sonudur	Planlar sık sık hatırlatılır.
Uzun ve orta vadeli planlar	Kısa vadeli planlar
Her zaman online ortamlarda yayınlanmayabilir	Online olarak tüm çalışanlar tarafından ulaşılabilir.
Katıdır. Plana sadık kalma söz konusu olabilir	Daha esnektir. Uygun görüldüğü takdirde değişiklik yapılabilir.

Kaynak: Meriç Bebitoğlu, Sanal Yönetimin İşletme Verimliliği Üzerine Etkisi, www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/44bb41ee766349a_ek.pdf, (12.02.2017), s. 4

Sanal Organizasyonlarda Örgütlenme Süreci ve Kapsamı

Sanal organizasyon üyelerinin coğrafi olarak dağınık olmaları yüzünden sanal organizasyonlar fazla süreç içeren eylemlerden ziyade gereksiz süreçlerin yer almadığı, işletmenin temel amacına odaklanırlar. Bu yüzden bu tür işletmelerin örgüt yapıları hakkında geleneksel organizasyon örgüt yapısından daha esnekler denilebilir.

Sanal organizasyonlar bir projenin tamamlanması için diğer bağımsız ve gerçek işletmelerle ortaklık kurmaktadır. Projelerin tamamlanabilmesi ve amacın gerçekleşebilmesi için örgüt yapısı bakımından tüm ortakların bir bütünlük içerisinde hareket etmesi gerekir. Bu ortaklıklar genelde proje temellidir, proje tamamlandığında ortaklık bitebilir ve sonraki projeler için başka ortaklar bulunabilir. Fakat ortaklıkların tek seferlik ve geçici ilişkiler üzerine kurulduğunu düşünmemek gerekir.



Şekil 1. Sanal Organizasyon Yapısı Örneği

Kaynak: www.yarbis1.yildiz.edu.tr/web/.../satabay_ad71441bd3f170a94db12384c6efab4d.ppt, (10.11.2017)

Sanal organizasyon yönetiminde örgütlenme fonksiyonu ile geleneksel organizasyon örgütlenme fonksiyonu arasında şüphesiz belirgin farklılıklar mevcuttur. Fakat bu farklılıklardan önce ifade etmemiz gereken nokta sanal organizasyonlarda yönetimin örgütlenme fonksiyonundan beklentisi benzerdir. Örgütlenme ilkeleri veya yukarıda da bahsedildiği üzere örgütlenme kavramları sanal organizasyonların örgütlenme sürecinde de vardır. Ancak bu kavramların içerikleri ve kapsadığı sınırlar açısından farklılıkların meydana geldiğini söyleyebiliriz. Örneğin sorumluluk kavramı geleneksel ve sanal organizasyonların örgütlenme sürecinde karşılaştığı ortak bir kavramdır. Fakat sorumluluğun sınırları birbirinden farklılık gösterebilir. Geleneksel organizasyonlarda sorumluluk daha fazla üst yöneticilerde iken sanal organizasyonlar üyelerinin karar verme özgürlüklerinin daha geniş olmasından dolayı bu tarz işletmelerde sorumluluğun tüm organizasyona dağıtıldığını söyleyebiliriz. Yetki kavramı da yine sorumluluk gibi sınırları bakımından farklılık göstermektedir. Geleneksel organizasyonlarda yetkinin daha çok üst kademedeki toplanması söz konusu iken sanal organizasyonlarda yetki örgütün bütününe yayılabilmektedir.

Tablo 3: Sanal Örgüt Yapısı ve Geleneksel Örgüt Yapısı Arasındaki Farklılıklar

Geleneksel Örgüt Yapısı	Sanal Örgüt Yapısı
Sabit ve durağan	Dinamik
Sürekli iş	Sürekli iş
Emir komutaya dayalı	İşe yoğunlaşmaya dayalı
Çalışma zamanı bellidir	Çalışma zamanları esnektir
Hiyerarşik ilişkiler	Yatay ve dikey ilişkiler
Belirli çalışma alanlarında faaliyetleri yerine getirme	Zaman ve mekândan bağımsız çalışma
İletişim sınırlı	İletişim seviyesi yüksek

Kaynak: Kiana Kiani, ‘Meta Management - Virtual Organization: A New Approach in the Leadership and Select Qualified Individuals for Virtual Organizations With an Emphasis On The Role of IT’, *International Journal of Computer Science and Network Security*, C.11, S.11, 2011, s.73

SANAL ORGANİZASYONLARDA YÖNELTME SÜRECİ VE GELENEKSEL YÖNELTME SÜRECİNDEN FARKLILIKLARI

İşletmeler açısından çalışan seçimi ve onların yönlendirilmesi oldukça önemlidir. Daha önceki dönemlerde işletmelerin odaklandıkları noktalar çalışanların motivasyonu ve işletme içerisinde çalışanların verimlerini arttırmalarına yönelik olmuştur. İşletmelerin sanallaşma sürecine paralel olarak bu algı değişmeye başlamıştır. Odaklanılan temel nokta, işletme ve bireyin ihtiyaçlarının belirlenip minimum düzeyde de olsa ortak bir paydada bütünleştirilmesidir (Soydal, 2005).

Sanal organizasyonların etkin faaliyet gösterebilmesi için sadece bilgisayar kullanımı yeterli değildir. Diğer bilişim teknolojileri de verimliliği artırmak için kullanılmalıdır. Aynı zamanda yenilikçi bir yaklaşıma sahip olunmalı ve teknolojik değişimler takip edilerek işletmeye uyarlanmalıdır. Bunlara ek olarak yöneltme fonksiyonu bakımından sanal organizasyonlar ve geleneksel organizasyonların temel farklılıkları tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. *Yöneltme İşlevi Bakımından Sanal Organizasyonlar ve Geleneksel İşletmelerin Farklılıkları*

Geleneksel İşletmeler	Sanal Organizasyonlar
Ast-üst ilişkileri önemli, işleyiş buna bağlı	Takım oyununa bağlı
Yönlendirmeler genellikle talimatlar veya sözlü yönlendirmeler şeklinde.	Yönlendirmeler talimatlar ve elektronik ortamlardaki iletişim kanalları ile.
Talimatların sadece üstlerle paylaşılması	Talimatların tüm takım üyeleri ile paylaşılması
Meydana gelen farklı durumlara göre yönlendirme	Düzenli aralıklarla vizyon ile bağlantılı yönlendirmelerde bulunma
Yönlendirmenin belirli bir alanda toplanarak yerine getirilmesi	Fiziksel bir mekândan bağımsız olarak, telekonferans yöntemiyle de yönlendirme yapabilme
Yönlendirmenin işi sonuçlandırmak için yapılması	Yönlendirmenin işi geliştirerek sonuçlandırmak için yapılması

Kaynak: Meriç Bebitoğlu, Sanal Yönetimin İşletme Verimliliği Üzerine Etkisi, www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/44bb41ee766349a_ek.pdf, (12.02.2017), s. 5

SANAL ORGANİZASYONLARDA KOORDİNASYON SÜRECİ VE GELENEKSEL KOORDİNASYON SÜRECİNDEN FARKLARI

Sanal organizasyonlarda koordinasyon işlevinin etkin ve verimli olabilmesi için kendinden önceki diğer yönetim işlevlerinin iyi değerlendirilmesi ve işletmenin hangi faaliyetlerde sanal çalışmaya gidileceğinin belirlenmesi gerekir. Bu değerlendirmenin sonrası başarı için iletişim tabanlı etkin bir koordinasyon yöntemi kullanmak olacaktır. Sanal organizasyonlarda en önemli fonksiyonlardan bir tanesi koordinasyondur. Fakat sanal organizasyonlarda koordinasyonu sağlamak geleneksel organizasyonlardan daha zordur. Çünkü çalışanlar arasında coğrafi farklılıklar mevcuttur ve fiziksel olarak bir bağımlılık yoktur. Bir amaç etrafında toplanmış bu kişileri ve grupları koordine etmek geleneksel organizasyonlara göre daha fazla uğraş gerektirir (Tutar, 2010).

Sanal organizasyonlarda iletişim iki faktör yüzünden sekteye uğrayabilir. Birinci faktör teknolojidir. Teknolojik altyapının yetersiz olması yüzünden iletişim bozuklukları meydana gelebilir. Bu yüzden sanal organizasyonların güçlü teknolojik altyapıya sahip olması gerekir. Yukarıda da bahsedildiği üzere son yıllarda özellikle yazılım alanında ortaya çıkan yenilikler ve gelişmeler iletişim problemlerinin ortadan kaldırılmasında oldukça yardımcı olmuştur. İkinci faktör ise kültürdür. İletişim kurulmak istenen karşı taraftaki alıcının durumu oldukça önemlidir. Alıcının inançları, ihtiyaçları, tutumları, önyargıları veya birtakım ilişkileri iletişimi etkileyici unsurlardandır. İletişimin daha sağlıklı işleyebilmesi için bu unsurların dikkate alınması gerekir.

Koordinasyon işlevi temelinde sanal organizasyonları ve geleneksel organizasyonları koordinasyon çeşitlerine göre de değerlendirebiliriz (Köksel, 2011). Özellikle geleneksel organizasyonlar tarafından kullanılan hiyerarşiye dayanan koordinasyon sanal organizasyonlarda farklılık göstermektedir. Hiyerarşiye dayanan koordinasyonda yöneticiler kendi sorumluluğundaki personelin uyumlu çalışmasını sağlamak, aralarındaki çatışmaları önlemek ve işletme içindeki bütünlüğü korumak isterler. Bu noktada üstlerin sahip oldukları yetki ve otorite koordinasyonun sağlanmasında oldukça yardımcı olur. Bu şekilde sağlanmaya çalışılan uyum ve koordinasyon içerisinde çalışanlar kendine söylenenleri yapmak ve üstlere itaat etmek zorundadırlar. Sanal organizasyonlarda ise hiyerarşik yapının geleneksel organizasyonlardaki gibi olmamasından dolayı bu tür koordinasyon tarzı geçerli değildir. Sanal organizasyonlar inandırıcı koordinasyon ile çalışanlarına ulaşmaya ve uyum koordinasyonu sağlamaya çalışırlar. Bu tür koordinasyon yönteminde çalışanlara emir vererek koordinasyonun sağlanmasından ziyade bireyle iş birliğine inandırılarak birlikte çalışma isteği oluşturulmaya çalışılır. Belirli bir amaç belirlenir ve bu amaç için tüm çalışanlar severek ve isteyerek çalışma eğilimindedirler. Bu sayede koordinasyon sağlanmaya çalışılır ve çalışanlar arasında güven ve iş birliği artırılır. Bu şekilde koordinasyon işlevinin yerine getirileceği sanal organizasyonların, gerçekleştirilebilir ve kabullenilebilir amaçlar belirlemesi gerekir. Ayrıca iş birliğine açık olan çalışanların ödüllendirilmesi motive edici bir faktör olacağından böyle bir anlayış da benimsenebilir.

Sanal organizasyonlar ve geleneksel organizasyonların koordinasyon işlevi açısından farklılıkları Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5. *Koordinasyon İşlevi Bakımından Sanal Organizasyonlar ve Geleneksel İşletmeler Arasındaki Farklılıklar*

Geleneksel Organizasyonlar	Sanal Organizasyonlar
Daha çok birey odaklı	Takım odaklı
Durağan bir yapıdadır	Dinamik bir yapıdadır
İletişim belirli kademelerdedir	İletişim işletmenin tümüne yayılmıştır
Koordine edenlerin yöneticileri yönlendirmesi yeterlidir	Koordinatör herkesi yönlendirir
Koordinasyonda hiyerarşik yapı kullanılır	İnandırıcı koordinasyon yöntemi geçerlidir
Otorite temellidir	Bilgi temellidir
Koordinatörlük bir mevkidir	Koordinatörlük işin önemli bir parçasıdır

Kaynak: Kenneth C. Laudon, Jane P. Laudon, a.g.e., s.55 ve Muammer Zerenler, Performans Ölçüm Sistemleri Tasarımı ve Üretim Sistemlerinin Performansının Ölçümüne Yönelik Bir Araştırma Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, S.1, 2005, ss. 1-36

SANAL ORGANİZASYONLARDA DENETİM SÜRECİ VE KAPSAMI

Sanal organizasyonlarda bireylere, gruplara ve süreçlere denetim işlevinin uygulanmasında geleneksel denetim metotları etkisiz kalabilmektedir. Bireylerin, grupların veya organizasyonun davranışlarının kontrolü, çok sınırlı olan fiziksel temas yüzünden zordur. Elektronik sistemler sayesinde sağlanan iletişim, denetim alanında önemli olmasına rağmen, internet vb. iletişim araçlarının istismar edilmesi önemli bir sorun yaratmaktadır. Fakat teknolojik altyapının iyileştirilmesi ve geliştirilmesi iletişim alanında da yeniliklerin oluşmasına zemin hazırlamış, bu ise kontrol mekanizmasının güç kazanmasına olanak sağlamıştır (Bavec, 2010).

Geleneksel denetim süreçleri sanal organizasyonlarda da geçerlidir. Standartların belirlenmesi, performansın ölçümü, standartlar ve performans ölçüm sonuçlarının karşılaştırılması ve faaliyete geçme süreci sanal organizasyonlarda da uygulanabilmektedir. Bu adımlara tek tek baktığımızda standartların nasıl belirleneceği, geleneksel organizasyonlarda olduğu gibi işletmenin gerçekleştirmek istediği amaca/amaçlara, planlara ve politikalara göre şekillenecektir. Buradaki temel fark, standartlar belirlenirken sanal organizasyonun gerçekleştirmek istediği amacı net bir şekilde ifade edecek standartların seçilmesidir. Çünkü sanal organizasyonlarda amaç birliği, çalışanların bir bütün olarak hareket etmelerini ve organizasyon içi koordinasyonu sağlamaktadır. Bunun için amaçları sağlıklı bir şekilde ifade eden standartlar, sanal organizasyonların başarılı olmasını sağlarken, denetim fonksiyonunun da işlemesine yardımcı olmaktadır.

Sanal organizasyonların denetim işlevi konusundaki en büyük farklılık, performans ölçümü evresinde ortaya çıkmaktadır. Sanal organizasyonlarda performans ölçümü geleneksel organizasyonlara göre daha farklı ve zor bir süreçtir. Bu süreçte işletmeler sadece kendi performansını değil aynı zamanda ortaklık yaptığı organizasyonların da performansını dikkate almak zorundadır. Belirlenen standartlara, ortaklık yapılan grupların ne ölçüde katkı sağladığını belirlemek performans ölçümü evresi için önemli bir kriter olacaktır. Bu noktada dikkat çeken faktör ise güven faktörüdür. Ortaklarımızın sağladığı katkıları ölçmemiz konusunda alınan verilerin doğru olması gerekmektedir. Sanal üyelerin performans ölçümleri de coğrafi farklılıklar yüzünden daha uzun ve zahmetli olabilmektedir. Bu süreçte yapılması gereken bazı faaliyetler şu şekilde sıralanabilir (Bavec, 2010):

- Sanal organizasyonun bireysel üyelerinin geçmişe yönelik performans değerlendirmesi
- Sanal organizasyon bireysel üyelerinin davranışlarının geçmişe dönük değerlendirilmesi. Bu davranışlara çalışanın birlikteliğe verdiği önem, sorumluluk alıp almadığı veya iletişimde ne gibi roller üstlendiği örnek gösterilebilir.
- Sanal organizasyonun bireysel üyelerinin geçmişe dönük güvenilirliklerinin değerlendirilmesi

Tablo 6. Denetim Fonksiyonu Bakımından Geleneksel Organizasyonlar ve Sanal Organizasyonlar Arasındaki Farklar

Geleneksel Organizasyonlar	Sanal Organizasyonlar
Kurallar ve prosedürler katıdır	Kurallar ve prosedürler daha esnektir.
Hiyerarşik kontrol	Oto-kontrol
Maddi ödüllendirme ile istenilen amaca ulaşma çabası	Maddi ödüllendirme ve başarıma arzusu gibi manevi etmenlerle amaca ulaşma çabası
Dönemsel denetim	Sürekli denetim
Otoritenin pozisyonundan kaynaklanması	Otoritenin uzmanlıktan kaynaklanması
Örgüt kültürünün bir kontrol aracı olduğunu kabullenme	Örgüt kültürünün bir kontrol aracı olarak kullanılması

Kaynak: Meriç Bebitoğlu, Sanal Yönetimin İşletme Verimliliği Üzerine Etkisi, www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/44bb41ee766349a_ek.pdf, (12.12.2017), s. 6

SONUÇ

Son yıllarda bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen gelişmelere paralel olarak tüm dünya büyük bir değişim sürecine girmiştir. Bu değişimin en büyük faktörlerinden birisi internettir. İnternetin yayılması ve herkes için ulaşılabilir hale gelmesi ile birlikte değişim kaçınılmaz olmuş ve bu değişime işletmelerde uyum sağlamak zorunda kalmışlardır. Bu sürecin sonunda ise sanal ortamı kullanarak teknolojinin tüm imkânlarını kullanan sanal organizasyonlar ortaya çıkmıştır.

Sanal organizasyon kavramı henüz yeni bir kavram olmasına rağmen hızlı bir büyüme ivmesine sahiptir. Son yıllarda teknolojinin gelişmesi ve özellikle yazılım sektörünün büyümesi ile birlikte sanal organizasyon özelliklerine sahip işletme sayısında ciddi artışlar gözlemlenmiştir. Fakat sanal organizasyon denildiğinde hangi işletmeler kastedilmektedir? Bu işletmelerin yönetimi geleneksel organizasyonlar ile benzer midir?

Bu sorulara cevap vermeyi amaçlayan bu makalede sanal organizasyonların yönetim sürecinde yönetim fonksiyonlarının kullanımı açısından geleneksel organizasyonlara göre farklı bir yapıda olduğu üzerinde durulmuştur. Sanal organizasyonlarda geleneksel organizasyonlar gibi planlama, örgütleme, yöneltme, koordinasyon ve denetim süreçlerine sahiplerdir. Fakat bu süreçlerin işleyişi farklılık göstermektedir.

KAYNAKÇA

- [1] AFGÜN Salim (2006), Sanal Organizasyonlarda Yapı, Yönetim ve İletişim, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- [2] BAVEC Cane (2017), 'On the Management in Virtual Environments: Between Trust and Control', <http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/961-6486-71-3/397-404.pdf>, s. 398.
- [3] BEBİTOĞLU Meriç (2017), Sanal Yönetimin İşletme Verimliliği Üzerine Etkisi, www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/44bb41ee766349a_ek.pdf
- [4] EFİL İsmail, İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, 11.B., Dora Yayınevi, Bursa, 2010.
- [5] GRANDISON Tyrone ve Morris SLOMAN (2003), 'Trust Management Tools for Internet Applications', Lecture Notes in Computer Science, Londra, s. 7.
- [6] HESS Thomas (2002), 'Planning and Control of Virtual Corporations in the Service Industry: The Prototype Vicoplan', Proceedings of the 35th Hawaii International Conference on System Sciences, s.1.
- [7] GÜÇLÜ İlker (2017), Planlama Hakkında, http://www.optimumplanlama.com/planlama_nedir.html
- [8] KÖKSEL Mehmet ve Bayram ÖZTÜRK (2011), 'Kamu Yönetimi-Koordinasyon ve Denetimde koordinasyon', <http://todaie2011.blogspot.com.tr/> s.19.

- [9] NAMİ, Mohammad Reza (2008), ‘Virtual Organizations: An Overview’, IFIP International Federation for Information Processing, s. 1.
- [10] TUTAR, Hasan, Mehmet, ALTINÖZ (2010), Örgütsel İklimin İşgören Peformansı Üzerine Etkisi: Ostim İmalat İşletmeleri Çalışanları Üzerine Bir Araştırma, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, C.65, S.S.2, Ankara, s.197.
- [11] TÜZÜN, İpek Kalemci (2007), Güven, ‘Örgütsel Güven ve Örgütsel Güven Modelleri’, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, S.2, Karaman, s.102
- [12] [www.yarbis1.yildiz.edu.tr/web/.../](http://www.yarbis1.yildiz.edu.tr/web/.../dosya967684157341817b3d52ce4351663412.ppt)
dosya967684157341817b3d52ce4351663412.ppt, (10.11.2017)
- [13] Yönetim, Örgüt ve Sistem Kavramları (07.12.2017), <http://www.womenlead.sakarya.edu.tr/docs/Yonetim.ppt>.
- [14] YÜKSEL Onur ve Murat GÜVEN (2001), ‘Sanal Örgütlenmeler: Enformasyon Teknolojilerinin İşletmelerin Örgüt Yapısına ve Rekabet Gücüne Yansıması, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, S.3, s. 113.
- [15] ZAIM Halil (2001), ‘Sanal İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon’, İktisat Fakültesi Mecmuası, C.51, S.2, İstanbul, ss.125 – 138.

Psikolojik Sermaye Kavramı Üzerine Bir İnceleme

Uğur BANKACI¹

Özet

Bu çalışmanın amacı, son yıllarda literatürdeki çalışma sayısı hızla artış gösteren ve örgütsel davranış bilimi yazınında odak noktası konulardan biri haline gelen “psikolojik sermaye” kavramının tanımı, özellikleri, tarihsel gelişimi ve günümüzdeki örgütler açısından önemine değinerek son yıllarda konuyla ilgili Türkiye’de ve dünyada yapılan bazı çalışmaların bir değerlendirmesini yapmaktır. Çalışmada son yıllarda psikolojik sermaye kavramının anlamına, önemine ve yaratabileceği olumlu etkilere değinen ulusal ve uluslararası bilimsel yayınlar incelemeye alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Psikolojik sermaye, pozitif psikoloji, örgütsel davranış*

¹ Araştırma Görevlisi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF), İstanbul Aydın Üniversitesi, (İAÜ), ugurbankaci@aydin.edu.tr

An Investigation On The Concept Of Psychological Capital

Abstract

The purpose of this study is to examine the importance of the concept of “psychological capital” which has become one of the focal points in the literature of organizational behavior, which has been rapidly increasing in the literature in recent years, and its importance in terms of today’s organizations. National and international scientific publications that have been published in recent years and those that refer to the significance and positive effects of the concept of psychological capital have been examined.

Keywords: *Psychological capital, positive psychology, organizational behavior*

GİRİŞ

Günümüzün küreselleşen, yoğun rekabet içeren çalışma yaşamında bireylerin ve örgütlerin fark yaratarak öne çıkabilmesi gittikçe zorlaşmaktadır. Dinamik bir ortam içerisinde eğilimlerin, değerlerin ve ilgi alanlarının hızla değiştiği günümüz koşullarında başarılı ve istikrarlı olabilmek adına bilgi, iletişim ve teknoloji çağının gerektirdiği olanaklara sahip olmak ve yeterli finansal-fiziksel kaynaklara erişebilmek oldukça gerekli bir hal almışken artık tek başına yeterli olmadığı anlaşılmış ve bunlara ek olarak insan kaynağının yönetimi ve anlaşılması da son yıllarda oldukça önem kazanmıştır.

İnsan üzerine yapılan incelemeler ile yatırımlar git gide artmaktadır. Ayrıca bu durumun uzun vadede örgütler ile toplumların gelişimi ve kalkınmasında kilit rol oynayacağı anlaşılmaktadır. Bireylerin hızla değişen istek, ihtiyaç ve beklentilerinin anlaşılması ve etkili bir şekilde yönetilmesi başarılı bir örgütsel yapının oluşturulması ve çalışanların

örgütle bütünleşerek hedef odaklı performans göstermesine yardımcı olmaktadır. İnsan performansının gelişimi üzerinde önemli etkisi olan ve literatürde artan bir şekilde ilgi odağı haline gelen stratejik kaynakların en önemlilerinden birisi psikolojik sermayedir (Luthans vd., 2004). Son yıllarda önemli sayıda bilimsel çalışma, psikolojik sermaye ile bireysel düzeydeki çalışan tutum, davranış ve performansı arasındaki ilişkiyi incelemiştir (Luthans, Avey & Youssef, 2010).

Aynı zamanda akademisyenler yakın zamanda takım ve örgüt düzeyindeki etkilerini de incelemeye başlamışlardır (McKenny, Short, & Payne, 2013; Walumbwa, Luthans, Avey, & Oke, 2011). Bununla birlikte pozitif örgütsel düşünce sistemine eleştirel yaklaşımda bulunan çeşitli fikirler ve değerlendirmeler de ortaya konmuştur (Hedges, 2009:117). Ancak yine de pozitif düşünce yaklaşımının örgüt ve bireyin yaşamı ve performansı üzerinde olumlu etkilerinin bulunduğu dair kanıtlanmış çeşitli bilimsel çalışmalar bulunmaktadır (Lyubomirsky, King, & Diener, 2005). Pozitif psikoloji alanındaki gelişmelerle birlikte ele alındığında tüm bu gelişmeler günümüzde ve gelecekte pozitif düşüncenin insan kaynakları yönetiminde ve genel olarak örgüt yaşamında uygulanmasının işletmelerin performansının artmasına ve rekabet avantajı elde etmesine katkı sağlayacağı gerçeğini bizlere sunmaktadır. Bu bilgiler ve gelişmeler ışığında ortaya çıkan “psikolojik sermaye” kavramı bu yazıda, tanımı, bileşenleri, özellikleri açısından incelenmiş; üzerine yapılan çeşitli ulusal yayınlar incelenmiş ve analiz ve yorumlamalara değinilerek, bu kavramın nasıl geliştirilebileceğine dair çeşitli önerilere yer verilmiştir. Ayrıca kavramın ölçümü ve çeşitli olaylara uyarlanabilmesi konusunda yaşanabilen eksikliklere ve bu durumun gelecek çalışmalarda nasıl güncelleştirmelerle geliştirilebileceği incelenmiştir.

ENTELEKTÜEL SERMAYE VE İNSAN SERMAYESİ

Tarih boyunca insanlar ve örgütler, bilgiye erişmek ve yeni tecrübeler elde etmek için çeşitli metotlar ortaya koymakta ve bu metotları uygulamaktadırlar. İnsanların bilgiye erişme isteği, bilgi sistemleri ve teknolojilerinin farklılaşmasına neden olmuştur. Özellikle doksanlı yıllardan itibaren yoğun bir şekilde değişen ve etkisini artan bir şekilde hissettiren teknoloji, yaşadığımız dönemi bir bilgi çağı haline getirmiş ve sanayi toplumundan bilgi toplumuna hızlı bir geçiş yaşanmıştır. Bu dönemde bilginin, iş görenler ve örgütler açısından da büyük bir kazanım olarak görüldüğü bilinmektedir. Sahip olunan ve değer taşıyan bilgi, rakip iş görenler ve örgütlerin bir adım önüne geçebilmek için kullanılacak sermaye unsurlarından birini oluşturmaktadır. Bilgi ve sermaye kavramları ile ilişkilendirilen ve son yıllarda önem kazanan kavramlardan bir tanesi de entelektüel sermayedir. Bu çalışmada, psikolojik sermaye kavramını ortaya koymadan önce, daha geniş kapsama sahip olan entelektüel sermaye ve insan sermayesi kavramlarına değinmenin daha faydalı olacağı düşünülmektedir. Maddi olmayan duran varlıklar ve değerleri üzerindeki ilginin başlangıcı uzun yıllar öncesine dayanmasına rağmen, entelektüel sermaye konusu 1960'lı yılların sonları ve 1970'lerin başlarında insan kaynakları muhasebesi kapsamına ilgi odağı haline gelmiştir. 1986 yılında Karl Erik Sveiby tarafından yapılan çalışma, entelektüel sermaye konusuna bir kavram olarak yaklaşan ilk çalışmalardan biri olmuş ve Avrupa'da birçok çalışmaya yön vermiştir. Daha sonrasında 1991 yılında İsveçli bir sigorta şirketi bilinen ilk kurumsal entelektüel sermaye ofisini kurmuştur. Aynı yıl Thomas Stewart tarafından beyin gücü üzerine yazılan bir makalede entelektüel sermayenin, kârlılık ve başarı ile yakından ilişkili olduğu fikri ortaya konmuştur. (Phillips & Phillips, 2002) Bu süreçten hareketle entelektüel sermaye kavramının yaklaşık otuz yıllık bir geçmişe sahip olduğunu ve diğer yönetim bilimi kavramları gibi bu kavramın da küreselleşme olgusu ile beraber hızlı bir şekilde gelişim gösterdiğini

söyleyebiliriz. Entelektüel sermaye, bir örgüt için uygun ve hazır olan bilginin depolanması ve akışı kavramlarını içermektedir. Bu unsurlar, maddi olmayan kaynaklar olarak adlandırılmakta ve maddi kaynaklar (nakit ve fiziki varlıklar) ile birlikte bir işletmenin piyasa ve toplam değerini oluşturmaktadır (Baron & Armstrong, 2007).

Entelektüel sermaye kavramını ortaya koyan isimlerden birisi olan Stewart bu kavramı, daha yüksek değere sahip olan bir varlık üreterek sermaye yaratmak için şekillendirilen ve yararlanılan tüm düşünsel araçlar olarak tanımlamaktadır (Evaggelia, 2010:2). Bu tanımlardan hareketle, entelektüel sermayenin fiziksel bir özelliğe sahip olmadığını ve daha çok bilgiye dayandığını söyleyebiliriz. Entelektüel sermaye birtakım özelliklerin bir araya gelmesi ile meydana gelmektedir. Bir örgütün entelektüel sermayesinin şu özelliklere sahip olması beklenmektedir (Wall vd., 2004:17):

- Entelektüel sermaye, bir patent gibi sabit özellikte olmasının yanı sıra insan yetenekleri gibi esnek özellik de gösterebilmektedir.
- Entelektüel sermaye, bir değer yaratma sürecinin hem girdisi hem çıktısı olabilmektedir. Çünkü entelektüel sermaye, bir değere dönüştürülen bilgidir veya bir bilgi dönüşümünün son ürünüdür.

Yönetim bilimi ile ilgili birçok uygulamada olduğu gibi, entelektüel sermaye kavramının oluşturulması ve yürütülmesi de bir süreç halinde gerçekleşmiştir. Şekil-1’de, entelektüel sermayenin meydana getirilip yönetilmesi ve denetlenmesi sürecinde izlenmesi gereken aşamalar görülmektedir.

Tablo 1. Entelektüel Sermayenin Denetim ve Yönetim Aşamaları

Entelektüel Sermayenin Hazırlık Aşamaları	Entelektüel Sermayenin Yönetim Aşamaları
Vizyon, misyon ve stratejiyi gözden geçirme	Ölçümleri denetleme
Olasılıkları listeleme	İyileştirmeye ihtiyaç duyulduğunda harekete geçme
Üst yönetim ile birlikte gözden geçirme	Uygun entelektüel sermaye projelerini belirleme
Asgari ölçümlere göre düzenlemeler yapma	Uygun entelektüel sermaye projelerini uygulama
Karşılaştırmalı değerlendirmeler yapma	Entelektüel sermaye projelerinin sonuçlarını ölçme ve stratejiyi uyarlama

Kaynak: Phillips, P. Patricia ve Jack J. Phillips (2002:9), *Measuring Intellectual Capital: Twelve Case Studies from the Real World of Training*, ASTD Press: USA.

Tablo 1’de görüldüğü gibi; entelektüel sermayenin yönetim ve denetim süreci birbirlerinden farklı özellikler taşıyan birçok aşama ve alt süreci içeren bir sistem halinde gerçekleşmektedir. Bu sürecin tamamlanmasına kadar yöneticilerin karşılaşılabilecekleri birçok içsel ve dışsal sorunun olduğu ve bu sorunların, sürecin etkili bir şekilde ilerlemesinde oldukça önemli olması nedeniyle söz konusu sistemin yönetim ilkeleri göz önünde bulundurularak ele alınması gerekmektedir. Öncesinde belirtilmiş olduğu üzere entelektüel sermaye birçok unsurun bir araya gelmesi ile oluşmaktadır. İnsan sermayesi, müşteri sermayesi ve örgütsel sermaye entelektüel sermayenin üç bileşeni olarak kabul edilmektedir (Baron ve Armstrong, 2007:6). Tablo 2’de bu bileşenler açıklanmaktadır.

Tablo 2. Entelektüel Sermayenin Bileşenleri

İnsan Sermayesi:	Bilgi, beceriler (problem çözme vb.), yetenekler, uzmanlık, motivasyon, inovasyon, girişimci ruh, liderlik özellikleri, uyum yeteneği, entelektüel atiklik, değerler, iş gören memnuniyeti, iş gören devir hızı, mesleki nitelikler, eğitim ve öğretim
Müşteri Sermayesi:	Müşteri ilişkileri, müşteriye elde tutma, müşteri memnuniyeti, olumlu sözleşmeler, itibar, marka imajı, satış ve dağıtım kanalları, tedarikçi işbirlikleri, işbirlikleri, franchising anlaşmaları, piyasa istihbaratı
Örgütsel Sermaye:	Bilgi, patentler, telif hakları, ticari markalar, lisanslar, işlemler süreç mühendisliği, standart işletme yönetimi, en iyi uygulamalar, veri tabanları, bilgi teknolojileri, ağ sistemleri, yönetim bilgi sistemi, yönetim felsefesi, kurum kültürü

Kaynak: Wall, Anthony, R. Kirk ve G. Martin (2004:16), *Intellectual Capital: Measuring the Immeasurable?* CIMA Publishing: Great Britain.

Entelektüel sermaye içerisindeki önemi ve bir sonraki bölümde ele alınan psikolojik sermaye ile ilişkisi nedeniyle, insan sermayesi kavramının üzerinde de kısaca durmakta fayda görülmektedir. Ekonomik anlamda insan sermayesinin ortaya çıkışı en az iki yüzyıl öncesine dayanmaktadır. Ancak bu kavramın, ekonomik analizler ve araştırmalara konu olması ise 1950'li yıllarda gerçekleşmiştir (Mincer, 1993: 285). İnsan sermayesi kavramı araştırmacılar tarafından ilk defa ortaya atıldığında, kavramın içeriğinin ve ölçüm yollarının kabul edilmesi uzun bir süre almıştır. Ancak günümüzde insan sermayesi, ekonomik üretkenlik için gerekli temel unsurlardan biri olarak ele alınmaktadır (Ostrom, 2009: 21).

Benzer diğer kavramlar ile karşılaştırıldığında, insan sermayesinin öneminin daha önceden fark edildiğini söylemek mümkündür. Bu durumdan hareketle örgütlerin sahip olması gereken en değerli kaynağın insan olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır. Genel olarak bir işletmenin insan sermayesi; müşteri sorunlarının çözülmesi için gerekli iş görenler, anlaşmalı taraflar, tedarikçiler, ve diğer ilgili kişilerin yetenekleri olarak tanımlanabilmektedir (Sullivan, 1998:22).

Başka bir tanımla insan sermayesi, örgütün özgün karakterini oluşturan karma zeka, beceriler ve uzmanlığı içeren insan unsuru olarak ifade edilmektedir (Kucharchikova, 2011). Yapılan tanımlarda, özellikle örgüte katma değer sağlayan yetenekli iş görenlerin ön planda olduğu dikkati çekmektedir. Ancak bir örgütün paydaşlarının da insan sermayesi kapsamında ele alındığı gözden kaçırılmamalıdır. Dolayısıyla insan sermayesini geliştirmek isteyen örgütlerin, tüm paydaşlarının niteliğine de önem vermesi gerekmektedir. Tablo 1’de insan sermayesi ile ilgili kısım incelendiğinde; insan sermayesini oluşturan unsurların ayrıntılı bir şekilde sıralandığı, insan sermayesinin eğitim ve öğretim ile iş gören devir hızı gibi somut unsurları barındırmasının yanında motivasyon, girişimci ruh, liderlik ve iş gören memnuniyeti gibi psikolojik özellikler taşıyan unsurları da kapsadığı görülmektedir. Bu noktada insan sermayesi, aşağıda ele alınan psikolojik sermaye kavramı ile yakından ilişkilendirilebilmektedir.

Özetle, örgüte girdi sağlayan tedarikçilerden örgütün kullandığı teknolojiye kadar geniş bir kapsama sahip entelektüel sermayenin içerisinde özellikle insan faktörüne önemli bir pay ayrıldığı görülmektedir. İnsanın özel hayatında ve iş ortamında yaşadığı olaylardan etkilenen, psikolojik yönü diğer canlılara göre daha yoğun olan bir varlık olduğu bilinmektedir. Dolayısı ile bireylerin örgütlere yaptıkları en büyük katkılarının psikolojik sermayeleri sayesinde olduğunu iddia etmek yanlış olmayacaktır.

PSİKOLOJİK SERMAYE KAVRAMININ ORTAYA ÇIKIŞI VE GELİŞİMİ

Doksanlı yılların sonlarında Amerikalı ünlü psikolog Martin Seligman öncülüğünde psikolojide yeni bir düşünce akımı gelişmeye başladı. 1998 yılında Amerikan Psikoloji Birliği (American Psychological Association) başkanlığına seçilen Seligman, İkinci Dünya Savaşı sonrasında dahada ağırlık kazanan hastalık ve sorunların tedavisi odaklı olan psikoloji yaklaşımından, psikolojinin unutulmuş diğer önemli işlevlerinden olan: insanların olumlu ve güçlü yanlarına odaklanarak bu yönlerinin güçlendirilip geliştirilmesi yoluyla nasıl daha mutlu, verimli ve iyi bir şekilde yaşayabileceklerine dair çeşitli araştırmalarda bulunmuştur. Bu çalışmalarının sonucunda pozitif psikoloji akımı ortaya çıkmıştır (Seligman, 2002).

Pozitif psikoloji kavramının kökenleri Antik Yunan felsefesindeki Pigmalion öğretisine kadar dayansa da (Aybas, 2014); bilimsel bir çalışma içinde ilk olarak Abraham Maslow'un Motivasyon ve Kişilik (Motivation and Personality) adlı yapıtında "Pozitif bir psikolojiye doğru" adlı son bölümünde yer verilmiştir (Maslow, 1954). "Psikolojik sermaye" kavramı yazına ilk olarak 1997 yılında Goldsmith tarafından kazandırılmıştır (Lehoczky, 2013:29). Psikolojik sermaye; bireylerin kendileri hakkındaki görüşleri, işe karşı olan tutumları, etik uyumlulukları ile yaşama karşı olan genel yaklaşımlarını içeren ve psikolojide bireysel üretkenliği tanımlayan kişilik özellikleri olarak ifade edilmektedir (Goldsmith vd., 1999:815).

Seligman'ın bu alanda yaptığı çalışmalardan esinlenen Luthans ve arkadaşları ise sonrasında pozitif psikoloji kavramını örgütsel davranış alanına uyarlayarak, iş ve örgüt yaşamında pozitif düşüncenin gücünü kullanmak istemişlerdir. Bu düşüncenin sonucunda iki alt akım olarak pozitif örgütsel düşünce okulu ve pozitif örgütsel davranış kavramları ortaya çıkmıştır. Pozitif örgütsel düşünce okulu, kriz koşulları ve olumsuz

koşullarda örgütün yaşamını devam ettirmesi için gerekli olan pozitif özellikleri ifade etmektedir. Pozitif örgütsel davranış ise günümüz çalışma hayatının gelişimi için ölçülebilir, geliştirilebilir ve etkin bir şekilde yönetilebilir pozitif yönelimli insan kaynaklarına ilişkin güçlü yönler ve psikolojik kapasiteler üzerinde yapılan çalışma ve uygulamalar olarak ifade edilmektedir (Keleş, 2011).

Pozitif psikolojinin örgüt yaşamındaki yansıması olarak ortaya çıkan kavramlardan en sonuncusu ve günümüzde ilgi odağı haline geleni ise “psikolojik sermaye” kavramıdır (Güler, 2009: 142-143). 2004 yılında, pozitif psikoloji ve pozitif örgütsel davranış kavramlarından hareketle, Fred Luthans ve arkadaşları, ekonomik, sosyal ve insan sermayelerini analiz ederek ve bu kavramların özelliklerini ortaya koyarak, bireylerin pozitif güçlerine odaklanan psikolojik sermaye kavramını ortaya koydular (Erkmen ve Esen, 2012). Sosyal sermaye kavramının “kimi tanıyorsun?” sorusu ile insan sermayesinin “Ne biliyorsun?” sorularının aksine; psikolojik sermaye kavramı daha çok kim olduğumuz ve en iyi olma, gelecekte ne olacağımız ile ilgilidir (Luthans vd., 2004).

PSİKOLOJİK SERMAYE KAVRAMININ BOYUTLARI VE ÖLÇÜMÜ

Luthans ve arkadaşları, psikolojik sermayeyi dört psikolojik kaynaktan oluşan kişisel pozitif psikolojik gelişim hali olarak tanımlıyor. Bunlar: öz-yeterlik, iyimserlik, umut ve esneklik olmak üzere dört boyuttan oluşmaktadır. Bandura'nın sosyal bilişsel kuramına (Bandura, 1997, 2012) dayanan öz-yeterlik, bir kişinin yüksek performans seviyelerini elde etmek için motivasyonunu, bilişsel kaynaklarını ve hareket tarzlarını harekete geçirme yetenekleri üzerindeki güvenini ifade eder (Stajkovic & Luthans, 1998). Öz-yeterlik oranı yüksek bireyler genellikle, sonuçları kontrol etme kabiliyetlerine daha güçlü bir inanç beslerler ve öz yeterlik düzeyleri düşük olanlara göre zorluklarla başa çıkmada daha başarılıdırlar (Bandura, 1997).

İyimserlik, bir kişinin pozitif çıktı beklentisini ifade eder (Scheier, Carver, & Bridges, 2001). İyimserlik derecesi yüksek olanlar genelde hedeflerini sürdürme ve zor durumlarla başa çıkmada motive eden olumlu beklentiler oluştururlar (Seligman, 1998). Umut ise, iki bileşenden oluşur: ajans (hedefe yönelik enerji) ve yollar (Snyder ve diğerleri, 1996). Ajans, bireyin belirlenmiş bir bağlamda belirli bir görevi yerine getirme yönündeki motivasyonuna atıfta bulunurken yollar, bu görevi yerine getirme yol ya da araçlarına işaret eder (Luthans, Norman, Avolio, & Avey, 2008).

Bireyler, yüksek umutla, hedefe yönelik daha fazla enerji gösterir ve amaçlarını gerçekleştirmek için alternatif yollar geliştirme kapasitesini gösterme olasılığı daha yüksektir (Luthans, Avey ve diğerleri, 2008). Son olarak direnç, bir bireyin belirsizlik, risk veya başarısızlıktan sonra yeniden ayağa kalkması ve değişen, stresli yaşam taleplerine uyum sağlamak için sahip oldukları psikolojik dayanıklılık yetileridir. (Masten & Reed, 2002; Tugade & Fredrickson, 2004).

Esneklik derecesi yüksek bireyler, olumsuz deneyimler ve dış ortamdaki değişikliklere uyum sağlamada daha iyi olma eğilimindedirler (Luthans, Vogelgesang ve Lester, 2006). Önceki çalışmalarda psikolojik sermaye, kişisel rapor ölçümleri kullanılarak bireysel ve takım düzeyinde ölçülmüştür. En çok kullanılan kişisel raporlama ölçeği, Luthans ve meslektaşları tarafından geliştirilen ve deneysel olarak doğrulanmış dört boyutlu 24 maddeli PCQ2 (psikolojik sermaye anketi) olmuştur (Luthans, Avolio ve diğerleri, 2007).

Bu incelemede tespit edilen altmış deneysel çalışmadan otuz üçü psikolojik sermayeyi bireysel ve takım düzeyinde incelemek için bu yöntemi kullanmış. Diğer çalışmalar, PCQ ölçütünün kısaltılmış formlarını (15 çalışma), örtük PCQ ölçümünü (tek çalışma) ya da mevcut ölçeklere dayalı olarak psikolojik sermayenin altta yatan boyutlarının her biri için ayrı ölçümler kullanıyor (11 çalışma).

Literatürdeki yeni bir gözden geçirme, PCQ yönteminin psikometrik özelliklerini eleştirel bir şekilde değerlendirmesine rağmen (Dawkins vd., 2013), psikolojik sermaye, araştırmacıların endişe ettiği üç ana konuda başarısız oldu. Bunlar: nasıl ölçülüp sınırlandırılacağı, öz-değerlendirme yöntemlerinin kullanılmasından kaynaklanan ortak sorun ve toplumsal kabul görme isteği; diğer ifadeler ve fizyolojik/biyolojik önlemler gibi psikolojik sermayeyi ölçmek için alternatif yöntemlerin kullanılması ihtimali ve uygunluğu psikolojik sermayeyi takım düzeyinde veya örgütsel düzeydeki yapıya yükseltmek konularında sorun yaşanmasına sebep olmaktadır.

Tablo 2. *Psikolojik Sermaye Bileşenlerinin Yönleri ve Katkıları*

Boyut	Yön	Katkı
Öz yeterlik	Şimdiki zaman ve gelecek odaklı	Zorluklara karşı açık olma ve amaç doğrultusunda çaba sarf etme isteğine sahip olunması
İyimserlik	Gelecek odaklı	İstenmeyen olayların olumsuz etkilerine karşın istenen olayların pozitif etkilerinin artırılması
Umut	Gelecek odaklı	Amaçların oluşturulması ve bu amaçlara ulaşılması
Dayanıklılık	Geçmiş ve şimdiki zaman odaklı	Geçmişteki veya şimdiki istenmeyen olayların, stres faktörlerinin iyileştirilmesi ve mevcut durumun korunması

Kaynak: Polatçı, S. (2014: 118), “Psikolojik Sermayenin Görev ve Bağlamsal Performans Üzerindeki Etkileri: Polis Teşkilatında Bir Araştırma”, Ege Akademik Bakış Dergisi, 14(1): 115-124.

PSİKOLOJİK SERMAYENİN ALTERNATİF ÖLÇÜM YÖNTEMLERİ

Demerouti ve diğerleri, öz değerlendirme önlemlerine alternatif olarak, ortakları, denetçileri ve diğer tanıdıkların, çalışanların psikolojik sermayelerini değerlendirmesini istemek gibi kişisel seviyede psikolojik sermayelerini ölçmek için diğer derecelendirilmiş önlemlerin kullanılmasını önermektedir (Demerouti vd. 2011). Harms ve Luthans, araştırmacıların toplumda isteklilik tepki önyargılarını ve taklit sorunlarını azaltmak için kapalı psikolojik sermaye anketi (I-PCQ) kullanabileceklerini ileri sürmüştür. Bu önlem, bir bireyin olumlu, belirsiz ve olumsuz olaylar tarafından tetiklenen üç hikâyesini hayal ederek yanıtlanmıştır. Her öykü için, daha sonra psikolojik sermayelerinin dört bileşenine dair soruları cevaplamaları gerekmektedir. I-PCQ'nun psikolojik sermayeye göre yakınsak ve ayırt edici geçerlilik sergilediği gösterilmiştir (Luthans, 2012). Bununla birlikte, sosyal isteklilik tepki ve önyargı ihtimalini düşürmesine rağmen, öz-değerlendirme niteliği göz önüne alındığında, CMV'yi tamamen ortadan kaldırmaz. Ayrıca, I-PCQ ölçütü yalnızca mevcut bir çalışmayla doğrulanmıştır (Harms & Luthans, 2012). Araştırmacılar, bulgularının geçerliliğini güçlendirmek için, PsyCap'ın alttaki bileşenlerini fizyolojik / biyolojik önlemleri yakalayan çalışma tasarımlarının, bu önlemlerin ve pozitif psikolojik durumlar arasında kuvvetli bir ilişki olduğunun giderek artan deneysel kanıtı olarak düşünmelerini ifade etmektedirler.

Örneğin son araştırmalar, psikolojik sermayesi yüksek olan bireylerin daha düşük kolesterol düzeylerine sahip olduklarını ortaya koymuştur (Luthans, Youssef, Sweetman ve Harms, 2013). Diğer çalışmalar, daha yüksek psikolojik iyilik hali yaşayan bireylerin kardiyovasküler iyileşme düzeylerini olumsuz duygusal uyarılma durumlarına, daha az uyku bozukluğuna ve daha yüksek kortizol çıktı düzeylerine sahip olduklarını göstermektedir (Steptoe, Dockray ve Wardle, 2009). Dahası, kanıtlar

iyimser bireylerin tipik olarak strese karşı daha yüksek bağışıklık sistemi seviyelerine sahip olduklarını göstermektedir (Cohen vd., 1999).

Gelecekteki araştırmalar, zaman içinde psikolojik sermayedeki kişi içi değişkenliğin, bu ve diğer fizyolojik / biyolojik önlemlerdeki kişi içi değişkenliğe karşılık gelip gelmediğini tutum, davranış ve performans üzerinde yapılacak olan incelemeler ile ortaya koyabilecektir (Akinola, 2010; Lee & Chamberlain, 2007). Bu, psikolojik sermayenin önemli bir işleve sahip olduğuna ve PsyCap'ın kişi içi değişkenliğini çalışan performansındaki değişikliklere bağlayan yeni çalışmalara katkıda bulunan daha fazla kanıt sağlayacaktır (Peterson, Luthans, Avolio, Walumbwa ve Zhang, 2011).

PSİKOLOJİK SERMAYEYE YÖNELİK SON YILLARDA YAPILAN ALAN ARAŞTIRMALARI

Avey vd. (2009) tarafından 416 çalışan yetişkin birey üzerinde uygulanan araştırmada psikolojik sermayenin, stres belirtileri ve işten ayrılma niyeti üzerinde doğrudan etkili olduğu tespit edilmiştir. Yine aynı zamanda stres ile ilgili olarak Görgens-Ekermans ve Herbert (2013) tarafından, Güney Afrika'da inşaat sektöründe çalışan 209 iş gören üzerinde yapılan bir çalışmada psikolojik sermayenin, stres ve tükenmişlik ilişkisini olumlu veya olumsuz açıdan etkilediği belirlenmiştir. Peng vd. (2013)'nin Çin'de 473 hemşire üzerinde yürüttükleri çalışmada örgütsel bağlılığın, psikolojik sermaye ve tükenmişlik sendromu arasında diğer birtakım unsurların yardımı ile etkiye sahip olduğu ortaya konmuştur. Akdoğan ve Polatçı (2013)'nin Tokat'ta çeşitli sektörlerde görev yapan 361 iş gören ile yapmış oldukları araştırmanın sonuçlarına göre bireyin sahip olduğu psikolojik sermaye, performansı önemli ölçüde etkilemektedir. Luthans vd. (2008) tarafından üç farklı örnekleme üzerinde uygulanan çalışmaların sonuçlarına göre iş görenlerin psikolojik sermayelerinin gelişmesi

durumunda; performans, memnuniyet ve bağlılık düzeylerinin arttığı ve ayrıca psikolojik sermayenin örgütün destekleyici iklimi ile performansı arasındaki ilişkide önemli bir unsur olduğu görülmüştür. Sural vd. (2013)'nin özel bir hastanenin 319 sağlık çalışanı ile gerçekleştirdikleri araştırmanın bulguları; destekleyici örgüt ikliminin, psikolojik sermaye ile iş doyumunu arasındaki ilişkiyi diğer unsurlar ile birlikte düzenlediğini ortaya koymuştur.

Shahnawaz ve Jafri (2009)'nin Hindistan'da bir kamu sektörü işletmesi ve bir özel işletmede orta ve alt kademelerde çalışan 160 iş gören üzerinde yürüttükleri araştırmada; psikolojik sermayenin etkilenmesi bakımından örgütün niteliğinin oldukça önem taşıdığı, pozitif örgüt kültürünün oluşması durumunda psikolojik sermayenin gelişim gösterebildiği ve her iki tür işletmede de psikolojik sermayenin, örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını etkilediği belirlenmiştir.

Larson vd. (2013)'nin 1002 çalışan yetişkin üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmada, benzer psikolojik sermaye düzeyine sahip iş görenlerin işe alınması durumunda birey-örgüt uyumu, iş gören bağlılığı ve iş memnuniyeti düzeylerinin de benzerlik göstererek yüksek seyredeceğini önermektedir. Başka bir ifadeyle, iş gören ve liderin psikolojik sermayesi arasındaki benzerlik düzeyi örgütlerde bireysel faaliyetleri etkileyebilmektedir.

Gooty vd. (2009)'nin 253 üniversite çalışanı ile gerçekleştirdikleri çalışmada performans ve örgütsel vatandaşlık davranışı, pozitif psikolojik sermayenin sonuçları olarak tespit edilmiştir. Yapısal eşitlik modeli sonuçları ise pozitif psikolojik sermaye ile astların dönüşümcü liderlik algıları ve performans çıktıları arasındaki ilişkileri desteklemektedir.

Vogelgesang vd. (2014) tarafından 176 katılımcı üzerinde yürütülen araştırma sonuçlarına göre psikolojik sermaye; bilişsel karmaşıklık ve

eleştiriye dayanmama değişkenleri arasındaki ilişkiyi kısmen düzenlemekte ve ayrıca kozmopolitiklik ve meraklılık arasındaki ilişkide ise tamamen etkileyici değişken olarak yer almaktadır. Bu çalışma, küresel liderliğin bileşenleri ve psikolojik sermaye ilişkisini ortaya koymaktadır. Lehoczky (2013) tarafından Macaristan'da 216 kişi ile yürütülen çalışmada psikolojik sermayenin; iş bulma, iyi bir maaş elde etme ve sahip olunan kariyerdan memnuniyet duyma konusunda belirleyici bir unsur olduğu tespit edilmiştir. Polatçı (2014)'nin Tokat ilinde görev yapan 134 polis memuru üzerinde yürütmüş olduğu çalışmada, psikolojik sermayenin alt boyutlarından yalnızca dayanıklılığın hem toplam performansı hem de iki performans boyutunu (görev ve bağlamsal performans) olumlu yönde etkilediği, ümit alt boyutunun ise toplam performansı ve görev performansını olumlu açıdan değiştirdiği belirlenmiştir.

Kişilik ve kültürün psikolojik sermaye üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmalarında Brandt vd. (2011); algılayıcı kişiliğe sahip Portekizli grubun en yüksek psikolojik sermaye skorunu sergilediği, en düşük skorun ise içe dönük kişilikteki Finlandiyalı örnekleme ait olduğu ve Bulgar örneklemin ise hiçbir skora göre farklılık göstermediğini ortaya koymuştur. Luthans vd. (2006)'nin psikolojik sermaye kavramını geliştirmek amacıyla bir ileri teknoloji işletmesinde 74 mühendis üzerinde yaptıkları fayda analizine göre olumlu psikolojik sermayenin, katılımcıların performans çıktılarını artırdığı ve aynı zamanda yatırımın geri dönüşü üzerinde finansal bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Bu araştırma, psikolojik sermayenin finansal yönünü ortaya çıkarması bakımında literatüre katkı sağlamıştır.

SONUÇ

Psikolojik sermaye literatürü incelendiğinde; özellikle stres, tükenmişlik, performans, örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık, örgüt kültürü ve liderlik gibi psikolojik özellik taşıyan kavramlar ile ilişkilendirildiği

çalışmaların sayısının giderek artmakta olduğu görülmektedir. Bu durum, psikolojik sermayenin öneminin örgütler ve araştırmacılar tarafından farkına varılmaya başlandığını ortaya koymaktadır. Fakat konu ile ilgili yapılan araştırmaların kişilik ve kültür bağlamında sınırlı sayıda olduğu da görülmektedir. Özellikle çokuluslu örgütlerin, kültür ve psikolojik sermaye ilişkisi ile daha çok ilgilenmeleri gerektiği düşünülmektedir. Böylece faaliyet gösterilen ülkelerdeki iş gören özelliklerini anlamak daha kolay olacaktır. Ayrıca, psikolojik sermayenin örgütlerin devamlılığı açısından önem taşıyan finansal durum üzerindeki etkisi de ele alınması gereken diğer önemli konulardandır. Psikolojik sermayenin finansal getirilerinin çözümlenmesi örgütlere daha az maliyetle daha nitelikli iş görenlere sahip olma imkânı sağlayabilecektir. Küreselleşmenin etkisini giderek daha fazla hissettirdiği günümüzde örgütlerin ellerinde bulundurdukları insan kaynağı, hız ve rekabetin getirdiği zorunlu gelişmeler sebebiyle stresli bir iş ortamında çalışmak durumunda kalmaktadır. Bu noktada, iş görenlerin psikolojik sermayeleri ön plana çıkmaktadır. Dolayısı ile örgütlerin ve iş görenlerin, değişebilir ve esnek özellikte olan psikolojik sermayeyi geliştirmek için çeşitli yöntemlere başvurmaları gerekmektedir. İlgili literatür incelendiğinde geliştirilebilir özelliğe sahip psikolojik sermayenin; iş gören motivasyonunu, örgütsel performansı ve iş tatmini düzeyini artırdığı görülmektedir. Gelişmiş psikolojik sermayenin iş görenlerin örgütlerine olan bağlılıklarını artırdığı ve işten ayrılma niyeti düzeylerini de azaltabileceği fikrini söylemek yanlış olmayacaktır. Ayrıca pozitif psikolojik sermayenin, iş görenlerin stres ve tükenmişlik düzeylerini düşürerek psikolojik iyi oluşlarına da katkıda bulunduğu gözlenmiştir. Tüm bu araştırmalar ve bulgular ışığında psikolojik sermayenin finansal katkısı, kültürel ve kişilik özellikleri bağlamındaki etkileri ile nasıl geliştirilebileceğine dair yeni metotların ortaya çıkarılması konularında yapılacak yeni araştırmaların literatüre ve örgüt yönetimine önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- [1] Bandura, A. & Cervone, D. (1986). Differential engagement of self-reactive influences in cognitive motivation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 38, 92–113.
- [2] Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., & Pastorelli, C. (1996). Multifaceted impact of self-efficacy beliefs on academic functioning. *Child Development*, 67, 1206–1222.
- [3] Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York, NY: Freeman.
- [4] Avey, J. B., Wernsing, T. S., & Luthans, F. (2008). Can positive employees help positive organizational change? Impact of psychological capital and emotions on relevant attitudes and behaviors. *Journal of Applied Behavioral Science*, 44, 48–70.
- [5] Avey, J. B., Hughes, L. W., Norman, S. M., & Luthans, K. (2008). Using positivity, transformational leadership and empowerment to combat employee negativity. *Leadership and Organization Development Journal*, 29, 110–126.
- [6] Ardichvili, A. (2011). Invited reaction: Meta-analysis of the impact of psychological capital on employee attitudes, behaviors, and performance. *Human Resource Development Quarterly*, 22, 153–156.
- [7] Demerouti, E., van Eeuwijk, E., Snelder, M., & Wild, U. (2011). Assessing the effects of a “personal effectiveness” training on psychological capital, assertiveness and self-awareness using self-other agreement. *Career Development International*, 16, 60–81.
- [8] Luthans, F., Avey, J. B., Avolio, B. J., Norman, S., Combs, G. (2006). Psychological capital development: Toward a micro-intervention. *Journal of Organizational Behavior*, 27, 387–393.

- [9] Luthans, F., Avey, J. B., Clapp-Smith, R., & Li, W. (2008). More evidence on the value of Chinese workers' psychological capital: A potentially unlimited competitive resource? *International Journal of Human Resource Management*, 19, 818–827.
- [10] Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B., & Norman, S. M. (2007). Positive psychological capital: Measurement and relationship with performance and satisfaction. *Personnel Psychology*, 60, 541–572.
- [11] Luthans, F., & Youssef, C. M. (2004). Human, social, and now positive psychological capital management. *Organizational Dynamics*, 33, 143–160.
- [12] Stajkovic, A. D., & Luthans, F. (1998). Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 124, 240–261.
- [13] Walumbwa, F. O., Luthans, F., Avey, J. B., & Oke, A. (2011). Authentically leading groups: The mediating role of collective psychological capital and trust. *Journal of Organizational Behavior*, 32, 4–24.
- [14] Akdoğan, A. Ve S. Polatçı (2013). “Psikolojik Sermayenin Performans Üzerindeki Etkisinde İş Aile Yayılımı ve Psikolojik İyi Oluşun Etkisi”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17 (1): 273-293.
- [15] Erkmén, T. Ve E. Esen (2012). “Psikolojik Sermaye Konusunda 2003-2011 Yıllarında Yapılan Çalışmaların Kategorik Olarak İncelenmesi”, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9 (19):89-103.
- [16] Goldsmith, H. A., J. R. Veum ve W. Darty (1997). “The Impact of Psychological and Human Capital on Wages”, *Economic Inquiry*, 45:815-829.

- [17] Görgens-Ekermans, G. Ve M. Herbert (2013). “Psychological Capital: Internal and External Validity of the Psychological Capital Questionnaire (PCQ-24) on a South African Sample. SA Journal of Industrial Psychology/ SA Tydskrif vir Bedryfsielkunde, 39 (2):1-12.
- [18] Kucharcikova, A. (2011). “Human Capital: Definitions and Approaches”, Human Resources Management & Ergonomics, 5 (2):60-70.
- [19] Lehoczky, H M. (2013). “The Socio-Demographic Correlations of Psychological Capital”, European Scientific Journal, 9 (29):26-42.
- [20] Shahnawaz, G. M. Ve H. Jafri (2009). “Psychological Capital as Predictors of Organizational Commitment and Organizational Citizenship Behaviour”, Journal of the Indian Academy of Applied Psychology, 35 (Special Issue): 78-84.
- [21] Süral Özer, P., T. Topaloğlu ve Ö. N. Timurcanday Özmen (2013). “Destekleyici Örgüt İkliminin, Psikolojik Sermaye ile İş Doyumu İlişkisinde Düzenleyici Etkisi”, Ege Akademik Bakış Dergisi, 13 (4): 437-447.
- [22] Maslow, A. H. (1954). Motivation and Personality, Harper, New York.
- [23] Baron, A., & Armstrong, M. (2007). Human Capital Management. Instituto Piaget, Lisboa.
- [24] Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (2001). Optimism, pessimism, and psychological well-being. Optimism and pessimism: Implications for theory, research, and practice, 1, 189-216.

- [25] McKenny, A. F., Short, J. C., & Payne, G. T. (2013). Using computer-aided text analysis to elevate constructs: An illustration using psychological capital. *Organizational Research Methods*, 16(1), 152-184.
- [26] Seligman, M. E. (2002). Positive psychology, positive prevention, and positive therapy. *Handbook of positive psychology*, 2, 3-12.
- [27] Seligman, M. E. (1998). What is the good life. *APA Monitor*, 29 (10), 2.
- [28] Steptoe, A., Dockray, S., & Wardle, J. (2009). Positive affect and psychobiological processes relevant to health. *Journal of personality*, 77(6), 1747-1776.
- [29] Keleş, H. N. (2011). Y kuşağı çalışanlarının motivasyon profillerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3 (2).
- [30] Aras, G., & Crowther, D. (2009). Corporate sustainability reporting: a study in disingenuity? *Journal of business ethics*, 87(1)279.

GUIDELINES TO AUTHORS

Manuscript submission

Please send your manuscript submissions via electronic mail to the Florya Chronicles Editor, Prof. Dr. Sedat Aybar, at sedataybar@aydin.edu.tr. A cover letter with a statement of responsibility detailing what each author contributed to the manuscript should accompany the manuscript. An electronic mail will be sent to the corresponding author confirming receipt of the manuscript.

Editorial policy

Submissions to Florya Chronicles are rigorously refereed using a double-blind peer review process; authors and reviewers are anonymous to each other. Within a period of eight to ten weeks, the contributors will be informed about the reviewers' comments together with the decision of the editor about the manuscript as acceptance, minor revisions, major revisions or rejection.

Authors submitting manuscripts for publication in Florya Chronicles warrant that their manuscripts are the work solely of the author(s) stated, that they have not been previously published elsewhere nor are currently under consideration by any other publication and that the material contained within the work is not subject to any other copyright, unless required consents have been obtained.

Upon acceptance of an article for publication, all authors will be asked to sign an author disclosure form before the manuscript is scheduled for publication.

For all manuscripts reporting data from studies involving empirical research Florya Chronicles requires that the study have received formal review and approval by an appropriate institutional review board or ethics committee. This review and approval should be described in the manuscript's Methods section. Written informed consent from the participating subjects must be obtained.

All manuscripts must be submitted in English. Upon acceptance, language support for Turkish translation is given to those manuscripts submitted from abroad. An English-written version will be requested from Turkish authors if their manuscript is accepted for publication. Page proofs (as PDF files) will be sent by e-mail to the corresponding author, which has to be returned within five days.

Following publication the corresponding author will receive a copy of the Florya Chronicles issue containing the article, and a PDF file of the article via e-mail.

Please note that Florya Chronicles holds the copyright to all material it publishes. All accepted manuscripts and their accompanying illustrations may not be published elsewhere in full or in part, in print or electronically, without written permission from the Florya Chronicles. Any party seeking copies of material published in the Florya Chronicles must request permission.

Types of articles

Research Articles presenting ethical, original, critical, interdisciplinary, well-documented research with valid findings that add value to the existing knowledge, and with implications for policy are given preference.

Articles submitted as Case Studies are expected to have one of the following properties: cases challenging existing knowledge; novel technique, empirical or operative approach; management of social and private complications.

Reviews must include recent research and summarize important concepts. Use of diagrams, flow charts, tables and figures to enhance clarity rather than using block bulk of written information is encouraged.

Opinions should represent concise opinion pieces that address various topics of relevance to social sciences. These topics may highlight controversial opinions, or issues within the field. These topics may also include public sector management, mainstream and heterodox economics, management, government actions and policy, and commentaries on specific article or editorial that has been published by the Florya Chronicles.

Manuscript format

In preparation of their texts, the authors must pay attention to the points listed below:

Manuscripts should be prepared in A4 format with margins of 3cm from all the four sides. Pages must be numbered consecutively throughout the document. The entire manuscript should be typed in Times New Romans, 12 point font and half-spaced. Headings and subheadings should be typed in bold faced letters without a colon, or any other mark at the end. Headings should be typed in capitals while subheadings should be typed in lower-case, capitalize the first letter. Type all text justified margin. A blank line between paragraphs, between headings and text, and between references should be inserted, no indentation. The preferred submission format is Microsoft Word.

Manuscript sections

Order of manuscript should follow as Title Page; Abstract and Key Words (for Research Articles and Reviews); Main Text; Conflict of Interest; Acknowledgements (optional); References; Appendix/Appendices (optional); Tables; Figure Legends and should be combined into a single Word document.

Title Page: Each manuscript should have a title page providing the article title (in capital and bold faced letters and no more than 12 words); full names of each author with degrees, professional title; authors' institutional affiliations including city and country; name, address, telephone, fax and email address of the author responsible for correspondence.

Abstract and Keywords: No abstract is included in Opinions. Research Articles, Case Reports and Reviews should be accompanied by an abstract. The abstract should not exceed 250 words for Research Articles and 150 words for case Reports and Reviews. The abstracts should be in a structured format. Research Article abstracts should be under subheadings of Background, Objective, Methods, Results and Conclusion. Review articles should be structured as Background, Objective, Types of Studies Reviewed (a description of the types of studies reviewed), Results, and Practical Implications. Case Reports should have subheadings of Background, Objective, Case Description, and Practical Implications.

Keywords: (3-10 words) highlighting the article's most important topics should be listed afterwards.

Main Text: The main text of articles reporting Research Article should be presented in the order of Introduction, Methods, Results, and Discussion sections. The main text of manuscripts submitted as Research Articles should have a limit of 3000 words, those submitted as Reviews should have a limit of 5000 words. The manuscripts submitted as Opinions and Case Reports should be no more than 1500 words.

Conflict of interest: Please disclose whether any authors received any financial support for the conduct of the research or any commercial affiliations that could be considered to pose a conflict of interest regarding the submitted manuscript. If so, briefly describe the role of the sponsor(s).

Acknowledgements: If applicable, acknowledgements should be grouped in a paragraph at the end of the text and before the references. Permission and approval of the wording must be obtained from the person thanked.

Tables and Figures: A maximum of four figures and four tables may be submitted. Tables and figures must be numbered consecutively. Ensure that each table and figure is cited in the text. Tables should contain information on Table number and a brief and explanatory title. Do not draw vertical rules in tables. Figures should be submitted separately in TIFF, JPEG or EPS format in grayscale. Figures should have a caption.

Citations: Cite references in the text with regard to APA style¹. In APA style, footnotes are not used to cite sources. Instead, you provide the authors' last names and publication dates within the body of your paper. Here are some examples.

1. One work by one author.

Example: Leary (2008) argued that...

Example: ...self-motives are actually interpersonal motives (Leary, 2008).

¹ APA citation style information is directly taken from the document prepared by Prof. Borton for Hamilton College, Department of Psychology.

<http://www.hamilton.edu/documents/Citing%20Sources%20APA%20Style.pdf> last accessed on 03.06.2015.

2. Quoting directly . Example: When you think of the long and gloomy history of man, you will find more hideous crimes have been committed in the name of obedience than have ever been committed in the name of rebellion” (Snow, 1961, p. 24).

References: All references cited in the text must be included in the list of references at the end of the paper. The accuracy of references is the responsibility of the author. References are listed in the order in which they are cited in the text. A maximum of 30 references for Research Articles, 50 references for Reviews and 10 references for Opinions and Case Reports should be included.

Examples of References:

1. Journal article

Horberg, E. J., & Chen, S. (2010). Significant others and contingencies of self-worth: Activation and consequences of relationship-specific contingencies of self-worth. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 77 – 91. doi: 10.1037/a0016428.

2. Article or chapter in an edited book

Chang-Schneider, C., & Swann, W. B. The role of uncertainty in self-evaluative processes: Another look at the cognitive-affective crossfire. In R. M. Arkin, K. C. Oleson & P. J. Carroll (Eds.), *Handbook of the uncertain self* (pp. 216-231). New York, NY: Psychology Press.

3. Entire authored book

Gilovich, T., Keltner, D., & Nisbett, R. E. (2011). *Social psychology* (2nd ed.). New York: W. W. Norton.

4. Entire edited book

Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (Eds.). 2011. *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications*. New York, NY: Guilford.

For more information on APA citation style:

<http://www.apastyle.org>

