



**Sosyal Sermayenin Büyüme ve İnovasyon Performansına Etkisi:
Teknopark İşletmeleri Örneği**

Doktora Tezi

Semahat Burcu AVCI

Eskişehir, 2021

**SOSYAL SERMAYENİN BÜYÜME VE İNOVASYON
PERFORMANSINA ETKİSİ: TEKNOPARK İŞLETMELERİ
ÖRNEĞİ**

Semahat Burcu AVCI

DOKTORA TEZİ

Yönetim ve Organizasyon İşletme Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Nuray TOKGÖZ

**Eskişehir
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Nisan, 2021**

ÖZET
SOSYAL SERMAYENİN BÜYÜME VE İNOVASYON
PERFORMANSINA ETKİSİ: TEKNOPARK İŞLETMELERİ
ÖRNEĞİ

Semahat Burcu AVCI

İşletme Anabilim Dalı

Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı

Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nisan 2021

Danışman: Prof. Dr. Nuray TOKGÖZ

Bu tezin amacı, bilim ve teknoloji parklarında bulunan işletmeler için sosyal sermayenin kaynaklarını ve faydalarını analiz etmektir. Teknoparklardaki işletmelerin temel amaçlarından biri Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerini yürütmek olduğundan; bilgiye ulaşmak, bilgi paylaşımı ve yeni bilgiler üretme gibi faaliyetlerde ağılar, güven, ortak dil ve vizyon gibi unsurları içeren sosyal sermaye kavramı önem taşımaktadır. Sosyal sermaye bir şirketin amacına ulaşmak için, bireylerin tek tek gösterecekleri çabadan daha fazlasının ortaya çıkmasına imkân sağlar. Dünyada oluşan teknolojik gelişmeler, artan bilgi düzeyi, değişen çevresel koşullar, yeni bir yönetim anlayışının doğmasına sebep olmakta ve bu değişim sürecinin yönetimi ve başarısında diğer somut konulara yatırım yapıldığı gibi, sosyal sermaye gibi soyut alana da yatırım yapılması önem kazanmaktadır.

Bu çalışmada sosyal sermayenin boyutları olarak ağılar, güven, bilgi paylaşımı, paylaşılan dil ve vizyon ele alınarak büyüme performansı ve inovasyon arasındaki ilişki Yapısal Eşitlik Modeli yöntemiyle incelenmiştir. Araştırmada elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, sosyal sermaye yazınından farklı olarak ilişkisel sosyal sermaye ile inovasyon arasındaki negatif yönlü ilişki dikkat çekmektedir. Buna karşılık bilişsel sosyal sermaye ile inovasyon arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişki bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Güven, İlişkisel Sosyal Sermaye, Teknopark, Girişim, Teknoloji Geliştirme Bölgesi, İnovasyon.

ABSTRACT

THE EFFECT OF SOCIAL CAPITAL ON GROWTH AND INNOVATION PERFORMANCE: THE CASE OF TECHNOPARK BUSINESSES

Faculty of Business Administration

Department of Management and Organization

Anadolu University, Graduate School of Social Sciences, April 2021

This thesis is aimed at analyzing the sources and benefits of social capital for businesses located in science and technology parks. Since one of the primary purposes of enterprises in technoparks is to carry out R&D and innovation activities, the concept of social capital, including elements such as networks, trust, common language and vision, is important in activities such as accessing information, sharing information and generating new information. Social capital helps a company to achieve its purpose better than what individuals can achieve with their individual efforts. Global technological developments, increasing knowledge and changing environmental conditions have led to the emergence of a new management approach and investment in intangible areas such as social capital gains importance as well as other concrete issues in the management and success of this change.

In this study, the relationship between growth performance and innovation was examined by using the Structural Equation Modeling method by considering networks, trust, information sharing, shared language and vision as dimensions of social capital. Notably, the findings revealed a negative relationship between relational social capital and innovation, differing from the previous research literature on social capital. However, a statistically significant and positive relationship was found between cognitive social capital and innovation.

Keywords: Social Capital, Trust, Relational Social Capital, Technopark, Enterprise, Technology Development Zone, Innovation.

ÖNSÖZ

İnsan doğasının özelliklerinden birisi de aceleciliğidir. İnandıklarına ve özelemlerine bir an önce ulaşmak ister. Önüne çıkan engelleri aşmak için uğraşır, didirir. Ancak bu engeller sistemli ve sürekli olmaya başlamışsa kalbinin çekirdeğinde büyüttüğü değerlere ömrü boyunca ulaşamayacağı hissine kapılması ve umutsuzluğa düşmesi de doğasının bir başka özelliği, insani öze ait bir kusurudur onun. Doktora süreci; zihnimin derinliklerinden fikirler fırlayıp bana ulaşana kadar belli belirsiz bir sıkıntıydı beni durmaksızın kovalayan. Yaklaştıkça uzaklaşan bu ufukta, geriye dönmeden yol almamdaki en önemli güç kaynaklarım, merak duygusunun ve bilinmezin büyülü çağrısıydı. Gördüklerimin ışık mı yoksa gölge mi olduklarından emin olamadığım bazı dar vakitlerde ise biraz daha uzağa bakabilmek için bana çevrili gözlerden ışık topladım. Herkesin birbirini pusuda bir tehlike, sıkıcı bir yük ya da zaman kaybı olarak gördüğü bir dünyada, dostlarım dünyanın paylaşmak ve çoğalmak için önüne sunduğu tüm olanaklardı adeta. İşte bu vesileyle bu süreçte yanımda olan değerli hocalarım ve bir kaç dostuma teşekkürlerimi sunmak isterim:

Tez konusunun belirlenmesinden, çalışmanın bu hale gelmesine kadar her daim yanımda olan, sabırlı ve incelikli yaklaşımıyla desteğini hiçbir zaman esirgemeyen tez danışmanım, değerli hocam, Prof. Dr. Nuray Tokgöz'e teşekkür ederim. Değerli katkılarıyla araştırmanın her aşamasında yanımda olan tez izleme kurulundaki hocalarım Doç. Dr. A. Aytül Cengiz ve Dr. Öğretim Üyesi Burak Tuğberk Tosunoğlu'na teşekkür ederim. İstatistiksel analiz konusundaki deneyimlerini benimle paylaşarak, sorularımı sabırla yanıtlayan Dr. Öğretim Üyesi Alper Bekki'ye teşekkür ederim.

Tezin son okumasını üstlenerek dilbilgisi düzeltmelerini yapan, sadece doktora sürecinde değil; dostluğumuz boyunca desteğini benden hiç esirgemeyen Sezen Duygu Sarımaden'e teşekkür ederim.

Kendime en acımasız davrandığım zamanlarda dahi geçmişte başardıklarımı bana hatırlatıp kendime getiren Yüstra Ergör Or'a teşekkür ederim.

Konu seçme aşamasında ANAÇ'ta geçirdiğim süreçte, kuluçkalar ve girişimciler hakkındaki tecrübeleriyle fikirlerini benimle paylaşan Burcu Uğur'a teşekkür ederim.

Eskişehir'de kaldığım süre içinde beni hiç yalnız hissettirmeyen, benzer süreçlerden geçerken birbirimize destek olarak zor günleri atlattığımız, güzel günleri de birlikte karşılamayı umduğum Dr. Seda Önger'e teşekkür ederim.

Eskişehir'e adım atar atmaz tanıştığım; bana evinin kapılarını açan, bilmediğim bir şehirde, duygulandıran bir içtenlikle beni karşılayan Dr. Selda Kıyğı'ya teşekkür ederim.

Varlıklarıyla bana güç veren canım aileme, bana güvendikleri ve her daim yanımda oldukları için teşekkür ederim.

Son olarak hayatımdaki en büyük destekçim, en değerlim canım anneme ve kazandırdığı değerlerle varlığını her daim yanımda hissettiğim canım babama bu çalışmayı adanmak isterim.

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ.....	vi
ETİK İLKE VE KURALLARA UYGUNLUK BEYANNAMESİ	viii
TABLolar DİZİNİ	xi
Şekiller Dizini.....	xii
Kısaltmalar Dizini	xiii
1. GİRİŞ.....	1
1.1. Problemin Tanımı.....	3
1.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi	4
1.3. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	5
2. ALANYAZIN TARAMASI	6
2.1. Sosyal Sermaye Kavramı	6
2.1.1. Sosyal Sermaye Kavramının Gelişimi	8
2.1.2. Sosyal Sermaye Yaklaşımları	13
2.1.3. Sosyal Sermaye Boyutları	18
2.1.4. Sosyal Sermaye Konusunda Ampirik Literatür	28
2.2. Kuramsal Temeller.....	32
2.3. Teknopark ve Kavramsal Farklılıklar	35
2.3.1. Türkiye’de Teknoparklar	37

2.3.2. Dünyada Teknopark Uygulamaları.....	39
3. YÖNTEM.....	44
3.1. Araştırma Modeli	44
3.2. Evren ve Örneklem	49
3.3. Veri Toplama Tekniği ve Aracı.....	50
3.4 Veri Analizi	54
3.5. Bulgular	72
SONUÇ VE ÖNERİLER	83
KAYNAKÇA	94
EKLER.....	113
ÖZGEÇMİŞ	

TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 3. 1. Teknopark İşletme Sayıları, 2019	49
Tablo 3. 2. Örneklem Hata Payına Göre Alınabilecek Örneklem Büyüklükleri	50
Tablo 3. 3. Veri Toplama Aracında Kullanılan Kaynaklar.....	53
Tablo 3. 4. Bilgi Paylaşımı Ölçeği için Güvenilirlik Analizi Sonucu.....	55
Tablo 3. 5. Bilgi Paylaşımı Betimleyici İstatistikler	55
Tablo 3. 6. Güven Ölçeği için Güvenilirlik Analizi Sonucu	56
Tablo 3. 7. Genel Güven Betimleyici İstatistikler	56
Tablo 3. 8. Paylaşılan Dil ve Vizyon Ölçeği için Güvenilirlik Analizi Sonucu	57
Tablo 3. 9. Paylaşılan Dil ve Vizyon Betimleyici İstatistikler.....	57
Tablo 3. 10. Paydaş 1 Betimleyici İstatistikler	58
Tablo 3. 11. Paydaş 2 Betimleyici İstatistikler	59
Tablo 3. 12. Paydaş 3 Betimleyici İstatistikler	60
Tablo 3. 13. Katılımcıların Demografik Özellikleri	62
Tablo 3. 14. Kaiser-Meyer-Olkin ve Bartlett Küresellik Test Sonuçları	63
Tablo 3. 15. Kaiser-Meyer-Olkin Testi değerleri.....	64
Tablo 3. 16. Ölçeklerin Cronbach Alfa değerleri	64
Tablo 3. 17. Cronbach's Alpha Güvenilirlik Ölçütü Değerlendirme Kriterleri.....	65
Tablo 3. 18. Faktör Analizi	66
Tablo 3. 19. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları	69
Tablo 3. 21. DFA model uyum indeksleri	71
Tablo 3. 22. Modelin Tahmin Değerleri	75
Tablo 3. 23. Modelin Tahmin Değerleri	76
Tablo 3. 24. Modelin Korelasyon Tablosu.....	76
Tablo 3. 25. Araştırma soru ve hipotezlerinin sonuçları	77

Şekiller Dizini

Şekil 1. <i>Sosyal Sermayenin Biçimleri ve Kapsamı</i>	12
Şekil 2. <i>Araştırma Modeli</i>	45
Şekil 3. <i>Doğrulamalı faktör analizi ve sonucunda elde edilen Yapısal eşitlik Modeli</i>	70
Şekil 4. <i>Genel Yapısal Eşitlik Modeli</i>	73



Kısaltmalar Dizini

Ar-Ge: Araştırma Geliştirme

TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

TGB: Teknoloji Geliştirme Bölgesi

UNESCO: Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü

WTA: Dünya Teknopolis Birliği

YEM: Yapısal Eşitlik Modeli

1. GİRİŞ

Teknoloji, insanların çevresini ya da yaşamlarını değiştirmesinin farklı yollarını keşfedebilmek için bilginin kullanılmasını ifade etmektedir. Bilim ve mühendislikle yakın ilişkisi olan teknolojinin, tarih öncesi çağlardan beri insanlık üzerinde önemli etkisi olmuştur. Teknoloji, medeniyetler geliştikçe tarımda, günlük yaşamda, öğrenmede iyileştirmeler sağlamıştır. Modern döneme dair endüstriyel gelişmeler; kitlesel üretim, dijital iletişim ve uzay yolculuğu gibi gelişmiş teknolojilere yol açmıştır. Günlük yaşamda kullanılan araçlardan bilim ve sanayide kullanılacak ileri yöntemli araçlara kadar, her alanda ve her biçimde kullanılan teknolojinin insan hayatı üzerinde sayısız etkisi vardır. Bilim insanların ürettiği teorik bilgiyi yetkin kişilerin uygulayabileceği pratik bilgiye dönüştürme süreci mühendislik olarak bilinmektedir. Mühendisler, toplumun ihtiyaçlarını karşılamak üzere teknolojiyi kullanmaktadır.

Modern teknolojinin ortaya çıkışında üzerinde durulması gereken en önemli unsurlardan biri, insanlığın var olan bütün çalışma koşullarını; mal ve hizmet üretimi biçimlerini değiştiren sanayi devrimidir. Milyonlarca insan, tarım alanlarını terk ederek fabrikalarda çalışmak üzere şehirlere göç etmiş; el işçiliği gereken bazı işlerde daha güçlü ve özel makineler kullanmaya başlamıştır. Modern dünya geçmişinin, uzay keşiflerinden internetin yaygınlaşmasına kadar farklı dönemlerde kaydedilmiş tüm ilerlemeleri teknolojiyle mümkün kılınmıştır. İnsanlık ilerledikçe ve belirsiz bir geleceğe uyum sağladıkça, teknoloji buna eşlik edecektir.

Teknolojinin hızla geliştiği, pazar ilkelerinin sürekli değiştiği, ürünlerin kısa zaman içinde bilinirliğini kaybettiği küreselleşen dünyada, teknoloji sadece ekonomik bir güç olarak değil, kültürel bir güç olarak da büyük önem taşımaktadır. Gelişmiş ülkeler arası üretim rekabetinin gittikçe bilimsel ve teknolojik yetkinlik yarışına evrildiği günümüzde, ülkelerin gelişmişlik düzeyinde gösterge haline gelen teknoloji; ait olduğu ülkeye üst düzey ticari üstünlük sağlamaktadır.

Toplumun ekonomik büyümesi ve gelişimi açısından, teknolojik inovasyonda yetkinlik kazanmanın önemi ülkemizde son yılların tartışma konusu olmuştur. Ekonomik gelişim ve uluslararası rekabetin, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde teknolojik yenilikçiliğe dayandırılarak geliştirilmesi, bu gündemin

oluşmasına en önemli etkidir. Tüm bu gündem maddelerine paralel olarak, söz konusu başarıların ülkemizde de elde edilebilmesi için, uluslararası örnek ve modeller çerçevesinde bir inovasyon sistemi oluşturulması gerekliliği dile getirilmeye başlamıştır. Bu amaca yönelik çalışmaların sonucu olarak teknolojiye yetkinlik için sistemde yer alan en önemli aktörlerden biri teknoparklar olmuştur.

Üniversiteler, sanayi ile işbirliği yaparak kendi alt yapı imkânlarını ve sahip olduğu yetişmiş insan gücünü ekonomik değer yaratmak için kullanmaktadır. Bu ekonomik değeri ortaya koymak için, AR-GE çalışmalarını desteklemekte, akademik bilginin ürüne dönüşmesini ve ticarileşmesini sağlamaktadır. İşte teknoloji geliştirme bölgeleri vasıtasıyla ortaya konan bu iş birliği ile yeni teknoloji gelişiminde rol oynayan aktörler bir araya gelerek yoğun üretime dair bir sinerji oluşturmaktadır. Var olan teknoloji tabanlı şirketlerini geliştirmede ve yeni şirketlerin oluşumunda en etkin mekanizma haline gelen teknoparklar bilimsel çalışmaların uygulamaya konmasına olanak sağlayan önemli aktörlerden biridir.

Günümüzde işletmeler en gelişmiş teknolojiyi barındırsa bile insanlar arasındaki güven, karşılıklı anlayış, paylaşılan değer ve davranışlar gibi aktif değerlerin getirisi yadsınamaz. Dolayısıyla günümüz ekonomik koşulları, teknolojik avantajlar ve sosyo-kültürel gelişmeler ile birlikte düşünüldüğünde, sosyal sermayenin kişi, kurum ve ülkeler için her açıdan rekabet avantajı sağlayacağını söylemek mümkündür.

Kişi ve kurumlar arasındaki ilişki ağı ve güvenin ekonomik etkinlikteki etkisi de sosyal sermayenin ekonomik boyutunu vurgulamaktadır. Sosyal sermayenin bireylerin başarısı kadar toplumların güven, yönetim, yönetişim ve katılım konularında da önemli katkıları bulunmaktadır.

1.1. Problemin Tanımı

Kurumsal başarının ana itici gücü olarak toprak, emek ve finansal sermayenin yerini bilginin aldığı günümüzde, organizasyonlarda bilgi ve yetkinlik yönetiminin önemi gittikçe artmıştır. Yeni edinilen bilgiyi mevcut bilgi ile özümseme ve bütünleştirme yeteneği, yeni bilginin yaratılmasına yol açar ve yeniliğin anahtarıdır. Yenilik, pazara yeni bir ürün veya hizmet sunma süreci, sosyal ağlar aracılığıyla etkileşime giren çeşitli aktörler arasında hem resmi hem de gayriresmî ilişkileri içeren etkileşimli bir süreçtir.

Yoğun etkileşim ağlarına yerleştirilmiş çok sayıda işletmenin mekânsal yakınlığı, çok taraflı bilgi alışverişinin gerçekleşmesi için gerekli koşulları sağlamaktadır. Teknoparklarda faaliyette bulunan işletmeler ve bu işletmeler ile teknoparkın dışındaki paydaşlar arasında bilgi akışını teşvik etmek ve böylece bölgesel ekonomik büyümeyi geliştirmek için tasarlanmış bir tür kamu-özel ortaklığını temsil eden teknoparklarda, sosyal sermaye bilgi yaratma ve yayma konusunda bir itici güç ve katalizör olarak görülmektedir. Dolayısıyla Ar-Ge, insan sermayesi, inovasyon altyapıları, risk sermayedarları, teknolojik sermaye gibi kilit aktörlere erişimi kolaylaştırmayı amaçlayan teknoparklarda, sosyal sermaye giderek daha fazla ölçülüp raporlanması ve bilinçli bir şekilde yönetilmesi gereken stratejik bir faktör haline gelmiştir.

Teknoparklar, barındırdığı işletmelerin performansını ve bölgelerin ekonomik büyümesini gerçekten artırıp artırmadığı konusunda önemli bir akademik tartışmayı beraberinde getirmiştir. Uluslararası arenada rekabet avantajı sağlayan, sürdürülebilir inovasyonun bilgi ve öğrenmeye dayalı sistemik ve etkin bir yönetim anlayışı gerektirdiği günümüzde, bilgi sosyal olarak inşa edilmiş ve paylaşılan bir kaynak olarak anlaşılmaktadır.

Günümüzde, dünyada bilim ve teknoloji parkını tanımlayan resmi bir tanım olmamasına rağmen, dünyadaki farklı teknoparklar arasındaki bazı ortak paydalar, herhangi bir teknoparkın resmi tanınırlık kazanmak için bazı standartlara sahip olması gerektiğini göstermektedir. Bu nedenle, araştırmanın problemi, üniversiteler, teknopark işletmeleri ve teknoparkla ilgili aktörler arasındaki ilişkiler yoluyla üretilen değer in inovasyon ve büyüme performansı ile ilişkilerinin analiz

edilmesine odaklanmaktadır. Dolayısıyla, sosyal sermaye teorisinin kullanımı, genellikle bu aktörler arasındaki güçlü etkileşimlerin bir sonucu olan dinamizm hakkındaki anlayışımızı artıracaktır.

Bu açıdan bakıldığında, teknoparklar üniversitelerden bilgi, kaynak ve yeniliklerin aktarılmasını teşvik etmek için etkili ağ faaliyetleri yürütmek durumundadır. Dolayısıyla bir sosyal sermaye yaklaşımının benimsenmesiyle, sosyal ilişkilerden elde edilen bilginin veya maddi olmayan unsurların artan önemi dikkate alınabilir.

1.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırma örgütsel performans üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerini belirterek sosyal sermaye literatürünü geliştirmeye katkıda bulunmaktadır. Buna ek olarak, bu çalışma hem işletme içi, hem de işletmeler arası (dış) sosyal sermayeye bakarak mevcut literatüre katkıda bulunmaktadır. Buna karşılık, yazındaki araştırmalar genellikle bunlardan yalnızca birini inceleme eğilimindedir. Bu araştırmanın amacı, teknoparklar içinde faaliyette bulunan işletmelerin barındırdığı sosyal sermaye unsurlarının inovasyon ve büyüme performansı ile arasındaki ilişkiyi incelemektir. Araştırmacılar nedensel terimini kullanmasalar da, sosyal sermaye birikiminin daha iyi yenilikçi sonuçlara yol açtığı varsayılmış ve bunu takiben sosyal sermayeye yatırım yapmak için yönetsel çıkarımlar önerilmiştir.

Bu araştırmanın amacı, ulusal inovasyon sisteminin önemli aktörlerinden biri olan teknoparklar içinde faaliyette bulunan teknoloji tabanlı işletmelerin barındırdığı sosyal sermaye unsurlarının inovasyon ve büyüme performansı ile arasındaki ilişkiyi incelemektir. Dolayısıyla da; teknoparklardaki sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisinin işletme performansına -dolaylı ya da doğrudan- bir katkısının bulunup bulunmadığını yönetim ve organizasyon disiplini çerçevesinde tartışmaktır. Araştırma, hem işletme içi (iç) hem de işletmeler arası (dış) sosyal sermayeye bakarak mevcut literatüre katkıda bulunurken, Ar-Ge, bilgi transferi, teknoloji transferi ve organize iş geliştirme üzerine kurulmuş teknopark ekosistemine, sosyal sermaye gibi soyut bir alana yapılacak yatırımın getireceği kazançları belirleme fırsatı verdiğinden önemli görülmüştür.

1.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırmanın sahası, Ankara, Eskişehir, İstanbul ve İzmir illerindeki teknoparklarda faaliyet gösteren işletmelerden oluşmaktadır. Çalışma bu illerdeki teknoparklara kayıtlı teknopark işletmeleri ile sınırlıdır. Anket, işletmenin kurucusu ya da kurucu ortağına yöneliktir; çünkü sorgulanan konular hakkında katılımcının en iyi bilgiye sahip olması beklenmektedir. Anketin teknopark işletmesini temsilen tek girişimci ile yapılmış olması, araştırmanın bir diğer sınırlılığıdır. Katılımcıların ankette bulunan önermeleri doğru şekilde yorumlayıp, kendilerine uygun olarak değerlendirdikleri varsayılmıştır. Bu nedenle araştırma, bu teknopark işletmelerindeki girişimcilerin görüşlerini yansıtan bulgulara sahiptir. Sosyal sermayenin inovasyon ve büyüme ile ilişkilerini analiz etmeyi amaçlayan araştırma, teknopark işletmeleri kapsamında ele alınmıştır.

Araştırma kapsamındaki varsayımlar ve sonuçlar, kuramsal kısımda açıklanan olgular ve anket sorularının boyutlarıyla sınırlıdır. Disiplinler arası niteliğinden dolayı sosyal sermaye kavramının boyutları konusunda literatürde bir bütünlüğün olduğunu ifade etmek güçtür. Bu çalışmada sosyal sermaye ile ilgili olarak Nahapiet ve Ghoshal'ın (1998) yapmış oldukları sınıflandırma (yapısal, ilişkisel ve bilişsel) temel alınmıştır. Dolayısıyla bu çalışmada ele alınan boyutlarla ilgili olarak sosyal sermaye kavramının göstergeleri; bilgi paylaşımı, güven, paylaşılan dil ve vizyon, sosyal ağlar ile sınırlandırılmıştır.

2. ALANYAZIN TARAMASI

2.1. Sosyal Sermaye Kavramı

Sosyal sermayenin temel fikri, bireyin bir krizde başvurabileceği ya da kendi menfaati için yararlanılabileceği ailesi, arkadaşları ve ortaklarının, birey için önemli bir varlık oluşturmastır. İş dünyasında var olan sıkı rekabet genellikle “yüksek yerlerde arkadaşları” olanlar tarafından kazanılır ya da ayrıcalıklı kulüplere üyelik kazanmak içinde temas kurmayı gerektirmektedir (Woolcock, 2001, s.67). Sosyal ağların ve sivil kuruluşların etkin olduğu topluluklar; yoksullukla mücadelede, anlaşmazlıkları çözmede ve yeni fırsatları elde etmede daha güçlü bir konumda olacaktır. Bununla birlikte, ekonomistler sosyal sermayeyi yalnızca ağ ve sosyal ilişkiler boyutundan değil; güven, karşılıklılık, sosyal beceriler gibi bireysel davranış boyutlarını içeren bir yaklaşımla ele almışlardır (Woolcock, 2001, s.67).

Sosyal sermaye; bireyin sahip olduğu gücün kaynağını, bireyin bilgi seviyesinden ziyade, dâhil olduğu gruplar ve bu gruplar içerisindeki ilişkilerinin gücüyle ilişkilendiren bir kavramdır. Güçlü makamlara olan yakınlık, iş bulmada en geçerli yöntemlerden biridir. Bunun yanı sıra hayattaki güçlükler karşısında destek alabileceğimiz bir aile veya arkadaşların varlığı, ruh sağlığımızın temelidir. İnsani ilişkilere dair paylaşma, arkadaşlık, gönüllülük, komşuluk gibi kavramlar bireyin mutluluğunun ve başarısının esasıdır. Sosyal sermaye kavramının ana dayanağı, kişinin sahip olduğu ilişkilerin maddi-manevi bir varlık ve nitelik olarak kabul edilmesidir. Kişinin niteliği olarak kabul edilen bu durum, toplum için de geçerlidir. Toplumun yoksulluğa karşı koyabilmesi, karşılaştığı zorluklarla mücadele gücü; o toplumun içinde oluşturulan işbirlikleri, sosyal ağlar ve bu ağlar içindeki dayanışma ve ilişkilerin gücü kadardır. Bu güç, sorunların çözümüne ve yeni fırsatları değerlendirmeye olanak sağlamaktadır (Eşkinat, 2016, s.76).

Sosyal sermaye; ekonomi, sosyoloji ve politika gibi sosyal bilimlere ait farklı disiplinlerin ilgi odağı olmuştur. Sosyal bilimler alanına dâhil ekonomi ve sosyoloji gibi disiplinlerin sorunlarına eğilen araştırmacılar, sorunların çözümü ile ilgili olarak birçok sosyal sermaye tanımı yapmıştır.

Tablo 2. 1. Sosyal Sermaye Tanımları

Yazarlar	Sosyal Sermaye Tanımları
Baker (1990)	<i>“Belirli sosyal yapıların aktörlerince türetilerek kendi menfaatlerine kullandıkları; aktörler arasındaki ilişkinin değişimi tarafından yaratılan bir kaynaktır.”</i>
Belliveau, O'Reilly & Wade (1985)	<i>“Bir bireyin kişisel ağı ve seçkin kurumsal bağlantıları.”</i>
Bourdieu (1985)	<i>“Karşılıklılık veya birbirini tanımanın kurumsallaşmış sağlam ilişkilere sahip olmakla ilgili olduğu gerçek veya potansiyel kaynakların toplamıdır.”</i>
Bourdieu & Wacquant (1992)	<i>“Karşılıklı tanışıklık ve tanıma için az çok kurumsallaşmış ilişkilere dayanan bir ağa sahip olarak, bir bireye veya bir gruba üstünlük sağlayan gerçek veya sanal kaynakların toplamı.”</i>
Boxman, De Graaf, & Flap (1991)	<i>“Destek vermesi beklenen insanların sayısı ve bu insanların emrinde olan kaynaklar.”</i>
Burt (1992)	<i>“Sayesinde finansal ve beşeri sermayenizi kullanma fırsatı bulduğunuz arkadaşlar, meslektaşlar ve daha genel kişiler.”</i> <i>“Bir ağda aracılık fırsatları.”</i>
Knoke (1999)	<i>“Sosyal aktörlerin, diğer sosyal aktörlerin kaynaklarına erişim sağlamak için kurum içi ve kurumlar arasındaki ağ bağlantılarını oluşturma ve seferber etme süreci.”</i>
Portes (1998)	<i>“Aktörlerin sosyal ağlara veya diğer sosyal yapılara üyelik sayesinde menfaatlerini güvence altına almaları.”</i>
Brehm & Rahn (1997)	<i>“Toplu eylem sorunlarının çözümünü kolaylaştıran vatandaşlar arasındaki işbirliğine dayalı ilişkiler ağı.”</i>
Coleman (1990)	<i>“Sosyal sermaye kendi işlevlerince tanımlanır. Bunların hepsi sosyal yapının bir yönünden oluşur ve yapı içindeki bireylerin belirli eylemlerini kolaylaştırır.”</i>
Fukuyama (1995)	<i>“İnsanların gruplar ve organizasyonlarda ortak amaçlar için birlikte çalışma yeteneği.”</i> <i>“Sosyal sermaye, bir grubun üyeleri arasında işbirliği yapmasına izin veren belirli bir tür gayri resmi değer veya normların varlığı olarak tanımlanabilir.”</i>
Inglehart (1997)	<i>“Kapsamlı gönüllü işbirliği ağlarının ortaya çıktığı bir güven ve hoşgörü kültürü.”</i>
Putnam (1995)	<i>“Ağlar, normlar ve karşılıklılık için koordinasyonu ve işbirliğini kolaylaştıran sosyal güven gibi sosyal organizasyon özelliklerinin tümü.”</i>
Thomas (1996)	<i>“Sivil toplum içinde geliştirilen ve kolektif bütünün gelişimini teşvik eden gönüllü araçlar ve süreçler.”</i>
Loury (1992)	<i>“Piyasada değer verilen beceri ve özelliklerin edinilmesini teşvik eden veya bunlara yardımcı olan kişiler arasında doğal olarak meydana gelen sosyal ilişkiler bütünü. Toplumumuzdaki eşitsizliğin temeliyle ilgili mali görevler kadar önemli bir varlık”</i>
Nahapiet & Ghoshal (1998)	<i>“Sosyal sermaye hem sosyal ağı hem de o ağ üzerinden seferber edilebilecek varlıkları içerir. Bireysel veya sosyal birimin sahip olduğu ilişkiler ağının içine, sayesinde erişilebilen ve elde edilen gerçek ve potansiyel kaynakların toplamıdır.”</i>
Pennar (1997)	<i>“Bireysel davranışı etkileyen ve böylece ekonomik büyümeyi etkileyen sosyal ağ ilişkileri.”</i>

Woolcock (1998)

“Birinin sosyal ağlarının özünde bulunan bilgi, güven ve karşılıklılık normları.”

Özen ve Aslan, 2006

“Bir aktörün ağ düzeneğinden sağladığı avantajlar ve bir topluluğun işbirliği içinde ortak amaçlara ulaşabilme özelliği.”

Kaynak: Adler ve Kwon, 2002, s.2

Sosyal sermaye kavramına ilişkin ortaya çıkan anlam karmaşasını gidermede Adler ve Kwon’un (2002) çalışması önemli katkılar sağlamıştır. Sosyal sermaye kavramının gelişimi başlığında, sermaye yaklaşımları arasındaki farklılıkları sistematik olarak incelenecektir.

2.1.1. Sosyal Sermaye Kavramının Gelişimi

Son yıllarda sosyal sermayenin birçok alan ve farklı disiplinde ele alınmasıyla konuya gösterilen ilgi ve kavrama atfedilen önem artmıştır. Sosyal sermaye tartışmasını günümüzdeki popülerliğine taşıyan çağdaş yazarlar arasında Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam yer almaktadır. Sosyal sermayenin tanımlanmasındaki zorluklar nedeniyle teorisyenler kavramın kuramsal alt yapısının oluşturulmasında bir düşünce okulunu benimsemek veya kendi tanımını ortaya koymaktansa, kavramın entelektüel kökenini anlamaya, karanlık yönlerini tartışmaya ve uygulama alanlarına ilişkin çalışmalara yönelmektedirler. Sosyal sermaye konusunda üzerinde anlaşılmış tek tanım yoktur ve bir çalışmada ele alınacak tanım, üzerinde çalışılan disipline ve uygulamanın analiz düzeyine bağlıdır (Claridge, 2004, s.9).

Kendi başına "sermaye" terimi başlangıçta Smith ve Ricardo gibi 19. yüzyıl bilginlerinin çalışmalarında geçen kalkınma ve refaha ulaşmada kullanılabilecek kaynaklar bütünü ifade eden bir terimdir. Marx, hem sosyal ilişkilerin hem de sermayenin birikimiyle ilişkili teknolojinin dönüşümünü analiz ederek konseptte tarihsel bir boyut katmıştır. Yazara göre ekonomik sermaye üretim araçlarını kontrol etmede önemli bir güçtür. Marx'ın *sermaye* terimini kullanmasına dayanarak, çağdaş akademisyenler de *sermaye* kavramını "sadece ekonomik ve politik kaynakları değil, aynı zamanda sosyal ve kültürel kaynakları harekete

geçirme kapasitesini" ifade etmek için kullanmaya başlamıştır (Wall, Ferrazzi, ve Schryer, 1998, s.303).

Sosyal sermaye teriminin günümüzdeki anlamda kullanımı 1950'lerin sonlarına kadar uzanırken, kavramın geçmişinde, alanın başlıca üç yazarı olan; Pierre Bourdieu, James Coleman ve Robert Putnam'ın izleri görülmektedir. 1960'ların sonu ve 1970'lerin başında Bourdieu, kültürün sadece dinamik ve yaratıcı değil, aynı zamanda yapısal bir olgu olduğunu öne süren bir dizi çalışma üretmiştir (Schuller, Field ve Baron, 2000, s.1).

Batı Virginia'nın kırsalında bulunan okul bölgesindeki bir topluluğun arasındaki ilişkileri sosyal sermaye ile açıklayan Hanifan, sosyal sermaye kavramını bugünkü anlamda kullanan ilk araştırmacıdır. Yazar sosyal sermayenin entelektüel, ahlaki ve ekonomik koşulların genel iyileştirilmesinde nasıl kullanılabileceğinin tartışıldığı çalışmasında, komşuluk ilişkileri ile okul başarısı arasındaki ilişkiyi incelenmiştir. Sosyal sermaye ile ilgili, "Öncelikle insanlar bir arada olmalı. Sosyal sermaye biriktirilmesi sonucu toplumsal ilerleme başlar. İnsanlar kendileri için ne kadar çok sosyal sermaye oluşturlarsa, o kadar toplumsal sermaye birikir ve bu birikimin topluma ait sosyal yatırımın getirisi o kadar çok olur." ifadesi ile sosyal sermaye birikiminin önemini vurgulamıştır. (Hanifan, 1916, s.138).

Sosyal sermaye kavramı, Hanifan'dan sonra bir süre çalışılmamış olsa da 1950'lerden sonra tekrar gündeme gelmiştir. Bourdieu'nun kavrama sosyoloji açısından yaklaşımıyla birlikte, kavramın tam olarak gündeme gelmesi 1980'leri bulmuştur (Woolcock ve Narayan, 2006, s.35).

Bir ekonomist olan Loury (1977), sosyal sermaye kavramını ekonomik performansı açıklamak amacıyla ilk kez kullanmıştır (Castle, 2009, s.331). Çalışmada, aile ilişkilerinde veya topluma ait bir sosyal organizasyonda yer alan bireyin bilişsel gelişimine dair kaynakların toplamı olarak tanımlanan sosyal sermaye, beşeri sermayenin arttırılmasında gereken sosyal kaynakları da sosyal sermaye kavramıyla açıklamaktadır. Ekonomik faaliyetlerin gerçekleştiği sosyal ortamın piyasa süreçleri ve sonuçları üzerinde belirgin etkilerini vurgulayan Loury (1977), çalışmasında ırk grupları arasındaki sosyal ilişkilerin, bireysel başarı ve

ekonomik performans üzerindeki etkilerini incelemiştir. Gayriresmî bağların iş bulma konusundaki etkilerine ve ırksal gelir farklılıklarının analizinde grup süreçlerinin oynadığı role değinen yazar, beşeri sermayenin arttırılmasında, bireyin toplumsal konumunu temsil eden sosyal sermaye kavramının önemine dikkat çekmiştir (Loury, 1977, s.156-176).

Bourdeiu 1972 ve 1984'te sosyal sermayeyi sosyoloji disiplini açısından ele almıştır (Scheffler ve Brown, 2008, s.323). Pierre Bourdieu, toplumdaki iktidarın dinamikleriyle ilgilenen bir Fransız sosyolog ve kamu entelektüeliydi. Sermaye kavramının ekonomik, kültürel türleri arasındaki ilişki üzerine çalışmıştır. Sermaye kavramının sadece ekonomik bir kavram olamayacağını ve sosyal değişimlerin sermayeyi kapsaması gerektiğini vurgulamıştır. Bourdieu'ya göre sosyal sermaye, az veya çok kurumsallaşmış ilişkilerin bulunduğu bir ağda, birbiriyle tanışma potansiyeline sahip veya birbirini tanıyan kişilerin var olduğu sosyal ağ kaynaklarının toplamıdır (Bourdieu, 1986, s.20).

Sosyal sermaye kavramını sosyolojinin yanı sıra ekonomi disiplinine kazandıracak çalışmalar yapan Coleman'ın sosyal sermayeye ilgisi, sosyal eşitsizlik ve okullardaki akademik başarısızlık arasındaki ilişkiyi açıklama çabasından ortaya çıkmıştır. Coleman (1994), sosyal sermayeyi bireyin kendi sosyal bağlantılarıyla ulaşabileceği yararlı bir kaynak olarak tanımlamıştır. Yazarın en çok atıf yapılan çalışmalarından biri olan ekonomiyle sosyoloji disiplinlerinin sentezini yaptığı “*Social Capital in the Creation of Human Capital*” (1988) makalesinde, beşeri sermaye ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi inceleyen yazar, sosyal sermaye kavramını ayrıntılarıyla açıklamıştır. İnsanların rekabet etmesi gerekirken neden işbirliği yaptıkları konusunu sosyal sermaye kavramıyla açıklayan Coleman, sosyal sermayeyi insanların bir arada çalışmalarını sağlayan araç olarak tanımlamıştır.

Siyaset bilimci Robert Putnam sosyal sermaye kavramını geliştirmiş ve bilinir hale getirmiştir (Lang ve Hornburg, 1998, s.3). Putnam (1993), güçlü, duyarlı, etkili temsilci kurumlar yaratma koşullarını irdelediği, “*Making Democracy Work*” çalışmasında sosyal sermayeyi; uyum faaliyetlerini kolaylaştıran ve güven, normlar ve ağlar gibi unsurlar aracılığıyla sosyal faydaları etkin kılan bir kavram olarak

tanımlamıştır. Demokratik kurumların performansının sosyal, ekonomik ve kültürel çevreyle ilişkisini inceleyen yazar sosyal sermaye göstergesi olarak vatandaşların katılımını ele alarak ampirik bir çalışma yapmıştır. Bulgular, vatandaşların katılımı ile devlet yönetimi kalitesi arasında yakın bir ilişki olduğunu göstermiştir (Putnam, 1993, s.3).

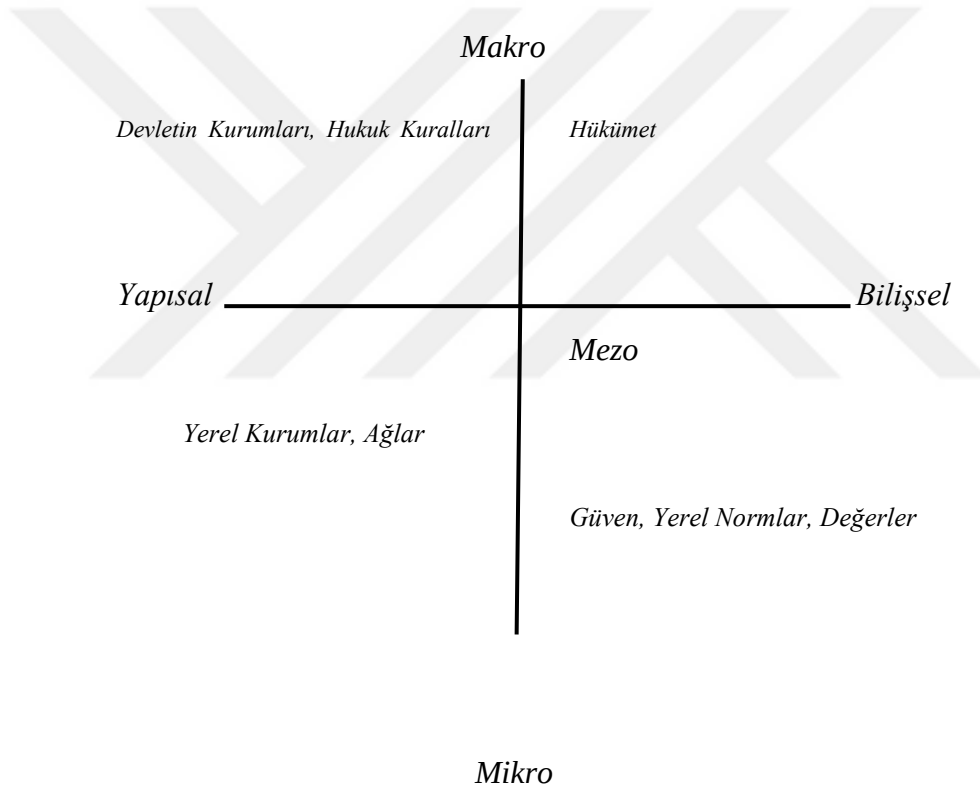
Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın araştırmaları, sosyal sermayenin doğası hakkında sosyal sermayenin kaynakların kullanımını kolaylaştırdığı, sosyal sermayenin hedef odaklı olduğu ve sosyal sermayenin normlar ve standartlar aracılığıyla bir kontrol biçimi uyguladığı konusunda bazı ortak anlayışları paylaşmaktadır. Bununla birlikte, her araştırmacının, kavrama dair ağırlık verdiği konu farklıdır. Ayrıca, hem sosyal sermayenin analiz birimi hem de sosyal sermayenin nasıl ölçüleceği konusunda hemfikir değillerdir. Bunun bir nedeni, bu yazarlar tarafından ele alınan sorunların oldukça farklı olmasıdır. Örneğin, Coleman, sosyal sermayenin eğitime geri dönüşünü artırma biçimine değinirken, Putnam bu kavramı İtalyan bölgelerinin siyasi ve ekonomik performansındaki bölgesel farklılıkları açıklamak için kullanmıştır. Bourdieu, hem sosyal sermaye tanımında hem de ölçüm yönteminde saha çalışmasının önemini vurgulamıştır (McNaughton Rod, 2001, s.214).

Kalkınma politikalarında sosyal sermayenin etkisini araştıran, 1990'lardan sonra teori hakkında araştırma geliştirme faaliyetlerini hızlandıran Dünya Bankası, kavramı pek çok projede kullanarak kavramın tekrar tanımlanmasına ve geliştirilmesine imkân sağlamıştır (Balcı, 2015, s.3). Dünya Bankası sosyal sermayeyi, insanlar arasındaki etkileşimleri yöneten, ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunan kurumlar, ilişkiler, tutumlar ve değerler olarak tanımlamıştır (Grootaert & Bastelaer, 2002, s.2).

Sosyal sermayenin genel tanımı, sosyal sermayenin iki unsurunu ön plana çıkarır. Bu unsurlardan ilki Uphoff'un (2000) "Yapısal Sosyal Sermaye" olarak adlandırdığı ağlar, dernekler, kurumlar gibi gözlemlenebilir sosyal yapıların somutlaştırıldığı kural ve prosedürleri ifade etmektedir. "Bilişsel Sosyal Sermaye" olarak bilinen ikinci form ise, genel kabul görmüş tutum, davranış ve normlar,

paylaşılan değerler, karşılıklılık ve güven gibi daha öznel ve maddi olmayan unsurları içermektedir.

Araştırmacıların sosyal sermayenin unsurlarını birbirinden farklılaştırmasına izin veren ikinci bir sınıflandırma, kapsamına veya analiz düzeyine dayanmaktadır. Grootaert ve Bastelaer (2002)'in düzeylerine göre sosyal sermaye tartışması Şekil 1.1. de gösterilmiştir. Şekil 1.1'in tüm unsurları farklı sosyal sermaye biçimlerini ve analiz düzeylerini inceler, araştırma metodolojilerinin doğru seçimi, kavramla ilgili analitik olarak odaklanmış sonuçların sağlanmasını sağlar.



Şekil 1. Sosyal Sermayenin Biçimleri ve Kapsamı (Grootaert & Bastelaer, 2002)

Woolcock ve Narayan (2000) tarafından biçimlendirildiği gibi, sosyal sermaye ile ilgili sosyolojik literatür, sosyal sermayenin farklı ama uyumlu bir sınıflandırmasını ortaya çıkarmaktadır. Bu yaklaşım, Şekil 1 ile büyük ölçüde örtüşen dört kategoriye içermektedir (Grootaert & Bastelaer, 2002, s.4).

2.1.2. Sosyal Sermaye Yaklaşımları

Woolcock ve Narayan (2006), sosyal sermayeyi insanların topluca hareket etmesini sağlayan normlar ve ağlar olarak tanımladıkları çalışmasında kavramı ekonomik kalkınma açısından ele almışlardır. Sosyal sermayenin farklı seviyelerini ve boyutlarını birleştirmeye ve bir kuram çerçevesi oluşturmaya yönelik yaklaşımlarının en kapsamlı sosyal refah politikalarını yaratabileceğini savunmuştur. Woolcock ve Narayan, bu konuda dört yaklaşım üzerinde durmaktadır. Bu yaklaşımlardan üçü, Ocak 1996'da Dünya Bankasının disiplinler arası sosyal sermaye çalışma grubu tarafından geliştirilmiştir. Dördüncü yaklaşım ise Woolcock ve Narayan'a aittir. Yazarlar kendi yaklaşımlarının Dünya Bankası ekibinin çalışmalarını güncelleyen bir yaklaşım olduğunu savunmaktadır (Woolcock & Narayan, 2006).

Woolcock ve Narayan'a göre (2000), sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma üzerine yapılan araştırmalar dört farklı bakış açısına ayrılabilir:

- Toplulukçu Yaklaşım (The Communitarian View),
- Ağ Yaklaşımı (The Network View),
- Kurumsal Yaklaşım (The Institutional View),
- Sinerji Yaklaşımı (The Synergy View).

Toplulukçu Yaklaşım: Toplulukçu bakış açısı, sosyal sermayeyi kulüpler, dernekler ve sivil gruplar gibi yerel organizasyonlarla ifade etmektedir. Belirli bir topluluktaki grupların sayısına ve yoğunluğuna bakan bu görüş, sosyal sermaye varlığının her zaman bir topluluğun refahı üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu savunmaktadır. Toplulukçu perspektif, toplulukların tüm üyelerini otomatik olarak dâhil eden ve fayda sağlayan homojen varlıklar olduğunu da dolaylı olarak varsaymaktadır. Ancak kast eşitsizliği, etnik dışlanma ve cinsiyet ayrımcılığına ilişkin kapsamlı literatür aksini göstermektedir (M. Woolcock ve Narayan, 2000, s.229).

Toplulukçu perspektif temsilcilerinin sivil toplumun gücünü vurgulayan bu yaklaşımları, sosyal sermayenin toplumsal refahı negatif etkileyebilecek karanlık tarafını görmezden gelmektedir. Örneğin; toplumdan izole çeteler, uyuşturucu

şebekeleri gibi ağlar, toplumun refahına değil çöküşüne zemin hazırlamaktadırlar. Bir topluluğa dâhil olmanın veya bir birliğe entegre olmanın getirisi olmakla birlikte, bazı avantajlar dezavantajların neden olduğu maliyeti karşılamayabilir. Örneğin toplumsal baskılar nedeniyle eğitime devam edemeyen başarılı kız öğrenciler bu dezavantajlardan birinin göstergesi olmaktadır. Latin Amerika, Rusya gibi ülkelerde organize suç örgütlerinin oluşturmuş olduğu sosyal ağlar; neden oldukları belirsizlik, ölümler ve kaynakların boşa kullanımı nedeniyle toplumsal refah kaybına sebep olabilmektedir. Sadece sahip olunan gayriresmî topluluk ağlarının ve bir toplulukta yüksek düzey dayanışmanın var olmasının ekonomik kalkınmanın sağlanmasında yeterli olmadığına dair gelişmekte olan ülkelere toplanan bazı örnekler vardır. Haiti, Kenya ve Latin Amerika ülkelerindeki yerel topluluklardan toplanan bazı bilgiler, kendi aralarındaki sosyal dayanışmaya rağmen, politik olarak dışlandıklarını ve yoksul olduklarını gösterir, çünkü bu topluluklar oyunun kurallarını kendi lehlerine çevirmek için gerekli kaynak ve güce sahip değildirler (M. Woolcock ve Narayan, 2000, s.230).

Ağ (Network) Yaklaşımı: Sosyal sermayenin kuramsal çerçevesini oluşturan kuramlar, sosyal ağlar temelinde gelişmiştir. Sosyal ağ kuramlarını genel olarak Granovetter'in Zayıf Bağların Gücü, Burt'un Yapısal Boşluk Kuramı, Coleman'ın Sosyal Kapalılık Kuramı ve Lin'in Sosyal Kaynaklar Kuramlarıyla incelemek mümkündür.

Çalışmalarında bireyler arası ilişkilerin niteliğini inceleyen Granovetter “zayıf bağların gücü” kuramını yazına kazandırmıştır. Granovetter (1983), tanıdıklarımızla (zayıf bağların) sosyal olarak ilişki kurma olasılığının yakın arkadaşlarımızdan (güçlü bağlar) daha az olduğunu belirtir. Granovetter, bireyler arasındaki bir bağın gücünü; “birlikte geçirilen zamanın, kişilerarası duygusal yoğunluğun, samimiyetin ve karşılıklılık ilkesinin bir kombinasyonu” olarak tanımlamaktadır (Granovetter, 1973, s.1361). Böylece herhangi birey ve uzak tanıdıklarından oluşan bir ağ, düşük yoğunluklu ağı temsil ederken, aynı bireyden ve yakın arkadaşlarından oluşan grup yüksek yoğunluklu bir ağı temsil etmektedir (Granovetter, 1983, s.502). Granovetter (1983), eserinde bireyin yeni fırsatlara veya değerli kaynaklara ulaşmasında tanıdıkları aracılığıyla elde ettiği zayıf bağların etkin olduğunu vurgulamaktadır. Her ne kadar yakın çevre ile kurulan yoğun

bağların yeri sosyal hayatta önem taşısa da, yakın çevredeki aktörler birbiriyle benzer bilgilere sahip olduğundan yeni bilgi ve kaynaklara ulaşma konusunda bireye yardımcı olmadığı görülmüştür. Bireyin sosyal çevresinden gelen zayıf bağlantıların, ulaşmak istenen kaynaklara dair daha çok fırsat sağladığı görülmüştür. Bu durum, zayıf bağların aslında birey ve örgüt açısından önem taşıdığı anlamına gelmektedir.

Yapısal Boşluklar Teorisinde Burt, bireylerin ilişkisel ağları içindeki yapısal boşlukları kontrol ettikleri için elde ettikleri bilgi ve güç faydalarını incelemiştir. Burt'e (1992) göre, ağ kapalılığının olduğu yüksek yoğunluklu ağlar üyelerine zaten sahip oldukları bilgileri sağlayabilmektedir. Yazar, ağ üyelerini maksimum faydaya ulaştıran asıl mekanizmanın ikinci ve üçüncü aktörlerle kurulan bağlantılar olduğunu belirtmektedir. Ağlar sayesinde aktörler tek başına ulaşabileceği bilgiden daha fazlasına ulaşabilecektir ve bu kaynaklara erişim ağdaki yapısal boşluklarla mümkündür. Bir ağda farklı bileşenlerin arasındaki bağlantısızlıktan doğan boşluklar bulunmaktadır ve yapısal boşlukları dolduran aktörler, ilişkilerin köprüsü konumunda bulunmaktadır. Bu yapısal boşlukları dolduran ağ üyeleri, köprü rolünde ilişkiler oluşturarak bilgiye erişmekte ve bilgi kontrolünü sağlamaktadır. Buna göre, bireyin temas kurduğu kişilerin arasında doğrudan bir bağlantı yoktur; ancak birey, gruplar arasında bir 'köprü' işlevi görerek iki taraf üzerinde de kontrole sahip olabilir. İşte bu köprü görevi gören aktörler, kendi çevresi dışındaki aktörlerle iletişime geçerek yeni bilgilere ulaşabilmektedirler (Burt, 1992, s.13-16).

Coleman (1988) yerel topluluklarda entegrasyonun yaratılmasıyla ilgilenmiştir. Coleman Sosyal Kapalılık kuramında, yapısal boşluklar teorisinin aksine, sosyal ağların ancak kapalı olması durumunda, işbirliği, güven gibi ağ unsurlarının gelişebileceğini vurgulamaktadır (Coleman, 1990, s.318-321). Coleman'a göre her aktörün diğerlerinin hepsini tanıdığı sıkı bağlar, sosyal sermaye için ideal zemini oluşturmaktadır. Coleman, Burt'un aksine, tüm aktörlerin doğrudan birbirleriyle bağlantılı olduğu kapalı ağların sahip olduğu sosyal yapı, güvenilirlik ve etkili normlar oluşturduğunu öne sürmektedir. (Kianto & Waajakoski, 2010).

Kurumsal Yaklaşım: Kurumsal görüş, siyasi, yasal ve kurumsal ortamların topluluk ağlarının gücünün ana belirleyicileri olduğunu ortaya koymaktadır. Bu yaklaşım, sosyal grupların kolektif çıkarlarına göre hareket etme yeteneğinin, resmi kurumların kalitesinden etkilendiğini göstermektedir. Devletin güvenilir, şeffaf ve öngörülebilir operasyonları, düşük yolsuzluk seviyeleri, bağımsız bir yargı ve güçlü bir şekilde uygulanan mülkiyet hakları, bireysel ve kolektif girişimlerin başarılı olabileceği toplumların niteliklerinden birkaçıdır.

Kurumsal görüş olarak adlandırılan sosyal sermayenin bu üçüncü yaklaşımı, topluluk ağlarının ve sivil toplum hareketlerinin büyük ölçüde politik, yasal ve kurumsal çevrenin bir ürünü olduğunu savunmaktadır. Daha önce değinilen ağ yaklaşımı ve toplulukçu yaklaşım, sosyal sermayeyi iyi veya kötü çeşitli sonuçları olan bağımsız bir değişken olarak ele almıştır. Sosyal grupların topluluk çıkarına hareket etme kapasitelerinin bağlı bulundukları resmi kurumların kalitesine bağlı olduğunu öne süren bu yaklaşım ise sosyal sermayeyi bağımsız değişken olarak kabul etmektedir. Ayrıca devletlerin ve işletmelerin kendi performanslarının kendi iç tutarlılığına, güvenilirliğine ve yetkinliğine ve sivil topluma karşı dış sorumluluklarına bağlı olduğunu vurgulamaktadır. Formel kurumların kalitesi yaşam standardını belirlemektedir (M. Woolcock ve Narayan, 2000, s.234).

Knack ve Keefer'in de öncülük ettiği bu yaklaşım, bir toplumun siyasi, yasal ve ekonomik kurumlarının kalitesinin sosyal sermaye yarattığını öne sürmektedir. Yatırım ajansları ve insan hakları grupları tarafından derlenen çeşitli kurumsal kalite endekslerine dayanarak, bu çalışmalar "genelleştirilmiş güven", "hukukun üstünlüğü", "sivil özgürlükler" ve "bürokratik kalite" gibi öğelerin ekonomik büyüme ile olumlu ilişkili olduğunu göstermektedir. Yolsuzluklar, bürokratik gecikmeler, bastırılan sivil özgürlükler, etnik gerginlikler toplumsal refahı etkileyen önemli etmenlerdir. Bu negatif koşulların yaygın olduğu ülkelere, okullar, hastaneler, yollar ve iletişim altyapısı inşa etmek, yabancı yatırımı teşvik etmek mümkün olmayacaktır. Bu nedenle sosyal sermaye birikimine yapılan yatırım sosyal refaha erişilmesinde tamamlayıcı etmen olacaktır (M. Woolcock ve Narayan, 2000, s.235).

Sinerji Yaklaşımı: Sinerji görünümü, Şekil 1.1'de bulunan dört unsuru kapsayan ağların ve kurumsal yaklaşımların mikro, meso ve makro kaygılarını entegre etmeyi amaçlamaktadır. Kalkınma aktörlerinin (devletler, işletmeler ve topluluklar) hiçbirinin sürdürülebilir ve adil bir büyüme yaratmak için gerekli kaynaklara kendi başlarına erişemeyeceği varsayımına dayanarak, bu yaklaşım hükümetler ve sivil toplum arasındaki ve içindeki ilişkilere odaklanmaktadır (Grootaert ve Bastelaer, 2002, s.6).

Sinerji yaklaşımının öncüleri kıyaslamalı politik ekonomi ve antropoloji yazınında çalışmalarını sürdürüyor olsalar da bu yaklaşıma özel sayı yayımlayan World Development 1996 en etkili araştırmayı ortaya koymuştur. Derginin bu sayısına katkıda bulunanlar, kalkınma ile ilgili sinerjiyi teşvik eden koşulları araştırmak için Brezilya, Hindistan, Meksika, Kore Cumhuriyeti ve Rusya'dan vakaları incelemiştir. Bu çalışmalardan belli başlı üç geniş sonuç çıkmıştır: (M. Woolcock ve Narayan, 2000, s.236).

- Ne devlet ne de toplumlar doğalarında iyi ya da kötü değildir; hükümetler, şirketler ve sivil gruplar, ortak hedeflere ulaşma üzerindeki etkileri açısından değişkendir.
- Sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmek konusunda devletler, işletmeler ve topluluklar tek başlarına gerekli kaynaklara sahip değildirler. Bu kaynakların elde edilmesinde kurumlar birbirleri ve diğer sektörler arasında tamamlayıcı işbirliklerine ihtiyaç duymaktadır. Bu perspektifin araştırma ve geliştirmesinde amaç, sinerjinin ortaya çıktığı (ya da çıkmadığı) koşulların belirlenmesidir.
- Topluluklar ve işletmeler, iyi yönetişimi üreten, tanıyan ve ödüllendiren koşulları yaratmada da önemli bir rol oynamaktadır.

Sinerji görüşü, teorisyenlere, araştırmacılara ve politika yapıcılara yönelik üç temel görevi önermektedir: Bir toplumun sosyal ilişkilerinin etkileşimini ve resmi kurumlarının niteliğini ve kapsamını belirlemek; bu sosyal ilişkilere dayanan kurumsal stratejiler geliştirmek, sosyal sermayenin olumlu tezahürlerinin sosyal refahın önündeki engelleri nasıl kaldırabileceğini belirlemek. Başka bir deyişle; mesele, zayıf veya kayıtsız resmi kurumların yerini bir toplumun sosyal

sermayesinin almasını sağlamak, kurumların ve toplumun birbirini tamamladığı bir yapıya dönüştürmektir.(M. Woolcock ve Narayan, 2000, s.238).

2.1.3. Sosyal Sermaye Boyutları

Sosyal sermaye, örgüt üyeleri arasındaki ilişkilerin yapısal (aktörler arasındaki bağlantılar), ilişkisel (aktörler arasındaki güven) ve bilişsel (aktörler arasında paylaşılan hedef ve değerler) boyutlarından oluşur (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Yapısal, bilişsel ve ilişkisel sosyal sermaye arasındaki ayrım, Nahapiet ve Ghoshal tarafından literatüre kazandırılan ve sosyal sermayeyi sınıflandırmada kabul edilen en yaygın çerçevedir. Bu sınıflandırma, sosyal sermayeyi örgütsel ortamda anlamak için yararlı kavramsal çerçeveyi oluşturmuştur. Bu boyutlar sosyal sermayenin işleyişinin ortaya konması ve konunun anlaşılması için yararlı kavramsal ayrımlar olsa da; aynı zamanda sosyal sermaye bu üç boyut arasındaki karmaşık ilişkileri içermektedir. İlişkisel ve bilişsel sosyal sermaye bilgi ve kaynak oluşumu ile ilgiliyken, yapısal sosyal sermaye bu kaynaklara sahip ağlara erişim imkânı ile ilgilidir. Organizasyonel çıktıların geliştirilmesinde, örgüt üyeleri arasındaki bilgi paylaşımı ve işbirliği içinde çalışmayı kolaylaştırmada bu boyutlardan her biri önem taşımaktadır. Örneğin, farklı bölümlerde çalışan organizasyon üyeleri arasındaki etkileşimlerin sıklığı, örgütsel öğrenmenin hızını artırabilir ve bu etkileşimler üzerinden oluşabilecek işbirliklerinin önünü açacaktır (Andrews, 2010, s.586).

Bilişsel ve ilişkisel sosyal sermaye her ne kadar benzer görünse de, bir topluluk içindeki paylaşılan değer bilişseldir; ilişkisel sosyal sermaye ise kişiler ve topluluk arasındaki ilişkilerin içine gömülü güven unsurlarını içermektedir. Birçok araştırmacı ağdaki bilgi paylaşımı, paylaşılan güven ve paylaşılan değerleri sosyal sermayenin kaynakları olarak ele almışlardır. Buna göre kişilerarası güçlü bağlantılar, kişilerin birbirlerine olan güven düzeyleri ve işbirliği anlayışı yüksek sosyal sermayenin göstergeleri olarak ele alınır. Sosyal sermayenin yapısal boyutu örgüt üyeleri arasındaki bilgi paylaşımı ve kişilerarası karşılılık düzeyini ifade etmektedir. Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu, örgüt üyeleri arasındaki karşılıklı bağlantıların niteliği ve bu bireylerin arasındaki güveni ifade etmektedir. Son olarak

bilişsel boyut ise üyelerin arasında kabul edilmiş ortak hedef ve vizyonun kapsamı ile ilgilidir (Akram vd, 2016, s.118).

Bu, yapısal (aktörler arasındaki bağlantılar), ilişkisel (aktörler arasında güven) ve bilişsel (aktörler arasında paylaşılan hedefler ve değerler) sosyal sermayenin boyutlarıdır. Yapısal sosyal sermaye ilişkisel ve bilişsel sosyal sermaye boyutlarının öncülüdür; çünkü sosyal değişimde toplumsal ilişkiler ve bu ilişkilerin yapısı önem taşımaktadır. Bilişsel ve yapısal formlar bu nedenle yaygın olarak birbirine bağlıdır ve karşılıklı olarak tüm sosyal sermaye boyutlarını pekiştirmektedir. Yapısal sosyal sermayenin oluşumu bilişsel sosyal sermayenin yüksek düzeyde olmasıyla ilgilidir; çünkü topluluğa ait roller, kurallar ve normlar zihinlerin ortak hedef doğrultusunda hareket etmesini kolaylaştırmaktadır (Uphoff ve Wijayaratna, 2000, s.1877).

2.1.3.1. Yapısal Sosyal Sermaye

Nahapiet ve Ghoshal (1998, s. 243) sosyal sermayeyi, “bir bireyin veya bir sosyal birimin sahip olduğu ilişkiler ağının içine yerleşik; ulaşılabilen, elde edilen gerçek ve potansiyel kaynakların toplamı” olarak tanımlamaktadır. Bir ağda bulunan üyelerin etkileşimi yararlı bilgiye ulaşmada önemli bir avantajdır. Sosyal sermayenin temeli, kaynaklara erişimin en önemli aracı olan ağ bağlarıdır. Coleman (1988) bilginin önemli bir kaynak olduğunu, ancak elde etmenin maliyetli olduğunu belirtmektedir. Buna karşılık, genellikle başka amaçlarla kurulan sosyal ilişkiler bilgi toplamak için gereken zaman ve maliyeti azaltacak bilgi kanallarını oluşturmaktadır. Nahapiet ve Ghoshal (1998), bu tür bilgi akışlarının, organizasyonun bilgiyi özümseme yeteneğini geliştirerek rekabet avantajı yarattığını savunmaktadır. Ağlar ve ağ yapıları, erişilebilecek ve bir araya getirilebilecek bilgilerin çeşitliliğini etkileyen sosyal sermaye unsurlarıdır. Bu nedenle, bu yapılar bilginin yayılması ve transferi konusunda değerli bir kaynak oluşturmaktadır. (Nahapiet ve Ghoshal, 1998, s.252-253).

Yapısal sosyal sermaye, sosyal sistemin ve bir bütün olarak ilişkiler ağının özelliklerine ilişkin bir sosyal sermaye boyutudur. İnsanlar ya da birimler arasındaki etkileşimlerin bilişsel olmayan tarafını temsil etmektedir. Bu boyut, birey veya birimler arası sosyal etkileşimin biçimi ve bu etkileşimde ortaya çıkan

ortak norm, karşılıklılık ve değerleri ele almaktadır. Bilişsel ve ilişkisel sosyal sermaye unsurları daha ziyade bireyin zihninde yer alır, yapısal sosyal sermaye ise daha somuttur ve sosyal sermayenin diğer boyutlarından daha kolay gözlenebilir (Uphoff ve Wijayarathna, 2000 s.1876).

Yapısal sosyal sermaye, birbirini bireysel olarak tanıyan insanlardan oluşan, üyelerinin bilgi ve yardım için kimden faydalanabileceğini bildiği bir ağ ve bu ağdaki sosyal bağlarla ilgilidir. Yapısal boyut, topluluk, grup veya organizasyon üyeleri arasındaki ilişkiler ağının yapısı (yoğunluğu, bağlanabilirliği, hiyerarşisi) ve bu ağdakilerin birbiriyle ilişkisi ile ilgilidir (Davenport ve Daellenbach, 2011, s.57).

Aktörler arasındaki bu tür bağlantılar, istenen bilgi veya uzmanlık setleriyle ilgili bireylere erişim fırsatı sağlar. Örneğin, farklı fonksiyonel alanlardaki departmanların üyeleri arasındaki sık etkileşim, örgütsel öğrenmeyi hızlandırır. Organizasyon içindeki resmi ve gayriresmî işbirliği, üst düzey yöneticilerin örgütsel fayda sağlayabileceği ilişkiler ağını oluşturur. Bir kuruluş içinde birbirinden ayrı departmanların arasındaki etkileşim, liderlerin kıt kaynakları elde etmesini kolaylaştırmaktadır (Andrews, 2010, s.940).

Resmi ve gayriresmî işbirliği ve koordinasyonun yanı sıra meslektaşlar, birimler ve bölümler arasındaki etkileşimler, çalışma koşullarını ve bireysel ve örgütsel performansı iyileştirebilecek yayılma efektleri yaratmakradırlar. Yapısal sosyal sermayenin önemli bir bileşeni, kaynaklara ve bilgiye erişim sağlayan ağ bağlarıdır. Başka bir bileşen, bilginin bir kuruluş içinde iletildiği kanalları oluşturan ağ yapılandırmasıdır. Araştırmalar, ağ yapılandırmasının, ağ bağlarının ve yüksek düzeyde sosyal etkileşimin, bir kuruluş içindeki bilgi alışverişinin daha fazla esneklik ve kolaylığıyla nasıl ilişkili olduğunu göstermiştir. Örneğin, Burt (1992), kişisel bağlantıların olumlu “zamanlama etkileri” olabileceğini savunur; çünkü bir ağda olmak sadece bilgiye erişimi iyileştirmekle kalmaz, aynı zamanda derhal sağlanmasını daha olası kılmaktadır (Tantardini ve Kroll, 2016, s.87).

Yapısal boyut, bireysel ve kurumsal diğer aktörlere erişim ile ilgilidir. Etkili iletişimde, kullanılacak uygun ağ kanallarının bilgisine sahip olmak önemlidir. Ayrıca, zamanlama hem bilgi hem de ağ yapılarının bir sonucudur, bu da daha hızlı iletişim kurabilen kuruluşların örgütsel avantaja sahip olma ihtimali olduğu

anlamına gelmektedir. Aktörlere ek ağ bağlarının kullanılabilirliği ve erişilebilirliği hakkında bilgi veren ağ süreçlerini gösteren bir referans çerçevesi de gereklidir. Uygun bir sosyal organizasyon, bir amaç için oluşturulan ağların veya kuruluşların başka amaçlar için kullanılma yeteneğini tanımlar. Aktörler birbirleriyle ilişkiler kurar ve sürdürürler ve ağ içindeki diğer aktörlerin bilgisine ihtiyaç duymaktadırlar (Widén-Wulff ve Ginman, 2004, s.450).

Yapısal sosyal sermaye, bir bireyin tanıdığı insan ağına dayanmaktadır. Sosyal sermayenin yapısal boyutu, bir kişinin sahip olduğu bağ sayısı, kiminle bağ kurduğu ve bu bağın ne kadar güçlü olduğuyla ilgilidir.

Sosyal sermayenin yapısal boyutu bir kişinin sahip olduğu bağların sayısı, kiminle etkileşim kurduğu ve bu bağların ne kadar güçlü olduğu ile ilgilidir (Taylor, 2007, s.338). Araştırmalar ağıdaki bireylerin sık etkileşiminin, bireylerin diğer aktörler hakkındaki bilgilere kolay erişmesine ve bu etkileşim içinde birbirlerinin yetenek, niyet ve davranışlarını değerlendirebilmelerine yardımcı olarak güven ortamını sağladığını göstermiştir. Bu güven ortamı bir ağ üyesinin bu sık sosyal etkileşimlerden yararlanabileceğini göstermektedir (Lefebvre vd., 2016 s.573).

Bir sanayi bölgesindeki işletmeler daha büyük bir bilgi kaynağı tabanına ulaşmak için çeşitli fırsatlara sahiptir (Inkpen ve Tsang, 2005, s.5). Bilgi paylaşımı, örgütsel aktörler arasında bilgi alışverişi sürecini ifade etmektedir. Bilgi paylaşımı, başka bir aktörden sağlanan deneyimi kazanmaya yardımcı olduğu için bilgi aktarımı ile yakından ilgilidir. Önceki araştırmalar, bilgi paylaşımının çok çeşitli yönlerini araştırmıştır. Bazı çalışmalar bilgi paylaşımının önemli öncülleri olarak örgütsel bilgi ve özelliklerine odaklanırken, bazı araştırmalar bilgi paylaşımının gerçekleştiği örgütsel bağlamın özellikleri ve dinamikleri üzerine odaklanmıştır. Organizasyonlar arası bilgi paylaşımının sosyal bir unsur olduğu ve ilişkilere gömülü kaynakları içerdiği göz önünde bulundurulduğunda, birçok araştırmacı bilgi paylaşımını sosyal sermaye perspektifinden ele almıştır. Hem paylaşılan vizyon hem de paylaşılan dil, bilgi alışverişini geliştiren mekanizmalar olarak düşünüldüğünde, ağ üyeleri arasında bu mekanizmaların varlığı büyük olasılıkla bilgi paylaşımını artırmak için ağın yüksek bir kabiliyete sahip olmasıyla ilişkilidir (Lefebvre vd., 2016, s.571).

Bugün, bir işletmenin çalışanları bilgilerini paylaşmak zorundadır; gerçekten de, bu tür faaliyetler rekabetçi bir zorunluluk haline gelmiştir. Kuruluşlar arasında bağlantılar arası ilişkiler, kuruluşlar arasında bilgi paylaşımında önemli bir rol oynamıştır (Chow ve Chan, 2008, s.458). Burt (1997) , sosyal sermayenin diğer aktörlerden odak aktörüne bilgi getiren aracılık faaliyetlerine olanak sağladığını ortaya koymuştur. Hansen (1999), sosyal sermayenin ürün geliştirme gruplarının yeni bilgi arayışında işlem maliyetlerini azalttığını ve güçlü bağların ulaşılması zor bilgiye ulaşmada kolaylık sağladığını belirtmiştir. Dyer ve Chu (2003), ilişkisel sermayeye dair güvenin, tedarikçi ve alıcı arasındaki bilgi paylaşımı üzerinde bir olumlu etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır.

2.1.3.2. İlişkisel Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu, bir organizasyondaki bireyler arasındaki bağlantıların doğasıyla ilgilidir. Yapısal boyut, topluluktaki bireylerin birbirine bağlı olup olmadığına odaklanırken, ilişkisel boyut, bu bağlantıların kalitesine veya niteliğine odaklanmaktadır (Inkpen & Tsang, 2005, s.154). İlişkisel boyut, insanları bir sosyal ağda birbirine bağlayan inanç ve normları ifade etmektedir. Bu boyuttaki temel kavramlar saygı, dostluk, güven, güvenilirlik, beklentiler, normlar, yükümlülükler ve diğerleridir. Sosyal sermayenin bu boyutu Coleman (1988), Putnam (1993) ve Fukuyama (1995) gibi yazarlar tarafından yaygın olarak tartışılmaktadır (Zheng, 2010, s.153). Güven, Coleman'ın modelinde sosyal sermayenin birincil ilişkisel özelliğidir ve aynı zamanda sosyal sermayenin en çok çalışılan kavramıdır. İlişkisel boyutun ikinci yönü, aktörlerin kendilerini diğer aktörlerle ne ölçüde bağlantılı gördüklerini ifade eden tanımlamadır (Widén-Wulff ve Ginman, 2004, s.451).

Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu, insanların birbirleriyle etkileşimlerinde geliştirdiği kişisel ilişkilerin türünü ve bir organizasyon içindeki bireyler arasındaki güven ve karşılıklılık düzeyini ifade etmektedir. İlişkisel sosyal sermaye, saygı ve dostluk ilişkilerinin insan davranışlarına etkisine odaklanır. Süregelen kişisel ilişkiler bireylerin onaylanma ve prestij gibi sosyal ihtiyaçlarını karşılamaktadır. İlişkisel sosyal sermayenin kilit unsurları arasında güven-güvenilirlik, yükümlülükler ve beklentiler ön plana çıkmaktadır. Beşeri sermaye çalışanlarda

bulunan bilgi birikimi, yaratıcılık, problem çözme yeteneği, girişimcilik ve liderlik yeteneklerini kapsamaktadır. Sosyal sermaye ile beşeri sermaye arasındaki ilişkiyi kanıtlayan çalışmaların çoğu, sosyal sermayenin ilişkisel boyutunun önemini vurgulamaktadır. Szulanski (1996), işletme içindeki en iyi uygulamaların çalışanlar arasında yaygınlaşması konusundaki en önemli engelin, bilginin kaynağı ve alıcısı arasındaki ilişkilerin zorluğu olduğunu öne sürmektedir. Güven ve işbirliği arasında iki yönlü bir etkileşim vardır: güven işbirliğini kolaylaştırır ve işbirliğinin kendisi güveni doğurur. Bu, zaman içinde genelleştirilmiş işbirliği normlarının geliştirilmesine yol açabilir ve bu da bireylerde sosyal değişim isteğini daha da artırabilmektedir (Nahapiet & Ghoshal, 1998, s.254).

Sosyal bağlarda örtük olarak bulunan güven, işbirlikçi davranışları teşvik etmede kritik bir rol oynar. Alıcı-satıcı ilişkilerini yerleşik hale getiren bireyler arası güven, sosyal sermayeyi kısıtlamaktan ziyade sosyal sermayeyi artırma potansiyeline sahiptir. Kişisel bağlantılardan sağlanan kaynaklardan alınan bilgilerin daha güvenilir ve benzersiz olduğunun düşünülmesi sosyal etkileşimi kolaylaştırmaktadır (Meehan & Bryde, 2014, s.76).

Kişisel anlamda birbirini tanıyan bireyler, diğer grup üyeleriyle daha olumlu ilişkiler kurar ve birbirlerine güvenmektedirler. Bu güven ve olumlu hava, bireyler arasındaki bilgi paylaşımı etkinliğini arttırmaktadır. Bireyleri ortaklaşa eylemlere veya birbirleriyle etkileşime girmeye hazır hale getiren motivasyon ağıdaki üyelerin güçlü bağlarıdır (Yu, Hao, Dong ve Khalifa, 2013, s.783). Bireyleri kendini içinde bulunduğu gruba ait hissettirmeyen, zorlu ilişkilerin bulunduğu gruplar, üyelerin bilgi paylaşım isteğini bastırmakla kalmaz, yeni bilgi öğrenme isteklerini de ortadan kaldırmaktadır (Szulanski, 1996, s.32).

Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu, ağ üyeleri arasında devam eden ilişkinin süresinin, üyeler arasındaki yakınlık derecesinin ve karşılıklı yükümlülüklerin bir yansıması olan sosyal bağların niteliğini veya gücünü ifade etmektedir. İlişkisel sosyal sermayenin temel odak noktası ağ bağlantılarının kalitesi ve doğasıdır. (Li vd., 2015, s.873).

2.1.3.3. Bilişsel Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin bilişsel boyutu, taraflar arasında paylaşılan temsiller, yorumlar ve anlam sistemleri sağlayan kaynakları ifade etmektedir (Nahapiet ve Ghoshal, 1998, s.244). Başlangıçta sadece paylaşılan dil ile ilişkilendirilen bu boyut, daha sonra Inkpen ve Tsang (2005) tarafından paylaşılan vizyon ve hedeflerle de ilişkilendirilmiştir (Inkpen ve Tsang, 2005, s.153).

Ortak bir anlayış, kolektif bir kaynak olarak birçok kişinin bir araya gelmesiyle oluşmaktadır. Bir organizasyonun içinde (özellikle büyük, karmaşık bir organizasyon), paylaşılan bir vizyon ve bir dizi ortak değer, sosyal sermayenin bu boyutunu geliştirmeye yardımcı olur ve bu da tüm organizasyona fayda sağlayabilecek bireysel ve grup eylemlerini kolaylaştırmaktadır. Ortak değerler ve ortak bir vizyon, sosyal sermayenin bilişsel boyutunun önemli göstergeleridir ve aynı zamanda aktörler arası güven ilişkilerinin gelişimini desteklemektedir. İki taraf arasında var olan güven, "ortak hedeflerin ve değerlerin onları bir arada tuttuğu" anlamına gelmektedir. Ortak değerler ve inançlar, ağdaki üyelerin fırsatçı davranış olasılığını ortadan kaldırmayı ve kolektif çıkarların uyumunu sağlamaktadır (Tsai ve Ghoshal, 1998, s.465-466).

Bilişsel sosyal sermaye genellikle belirli dil ve kodların kullanımında kendini göstermektedir. Örneğin, bir kuruluş içindeki bazı kelimelerin kuruluş dışında farklı anlamları olabilir veya olmayabilir (Ansari, Munir, ve Gregg, 2012, s.11). Bilişsel sosyal sermaye, uygun davranış biçimlerinin ortak bir şekilde anlaşılmasına olanak tanıyan ortak değerler veya paradigmalardır. Böylece, bilişsel sosyal sermaye bir dizi kabul edilebilir davranış normları sağlamaktadır (Zontangos ve Anderson, 2002).

2.1.3.4. İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye

Sosyal sermayeyi daha kapsamlı bir şekilde kavramsallaştırma girişimleri, birçok yazarın kavramı farklı türleri ve özellikleri ile tanımlamasına neden olmuştur. Son birkaç on yıldır sosyal sermaye kavramına olan ilginin artmasıyla, kavrama dair Adler ve Kwon'un (2002) sınıflandırması ön plana çıkmıştır. Adler ve Kwon, sosyal sermaye kavramı üzerine yapılan araştırmaların, *içsel* (bağlayıcı)

ve *dışsal* (birleştirici) sosyal sermaye olarak iki gruba ayrılabilirliğini belirtmektedir. İçsel sosyal sermayeyi ele alan öncü yazarların sosyal sermaye tanımları göz önünde bulundurulduğunda; **sosyal yapı, işbirliği** ve **ortak fayda** kavramları ön plana çıkmaktadır. İçsel sosyal sermaye yaklaşımı, sosyal sermaye kavramının bütünü bir gruptaki (örgüt, bölge veya ulus) bireylerin ortak hedeflerine işbirliğiyle ulaşmasını sağlayan sosyal yapı özellikleri olarak ele almaktadır. Bu bağlamda içsel sosyal sermaye bir grubu oluşturan kişiler arasındaki ilişkilerin yapısından doğan ve o grup içerisindeki bireylerin ortak hedeflere ulaşmada faydalandığı bir “kamu malı” olarak tanımlanmaktadır. Dışsal sosyal sermaye ise, sosyal sermayeyi sosyal bir aktörün dışsal ilişkileri sayesinde elde ettiği ve hedeflerine ulaşmada kullandığı “özel mal” gibi bir kaynak olarak ele almaktadır (Özen ve Aslan, 2006, s.132-133).

İçsel (Bonding) ve dışsal (Bridging) sosyal sermaye kavramları yapısal boşluklar ve ağ teorileri ile ilişkilidir. İçsel sosyal sermaye yaklaşımının öncüleri Putnam (1995), Coleman (1990) ve Fukuyama (1995) iken, dışsal sosyal sermaye yaklaşımının öncüleri Burt (1992), Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant (1992)’dır. Diğer yandan, Granovetter çeşitli çalışmalarıyla dışsal sosyal sermaye yaklaşımının esin kaynağı olmuştur (Adler ve Kwon, 2002, s.21).

İşletme gibi kolektif bir aktörün davranışı, hem diğer işletmelere ve kurumlara olan dış bağlantılarından hem de iç bağlantılarının yapısından etkilenmektedir. İç ve dış bağlantıların niteliği etkin eylem kapasitesine sahip olmak konusunda her iki sosyal sermaye boyutunun da bir fonksiyonudur. Başka bir deyişle, sosyal sermayenin rekabet avantajı sağlamadaki rolünün incelenmesinde, her iki sosyal sermaye türünün de dikkate alınması gerekmektedir. (Kianto & Waajakoski, 2010b, s.7).

Genel olarak aktörler arasındaki ilişkilerde yer alan gerçek ve potansiyel kaynaklar olarak tanımlanan sosyal sermaye, örgütsel performansın önemli bir belirleyicisi olarak giderek daha çok önem kazanmaktadır. Örgütsel düzeyde, sosyal sermaye, örgütsel üyeler arasındaki ilişkilerin toplam biçimini ve doğasını ve örgüt ile dış paydaşları, rakipleri veya ortakları arasındaki bağlantıları tanımlamak için kullanılmıştır. İçsel ve dışsal sosyal sermaye, ilişkilerin doğası ile

gücüne ve bireyler ile kuruluşların gömülü olduğu iletişim akışlarına odaklanmaktadır. Örgütsel düzeydeki sosyal sermaye literatürünün büyük bir kısmı iç ya da dış sosyal sermayenin etkisi üzerine yoğunlaşmıştır. (Leana ve Pil, 2006, s.353).

Şirket düzeyinde iki tür sosyal sermaye vardır: dışsal sosyal sermaye (yani bir işletmenin diğer işletme veya kurumlarla olan bağlantılarından türetilen sosyal sermaye) ve içsel sosyal sermaye (yani bir işletmenin birimlerinin veya çalışanlarının işletme içi bağlantılarının dokusundan üretilen sosyal sermaye). Örgüt aktörlerinin ortamında, dışsal sosyal sermaye, tedarikçiler ve ortaklar gibi dış kuruluşlarla ve bu bağlantılara gömülü varlıklar (yani karşılıklı anlayış ve güven) ile sosyal bağlantılar olarak anlaşılabilir. İçsel sosyal sermaye, çalışanlar veya birimler/bölümler arasındaki sosyal bağları ve bu bağlarla gömülü ve mevcut varlıkları (yani güven ve uyum) yansıtmaktadır (Dai, Mao, Zhao, ve Mattila, 2015, s.42).

Bu iki farklı bakış açısına bölünüş, sosyal sermaye alanını bir bütün olarak tanımlar ve bu konudaki literatürü anlamak için oldukça gereklidir. Örgütlerin sosyal sermayesi, hem örgütsel bir olgu hem de organizasyonlar arası ilişkilerin kalitesi olarak incelenmiştir. Örgüt içi sosyal sermaye, örgütsel sınırlar içindeki sosyal yapılara hitap ederken; örgütler arası sosyal sermaye, çeşitli kuruluşlar arasında işbirlikçi düzenlemelerin ilişkisel niteliklerine hitap etmektedir. Bir işletme gibi kolektif bir aktörün davranışı, hem diğer işletme ve kurumlarla olan dış bağlantılarından hem de kendi iç bağlantılarının dokusundan etkilenir: etkili eylem kapasitesi genellikle her ikisinin de bir fonksiyonudur. Başka bir deyişle, sosyal sermayenin rekabet avantajı sağlamadaki rolünün kapsamlı bir resmini elde etmek için, her iki türünün de dikkate alınması gerekir. her iki sosyal ağ türünün faydaları ve maliyetleri vardır ve her iki kaliteyi aynı anda en üst düzeye çıkarmak imkansız olduğu için, aktörler en iyi şekilde ikisi arasında optimal bir dengeyi hedeflemektedir (Kianto & Waajakoski, 2010)

Toplum içindeki ilişkileri şekillendiren bir kaynak olan sosyal sermayenin içsel yaklaşımı “güven” kavramına dikkat çekmektedir. Güven, bir kişinin karşısındaki kişi tarafından kendi çıkarları doğrultusunda istismar edilmeyeceğine

dair inancı olarak tanımlanmaktadır. İçsel sosyal sermayenin öncülerinden Fukuyama (1997), güveni sosyal sermaye ile özdeşleştirmektedir. Putnam (1993) ve Coleman (1988) güveni sosyal sermayenin bir göstergesi olarak kabul etmişlerdir. Korczynski'nin güven tanımına göre, bir kişi karşısındakinin ahlaki normlara uyacağını varsaydığı için kendi zayıflığını kötüye kullanmayacağına inanmaktadır. Bu kavrama paralel olarak, analiz düzeyi ulus olan içsel sosyal sermaye araştırmalarında, kişilerarası güven, kurumlara olan güven ve bireylerin ahlaki normlara uyacağına dair güvenilirlik derecesi sosyal sermayenin alt boyutları olarak değerlendirilmektedir (Özen ve Aslan, 2006, s.136).

Örgüt sadece örgüt ve birey arasındaki ilişkiden ibaret değildir. Örgütün piyasada rekabet edebilme gücünü artırması için örgüt dışında da ilişkiler kurmaya ihtiyacı vardır. Ağ dışındaki aktörler ile bağlantı kurmak, kuruluşa çeşitli biçimlerde avantaj sağlayabilmektedir. Dış bağlantılar tedarikçiler ve işbirliği ortakları gibi önemli kaynak sağlayıcılara erişimi kolaylaştırabilir. Araştırmalar, hem organizasyonlarda yeniliğin yaratılması ve yayılmasında hem de grup ve örgütsel performansında birimler arası etkileşimin önemini vurgulamıştır. İşletme düzeyinde kurumsal performansla dış bağların önemi konusunda da benzer tartışmalar yapılmıştır (Leana & Pil, 2006, s.354-355).

Westlund ve Nilsson (2003), dışsal sosyal sermayeyi, üretim, çevre ve pazar ile ilişkili olmak üzere üçe ayırmıştır ve çevre ile ilişkili sosyal sermayede, üç bağlantı türüne değinmiştir. Bu ağ türlerinden ilki Silikon Vadisi'ndeki bilişim endüstrisi örneğinde olduğu gibi kümelenme olgusunun açıklanmasına katkıda bulunmaktadır. İşletmeler bu çevrede bulunmak isterler; çünkü dedikodu ve söylentiler dâhil tüm açık ve örtük bilgiler o ortamdadır. Bunun yanı sıra; potansiyel ortaklar, iş arkadaşlarının da bir arada olduğu çevrede rakipleri izlemek, takip etmek ve bilgiye ulaşım daha kolaydır. İşletme, bölgedeki diğer tüm işletmelerin sadece küçük bir kısmıyla iş yapsa bile, diğer tüm işletmelerin varlığı, olumlu bir hava, işletmenin faydalandığı sosyal bir ortam oluşturmaktadır. Olgunlaşıp sonunda bu kümelenmeyi karakterize eden açık, yenilikçi ruh, girişimciliğin teşvik edilmesiyle yakından ilişkilidir. Bu ağ tiplerinin ikincisi, işletmenin öngörülebilir bir siyasi-kurumsal altyapıya ve olumlu siyasi kararların ihtiyaçlarına olan bağımlılığının orta vadeli ve kısa vadeli bir perspektifle ifade edilmesidir. Üçüncü

ve son ağ türü, bir işletmenin yerel bir sosyal bağlamda yerleşik olması gerektiğini ifade etmektedir. Bu yerleşiklik ihtiyacı, diğer şeylerin yanı sıra, işletmenin büyüklüğüne, alternatif konumlarına, alana bağlı sermayeye, üretim türüne, müşteri türüne, emek türüne vb. bağlı olarak değişmektedir. Genellikle, yerel pazar için mekânsal olarak sabit sermaye ve üretime sahip küçük bir işletme, yerel çevre ile güçlü bir sosyal sermaye inşa etmek için önemli teşviklere sahiptir (Westlund ve Nilsson, 2003, s.7-9).

2.1.4. Sosyal Sermaye Konusunda Ampirik Literatür

Bu alandaki mevcut literatürün çoğu, sosyal sermayenin örgütlerde bilgi paylaşımı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Örneğin Nahapiet ve Ghoshal, “sosyal sermayenin, entelektüel sermayenin oluşumunda gerekli koşulları sağlayarak gelişimini kolaylaştırdığını” savunmaktadır (Nahapiet ve Ghoshal, 1998, s.247). Inkpen ve Tsang (2005) etkin ve verimli bilgi aktarımının gerçekleşmesi için, işletmelerin sosyal sermayeyi etkin biçimde yönetmesi ve inşa etmesi gerektiğini savunmuşlardır (Inkpen ve Tsang, 2005, s.160).

Sosyal sermayenin inovasyonla, bilgi paylaşımı ve performans ile ilişkisi çalışmalara konu olmuştur. Sosyal sermayenin inovasyonla ilişkisini inceleyen araştırmalarda, örneğin; Knack ve Keefer (1997) yaptığı araştırmada, güven, sivil normlar unsuru ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi incelenmiştir. Güven ve sivil işbirliği boyutlarının toplam ekonomik faaliyet üzerinde etkisi olduğunu, resmi temsilcilerin mevcut olmadığı durumlarda ekonomik faaliyetlerin kolaylaştırılmasında kişilerarası güvenin önemini vurgulamıştır. Amara vd. (2002), imalatçı işletmelerde sosyal sermayenin yeniliği belirleyip belirlemediğini sorduğu araştırmasında, sosyal sermayeyi açıklayıcı bir yenilik değişkeni olarak ele alarak; sosyal sermaye-inovasyon arasındaki ilişkiyi gözden geçirmiştir.

Bilginin yayılması için sosyal etkileşimin ve ağıın önemini vurgulayan Hauser vd. (2007), çalışmasında insan ilişkilerinin ekonomik faaliyet üzerindeki etkisini yakalayan bir kavram olarak sosyal sermayenin bölgesel inovasyon süreçleri üzerindeki etkisini vurgulamıştır. Sosyal sermayenin 'İlişkisel etkinlik' boyutunun inovasyon için en güçlü itici gücü temsil ettiğini belirtmektedir ve ilişkilerdeki zayıf bağlar boyutunu incelemektedir. Akçomak ve Weel (2009), Avrupa Birliği'nde

sosyal sermaye, yenilik ve kişi başına düşen gelir artışı arasındaki etkileşimi araştırmıştır. İnovasyonu, sosyal sermayeyi daha yüksek gelir düzeylerine ulaştıran önemli bir mekanizma olarak tanımlayan araştırmacılar, yüksek inovasyon performansının kişi başına gelirin artmasında etkisi olduğunu ve sosyal sermayenin inovasyonu teşvik ederek bu büyümeyi dolaylı olarak etkilediğini belirtmişlerdir.

Doh ve Acs (2010), genel ve kurumsal güven, normlar ve işbirliği göstergeleri ile ele aldıkları sosyal sermayenin inovasyon üzerindeki etkisini incelemiştir. Kontrol değişkeni olarak Ar-Ge harcaması ve beşeri sermayeyi ele alan çalışmada sosyal sermaye ile inovasyon arasında pozitif ilişki bulmuşlardır. Zheng (2010), sosyal sermaye ile bireyin, ekibin, örgütün, kentin ve ulusun inovasyonu arasındaki ilişki üzerine mevcut ampirik çalışmaları gözden geçirdiği literatür taraması makalesinde, sosyal sermayenin farklı bileşenlerinin inovasyonu dinamik olarak nasıl etkilediğini sentezlemek için yapılan çalışmaların yetersiz olduğunu öne sürmektedir.

Molina (2010), İspanya'nın sanayi bölgesinde bulunan üretici işletmelerde yaptığı araştırmada, sanayi bölgesine üye işletmeleri ve sanayi bölgesine dahil olmayanları karşılaştıran bir analiz yapmıştır. Sosyal sermayenin göstergeleri olarak sosyal etkileşimler, güven ve paylaşılan vizyonun kullanıldığı çalışmada, sosyal sermaye ile inovasyon arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur.

MiguéLez (2011), bireyler ile kamu kurumları arasındaki güven ve işbirliğinin teknolojik yeniliğin ve bilginin benimsenmesini teşvik edip etmediğini araştırdığı makalesinde sosyal sermayenin beşeri sermaye ile etkileşiminin ve Ar-Ge harcamalarının bir bölgenin yenilik yapma yeteneği üzerindeki etkilerini ne ölçüde artırdığını test etmektedir. Çalışma sosyal sermayenin, hem bilginin yaratılmasında hem de yayılmasında belirleyici bir faktör olabileceğini göstermiştir. Sosyal sermayenin inovasyon çıktıları üzerindeki etkisi hem yüksek gelirli hem de düşük gelirli bölgelerde gözlenmektedir.

Laursen vd. (2012), işletmenin içsel sosyal sermayesinin çeşitli dış kanallardan yenilik yapma yeteneğini etkilediğini vurgulayan çalışmada sosyal sermayenin yüksek düzeyde olduğu bir bölgede yer almanın inovasyon eğiliminin artmasına yol açtığını vurgulamıştır. Echebarria ve Barrutia (2013), sosyal ağ

inovasyon teorisi üzerine inşa ettiği bu makalede, sosyal sermaye-inovasyon ilişkisinin ters bir 'U' şekline sahip olduğunu göstermektedir. Bağların gücü gibi sosyal sermayenin bazı unsurlarının fırsat maliyetlerini ortaya çıkardığını vurgulayan yazar, sosyal sermayenin olumlu etkilerinin yanı sıra karanlık yönlerini de vurgulamaktadır. Akçomak ve Zick (2013), güvenin inovasyon üzerine etkisini inceledikleri çalışmalarında, sosyal sermaye ve inovasyon arasında pozitif ilişki bulmuşlardır. Güven ve yenilik arasında nedensel bir ilişki kuran çalışma, güvenin inovasyon üzerinde önemli ve doğrudan etkisi olduğunu keşfetmiştir.

İçsel sosyal sermayenin örgütsel yenilik üzerindeki etkilerini yapısal eşitlik modeli ile inceleyen Sanchez-Famoso vd. (2014), aile içi ve aile dışı üyeler arasındaki ağ ilişkilerinin, aile şirketlerinde yeniliği kolaylaştırdığını, sosyal sermayenin yenilik üzerinde doğrudan ve olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya çıkarmıştır. Rodríguez vd. (2014), içsel ve dışsal ilişkisel sosyal sermayenin radikal ürün inovasyonundaki rolünü inceledikleri çalışmalarında içsel sosyal sermayenin radikal ürün inovasyonunda teknoloji ve piyasa boyutlarıyla ilgili önemli belirleyici olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Iturrioz vd. (2015) çalışmasında, ortak bir inovasyon stratejisinin geliştirilmesinde sosyal sermaye dinamiklerinin rolü incelenmiştir. Temel sosyal sermaye boyutlarının ve inovasyonu geliştirmek için evrimini gösteren bir vaka çalışması yapılmıştır. Bulgular yüksek sosyal sermayenin işbirliği maliyetini azalttığını, bilgi akışını arttırdığını ve yeni fırsatlar yarattığını ortaya koymuştur.

Sosyal sermayenin bilgi paylaşımı ilişkisine dair çalışmalara bakıldığında ise; McFadyen ve Cannella (2004) sosyal sermaye ile bilgi yaratma arasındaki ilişkiyi bireysel düzeyde analiz etmiştir. Çalışmaya göre kişilerarası ilişkilerin gücü, bilgi yaratma üzerinde ilişkilerin sayısından daha marjinal bir etkiye sahiptir. Özdemir (2008), sosyal sermaye ve bilgi yaratma arasındaki ilişkiyi, sosyal ağ kuramlarıyla analiz etmeyi amaçladığı çalışmasında, akademisyenlerin sosyal ağ özellikleri ve güven boyutlarının makale sayısı üzerindeki etkisini ölçmüştür. Sonuçlara göre, sosyal sermaye ve bilgi yaratma arasındaki ilişki bilim dallarına göre değişmektedir. Kianto ve Waajakoski (2010) çalışmasında işletmelerin hem örgüt içi hem de organizasyonlar arası ilişkilerinde yerleşik sosyal sermayenin örgütsel

büyüme ile nasıl ilişkili olduğunu ampirik olarak inceler ve sosyal sermayenin örgütsel büyümeyi teşvik etmede düşünülenden daha yetersiz olduğunu belirtmektedir. Nieves ve Osorio (2013), sosyal ağların farklı yönleri ile üyelerinin bilgi oluşturma kapasitesi arasındaki karmaşık ilişkiyi göstermeyi amaçlamıştır.

Díez-Vial ve Montoro-Sánchez (2014), sosyal sermayenin kuruluşlar arasındaki bilgi alışverişini geliştirmede oynadığı rolü sosyal ağ analizi yöntemiyle incelemiştir. Bulgular, sosyal sermayenin üç boyutunun ağdaki bilgi alışverişini artırmada önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Sangmook ve Kim (2018), sosyal sermayenin kuruluşlar arasındaki bilgi alışverişini geliştirmede oynadığı rolü ağ perspektifinden incelemiştir. Kore'deki kamu çalışanları üzerinde yapılan araştırmaya göre, sosyal sermayenin dolaylı olarak kamu hizmeti motivasyonu üzerinde etkisi vardır ve bu etki bilgi paylaşımıyla ilişkilidir. Sonuçlar, sosyal sermayenin üç boyutunun bu ağdaki bilgi alışverişini artırmada önemli bir rol oynadığını, insan ve örgütsel sermaye farklılıklarının sadece bir alt örnek için önemli olduğunu göstermektedir.

Sosyal sermayenin performansla ilişkisinde; Ebers ve Indre (2006) girişimci işletmelerin sosyal sermayesinin işletme performansını nasıl etkilediğini araştırdığı çalışmasının amacı işletmelerin sosyal sermayesinin, uyum kapasitesi ve performans dinamiklerini nasıl etkilediğini tanımlamak ve teorik hale getirmektir. Bulgular, işletmenin sosyal sermayesinin performansı etkilediğini göstermektedir. Leana ve Pil (2006), sosyal sermayenin okul başarısıyla ilişkisini incelediği makalesinde iç ve dış sosyal sermayenin hem okuma düzeyi hem de öğrencinin matematik başarısının önemli belirleyicileri olduğunu ve aynı zamanda sosyal sermayenin öğretim kalitesinin önemli belirleyicisi olduğunu regresyon analizi yöntemiyle keşfetmiştir.

Özen vd. (2007), sanayi bölgesi kültürünün ve örgütler arası ilişkilerin, örgütsel performansa etkilerini araştırdıkları çalışmada, Ankara Mobilyacılar Sitesinde örgütler arası güven, bilgi paylaşımı ve yenilik olguları incelenmektedir. Araştırmanın temel sorusu bölgede işletmeler arası ilişkilerde karşılıklı güvenin, işbirliği ve ortaklıklara etkisidir. Birbiriyle güçlü bağları olan sanayi bölgesindeki işletmeler, bilgiye daha çabuk ulaşmalarına rağmen, yakın çevreleri dışındaki

potansiyel yeni çözümleri göz ardı etmektedir. Zayıf bağların gücü argümanına göre sosyal sermayenin özgün bilgiye erişime olanak vermesi açısından bilgi paylaşımı ve yenilik için daha etkindir. Güçlü bağlar ise zaten var olan bilgiyi taşıdıkları için tekrara yol açmaktadır. Araştırmanın bulgularına göre sanayi bölgelerindeki işletmeler mekânın içine odaklandıkça radikal yenilik için gerekli yeni fikirlere ulaşmaları zorlaşmaktadır.

Acquaah (2007), sosyal sermaye ve örgütsel performans arasındaki ilişkinin bir kuruluşun rekabetçi stratejik yönelimine nasıl bağlı olduğunu incelemektedir. Bulgular, sosyal sermayenin yönetsel ağlardan ve diğer işletmelerdeki üst düzey yöneticilerle, hükümet yetkilileriyle ve toplum liderliğiyle sosyal ilişkilerden geliştiğini ve örgütsel performansı artırdığını göstermektedir. Sosyal sermayenin örgütsel performans üzerindeki etkisi, farklı rekabet stratejilerini takip eden işletmeler ile bu stratejileri takip etmeyenler arasında farklılık göstermektedir. Liang vd. (2015) sosyal sermayenin, üyelerin kolektif faaliyetlere katılımı ve çiftçi kooperatiflerinin ekonomik performansı üzerindeki etkilerini incelemektedir. Sosyal sermayeyi dışsal, ilişkisel ve bilişsel boyutlar açısından incelediği çalışmasında, üyelerin eğitimi ile genel toplantılara katılımı arasında olumlu bir ilişki tespit etmiştir. Buna ek olarak, sosyal sermayenin her boyutu kooperatiflerin ekonomik performansı üzerinde önemli ve olumlu bir etkiye sahiptir.

Fonti ve Maoret (2015), üyeler arasındaki ilişkilerden kaynaklanan sosyal sermayenin örgütsel performans üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ileri sürdüğü çalışmasında, içsel ve dışsal sosyal sermayenin, organizasyonun performansını etkilediğini keşfetmiştir. Hernández-Carrión vd. (2017) girişimcinin dâhil olduğu kişisel, profesyonel, ilişkisel ve kurumsal ilişki ağlarını ve içine gömülü kaynakları analiz ettiği çalışmasında kurumsal ağ kaynaklarının ekonomik performansı etkilediği sonucuna varmıştır.

2.2. Kuramsal Temeller

Kaynak temelli yaklaşım, küresel ekonomide artan rekabete yanıt olarak 1990'ların başında ortaya çıkmıştır. 1990'ların başlarında, strateji alanında, çok önemli bir nokta, hangi kaynakların kalıcı bir rekabet avantajı olarak kullanılabileceğini belirlemektir, bu kaynak temelli teoremin ana fikriydi. Rekabet

avantajı, son yıllardaki stratejik yönetim teorisinin temel kavramıdır ve bir işletmenin başarısı veya başarısızlığı için ana anahtar faktördür. Kavram, işletmenin ancak benzersiz kaynak ve yeteneklere sahip olması durumunda pazarda rekabet avantajı elde ettiği ilkesini savunmaktadır (Brovko & Vladimirovna, 2016, s.90-91).

Kaynak temelli görüş olarak adlandırılan bu bakış açısının dayandığı temel fikir, kıt ve taklit edilmesi zor olan bir dizi özel kaynak ve yeteneğin varlığının işletmenin ekonomik getiri kazanmasını sağlayabileceğidir (Amit ve Schoemaker, 1993). Kaynak temelli yaklaşım, yalnızca 1990'larda ortaya çıkan yeni bir teori değildir, Wernerfelt (1984)'in yayını ile kaynaklara dayalı yaklaşımın temelleri atıldı. Kaynaklara dayalı yaklaşımının önde gelen temsilcileri Barney (1991; 2001) ve Penrose (1959)'dir (Ujwary-Gil & Potoczek, 2020). Öte yandan kaynaklara dayalı yaklaşımı, (Porter, 1980) rekabet avantajı açısından; Ricardo (1817) neo-klasik mikroekonomi açısından; ve Nelson ve Winter (1982) evrimsel ekonomi açısından değerlendirmiştir (Barney, 2001, s.649).

Porter'a (1985) göre, bir faaliyet kendi başına veya diğer faaliyetlerle birlikte işletme için rekabet avantajı kaynağı olmaktadır. Değer zinciri modeli, her işletmenin faaliyetlerini yürütme biçiminin benzersiz olduğunu örtük olarak düşünmektedir. Dahası, bu faaliyetler bir rekabet avantajı kaynağıdır. Bu bağlamda, Porter'ın görüşü kaynak tabanlı perspektifle örtüşmektedir. Kaynak temelli yaklaşım, bir işletmeyi benzersiz ve taklit edilmesi zor kaynak ve yeteneklerin bütünü olarak tasvir etmektedir (Barney, 1991; Conner, 1991; Rumelt, 1991; Wernerfelt, 1984). Teoride, kaynaklar "işletmeler tarafından sahip olunan veya kontrol edilen mevcut faktörlerin stokları" olarak tanımlanmaktadır (Amit ve Schoemaker, 1993, s.35). Wernerfelt, kaynakları bir işletmenin zayıf ve güçlü yönleri olarak düşünülebilecek herhangi bir şey olarak tanımlamıştır. Bu kaynaklar arasında marka adları, ticaret anlaşmaları, yetenekli personel istihdam edilmesi, sermaye ve teknoloji bilgisi gibi kaynaklar bulunmaktadır (Wernerfelt 1984, s.172).

Sosyal sermaye üzerine çalışan birçok araştırmacı, çoğunlukla ilişkilerin sosyal eylem kaynağı olarak önemi ile ilgilenmektedir (Baker, 1990; Coleman,

1988; Liao ve Welsch, 2005). Sosyal sermaye, bir grup veya topluluktaki bireyler tarafından geliştirilebilen ve ilişkilere gömülü bir dizi sosyal kaynak olarak kavramsallaştırılmıştır (Burt, 1992; Payne vd, 2011). Sosyal sermayenin, başkalarıyla bilgi, deneyim ve fikir paylaşımı gibi etkileşim halinde bulunan bireylerde ortaya çıkma olasılığı yaygın olarak kabul edilmiştir (Brown ve Duguid, 2001; Nambisan ve Baron, 2009).

Sosyal sermaye, sosyal olarak benimsenen normlar ve değerler ile ifade edilen bir dizi soyut varlıkları içermektedir (Liao & Welsch, 2005; Tsai & Ghoshal, 1998; Putnam, 1995). Bu maddi olmayan varlıklar, birbirleriyle yakından ilişkili üyeleri veya toplulukları bağlamaktadır (Liao ve Welsch, 2005; Tsai ve Ghoshal, 1998; Putnam, 1995). Aynı zamanda üyelerin mevcut bir ilişkide kalıp kalmama konusundaki psikolojik durumunu da önemli ölçüde etkilemektedir (Chiu Hsu ve Wang, 2006). Bu bağlamda, sosyal sermaye, bireyler, topluluklar, ağlar veya toplumların ilişkilerinde yerleşik bir dizi varlık olarak tanımlanmaktadır (Liao & Welsch, 2005; Tsai & Ghoshal, 1998; Putnam, 1995).

Sosyal ağ perspektifi, ilişkisel kavramlar veya süreçler açısından ifade edilen teorileri, modelleri ve uygulamaları kapsamaktadır. Ağ teorilerinin temeli birimler arasında bağlantılarla tanımlanan ilişkilerdir. Bu yaklaşıma göre, aktörler arasındaki ilişkisel bağlar, somut ya da soyut kaynakların aktarımı veya "akışı" için kanallardır. (Wasserman, 1994, s.4). Burt (1992) sosyal yapıyı aktörler arası kalıcı ve düzenli ilişki örüntüleri olarak tanımlamaktadır. Yapısal boşluklar aktörler için girişimsel fırsatları ortaya çıkarabildiği gibi, kalıcı ilişki örüntüleri aktörler üzerinde sınırlamalara neden olabilmektedir.

İlişkisel ağlar iki organizasyon arasında somut kaynakların değişimi, alım-satımı gibi işlemlerin gerçekleştirildiği bağlardır. Öte yandan bu bağlar, iki işletme arasında bilgi ve iletişim gibi soyut kaynakların da akışını gerçekleştirmektedir. İki işletme arasında bu tür bağlar, güvene dayalı resmi olan ve olmayan ilişkiler aracılığıyla kurulmaktadır. Aktörler arasındaki ilişkileri inceleyen sosyal ağ teorisi, örgütler arasındaki ilişkilerin incelenmesini içeren ilişkisel görüşe temel oluşturmuştur. Kaynaklara dayalı yaklaşım içinde mikro bir yaklaşım olarak ortaya çıkan ilişkisel görüş, işletmelerin rekabet avantajı sağlamak ve performanslarını

arttırmak için içsel kaynaklarını farklı işletmelerle nasıl bütünleştirebildiği üzerine odaklanmıştır. İlişkisel kaynağı, her iki işletme tarafından tek başına üretilemeyen ve yalnızca ittifak aracılığıyla ortaklaşa üretilebilen olağanüstü bir getiri olarak tanımlayan Dyer ve Singh'e (1998) göre işletmeler arası bireysel bağlantılar, rekabet avantajı kaynağı olmaktadır. Özetle kaynak temelli yaklaşım işletmelerin kaynaklara, varlıklara ve yeteneklere dayalı olarak olağanüstü getiri elde etmelerine odaklanmaktadır. Bununla birlikte, ilişkisel bir bakış açısına göre, getiriler ortaklaşa üretilir ve onu yaratan işletmelere aittir. Ağdan izole bir işletme kaynağı ne olursa olsun ilişkilerin yarattığı getiriden yararlanamaz. (Dyer & Singh, 1998, s.662-675).

2.3. Teknopark ve Kavramsal Farklılıklar

Yüksek teknoloji endüstrilerinin diğer işletmelerle bağ kurma ihtiyacı, işletmeleri işbirliği yolları aramaya yönlendirmektedir. Küme paradigması bu durumda olası alternatiflerden biridir. "Kümelenme" kavramı, literatürde genellikle coğrafi yakınlığın, özel kaynakların, becerilerin ve uzmanlığın bir araya toplanması yoluyla ortak avantajları bir araya getiren, birbirine bağlı kuruluşların yoğunlaşması olarak görülmektedir (Engel ve del-Palacio, 2009, s.493).

Porter, "birbirine bağlı şirketlerin, uzmanlaşmış tedarikçilerin, hizmet sağlayıcıların, ilgili endüstrilerdeki işletmelerin ve belirli alanlarda rekabet eden fakat aynı zamanda işbirliği içinde bulunan ilgili kurumların coğrafi yoğunlaşmaları" olarak tanımladığı kümelenme olgusuna yeni bir bakış açısı getirmektedir (Porter, 1998, s.135). Bu tanım bir kümedeki işletmeler ve diğer aktörler arasında var olan bağlantıları vurgulamaktadır. Bir küme, inovasyona ve bilgi yaratmaya elverişli bir ortam sağlamaktadır. Ekonomik faaliyetlerin belirli bir konumda kümelenmesi, işlem maliyeti gibi verimlilik avantajlarını, işgücü ve diğer kaynakların hareketliliği gibi esneklik avantajlarını ve işbirliği, bilgi paylaşımı gibi inovasyon avantajlarını sağlamaktadır (Sölvell, 2008, s.24). Porter'ın küme teorisi ve onu destekleyen diğer literatüre dayanarak, bilim parkı ortamı, şirketler arasındaki bağlantıların oluşturulmasına ve bilim parklarındaki yenilik süreçlerinin hızlandırılmasına katkıda bulunabilir ve bu da yeniliğe yol açabilmektedir (Porter, 2008).

“Teknoloji parkı”, “teknopol”, “araştırma parkı” ve “bilim parkı” olarak ifade edilen bilim ve teknoloji parkları bugün uluslararası bir olgudur. Birçok ülkede bilim parkını oluşturma amaçlarından biri, yeni bir girişimin rekabetçi pazarda mücadele edebilmek için ihtiyaç duyduğu teknik, lojistik ve idari destek altyapısını sağlamaktır. İleri teknoloji girişimlerinin başlangıç aşamasında teşvik edilmesi sanayileşmiş ekonomiler için özellikle önemlidir. Bu organizasyonlar aracılığıyla çoğu bilim parkı teknoloji tabanlı işletmelerin gelişmesini destekleyen kuluçka programlarına ev sahipliği yapacak, ayrıca, yeni girişimlerin başlangıcı için besleyici bir ortam oluşturarak ve büyüme odaklı işletmelerin daha da gelişmesini sağlayacaktır (Chan & Lau, 2005).

Teknopark kavramı için dünya çapında kullanılan bir dizi ifade vardır. Bilim parkları ve teknoloji parkları en yaygın olanıdır, ancak aynı zamanda araştırma parkları, teknokentler, teknoloji parkları vb. isimler de kullanılmaktadır. Bazı durumlarda, bu kavramlar birbirinin yerine kullanılırlar ve küçük farklılıklara rağmen aynı organizasyon türüne atıfta bulunmaktadır. Örneğin Fransa’da teknopol olarak adlandırılırken, ABD’de araştırma parkı olarak adlandırılmaktadır. Bazı ülkelerde, bilim parklarına teknoloji parkları denilmektedir. Oldukça sık kullanılan diğer isimler arasında inovasyon parkları ve inovasyon merkezleri vardır. Tüm bu kurumların ortak yanı çeşitli teknoloji tabanlı işletmelerin kurulmasına uygun iyi donanımlı fiziksel alanlar sunmalarıdır. (Malairaja, 2006, s.10). Link ve Scott’a (2007) göre; Avrupa’da *bilim parkı* terimi, Asya’da *teknoloji parkı* terimi, ABD’de *araştırma parkı* terimi daha yaygın olarak kullanılmıştır. Bununla birlikte, zaman içinde nispeten sabit kalan şey, konumdan bağımsız olarak çoğu parkın bir üniversite ile ilişkili olmasıdır (Link ve Scott, 2007, s.664).

Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO) ve Dünya Teknopolis Birliği (WTA), Antarktika dışındaki tüm kıtalar bilim parkı faaliyetlerini belgelemekte ve hatta park büyümesini sürdürmek için kapasite geliştirme ve teknik yardımı sunmaktadır. Teknoparkların uzun geçmişi göz önüne alındığında, konseptin pratikte farklı modellerin çeşitliliğini doğurması şaşırtıcı değildir. Konseptin ana unsurları, Uluslararası Bilim Parkları ve Yenilik Alanları Birliği (IASP, 2020) tarafından kabul edilen tanımda yer almaktadır:

“Uluslararası Bilim Parkları Birliği (IASP) bilim parkını, asıl amacı yenilik kültürünü ve ilişkili işletmelerin ve bilgi tabanlı kurumların rekabet gücünü teşvik ederek toplumunun zenginliğini artırmak olan uzman profesyoneller tarafından yönetilen bir organizasyon” olarak tanımlar. Bu hedeflere ulaşılmasını sağlamak için bir Bilim Parkı: üniversiteler, Ar-Ge kurumları, şirketler ve pazarlar arasındaki bilgi ve teknoloji akışını teşvik eder ve yönetir; inkübasyon ve spin-off süreçleriyle inovasyon temelli şirketlerin oluşturulmasını ve büyümesini kolaylaştırır; ve yüksek kaliteli alan ve tesislerle birlikte katma değerli diğer hizmetler de sunmaktadır.”

IASP'ye göre, bölgesel rekabete ve işletmelerin gelişimine katkıda bulunan bir bilim parkının ana faaliyetleri şunlardır:

- *Yeni iş fırsatları yaratmak ve olgun şirketlere değer katmak*
- *Girişimciliği teşvik etmek ve yeni yenilikçi şirketleri inkübe etmek*
- *Bilgi tabanlı işler oluşturma*
- *Gelişmekte olan bilgi çalışanları için çekici alanlar oluşturma*
- *Üniversiteler ve girişimler arasındaki sinerjinin geliştirilmesi*

Listedeki son madde, organizasyonlar arası işbirliği ile oldukça ilişkilidir ve bilim parkı ortamının inovasyon girişimlerine katkıda bulunma potansiyelini vurgulamaktadır. Teknoparklar, işletmeleri üniversitelerin ya da araştırma kurumlarının yakınına taşıyarak yeni olan bilgiye erişimi kolaylaştırır ve hızlandırır. Ama en az bunun kadar önemli bir nokta, bu mekânlarda bir araya gelen -kümeleşen- işletmelerin birbirinden görerek, aralarında konuşarak ve deneyimlerini paylaşarak öğrenmeleridir.

2.3.1. Türkiye’de Teknoparklar

Teknoparklar, AR-GE faaliyetleri için yeterli teknik bilgi ve donanımına sahip olması mümkün olmayan teknoloji temelli yeni girişimleri, mevcut piyasa koşullarındaki rekabete hazırlamak ve bu girişimlere gerekli fiziksel altyapıyı sağlamak konusunda stratejik role sahip organizasyonlardır. Temel amacı üreticinin ihtiyaç duyduğu teknolojik bilgi ihtiyacını karşılayarak inovasyonu desteklemek ve ekosistemde bulunan aktörler arasında işlem maliyetlerini azaltmaktır. Bir bilim parkı yeni girişimlere işlevsel mekânlar, çeşitli vergi ve kira avantajları sağlayarak üniversite-sanayi işbirliğini, dolayısıyla da ekonomik kalkınmayı desteklemektedir.

Üniversite odaklı kuluçkalıklar ve teknoparklar kurma yönünde, 1990'lı ve 2000'li yıllarda bazı önemli adımlar atılmıştır. KOSGEB'in kurduğu ve bir tür kuluçkalık olarak tanımlanabilecek, üniversite odaklı teknoloji geliştirme merkezleri (TEKMER'ler); ODTÜ, İTÜ gibi üniversitelerin kurulmasına öncülük ettikleri teknoparklar buna örnek gösterilebilir. 6 Temmuz 2001 tarihli resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'nun üniversite odaklı teknoparkların kurulmasına hız kazandırdığı görülmektedir. Teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren mükelleflerin, bu bölgelerdeki Ar-Ge ya da yazılım geliştirme faaliyetlerinden elde ettikleri ürünlerin kazançları 5 yıl süreyle gelir ve kurumlar vergisinden muaf tutulmuştur. Kanun'da yer alan bir başka düzenlemeye göre de bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ya da Ar-Ge personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri, bölgenin kuruluş tarihinden itibaren on yıl süre ile her türlü vergiden muaf tutulmuştur. Kanun; akademisyenleri, sanayi kuruluşlarınca yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinde yer almaya teşvik eden hükümler de getirmiştir. (TÜSİAD, 2003, s.85-86).

4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile ODTÜ Teknokent ve TÜBİTAK-Marmara Araştırma Merkezi Teknopark'ı teknoloji geliştirme bölgesi olarak kabul edilmiş ve teknoloji geliştirme bölgelerinin günümüzde devam eden yasal çerçevesi belirlenmiştir. Bu doğrultuda İTÜ, ODTÜ, Ege Üniversitesi, Anadolu Üniversitesi ve TÜBİTAK MAM Araştırma Merkezi'nde 5 teknopark kurulmasına karar verilmiştir. TÜBİTAK MAM kendi başına, diğer dört üniversite de KOSGEB ile ortaklaşa, ilk aşama merkezlerini kurmuşlardır. Bu merkezlerde yeterli işletme sayısına erişen ODTÜ ve TÜBİTAK MAM daha sonra 1996 yılında teknopark projelerini hayata geçirerek yatırım programlarının ikinci aşamasına geçmişlerdir (Keleş ve Tunca, 2010, s.5).

Türkiye'de TC. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı kontrolünde çalışmalarını sürdüren teknoparkların, Sanayi Bakanlığı tarafından oluşturulmuş bir otokontrol mekanizması vardır. TC. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın teknoparklardan belirli periyotlar halinde istediği ihracat miktarları, toplam Ar-Ge çalışanı sayısı, alınan patent sayısı gibi onlarca istatistiki veri sayesinde teknoparklar arasında bir rekabet ortamı oluşturulmaktadır. Rekabet ortamının bir getirisi olarak teknopark yönetici işletmeleri, bünyesindeki işletmelerin inovatif niteliğinin artması yönünde

teşviklerde bulunmaktadır. Bu sayede kendi kendini kontrol eden ve gelişen bir sistem oluşmaktadır (Başalp ve Yazlık, 2006, s.277).

2.3.2. Dünyada Teknopark Uygulamaları

1950'lerde işletmelerin yer alabilecekleri yeni ve yenilikçi bir alan olarak ortaya çıktıklarından beri, bilim parkları hem coğrafi hem model hem de stratejiler açısından çok önemli ölçüde büyümüştür. Teknolojik olarak gelişmiş bölge ve ülkelerde fikir olarak doğduktan sonra, teknoparkların daha düşük teknoloji alanlarına doğru yaygınlaşması, modellerde, misyonlarda ve genel stratejilerde köklü değişikliklere neden olacaktır.

Silikon Vadisi (ABD) dünyadaki bilim parklarının gelişiminde öncüdür. Başlangıçta Stanford Üniversitesi Bilim Parkı olarak bilinen Silikon Vadisi, 1950'lerin başına kadar uzanmaktadır. Bunu 1960'larda Avrupa'da Sophia Antipolis (Fransa) ve 1970'lerin başında Asya'da Tsukuba Bilim Şehri (Japonya) izlemektedir. Bu üçlü dünyanın en eski ve en tanınmış bilim parklarını temsil etmektedir. Bugün dünya çapında 400'den fazla bilim parkı vardır ve sayıları sürekli artmaktadır. Listenin başında 150'den fazla bilim parkına sahip olduğu bildirilen ABD gelmektedir. Japonya, 111 bilim parkı ile ikinci sırada yer alır. Çin, 1980'lerin ortalarında bilim parkları geliştirmeye başlamıştır ve şu anda yaklaşık 100 bilim parkı vardır (UNESCO, 2020).

2.2.1.1 Amerika Birleşik Devletleri

İlk bilim ve teknoloji parkı 50 yıldan daha uzun bir süre önce Stanford Üniversitesi kampüsünde kurulmuştur. Silikon Vadisi bölgesini ABD'nin en fakir bölgelerinden biriyken küresel bir teknoloji, finans, eğitim ve araştırma merkezine dönüştürmüştür. (UNESCO, 2020). Medya bu konuda yazana kadar “Silikon Vadisi” kavramı bir simge haline gelmemiştir ve bu elektronik kümenin tohumlarının ortaya çıkmasından otuz yıl sonra gerçekleşti. Haftalık ticaret gazetesi Elektronik News'in yazarı Don Hoefler, haftalık elektronik haberleri için bir dizi makale yazmış ve araştırma parkını tanımlamak için “Silikon Vadisi” ifadesini kullanmıştır. (Isaacson, 2011).

1950'lerde Stanford'un yeni finansal araçlara ihtiyacı vardı ve çevredeki yüksek teknoloji işletmelerine arazi kiralamaya karar vermiştir. Stanford civarında, araştırma merkezleri geniş bir yelpazede son 50 yılda çoğalmıştır. Erken bir örnek, 1963'te kurulan Stanford yapay zekâ laboratuvarıydı. Bilinirliğinin artmasıyla vadi dışarıdan daha fazla kaynak çekmeye başlamıştır. IBM, Lockheed ve NASA zaten 1950'lerde vadiye taşınmıştı. Bilimsel keşifteki büyük yatırımlar yeni işletmelerin yaratılmasını sağladı ve zamanla bölge çekiciliğini arttırmıştır ve daha fazla girişimci için çekim merkezi olmuştur. Birçok girişimci ve mucit Stanford, Berkeley veya bölgedeki diğer üniversiteler tarafından eğitilmiştir. Bu üniversiteler, Asya ülkelerinden birçoğu da dâhil olmak üzere küresel ölçekte daha fazla öğrenci, fakülte ve diğer yetenekleri çekecekti. 1970'lerden bu yana, vadide işbirliği için kar amacı gütmeyen çeşitli kuruluşlar ortaya çıkmıştır.

Silikon üretim Vadisi Grubu (1977), yaşam kalitesi, eğitim ve ulaşım ve enerji gibi altyapı sorunları ve vergi düzenlemesi konularında işbirliğini kolaylaştırmıştır. 1993 yılında kurulan Ortak Girişim: Silikon Vadisi Ağı, bölgenin genel ekonomisini ve yaşam kalitesini etkileyen konularda analiz sağlayan bir ağıdır. Organizasyon, konularını vurgulamak ve daha yenilikçi bir bölgeye doğru çalışmak için iş, hükümet, akademi ve daha geniş topluluktan liderleri bir araya getirmektedir. 1994 yılında kurulan CommerceNet, internetin ticari kullanımını geliştiren araştırma programları yürütmektedir. Bunlar, her biri Silikon Vadisi'nin evrimi üzerinde küçük ama farklı bir etkiye sahip olan bilinçli ve yapıcı çabalardır. Her şeyi planlayan bir büyük el açıkça yoktur, ancak vadinin gelecekteki başarısını güvence altına almak söz konusu olduğunda diğerlerinden çok daha önemli olan birkaç el vardır. (Sölvell, 2008, s.48).

2.2.1.2. İngiltere

Bu tür kümelenmeye bir örnek, bir kanal üzerinden deniz ile bağlı “Manchester Trafford Park Industrial Estate”, 20. yüzyılın başlarında yıllar boyunca dünyanın en büyük sanayi bölgesiydi ve İkinci Dünya Savaşı sırasında etkinliği zirveye ulaşmıştır. Kısa süre sonra bilimin zafere hayati katkısı bulunduğunu bilen Amerikan şirketleri üniversitelere yaklaşmıştır. California'daki

Menford Parkı ve Stanford Bilim Parkı çevresinde ilk bilim parkları bu şekilde ortaya çıktı ve ikisi de 1950'ye kadar oluşturulmuştur (Vilà ve Pagès, 2008, s.142).

Palo Alto'daki Stanford Üniversitesi ve ABD'nin Boston şehrindeki Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT) çevresindeki teknoloji tabanlı işletmelerin sayısındaki olağanüstü büyüme, İngiltere'deki Bilim Parklarının gelişimi için bir rol model oldu. 1992 yılında hem kamu hem de özel sektör ortaklarıyla işbirliği içinde geliştirilen 42 operasyonel Bilim Parkı bulunuyordu. İngiltere'de bilim parkları özel ve kamu sektörü kuruluşları tarafından kurulmuş ve finanse edilmiştir (Westhead, Paul vd. , 2000, s.110).

Cambridge'de önde gelen üniversiteler, bilim laboratuvarları, öncü mühendislik bölümleri ve ulusal laboratuvarlar ana teknoloji kaynaklarıydı. Bölümlerin yapısı ve üniversitenin fikri mülkiyetlerin korunmasına izin veren liberal politikası, inovasyonu teşvik etmiştir. 1970 yılında, üniversite-sanayi bağlantılarını geliştirme ihtiyacını kabul eden Trinity College, Cambridge Bilim Parkı'nı kurmuştur. İlk başta, binaların alınması yavaştı. Bölgedeki yüksek teknoloji ürünü işletmelerin büyümesi 1980'lerin sonunda yılda yaklaşık 100 start-up ile hızlandı. Var olan formlardan ve üniversiteden işletmeler çeşitli sektörlerde yer aldı. Bölgede tamamlayıcı faaliyet kümeleri geliştirilmiş, finansal hizmetler ve danışmanlık hizmetleri de ortaya çıkmıştır. 1985'te "Cambridge Olgusu", Cambridge ve çevresinde 300'den fazla yüksek teknoloji işletmesini içermektedir. 1987'de başka bir kurum sadece tesis değil aynı zamanda yönetim desteği sağlamak için St John'un İnovasyon Merkezi'ni kurmuştur. Bu inovasyon merkezi, birçok açıdan Cambridge yeni yüksek teknoloji iş dünyasının merkezinde yer almıştır. Uluslararası yatırımın cazibesi, 1980'lerden bu yana Cambridge'de yüksek teknoloji faaliyetlerinin gelişimini daha da desteklemiştir (Druilhe ve Garnsey, 2000, s.165).

2.2.1.3. İsrail

İsrail yüksek teknoloji kümesi, Silikon Vadisi modelinin en başarılı örneklerinden biridir ve Kuzey Amerika dışındaki en yoğun yüksek teknoloji kümelenmesidir. İsrail yüksek teknoloji kümelenmesi, 1970'lerde başlayan ve 1990'larda hızlanan yapısal bir değişim sürecinin bir sonucudur. 1969 yılında kuruluşundan bu yana, en az iki ayrı döneme ayrılmıştır. Bunlardan ilki, teknoloji

sektörlerinin hâkim olduğu "ar-ge'nin iş sektörüne tanıtılması ve yayılması sürecine" karşılık gelmektedir. İkincisi, yüksek teknoloji sektörlerinin girişimci bir yüksek teknoloji küme haline dönüştürülmesini içermektedir. (Avnimelech, Schwartz, ve Bar-El, 2007, s.1186).

1990'ların sonunda İsrail'in genellikle yüksek teknoloji endüstrilerinden oluşan bir küme olarak kabul edilmiştir. Örneğin, küme etkilerinin gücüne göre bir sıralama yayınlayan Wired dergisi, İsrailli yüksek teknoloji kümelenmesine İsveç'teki Boston, Helsinki, Londra ve Kista ile aynı sırayı vermiştir. Tüm İsrail yüksek teknoloji endüstrisi, coğrafi olarak tek bir küme halinde düşünülebilecek kadar yakındır. Neredeyse tüm yüksek teknoloji faaliyeti, Tel Aviv, Hayfa ve Kudüs'ün yoğun nüfuslu bölgelerinde bulunmaktadır. Ek faaliyet gösteren bazı ikincil alanlar arasında Kiryat Gat ve Batı Galilee de dâhil olmak üzere Beer Sheba koridoru vardır. 1990'larda İsrail'de bir kümenin karakteristik özelliklerini elde ettiği bir yükseliş yaşanmıştır. Bu dönemde İsrail teknoparkı medyada dikkat çekmeye başlamıştır. Medyanın yaklaşımı İsrail'in yüksek teknoloji işletmeleri için olumlu bir üne dönüşerek, gözle görülür bir başarı sağlamıştır. Bu itibar etkisi ile büyüme oranları, özellikle 1990'ların ortalarından itibaren hızlanmıştır. Patent verileri de 1990'larda bir artış göstermiştir (de Fontenay ve Carmel, 2004, s.18).

2.2.1.4. Japonya

Silikon Vadisi ve Route 128 gibi yüksek teknoloji merkezlerinin ortaya çıkması, yüksek teknoloji gelişiminin coğrafi temeline dikkat çekerek, dünyanın dört bir yanındaki ülkelerde çeşitli bölgesel yüksek teknoloji politikalarına yol açmıştır. Japonya'nın ilk Bölgesel Yüksek Teknoloji projesi, ulusal hükümetin doğrudan planlanması ve denetimi altında 1970 yılında kurulmuştur. "Science City Tsukuba", Tokyo'nun yaklaşık 70 km kuzeyinde, Ibaraki eyaletinde yer almaktadır. 1992 yılına gelindiğinde; 33 ulusal ve 150 kurumsal laboratuvar ve dört üniversite Tsukuba'ya taşınmıştı ve alanda 12.000'den fazla araştırmacı bulunuyordu. Tsukuba, dünyanın en büyük bilim şehirlerinden biri haline geldi ve şu anda ulusal araştırma bütçesinin üçte birinden fazlasını oluşturmaktadır.

1983 yılında, "İleri Teknoloji Sanayi Komplekslerine Dayalı Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırma Yasası" çıkarılmıştır. Ertesi yıl 14 bölge "yüksek teknoloji

sanayi birikim bölgeleri" olarak geliştirilmek üzere seçilmiş, 1988 yılına kadar mevcut 26 bölgenin 25'i kurulmuş ve sonuncusu 1989 yılında belirlenmiştir (Bass, 1998, s.394).



3. YÖNTEM

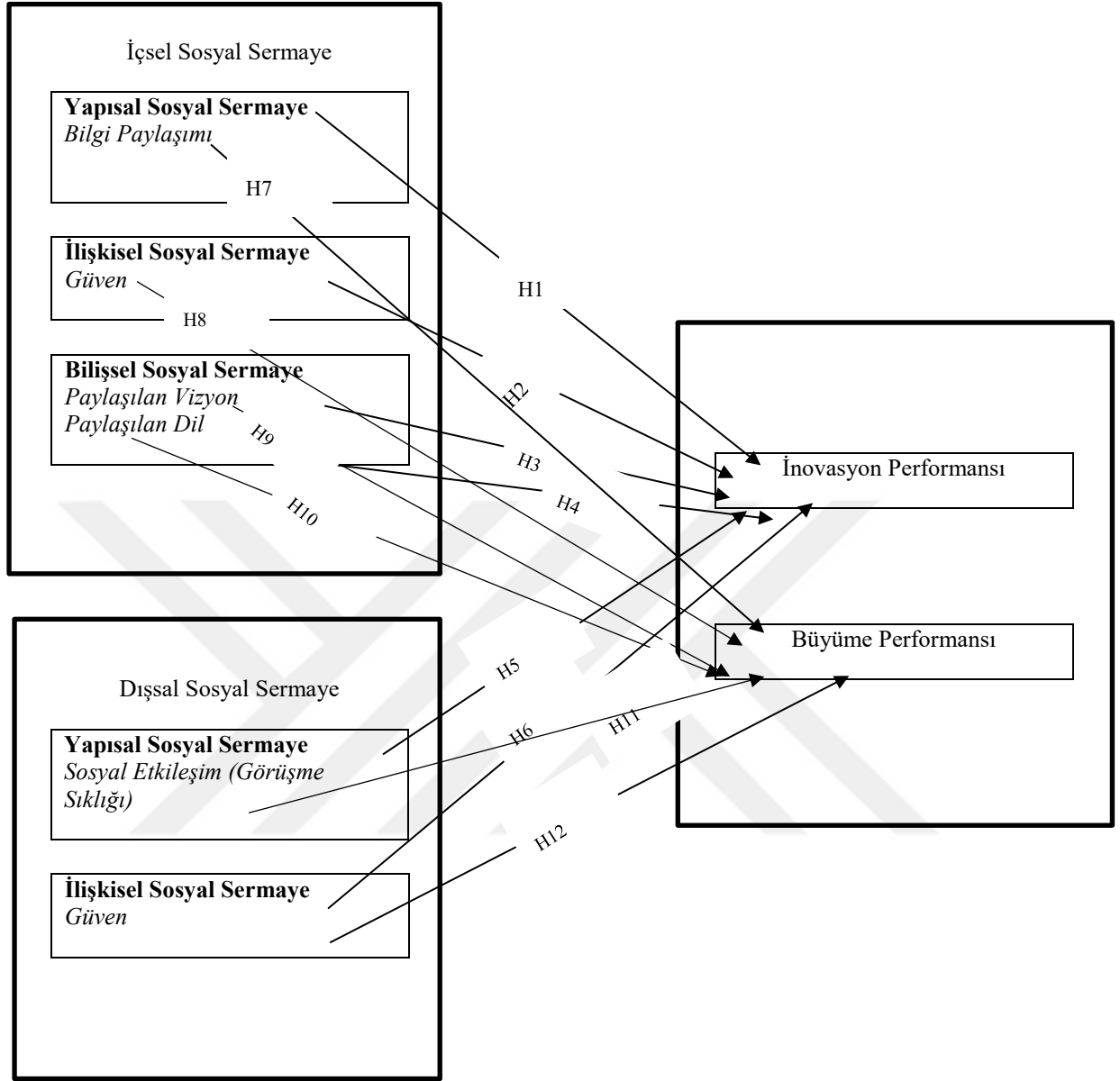
3.1. Araştırma Modeli

Teknoparklarda yerleşik işletmelerin sahip olduğu sosyal sermayenin, inovasyon ve büyüme performansına doğrudan ya da dolaylı olarak etki ettiği düşünülen bazı değişkenlerin birlikte bir model oluşturma ve araştırmanın bağımlı değişkenini açıklama durumları incelenmiştir. Bu nedenle bu araştırma tarama modelinde yapılmıştır. Tarama modelleri, geçmişte var olmuş ya da hala var olan bir durumu, var olduğu şekliyle betimlemeyi amaçlayan araştırmalara uygun bir modeldir (Karasar, 2005, s.183).

Araştırma iki aşamada yapılmıştır. İlk aşamada literatür taraması ile kavramsal çerçeve oturtulmuş ikinci aşamada ise hipotezler belirlenmiş, saha araştırması ile veriler toplanmış ve uygulama oluşturulmuştur. Saha araştırmasında veri toplama yöntemlerinden anket yöntemine başvurulmuş ve bu aşamada 54 işletme ile ön test çalışması yapılmıştır. Bu pilot uygulama ile ankette anlaşılamayan sorular üzerinde bazı değişiklikler yapılarak anket son haline getirilmiştir.

Bu araştırmanın amacı; teknopark işletmelerinde mevcut sosyal sermayenin durumunu değerlendirmek, sosyal sermayenin bazı değişkenlerinin inovasyon ve büyüme performansına doğrudan ya da dolaylı olarak bir etkisinin olup olmadığını incelemektir. Araştırmada büyüme ve performans üzerine etkisi olması beklenen sosyal sermayenin farklı gözlenen değişkenler (observed variable) ve gizil değişkenleri (latent variable) olduğundan Yapısal Eşitlik Modeli (YEM)'den yararlanılmıştır. Bu çalışmada olduğu gibi doğrudan ölçülemeyen gizil bir değişkeni, gözlenebilir bir değişkenle ilişkilendirmemiz gerekmektedir.

Çalışmada, önce kurgulanan modelin veri ile uyumu test edilmiştir, sonra da YEM uygulanarak modelin sosyal sermaye, büyüme ve inovasyon değişkenlerinin nasıl değerler aldığı incelenmiştir. Araştırmada kullanılan yapısal model aşağıdaki gibidir:



Şekil 2. Araştırma Modeli

Zheng (2010), sosyal sermaye ile bireyin, ekibin, örgütün, kentin ve ulusun inovasyonu arasındaki ilişki üzerine mevcut ampirik çalışmaları analiz ettiği çalışmada, sosyal sermayenin farklı bileşenlerinin inovasyonu dinamik olarak nasıl etkilediğini sentezlemek için yapılan çalışmaların yetersiz olduğunu öne sürmektedir. Örneğin; sosyal sermayenin inovasyon üzerindeki etkisini inceleyen Amara vd. (2002), sosyal sermayeyi açıklayıcı bir yenilik değişkeni olarak ele almış ve sosyal sermaye ile inovasyon arasındaki ilişkide sosyal sermayenin inovasyon için önemli bir itici güç olduğunu bulmuştur. Teknopark işletmeleri ve teknoparkla ilgili aktörler arasındaki ilişkiler yoluyla üretilen değerin analiz edilmesine odaklanan bu araştırma ise sosyal sermayenin işletmelerde inovasyonu belirleyip belirlemediği belirli bir çerçevede ele almaktadır. Bu bağlamda araştırma soruları şunlardır:

Araştırma Sorusu 1: Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren işletmelerin inovasyon performansı sosyal sermayesi ile açıklanabilir mi?

Araştırma Sorusu 2: Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren işletmelerin büyüme performansı sosyal sermayesi ile açıklanabilir mi?

Bilginin söz konusu olduğu alanlarda değişim, gelişim, dönüşüm gibi yaşayan, dinamik yapılardan bahsetmek mümkündür. Cohen ve Levinthal (1990), yeni bilgi ve bilginin değerinin farkında olmanın; bunun yanı sıra, bilgiyi özümseme ve kullanma yeteneğinin, örgütsel öğrenme ve inovasyon için hayati faktörler olduğunu iddia etmektedir. Organizasyon içi bilgi paylaşımı, bir işletmenin yaratıcılığını desteklediği ve organizasyonel rekabeti artıran yeni fikirlere ilham verdiği için yenilik yapma kapasitesini etkileyebileceğini savunan araştırmalar bulunmaktadır (Aragón-Correa, García-Morales, ve Cordon-Pozo, 2007; Perry-Smith, 2003). Bilgi aktarımının örgütsel aktörlerin yoğun sosyal etkileşimleri ile kolaylaştırıldığını gösteren araştırmalar vardır. (Lane & Lubatkin, 1998, Yli-Renko, Autio, & Sapienza, 2001, Zahra, Ireland, & Hitt, 2000). Bu araştırmada ise yapısal sosyal sermaye boyutunda bilgi aktarımının sosyal sermayenin bilgi paylaşımı değişkeninde oynadığı role değinilmiştir. Buna göre araştırmanın bilgi paylaşımı ile ilgili hipotezleri şunlardır:

H1: İç Yapısal Sosyal Sermaye (Bilgi Paylaşımı) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

H7: İç Yapısal Sosyal Sermaye (Bilgi Paylaşımı) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

İşletmelerde bilgi paylaşımında, karşılıklı güvenin, kritik rol oynayan faktörden biri olduğunu gösteren araştırmalar bulunmaktadır. İşletmede güven, meslektaşlar arasındaki etkileşimleri geliştirir. Örneğin; Knack ve Keefer (1997) güven ve sivil işbirliği boyutlarının toplam ekonomik faaliyet üzerinde etkisi olduğunu, resmi temsilcilerin mevcut olmadığı durumlarda ekonomik faaliyetlerin kolaylaştırılmasında kişilerarası güvenin önemini keşfetmiştir. Doh ve Acs (2010) ise sosyal sermayenin kurumsal güven değişkenini ele alan çalışmalarında sosyal sermaye ile inovasyon arasında pozitif ilişki bulmuşlardır. Bu bağlamda bu araştırmanın güven ile ilgili hipotezleri şu biçimdedir:

H2: İç İlişkisel sosyal sermaye (Güven) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

H8: İç İlişkisel sosyal sermaye (Güven) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

H6: Dış İlişkisel sosyal sermaye (Paydaşa Güven) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

H12: Dış İlişkisel sosyal sermaye (Paydaşa Güven) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

Paylaşılan vizyon, bir birimin üyeleri tarafından paylaşılan gelecekteki durumun ortak bir zihinsel modelini ifade eder. Sosyal sermayenin diğer boyutlarından ayrı olarak incelendiğinde, bilişsel sosyal sermaye sürekli olarak olumlu bulgular göstermiştir. Garcia-Morales ve diğerlerinin (2006) İspanyol örgütleriyle ilgili çalışmasında, paylaşılan vizyon ile örgütsel yenilik arasında olumlu bir ilişki olduğunu keşfetmiştir. Pearce ve Ensley'in (2004) ürün ve süreç inovasyon ekipleri üzerine yaptığı çalışma ise, paylaşılan vizyon ve inovasyon arasında karşılıklı bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

H3: İç Bilişsel Sosyal Sermaye (Paylaşılan Vizyon) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

H4: İç Bilişsel Sosyal Sermaye (Paylaşılan Dil) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

H9: İç Bilişsel Sosyal Sermaye (Paylaşılan Vizyon) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

H10: İç Bilişsel Sosyal Sermaye (Paylaşılan Dil) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

Organizasyon içinde ve dışındaki üyelerin yüz yüze görüşme fırsatına sahip olduğu gayriresmî toplantılar ve tartışmalar, işletmenin hedefleri etrafında birlik ve fikir birliği duygusu yaratarak değerli bir rekabet avantajı kaynağı elde edilebilir (Craig & Moores, 2010). Bilginin yayılması için sosyal etkileşimin ve ağın önemini vurgulayan Hauser vd. (2007), sosyal sermayenin ilişkisel etkinlik boyutunun inovasyon için en güçlü itici gücü temsil ettiğini belirtir ve ilişkilerdeki zayıf bağlar boyutunu incelemektedir. Ortaklar arasında çok fazla güven ve yakınlığın, inovasyon kapasitesini olumsuz etkileyebileceğini kanıtlamak amacıyla yapılan çalışmalar da olmuştur. Collinson ve Wilson (2006), holding yapılarında tercih edilen tedarikçiler, müşteriler ve Ar-Ge ortaklarıyla güçlü dış ilişkilerin Japon işletmelerin stratejik esneklik seviyelerini olumsuz yönde etkilediğini gözlemlemiştir. Benzer şekilde; Bidault ve Castello (2010) işletmelerde güvenin inovasyon etkinliğinin azalmasına neden olduğunu savunmuştur. Molina (2010) ise yaptığı araştırmada, sanayi bölgesine üye işletmeleri ve sanayi bölgesine dahil olmayanları karşılaştıran bir analiz yapmıştır. Sosyal sermayenin göstergeleri olarak sosyal etkileşimler, güven ve paylaşılan vizyonun kullanıldığı çalışmada, sosyal sermaye ile inovasyon arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur. Bu bağlamda araştırmanın dış yapısal sosyal sermaye ile ilgili hipotezleri şunlardır:

H5: Dış Yapısal Sosyal Sermaye (Sosyal Etkileşim /Görüşme Sıklığı) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

H11: Dış Yapısal Sosyal Sermaye (Sosyal Etkileşim /Görüşme Sıklığı) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.

3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Türkiye’de Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde 2019 yılında faaliyet gösteren işletmeler oluşturmaktadır. Teknoparkların tüm Türkiye’ye yayılması, sayıca fazla olması ve özellikle İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde yoğunlaşması nedeniyle bu üç ildeki toplam işletme sayısının evreni daha iyi yansıtacağı düşünülmüştür. Böylece İstanbul, Ankara, İzmir ve Eskişehir illerinde Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde 2019 yılında faaliyet gösteren işletmeler çalışmanın örneklemi oluşturmaktadır. Evrenin belirlenmesinin ardından seçilen illerdeki Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin web sayfalarından her bir bölgedeki işletme sayılarına ulaşılmıştır. Tablo 3.1’de ulaşılan teknoparkların işletme sayıları belirtilmiştir.

Tablo 3. 1. Teknopark İşletme Sayıları, 2019

Teknopark Adı	Teknoparkın Websitesinde
Ankara Teknoloji Geliştirme Bölgesi (Cyberpark)	231
Ankara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	110
Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	23
Dokuz Eylül Teknoloji Geliştirme Bölgesi	75
Dudullu OSB Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	25
Ege Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	50
Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	131
Gazi Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	75
Hacettepe Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	258
İstanbul Teknoloji Geliştirme Bölgesi	208
İstanbul Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	98
İTÜ Arı Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	200
İzmir Bilim ve Teknoloji Parkı Teknoloji Geliştirme Bölgesi	34
İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	93
Marmara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	180
ODTÜ Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	387
Ostim Ekopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	31
Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	443
TOPLAM	2.552

Seçilen illerdeki teknoloji geliştirme bölgelerinde toplam 2552 işletme vardır. Aşağıdaki tabloda örneklem hatası ve örneklem büyüklüğünün ilişkisi verilmiştir. YEM'in sağlıklı biçimde kurulabilmesi için eksik gözlem olmaması gerekmektedir. Bu nedenle eksik bilgilerin bulunduğu anketler uygulama dışı bırakılarak analizler geriye kalan veri üzerinden gerçekleştirilmiştir. Buna göre 2019 senesinin Temmuz-Ağustos aylarında toplanan anket sayısı toplam 168'dir. Tablo 3.2'ye bakıldığında örneklem büyüklüğünün yeterli düzeyde olduğu görülmektedir.

Tablo 3. 2. Örneklem Hata Payına Göre Alınabilecek Örneklem Büyüklükleri

Evren Büyüklüğü	± 0.03 örneklem hatası (d)			± 0.05 örneklem hatası (d)			± 0.10 örneklem hatası (d)		
	p=0.5 q=0.5	p=0.8 q= 0.2	p=0.3 q=0.7	p=0.5 q=0.5	p=0.8 q= 0.2	p=0.3 q=0.7	p=0.5 q=0.5	p=0.8 q= 0.2	p=0.3 q=0.7
100	92	87	90	80	71	77	49	38	45
500	341	289	321	217	165	196	81	55	70
750	441	358	409	254	185	226	85	57	73
1000	516	406	473	278	198	244	88	58	75
2500	748	537	660	333	224	286	93	60	78
5000	880	601	760	357	234	303	94	61	79
10000	964	639	823	370	240	313	95	61	80
25000	1023	665	865	378	244	319	96	61	80
50000	1045	674	881	381	245	321	96	61	81
100000	1056	678	888	383	245	322	96	61	81
1000000	1066	682	896	384	246	323	96	61	81
100 milyon	1067	683	896	384	245	323	96	61	81

p: gerçekleşme olasılığı q:gerçekleşmeme olasılığı

Kaynak: Yazıcıoğlu ve Erdoğan, (2004) s.50

3.3. Veri Toplama Tekniği ve Aracı

Araştırmanın amaçları doğrultusunda gereken veriler yüz yüze görüşme ve çevrimiçi anket aracılığıyla toplanmıştır. İlk taslak anket oluşturulduğunda anket, Nisan-Haziran 2019 tarihlerindeki ön test süreci ile araştırma amaçlarına daha uygun ve daha katılımcı dostu hale getirilmeye çalışılmıştır. Bu süreçte anketin görüntüsü düzenlenmiş ve gereksiz bölümler çıkartılarak anlaşılabilirliğin artması amaçlanmıştır. Yapılan değişikliklerin ardından ifadelerin anlaşılabilirliği artırılmıştır. Yapılan değişikliklerin ardından ifadelerin anlaşılabilirliği artırılmıştır. Yapılan değişikliklerin ardından ifadelerin anlaşılabilirliği artırılmıştır. Bu kontrol sürecinde sorularda ekleme, çıkarma ve düzenlemeler yapılmıştır.

Anketin ilk taslağı, “Google Formlar” kullanılarak elektronik haline dönüştürülmüş, e-posta olarak gönderilmeye hazır hale getirilmiştir. Ön test aşamasında bazı soruların yazımı, bazı bölümlerin yerleştirilmesi, bazı önermelerin anlaşılabilirliği ve anketin genel yapısı ile ilgili bilgiler elde edilmiştir. Araştırmaya geçilmeden önce, anketin son halinin tasarlanmasında tüm görüş ve öneriler dikkate alınmıştır. Ön test aşamasında işletmelerin 112’sinin e-posta adreslerine ulaşamamıştır. Ulaşılamayan bu işletmelerin bir kısmı herhangi bir iletişim bilgisi vermezken bazı işletmeler de e-posta almayı reddetmiştir. Böylece toplamda 1540 işletmeye anket formu gönderilmiştir. Ön test çalışması bir aydan fazla sürmüş ve bu sürede 54 işletmeden dönüş sağlanmıştır.

Seçilen illerdeki teknoloji geliştirme bölgelerinde toplam 2552 işletme vardır. Bu işletmelerin hepsi araştırmacı tarafından incelenerek İstanbul, Ankara, Eskişehir ve İzmir illerinde Teknoloji Geliştirme Bölgeleri’nde faaliyet gösteren işletmelerin bir listesi, veri toplama esnasında kullanılmak üzere teknoloji geliştirme bölgelerinin internet sitelerinden, işletmelerin kendi internet sitelerinden ve teknoloji ağ internet portalından yararlanılarak elektronik posta listesi oluşturulmuştur. Uygulanacak anket formu için gereken etik kurul kararı Nisan 2019’da alınmış; Temmuz-Ağustos 2019’da veri toplanmıştır.

Yöneticilerin direkt e-posta adreslerinin mevcut olmadığı durumlarda telefonla iletişim kurulmuş veya kişisel e-posta adreslerine ulaşılmaya çalışılmıştır. Böylece yanıt oranının arttırılması amaçlanmıştır. E-posta aracılığıyla 1508 eposta adresine ulaşılmış, yeterli dönüş sağlanamayınca İstanbul, Ankara, Eskişehir ve İzmir illerinde bulunan Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin işletmelerine ulaşılarak; geri bildirimin kalitesini arttırmak ve yeterli katılımcı sağlamak amacıyla, kısa görüşmeler yapılmış ve anketler kişisel olarak dağıtılmıştır.

Veri toplama sürecinde karşılaşılan en temel zorluk, işletmeleri araştırmaya katılıma ikna etmek ve ilgili kişiye ulaşabilmek olmuştur. İşletmelerle görüşmek amacıyla öncelikle teknopark yönetimlerine başvurulmuş, yanıt alınamayınca teknopark içindeki işletmelerden görüşme için randevu talep edilmiştir. Ankete katılımın bir doktora araştırmasına istinaden talep edildiği hakkında verilen ön bilgiye rağmen; randevu ile gidilen bazı işletmeler araştırmaya katılımı reddetmiş,

katılmayı kabul eden işletmelerden bazıları da anket formunu tamamlamamıştır. Randevu alınamayan ancak bulunduğu teknoparka ulaşıldığında görüşme talep edilen işletmeler formu doldurmaya sıcak bakmamıştır. Katılmayı reddeden katılımcılardan bazıları sebep olarak, son zamanlarda lisansüstü araştırmalar için katılım taleplerinin çok fazla oluşunu öne sürerken; bazıları da teknopark yönetiminin kurumsal raporlar için işletmelerinden istediği bilgilerin fazlalığını sebep göstermiştir.

Görüşmeler esnasında anketteki önermelerin katılımcı tarafından yanıtlanması konusunda yardımcı olunmuş; katılımcılar alınan tüm bilgilerin gizliliği konusunda net bir şekilde bilgilendirilmiştir. Ayrıca, bireysel katılımcıların ve işletmelerin adının hiçbir koşulda kullanılmayacağı garanti edilmiştir. Bu yöntemler sonucu 168 geçerli anket formu sağlanmıştır.

3.3.1 Veri Toplama Araçları

Sosyal bilimlerde ölçme, kaçınılmaz biçimde zor bir iştir. Tek bir sınıflandırmasından bahsedilemeyen ve çok disiplinli çalışılmış bir alan olarak sosyal sermaye için de aynı zorluk söz konusudur. Sosyal sermayenin ölçümüne dair ayrı bir literatür olduğu düşünüldüğünde, özellikle sosyal sermayenin tanımı konusunda bir uzlaşının bulunmayışı, konuyla direkt ilişkili olan unsurların çoğunun söze dökülemeyen, ilişkilere dayanan bilinçdışı durumları içermesi onun ölçümünü ve ölçmeye uygun gösterge seçimini zorlaştırmaktadır.

Bu bağlamda çalışmada sosyal sermayeyi ölçme amacıyla hazırlanan anket formu sosyal sermayenin anahtar boyutlarını ölçmeye imkân verecek şekilde tasarlanmış, çalışma kapsamında girişimcilerin işbirliği yaptığı iç ve dış aktörlerine ilişkin tutumlarını, ağların yapısal özelliklerini (bilgi paylaşımı, sosyal etkileşim), ilişkisel özelliklerini (güven) ve bilişsel özelliklerini (paylaşılan dil, paylaşılan vizyon) ölçmeye yönelik sorular yöneltilmiştir. Çalışmada nicel araştırma yöntemi benimsenmiş açıklayıcı araştırma türüne sahip bu çalışmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Çalışmada içsel sosyal sermaye kaynaklarını yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutları açısından; dışsal sosyal sermaye kaynaklarını da yapısal ve ilişkisel boyutları açısından değerlendirecek maddelere yer verilmiştir. Yapısal sosyal sermaye bilgi paylaşımı, sosyal etkileşim boyutlarıyla, ilişkisel

sosyal sermaye güven boyutuyla, bilişsel sosyal sermaye ise paylaşılan dil ve paylaşılan vizyon boyutlarıyla ele alınmıştır. (Ek 1) Sosyal sermayenin tüm bu boyutlarının çalışmamızda işletme performans ölçütleri olarak ele alınan inovasyon ve büyüme performansı ile ilişkisi incelenecektir. Ölçek boyutlarında yer alan ifadelerin kaynakları tablo 3.3'te belirtilmiştir.

Tablo 3. 3. Veri Toplama Aracında Kullanılan Kaynaklar

İçsel Sosyal Sermaye	
YAPISAL	Kim, S. (2018). <i>Public Service Motivation , Organizational Social Capital , and Knowledge Sharing in the Korean Public Sector</i> , Public Performance & Management Review.41:1,130-151
<i>Bilgi Paylaşımı</i>	
İLİŞKİSEL	
<i>Güven</i>	Leana, C. R., & Pil, F. K. (2006). Social capital and organizational performance: Evidence from urban public schools. <i>Organization Science</i> , 17(3), 353–366.
BİLİŞSEL	
<i>Paylaşılan Vizyon</i>	Sinkula, J. M., Baker, W. E., & Noordewier, T. (1997). A framework for market-based organizational learning: Linking values, knowledge, and behavior. <i>Journal of the Academy of Marketing Science</i> , 25(4), 305–318.
<i>Paylaşılan Dil</i>	Chiu, C. M., Hsu, M. H., & Wang, E. T. G. (2006). Understanding knowledge sharing in virtual communities: An integration of social capital and social cognitive theories. <i>Decision Support Systems</i> , 42(3), 1872–1888.
Dışsal Sosyal Sermaye	
YAPISAL	
<i>Sosyal Etkileşim</i>	Özen, Ş. (2007). <i>İş Kültürü ve Örgütler Arası İlişkilerin Örgütsel Performansa Etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi Örneği</i> . https://doi.org/Proje No : 105K168
İLİŞKİSEL	
<i>Güven</i>	Kianto, A., & Waajakoski, J. (2010). Linking social capital to organizational growth. <i>Knowledge Management Research and Practice</i> , 8(1), 4–14. https://doi.org/10.1057/kmrp.2009.29
PERFORMANS	
İNOVASYON	
	Tomlinson, P. R., & Jackson, I. (2011). Cooperative Ties and the Impact of External Factors upon Innovation in an Industrial District: Some Insights from the North Staffordshire Table and Giftware Sector. <i>Regional Studies</i> , 47(4), 580–596. (Cronbach Alfa=0.82)

Tablo 3. 4. (Devamı) Veri Toplama Aracında Kullanılan Kaynaklar

	(Antoncic, Hisrich, & Western, 2001), (Zahra & George, 2002), (Chang, Lin, Yang, & Sheu, 2003), (King & Zeithaml, 2001), (Ariely & Lynch, 2000), (Venkatraman & Ramanujam, 2011), (William E Baker & Sinkula, 1999), (Vorhies & Morgan, 2004), (Altındağ, 2011), Rozenzweig et al. (2003). (Cronbach Alfa=0.906)
--	--

3.4 Veri Analizi

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen anket uygulaması sonucunda elde edilen veriler, araştırmanın amacına uygun olarak çeşitli istatistiksel analizlere tabi tutulmuştur. Araştırmanın demografik kısmında tanımlayıcı istatistikler, frekanslar ve frekans tabloları, ortalamalar ve ortalamaların karşılaştırılması, açıklayıcı faktör analizi gibi analizler IBM SPSS V24 programında gerçekleştirilmiştir. Doğrulamalı faktör analizi ve yapısal eşitlik modelleri ise IBM SPSS AMOS V24 programında yapılmıştır.

Gözlenen her bir değişken incelendiğinde veri setinde eksik değere rastlanmamıştır. Ölçeklerin yapısal geçerliliğini ortaya koymak için açıklayıcı faktör analizi, doğrulamalı faktör analizi ve güvenilirliklerini ortaya koymak için güvenilirlik analizi yapılmıştır.

3.4.2. Bilgi Paylaşımı Ölçeği

Bilgi paylaşımı, örgütsel aktörler arasında bilgi alışverişi sürecini ifade eder. Bilgi, örgütsel süreçlerde paylaşma yoluyla değer kazanır. Günümüzde işletmelerin başarısı ve rekabet avantajı için bilginin yaratılması ve paylaşımı kritik bir unsurdur. Araştırmamızda sosyal sermayenin yapısal yönü, çalışanlar arasında bilgi paylaşımı ifadeleriyle ve Sangmook Kim (2018) tarafından geliştirilen sekiz ifade kullanılarak ölçülmüştür. Bu çalışmanın amaçları doğrultusunda uzman görüşü

alınarak ifadeler Türkçeye çevrilmiştir. Her bir maddenin Cronbach Alpha'ya göre güvenilirlik analizi Tablo 3.4'te sunulmuştur:

Tablo 3. 5. Bilgi Paylaşımı Ölçeği için Güvenilirlik Analizi Sonucu

Ölçek	İfade sayısı	Cronbach alfa
Bilgi Paylaşımı	8	0.942

Ölçek maddeleri için verilen yanıt kategorileri, “Kesinlikle Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Ne Katılıyorum/Ne Katılmıyorum”, “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde beş kategoriden oluşmaktadır. Aşağıdaki tablo Bilgi Paylaşımı ifadelerini ve her bir ifadeye verilen cevapların ortalamasını ve standart sapmasını göstermektedir. Tablo 3.5 Bilgi Paylaşımı ifadelerinin cevaplarını belirtmektedir.

Tablo 3. 6. Bilgi Paylaşımı Betimleyici İstatistikler

Bilgi Paylaşımı	N	Ortalama	Standart Sapma
Bilgi Paylaşımı 1	168	4,71	,591
Bilgi Paylaşımı 2	168	4,67	,586
Bilgi Paylaşımı 3	168	4,65	,630
Bilgi Paylaşımı 4	168	4,64	,613
Bilgi Paylaşımı 5	168	4,58	,594
Bilgi Paylaşımı 6	168	4,47	,781
Bilgi Paylaşımı 7	168	4,58	,642
Bilgi Paylaşımı 8	168	3,86	,917

3.4.3. Genel Güven Ölçeği

Güven ifadeleri, Leana ve diğerleri tarafından geliştirilen altı maddeden oluşmuştur (Cronbach's alpha = 0.88). Ölçek maddeleri için verilen yanıt kategorileri, “Kesinlikle Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Ne Katılıyorum/Ne Katılmıyorum”, “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde beş kategoriden oluşmaktadır. Bu çalışmanın amaçları doğrultusunda uzman görüşü

alınarak ifadeler Türkçeye çevrilmiştir. Her bir maddenin Cronbach Alpha'ya göre güvenilirlik analizi Tablo 3.6'da sunulmuştur:

Tablo 3. 7. Güven Ölçeği için Güvenilirlik Analizi Sonucu

Ölçek	İfade Sayısı	Cronbach alfa
Genel Güven	6	0.88

Tablo 3.7 Genel Güven ifadelerini ve her bir ifadeye verilen cevapların ortalamasını ve standart sapmasını göstermektedir.

Tablo 3. 8. Genel Güven Betimleyici İstatistikler

Genel Güven	N	Ortalama	Standart Sapma
Genel Güven 1	168	4,02	,851
Genel Güven 2	168	3,88	,820
Genel Güven 3	168	3,99	,851
Genel Güven 4	168	4,11	,812
Genel Güven 5	168	3,92	,912
Genel Güven 6	168	4,10	,952

3.4.3. Paylaşılan Dil ve Vizyon Ölçeği

Bilişsel sosyal sermaye, taraflar arasında paylaşılan temsiller, yorumlar ve anlam sistemleri sağlayan kaynaklarla ilgili sosyal sermayenin bir boyutudur. Bilişsel sosyal sermaye, kişilerarası iletişimin ana maddesini oluşturan ortak dil ve kodlardır. Bir organizasyon içinde bir dizi ortak değer, sosyal sermayenin bilişsel boyutunu geliştirmeye yardımcı olarak birey ve grup etkileşimlerini kolaylaştırmaktadır. Organizasyonun üyelerinin ortak hedeflerini ve isteklerini somutlaştıran değişken ise paylaşılan vizyondur. Organizasyon üyeleri birbirleriyle nasıl iletişim kuracakları konusunda benzer algılara sahip olduklarında, olası yanlış anlaşılmalara önüne geçilebilir ve bilgiyi paylaşmak için daha fazla imkâna sahip olabilirler.

Sosyal sermaye oluşumunun aşağıdan yukarıya sürecinde, geniş takım ağında belirli pozisyonlara sahip bireyler, diğer üyelerle ortak biliş inşa ederler, takım kimliğini bireysel bir kimliğe aktarmaya çalışırlar ve belirli bir çalışma ekibine duygusal bir bağ kurarlar. Bir bireyin bilişsel sermayesi, belirli bir süre boyunca

aynı uygulamayı paylaşan bireylerle etkileşime girdiğinde gelişir, uygulamanın becerilerini, bilgisini, özel söylemini ve normlarını öğrenir ve sonunda ekipler içinde paylaşılan biliş oluşturur. Araştırmamızda sosyal sermayenin bilişsel yönü, çalışanlar arasında paylaşılan dil Chiu ve diğerleri (2006) tarafından geliştirilen 3 ifade kullanılarak ölçülmüştür. Paylaşılan vizyon ise Sinkula ve diğerleri (1997) tarafından geliştirilen 4 ifade kullanılarak ölçülmüştür. Her bir maddenin Cronbach Alpha'ya göre güvenilirlik analizi Tablo 3.8'de sunulmuştur:

Tablo 3. 9. Paylaşılan Dil ve Vizyon Ölçeği için Güvenilirlik Analizi Sonucu

Ölçek	İfade Sayısı	Cronbach alfa
Paylaşılan Dil ve Vizyon	7	0.840

Ölçek maddeleri için verilen yanıt kategorileri, “Kesinlikle Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Ne Katılıyorum/Ne Katılmıyorum”, “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde beş kategoriden oluşmaktadır. Aşağıdaki tablo paylaşılan dil ve vizyon ifadelerini ve her bir ifadeye verilen cevapların ortalama ve standart sapmasını göstermektedir.

Tablo 3. 10. Paylaşılan Dil ve Vizyon Betimleyici İstatistikler

Paylaşılan Dil ve Vizyon	N	Ortalama	Standart Sapma
Paylaşılan Dil 1	168	3,98	,726
Paylaşılan Dil 2	168	4,05	,659
Paylaşılan Dil 3	168	4,10	,671
Paylaşılan Vizyon 1	168	4,23	,709
Paylaşılan Vizyon 2	168	3,84	,821
Paylaşılan Vizyon 3	168	3,62	,947
Paylaşılan Vizyon 4	168	3,62	,860

3.4.4. Paydaş 1 Güven Ölçeği

Araştırma ölçeğinde işletmelerin dışsal sosyal sermayelerini anlamak amacıyla işletmenin dışsal paydaş olarak gördüğü ilk 5 kurumu sıralamasını gerektiren bir anket bölümü mevcuttur. Katılımcıların dış paydaş olarak nitelediği ve ilk sıraya yazdığı ilk kurum %48,8 oranla teknopark yönetimleri olmuş, onu

bakanlık (%17,3), bölgedeki diğer girişimciler (%8,3), üniversite (%6) ve diğerleri takip etmiştir.

Tablo 3. 11. Paydaş 1 Betimleyici İstatistikler

1. Paydaş	Sıklık	Yüzde	
Teknopark Yönetimi	82	% 48,8	
Bakanlık	29	% 17,3	
Bölgedeki Diğer Girişimciler	14	% 8,3	
Üniversite	10	% 6,0	
TTO	8	% 4,8	
TÜBİTAK	5	% 3,0	
Kuluçka	4	% 2,4	
Diğer	16	% 9,6	
1. Paydaş Güven İfadeleri			
1. Paydaş Güven İfadeleri	N	Ortalama	Standart Sapma
Güven 1	168	3,77	,997
Güven 2	168	3,49	1,015
Güven 3	168	3,72	,915
Güven 4	168	3,62	,958
1. Paydaş Sosyal Etkileşim (Görüşme Sıklığı) İfadeleri			
1. Paydaş G.S. İfadeleri	N	Ortalama	Standart Sapma
Görüşme Sıklığı 1	168	3,20	,884
Görüşme Sıklığı 2	168	1,85	,902

3.4.5. Paydaş 2 Güven Ölçeği

Katılımcıların dış paydaş olarak nitelediği ve ikinci sıraya yazdığı kurum teknopark yönetiminden sonra %19 oranla üniversiteler olmuş, onu Teknoloji

Transfer Ofisleri (%15,5), bölgedeki diğer girişimciler (%14,9), bakanlık (%7,1), TÜBİTAK (%6,0) ve diğerleri takip etmiştir.

Tablo 3. 12. Paydaş 2 Betimleyici İstatistikler

2. Paydaş	Sıklık	Yüzde	
Teknopark Yönetimi	33	% 19,6	
Üniversite	32	% 19,0	
TTO	26	% 15,5	
Bölgedeki Diğer Girişimciler	25	% 14,9	
Bakanlık	12	% 7,1	
TÜBİTAK	11	% 6,0	
KOSGEB	8	% 4,8	
Kuluçka	4	% 2,4	
Diğer	17	% 9,6	
2. Paydaş Güven İfadeleri			
2. Paydaş Güven İfadeleri	N	Ortalama	Standart Sapma
Güven 1	168	3,73	,960
Güven 2	168	3,62	,974
Güven 3	168	3,74	,886
Güven 4	168	3,65	,988
2. Paydaş Sosyal Etkileşim (Görüşme Sıklığı) İfadeleri			
2. Paydaş G.S. İfadeleri	N	Ortalama	Standart Sapma
Görüşme Sıklığı 1	168	3,17	,936
Görüşme Sıklığı 2	168	1,92	,938

3.4.6. Paydaş 3 Güven Ölçeği

Katılımcıların dış paydaş olarak nitelediği ve üçüncü sıraya yazdığı kurum teknopark yönetimi ve üniversitelerden sonra %24,4 oranla bölgedeki diğer girişimciler olmuş, onu üniversite (%20,2), TTO (%10,7), bakanlık (%8,9) ve diğerleri takip etmiştir.

Tablo 3. 13. Paydaş 3 Betimleyici İstatistikler

3. Paydaş	Sıklık	Yüzde	
Bölgedeki Diğer Girişimciler	41	% 24,4	
Üniversite	34	% 20,2	
TTO	18	% 10,7	
Bakanlık	15	% 8,9	
KOSGEB	12	% 7,1	
Kuluçka	10	% 6,0	
Teknopark Yönetimi	9	% 5,4	
TÜBİTAK	4	% 2,4	
Diğer	25	% 15	
3. Paydaş Güven İfadeleri			
3. Paydaş Güven İfadeleri	N	Ortalama	Standart Sapma
Güven 1	168	3,69	,908
Güven 2	168	3,62	,862
Güven 3	168	3,70	,809
Güven 4	168	3,67	,847
3. Paydaş Sosyal Etkileşim (Görüşme Sıklığı) İfadeleri			
3. Paydaş G.S. İfadeleri	N	Ortalama	Standart Sapma
Görüşme Sıklığı 1	168	2,99	,859
Görüşme Sıklığı 2	168	1,97	,937

Bireylerin bulunduğu çalışma ekiplerinin iç içe geçmiş doğası göz önüne alındığında, bu çalışma hem bireysel üyelerde hem de tüm ekipte yaşayan sosyal sermayenin etkilerini incelemek için çok düzeyli bir yaklaşım kullanmaktadır. Bir bireyin sosyal etkileşimleri, takım düzeyinde sosyal sermayenin oluşturulmasına yardımcı olmakta ve bu da bireysel davranışları etkilemektedir.

Bir bireyin konum merkeziliği, yapısal sermayesini yansıtmaktadır. Bir kolektifte merkezi olarak yerleşik olan birey, diğer üyelerle nispeten yüksek oranda doğrudan bağlara sahiptir ve bu nedenle bilgiye erişim ve katkıda bulunmada avantajlara sahiptir. Bir bireyin bilişsel sermayesi, belirli bir süre boyunca aynı uygulamayı paylaşan bireylerle etkileşime girdiğinde, uygulamanın becerilerini,

bilgisini, özel söylemini ve normlarını öğrendikçe ve sonunda ekipler içinde ortak bir tanım oluşturdukça gelişmektedir. Bir bireyin bilişsel sermayesi, belirli bir süre boyunca aynı uygulamayı paylaşan bireylerle etkileşime girdiğinde gelişir, uygulamanın becerilerini, bilgisini, özel söylemini ve normlarını öğrenir ve sonunda ekipler içinde paylaşılan biliş oluşturur.

Granovetter (1985), normları oluşturmak ve uygulamak için güven yaratma beklentilerini oluşturmada (sosyal) ilişki ağlarını vurgulamaktadır. Benzer bir şekilde Durlauf ve Fafchamps (2005), sosyal sermayenin, beklentileri ve davranışları etkileyen ortak değerler, normlar ve güven yoluyla elde edilen pozitif dışsallıklar getirdiğini savunmaktadır. Bununla birlikte, yukarıdaki hususları yakalayan bir sosyal sermaye göstergesi bulmak kolay değildir. Ampirik sosyal sermaye literatürü, ekonomik büyümedeki farklılıkları açıklamaya odaklanır ve sosyal sermaye için bir vekil olarak “genelleştirilmiş güven” den faydalanır ve fırsatçı davranışın derecesini ölçer (ör. Knack ve Keefer, 1997; Zak ve Knack, 2001). Bu araştırmada da genelleştirilmiş güven göstergesi için katılımcının birlikte çalıştığı iş arkadaşlarına ve dış paydaş olarak nitelendirdiği kurumlara güveni ile ilgili maddeleri yer almaktadır.

3.4.7. Demografik Değişkenler

Analiz grubunun demografik özelliklerine baktığımızda; katılımcıların %25'i kadın (n=42), %75'i (n=126) erkektir. Katılımcıların %3,6'sı (n=6) 20-24, %15,5'i (n=26) 25-29, %22,6'sı (n=38) 30-34, %17,3'ü (n=29) 35-39, %15,5'i (n=26) 40-44, %13,1 (n=22) 45-49, %6 (n=10) 50-54, %2,4 (n=4) 55-59 yaş aralığında; %4,2'si (n=7)'u 60 yaş ve üzeridir. Katılımcıların %17,9'unun (n=30) eğitim düzeyi doktora, %34,5'inin (n=58) eğitim düzeyi yüksek lisans, %33,9'u (n=66) lisans, geri kalan 8,4'ü ön lisans ve lisedir. Katılımcıların %22'sinin (n=37) çalışma deneyimi 1-7 yıl arası, %30'u (n=51) 8-14 yıl arası, %23,18'i (n=40) 15-21 yıl arası, %10,7'si (n=18) 22-28 yıl arası, %13,1'i (n=22) 29 yıl ve üzeridir. Araştırmaya katılan teknopark işletmelerinin %57,7'sinin (n=97) toplam çalışan sayısı 1-10 kişi, %32,1'inin (n=54) 11-49, %10,1 (n=17) 50 ve 50'den çoktur.

Tablo 3. 14. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Sıklık	Yüzde
Kadın	42	%25
Erkek	126	%75
Yaş		
20-24	6	%3,6
25-29	26	%15,5
30-34	38	%22,6
35-39	29	%17,3
40-44	26	%15,5
45-49	22	%13,1
50-54	10	%6
55-59	4	%2,4
60+	7	%4,2
Eğitim Düzeyi		
Doktora ve Yüksek Lisans	88	%52,4
Lisans	66	%33,9
Çalışma Deneyimi		
1-7	37	%22
8-14	51	%30
15-21	40	%23,18
22-28	18	%10,7
29+	22	%13,1
Çalışan Sayısı		
1-10	97	%57,7
11-49	54	%32,1
50+	17	%10,1

3.4.8. Açıklayıcı Faktör Analizi

Faktör analizi, sosyal bilimlerde ölçek geliştirme ya da uyarlama çalışmalarında ve bir ölçeğin farklı bir amaç ya da farklı bir örneklem için kullanıldığı araştırmalarda, yapı geçerliliğine ilişkin kanıt elde etmek amacıyla en sık kullanılan tekniklerden biridir. Faktör analizi, ölçme aracının geçerliliğine ilişkin tek bir katsayı vermek yerine, faktör yapısını ortaya çıkarmak ya da daha önceden kestirilen faktör yapısını doğrulamak amacıyla uygulanmaktadır. Faktör analizi sonucunda edinilen bilgiler, daha sonra yapılacak olan geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarına ve ölçme aracından elde edilecek puanlar doğrultusunda yapılacak diğer istatistiksel çözümlemelere ilişkin bir yol haritası sunmaktadır. Faktör analizi, birbiriyle ilişkili çok sayıda değişkeni bir araya getirerek, az sayıda kavramsal olarak anlamlı yeni değişkenler (faktörler / yapılar) keşfetmeyi ya da

faktörler ile göstergeleri arasında tanımlanan ilişkileri açıklayan ölçme modellerini test etmek amacıyla kullanılan çok değişkenli istatistiksel bir yöntemdir. Daha önce vurgulandığı gibi faktör analizinin, açıklayıcı faktör analizi (exploratory factor analysis) ve doğrulayıcı faktör analizi (confirmatory factor analysis) olmak üzere iki temel yöntemi vardır. (Çokluk vd., 2010, s.177-178).

Açıklayıcı faktör analizi, bilinmeyen gizil değişkenlerle gözlenen değişkenler arasındaki bağlantıyı ortaya koyması amacıyla tasarlanan bir analizdir. Bu analiz, gözlenen değişkenlerin ilgili faktörlerle nasıl bağlantılı olduğunu açıklama ile başlar (Çokluk vd., 2010, s.189).

Verilerin faktör analizine uygun olup olmadığı Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett testi ile açıklanabilir Kaiser-MeyerOlkin değerinin yüksek olması, ölçekteki her bir değişkenin, diğer değişkenler tarafından mükemmel bir şekilde tahmin edilebileceği anlamına gelmektedir. Değerlerin sıfır ya da sıfıra yakın çıkması durumunda, korelasyon dağılımında, bir dağınıklık olduğu için bu değerlere dayalı olarak yorum yapılamaz. Kaiser-Meyer-Olkin testi sonucunda, değer 0.50'den düşük olması halinde faktör analizine devam edilemeyeceği yorumu yapılır. Dolayısıyla KMO testi verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir (Çokluk ve ark., 2012: 207).

Tablo 3. 15. Kaiser-Meyer-Olkin ve Bartlett Küresellik Test Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,837
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	5078,591
	df	903
	Sig.	,000

Barlett Küresellik testi, değişkenler arasında ilişki olup olmadığını kısmi kolerasyonlar temelinde inceler ve elde edilen faktörler arasında ilişki olup olmadığını sınamaktadır. Böylece veri yapısının faktör analizine uygun olup olmadığına karar verilir.

Tablo 3. 16. Kaiser-Meyer-Olkin Testi değerleri

Ölçüt	Açıklama
$1 \leq KMO \leq 0.90$	Mükemmel
$0.90 \leq KMO \leq 0.80$	İyi
$0.80 < KMO \leq 0.70$	Orta düzey
$0.70 < KMO \leq 0.60$	Zayıf
$0.60 < KMO$	Kötü

Barlett küresellik testi sonuçları incelendiğinde ki-kare değeri 5078,591; $p=0,000$ olarak elde edilmiştir. Ve sonuç istatistiksel olarak anlamlıdır. Dolayısıyla verilerin faktör analizi için uygun olduğu sonucuna varılır.

Likert tipindeki her bir ölçek için istatistiksel analizde ilk önce veri toplama aracının iç tutarlılık katsayısı olan Cronbach Alfa değeri hesaplanmıştır. Cronbach's alfa, anketin güvenilirliği veya iç tutarlılığını ölçer. Cronbach's alpha, tasarlanılan likert tipi veri toplama aracının istenilen değişkeni doğru bir şekilde ölçüp ölçmediğini ölçen bir katsayıdır. Cronbach Alfa değerleri tablo 3.16'de görüldüğü gibidir.

Tablo 3. 17. Ölçeklerin Cronbach Alfa değerleri

Ölçekler	Cronbach Alpha (α) Değerleri
<i>Bilgi Paylaşımı</i>	,945
<i>Güven</i>	,896
<i>Paylaşılan Vizyon</i>	,799
<i>Paylaşılan Dil</i>	,809
<i>1. Paydaş Güven</i>	,901
<i>2. Paydaş Güven</i>	,905
<i>3. Paydaş Güven</i>	,927
<i>Sosyal Etkileşim</i>	,848
<i>Büyüme Performansı</i>	,902
<i>İnovasyon</i>	,809
<i>Tüm Ölçek</i>	,913

Tablo 3.16 'da verilen Cronbach's Alpha güvenilirlik ölçütü değerlendirme kriterlerine göre, araştırmada kullanılan veri toplama aracının gerek tümü gerekse alt ölçekleri için Tablo 3.17'de sunulan Cronbach's Alfa değerlerinin $0.80 < \alpha < 1.00$ aralığında olması, veri toplama aracının yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 3. 18. *Cronbach's Alpha Güvenilirlik Ölçütü Değerlendirme Kriterleri*

Katsayı Büyüklüğü	Güvenilirlik Durumu
$\alpha < 0.50$	Ölçek Güvenilir Değil
$0.50 < \alpha < 0.60$	Ölçek Düşük Derecede Güvenilir
$0.6 < \alpha < 0.70$	Ölçek Orta Derecede Güvenilir
$0.7 < \alpha < 0.80$	Ölçek Genel Kabul Gören Düzeyde Güvenilir
$0.8 < \alpha < 0.90$	Ölçek Yüksek Derecede Güvenilir
$\alpha > 0.90$	Ölçek Mükemmel Derecede Güvenilir

Sonuçlar incelendiğinde, faktörlerin ayrı ayrı ve anketin tutarlı ve geçerli oldukları sonucuna varılır. Açıklayıcı faktör analizinden önce veri setinin uygunluğu sınanmış; örneklem büyüklüğünün uygun, kayıp değer olmadığı (YEM uygulanabilmesi için veri seti içerisinde eksik gözlem olmaması gerekir), veriler için sapan değer olmadığı gözlenmiştir. Öncelikle verilerin düzenlenmesi yapılmıştır. Eksik gözlemler ve tüm sorulara okumadan hep aynı cevabı verenler veri setinden çıkarılmıştır. Sonuçta toplam 168 adet veri kalmış, tüm analizler bu veri üzerinden gerçekleştirilmiştir. Analizler IBM SPSS Statistics v24 programında yapılmıştır. Yapılan faktör analizi sonucunda elde edilen faktörler ve standartlaştırılmış faktör yükleri Tablo 3.18'deki gibidir.

Tablo 3. 19. Faktör Analizi

Değişkenler		Faktör	Faktör	Faktör	Faktör	Faktör	Faktör	Faktör	Faktör	Faktör	Faktör
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Bilgi Paylaşımı	<i>bilgipaylasimi3</i>	,945									
	<i>bilgipaylasimi5</i>	,900									
	<i>bilgipaylasimi4</i>	,894									
	<i>bilgipaylasimi2</i>	,893									
	<i>bilgipaylasimi1</i>	,868									
	<i>bilgipaylasimi6</i>	,867									
	<i>bilgipaylasimi7</i>	,793									
Büyüme	<i>buyume2</i>		,920								
	<i>buyume5</i>		,827								
	<i>buyume1</i>		,827								
	<i>buyume4</i>		,819								
	<i>buyume6</i>		,808								
	<i>buyume3</i>		,659								
Genel Güven	<i>genelguven4</i>			,927							
	<i>genelguven3</i>			,838							
	<i>genelguven1</i>			,717							
	<i>genelguven6</i>			,679							
	<i>genelguven2</i>			,655							
Paydaş 3 Güven	<i>paydas3guven4</i>				,948						
	<i>paydas3guven3</i>				,882						
	<i>paydas3guven1</i>				,869						
	<i>paydas3guven2</i>				,863						
Paydaş 2 Güven	<i>paydas2guven4</i>					,880					
	<i>paydas2guven1</i>					,876					
	<i>paydas2guven3</i>					,859					
	<i>paydas2guven2</i>					,832					
Paydaş 1 Güven	<i>paydas1guven3</i>						,897				
	<i>paydas1guven4</i>						,876				

3.4.9. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Doğrulayıcı faktör analizi (DFA), farklı uyum indeksleri ve modelin teori ile uyumlu olup olmadığını değerlendirmek için kullanılır. Doğrulayıcı faktör analizinde, değişkenler arasındaki ilişkilere ait yapısal hipotezlerin test edilmesi ve doğrulanması amaçlanmaktadır. Ayrıca bu çerçevede analizde, kurulan hipotezler doğrultusunda değişkenlerin faktörlerle ve faktörlerin de kendi aralarında kurulan ilişkilerinin incelenmesine odaklanır. Doğrulayıcı faktör analizinde süreç korelasyon ya da kovaryans matrisi oluşturarak başlar. Tablo 3.19’da değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları gösterilmiştir.

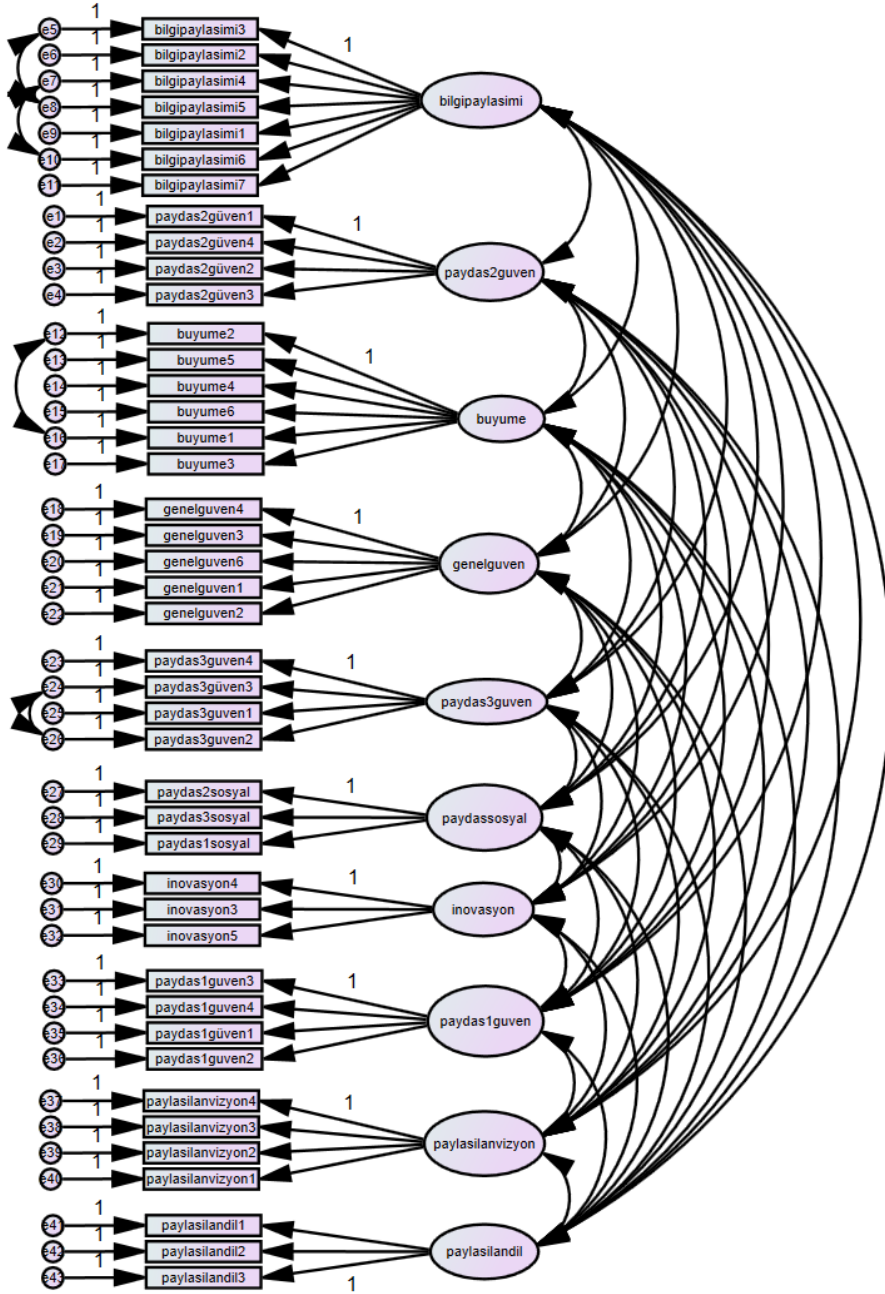


Tablo 3. 20. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	bilgipaylaşımı	Paydaş2güven	büyüme	genelgüven	Paydaş3güven	paydassosyal	inovasyon	Paydaş1güven	paylaşılanvizyon	paylaşılandil
bilgipaylaşımı	0,849									
paydas2güven	0,199*	0,841								
büyüme	0,119	0,129	0,776							
genelgüven	0,400***	0,334***	0,181*	0,801						
paydas3güven	0,141†	0,478***	0,159†	0,272**	0,881					
paydassosyal	-0,106	0,292	0,177*	0,128	0,293	0,808				
inovasyon	0,119	0,130	0,493***	0,063	0,159	0,112	0,770			
paydas1güven	0,265**	0,558	-0,001	0,315	0,436	0,252**	-0,002	0,835		
paylaşılanvizyon	0,354***	0,346***	0,234*	0,713***	0,290**	0,233*	0,216*	0,335**	0,720	
paylaşılandil	0,495***	0,188	0,190*	0,714	0,172	0,092	0,118	0,302**	0,614	0,783

Significance of Correlations: † p < 0.100 * p < 0.050 ** p < 0.010 *** p < 0.001

Ölçeğe ait maddelerin faktör yüklerinin yer aldığı hipotetik yapısal model ise Şekil 3’de görülmektedir.



Şekil 3. Doğrulayıcı faktör analizi ve sonucunda elde edilen Yapısal eşitlik Modeli

Doğrulayıcı faktör analizi, gizil değişkenler arasındaki ilişkileri betimleyen (önerilen) model ile elde edilen (gözlenen) verilerin ne oranda uyduğuyla ilişkin ayrıntılı istatistikleri de sunar. Araştırmada ölçeğin yapısı ile veri uyumunu denetlemek için yapılan doğrulayıcı faktör analizi çalışması yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen yapısal eşitlik modelinin uyum kriterleri değerleri Tablo 3.20’de görülmektedir.

Tablo 3. 21. DFA model uyum indeksleri

Uyum İstatistiği	Değer	Yorum
CMIN/DF	1,354	Mükemmel Uyum
CFI	0,943	Kabul Edilebilir Uyum
SRMR	0,057	Mükemmel Uyum
RMSEA	0,046	Mükemmel Uyum
PClose	0,828	Mükemmel Uyum

Tablo 3.20’de belirtilen sonuçlardan uyum kriterleri değerlerinin model veri uyumunu desteklediği görülmektedir. Kısacası, bu değerler modelin veriler ile uyumlu bir şekilde çalışılabileceğini göstermektedir.

3.5. Bulgular

Yapısal eşitlik modeli (YEM) gözlenen değişkenler (observed variable) ve örtük değişkenler (latent variable) arasındaki nedensel ilişkilerin ve korelasyon ilişkilerinin bir arada bulunduğu modellerin test edilmesi için kullanılan istatistiksel bir tekniktir. YEM, varyans analizi, kovaryans analizi, faktör analizi ve çoklu regresyon gibi analizlerin birleşmesiyle meydana gelen çok değişkenli bir yöntemdir. YEM'in amacı, bir ya da daha fazla bağımsız değişkenle bir ya da daha fazla bağımlı değişken arasındaki ilişkiler setini sınamaktır.

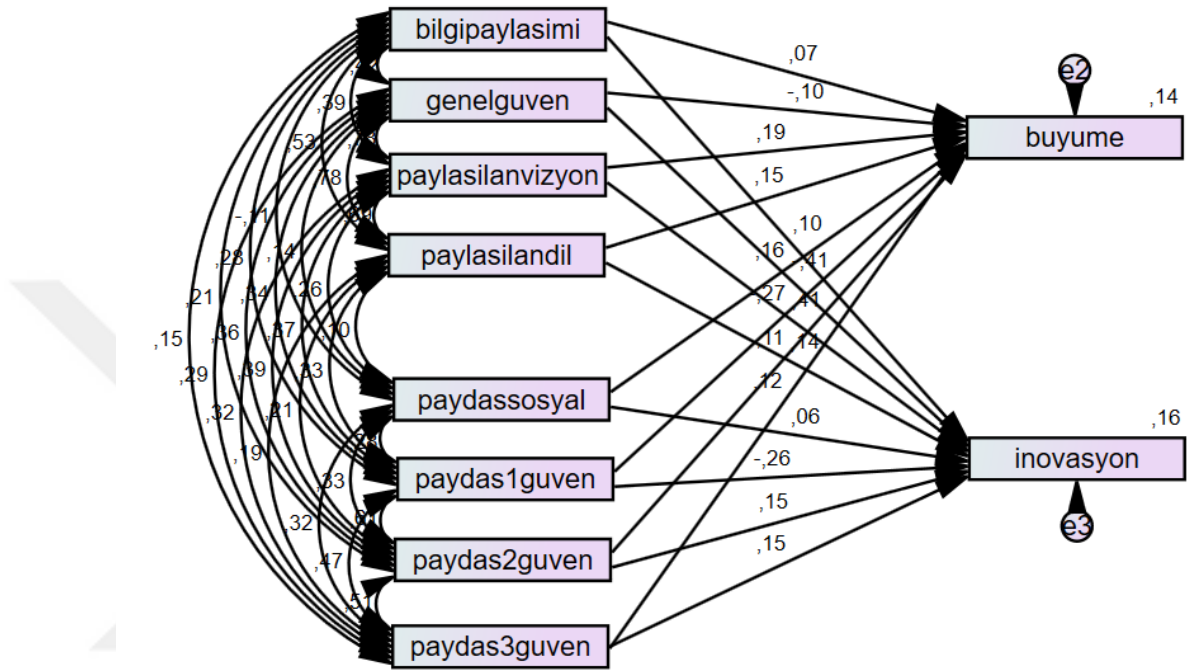
YEM'in iki asıl bileşeni vardır: Bunlardan doğrulayıcı faktör analizi, gözlenen ve örtük-gizli değişkenler arası ilişkileri sınarken; yol analizi, sadece gözlenen değişkenler arası ilişkileri sınar. YEM çalışmaları, özünde sağlam bir kuramsal yapının ifadesi olan bir modelin sınanmasını amaçlamaktadır. Hem ölçek çalışmalarında kullanılan doğrulayıcı faktör analizlerinde hem de bir dizi neden-sonuç ilişkilerinin test edildiği yol analizi çalışmalarında, her zaman bir ya da birden fazla modelin sınanması söz konusudur. Bu analizlerde söz konusu modellerin veriler tarafından doğrulanıp doğrulanmadığı, diğer bir deyişle kuramsal evrende varsayılan ilişkilerin ampirik gözlem sonucu elde edilmiş veri setinde de var olup var olmadığı saptanmaya çalışılır. (Balcı, 2015, s.274-275)

Yapısal modeldeki ölçüm modellerinin ve uyum istatistiklerinin yeterli düzeyde olduğuna daha önce bakılmıştı. Ölçüm modellerinin geçerlilik ve güvenilirliği kanıtlandıktan sonra araştırma modelinin yapısal testine bakılacaktır. Şekil 4'de yapısal model verilmiştir. Buna göre:

Araştırma Sorusu 1: Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren işletmelerin inovasyon performansı sosyal sermayesi ile açıklanabilir mi?

Araştırma Sorusu 2: Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren işletmelerin büyüme performansı sosyal sermayesi ile açıklanabilir mi?

Tüm hipotezleri üzerinden değerlendireceğimiz, oluşan faktörler aracılığı ile oluşturulan Genel Yapısal Eşitlik Modeli ise şekil 4'te görüldüğü gibidir.



Şekil 4. Genel Yapısal Eşitlik Modeli

Doğrulayıcı faktör analizinde, öncelikle değişkenler arasındaki ikili ilişkilere ait yapısal hipotezlerin test edilmesi ve doğrulanması amaçlanmaktadır. Bu çerçevede, analizde kurulan hipotezler doğrultusunda değişkenlerin faktörlerle ve faktörlerin de kendi aralarında kurulan ilişkilerin incelenmesine odaklanılır. Doğrulayıcı faktör analizi, gizil değişkenler arasındaki ilişkileri betimleyen (önerilen) model ile elde edilen (gözlenen) verilerin ne oranda uyduğuyla ilişkin ayrıntılı istatistikler sunar. Doğrulayıcı faktör analizinde λ_x , gizil değişkende bir

birimlik değişikliğin, gözlenen değişkeninde ne kadar değişkenliğe yol açacağı hakkında fikir verir ve bu değerin büyük olması X değişkeni ile gizil değişken arasında güçlü bir ilişkinin varlığını gösterir (Çokluk vd., 2010).

Araştırma modelimizdeki yapısal ilişkiler incelendiğinde ise;

Bilgi paylaşımı bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon üzerinde 0,125 birimlik artışa; Genel güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon üzerinde -0,488 birimlik düşüşe; Paylaşılan vizyon bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon üzerinde 0,703 birimlik artışa; Paylaşılan dil bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon üzerinde 0,316 artışa; Paydaş sosyal bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon üzerinde 0,053 artışa; Paydaş 1 güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon üzerinde -0,267 düşüşe; Paydaş 2 güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon üzerinde 0,154 artışa; Paydaş 3 güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon üzerinde 0,162 artışa neden olduğu görölmektedir.

İstatistiksel anlamlılıkların daha kolay değerlendirilmesi için modelin tahmin istatistikleri Tablo 3.22 ve 3.23’de gösterilmektedir. Örneğin bilgi paylaşımı değişkeninin inovasyon değişkenine etkisi, 0,125’dir. Bu değer; bilgi paylaşımındaki bir standart sapmalık değişimin, inovasyonda 0,125’lik standart sapmalık bir değişime neden olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 3. 22. Modelin Tahmin Değerleri

Parametre	Estimate	S.E.	C.R.	P
inovasyon<---bilgi paylaşımı	,125	,111	1,128	,259
inovasyon<--- genelguven	-,488	,161	-3,026	,002
inovasyon<--- paylasilanvizyon	,703	,209	3,371	***
inovasyon<--- paylasilan dil	,316	,279	1,133	,257
inovasyon<---paydassosyal	,053	,078	,683	,495
inovasyon<--- paydas1 guven	-,267	,096	-2,771	,006
inovasyon<--- paydas2guven	,154	,102	1,516	,130
inovasyon<--- paydas3guven	,162	,091	1,777	,075

Tablo 3.21'e göre İnovasyon = 0,125 bilgipaylaşımı – 0,488 genelgüven + 0,703 paylaşılanvizyon + 0,316 paylaşılandil + 0,053 paydaşsosyal – 0,267 paydaş1güven + 0,154 paydaş2güven + 0,162 paydaş3güven'dir.

Bilgi paylaşımı bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken büyüme değişkeni üzerinde 0,97 artışa; Genel güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken büyüme değişkeni üzerinde -0,132 düşüğe; Paylaşılan vizyon bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken büyüme değişkeni üzerinde 0,363 artışa; paylaşılan dil bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken büyüme değişkeni üzerinde 0,353 artışa; Paydaş sosyal bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken büyüme değişkeni üzerinde 0,164 artışa; Paydaş 1 güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken büyüme değişkeni üzerinde -0,300 düşüğe; Paydaş 2 güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken büyüme değişkeni üzerinde 0,122 artışa; Paydaş 3 güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken büyüme değişkeni üzerinde 0,141 artışa neden olduğu görülmektedir.

Tablo 3. 23. Modelin Tahmin Değerleri

Parametre	Estimate	S.E.	C.R.	P
Büyüme<---bilgi paylaşımı	,097	,123	,788	,431
Büyüme <--- genelguven	-,132	,179	-,737	,461
Büyüme<---paylasilanvizyon	,363	,231	1,571	,116
Büyüme <--- paylasilan dil	,353	,309	1,143	,253
Büyüme <--- paydassosyal	,164	,087	1,893	,058
Büyüme <--- paydas1 guven	-,300	,107	-2,810	,005
Büyüme <--- paydas2guven	,122	,113	1,082	,279
Büyüme <--- paydas3guven	,141	,101	1,397	,162

Tablo 3.22'ye göre Büyüme = 0,97 bilgipaylaşımı – 0,132 genelguven + 0,363 paylaşılanvizyon + 0,353 paylaşılandil + 0,164 paydassosyal – 0,300 paydaş1guven + 0,122 paydaş2guven + 0,141 paydaş3guven'dir.

Hipotezlere istinaden modeldeki değişkenler arasındaki korelasyon ilişkileri incelendiğinde ise değişkenler arasında aynı yönlü anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir.

Tablo 3. 24. Modelin Korelasyon Tablosu

		Estimate
bilgipaylasimi	<--> genelguven	,424
bilgipaylasimi	<--> paylasilanvizyon	,386
bilgipaylasimi	<--> paylasilandil	,532
bilgipaylasimi	<--> paydas1 guven	,282
bilgipaylasimi	<--> paydas2guven	,211
bilgipaylasimi	<--> paydas3guven	,147
genelguven	<--> paylasilanvizyon	,781
genelguven	<--> paylasilandil	,776

Bilgi paylaşımı ile genel güven arasında (0,424) orta düzeyde ve aynı yönde bir ilişki vardır. Bilgi paylaşımı ile paylaşılan vizyon (0,386), paylaşılan dil (0,532) arasında orta düzeyde ve aynı yönlü bir ilişki vardır. Üyeler arasında ilişkisel ve bilişsel sosyal sermayenin varlığının bilgi paylaşımını olumlu yönde etkilediği yorumu yapılabilir.

Bilgi paylaşımı ile dış ilişkisel sosyal sermaye göstergesi güven arasındaki ilişkiler incelendiğinde ise; bilgi paylaşımı ile paydaş 1 güven arasında (0,282), paydaş 2 güven arasında (0,211), paydaş 3 güven (0,147) arasında aynı yönlü ilişki görülmektedir. Bilgi paylaşımı ile dış ilişkisel sosyal sermaye arasında zayıf düzey ve aynı yönde ilişki bulunmaktadır.

Tablo 3. 25. Araştırma soru ve hipotezlerinin sonuçları

	<i>Araştırma sorusu ve hipotezler</i>	Durum
Araştırma Sorusu 1	<i>Araştırma Sorusu 1:</i> <i>Türkiye’deki teknoparklarda faaliyet gösteren işletmelerin inovasyon performansı sosyal sermayesi ile açıklanabilir mi?</i>	
H1	İç Yapısal Sosyal Sermaye (Bilgi Paylaşımı) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET Bilgi paylaşımı ile inovasyon arasında aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,257>0,05$ olduğu için bilgi paylaşımı bağımsız değişkeni inovasyon bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli değildir.
H2	İç İlişkisel Sosyal Sermaye (Güven) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	KABUL $p=0,02<0,05$
H3	İç Bilişsel Sosyal Sermaye (Paylaşılan Vizyon) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	KABUL $p=0,00<0,05$
H4	İç Bilişsel Sosyal Sermaye (Paylaşılan	RET

	Dil) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	Paylaşılan dil ile inovasyon arasında aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,257>0,05$ olduğu için Paylaşılan Dil bağımsız değişkeni inovasyon bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli değildir.
H5	Dış Yapısal Sosyal Sermaye (Sosyal Etkileşim /Görüşme Sıklığı) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET Görüşme Sıklığı ile inovasyon arasında aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,495>0,05$ olduğundan Görüşme Sıklığı bağımsız değişkeni inovasyon bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli değildir.
H6	Dış İlişkisel Sosyal Sermaye (1. Paydaşa Güven) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	KABUL paydaş1güven ile inovasyon $p=0,006>0,05$
	Dış İlişkisel Sosyal Sermaye (2. Paydaşa Güven) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET paydaş2güven ile inovasyon RET! $p=0,130>0,05$
	Dış İlişkisel Sosyal Sermaye (3. Paydaşa Güven) ile inovasyon performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET paydaş3güven ile inovasyon RET! $p=0,075>0,05$
	Araştırma Sorusu 2: Türkiye’deki teknoparklarda faaliyet	

	gösteren işletmelerin Büyüme performansı sosyal sermayesi ile açıklanabilir mi?	
H7	İç Yapısal Sosyal Sermaye (Bilgi Paylaşımı) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET p=0,431>0,05
H8	İç İlişkisel Sosyal Sermaye (Güven) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET p=0,461>0,05
H9	İç Bilişsel Sosyal Sermaye (Paylaşılan Vizyon) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET p=0,116>0,05
H10	İç Bilişsel Sosyal Sermaye (Paylaşılan Dil) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET! p=0,253>0,05
H11	Dış Yapısal Sosyal Sermaye (Sosyal Etkileşim /Görüşme Sıklığı) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	RET! p=0,058>0,05
H12	Dış İlişkisel Sosyal Sermaye (Paydaşa Güven) ile büyüme performansı arasında anlamlı ilişki vardır.	paydaş1güven ile büyüme KABUL! p=0,005>0,05
		paydaş2güven ile büyüme RET! p=0,279>0,05
		paydaş3güven ile büyüme RET! p=0,162>0,05

(H1) ve (H7) hipotezini test ettiğimiz yapısal eşitlik modelimizde; çalışmamızdaki bilgi paylaşımı bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin inovasyon üzerinde 0,125 birimlik artışa, büyüme değişkeni üzerinde 0,97 artışa neden olduğunu görmekteyiz. Bilgi paylaşımı ile inovasyon arasında aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,257>0,05$ olduğu için bilgi paylaşımı bağımsız değişkeninin inovasyon bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli olmadığını görüyoruz. Bilgi paylaşımı ile büyüme arasında aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,431>0,05$ olduğu için bilgi paylaşımı bağımsız değişkeninin inovasyon bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli olmadığını görüyoruz. H1 ve H7 hipotezi reddedilmiştir.

(H2) Hipotezinin test edildiği modele bakıldığında $p=0,02<0,05$ olduğundan güven ile inovasyon arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığını görmekteyiz. Bu da organizasyondaki bireylerin birbirine olan güven düzeyinin inovasyon performansını etkilediğini göstermektedir. Buna karşılık; araştırma kapsamında incelenen yapısal modelde genel güven ve inovasyon değişkenlerinin aldığı puan göz önüne alındığında, genel güven bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişkenlerden inovasyon üzerinde (-0,488) birimlik düşüşe neden olmaktadır.

Öte yandan değerler güven bağımsız değişkeni ile büyüme bağımlı değişkeni arasında (-0,132) negatif yönlü bir ilişkiyi işaret etmektedir. Ancak güven ile büyüme değişkeni arasında aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,461>0,05$ olduğundan, genel güven bağımsız değişkeninin inovasyon bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli olmadığı görülmüştür.

Bulgularımız, inovasyon üzerinde paylaşılan vizyonun rolü olduğunu ve bilgi paylaşımını en üst düzeye çıkarmak için güvenilir bir atmosfer geliştirmenin gerekli olduğunu göstermektedir. Sonuçlar, inovasyon faaliyetlerini güçlendirmek için iç ilişkileri dikkatli bir şekilde yönetmeleri gerektiğine dair kanıtlar sunmaktadır. Beklendiği gibi, (H3, $p=0,00<0,05$) hipotezinin kabul edildiğini, paylaşılan

vizyondaki bir birimlik değişimin, bağımlı değişken inovasyon değişkeni üzerinde 0,703 artışa neden olduğunu görülmüştür.

Paylaşılan vizyon, bir birimin üyeleri tarafından paylaşılan gelecekteki durumun ortak bir zihinsel modelini ifade etmektedir. Sosyal sermayenin diğer boyutlarından ayrı olarak incelendiğinde, bilişsel sosyal sermaye sürekli olarak olumlu bulgular göstermiştir. Garcia-Morales ve diğerlerinin (2006) İspanyol örgütleriyle ilgili çalışmasında, paylaşılan vizyon ile örgütsel yenilik arasında olumlu bir ilişki olduğunu keşfetmiştir. Pearce ve Ensley'in (2004) ürün ve süreç inovasyon ekipleri üzerine yaptığı çalışma ise, paylaşılan vizyon ve inovasyon arasında karşılıklı bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

Paylaşılan vizyon ile büyüme arasında ise aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,116>0,05$ olduğundan; paylaşılan vizyon bağımsız değişkeni, büyüme bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli değildir. H9 hipotezi reddedilmiştir.

Paylaşılan dil ile inovasyon arasında aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,257>0,05$ olduğundan; paylaşılan dil bağımsız değişkeni, inovasyon bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli değildir. H4 hipotezi reddedilmiştir. Paylaşılan dil ile büyüme arasında ise aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,253>0,05$ olduğundan; paylaşılan dil bağımsız değişkeni, büyüme bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli değildir. H10 hipotezi reddedilmiştir.

Dış ilişkisel sosyal sermaye, inovasyona dair karmaşık bağımlılıkları koordine etmek için etkili bir mekanizmadır. (Krishnan, Martin, ve Noorderhaven, 2006). Araştırmamızda ise dışsal sosyal sermaye unsuru olarak ele aldığımız, katılımcıların ilk aklına gelen paydaş olarak niteledikleri paydaş 1 güven değişkenine baktığımızda, Birinci paydaşa olan güven ($H6, p=0,006>0,05$) ile inovasyon ve büyüme ($p=0,005>0,05$) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır. Paydaş 1 güvendeki bir birimlik değişimin, bağımsız inovasyon değişkeni

üzerinde -0,267 birimlik düşüşe neden olduğunu görmekteyiz. Güven değişkenine dair dikkat çeken bir diğer detay; büyüme bağımlı değişkeni üzerinde (-300) birimlik düşüşe neden oluşudur. Bu güven bağımsız değişkeni ile inovasyon ve büyüme bağımlı değişkeni arasında negatif yönlü bir ilişkiyi işaret etmektedir.

Buna karşılık dış paydaş olarak ikinci ve üçüncü sırada belirtilen dış paydaşlara dair değerler incelendiğinde ise; paydaş 2 ve paydaş 3 güvenin inovasyon ve büyüme bağımlı değişkenlerini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli olmadığı görülmüştür.

Dış yapısal sosyal sermaye değişkeni olarak ele aldığımız sosyal etkileşim ile inovasyon arasında aynı yönlü zayıf bir ilişki olmasına rağmen $p=0,495>0,05$ olduğundan; sosyal etkileşim bağımsız değişkeni, inovasyon bağımlı değişkenini açıklamakta istatistiksel olarak yeterli değildir. Sosyal etkileşim ile büyüme arasındaki ilişkiye bakıldığında ise $p=0,058>0,05$ olduğundan iki değişken arasında aynı yönlü zayıf bir ilişkiye rağmen istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunmamaktadır.

SONUÇ

Aktörler arasındaki işbirliğinin ve rekabetin büyüme, inovasyon faaliyetlerini artıracaklarını ifade eden Porter (1990), kümelenmeyi birbiriyle bağlantılı işletmelerin, uzman tedarikçilerin, hizmet sağlayıcıların, ilgili endüstrilerdeki işletmelerin ve ilişkili kurumların belirli alanlarda rekabet eden ancak aynı zamanda işbirliği yapan coğrafi yoğunlaşmalar olarak tanımlamaktadır.

Üniversitelerin ve kurumların yeniliğe dair yegâne rolü, gerekli beyin gücünü sağlamak değildir. Bilim-teknoloji ve üretim sistemi etkileşimini sürekli kılacak ve aralarında ortak bir dil yaratılmasını sağlayacak uygun ortamların yaratılmasına ihtiyaç vardır. Bünyesinde bilgiye ve ileri teknolojilere dayalı sanayi işletmelerinin kurulup gelişmesini teşvik etmek üzere tasarlanmış teknoparkların en önemli işlevlerinden biri, üniversiteyle sanayi arasında araştırma işbirliklerinin kurulmasında katalizör görevi görmeleridir. En az bunun kadar önemli olan, bu alanlarda bir araya gelen işletmelerin birbirinden görerek, aralarında konuşarak bilgi ve deneyimlerini paylaşarak öğrenmeleridir.

Sosyal sermaye, sosyal bilimlerde bireylerin sosyal ağlarda üyelik yoluyla fayda sağlama ve sorunlara çözüm bulma potansiyelini içeren bir kavramdır. Sosyal sermaye, bir işletmenin sürdürülebilirliğinin önemli bir bileşenidir. Bir işletmedeki sosyal ağlar ve bilgi aktarımı kolektif bilinç üretmektedir. Etkin ve verimli bilgi aktarımının gerçekleşmesi için, işletmelerin proaktif olarak sosyal sermayeyi yönetmesi ve inşa etmesi gerekebilir. Yöneticiler, hem işletme üyeleri hem de işletme dışında yer alan aktörler arasında güçlü ve işbirlikçi iç ilişkilere sahip olmanın yararlarını dikkatle değerlendirmeli ve çalışanlar, kaynaklarını ve bilgilerini işletme içinde paylaşmaya teşvik edilmelidir (Shipilov ve Danis, 2006).

Organizasyon içinde ve dışındaki üyelerin yüz yüze görüşme fırsatına sahip olduğu gayriresmî toplantılar ve tartışmalar, işletmenin hedefleri etrafında birlik ve fikir birliği duygusu yaratarak değerli bir rekabet avantajı kaynağı elde edilebilir. (Craig & Moores, 2010). Bu çalışma, sosyal sermaye anlayışımıza çeşitli şekillerde katkıda bulunmaktadır. Sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel boyutları

incelenerek teknopark işletmelerindeki yeniliği nasıl etkilediğini özetleyen bir çerçevede ele alınmıştır.

Sosyal etkileşimin, sosyal sermayenin etkisiyle inovasyona yardımcı olduğu ve bölgesel sosyal sermayenin işletme düzeyinde inovasyonun önemli bir itici gücü olduğu ileri sürülmüştür. Sosyal sermaye ve inovasyon arasındaki ilişkilere ilişkin araştırmaların hala yetersiz olduğu bir bağlamda, bu çalışma sosyal sermayenin inovasyon üzerindeki etkisi ve kapsamı hakkında bilgi sunmaktadır.

İşletmeler etkileşimlerini düzene sokmaya ve bilgi aktarımlarını hızlandırmaya, güven ve itibar etkileri yaratmaya ve bölgesel inovasyon sistemlerinde ortak çıkarlarını teşvik etmeye yardımcı olan resmi ve gayri resmi organizasyonlarda bir araya gelmektedirler. Farklı analiz birimlerine atıfta bulunan mevcut araştırmalar, genel olarak, sosyal sermayenin ve inovasyonun bazı bileşenleri arasında doğrusal bir pozitif ilişki olduğunu desteklemektedir ancak çelişkili kanıtlar da bulunmuştur.

Bu araştırma sosyal sermayenin örgütsel performans üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerini belirterek yazını geliştirmeye katkıda bulunmaktadır. Buna ek olarak, bu çalışma içsel ve dışsal sosyal sermayeyi aynı anda ölçerek mevcut literatüre katkıda bulunurken, önceki çalışmalar genellikle bunlardan yalnızca birini inceleme eğilimindedir. Buna karşılık; yazında daha çok, sosyal sermaye birikiminin daha iyi yenilikçi sonuçlara yol açtığı varsayılmış olmasına rağmen, içsel ve dışsal sosyal sermayenin inovasyon ve büyüme ilişkisinde yazının aksine çıkan bazı bulgular dikkat çekmektedir.

Türkiye'deki araştırmalara bakıldığında: Akar ve Ay (2018), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin 1990-1994 yılları arasındaki verilerine dayanarak sosyal sermayenin inovasyon ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini panel veri analizi yöntemi ile incelemiştir. Bu araştırmanın bulgularının aksine sosyal sermaye ve inovasyon arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi inceleyen Karagül ve Akçay (2002), ekonomik büyüme

ile sosyal sermaye arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki keşfetmiştir. Turgut ve Beğenirbaş (2014), ilişkisel sosyal sermayenin yenilikçi davranışı anlamlı ve pozitif etkilediğini keşfetmiştir. Özgün (2019), sağlık işletmelerinde bulunan çalışanların katıldığı; sosyal sermaye, entelektüel sermaye, performans algısı ve inovasyon unsurlarını incelediği araştırmasında sosyal sermaye ve inovasyon arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki keşfetmiştir. Ekonomik kalkınma ve sosyal güven arasındaki ilişkiyi 27 Avrupa ülkesi için 1999-2009 dönemi boyunca mekânsal ekonometri yöntemi kullanılarak inceleyen Özcan ve Zeren (2013), ülkenin sahip olduğu yüksek sosyal güven düzeyinin kalkınma sürecini destekleyici olduğunu belirtmektedir.

Bireyler, ekipler, iş birimleri, kuruluşlar şehirler ve bölgeler gibi analiz düzeylerindeki çalışmalar, çoğunlukla sosyal sermayenin çeşitli boyutlarının inovasyon üzerinde olumlu (ve genellikle doğrusal) bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir (Cooke, vd. 2005; Dakhli & De Clercq, 2004; Landry, 2002). Yine de, son zamanlarda yapılan bazı araştırmalar, sosyal sermaye ve inovasyon arasında anlamlı olmayan (örneğin, Smith, Collins, & Clark, 2005) veya olumsuz bir ilişki de (Ahuja, 2000) keşfetmiştir.

Cohen ve Levinthal (1990), yeni bilgi ve bilginin değerinin farkında olmanın; bunun yanı sıra, bilgiyi özümseme ve kullanma yeteneğinin, örgütsel öğrenme ve inovasyon için hayati faktörler olduğunu iddia etmektedir. Organizasyon içi bilgi paylaşımı, bir işletmenin yaratıcılığını desteklediği ve organizasyonel rekabeti artıran yeni fikirlere ilham verdiği için inovasyon yapma kapasitesini etkileyebileceğini savunan araştırmalar bulunmaktadır (Aragón-Correa, García-Morales, ve Cordon-Pozo, 2007; Perry-Smith, 2003).

Araştırmamızda yapısal sosyal sermaye boyutunda üzerinde durduğumuz değişkenlerden biri bilgi paylaşımıdır. Araştırmacılar yeni bilgi kaynaklarına erişimin, sosyal sermayenin en önemli doğrudan faydalarından biri olduğunu savunmaktadır. Dahası, bilgi aktarımının örgütsel aktörlerin yoğun sosyal etkileşimleri ile kolaylaştırıldığını gösteren kanıtlar vardır. (Lane & Lubatkin,

1998, Yli-Renko, Autio, & Sapienza, 2001, Zahra, Ireland, & Hitt, 2000). Buna karşılık, bu araştırmada sosyal sermaye literatürünün öngörüsünün aksine, bilgi paylaşımının, işletmelerin inovasyonu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmüştür.

Sosyal sermaye, bilgi yaratma ve yayma konusunda bir itici güç ve katalizör olarak görülmektedir. Buna karşılık Polanyi'nin ana argümanı, bilgi ne kadar örtük olursa, aslında aktarımın o kadar zor olduğudur. Kodlanmış bilgi, bilgi içinde kolayca aktarılabilir ve bilgi teknolojileri ve altyapılar aracılığıyla uzun mesafelerde ve organizasyonel sınırlar boyunca aktarılabilir. Bununla birlikte, örtük bilgi, açık bir biçimde ifade edilemediği ve aktarımı sosyal bağlama son derece duyarlı olduğu için kolayca aktarılamaz. Bu nedenle, bir bölgedeki örtük bilgi transferinin yüz yüze iletişim ve sosyal sermaye gerektirdiği yaygın olarak tartışılmaktadır (Echebarria ve Barrutia, 2013). Sonuçlar, Uzzi'nin (1997) çok yakın ilişkilerin küçük işletmeleri diğer dış bilgi kaynaklarından izole ettiği görüşüyle de açıklanabilir.

Bunun yanı sıra, Vanhaverbeke (2002) bir işletmenin teknolojik işbirliği ve inovasyonu arasında ikinciden bir ilişki bulmuşlardır. Bireysel düzeyde, McFadyen ve Cannella (2004) ağ büyüklüğü ve inovasyon arasında azalan bir getiri ilişkisi bulmuştur. McFaden ve Cannella (2004) ve Vanhaverbeke ve ark. (2002), yapısal sosyal sermaye ve inovasyon üzerine iki olası tartışma öne sürmüşlerdir: Sosyal sermaye inovasyon üzerinde olumlu bir etki gösterir, ancak bir ağ belirli bir noktaya kadar genişledikçe, maliyetler ve olumsuz sonuçlar faydalardan ağır basabilir. Ağ boyutunun bu azalan faydasını, bir aktörün zaman, para ve enerji gibi kaynaklara eriştiği sosyal ağını korumak ve genişletmekle ilişkili potansiyel bir fırsat maliyetine bağladılar. Bu düşünceye göre; yeni ilişkiler kurmak maliyetlidir (Boissevain, 1974) ve mevcut bağları sürdürmek de zaman, enerji ve mali kaynakları tüketir. Ağ boyutunun genişletilmesinden elde edilen kazançlar, yeni bağlar kurma maliyetlerini karşılamayabilir (Zucker, 1996). Buna ek olarak, ağ boyutunu büyütmenin net faydalarını da düşürdüğü için, ağ boyutunun olumsuz

sonuçları dikkate alınmalıdır. Bu bağlamda Ahuja (2000) yapısal boşluklar ile inovasyon arasında negatif bir ilişki keşfetmiştir; bunun anlamı bir şirketin ortak olduğu kuruluşlar ne kadar çeşitli olursa, o kadar az inovasyona sahip olduğudur.

Birbirlerine güvenmeyen insanlar en nihayetinde; kendilerini yalnızca müzakereye, anlaşmaya, dava etmeye iten bir formel kurallar ve düzenlemeler sistemi altında birbirleriyle işbirliği yapabildikleri bir toplumda bulacaklardır. Hatta bazı durumlarda sistem onları baskıcı yöntemler kullanarak kendi kurallarına uygun davranmaya zorlayacaktır. Ağ üyelerinin, başkalarının fırsatçı davranışlarından korunmak zorunda hissetmedikleri ortamda güven arttıkça, ağ üyeleri arasındaki bilgi aktarım fırsatlarının da artması beklenir. Bu tarz bir etkileşim modeli geliştiğinde, kuruluşlar bilgilerini saklama çabalarını azaltacak ve işlem maliyetleri düşecektir.

Güvenin inovasyon üzerinde büyük ölçüde olumlu bir etkiye sahip olduğuna dair araştırmalar vardır (Dakhli ve De Clercq, 2004; Landry vd., 2002; Lee ve Choi, 2003, Cooke vd., 2005). Örneğin, Cooke ve ark. (2005), yenilikçi firmaların işbirliği ve bilgi alışverişinden daha fazla yararlanmaya, daha yüksek güven ilişkilerine dahil olmaya ve yerel olmayan ağlardan daha fazla yararlanmaya eğilimli olduğunu bulmuştur. Dakhli ve Clercq (2004) araştırması, güven ve ilişkisel faaliyetin inovasyon üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu bulmuştur. Ancak, Avrupa bölgeleri ile ilgili çalışmalarında, Hauser ve ark. (2007) ilginç bir şekilde güven ve patentler arasında anlamlı olmayan bir ilişki buldu. Zheng (2010), bağlantı gücü ile yenilik arasındaki azalan getiri ilişkisini dikkat etmeye değer bulmuştur.

Güvenin inovasyon üzerinde büyük ölçüde olumlu bir etkiye sahip olduğu ileri sürülmüş olsa da çelişkili kanıtlar da bulunmuştur. Avrupa bölgeleri bağlamında sosyal sermayenin inovasyon üzerindeki etkisini test eden ve inovasyon-sosyal sermaye arasında pozitif ilişki bulan çalışmaların aksine (Echebarria, 2013; Akçomak ve Weel, 2009) analiz biriminin işletme olduğu bu araştırmada inovasyon ve sosyal sermaye arasında istatistiksel olarak anlamlı ve

negatif yönlü ilişki saptanmıştır. Farklı analiz seviyelerinde gerçekleştirilen son araştırmalarla tutarlı değildir.

Adler ve Kwon'un (2002) belirttiği gibi, işletmeler arasındaki iletişim, koordinasyon ve çok disiplinli bir çabanın güven inşa etmede kilit faktörler olduğu göz önüne alındığında, ilişkisel sosyal sermaye, inovasyon oranını azaltabilecek bir yük oluşturabilir. Ortaklar arasında çok fazla güven ve yakınlığın, inovasyon kapasitesini olumsuz etkileyebileceğine dair çalışmalar da olmuştur. Bidault ve Castello'nun (2010) belirttiği gibi, ortaklar arasında yüksek düzeyde karşılıklı güven, yumuşak, tartışmasız ve uzlaşmacı davranışlarla sonuçlanabilir. Bireyler çok rahatlayabilir, bu da ortaklarının fikirlerini daha hızlı bir şekilde kabul etmelerine yol açabilir; bunun sonucunda ortaya çıkan yaratıcı gerilimler azalır ve ortaklığın inovasyon için etkinliğinin azalmasına neden olur. Benzer şekilde, Hsu ve diğerleri (2007), Amara vd. (2002) ve Maurer vd. (2011) çalışmalarında da sosyal sermaye literatürünün öngörüsünün aksine, güven varlıklarının, işletmelerin inovasyonu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki yaratmadığı görülmüştür.

Bilişsel boyut olarak adlandırdığımız sosyal sermayenin üçüncü boyutu, taraflar arasında paylaşılan temsiller, yorumlar ve anlam sistemleri sağlayan kaynakları ifade eder (Nahapiet ve Ghoshal, 1998). Ele aldığımız boyutun iki yönü, ağ üyeleri arasında paylaşılan dil ve paylaşılan vizyondur. Ağda paylaşılan bir vizyon mevcut olduğunda, üyeler birbirleriyle nasıl etkileşime girmeleri gerektiği konusunda daha bilinçli olmaktadır. Bu durum, organizasyon üyeleri arasında karşılıklı anlayışa, fikir ve kaynak alışverişine katkıda bulunabilir. Bu nedenle, paylaşılan bir vizyon, ağın farklı bölümlerinin bilgi paylaşımına yardımcı olan bir bağlanma mekanizması olarak görülebilir.

Bu araştırmada da paylaşılan vizyon ile inovasyon arasında istatistiksel olarak anlamlı ($p=0,02<0,05$) bir ilişki bulunmuştur. Özellikle bilişsel sosyal sermayenin inovasyon ve büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi görülmektedir. Sonuçlar organizasyonların bilişsel sosyal sermayeye verdikleri önemin inovasyon kabiliyetlerinin geliştirilmesi üzerinde olumlu etkiler

yaratabileceğini göstermektedir. Dahası, bilişsel sermayenin bilgi paylaşımı üzerinde de olumlu bir etkisi olduğunu doğrulamaktadır. Bu sonuçlar, inovasyon yaratımının araştırma ve geliştirmeye yönelik teşvikler geliştirmeye indirgenemeyeceğini, ancak aynı zamanda işletmelerin yerleşik olduğu sosyal altyapıyı artırmak için uygun teşviklere dayanması gerektiğini göstermektedir.

Putnam (1993) ve Fukuyama (1995) sosyal sermayenin bölgesel büyüme üzerindeki önemini vurguladı. Genelleştirilmiş güven biçimindeki sosyal sermayenin, gelişmiş ekonomilerde performans için çok önemli olduğunu savunmaktadır. Buna karşılık; Beugelsdijk ve Schaik (2005), Avrupa bölgeleri için ekonomik büyüme ve sosyal sermaye arasındaki ilişkinin bir analizini sunduğu makalesinde bulgular büyümenin güven ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğu hipotezini desteklememektedir. Ancak bölgesel ekonomik büyüme ile gruplara aktif üyelik arasında güçlü, pozitif ve anlamlı ilişki keşfetmiştir. Sonuçlar büyümenin pasif grup üyeliği ile değil, aktif grup üyeliği ile ilgili olduğunu göstermektedir. Bu çalışmada ise dış ilişkisel sosyal sermaye değişkeni olan 1. paydaşa güven ile büyüme performansı arasında ($p=0,005>0,05$) ve inovasyon arasında ($p=0,005>0,05$) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Dış ilişkisel sosyal sermaye için katılımcılar dış paydaş olarak nitelendirdiği aktörleri belirtmişlerdir. Bu aktörlerden katılımcıların ilk aklına gelen 1. Paydaşa olan güven ile büyüme pozitif ve anlamlı ilişki keşfedilmiştir. Buna karşılık diğer paydaşlar olarak sıralanan aktörlere olan güven ile büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunamamıştır.

ÖNERİLER

Araştırma sonuçları, sosyal sermayenin sınırları olduğunu da gösteriyor. Bu, sosyal sermayenin bağlantı gücü veya güven gibi bazı alt yapılarının bakım ve fırsat maliyetlerini içerdığını ve sosyal sermayenin olumlu etkileri olduğunu, ancak aynı zamanda sınırları olduğunu göstermektedir. Temel fikir, insan ilişkilerinin zaman alıcı olduğu ve zamanın sınırsız bir kaynak olmadığıdır. Cannella'nın (2004) araştırması, sosyal bağları genişletme maliyetinin faydasını aşmaya başladığı bir devrilme noktası olduğunu ileri sürmüştür. Buna göre daha önce zayıf sosyal bağlar güçlendikçe ve bölgesel aktörler kaynaklara ve bilgiye daha kolay erişebildikleri için, bağ gücünü ve güvenini arttırmanın yararının başlangıçta büyüdüğünü düşünmek mantıklı görünmektedir. Ancak, fayda süresiz olarak artmaz. Belirli kişiler veya kuruluşlarla etkileşimden elde edilecek faydaların azalmaya başladığı bir devrilme noktası vardır. Ayrıca, bağlantı gücü arttıkça, diğer araştırma faaliyetleri için daha az zaman kalır ve fırsat maliyetleri artar. Bu nedenle, ters çevrilmiş 'U' şeklindeki ilişki, doğrusal bir ilişkiden sonra üzerinde çalışılabilecek bir alan gibi görünmektedir.

Türkiye'deki işletmelerin sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisini betimlerken, örgütsel yapı ile yönetim anlayışını etkileyen değerlere bakmak gerekmektedir. İşletmelerin algıladıkları ve yansıtmaya çalıştıkları değerler ile uygulamada kabullendikleri ve sergiledikleri yaklaşımların birbirinden farklı olduğu görülmektedir. Aktörlerin amaçlarına ulaşma yolunda karşılıklı ilişkileri, kullandıkları araç, süreç, yapı ve sistemleri belirleyen bir tutum olan işgörme kültürü, kişilerin, grupların ve işletmelerin, dinamik bir etkileşim içinde bireysel deneyim ve kültürel aktarımlar sonucu elde ettikleri değer ve bilgilerin etkisiyle ortaya çıkmaktadır. (Aldemir vd. 2003). Yönetimsel politikalar, ilkeler, roller, daha çok örgütlerin amaç ve gereksinimlerinden etkilenir; tutum, davranış, değer, norm, gelenek ve alışkanlıklar ise örgütün faaliyetleriyle ilgili olmakla birlikte, ulusal kültür özelliklerinden büyük ölçüde etkilenir.

Teknopark işletmelerinin değer yaratmasında iç yeteneklerin ve sosyal ağların önemi vurgulanmıştır. Sonuçlar işletmelerin bilgi paylaşımını teşvik etmek ve inovasyon faaliyetlerini güçlendirmek için iç ilişkileri dikkatli bir şekilde yönetmesi gerektiğine dair kanıt sağlamaktadır. Sosyal sermayenin gelişimi, riskten kaçınma ve işbirliği maliyetini azaltır, bilgi akışını arttırır ve yeni fırsatlar yaratır. Sosyal sermaye oluşturulmasında birincil maliyet sosyal faaliyetlere ayrılan zaman ve işletme içi iletişimidir. Sosyal faaliyetlere fazla zaman ve çaba harcamayan yeni işletmeler de çok fazla işbirliği yapmama eğilimindedir.

Öte yandan bir diğer ihtimal, sosyal sermaye oluşumunun inovasyonun sonucu olabileceğidir. Yenilikçi aktörlerin, itibarları nedeniyle; yayınlar, sunumlar, ödüller, patentler, ağızdan ağza ve diğer kanallar aracılığıyla akranlarının dikkatini çekme olasılıkları daha yüksek olabilir. Bu da daha çok ilişki kurmaları, daha fazla temas kurmaları ve ağlarında daha merkezi bir konuma geçmeleri, işbirliğine değer bulunmaları daha olasıdır. Sonuç olarak, yeni sosyal temaslar kurulabilir ve aktörün sosyal yapısı ve ilişkileri önemli değişikliklere uğrayabilir. Özellikle bilişsel sosyal sermayeye yapılan yatırımlar göz önüne alındığında inovasyon ile istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu nedenle, araştırma sosyal sermaye ile sanayideki büyüme arasındaki ilişkinin umut verici göstergeler olarak görülmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Son olarak, sosyal sermayenin yönlerinin yanı sıra bilgi yaratmaya katkıda bulunan ek faktörler vardır, bu nedenle diğer potansiyel yaratıcılık ve inovasyon kaynakları da göz önünde bulundurulmalıdır.

İnovasyon, farklı görüşlere veya geçmişlere sahip uzmanların etkileşiminden yararlanır. İnovasyon ekosistemleri, fikirlerin üretilmesini, ürünlere dönüştürülmesini ve bu ürünlerin büyük ölçekte ticarileştirilmesini kapsayan karmaşık bir süreçtir. İnovasyon, ekonominin bir an önce canlanabilmesi için en önemli öncelikler arasında olacaktır. İnovasyon stratejilerinin geliştirilmesi ve uygulanmasından sorumlu kamu ve özel aktörlerin kapasitesinin güçlendirilmesi, başarılı bir dönüşüm için bir ön koşuldur. İnovasyon, farklı görüşlere veya geçmişe sahip uzmanların etkileşiminden yararlanır. Bu nedenle, tüm inovasyon zincirinde

çeşitliliği, eşitliği ve kapsayıcılığı iyileştirmek, potansiyel yetenek havuzunu genişletmek, yeni çözümlerin toplumun ihtiyaçlarını yansıtacak kapasitesini geliştirmek gerekecektir. Araştırma kurumları, kuluçka merkezleri, risk sermayedarları ve inovasyon ekosisteminin tüm ilgili aktörleri, araştırmacılara ve girişimcilere eşit fırsatlar sağlama çabalarını güçlendirmeli ve her türlü ayrımcılığı ele almalıdır.

Bu bulgular anlamlı olmakla birlikte, çalışmamızın da sınırlılıkları vardır. İlk olarak, araştırmamız teknopark işletmeleri incelediğinde, işletme değerleri, yönetsel davranışlar, operasyonlar ve örgütsel tutumlar ekosistem içinde farklılık gösterebileceğinden, bulguları dikkatle yorumlanmalıdır. Bununla birlikte, ortak inovasyon fırsatlarını ve başarıyı teşvik etmek için ağları karakterize eden ilişkileri daha da derinlemesine araştırmanın yararlı olacağı ortaya çıkmıştır. Çalışmanın bir başka kısıtlaması da sadece bir döneme odaklanmasıdır. Bu araştırma gelecekteki araştırmalar için yeni yönler oluşturmaktadır. Çalışmanın bir dizi kavramla (ör. Sosyal sermaye ve inovasyon) ele alınması, zaman içindeki genel davranıştan ziyade yalnızca belirli organizasyonel durumları analiz etmemizi sağlamıştır. Sosyal sermaye ilişkilerinin, verinin toplandığı döneme ait bir analizini ortaya koyan bu çalışmanın zamana yayılan bir veri toplama tekniği ile ele alınması ilginç veriler sağlayacaktır.

Sosyal sermaye kavramı sezgisel olarak oldukça çekici olsa da, ampirik olarak ölçmek zordur ve sosyal sermaye hakkında çok az sistematik nicel kanıt vardır. Bu araştırmada kullanılan sosyal sermaye ölçeği, sosyal sermayenin bazı bileşenlerini göz önüne almaktadır. Sosyal sermayenin tüm ilişkisel, yapısal ve bilişsel boyutlarını içermediğinden kapsamlı bir sosyal sermaye ölçüsü değildir. Sosyal sermayeyi çok boyutlu bir perspektiften ölçmek için somut öneriler az ve sosyal sermayenin ölçülmesine dair ayrı bir literatürün bulunduğu göz önüne alındığında; bu alana dair ölçekler genellikle ikincil kaynakların uyarlanmasına dayanmaktadır. Sosyal sermayenin akademik kavramlarına uygun olarak özel bir ölçüm ölçeği geliştirilmesi gelecek çalışmalar için yol gösterici olacaktır.

Öte yandan zaman içinde ağların oluşumunu, yani girişimcilerin ilişki ağlarının yaşam döngüsünü analiz etmek aydınlatıcı olacaktır. Bu araştırmada sosyal sermayenin ilişkisel boyutunu güven düzeyini kullanarak ölçüldü, ancak gayriresmî etkileşimler, dostluk veya biçimsel ilişkiler gibi işletmeler arasındaki ilişkilerin diğer yönlerinin rolünü de değerlendirmek ilginç olacaktır.

Araştırmada sonuçlar, paylaşılan vizyonun genel güven ile ilişkili olduğunu göstermiş olsa da, işletmeler arasında bilişsel bir yakınlık yaratmada rol oynayan unsurlara ve güvenin oynayabileceği role daha ayrıntılı bakmak faydalı olabilir. Güvenin daha düşük işlem maliyetlerine, başarılı müzakerelere, uyuşmazlık çözümüne, açık iletişim, işbirliği ve bilgi paylaşımına yol açtığına inanılmaktadır. Güven-inovasyon literatürü, güvenin inovasyon üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu öne sürmektedir. Bununla birlikte, güvenin inovasyon üzerinde hiçbir etkisi olmadığı sonucuna varmadan önce, güven değişkeni farklı açılardan ele alınabilir. Güven çok genel bir terimdir. Farklı güven türleri ve güvenin inovasyonu etkilediği yollar değişebilir. Gelecekteki çalışmalar, güvenin biçimlerini ve güvenin etkilerini ayırt etmeye odaklanmalıdır. Farklı güven türlerinin ilişkilerini keşfetmek de faydalı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Acquaah, M. (2007). Managerial Social Capital, Strategic Orientation, and Organizational Performance in an Emerging Economy. *Strategic Management Journal*, 28, 1235–1255. <https://doi.org/10.1002/smj>
- Adler, P. S., & Kwon, S. (2002). Social Capital : Prospects for a New Concept. *The Academy of Management Review*, 27(1), 17–40.
- Ahuja, G. (2000). Collaboration networks, structural holes, and innovation: A longitudinal study. *Administrative Science Quarterly*, 45(3), 425–455. <https://doi.org/10.2307/2667105>
- Akar, T., & Ay, A. (2018). Sosyal Sermaye ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Journal of Economy Culture and Society*, 105–126. <https://doi.org/10.26650/jecs421152>
- Akçomak, I. S., & ter Weel, B. (2009). Social Capital, Innovation and growth: Evidence from Europe. *European Economic Review*, 53(5), 544–567. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2008.10.001>
- Akçomak, S., & Müller-Zick, H. (2013). *Trust and Innovation in Europe: Causal, Spatial and Non-linear Forces* (Sayı 13/04). Ankara.
- Akram, T., Lei, S., Hussain, S. T., Haider, M. J., & Akram, M. W. (2016). Does Relational Leadership Generate Organizational Social Capital? A Case of Exploring the Effect of Relational Leadership on Organizational Social Capital in China. *Future Business Journal*, 2(2), 116–126. <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2016.06.001>
- Altındağ, E. (2011). *Aile Şirketlerinde Stratejik Yönelim Düzeylerinin Tespiti ve Firma Performansı Üzerindeki Etkisi*. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü.

- Amara, N., & Lamari, M. (2002). Does Social Capital Determine Innovation ? To What Extent ? *Technological Forecasting & Social Change*, 69, 681–701.
- Amara, N., Lamari, M., & Landry, R. (2002). Does Social Capital Determine Innovation ? To What Extent ? *Technological Forecasting and Social Change*, 69, 1–25.
- Amit, R., & Schoemaker, P. J. H. (1993). Strategic Assets and Organizational Rent. *Strategic Management Journal*, 14(1), 33–46.
<https://doi.org/10.1002/smj.4250140105>
- Andrews, R. (2010). Organizational Social Capital, Structure and Performance. *Human Relations*, 63(5), 583–608. <https://doi.org/10.1177/0018726709342931>
- Ansari, S., Munir, K., & Gregg, T. (2012). Impact at the “Bottom of the Pyramid”: The Role of Social Capital in Capability Development and Community Empowerment. *Journal of Management Studies*, 49(4), 813–842.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2012.01042.x>
- Antoncic, B., Hisrich, R. D., & Western, C. (2001). Intrapreneurship Construct Refinement and Cross-Cultural Validation. *Journal of Business Venturing*, 9026(99), 495–527.
- Aragón-Correa, J. A., García-Morales, V. J., & Córdón-Pozo, E. (2007). Leadership and Organizational Learning’s Role on Innovation and Performance: Lessons from Spain. *Industrial Marketing Management*, 36(3), 349–359.
<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2005.09.006>
- Ariely, D., & Lynch, J. G. (2000). Wine Online: Search Costs and Competition on Price, Quality, and Distribution. *Marketing Science*, 19(1), 83–103.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.290127>
- Avnimelech, G., Schwartz, D., & Bar-El, R. (2007). Entrepreneurial High-tech Cluster Development: Israel’s Experience with Venture Capital and

- Technological Incubators. *European Planning Studies*, 15(9), 1181–1198.
<https://doi.org/10.1080/09654310701529078>
- Baker, Wayne E. (1990). Market Networks and Corporate Behavior. *American Journal of Sociology*, 96(3), 589–625.
<https://doi.org/https://www.jstor.org/stable/2781065>
- Baker, William E, & Sinkula, J. M. (1999). Journal of the Academy of Marketing Science The Synergistic Effect of Market Orientation and Learning Orientation on Organizational Performance. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27(4), 411–427. <https://doi.org/10.1177/0092070399274002>
- Balci, S. (2015). Social Capital And Development Approaches From The Point Of View Of World Bank. *Journal of Planning*, 25(1), 1–7.
<https://doi.org/10.5505/planlama.2015.64936>
- Balcı, A. (2015). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem Teknik ve İlkeler* (11. baskı). Ankara: Pegem Akademi.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Barney, J. B. (2001). Resource-based Theories of Competitive Advantage: A Ten-year Retrospective on The Resource-based View. *Journal of Management*, 27(6), 643–650. <https://doi.org/10.1177/014920630102700602>
- Başalp, A., & Yazlık, B. (2006). *Türkiye’ de Teknoparklar ve Sorunları*. 275–278.
- Bass, S. J. (1998). Japanese Research Parks: National Policy and Local Development. *Regional Studies*, 32(5), 391–403.
<https://doi.org/10.1080/00343409850116808>
- Beugelsdijk, S., & van Schaik, T. (2005). Social capital and growth in European regions: An empirical test. *European Journal of Political Economy*, 21(2), 301–

324. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2004.07.004>

Bidault, F., & Castello, A. (2010). Why Too Much Trust is Death to Innovation. *MIT Sloan Management Review*, 51(4), 33–38.

Boissevain, J. (1974). *Friends of friends: networks, manipulators and coalitions*. Basil Blackwell.

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. İçinde *The Sociology of Economic Life* (Third Edit, ss. 241–258). <https://doi.org/10.4324/9780429494338>

Brovko, P. M., & Vladimirovna, G. (2016). Strategic Management of Development of the Military- Industrial Complex Enterprises with the Use of Dual Technologies under the Resource-Based Approach. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 45(3), 82–97. <https://doi.org/10.15838/esc>

Brown, J. S., & Duguid, P. (2001). Knowledge and Organization: A Social-Practice Perspective. *Organization Science*, 12(2), 198–213. <https://doi.org/10.1287/orsc.12.2.198.10116>

Burt, R. S. (1992). Structural Holes. İçinde *Harvard University Press*. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Burt, R. S. (1997). The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339–365.

Cannella, M. A. M. A. (2004). Social Capital and Knowledge Creation: Diminishing Returns of The Number and Strenght of Exchange Relationships. *Academy of Management Journal*, 47(5), 735–746.

Castle, E. N. (2002). Social Capital: An Interdisciplinary Concept. *Rural Sociology*, 67(3), 331–349. <https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.2002.tb00107.x>

Chan, K. F., & Lau, T. (2005). Assessing Technology Incubator Programs in the Science Park: The Good, the Bad and the Ugly. *Technovation*, 25(10), 1215–

1228. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2004.03.010>

Chang, S. C., Lin, N. P., Yang, C. L., & Sheu, C. (2003). Quality Dimensions, Capabilities and Business Strategy: An Empirical Study in High-tech Industry. *Total Quality Management and Business Excellence*, 14(4), 407–421. <https://doi.org/10.1080/1478336032000047228>

Chiu, C. M., Hsu, M. H., & Wang, E. T. G. (2006). Understanding Knowledge Sharing in Virtual Communities: An Integration of Social Capital and Social Cognitive Theories. *Decision Support Systems*, 42(3), 1872–1888. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2006.04.001>

Chow, W. S., & Chan, L. S. (2008). Social network, social trust and shared goals in organizational knowledge sharing. *Information and Management*, 45(7), 458–465. <https://doi.org/10.1016/j.im.2008.06.007>

Christiaan Grootaert, & Bastelaer, T. van. (2002). *Understanding and Measuring Social Capital A Multidisciplinary Tool for Practitioners* (C. Grootaert & T. van Bastelaer, Ed.). Washington D.C.: The World Bank.

Claridge, T. (2004). Social Capital and Natural Resource Management: An important role for social capital? University of Queensland, Brisbane.

Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128–152.

Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., & Büyüköztürk, Ş. (2010). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları* (1. baskı; Ö. Çokluk, G. Şekercioğlu, & Ş. Büyüköztürk, Ed.). Ankara: Pegem Akademi.

Coleman, J. (1988). Social Capital in The Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120. <https://doi.org/10.1086/228943>

Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Massachusetts: The Belknap

Press of Harvard University Press.

- Collinson, S., & Wilson, D. C. (2006). Inertia in Japanese Organizations: Knowledge Management Routines and Failure to Innovate. *Organization Studies*, 27(9), 1359–1387. <https://doi.org/10.1177/0170840606067248>
- Conner, K. R. (1991). A Historical Comparison of Resource-Based Theory and Five Schools of Thought Within Industrial Organization Economics: Do We Have a New Theory of the Firm? *Journal of Management*, 17(1), 121–154. <https://doi.org/https://doi.org/10.1177%2F014920639101700109>
- Cooke, P., Clifton, N., & Oleaga, M. (2005). Social Capital, Firm Embeddedness and Regional Development. *Regional Studies*, 39(8), 1065–1077. <https://doi.org/10.1080/00343400500328065>
- Craig, J., & Moores, K. (2010). Strategically Aligning Family and Business Systems Using The Balanced Scorecard. *Journal of Family Business Strategy*, 1(2), 78–87. <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2010.04.003>
- Craig L. Pearce, M. D. E. (2004). A Reciprocal and Longitudinal Investigation of the Innovation Process : the Central Role of Shared Vision in Product and Process Innovation Teams (PPITs). *Journal of Organizational Behavior*, 25, 259–278.
- Cuevas-Rodríguez, G., Cabello-Medina, C., & Carmona-Lavado, A. (2014). Internal and External Social Capital for Radical Product Innovation: Do They Always Work Well Together? *British Journal of Management*, 25(2), 266–284. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12002>
- Dai, W. D., Mao, Z. E., Zhao, X. R., & Mattila, A. S. (2015). How does social capital influence the hospitality firm's financial performance? The moderating role of entrepreneurial activities. *International Journal of Hospitality Management*, 51, 42–55. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2015.08.011>
- Dakhli, M., & De Clercq, D. (2004). Human capital, social capital, and innovation: A

- multi-country study. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16(2), 107–128. <https://doi.org/10.1080/08985620410001677835>
- Davenport, S., & 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. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2010.00713.x>
- de Fontenay, C., & Carmel, E. (2004). Israel’s Silicon Wadi: The forces behind cluster formation. *Building High-Tech Clusters: Silicon Valley and Beyond*, (June), 40–77. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511802911.005>
- Díez-Vial, I., & Montoro-Sánchez, Á. (2014). Social Capital As a Driver of Local Knowledge Exchange: A Social Network Analysis. *Knowledge Management Research and Practice*, 12(3), 276–288. <https://doi.org/10.1057/kmrp.2014.7>
- Doh, S., & Acs, Z. J. (2010). Innovation and social capital: A cross-country investigation. *Industry and Innovation*, 17(3), 241–262. <https://doi.org/10.1080/13662711003790569>
- Druilhe, C., & Garnsey, E. (2000). Emergence and growth of high-tech activity in cambridge and grenoble. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12(2), 163–177. <https://doi.org/10.1080/089856200283054>
- Dyer, J. H., & Chu, W. (2003). The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs and Improving Performance: Empirical Evidence from The United States, Japan, and Korea. *Organization Science*, 14(1), 57–68. <https://doi.org/10.1287/orsc.14.1.57.12806>
- Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The Relational View: Cooperative Strategy and Resources of Interorganizational Competitive Advantage. *Academy of Management Review*, 23(4), 660–679. <https://doi.org/10.7880/abas.13.77>
- Ebers, M., & Indre, M. (2006). Dynamics of Social Capital and Their Performance

- Implications: Lessons from Biotechnology Start-ups. *Administrative Science Quarterly*, 51(2006), 262–292.
- Echebarria, C., & Barrutia, J. M. (2013). Limits of Social Capital as a Driver of Innovation: An Empirical Analysis in the Context of European Regions, Regional Studies. *Regional Studies*, 47(7), 1001–1017.
<https://doi.org/10.1080/00343404.2011.603720>
- Engel, J. S., & Del-Palacio, I. (2009). Global Networks of Clusters of Innovation: Accelerating the Innovation Process. *Business Horizons*, 52(5), 493–503.
<https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.06.001>
- Eşkinat, R. (2016). Sosyal Sermayenin Sürdürülebilir Kalkınmaya Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(4), 75–90.
<https://doi.org/10.18037/ausbd.69672>
- García-Morales, V. J., Moreno, A. R., & Lloréns-Montes, F. J. (2006). Strategic Capabilities and Their Effects on Performance: Entrepreneurial, Learning, Innovator and Problematic SMEs. *International Journal of Management and Enterprise Development*, 3(3), 191–211.
<https://doi.org/10.1504/IJMED.2006.008820>
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1(1983), 201. <https://doi.org/10.2307/202051>
- Granovetter, M. S., American, T., & May, N. (1973). The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Hanifan, L. J. (1916). The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130–138.
- Hansen, M. T. (1999). The Search-Transfer Problem: The Role of Weak Ties in Sharing Knowledge across Organization. *Administrative Science Quarterly*, 44(1), 82–111. Tarihinde adresinden erişildi

<http://www.jstor.org/stable/2667032> Accessed:

- Hauser, C., Tappeiner, G., & Walde, J. (2007). The learning region: The impact of social capital and weak ties on innovation. *Regional Studies*, 41(1), 75–88.
<https://doi.org/10.1080/00343400600928368>
- Helliwell, J. F., Putnam, R. D., & Putnam, R. D. (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, 21(3), 295–307.
- Hernández-Carrión, C., Camarero-Izquierdo, C., & Gutiérrez-Cillán, J. (2017). Entrepreneurs' Social Capital and the Economic Performance of Small Businesses: The Moderating Role of Competitive Intensity and Entrepreneurs' Experience. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 11(1), 61–89.
<https://doi.org/10.1002/sej.1228>
- IASP. (2020). Definitions – IASP. Tarihinde 06 Mart 2020, adresinden erişildi
Definitions – IASP. website: [//www.iasp.ws/our-industry/definitions](http://www.iasp.ws/our-industry/definitions)
- Inkpen, A. C., & Tsang, E. W. K. (2005). Social capital networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, 30(1), 146–165.
<https://doi.org/10.5465/AMR.2005.15281445>
- Isaacson, W. (2011). *Steve Jobs*. İstanbul: Domingo Yayınevi.
- Iturrioz, C., Aragón, C., & Narvaiza, L. (2015). How to foster shared innovation within SMEs' networks: Social capital and the role of intermediaries. *European Management Journal*, 33(2), 104–115.
<https://doi.org/10.1016/j.emj.2014.09.003>
- Karasar, N. (2005). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Kianto, A., & Waajakoski, J. (2010). Linking Social Capital to Organizational Growth. *Knowledge Management Research and Practice*, 8(1), 4–14.
<https://doi.org/10.1057/kmrp.2009.29>

- Kim, S. (2018). Public Service Motivation, Organizational Social Capital, and Knowledge Sharing in the Korean Public Sector. *Public Performance & Management Review*, 41(1), 130–151.
<https://doi.org/10.1080/15309576.2017.1358188>
- King, A. W., & Zeithaml, C. P. (2001). Competencies and the causal ambiguity paradox. *Strategic Management Journal*, 22(1), 75–99.
<https://doi.org/10.2307/3094255>
- Krishnan, R., Martin, X., & Noorderhaven, N. G. (2006). When Does Trust Matter to Alliance Performance? *Academy of Management*, 49(5), 894–917.
<https://doi.org/10.5465/AMJ.2006.22798171>
- Kwon, S. W., & Adler, P. S. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *The Academy of Management Review*, 27(1), 17–40.
- Landry, R., Amara, N., & Lamari, M. (2002). Does social capital determine innovation? To what extent. *Technological Forecasting and Social Change*, 69(7), 681–701. [https://doi.org/10.1016/S0040-1625\(01\)00170-6](https://doi.org/10.1016/S0040-1625(01)00170-6)
- Lane, P. J., & Lubatkin, M. (1998). Relative Absorptive Capacity and Interorganizational Learning. *Strategic Management Journal*, 19, 461–477.
<https://doi.org/10.1109/IEEM.2014.7058807>
- Lang, R. E., & Hornburg, S. P. (1998). What is social capital and why is it important to public policy? *Housing Policy Debate*, 9(1), 1–16.
<https://doi.org/10.1080/10511482.1998.9521284>
- Laursen, K., Masciarelli, F., & Prencipe, A. (2012). Regions matter: How localized social capital affects innovation and external knowledge acquisition. *Organization Science*, 23(1), 177–193. <https://doi.org/10.1287/orsc.1110.0650>
- Leana, C. R., & Pil, F. K. (2006). Social capital and organizational performance: Evidence from urban public schools. *Organization Science*, 17(3), 353–366.

<https://doi.org/10.1287/orsc.1060.0191>

- Lee, H., & Choi, B. (2003). Journal of Management Information Systems, Information and Management. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 20(1), 179–228. Tarihinde adresinden erişildi
<http://koasas.kaist.ac.kr/bitstream/10203/6110/1/2004-003.pdf>
- Lefebvre, V. M., Sorenson, D., Henchion, M., & Gellynck, X. (2016). Social capital and knowledge sharing performance of learning networks. *International Journal of Information Management*, 36(4), 570–579.
<https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2015.11.008>
- Li, N., Guo, X., Chen, G., & Luo, N. (2015). Reading behavior on intra-organizational blogging systems: A group-level analysis through the lens of social capital theory. *Information and Management*, 52(7), 870–881.
<https://doi.org/10.1016/j.im.2015.03.004>
- Liang, Q. H. L. W. (2015). Social Capital, Member Participation, and Cooperative Performance: Evidence from China's Zhejiang. *International Food and Agribusiness Management*, 18(1), 57–83.
- Liao, J., & Welsch, H. (2005). Roles of social capital in venture creation: Key dimensions and research implications. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 345–362. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2005.00141.x>
- Link, A. N., & Scott, J. T. (2007). The economics of university research parks. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(4), 661–674.
<https://doi.org/10.1093/icb/grm030>
- Loury, G. G. (1977). Women, Minorities, and Employment Discrimination. İçinde A. M. Wallace, Phyllis A., Ed.; LaMond (Ed.), *Discussion Papers*. Massachusetts: Lexington Book Division.
- M. Ceyhan Aldemir, Yasemin Arbak, Ö. N. T. Ö. (2003). Türkiye’de İşgörme

- Anlayışı: Tanımı ve Boyutları. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 5–28.
- Malairaja, C. (2006). *Role of Science Parks in the Development of Technology-Based Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in Malaysia*. University of Strathclyde.
- Maoret, F. F. (2016). The Direct and Indirect Effects of Core And Peripheral Social Capital on Organizational Performance. *Strategic Management Journal*, 37, 1765–1786. <https://doi.org/10.1002/smj>
- Maurer, I., Bartsch, V., & Ebers, M. (2011). The value of intra-organizational social capital: How it fosters knowledge transfer, innovation performance, and growth. *Organization Studies*, 32(2), 157–185. <https://doi.org/10.1177/0170840610394301>
- McNaughton Rod. (2001). Corporate social capital: A framework for understanding network-based export development programs. İçinde B. Jim, S. M. Gabbay, & R. T. A. J. Leenders (Ed.), *Social Capital of Organizations* (ss. 209–230). [https://doi.org/10.1016/S0733-558X\(01\)18009-2](https://doi.org/10.1016/S0733-558X(01)18009-2)
- Meehan, J., & Bryde, D. J. (2014). Procuring sustainably in social housing: The role of social capital. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 20(2), 74–81. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.01.002>
- MiguéLez, E., Moreno, R., & ArtiS, M. (2011). Does social capital reinforce technological inputs in the creation of knowledge? Evidence from the Spanish regions. *Regional Studies*, 45(8), 1019–1038. <https://doi.org/10.1080/00343400903241543>
- Molina-morales, F. X., & Teresa, M. (2010). Social Networks: Effects of Social Capital on Firm Innovation. *Journal of Small Business Management*, 48(2), 258–279.
- Murat Kemal Keleş, M. Z. T. (2010). Türkiye’deki Teknokentlerin Mevcut Durumun

- İncelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (11), 1–22.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Knowledge and Social Capital*, 23(2), 119–158.
<https://doi.org/10.2307/259373>
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Creating organizational capital through intellectual and social capital. *Academy of Management Review*, 23(2), 242–266.
- Nelson, R. R., Barney, J. B., & Winter, S. G. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. İçinde *The Belknap Press of Harvard University Press*. London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Nieves, J., & Osorio, J. (2013). The role of social networks in knowledge creation. *Knowledge Management Research and Practice*, 11(1), 62–77.
<https://doi.org/10.1057/kmrp.2012.28>
- Özcan, B. (2013). Sosyal Güven ve Ekonomik Kalkınma: Avrupa Ülkeleri Üzerine Mekânsal Ekonometri Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(1), 7–36. <https://doi.org/10.17153/eoguiibfd.29753>
- Özdemir, A. A. (2008). Sosyal Ağ Özellikleri Bakış Açısıyla Sosyal Sermaye ve Bilgi Yaratma İlişkisi: Akademisyenler Üzerinde Yapılan Bir Alan Araştırması. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Dergisi*, 8(2), 81–102.
- Özen, Ş., & Aslan, Z. (2006). İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (12), 130–161.
- Özen, Ş., Işık, N. E., Uysal, Ö. Ö., Şengün, A. E., Aksoy, B., Çakar, M., & Akış, M. (2007). *İş Kültürü ve Örgütler Arası İlişkilerin Örgütsel Performansa Etkileri : Ankara Mobilyacılar Sitesi Örneği*. [https://doi.org/Proje No : 105K168](https://doi.org/Proje%20No%3A105K168)

- Özgün, A. H. (2019). *Sosyal Sermaye , Entelektüel Sermaye ,İnovasyon ve Performans İlişkisi: Sağlık Kurumları Üzerine Bir Araştırma*. Marmara Üniversitesi.
- Penrose, E. (1995). The theory of the growth of the firm. İçinde *Oxford University Press* (4. baskı). [https://doi.org/10.1016/s0024-6301\(96\)90295-2](https://doi.org/10.1016/s0024-6301(96)90295-2)
- Perry-Smith, J. E. (2003). the Social Side of Creativity : a Static and Dynamic Social Perspective. *Academy of Management Review*, 28(1), 89–106.
- Porter, M. E. (1998). *Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions*.
- Porter, M. E. (2008). *On Competition*. The Harvard Business Review Book Series.
- Putnam, R. D. (1993). Making Democracy Work Civic Traditions In Modern Italy. İçinde Robert Leonardi & R. Y. Nonetti (Ed.), *Princeton University Press*. <https://doi.org/10.2307/2606285>
- Ricardo, D. (1817). *On The Principles of Political Economy and Taxation*. <https://doi.org/10.2307/2593726>
- Rumelt, R. P. (1991). Does industry matter? *Strategic Management Journal*, 12, 167–185.
- Sanchez-Famoso, V., Maseda, A., & Iturralde, T. (2014). The role of internal social capital in organisational innovation. An empirical study of family firms. *European Management Journal*, 32(6), 950–962. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2014.04.006>
- Sargut, A. S. (2006). Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi? *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 12, 1–13.
- Scheffler, R. M., & Brown, T. T. (2008). Social capital, economics, and health: New evidence. *Health Economics, Policy and Law*, 3(4), 321–331.

<https://doi.org/10.1017/S1744133108004593>

- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *MPR-online*, 8(2), 23–74.
- Schuller, T., Field, J., & Baron, S. (2000). *Social Capital Critical Perspectives* (T. S. Stephen Baron, John Field, Ed.). UK: Oxford University Press.
- Shipilov, A., & Danis, W. (2006). TMG social capital, strategic choice and firm performance. *European Management Journal*, 24(1), 16–27.
<https://doi.org/10.1016/j.emj.2005.12.004>
- Smith, K. G., Collins, C. J., & Clark, K. D. (2005). Existing knowledge, knowledge creation capability, and the rate of new product introduction in high-technology firms. *Academy of Management Journal*, 48(2), 346–357.
<https://doi.org/10.5465/AMJ.2005.16928421>
- Sölvell, Ö. (2008). *Clusters Balancing Evolutionary and Constructive Forces* (1. baskı). Stockholm: Ivory Tower Publishing.
- Stanley Wasserman, K. F. (1994). *Social Network Analysis Methods and Applications*. Illinois: Cambridge University Press.
- Stephan Knack, P. K. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? a Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 1252–1288.
- Szulanski, G. (1996). Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm. *Strategic Management Journal*, 17(S2), 27–43.
<https://doi.org/10.1002/smj.4250171105>
- Tantardini, M., & Kroll, A. (2016). The role of organizational social capital in performance management. *Public Performance and Management Review*, 39(1), 83–99. <https://doi.org/10.1080/15309576.2016.1071163>

- Taylor, S. (2007). Creating social capital in MNCs: The international human resource management challenge. *Human Resource Management Journal*, 17(4), 336–354. <https://doi.org/10.1111/j.1748-8583.2007.00049.x>
- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *The Academy of Management Journal*, 41(4), 464–476. <https://doi.org/10.2307/257085>
- Turgut, E., & Beğenirbaş, M. (2014). İlişkisel Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranışa Etkisinde Örtülü Bilgi Paylaşımı Davranışının Aracı Rolü. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*2, 7(1), 146.
- TÜSİAD. (2003). *Ulusal İnovasyon Sistemi Kavramsal Çerçeve, Türkiye İncelemesi ve Ülke Örnekleri* (Yayın No.; A. G. Arıkan, Cemil, Müfit Akyos, Metin Durgut, Ed.). İstanbul: TÜSİAD.
- Ujwary-Gil, A., & Potoczek, N. R. (2020). A dynamic, network and resource-based approach to the sustainable business model. *Electronic Markets*. <https://doi.org/10.1007/s12525-020-00431-6>
- UNESCO. (2020). Concept and Definition. Tarihinde 08 Mart 2020, adresinden erişildi <http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/science-technology/university-industry-partnerships/science-and-technology-park-governance/concept-and-definition/>
- Uphoff, N., & Wijayarathna, C. M. (2000). Demonstrated benefits from social capital: The productivity of farmer organizations in Gal Oya, Sri Lanka. *World Development*, 28(11), 1875–1890. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00063-2](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00063-2)
- Vanhaverbeke, W.P.M. ; Duysters, G.M. ; Beerkens, B. E. (2002). Technology capability building through networking strategies within high-tech industries. *Academy of Management best paper proceedings (awarded as the best paper in*

- the technology and innovation management division*). Denver, Colorado : Academy of Management.
- Venkatraman, N., & Ramanujam, V. (2011). Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches. *Academy of Management Review*, 11(4), 801–814. <https://doi.org/10.5465/amr.1986.4283976>
- Vilà, P. C., & Pagès, J. L. (2008). Science and technology parks: creating new environments favourable to innovation. *Paradigmes: economia productiva i coneixement*, (0), 141–149. Tarihinde adresinden erişildi <http://www.raco.cat/index.php/Paradigmes/article/view/226082>
- Vorhies, D. W., & Morgan, N. A. (2004). Benchmarking Marketing Capabilities for Sustainable Competitive Advantage. *Journal of Marketing*, 69(1), 80–94. <https://doi.org/10.1509/jmkg.69.1.80.55505>
- Wall, E., Ferrazzi, G., & Schryer, F. (1998). Getting the goods on social capital. *Rural Sociology*, 63(2), 300–322. <https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.1998.tb00676.x>
- Wenpin Tsai Sumantra Ghoshal. (1998). Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. *American Journal of Business and Management*, 41(4), 464–476. <https://doi.org/10.11634/216796061706277>
- Wernerfelt, B. (1984). The Resource-Based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5(1), 171–180. <https://doi.org/10.1177/1056492611436225>
- Westhead, Paul; Batsone, Stephen; Martin, F. (2000). Technology-Based Firms Located on Science Parks: the Applicability of Bullock’s “Soft-Hard” Model. *Enterprise & Innvoation Management Studies*, 1(2), 107–139.
- Westlund, H., & Nilsson, E. (2003). *Measuring enterprises’ investments in social capital - a pilot study*. Tarihinde adresinden erişildi <http://hdl.handle.net/10419/116060>

- Widén-Wulff, G., & Ginman, M. (2004). Explaining knowledge sharing in organizations through the dimensions of social capital. *Journal of Information Science*, 30(5), 448–458. <https://doi.org/10.1177/0165551504046997>
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225–249. <https://doi.org/10.1093/wbro/15.2.225>
- Woolcock, Michael. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *Canadian Journal of Policy Research*, 2(1), 1–35. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Woolcock, Michael, & Narayan, D. (2006). *The Search for Empowerment: Social Capital as Idea and Practice at the World Bank* (Anthony J. Bebbington, M. Woolcock, Scott E. Guggenheim, & Elizabeth Olson, Ed.). Kumarian Press, Inc.
- Yazıcıoğlu, Y., & Erdoğan, S. (2004). *Spss Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yli-Renko, H., Autio, E., & Sapienza, H. J. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic Management Journal*, 22(6–7), 587–613. <https://doi.org/10.1002/smj.183>
- Yu, Y., Hao, J. X., Dong, X. Y., & Khalifa, M. (2013). A multilevel model for effects of social capital and knowledge sharing in knowledge-intensive work teams. *International Journal of Information Management*, 33(5), 780–790. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2013.05.005>
- Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive Capacity: A review, Reconceptualisation, and extension. *Academy of Management Review*, 17(2), 185–203. <https://doi.org/10.2514/1.J054260>
- Zahra, S. A., Ireland, R. D., & Hitt, M. A. (2000). International Expansion By New

Venture Firms: International Diversity, Mode Of Market Entry, Technological Learning, and Performance. *Academy of Management Journal*, 43(5), 925–950.

Tarihinde adresinden erişildi www.jstor.org/stable/23209106

Zheng, W. (2010). A social capital perspective of innovation from individuals to nations: Where is empirical literature directing us? *International Journal of Management Reviews*, 12(2), 151–183. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2008.00247.x>

Zontangos, G., & Anderson, A. . (2002). The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant? İçinde *Entrepreneurship & Regional Development* (C. 14). <https://doi.org/10.1177/0266242610391936>

Zucker, L. G., Darby, M. R., Brewer, M. B., & Peng, Y. (1996). Collaboration Structure and Information Dilemmas in Biotechnology: Organizational Boundaries as Trust Production. İçinde *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. <https://doi.org/10.4135/9781452243610.n6>

EKLER

EK 1. ANKET

Sayın Katılımcı,

Bu anket, “Teknoparklarda yerleşik işletmelerin sosyal sermayelerinin işletme performansına etkisi” başlıklı doktora tezi kapsamında gerçekleştirilmektedir. Anket ifadelerinin doğru veya yanlış cevapları yoktur. Amaç tamamen mevcut durumu ölçmeye yönelik olduğundan, sorulara samimiyetle vereceğiniz yanıtlar araştırma sonuçlarının geçerlik ve güvenilirliğine katkıda bulunacaktır. Lütfen **cevaplandırılmamış ifade bırakmayınız ve her soru için yalnız bir seçeneği işaretleyiniz**. Anketten edilen verilerden tezin amacına yönelik olarak genel değerlendirme yapılacaktır. Bu çalışmaya sağlayacağınız katkılardan dolayı teşekkür eder, saygılarımı sunarım.

Araştırma Sorumlusu: S. Burcu AVCI (Doktora Öğrencisi)
Danışman: Doç. Dr. Nuray TOKGÖZ

İletişim:
İletişim:

A) İçsel Sosyal Sermaye: Anketin bu bölümünde şirketin içsel sosyal sermayesine yönelik ifadeler yer almaktadır.

Bu ölçekte (1) Kesinlikle Katılmıyorum (2) Katılmıyorum (3) Kararsızım (4) Katılıyorum (5) Kesinlikle Katılıyorum seçeneğini temsil etmektedir.					
* Anketin bu bölümünde bilgi paylaşımına dair ifadeler yer almaktadır. Bu bölümdeki ifadeleri yakın temasta çalıştığınız iş/çalışma arkadaşlarınızı göz önünde bulundurarak değerlendiriniz.					
Bilgi Paylaşımı	1	2	3	4	5
Mesleki bilgimi çalışma arkadaşlarımla aktif bir şekilde paylaşırım	☐	☐	☐	☐	☐
Becerilerimi çalışma arkadaşlarımla gönüllü olarak paylaşırım.	☐	☐	☐	☐	☐
İşle ilgili deneyimlerimi ve bilgimi çalışma arkadaşlarımla paylaşırım	☐	☐	☐	☐	☐
Problemleri nasıl çözdüğümü (çözüm yollarımı) isterlerse çalışma arkadaşlarımla paylaşırım.	☐	☐	☐	☐	☐
İşbaşı eğitim veya öğrenim yoluyla elde ettiğim uzmanlığımı çalışma arkadaşlarımla paylaşmaya çalışırım.	☐	☐	☐	☐	☐
Çalışma arkadaşlarıma işin en zor kısmını nasıl yapacaklarını gösteririm.	☐	☐	☐	☐	☐
Çalışma arkadaşlarımdan iş ile ilgili sorularına aktif bir şekilde cevap veririm.	☐	☐	☐	☐	☐
Çalışma arkadaşlarımla bilgi paylaşımına genellikle çok zaman harcarım.	☐	☐	☐	☐	☐

Bu ölçekte (1) Kesinlikle Katılmıyorum (2) Katılmıyorum (3) Kararsızım (4) Katılıyorum (5) Kesinlikle Katılıyorum seçeneğini temsil etmektedir.					
Genel Güven	1	2	3	4	5
Birlikte çalıştığım iş arkadaşlarıma güvenirim.	☐	☐	☐	☐	☐
Bu şirkette çalışanlar genellikle birbirlerinin duygularını dikkate alırlar.	☐	☐	☐	☐	☐
Bu şirkette çalışanlar birbirlerine güvenirler.	☐	☐	☐	☐	☐
Bu şirkette çalışanlar büyük oranda dürüsttürler.	☐	☐	☐	☐	☐
Bu şirkette çalışanlar arasında “takım ruhu” yoktur.	☐	☐	☐	☐	☐
Şirketin genelinde, herkes güvenilirdir.	☐	☐	☐	☐	☐

Bu ölçekte (1) Kesinlikle Katılmıyorum (2) Katılmıyorum (3) Kararsızım (4) Katılıyorum (5) Kesinlikle Katılıyorum seçeneğini temsil etmektedir.					
Paylaşılan Dil	1	2	3	4	5
Çalışanlar ortak terimler ya da jargon kullanırlar.	☐	☐	☐	☐	☐
Şirketin üyeleri, aralarında fikir alışverişinde bulunurken anlaşılır bir iletişim şekli kullanırlar.	☐	☐	☐	☐	☐
Şirketteki üyeler arasındaki mesaj ya da yazışmalarda anlaşılır bir anlatım şekli kullanılır.	☐	☐	☐	☐	☐

Bu ölçekte (1) Kesinlikle Katılmıyorum (2) Katılmıyorum (3) Kararsızım (4) Katılıyorum (5) Kesinlikle Katılıyorum seçeneğini temsil etmektedir.					
Paylaşılan Vizyon	1	2	3	4	5
Şirketimizde ortak bir amaç vardır.	☐	☐	☐	☐	☐
Tüm düzeyler, fonksiyonlar ve birimlerimiz kurumsal vizyonumuzla tam uyumludur.	☐	☐	☐	☐	☐
Tüm çalışanlar şirketin hedeflerine kendini adanmıştır.	☐	☐	☐	☐	☐
Çalışanlar kendilerini şirketin yönünü planlamada söz sahibi olarak görürler.	☐	☐	☐	☐	☐

B. Dışsal Sosyal Sermaye/Dış Paydaşlar: Anketin bu bölümünde şirketin dışsal sosyal sermayesine yönelik ifadeler yer almaktadır.

Dış Paydaşlar: İş ilişkisi kurduğunuz ve şirketinizin dış paydaş olarak nitelendirdiği kurumlardan beşini lütfen listeleyiniz.	
A)	
B)	
C)	
D)	
E)	

D. Dışsal Sosyal Sermaye/Güven: Aşağıdaki ifadeleri sıraladığınız dış paydaşlarınızı göz önünde bulundurarak yanıtlayınız.

Paydaşımız şirketimizin hedeflerine ve çıkarlarına zarar verecek hiçbir şey yapmaz.	A	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	B	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	C	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	D	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum

	E	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
Dış paydaşımızın yetkinliği umutlarımıza ve ihtiyaçlarımıza tam olarak uyar.		
	A	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	B	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	C	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	D	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	E	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
Dış paydaşımızın tüm dostça davranışlarımıza er ya da geç karşılık vereceğine güvenebiliriz.		
	A	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	B	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	C	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	D	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	E	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
Dış paydaşımızla olan müzakereler ve işbirliği sorunsuz geçiyor, çünkü birbirimizi iyi anlıyoruz ve birbirimizle “aynı dili konuşuyoruz”.	A	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	B	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	C	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	D	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
	E	☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum
Genel olarak söylemek gerekirse, dış		☐ Kesinlikle Katılmıyorum ☐ Katılmıyorum ☐ Kararsızım ☐ Katılıyorum ☐ Kesinlikle Katılıyorum

*paydaşlarımızın
tamamı
güvenilirdir.*

E. Görüşme Sıklığı: Aşağıdaki ifadeleri sıraladığınız dış paydaşlarınızı göz önünde bulundurarak yanıtlayınız.

Bu kurumlarla iş gereği telefonla ya da yüz yüze görüşme sıklığınız nedir?	A	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman
	B	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman
	C	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman
	D	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman
	E	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman

Bu kurumların çalışanlarıyla akşamları veya hafta sonları sosyal nedenlerle görüşme sıklığınız nedir?	A	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman
	B	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman
	C	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman
	D	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman
	E	☐ Asla ☐ Nadiren ☐ Bazen ☐ Genellikle ☐ Her zaman

Teknopark ve teknoparkla ilgili kuruluşların faaliyetlerine ne derece katılırsınız?	☐ Hiç Katılmam ☐ Nadiren Katılım ☐ Ara sıra katılım ☐ Katılım
	☐ Çok sık katılım

F. İnovasyon ve Büyüme Performansı: Anketin bu bölümünde inovasyon ve büyüme performansı ile ilgili ifadeler yer almaktadır.

Bu ölçekte (1) Çok Düşük (2) Düşük (3) Ne Düşük Ne Yüksek (4) Yüksek (5) Çok Yüksek seçeneğini temsil etmektedir. Lütfen, aşağıdaki alanlardaki kabiliyetler bakımından, şirketinizi, <u>önde gelen rakiplerinize</u> göre değerlendiriniz.					
İnovasyon	1	2	3	4	5
Piyasaya sunulan yeni ürün sayısı	☐	☐	☐	☐	☐
Mevcut ürünlerdeki değişiklik / iyileştirme sayısı	☐	☐	☐	☐	☐

Üretim sürecinde kullanılan yeni ekipman / teknoloji/yöntem sayısı	☐	☐	☐	☐	☐
Üretim sürecine dâhil edilen yeni girdi malzemeleri	☐	☐	☐	☐	☐
Üretim süreçlerinde yapılan organizasyonel değişiklik/iyileştirme sayısı	☐	☐	☐	☐	☐

Bu ölçekte (1) Çok Düşük (2) Düşük (3) Ne Düşük Ne Yüksek (4) Yüksek (5) Çok Yüksek seçeneklerini temsil etmektedir.

Aşağıdaki sorular şirketinizin büyüme performansı ile ilgilidir. Lütfen, şirketinizin son 3 yıl içindeki büyüme performansını önde gelen rakiplerinize kıyasla değerlendiriniz.

Büyüme Performansı	1	2	3	4	5
Önde gelen rakiplerinize göre pazara sunduğumuz yeni ürün sayısındaki artış	☐	☐	☐	☐	☐
Önde gelen rakiplerinize oranla pazar payındaki artış	☐	☐	☐	☐	☐
Önde gelen rakiplerinize göre çalışan sayısındaki artış	☐	☐	☐	☐	☐
Önde gelen rakiplerinize göre yeni müşteri sayısındaki artış	☐	☐	☐	☐	☐
Önde gelen rakiplerinize göre genel olarak pazardaki rekabet ortamındaki konumunuz	☐	☐	☐	☐	☐
Önde gelen rakiplerinize göre genel olarak karlılık düzeyiniz	☐	☐	☐	☐	☐

G. Demografik Bilgiler: Anketin bu bölümünde katılımcıya ve şirkete dair demografik ifadeler yer almaktadır.

Şirket Hakkında Genel Bilgiler	
Şirketin Yaşı :	
Şirketinizin toplam çalışan sayısı nedir? (İşletme sahibi, tam zamanlı ve yarım zamanlı çalışanlarıyla birlikte):	
Şirketinizde bulunan Ar-Ge çalışanı sayısı nedir?	
Şirketinizin Faaliyet Gösterdiği Sektör : ☐ Yazılım ☐ Makine ve Teçhizat İmalatı ☐ Biyoteknoloji ☐ Bilgisayar ve İletişim Teknolojileri ☐ Elektronik ☐ Havacılık ☐ Animasyon ☐ Otomotiv Tasarımı ve Mühendislik ☐ Seramik ve Refrakter ☐ Savunma ☐ Madencilik ☐ Kimya ☐ Sağlık ☐ Medikal ☐ İlaç ☐ Diğer (Belirtiniz)	
Şirketinizin hukuki yapısı: ☐ Limited ☐ Anonim ☐ Şahıs	
Şirketinizde ticarileştirilen ürün sayısı:	
Şirketinizin aldığı patent sayısı:	
Şirketiniz kuruluş aşamasında ulusal/uluslararası fonlardan hibe aldı mı: ☐ Evet ☐ Hayır	
Aldı ise Türü: ☐ Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ☐ TÜBİTAK ☐ KOSGEB ☐ AB Hibe Fonları ☐ Ekonomi Bakanlığı ☐ Kalkınma Ajansı ☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz)...	
Şirketiniz daha önce ulusal/uluslararası fonlardan yatırım aldı mı: ☐ Evet ☐ Hayır	
Aldı ise Türü: ☐ Melek Yatırımcı ☐ Risk Sermayesi (Venture Capital) ☐ Seri A Yatırım ☐ Seri B Yatırım ☐ Seri C Yatırım ☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz) ...	
Şirketinizin son 3 yıldaki ortalama geliri:	
Şirketinizin AR-GE geliri:	
Şirketinizde gerçekleştirilen Ar-Ge Proje Sayısı kaçtır? :	
Bu projelerden kaç ürün/hizmete dönüştü? :	

Formu Dolduran Hakkında Genel Bilgiler	
Ünvanı / Statüsü :	☐ İşletme Sahibi ☐ Sahip yönetici ☐ Ortak ☐ Çalışan ☐ Yönetici
Yaşı :	Cinsiyeti :

Eğitim Durumu	:	☐ Lise	☐ Ön Lisans	☐ Lisans	☐ Yüksek Lisans (devam)	☐ Yüksek Lisans	☐ Doktora	☐ Doktora (devam)	☐ Diğer (Belirtiniz)
Toplam Çalışma Süresi	:	Bu İşyerinde çalışma süresi :							
Meslek kuruluşu, dernek, vakıf, STK gibi kurumlara üyeliğiniz var mı? ☐ Evet ☐ Hayır									
Üye olduğunuz meslek kuruluşu, dernek, vakıf, STK gibi kurumların toplam sayısını öğrenebilir miyim?									

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı: Semahat Burcu Avcı

Yabancı Dil: İngilizce

Eğitim Geçmişi:

Doktora: Anadolu Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, 2021.

Yüksek Lisans: Beykent Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, 2013.

Lisans: Anadolu Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme, 2010.

Yayınlar:

Avcı, Burcu Semahat. "Yöneticilerdeki Duygusal Zekâ Yeteneklerinin Kendi İş Tatminleri Üzerinde Etkisi." *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi, Sosyal bilimler Enstitüsü, İstanbul* (2013).

Avcı, Burcu Semahat, Erkut Altındağ, and Pelin Sahin Yarbag. "The Effect of Emotional Intelligence on Managerial Involvement." *International Journal of Research in Business and Social Science* 3, 2 (2014): 86-104.