İzmir İktisat Dergisi
İzmir Journal of Economics

ISSN:1308-8173 **E-ISSN:** 1308-8505 **YIL:** 2020 **Cilt:** 35 **Sayı:** 1 **Sayfa:** 187-200
Geliş Tarihi: 21.12.2019 **Kabul Tarihi:** 30.03.2020 **Online Yayın:** 30.03.2020 **Doi:** 10.24988/ije.202035114
ÖZGÜN ARAŞTIRMA

KOBİ'lerde Sosyal Sermayenin Stratejik Çevikliğe Etkisi*

Metin IŞIK [1]

Özet

Bu araştırmada sosyal sermayenin stratejik çeviklik üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu bağlamda nedensel tarama deseninde nicel veri analizine dayalı bir araştırma yöntemi gerçekleştirilmiştir. Veri toplamak amacıyla Bitlis ilinde faaliyette bulunan 38 KOBİ'nin yönetici ve sahipleriyle bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın hipotezlerini test etmek için elde edilen veriler SPSS programı yardımıyla çoklu regresyon analizlerine tabi tutulmuştur. Yapılan analizler sonucunda, sosyal sermaye alt boyutlarının stratejik çevikliğin alt boyutları üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu görülmüştür. Araştırmanın sosyal sermaye ve stratejik çeviklik ilişkisini inceleyen ilk araştırma olması bakımından literatüre katkı sunması beklenmektedir.

Anahtar kelimeler: KOBİ, Stratejik Çeviklik, Sosyal Sermaye
Jel Kodu: O10, M20, M21

The Impact of Social Capital on Strategic Agility in SMEs

Abstract

In this research, the effects of social capital on the strategic agility were examined. In this context, a research method based on the quantitative data analysis was carried out. In order to collect the data, a survey was conducted with the managers and owners of 38 SMEs which are operating in Bitlis. Multiple regression analyzes were performed with the SPSS program to test the hypotheses of the research. According to results of the analyzes, it was seen that the social capital sub-dimensions effect the sub-dimensions of strategic agility positively. The research is expected to contribute to the literature as it is the first study examining the relationship between social capital and strategic agility.

Keywords: SMEs, Strategic Agility, Social Capital
Jel Codes: O10, M20, M21

1. GİRİŞ

Devletlerin milli gelir, üretim, ihracat, büyüme ve istihdam gibi temel makroekonomik göstergelerinde KOBİ'ler önemli bir yere sahiptir. Bu anlamda, dünyanın hemen her ülkesinde olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'ler, ekonominin temel dinamiklerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Nitekim TÜİK tarafından en son hazırlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri raporuna göre; Türkiye'nin ekonomik hacminde KOBİ'lerin toplam girişimin (işletme) %99,8'ini, istihdamın %73,5'ini, maaş ve ücretlerin %54'1ni, cironun (satışların) %62'sini ve katma değerin de %53,5'ini oluşturdukları görülmektedir (Tekin ve Nas, 2014). Yine aynı raporda KOBİ'lerin ihracatın %55,1'ni gerçekleştirdikleri belirtilmiştir (TÜİK, 2016). Bütün bu veriler KOBİ'lerin ekonomilerin en önemli aktörlerinden birisi olduğunu doğrulamaktadır. Ekonomideki bu önemli yerine karşın KOBİ'ler ekonomik belirsizlikler yüzünden finansal risk ve tehdit altındadırlar. Özelliklede döviz kurlarında yaşanan yüksek volatilite ve buna bağlı olarak kredi faiz oranlarının kısa sürelerde değişmesi risk ve tehditleri beraberinde getirmektedir. Bu risk ve tehditler KOBİ'leri daha kırılgan bir hale getirmektedir. Nitekim 2018 yılı verilerine göre; kurulan KOBİ'lerin %24'ü ikinci yılın sonunda, %51'i dördüncü yılın sonunda ve %63'ü altıncı yılın sonunda ticari faaliyetlerini sonlandırmak zorunda

* Bu makalede bilimsel araştırma ve yayın etiği ilkelerine uyulmuştur. / In this article, the principles of scientific research and publication ethics were followed.

ATIF ÖNERİSİ (APA): Işık, M. (2020). KOBİ'lerde Sosyal Sermayenin Stratejik Çevikliğe Etkisi. İzmir İktisat Dergisi. 35(1). 187-200. Doi: 10.24988/ije.202035114

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Bitlis/Türkiye
EMAIL: imetin@beu.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-4577-0095

kalmaktadır. Daha çarpıcı olanı ise, %80'ini ilk on yıl içinde tasfiye olmaktadır (Demir, 2018). Dolayısıyla Türkiye gibi belirsizlik ve çevresel dinamizmin yüksek olduğu bir ekonomide KOBİ'lerin başarıya ulaşma ve hayatta kalabilmeleri için esnek olmaları gerekmektedir. Nitekim işletmelerin değişik durum ve koşullarda farklı teknik ve davranışları kullanmaları gerektiğini ifade eden açık sistem anlayışı da bunu gerektirmektedir (Joynt, 1977). Bu durum ise fırsat ve tehditleri anında algılayıp cevap verme kabiliyeti ve yenilikçi yöntemleriyle değer yaratma yeteneği olarak tanımlanan stratejik çeviklik kavramının önemi gittikçe artırmaktadır (Uğurlu vd., 2019). Nitekim KOBİ'lerin, günümüzde çok hızlı bir şekilde değişen çevresel koşullara adaptasyon sağlayabilme, beklenmeyen durumları önceden öngörme, önlem alma ve hatta mümkünse bunu fırsata çevirebilmeleri "stratejik çevikliği" gerektirmektedir (Kim vd., 2006).

Çeviklik kavramı ilk olarak 1990'larda değişen müşteri gereksinimlerine hızlı bir şekilde adapte olabilecek üretim organizasyonlarını tanımlamak için kullanılmıştır. 2000'li yılların başında ise çeviklik kavramı, "hızla değişen koşulları öngörme ve bunlara cevap verme" ve "karmaşık, birbirine bağlı ilişkileri etkin bir şekilde yönetme" anlamına gelerek genişlemiştir (Changewise, 2019). Stratejik çeviklik ise bir firmanın kurumsal riskleri azaltmasını sağlayan esneklik ve dayanıklılık yetenekleri olarak (Ayub vd., 2014), firmanın çevik ve esnek kalırken stratejik kararlar verme kapasitesi olarak tanımlanmaktadır. Stratejik çeviklik, firmanın koşullara adapte olması ve hayatta kalması için kendisini dönüştürerek yeniden keşfetmesini sağlayan bir araç görevi görmektedir. Genel olarak stratejik çeviklik, stratejik hassasiyet, liderlik birliği ve kaynakların akıcılığı olmak üzere üç dinamik kabiliyetin birleşimidir (Doz ve Kosonen, 2010; Kırpık, 2020). Değişken ve dinamik piyasa koşullarında işletmelerin sürdürülebilir bir örgütsel yapı elde etmek için, hızlı ve çevik yapıda olmaları gerekir (Yıldız, 2018). Bu bakımdan işletmelerin iç ve dış çevresine yönelik alacağı kararların, hazırlayacağı planların ve uygulayacağı yöntemlerin daha etkili ve verimli olması için, sahip olduğu yetenek, bilgi ve kazandığı çevik yapının birleşmesi gerekir (Doz ve Kosonen, 2010). Stratejik çevikliğe sahip firmalar, fırsatları yakalamak için her an hazırlıklı olmaları gerektiğinin bilincindedirler. Bu özelliğe sahip firmalar her zaman başarı ya da başarısızlıklarından ders çıkarırlar. Ayrıca güçlü ön sezileri ile pazarın belirsizliklerini önceden tahmin etme yeteneği geliştirirler (Sambamurthy vd., 2003).

İşletmelerin çevresel değişimlere karşı hazırlıklı olmaları ve aynı zamanda bu değişimlere adaptasyon sağlamaları noktasında çevik olmalarını etkileyen olgulardan biri de sosyal sermaye olduğu düşünülmektedir. Sosyal sermaye, bireyler, sosyal ağlar ve bunlardan kaynaklanan normlar veya karşılıklılık ve güvenilirlik arasındaki bağlantıları ifade etmektedir (Putnam, 2000). Anderson ve Jack'e (2002) göre sosyal sermaye, ötekiyle ilgili bir öğrenme sürecinin, ötekiyle ilgili bilgi edinmenin, ötekinin deneyimini kazanmanın ve ötekine güvenmeyi öğrenme sürecinin bir sonucunu temsil etmektedir. Nahapiet ve Ghoshal'a (1998) göre sosyal sermaye işletmelere üç önemli avantaj sağlamaktadır. Bunlardan birincisi, yeni kaynaklara erişim sağlar, ikincisi, birimler arasındaki ilişkinin kurulmasını kolaylaştırır ve üçüncüsü, ortak hedeflere ulaşmak için ortak biliş ya da anlam oluşturmaya yardımcı olur. Bir işletmenin ağı içerisinde bulunan ilave kaynaklar olarak da ifade edilen sosyal sermaye, Turner vd., (2013) tarafından imalat, ileri teknoloji elektroniği ve turizm gibi çeşitli endüstrilerde inovasyonun elverişliliğini yönetmek için önemli bir unsur olarak değerlendirilmiştir.

KOBİ'ler bağımlılıklarından dolayı dahil oldukları ağlara sosyal sermayelerini genişletmek için özellikle yatırım yapmaktadırlar (Russo ve Perrini, 2010). Nitekim ağlara dahil olmak KOBİ'ler için

sosyal sermaye ve değer yaratmaktadır (Jack, 2005; Stam vd., 2014). Araştırmacılar, sosyal sermayenin KOBİ'lerin arz risklerini azaltmalarına yardımcı olmasının yanı sıra, karşılaşabilecekleri olası kaynak yetersizliği gibi durumların da üstesinden gelmeleri için daha az finansal kaynak kullanımı yapmalarını sağladığını savunmaktalar (Chowdhury vd., 2017). Buna göre, KOBİ'lerin faaliyetlerini yürütmek ve geliştirmek için ilişkiler ağı oluşturmaya çalışmaları (Anderson ve Jack, 2002) gerektiği söylenebilir. Hem az gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde faaliyet gösteren KOBİ'ler hakkında artan araştırmalar, sosyal sermayenin KOBİ'lerin başarısını ve performansını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir (Bosua ve Evans, 2017). Bu çalışmada sosyal sermayenin stratejik çeviklik üzerindeki etkisi incelenmiştir. Yapılan literatür taramasında gerek ulusal gerekse de uluslararası alan yazında bu iki değişkenin ilişkisini ele alan herhangi bir araştırmaya rastlanmamıştır. Bu bakımdan araştırmanın gelecek araştırmalara bir yol gösterici özelliğe sahip olmasının yanı sıra literatürde bir boşluğu da doldurması beklenmektedir. Çalışmada ilk olarak kavramsal çerçeve yazılmıştır. Daha sonra ilgili değişkenlere ilişkin oluşturulan hipotezler analiz edilmiştir. Son olarak bulgular raporlanmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1 Stratejik Çeviklik

Çeviklik kavramı başlangıçta esnek üretim sistemleriyle ilgili olarak esneklik kavramı yerine kullanılmıştır (Li vd., 2008). Ancak bu noktada şunu belirtmek gerekir ki; esneklik çevikliğin oluşmasına zemin hazırlayan içe odaklı bir yetkinlik iken, çeviklik ise dışa odaklı bir yetenektir (Swafford vd., 2006). Nelson ve Harvey (1995) çevikliği, bir firmanın beklenmedik fırsatlara etkili ve hızlı cevap verme ve gelecekte potansiyel ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretme kapasitesi ve yeteneği şeklinde tanımlamıştır. Goldman vd., (1995) ise çevikliğin sert ve hızlı değişimler de dahil olmak üzere, gelişime odaklanmış dinamik bir yapı ve içeriğe sahip bir kavram olduğunu belirtmiştir. Genel olarak çeviklik üzerine yapılan çalışmalar iki perspektifte sınıflandırılabilir. Birinci bakış açısı, çevikliği, bir firmanın faaliyetlerini geçici piyasa koşullarıyla ve hızlı değişikliklerle müşterilerin ani gereksinimlerini karşılaması için operasyonlarını hızlı bir şekilde ayarlamasına olanak tanıyan (Braunscheidel ve Suresh, 2009), ve firmanın tüm paydaşlarını çalışma ortamındaki beklenmedik olaylara, değişime ve belirsizliğe karşı yeniden yapılandırma ve değiştirme yeteneği (İleri ve Soylu, 2010) şeklinde tanımlarken, ikinci bakış açısı ise çevikliği bir yetenek olarak sınırlandırmamakta, çevikliği, çok yönlü yetenekler üzerine uygulanan entegre bir strateji, sistem veya yönetim (Li vd., 2008; Brannen ve Doz, 2012) şeklinde tanımlamaktadır. Bu perspektife göre, çevik bir firma sadece operasyonlarında esnek olmamalı, aynı zamanda stratejisini çevresel değişikliklere duyarlı, uyumlu ve yeniden yapılandırma konusunda da çevik olmalıdır (Shin vd., 2015). Bu bakımdan strateji geliştiren, sektördeki açık ve eksiklileri fırsata dönüştürebilen, stratejileri sayesinde çeviklik kazanan firmalar rekabet fırsatlarını daha iyi değerlendirebilir ve böylelikle rekabetçi hareketler sergileyebilirler (Sambamurthy vd., 2007).

Günümüz şirketlerinin stratejileri, farklı koşullara adapte olmak ve rekabeti sürdürmek için çevikliğe ihtiyaç duymaktadır (Salih ve Alnaji, 2014). Özellikle de küresel ekonominin giderek daha karmaşık hale geldiği günümüz çalışma hayatında, sektör farklılığı gözetmeksizin hem kamu hem de özel sektör firmalarının çeviklik yeteneklerini üst düzeyde tutmaları bir mecburiyet haline gelmiştir (Changewise, 2019). Firmaların ürün, hizmet kanalları ile pazar bölümlendirme süreçlerinde yenilikler yaparak değer meydana getirmeleri çeviklik temelinde gerçekleşmektedir. Nitekim Sambamurthy vd., (2003), çevik firmaların rekabet etmek için fırsatları sezinleme ve bu fırsatları elde etmek için ihtiyaç duyulan bilgi

ve süreçleri iyi organize ettiklerini belirtmiştir. Çevik firmaları diğerlerinden ayıran temel özellikleri net bir şekilde ifade etmek gerekirse bunlar; esneklik, hızlılık, müşteri odaklılık, dikkatli gözlem yeteneği, hızlı karar alabilme, değişime ve denemeye yatkınlık, süreç ve insan performansını sürekli ölçme gibi özelliklerdir (Sekman ve Utku, 2009). Çevik firmalarda yöneticiler işe tutkulu, çalışanlar ise oldukça dinamiktirler. Bu tür firmalar hızlı karar alma ve harekete geçme özellikleri sayesinde değişimlere anında tepki verebilme ve iş bitirme özelliğine sahiptirler (Bozgül, 2018).

Çeviklik kavramının bir türü olan stratejik çeviklik ise, bir firmanın dış çevresine yönelik uyguladığı politikaların gücü ile iç çevresindeki ilişkiler ve örgüt yapısının verimlilik ve etkililiğinden oluşan bir yapı olarak tanımlanmaktadır (Doz ve Kosonen, 2008). Stratejik çeviklik, bir işletmenin kolayca uygulayabileceği iş girişimleri kümesini kapsayan geniş bir kavram olarak görülmektedir. Müşteri portföyü, marka, temel yetkinlikler, çalışanın değişme kabiliyeti ve altyapı gibi pek çok unsur bir işletmenin stratejik çevikliğine katkıda bulunur (Weill vd., 2002). Doz ve Kosonen (2008), stratejik çeviklik ile eski algılara dayalı, katı stratejik planlama süreçlerinde kalmaktan ziyade, hızla değişen rekabetçi koşulların gerektirdiği şekilde zamanında ve iyi temelli, düşünceli kararlar alma kabiliyetini kastetmektedirler. Bu bakımdan stratejik çeviklik, stratejik durumdaki gelişmeleri hızlı ve doğru bir şekilde kavrayan firmalara atfedilmektedir (Brannen ve Doz, 2012). Bu bağlamda kısacası stratejik çevikliğin, bir firmanın temel iş süreçlerinde değişime, güncellemeye ve yeniliğe gitmesi durumu (Yıldız, 2018) olarak ifade edilebilir. Firmaların hızlı ve esnek yapılarının yanı sıra, uluslararası düzeyde strateji geliştirebilmesi, talebe dayalı üretim ve hizmet sunabilmesi hem iç hem de çevresi ile stratejik işbirliği içinde olması, son olarak stratejilerini güncel tutmaları stratejik çevikliği kazanmalarını sağlar (Sherehiy vd., 2007).

2.2 Sosyal Sermaye

Bireylerin kolektif davranışlara nasıl katıltıldıklarını ve kendi sosyal düzenlerini nasıl koruduklarını açıklamak için literatürde disiplinler arası etkin bir kavram olarak kullanılan sosyal sermaye teriminin (Horiuchi vd., 2013), kavramsal kökeninin 18. yüzyıl (Woodhouse, 2006; Yıldız ve Topuz, 2011) ve 20. yüzyılın başlarına (Aslan, 2016; Keleş, 2012) götüren görüşler bulunmaktadır. Erken dönem sosyal sermaye çalışmaları arasında görülebilecek Adam Smith, Karl Marx, Max Weber, John Stuart Mill, Thorstein Veblen ve Emile Durkheim gibi düşünürlerin yaklaşımları, günümüz teorik yaklaşımlarıyla karşılaştırıldığında başlangıç düzeyindedir. Toplumdaki maddi olmayan kaynakları, paylaşılan değerleri ve günlük yaşamda dayandığımız güvenleri kavramlaştırmanın bir yolu olarak görülen sosyal sermaye kavramı, Fransa'da Pierre Bourdieu, Amerika'da James Coleman ve Robert Putnam'ın farklı çalışmaları ile yazında tutulmuştur (Field, 2004). Akademik yazın ve politika tartışmalarına 1990'lı yıllarda yaygınlaşan kavramının ekonomik ve toplumsal olayları açıklamadaki önemi her geçen gün artmaktadır. Son on yılda teorik ve ampirik açıdan hatırı sayılır bir literatüre kavuşan kavram; sosyoloji, antropoloji, siyaset bilimi ve ekonomi gibi alanlarda çalışan sosyal bilimciler tarafından kullanılmaktadır. Bu durum sosyal sermaye tanımını karmaşıklaştırdığı gibi kavrama çok boyutlu bir nitelik kazandırmıştır (Bhandari ve Yasunobu, 2009).

Antropoloji insan doğasının kökleriyle, sosyoloji insan motivasyonunun kaynaklarıyla, iktisat insanların kişisel faydalarıyla ve siyaset bilimi politik ve sosyal normlarla ilişkilendirerek sosyal sermayeyi açıklamaya çalışmaktadır (OECD, 2001). Ancak sosyal sermayeyi analizlerinde bir araç olarak kullanan bilim dalları kendi yaklaşımlarını genellikle literatürde yer alan ve sıklıkla başvurulan ortak kavramsal çerçeveyle harmanlayarak sunmaktadırlar.

Yapısal olarak kurulan ağlar ve işlevsel olarak ağ üyelerinin birbirleriyle olan ilişkisi ortak kavramsal çerçevenin iskeletini oluşturmaktadır. Field (2004) sosyal sermeye teorisinin temel tezini "ilişkiler önemlidir/ relationships matter)" şeklindeki iki kelime ile özetlemektedir. Çalışmasını slogan niteliğindeki bu tezi araştırmak üzerine kurgulayan Field'e (2014) göre, insanlar birbirlerine günlük yaşamda ortak değerlerini diğer üyelerle paylaşacakları bir dizi ağ üzerinden bağlanmaktadır. Ağlar bir kaynak oluşturduğu ölçüde sermaye özelliği kazanmaktadır. Oluşan sermaye genellikle başka ortamlarda da kullanılabilir bir niteliğe haizdir. Bu kapsamda tanınan kişi sayısı ve paylaşılan ortak görüş oranınca sosyal sermaye zenginliği artmaktadır. Böylece insanlar tek başlarına sağlayamayacakları ya da büyük çabalar sonucunda elde edecekleri başarıları, birbirleriyle bağlantı kurarak ve bağlantıları zamansal açıdan sürekli kılarak elde edebilmektedir. Sosyal sermaye alanından neredeyse bir klasik olarak kabul edilen Bourdieu (1986), benzer bir yaklaşımla sosyal sermayeyi, az ya da çok kurumsallaşmış karşılıklı tanışma ve tanıma ilişkisine sahip kalıcı bir ağa sahip olmakla ya da başka bir deyişle her üyesine hizmet veren bir grupta üye olmakla bağlantılı olan gerçek ve potansiyel kaynakların tümü olarak tanımlamaktadır. Bu durumda bağ ve ağların büyüklüğüyle ilişkili olan sosyal sermayede (Fine, 2008), toplumsal normlar ve güven belirleyici faktördür (Karagül ve Akçay, 2002).

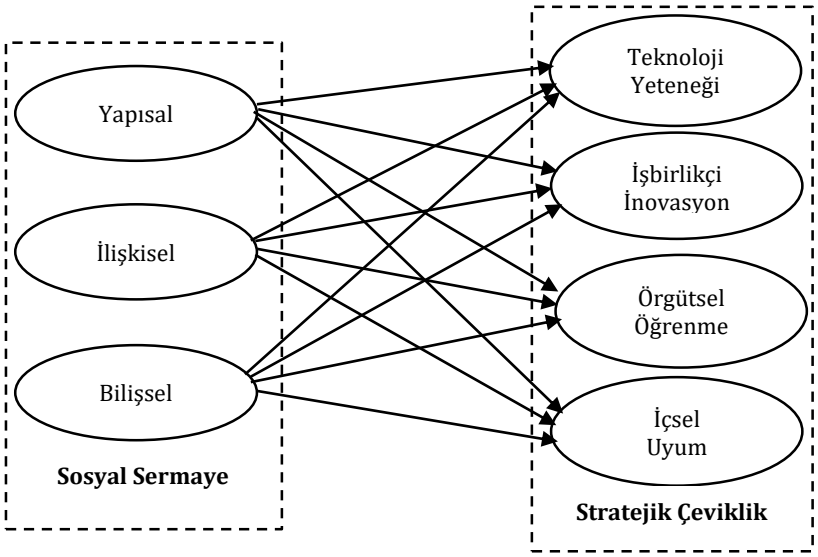
Sosyal sermayenin (i) bağlayıcı (bonding) ve (ii) köprüleyici (bridging) ve (iii) birleştirici (linking) olmak üzere üç türü bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, sosyal sermayenin oluştuğu ağlar üç şekilde kurulmaktadır. Aile üyeleri, yakın arkadaşlar, komşular ve birincil grupların üyeleri gibi birbirini iyi tanıyan insanlar arasındaki güçlü yoğun ağı ifade eden sosyal sermaye bağlayıcı sosyal sermayedir. Demografik olarak birbirine benzemeyen fakat genel olarak yakın finansal statü ve güce sahip olan insanlar arasındaki birin türe göre daha gevşek olan sosyal sermaye türü köprüleyici sosyal sermayedir. Son olarak, yetki ve güç pozisyonlarıyla gruplar ve insanlar arasındaki ağların oluştuğu türü ise birleştirici sosyal sermayedir. Bu ağda sivil toplum örgütlerini, devler kurumlarını, seçilmiş politikacıları, bankaları vb. yapılar yer alır. İlk iki sosyal sermaye türü yatay iken, üçüncü tür dikeydir (Hamidreza Babaei ve Gill, 2012). Bireylerin tek başlarına erişemeyecekleri kaynaklara ulaşmalarını sağlayan bağlayıcı sosyal sermaye bireysel ilişkilere dayanır. Köprüleyici sermayede esas olan bireylerin amaçlarının ve çıkarlarının kesişmesidir. Bu sosyal sermaye türü ekonomik büyüme ile de yakından ilişkilidir. Birleştirici sosyal sermaye köprüleyici sosyal sermayenin özelliklerine yakın olmakla birlikte bireylerin yönetim kurumuyla olan ilişkisini de içermektedir. Bu türde sivil toplum taleplerinin resmi karşılığı olabilmektedir. Bu bağlamda bağlayıcı sosyal sermaye mikro düzeyde iken köprüleyici ve birleştirici sermaye türü makro düzeydedir (Hopoğlu, 2017). Bu araştırmada sosyal sermaye Nahapiet ve Ghoshal (1998) tarafından ortaya konulan üç boyutlu (yapısal, ilişkisel ve bilişsel) bir yapıyla incelenmiştir. Yapısal boyut, bireye faydalı olabilecek bilgi ve yardımı ona ulaştırabilecek ağ bağlantılarını ile bu bağlantıların yoğunluk ve uygunluk derecesini ifade etmektedir (Nahapiet ve Ghoshal, 1998). İlişkisel boyut, bireysel ilişkilerin özellik ve kalitesinin, güven, sorumluluk ve saygı temelli olması olarak açıklanmaktadır (Davenport ve Daellenbach, 2011). Bilişsel boyut ise bir örgütteki bireylerin hepsi tarafından temsil edilen ve anlamlandırılan ortak vizyon, amaç ve değerleri ifade etmektedir (Nahapiet ve Ghoshal, 1998).

2.3 Hipotez Geliştirme

Durumsallık yaklaşımına göre bir işletmenin yönetilmesinde başarı sağlamak için değişik durum ve koşullarda, değişik kavramların, tekniklerin ve davranışların kullanılması gerekir. Başka bir deyişle Durumsallık yaklaşımı işletmeleri açık sistem olarak kabul

eder ve dış çevre ile işletme arasındaki ilişkileri ele alır. (Koçel, 2014). Dolayısıyla açık sistem anlayışının bir gereği olarak, işletmelerin değişik durum ve koşullarda değişik mekanizmalar kullanmaları gerekir (Joynt, 1977). Özellikle de günümüz çevresel dinamiklerinin çok hızlı değiştiği bir iş ortamında işletmelerin duruma göre reaksiyon gösterecek çevik bir yeteneğe sahip olmaları gerekmektedir. Küresel ekonominin giderek daha karmaşık hale geldiği günümüz iş hayatında, işletmelerin sektör farklılığı gözetmeksizin çeviklik yeteneklerini üst düzeyde tutmaları bir mecburiyet haline gelmiştir (Changewise, 2019). Diğer taraftan işletmelerin çevresel değişimlere karşı pozisyon alabilmelerini yani çeviklik yeteneklerini etkileyen olgulardan birinin de sosyal sermaye olduğu düşünülmektedir. Genel olarak, bir ağ veya içerisindeki kurumsallaşmış karşılıklı tanıma ve tanışma ilişkileri neticesinde bir bireye veya bir gruba tahakkuk eden kaynakların toplamı olarak tanımlanan sosyal sermaye (Bourdieu ve Wacquant, 1992), bir işletmenin ağı içerisinde bulunan ilave kaynaklar olarak da ifade edilmektedir. İmalat, ileri teknoloji elektroniği ve turizm gibi çeşitli endüstrilerde inovasyonun elverişliliğini yönetmek için önemli bir unsur olarak değerlendirilen sosyal sermaye (Turner vd., 2013) işletmelerin farklı durum ve koşullara hazırlıkları olmalarını yani çeviklik yeteneklerini doğrudan etkilediği düşünüldüğünden bu araştırmada sosyal sermayenin stratejik çeviklik üzerindeki etkisi incelenmek istenmiştir. Bu bağlamda aşağıda belirtilen temel hipotez geliştirilmiştir;

H1: Sosyal sermayenin tüm alt boyutlarının stratejik çevikliğin tüm alt boyutları üzerinde pozitif yönde anlamlı etkisi vardır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmada nedensel tarama deseninde nicel veri analizine dayalı bir araştırma yöntemi benimsenmiştir. Bu ampirik araştırma Bitlis ilinde faaliyette bulunan imalat işletmelerinde gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda, üst düzey yöneticisi bulunan işletmelerde yöneticiler ile görüşülmüş, yöneticisi olmayan işletmelerde ise işletme sahibi ile görüşülerek veriler toplanmıştır. Bu bağlamda firma büyüklükleri açısından en az 10 çalışanı olan firmalar tercih edilmiştir. Bu firmaların tercih edilmesinin temel sebebi gerek konuya uygun bir şekilde faaliyet yürütüyor olmaları gerekse de nispeten kurumsal bir yapıda olmaları dolayısıyla stratejik yönetime uygun bir yapıda olmalarıdır. Veri toplamak amacıyla toplamda 38 firmadan 152 yönetici ve işletme

sahibiyle görüşülmüştür. Katılımcıların 141'i erkek 11'i ise kadındır ve mevcut işyerlerinde ortalama 3,4 yıldır çalışmaktadırlar. Elde edilen veriler SPSS v25 programı aracılığıyla test edilmiştir.

3.1 Ölçüm Araçları

Stratejik Çeviklik Ölçeği: Stratejik çeviklik Shin vd., (2015) tarafından geliştirilen Uğurlu vd., (2019) tarafından Türkçe'ye uyarlaması yapılan; teknoloji yeteneği (3), işbirlikçi inovasyon (3), örgütsel öğrenme (4) ve içsel uyum (3) şeklinde dört boyut ve toplam 13 ifadeden oluşan ölçek yardımıyla ölçülmüştür.

Sosyal Sermaye Ölçeği: Sosyal sermayeyi ölçmek için Söylemez (2019) araştırmasında yer alan, yapısal (6), ilişkisel (5) ve bilişsel (6) olmak üzere üç boyutlu ve toplam 17 ifadeden oluşan ölçekten yararlanılmıştır.

Ölçekler 5'li Likert tipindedir. 1- Hiç katılmıyorum, 5- Tamamen katılıyorum şeklinde kodlamaları yapılan ölçeklerin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. Ölçeklerin daha önce geçerlilik ve güvenirliği kanıtlandığı için DFA tercih edilmiştir. Amos 26 programı ile Maximum likelihood modunda yapılan DFA analizi sonucunda elde edilen uyum indeksleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Ölçeklerin DFA Analizi Sonucunda Elde Edilen Uyum İndeskleri

	χ2/df <5	AGFI >.90	GFI >.90	CFI >.90	NFI >.90	TLI >.90	RMSEA <.08
Stratejik Çeviklik	2,654	,976	,985	,978	,962	,991	,068
Sosyal Sermaye	2,831	,944	,951	,961	,942	,944	,078

Tablo 1'dende görüleceği üzere ölçekler son derece iyi uyum değerlerine sahiptir (Craney ve Surles, 2002; Hu ve Bentler, 1999). Ölçeklere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort.	SS.	1	2	3	4	5	6	7
1. Teknoloji Yeteneği	3,01	1,64	-						
2. İşbirlikçi İnovasyon	3,06	1,54	0,771***	-					
3. Örgütsel Öğrenme	3,14	1,21	0,698***	0,691***	-				
4. İçsel Uyum	3,65	1,18	0,667***	0,592***	0,651***	-			
5. Yapısal Sosyal Sermaye	4,05	1,32	0,452***	0,388***	0,482***	0,398***	-		
6. İlişkisel Sosyal Sermaye	4,12	1,65	0,464***	0,365***	0,411***	0,281**	0,381**	-	
7. Bilişsel Sosyal Sermaye	3,98	1,44	0,398***	0,386***	0,392***	0,258**	0,298**	0,288*	-

Tablo 1 ve 2'den de anlaşılacağı üzere ölçeklerin tüm alt boyutları aralarında anlamlı bir ilişkiye sahiptir ve her iki ölçek de oldukça iyi uyum indeksi değerlerine sahiptir. Ayrıca ölçeklerin tümünün faktör yükleri 0,50 değerinden oldukça yüksektir. Tüm bu bulgulara göre ölçeklerin geçerliliklerinin kanıtlandığı görülmüştür. Bu sonuçlarla birlikte nihai analizlere geçmeden önce ölçeklerin güvenilirlikleri ve çoklu bağlantı sorunu olup olmadığı test edilmiştir. Bu doğrultuda yapılan analizlerin sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Doğrudaşlık ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Değişkenler	VIF	Tolerance	Cronbach's
1. Teknoloji Yeteneği	1,408	,71	,801
2. İşbirlikçi İnovasyon	1,333	,75	,812
3. Örgütsel Öğrenme	2,272	,44	,888
4. İçsel Uyum	1,887	,53	,903
5. Yapısal Sosyal Sermaye	1,695	,59	,798
6. İlişkisel Sosyal Sermaye	1,515	,66	,812
7. Bilişsel Sosyal Sermaye	1,408	,71	,804

Tablo 3'de görüldüğü üzere ölçeklerde herhangi bir bağlantı sorununa rastlanılmamıştır (VIF<5). Aynı zamanda ölçeklerin oldukça güvenilir olduğu görülmüştür (Zinbarg vd., 2005). Bu sonuçlara göre kullanılan ölçeklerin geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmıştır. Ayrıca ölçeklerin alt boyutlarıyla ilgili herhangi bir bağlantı sorunu da olmadığından analizlere geçilmiştir.

4. BULGULAR

Sosyal sermayenin stratejik çeviklik üzerindeki etkisini ortaya koymak için çoklu regresyon analizleri yapılmıştır. Sosyal sermayenin, stratejik çevikliğin alt boyutlarının teknoloji yeteneği üzerindeki etkisini ortaya koymaya yönelik yapılan çoklu regresyon analizinin sonuçları Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4. Sosyal Sermayenin Teknoloji Yeteneği Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	t	P	R^2	Düz.R^2	F
Yapısal Sosyal Sermaye	,477	6,495	,000	,231	,228	164,217
İlişkisel Sosyal Sermaye	,305	14,545	,000			
Bilişsel Sosyal Sermaye	,265	8,821	,000			

Sosyal sermayenin alt boyutlarının teknoloji yeteneği üzerindeki etkisini ortaya koymak için yapılan regresyon analizine göre model açıklama yüzdesi R^2 = %22,8 ile anlamlıdır (F(3, 149= 164,217; p<0.001). Yapılan çoklu regresyon analizine göre sosyal sermayenin yapısal (β= ,477), ilişkisel (β= ,305) ve bilişsel (β= ,265) boyutları stratejik çevikliğin teknoloji yeteneği boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Tablo 5. Sosyal Sermayenin İşbirlikçi İnovasyon Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	t	P	R^2	Düz.R^2	F
Yapısal Sosyal Sermaye	,311	4,147	,000	,188	,186	204,113
İlişkisel Sosyal Sermaye	,368	3,918	,000			
Bilişsel Sosyal Sermaye	,422	7,147	,000			

Sosyal sermayenin alt boyutlarının işbirlikçi inovasyon üzerindeki etkisini ortaya koymak için yapılan regresyon analizine göre model açıklama yüzdesi R^2 = %18,6 ile anlamlıdır (F(3, 149= 204,113; p<0.001). Yapılan çoklu regresyon analizine göre sosyal sermayenin yapısal (β= ,311), ilişkisel (β= ,368) ve bilişsel (β= ,422) boyutları stratejik çevikliğin işbirlikçi inovasyon boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Tablo 6. Sosyal Sermayenin Örgütsel Öğrenme Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	t	P	R^2	Düz.R^2	F
Yapısal Sosyal Sermaye	,511	5.178	,000	,305	,303	284,696
İlişkisel Sosyal Sermaye	,568	6.853	,000			
Bilişsel Sosyal Sermaye	,408	3,258	,000			

Sosyal sermayenin alt boyutlarının örgütsel öğrenme üzerindeki etkisini ortaya koymak için yapılan regresyon analizine göre model açıklama yüzdesi R^2 = %30,3 ile anlamlıdır (F(3, 149= 284,696; p<0.001). Yapılan çoklu regresyon analizine göre sosyal sermayenin yapısal (β= ,511), ilişkisel (β= ,568) ve bilişsel (β= ,408) boyutları stratejik çevikliğin örgütsel öğrenme boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Tablo 7. Sosyal Sermayenin İçsel Uyum Üzerindeki Etkisi

Değişkenler	B	t	P	R^2	Düz.R^2	F
Yapısal Sosyal Sermaye	,401	3,854	,000	,202	,198	181,612
İlişkisel Sosyal Sermaye	,215	2,141	,018			
Bilişsel Sosyal Sermaye	,168	1,188	,032			

Sosyal sermayenin alt boyutlarının içsel uyum üzerindeki etkisini ortaya koymak için yapılan regresyon analizine göre model açıklama yüzdesi R^2 = %19,8 ile anlamlıdır (F(3, 149= 181,612; p<0.001). Yapılan çoklu regresyon analizine göre sosyal sermayenin yapısal (β= ,401), ilişkisel (β= ,215) ve bilişsel (β= ,168) boyutları stratejik çevikliğin içsel uyum boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

5. SONUÇ

KOBİ'ler rekabet gücünü artırma ve istihdama katkı sağlamanın yanı sıra girişimci ve yenilikçi özellikleriyle ülkelerin politikalarındaki önemi giderek artmaktadır. Gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerde rekabet ve yeniliğin sembolü haline gelen KOBİ'lerin önem kazanması, bu işletmeleri ekonominin en temel unsuru olarak kabul edilmesini sağlamıştır (Yüksel, 2011). Bu sebeple KOBİ'ler, hemen hemen bütün ülkelerin uygulamaya koydukları ekonomik politikalarda ve stratejilerin şekillenmesinde son derece etkindirler (İkinci, 2019). Esnek yapıları ve çabuk uyum sağlama yetenekleri sayesinde KOBİ'ler, yeni ekonomik yapılara ve değişeme hızlıca uyum sağlamakta ve yenilikleri hemen benimseyip uygulayabilmektedirler (Şeker vd., 2016). Günümüzde KOBİ'ler geçmiş yıllara nazaran esnek yapıları ve kullandıkları teknolojiler sayesinde çok çeşitli, yüksek kaliteli ve daha uygun maliyetli üretimin lokomotifi haline gelmiştir. Ancak yaşanabilecek olası bir ekonomik krizde en dirençli ama en çok etkilenen işletmeler de KOBİ'lerdir (Özdemir vd., 2007). Bu bakımdan KOBİ'ler, değişen çevresel koşullar ve belirsizliklerin neden olabileceği kriz durumları gibi olumsuzlukların üstesinden gelebilmek için çevik olmaları gerekmektedir. Bunun yanı sıra, KOBİ'lerin temel iş süreçlerinde değişime, güncellemeye ve yeniliğe gitmesini ifaden stratejik çevikliğe sahip olmaları (Yıldız, 2018) gerektiği de söylenebilir. KOBİ'lerin stratejik çevikliğe sahip olmalarını etkileyen ve bunu biçimlendiren unsurlardan birisinin de KOBİ yöneticilerinin sosyal sermaye birikimi ve algıları olduğu düşünüldüğünden araştırmada, sosyal sermayenin stratejik çeviklik üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Araştırmada sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutlarının, stratejik çevikliğin teknolojik yetenek, işbirlikçi inovasyon, örgütsel öğrenme ve içsel uyum alt boyutları üzerindeki etkisini test etmek için çoklu regresyon analizleri yapılmıştır. Yapılan analizler neticesinde; sosyal sermayenin en çok stratejik çevikliğin örgütsel öğrenme boyutunu etkilediği ve açıkladığı (R2 = %30,3), en az ise işbirlikçi inovasyon üzerinde etkili olduğu ve açıkladığı (R2 = %18,6) tespit edilmiştir. Araştırma bulgularının daha anlaşılır olması için yapılan analiz sonuçları detaylı bir şekilde sırasıyla açıklanmıştır.

Analizlerde sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutlarının stratejik çevikliğin teknoloji yeteneği boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir (Tablo 4). Bu bulgu KOBİ'lerde bilgi paylaşımının, güvenin, paylaşılan değer ve hedeflerin olumlulanmasının KOBİ'lerin teknolojik yeteneğini geliştirdiğini işaret etmektedir. Bir diğer sonuç olarak; sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutlarının stratejik çevikliğin işbirlikçi inovasyon boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu görülmüştür (Tablo 5). Bu, KOBİ'lerde müşterilere yönelik ürün geliştirme ile hem birimler arasında hem de müşterilerle işbirliği sağlanmasında sosyal sermayenin önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir. Yine yapılan analizlerde, sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutlarının stratejik çevikliğin örgütsel öğrenme boyutu üzerinde

pozitif bir etkiye sahip olduğu bulgulanmıştır (Tablo 6). Araştırmanın bu bulgusu, KOBİ'lerde birimler arası eğitim, çalışanlar arası iletişim ve işbirliği ile çevresel koşullara adaptasyon için bireysel ve örgütsel öğrenmenin desteklenmesinde sosyal sermayenin önemli bir yere sahip olduğunu göstermektedir. Son olarak yapılan analizlerde sosyal sermayenin sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutlarının stratejik çevikliğin içsel uyum boyutu üzerinde pozitif bir etkisi olduğu bulgulanmıştır (Tablo 7). Buradan hareketle sosyal sermayenin olumlu olmasının KOBİ'lerde bireysel ve örgütsel düzeyde amaç ve stratejilerinin uyumlaşmasını artırdığını söyleyebiliriz.

Araştırmada değişkenlerin ortalamalarına (Tablo 2) bakıldığında ise; KOBİ yöneticilerinin sosyal sermaye alt boyutlarına verdikleri yanıtların ortalamalarının stratejik çeviklik alt boyutlarına göre daha yüksek ortalamaya sahip olduğu görülmüştür. Bu durum, araştırma kapsamındaki KOBİ yöneticilerinin bilgi paylaşımı, güven ve paylaşılan değerlere önem verdiğini göstermektedir. Aynı zamanda bu, KOBİ yöneticilerinin yüksek düzeyde sosyal sermaye ve ağ ilişkilerine sahip oldukları şeklinde de yorumlanabilir. Buna karşın, KOBİ yöneticilerinin stratejik çeviklik potansiyellerinin sosyal sermaye göre nispeten daha düşük olduğu görülmüştür. Bu bağlamda, stratejik durumdaki gelişmeleri hızlı ve doğru bir şekilde kavrayan firmalara atfedilen stratejik çevikliğin (Brannen ve Doz, 2012), Türkiye gibi belirsizlik ve çevresel dinamizmin yüksek olduğu bir çalışma ortamında KOBİ'lerdeki potansiyelinin yüksek olması için, KOBİ yöneticilerinin ağlara dahil olup sosyal sermayelerini genişletmeleri gerektiği söylenebilir.

Bu çalışmanın sosyal sermaye ve stratejik çeviklik ilişkisine önemli teorik ve ampirik bir katkı sağlayacağı ve gelecekteki çalışmalar için de yol gösterici bir niteliğe sahip olacağı düşülmektedir. Özelliklede de ulusal alan yazında stratejik çeviklik konusuna yönelik tek nicel araştırmanın Uğurlu v., (2019) tarafından yapıldığı göz önüne alınırsa, bu araştırmanın bundan sonra nicel araştırmaların zenginleşmesine katkı sağlayacağı söylenebilir. Bu bağlamda, Bitlis ili KOBİ yöneticilerinden stratejik çeviklik ve sosyal sermaye potansiyeli noktasında elde edilen bulguların bundan sonraki araştırmaları güçlendireceği ve teşvik edeceği düşünülmektedir. Öte yandan bu çalışmada gelecekteki araştırmalar için bir rehber oluşturabilecek bazı sınırlamalar da vardır. Bunlardan ilki, araştırmanın sadece Bitlis ili KOBİ'lerinden toplanan veriler ile yapılmış olmasıdır. Bu nedenle gelecekteki araştırmalar, bu çalışmanın değişkenlerini son derece büyük veri kitlesine sahip bölgelerdeki KOBİ'ler üzerinde uygulayabilirler. Böylelikle bu araştırma bulgularının genelleştirilmesine katkı sağlanmış olacaktır. İkinci olarak, araştırmada iki değişkenli bir hipotez test edilmiştir. Bu bakımdan gelecekti araştırmalar, bu değişkenlere ilaveten; finansal performans ve ihracat performansı gibi farklı değişkenleri de ekleyebilirler. KOBİ'lerin finansal ve ihracat performansında sosyal sermaye ve stratejik çevikliğin olası etkilerinin tespit edilmesi, KOBİ yöneticileri ile KOBİ'lere yönelik politika geliştiriciler için önemli veriler sağlayacaktır. Son olarak, araştırmada kullanılan sosyal sermaye ölçeğinden farklı olarak, bağlayıcı, köprüleyici ve birleştirici sosyal sermaye türlerinin stratejik çeviklik üzerindeki etkisi incelenebilir.

REFERANSLAR

Anderson, A. R., ve Jack, S.L. (2002). The Articulation of Social Capital: A Glue or A Lubricant. *Entrepreneurship & Regional Development, 14*(3), 193–210.

Aslan, S. (2016). Türkiye'de Sosyal Sermaye Bileşenlerinden Güven Hakkında Bir Değerlendirme. *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 17*(2), 181-204.

Ayub, A., Arzu, F., Iftekhar, H., ve Hafeez, S. (2014). Entrepreneurial Call for Strategic Agility in Fast-Paced Business Environment. *Acta Universitatis Danubius. Œconomica*, *10*(3), 145-154.

Bhandari, H., ve Yasunobu, K. (2009). What is Social Capital? A Comprehensive Review of the Concept. *Asian Journal of Social Science, 37*(3), 480-510.

Bosua, R., ve Evans, N. (2017). *Extending Social Capital Through Online Social Networks (Osns) in Rural Australian Smes.* Thirty Eighth International Conference on Information Systems, Seoul.

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. J. Richardson içinde, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (s. 241-258). Westport, CT: Greenwood.

Bourdieu, P., ve Wacquant, L. (1992). An Invitation to Reflexive Sociology. Chicago: University of Chicago Press.

Bozgül, N. (2018). *Stratejik Çeviklik, İş Özerkliği, Örgütsel İletişim, Örgüt Güvenlik İklimi, Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiler ve Sağlık Sektöründe Bir Araştırma.* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstabul.

Brannen, M. Y., ve Doz, Y. L. (2012). Corporate Languages And Strategic Agility: Trapped in Your Jargon or Lost in Translation?. *California Management Review*, *54*(3), 77-97.

Braunscheidel, M. J., ve Suresh, N. C. (2009). The Organizational Antecedents of a Firm's Supply Chain Agility for Risk Mitigation And Response. *Journal of operations Management*, *27*(2), 119-140.

Changewise. (2019). Leadership Agility, Team Agility, and Organizational Agility http://www.changewise.biz/?page_id=635, Erişim Tarihi: 11.009.2019

Chowdhury, P., Lau, K. H., ve Pittayachawan, S. (2017). Supply Risk Mitigation of SMEs Through Leveraging Social Capital: Development And Validation of A Measurement İnstrument. In *Proceedings of the 3rd World Conference on Supply Chain Management*, 2, 98-110).

Craney, T. A., ve Surles, J. G. (2002). Model-Dependent Variance Inflation Factor Cutoff Values. *Quality Engineering, 14*(3), 391-403.

Davenport, S., ve Daellenbach, U. (2011). Belonging'to a Virtual Research Centre: Exploring The Influence of Social Capital Formation Processes on Member Identification in a Virtual Organization. *British Journal of Management, 22*(1), 54-76.

Demir, Z. (2018). *Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (Kobi) Finansal Problemlerinin Çözümünde Girişim Sermayesi Fon'larının Önemi Ve Rolü: Katılım Bankacılığına Yeni Bir Model Önerisi.* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Doz, Y. ve Kosonen, M. (2010). Embedding Strategic Agility: A Leadership Agenda For Accelerating Business Model reNewal, *Long Range Planning*, *43*(2-3), 370-382.

Doz, Y., ve Kosonen, M. (2008). The Dynamics of Strategic Agility: Nokia's

Rollercoaster Experience. *California Management Review*, *50*(3), 95-118.

Field, J. (2004). *Social Capital.* New York: Taylor & Francis e-Library.

Fine, B. (2008). *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı .* İstanbul: Yordam Kitap.

Goldman, K., Nagel, R., ve Preiss, R. (1995). *Agile competitors And Virtual Organizations: Strategies For Enriching The Customer*. New York, Van Nostrand Reinhold.

Hamidreza Babaei, N. A., ve Gill, S. S. (2012). Bonding, Bridging and Linking Social Capital and Empowerment Among Squatter Settlements in Tehran, Iran. *World Applied Sciences Journal, 17*(1), 119-126.

Hopoğlu, S. (2017). Yıkıcı Sosyal Sermaye ve Darbeler: Teorik Bir Değerlendirme. *3. Uluslararası Yeşilyurt Sempozyumu Siyasal ve Ekonomik Yönleriyle Darbeler* (s. 77-89). Malatya: Malatya İnönü Üniversitesi.

Horiuchi, S., Kanazawa, Y., Suzuki, T., ve Takikawa, H. (2013). Who Gains Resources From Which Social Capital A Mathematical Review. C. D. Johnson içinde, *Social Capital: Theory, Measurement and Outcomes* (s. 3-27). New York: Nova Science Publishers.

Hu, L. T., ve Bentler, P. M. (1999). Cutoff Criteria For Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal, 6*(1), 1-55.

İkinci, A (2019*). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına İşletme Sahiplerinin Bakış Açısı*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Kafkas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kars.

İleri, Y. Y., ve Soylu, Y. (2010). Bir Rekabet Üstünlüğü Aracı Olarak Çeviklik Kavramı ve Örgüt Yapısına Olası Etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, *13*(1-2), 13-28.

Jack., S. L. (2005). The Role, Use And Activation of Strong And Weak Network Ties: A Qualitative Analysis. *Journal of Management Studies, 42*(6), 1233–1259.

Joynt, P. (1977). Contingency Analysis For Effective Administration. *Omega*, *5*(4), 425-435.

Karagül, M., ve Akçay, S. (2002). Ekonomik Büyüme ve Sosyal Sermaye: Ampirik Bir Kanıt. *İktisat İşletme Finans*, 82-90.

Keleş, H. N. (2012). *Sosyal Sermaye.* Konya: Eğitim Yayınevi.

Kırpık, G. (2020). "Örgütsel Davranış Çalışmalarında Yeni Kavramlar: Google Akademik (2019) ve SCI (2020) Veri Tabanlarına Yönelik Sistematik Literatür Taraması", *Örgütsel Davranış Üzerine Güncel Çalışmalar* (Ed. Müjdat Avcı ve Ergün Kara). İstanbul: Hiperyayın.

Kim, T. Y., Lee, S., Kim, K., ve Kim, C. H. (2006). A Modeling Framework for Agile And Interoperable Virtual Enterprises. *Computers in Industry*, *57*(3), 204-217.

Koçel, T. (2014). *İşletme Yöneticiliği*, Genişletilmiş 15. Baskı. İstanbul: Beta Basım Yayım.

Li, X., Chung, C., Goldsby, T. J., ve Holsapple, C. W. (2008). A Unified Model of Supply Chain Agility: The Work-Design Perspective. *International Journal of Logistics Management*, *1*9(3), 408–435.

Nahapiet, J. ve Ghoshal, S., (1998). Social Capital, Intellectual Capital, And The Organizational Advantage. In Knowledge And Social Capital (pp. 119-157).

Nelson, A., ve Harvey, F. A. (1995). Technologies For Training And Supporting Your Agile Workforce. In *Creating The Agile Organization: Models, Metrics and Pilots. 4th Agility Forum Annual Conference*.

OECD. (2001). *The Well-being of Nations.* Paris: OECD Publications.

Özdemir, S., Ersöz, H., ve Sarıoğlu, H. (2007). Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki

Yeri. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (53), 173-230.

Putnam, R. D. (2000). Bowling Alone: The Collapse And Revival of American Community. New York: Simon and Schuster.

Russo, A., ve Perrini, F. (2010). Investigating Stakeholder Theory And Social Capital: CSR in Large Firms and SMEs*. Journal of Business Ethics, 91*(2), 207–221.

Salih, A. A., ve Alnaji, L. (2014). Impact of Strategic Thinking And Strategic Agility on Strategic Performance: A Case Study of Jordanian Insurance Industry Companies. *International Review of Management and Business Research*, *3*(4), 187-1882.

Sambamurthy, V., Bharadwaj, A., ve Grover, V. (2003). Shaping Agility Through Digital Options: Reconceptualizing The Role Of İnformation Technology in Contemporary Firms. *MIS Quarterly*, *27*(2), 237-263.

Sambamurthy, V., Wei, K. K., Lim, K., ve Lee, D. (2007). IT-Enabled Organizational Agility And Firms' Sustainable Competitive Advantage. *ICIS 2007 Proceedings*, 91.

Sekman, M., ve Utku, A. (2009). Çevik Şirketler: Kurumsal Ataleti Yenmek. 6. Baskı. Alfa Yayınları, İstanbul: Türkiye.

Sherehiy, B., Karwowski, W., ve Layer, J. K. (2007). A Review of Enterprise Agility: Concepts, Frameworks, and Attributes. *International Journal of industrial ergonomics*, *37*(5), 445-460.

Shin, H., Lee, J. N., Kim, D., ve Rhim, H. (2015). Strategic Agility of Korean Small And Medium Enterprises And its Influence on Operational And Firm Performance. *International Journal of Production Economics*, *168*, 181-196.

Söylemez, M. (2019). *Dönüşümsel Liderlik, Sosyal Sermaye, Özyeterlilik Ve Lider-Üye Etkileşimi İlişkisi: Kocaeli Serbest Bölgesinde Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Stam. W., Arzlanian. S., ve Elfring., T. (2014). Social Capital of Entrepreneurs And Small Firm Performance: A Meta-Analysis Of Contextual And Methodological Moderators. *Journal of Business Venturing, 29*(1): 152–173.

Swafford, P. M., Ghosh, S., ve Murthy, N. (2006). The Antecedents of Supply Chain Agility of a Firm: Scale Development And Model Testing. *Journal of Operations Management, 24*(2), 170–188.

Şeker, A., Doğan M. ve Elitaş, B. L. (2016). KOBİ'lerde Girişimcilik Değerleri ve Dış Ticaret Faaliyetleri Arasındaki İlişki: Sanayi İşletmeleri Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi, 8*(2), 198-223.

Tekin, E., ve Nas, T. İ. (2017). Firma ve Üst Düzey Yönetici Özelliklerinin Türkiye'de Faaliyette Bulunan KOBİ'lerin İhracat Performansı Üzerindeki Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, *72*(4), 1185-1217.

Turner, N., Swart, J. ve Maylor, H., (2013). Mechanisms For Managing Ambidexterity: A Review And Research Agenda. *International Journal of Management Reviews, 15*(3), 317-332.

TÜİK (2016). Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri 2016, www.tuik.gov.tr/PdfGetir.do?id=21540 Erişim: 13.11.2019

Uğurlu, Ö. Y., Çolakoğlu, E., ve Öztosun, E. (2019). Stratejik Çevikliğin Firma Performansına Etkisi: Üretim İşletmelerinde Bir Araştırma. *İş ve İnsan Dergisi*, *6*(1), 93-106.

Weill, P., Subramani, M., ve Broadbent, M. (2002). IT Infrastructure for Strategic Agility. https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/1831/4235-02.pdf Erişim: 14.11.2019

Woodhouse, A. (2006). Social Capital and Economic Development in Regional Australia: A Case Study. *Journal of Rural Studies*(22), 83-94.

Yıldız, T. (2018). *Çalışmaya Tutkunluk, İş Özellikleri, Kişilik Tipleri, İşkoliklik, Stratejik Çeviklik Ve Başarı Hedef Yöneliminin Örgütsel Bağlılığa Etkisi Üzerine Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Yıldız, Z., ve Topuz, H. (2011). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi açısından Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. *Sosyal Siyaset Konferansları,* (61), 201-226.

Yüksel, A. (2011). Türkiye'de KOBİ'lerin Banka Kredilerine Erişimi, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.

Zinbarg, R. E., Revelle, W., Yovel, I., ve Li, W. (2005). Cronbach's α, Revelle's β, and McDonald's ω H: Their Relations With Each Other And Two Alternative Conceptualizations of Reliability. *Psychometrika, 70*(1), 123-133.