

Küme İçindeki İşletmelerin Kaynaklarının İşletme Performansına Etkisi ve Küme Kaynaklarından İlişkisel Sermayenin Aracı Etkisi*†

(Araştırma Makalesi)

In Clusters Effect of Firm Resources on Performance and Mediating Effect of Relational Capital from Cluster Resources

Doi: 10.29023/alanyaakademik.1011753

Hülya SAOTAY

Dr.

hlysty@hotmail.com

Orcid No: 0000-0001-7692-7898

Musa Said DÖVEN

Dr. Öğr. Üyesi Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi/
İşletme Bölümü

said.doven@gop.edu.tr

Orcid No: 0000-0001-7499-8430

How to cite this article: Saotay, H. & Döven, M. S. (2022). "Küme İçindeki İşletmelerin Kaynaklarının İşletme Performansına Etkisi ve Küme Kaynaklarından İlişkisel Sermayenin Aracı Etkisi", Alanya Akademik Bakış, 6(1), Sayfa No. 1941-1963.

ÖZET

Anahtar kelimeler:
Kümelenme, İşletme Kaynakları, Küme Kaynakları, İlişkisel Sermaye, İşletme Performansı.

Makale Geliş Tarihi:
18.10.2021
Kabul Tarihi:
09.11.2021

Araştırmanın amacı, kümede faaliyet gösteren işletmelerin sahip olduğu işletme kaynaklarının işletme performansı üzerindeki etkisini ve işletme kaynaklarının performans üzerindeki etkisinde ilişkisel sermayenin aracı rolünü açıklamaktır. Araştırma, Eskişehir, Bilecik ve Kütahya'yı kapsayan EBK Seramik kümesinde yapılmıştır. Araştırmada tam sayım yöntemi kullanılmıştır. Bu kapsamda 115 seramik işletme yöneticisinden veriler toplanmıştır. Araştırma verilerinin analizinde IBM SPSS Statistics 22, SmartPLS 3.3.3 ve IBM SPSS eklenti program olan Process Macro v2 kullanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre işletme kaynaklarının alt boyutlarının işletme performansı üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca ilişkisel sermayenin güvene dayalı iş birliği boyutunun işletme kaynakları alt boyutları ve performans arasında aracılık rolüne sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

* Bu çalışma ikinci yazarın danışmanlığında, birinci yazarın Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Anabilim dalında yürüttüğü "Kümelerde İşletme Kaynaklarının ve İlişkisel Kaynakların Performansa Etkisi: Eskişehir- Bilecik- Kütahya Seramik İş Kümesi Örneği" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

† Bu çalışma için Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 28.10.2020 tarihli ve 2020-20 sayılı kararınca "Etik Kurul Onayı" alınmıştır.

ABSTRACT

Keywords:
Clustering, Firm
Resources, Cluster
Resources,
Relational Capital,
Firm Performance.

The purpose of the research is to explain the effect of firm resources owned by the companies operating in the cluster on business performance and the mediating role of relational capital in the impact of firm resources on performance. The research was carried out in the EBK Seramik cluster covering Eskişehir, Bilecik and Kütahya. The complete counting method was used in the study. In this context, data were collected from 115 ceramic business managers. IBM SPSS Statistics 22, SmartPLS 3.3.3 and Process Macro v2, an add-on program to IBM SPSS, were used to analyse the research data. According to the research results, it has been seen that the subdimensions of firm resources have a positive effect on firm performance. In addition, it has been concluded that the aspect of trust-based cooperation of relational capital has a mediating role between subdimensions of firm resources and performance.

1. GİRİŞ

Kümelenme çalışmalarının temeli Marshall'ın yoğunlaşma çalışmalarına dayanmakla birlikte yaklaşım asıl popüleritesini Michael Porter'ın 1990 yılında yaptığı çalışmalarla sağlamıştır. İşletmelerin aynı bölgede bulunması en az sahip olduğu kaynak avantajı kadar rekabet avantajı ve performans üstünlüğü de sağlamaktadır. Kaynak tabanlı yaklaşıma göre işletmenin sahip olduğu benzersiz, nadir, ikame edilemez ve önemli kaynaklar performans üstünlüğü yaratırken aynı kümede bulunması da işletmeye uzman çalışanlardan oluşan iş gücü havuzu, uzman girdi ve hizmet tedarikçilerine kolay erişim gibi avantajlar sağlayarak yeni bilgilerin yayılmasını hızlandırmaktadır. Kümelenme yapısı sayesinde sektör aktörlerinin birbirine yakın konumlanması ürün akışı ve personel hareketliliği ile yenilikçi girişimlerin artmasını sağlayarak işletmeler için dinamik bir ortam yaratmaktadır (Schmitz ve Nadvi, 1999:1503-1505).

Kümelenmede faaliyette bulunmanın işletmeler için yarattığı avantajlarla birlikte kaynak tabanlı görüşün ifade ettiği gibi işletmelerin sahip olduğu stratejik, ikame edilemez, benzersiz ve önemli kaynaklara sahip olması işletmelerin performansını artırarak rekabetçi avantajlar sağlamaktadır. İşletmeler kendi sahip olduğu kaynaklarla performanslarındaki artışı kümenin de sağladığı kaynaklarla beraber pekişmesini sağlamaktadır. Özellikle kümede sektör aktörlerinin aynı bölgede konumlanmasından dolayı iş birliği faaliyetleri kümelenmede ayrıca önem arz etmektedir. İş birliği faaliyetleri kümedeki işletmeleri tüm rekabet koşullarına rağmen aynı zamanda ortak faaliyetlerde bulunmaya itmektedir. Küme kaynağı olarak ifade ettiğimiz ilişki sermaye aktörleri arasında iş birliğine dayanan faaliyetler geliştirilmesini sağlayarak işletmelerin performanslarında artış meydana getirmektedir. Bu noktada işletmelerin kaynaklarının performansına olumlu ve anlamlı etkisinin olduğu ve ilişki sermayenin aracı rolü olduğu düşünülmektedir. Kümelenme ile ilgili yapılan çalışmalarda ilişki sermaye boyutuna çok fazla değinilmediği görülmüştür. Özellikle kümenin ve aynı zamanda işletmelerin ortak başarı anahtarı olarak görülen ilişki sermaye boyutunun işletme kaynakları ve performans ilişkisinde ayrı bir öneme sahip olduğu düşünülmektedir. Kaynak temelli yaklaşımda kritik ve tamamlayıcı kaynak olarak ifade edilen ilişki sermayenin işletmelere sağladığı pek çok avantaj bulunmaktadır (Yu ve Huo, 2017). İlişki sermaye özellikle rekabet avantajı elde etmede önemli bir kaynak olarak ifade edilmektedir (Nahapiet ve Ghosal, 1998).

Bu yüzden çalışmada öncelikle kümelenme kavramının kapsam ve özelliklerine değinilmiştir. Daha sonra kaynak tabanlı yaklaşıma işletme ve küme kaynakları olarak yer verilmiştir. Küme kaynaklarından ise kümenin etkinliği ve işletmeler için önemli olduğu düşünülen ilişkisel sermaye boyutu ele alınmıştır.

2. KÜMELENME KAVRAMININ KAPSAMI VE ÖZELLİKLERİ

Kümelenme kavramı Marshall'ın yaptığı yoğunlaşma çalışmalarına dayanmaktadır. Ancak Porter (1990) yaptığı çalışmalarla birlikte kavramı ele almış ve diğer araştırmacıların ve ülkelerin de kümenin sağladığı avantajları fark etmelerini sağlayarak önemi anlaşılan ve yoğun olarak ele alınan bir kavram olmasını sağlamıştır. Porter, kümelenme kavramını 'belirli bir alanda birbirine ortak ve tamamlayıcı unsurlarla bağlı şirketlerin ve ilgili kurumların oluşturduğu coğrafi açıdan yakın grup' olarak ifade etmektedir. Ancak kümelenme coğrafi açıdan tek bir bölgeyi, şehri kapsayabileceği gibi tamamen bir ülkeyi ve komşularını da kapsayacak biçimde meydana gelen ağ yapılanmalar şeklinde de görülebilmektedir (Porter, 2011: 245).

Kümelenme kavramı, Türk Dil Kurumunun sözlüğünde 'yığılma, biriktirme, toplanma ve kümülasyon' olarak ifade edilmektedir. Rosenfeld (2002), ise kümelenmenin üretim süreçleri, ortak veya tamamlayıcı ürünler, doğal kaynak ihtiyaçları, ilişkiler, beceri ihtiyaçları ve dağıtım kanalları üzerine oluşturulan işletmeler arasındaki sistemsel ilişkilere dayandığını ifade etmektedir (Rosenfeld, 2002: 6).

Literatürde kümelenme tanımları farklılık göstermekle birlikte kavramın ortak noktası bölgesel kümelenme, benzer veya alakalı ürünler üreten, benzer süreçleri kullanan ve benzer işlevlere giren bir bölgedeki işletmelerden oluşan yapılanma olarak tanımlanmaktadır (Wolman ve Hincapie, 2015: 135).

Asheim, Cooke ve Martin (2006), ise kümenin sahip olması gereken özellikleri şu şekilde sıralamıştır (Asheim, Cooke ve Martin, 2006: 57):

- Benzer ve ilgili ekonomik faaliyetlerin mekansal yığılması olmalı,
- Faaliyetler, yerel iş birlikleri, rekabet ilişkileri ve etkileşimleri ile birbirine bağlanmalı,
- Kümelenme katılımcıları arasında 'biz bir kümeyiz ve birlikte gelişmeye kararlıyız' şeklinde bir tür öz farkındalık ve bazı ortak politika eylemleri olmalı,
- Küme, yenilikçilik, rekabetçilik gibi benzeri konularda şu veya bu şekilde başarılı olmalıdır.

Rosenfeld (2002) de yaptığı çalışmada küme olmanın özelliklerini yenilik, taklit edilmesi ve girişimci özellikler olarak ifade etmiştir. İşletmelerin başarısı teknolojik gelişme göstermesine, yeni ürünlerini ya da tasarımlarını koruma yeteneğine bağlı olsa da dahil olduğu kümelenmenin başarısını genişleme, bilgiye erişim ve yeni girişimlerden yan ürünler oluşturmaya bağlı olduğunu ifade etmiştir (Rosenfeld, 2002:7).

Marshall (1890), kümelenmelerin dayandığı coğrafi olarak yoğunlaşmaların işletmeler arasında bilgi ve teknoloji transferini kolaylaştırdığını ve uzman işgücü sağlayarak işletmelerin performansını artırdığını ortaya koymuştur (Wennberg ve Lindqvist, 2010:223-224). Marshall açıklamalarında yoğunlaşma ekonomilerinde üç temel noktaya dikkat çekmektedir. Birincisi, işletmelerin coğrafi olarak birbirine yakın olmalarındaki amaç sektörün yetenekli ve becerikli işgücü ihtiyaçlarını karşılayacak işgücü havuzuna sahip olmasıdır. İkincisi, işletmeler yakın

coğrafi bölgelere yerleşerek ortak teknolojileri ve sermaye altyapısını geliştirip bu sayede sektöre özgün ticari olmayan girdiler elde edebilmektedir. Üçüncüsü, coğrafi olarak yakın olan işletmeler arasında üst düzeyde bilgi ve fikir alışverişi oluşmasıdır. Birbirine yakın olan işletmeler dağınık olan işletmelere kıyasla ürün, teknolojik bilgi ve pazar bilgisini daha kolay paylaşarak etkili bir şekilde değerli yeniliklere dönüştürebilmektedir (Morosini, 2004:307). Marshall'ın yoğunlaşma teorisinde dikkat çektiği temel noktalar gibi kümelerin tanımı da coğrafya, yaratma ve iş ortamı olmak üzere üç temel üzerine kurulmuştur (Ketels ve Memedovic, 2008:378).

Krugman (1991), da kümelerin oluşturmuş oldukları yapıların uzmanlaşmış çalışan havuzu, uzmanlaşmış girdi tedarikçileri ve teknolojik yayılmalar olmak üzere üç temel özelliğine değinmiştir. Ayrıca dışarıdan ürün ya da hizmet satın almak için gerekli sözleşme uygulamaları yerine koyulabilecek güven kavramı dördüncü özellik olarak ortaya çıkmıştır. Belirtildiği gibi uzman becerileri olan geniş bir birey havuzunun varlığı kümelerin temel yönüdür. Kümedeki işletmeler sadece düşük arama ve işe alma maliyetlerinden faydalanmakla kalmaz aynı zamanda istenilen nitelikteki yetenekleri de kolay kullanabilme imkanına sahip olur. Kümelerin bir diğer özelliği de özel girdiler sağlayan işletmelerin varlığıdır. Kümelenme işletmeleri uzmanlaşma yönelimindedir. Kümelenmede uzman işletmeler yüksek üretkenlik seviyesine erişmelerinin yanı sıra ulaştıkları stok seviyeleri sayesinde nakliye maliyetlerini azaltma avantajlarından da yararlanırlar. Kümelerin diğer bir özelliği de küme aktörleri arasındaki güvenin varlığı ve küme içinde sosyal sermaye oluşumudur. Güven, ekonomik faaliyetlerin belirli süreçlerden sonra bazı faaliyetlerin sözleşmelerden ziyade sadece güvene dayalı hamleler ile sonuca erdirebileceğini ifade etmektedir. Ayrıca güvenin varlığı zararlı çatışmaların azaltılmasını sağlayarak işlem maliyetlerinin de düşmesine neden olmaktadır (Khan ve Ghani, 2004:224-225).

Kümelenme teorisi, bir kümelenmenin parçası olan işletmelere kümenin parçası olarak sağladığı avantajların yanısıra bölge için de ekonomik faaliyette ve üretimde artışa neden olacağını da göstermektedir. Kümelenme teorisi ve kümelenmeye dayalı ekonomik kalkınma politikası, son yıllarda bölgesel ekonomik kalkınma teori ve uygulamalarında ilk sırada yer almaktadır. Kümelenme teorisine göre kümelenmenin parçası olan işletmelerin küme üyesi olmasının sağladığı avantaj bölge ekonomik çıktılarında artış yaratmaktadır. Ayrıca kümelenme düşük girdi maliyeti sağlayarak yenilik üreten ve üretkenliği arttıran bilgi yayılmasını da kolaylaştırmaktadır (Wolman ve Hincapie, 2015:135).

Kümelenmeler işletmelerin tekil olarak sahip olduklarından farklı olarak birlikte olmanın yarattığı atmosfer sayesinde işletmelerin daha yaratıcı ve verimli hale gelmelerini sağlamaktadır. Kümelenme bünyesinde barındırdığı müşteri, yerel tedarikçi, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, araştırma merkezleri ve rakip işletmeler gibi aktörleri arasında ağlar oluşturarak ortaklıklar kurulmasını sağlamaktadır (Beyaz Kitap, 2009:22-23).

3. KAYNAK TABANLI YAKLAŞIMDA İŞLETME VE KÜME KAYNAKLARI

Kaynak tabanlı yaklaşımda yapılan çalışmalar işletmelerin sahip olduğu ayırt edici yetenekler, organizasyonların değer geliştirici stratejiler geliştirmesine olanak veren işletmeye özgü kaynakları ve yetenekleri ifade eden ayırt edici yeteneklere dayanan geleneksel çalışma, daha kaliteli kaynaklara sahip olanlar rekabet avantajını elinde bulundurur görüşünü savunan heterojen ve hareketsiz olan örgütsel yetkinliklerin rekabet avantajının temelini oluşturan Ricardocu Ekonomilere dayanmaktadır (Lado ve Wilson, 1994:702).

Penrose (1959), işletme içi kaynakların büyümeye yol açtığını ve işletmelerin sahip olduğu farklı yeteneklerini kullanarak diğer işletmelerden daha iyi konuma gelebileceğini savunmaktadır (Penrose, 1959). Barney'in sürdürülebilir rekabet üstünlüğü teorisi ise işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmeleri için kaynak ve yeteneklerin önemine değinmiştir (Barney ve Wright, 2011:1300). Mükemmel rekabet dinamiklerinin üretilmesi için nadir bulunan ve değerli bir kaynağa sahip olan işletme rakip işletmelerin taklit edemediği bir sürdürülebilir rekabet avantajı kazanabilmektedir. İşletmelerin rakiplerinin sahip olmadığı kaynaklara sahip olması rakipleri arasında rekabet avantajı elde etmesine ve verimliliğini artırmasına neden olmaktadır (Barney, 2001:44).

Kaynak temelli yaklaşım işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmesinin aktarılamaz ve taklit edilemez kaynaklara erişmesi ile mümkün olacağını bununda işletmenin çevresinden daha çok içine yoğunlaşması ile olacağını savunmaktadır. Ayrıca Barney'e göre müşteri için değer yaratma, nadir olma, taklit edilebilirlik ve ikame edilebilirlik kriterlerine göre değerlendirilen kaynakların sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamada önemli kriterler olarak ifade edilmektedir (Roos ve Roos, 1997:5).

3.1. İşletme Kaynakları

İşletme kaynakları, işletmeler tarafından sahip olunan veya kontrol edilen ve insan isteklerini yerine getirmek için ürün ve hizmetlerin üretimine giren hem somut hem de soyut girdi faktörlerini kapsamaktadır. İşletmelerin sahip olduğu yetenekler ise işletmenin diğer işletmelere göre üstün performans elde etmek için kaynaklarını elde etmesini, geliştirmesini ve kullanmasını sağlayan dinamik, sınırsız mekanizmaları karakterize etmektedir (Lado ve Wilson, 1994:701).

İşletmelerin kaynakları dayanıklı, tanımlanması ve anlaşılması zor ve kolayca devredilmeyen kaynaklar olarak ifade edilmektedir. İşletmelerin rekabetçi avantajını sürdürebilmesi için kaynak tabanını beslemeyi ve geliştirmeyi sürdürmesi gerekir. Ayrıca kaynaklar, zamanla değer kaybeden değiştirilmesi, artırılması ve yükseltilmesi gereken stoklardır (Grant, 1991:131). Kaynaklar genellikle maddi olup olmamalarına göre 2 grupta incelenmektedir (Wernerfelt, 1984:172; Grant, 1991; Fensterseifer ve Rastoin, 2013). İşletmelerin sahip olduğu kaynaklar genellikle maddi (işletmenin sahip olduğu fiziksel varlıklar, tesisler, ekipman, hammadde gibi) veya maddi olmayan (bilgi, itibar bilançoda, görünmeyen kalemler, organizasyon kültürü) olarak sınıflandırılmaktadır (Fensterseifer ve Rastoin, 2013:270). Kaynak temelli yaklaşım, işletmeye özgü kaynakları somut ve soyut olarak ikiye ayırmıştır (Bontis, 1998:439). Barney (1991), ise yaptığı çalışmada somut ve soyut olarak ayrılan işletme kaynaklarını örgütsel, beşeri ve fiziksel olarak üç gruba ayırmıştır (Barney, 1991:101). Çeşitli araştırmacılar tarafından farklı şekillerde sınıflandırılması yapılan işletme kaynakları temel olarak maddi olup olmamalarına göre ayrılırken bu iki kategori altında da ise fiziksel, beşeri, örgütsel ve finansal olmak üzere temel gruplara ayrılmıştır.

3.2.Küme Kaynakları

Kaynak tabanlı görüş çerçevesinde kümelenmeler içerisinde de yer alan işletmelerin rekabet avantajı yaratmaları ve sürdürmelerinde işletme kaynakları kadar kümelenmenin kaynakları da önemli rol oynamaktadır. Temel varsayımı yerel veya bölgesel kaynakların, işletmelerin iç kaynaklarının değerini etkileyeceğidir. Yerel veya bölgesel kaynaklar işletmelerin iç kaynaklarının değerini artırmaya dayanan kümelenmeler içinde rekabet

avantajlarının yaratılmasında ve sürdürülmesinde önemli rol oynamaktadır (Fensterseifer ve Rastoin, 2010:3).

Kümelenme kaynağı, kümelenmiş işletmeler tarafından değer yaratma amacıyla kullanılabilmesi anlamında kümenin kolektif sermayesi olarak adlandırılmaktadır. Kümelenme kaynakları özellikle belirli işletmeler için uluslararası pazara göre iç pazarda daha fazla rekabet etmek için stratejik bir özelliğe sahiptir (Fensterseifer ve Rastoin, 2013:271-274).

Bu konuda literatürde yapılan bazı araştırmalarda küme kaynakları çeşitli araştırmacılar (Molina-Morales ve Martinez Fernandez, 2003; Hervas-Oliver ve Albors-Garrigos, 2007; Fensterseifer ve Rastoin, 2010; Fensterseifer ve Rastoin, 2013) tarafından farklı şekillerde sınıflandırılmıştır. Örneğin Fensterseifer ve Rastoin (2010), şarap kümelenmesinin stratejik kaynakları ve rekabet avantajları üzerine yaptığı araştırmasında küme kaynaklarını yönetsel yapıyla ilgili kurumsal kaynaklar, uzmanlık kaynakları (işletmelerin sahip olduğu özel işgücü, ekipman, hammadde, pazarlama vb. girdilere ulaşma kolaylığı), sosyal sermaye (kümede oluşan güven, ortak değerler ve ortak değerler yaratmayı kolaylaştıran ilişkisel sermaye), ün sermayesi (kümenin dışarıdan nasıl algılandığı) ve doğal sermaye olarak beş gruba ayırmıştır (Fensterseifer ve Rastoin, 2010:5-6). Geleneksel yaklaşımda işletmelerin sınırları içinde geliştirilen özel kaynakların olağanüstü karlar yaratabileceğini ifade ederken son yapılan araştırmalar, bu kısıtlayıcı yaklaşımın tersine bazı stratejik kaynakların işletmelerin sınırları dışında olabileceğini ve işletmeler arası değişim ilişkileri ağının rekabet avantajını açıklayabileceğini öne sürmektedir (Squire, Cousins ve Brown, 2009:463).

Bu yaklaşıma göre işletmeler büyümek ve gelişmek için ihtiyaç duyduğu kaynakları tek başına yaratamaz ve ihtiyacı olan tamamlayıcı kaynaklar için diğer işletmelerle işbirliği kurması gerekmektedir (Yoo, Sawyer ve Tan, 2016:234). Bu noktada kümelenmenin ve kümenin yarattığı kaynakların önemi ortaya çıkmaktadır. Özellikle araştırmanın değişkenlerinden olan ve kümelenmenin başarı anahtarı olarak da görülen ilişkisel sermayenin kaynak temelli yaklaşıma göre kritik ve tamamlayıcı kaynak olarak tedarik zinciri kalite yönetiminin kapasitesinin kurulmasını teşvik edeceğini ve uygulanmasını sağlayacağını öne sürülmektedir (Yu ve Huo, 2017:1286).

3.2.1. İlişkisel sermaye

Kaynak temelli yaklaşıma ve sosyal sermaye teorisine göre bir işletmenin sosyal sermayesi, sürdürülebilir rekabet avantajlarının meydana getirilmesine katkıda bulunan değerli, nadir, benzersiz, karmaşık kaynakları ve varlıkları olarak tanımlanmaktadır. Nahapiet ve Ghoshal (1998) yaptıkları sosyal sermaye gruplandırmasına dayanan ilişkisel sermaye ilişkilerin rekabet üstünlüğü elde etmede önemli bir kaynak olduğunu vurgulamaktadır. İşletmeler için kritik bir öneme sahip olan ilişkisel sermaye işletmelerin benzersiz yetenekler geliştirerek hem işletme için hem de tedarik zinciri için rekabet avantajı oluşturmaya ve devam ettirmesine yardımcı olmaktadır (Yu ve Huo, 2017:1282).

Nahapiet ve Ghoshal (1998), sosyal sermayeyi bilişsel, ilişkisel ve yapısal olmak üzere üç boyuta ayırmıştır. Bilişsel boyut, aktörler arasında paylaşılan anlayış ve anlamı ifade eder; ilişkisel boyut, etkileşimler sonucunda geliştirilen güven, saygı, dostluk ve karşılıklık olarak ifade edilir; yapısal boyut, aktörler arasında oluşan ilişki kalıplarını içermektedir. Bilişsel sermaye, tarafların ortak kültürü ve uyumlu amaçları ile ilgilenirken, ilişkisel sermaye bağlantıların gücü ile yapısal sermaye ise bağlantılarının varlığı ve sosyal bir çevre içinde yapılandırılması ile ilgilenmektedir (Villena, Revilla ve Choi, 2011:563).

İlişkisel sermaye, müşteriler, tedarikçiler ve ortaklarla ilişkiler, marka, itibar, dağıtım kanalları, lisans sözleşmeleri, müşteri memnuniyeti ve sadakati gibi alanları kapsamaktadır (Pastor vd., 2017). Ayrıca ilişkisel sermaye, işletmenin hayatını ve devamlılığını etkileyen her hangi bir paydaşla kurulan ilişkilerinde gizli bilgi olarak da ifade edilmektedir. İlişkisel sermaye hem işletmeye hem de ilişki halinde olduğu üyelerine eşit seviyede fayda sağlamaktadır. Ayrıca ilişkisel sermaye beşeri ve yapısal sermayenin etkinliğini gerçekleştirme noktasında son derece önemlidir (Obeidat vd., 2017:5).

Kaynak tabanlı görüşe göre işletmelerin süreklilik arz eden bir başarı elde edebilmeleri için gerekli olan etkenlerden biri olarak işletmenin sahip olduğu kaynaklar ve kaynakların kullanım şekli olarak ifade edilmiştir. Araştırma bağlamında işletme kaynakları ve küme kaynakları olarak ayırdığımız kaynakların kaynak tabanlı görüş çerçevesinde işletmenin performansı için önemli olduğunu ve rakip işletmelere göre üstünlük kaynağı olarak varsaymaktadır (Shapiro, 1999).

İşletme kaynaklarının ve kümelenmenin işletmelerin rekabetçi üstünlük elde edip performanslarını yükseltmelerinde önemli bir etken olduğu ve yine küme kaynaklarından ilişkisel sermayenin işletme kaynakları performans arasında aracı etki oluşturduğu düşünüerek araştırma modeli geliştirilmiştir.

Araştırmaya dair çalışmalar (Yu ve Huo, 2017; Sulisty, 2016; Cai vd., 2014:4229; Elfenbein ve Zenger, 2014; Wang, 2014; Blonska vd., 2013; Tumwine, Kamukama ve Ntayi, 2012; Li ve Geng, 2012; Ogundipe, 2012; Villena, Revilla ve Choi, 2011; Carmelli ve Azeroual 2009; Oliver-Hervas ve Garrigos-Albors, 2009; Kijek ve Kijek, 2007; Menguc ve Ozanne, 2005; Firer ve Williams 2003; Robins ve Wiersema,1995) incelendiğinde işletme kaynakları ile küme kaynaklarından ilişkisel sermayenin performans üzerinde olumlu etkisi olduğu ve ilişkisel sermayenin işletme kaynakları ve performans arasındaki ilişkide aracı rolü olduğu gözlemlenmiştir. Küme kaynaklarından ilişkisel sermayenin işletmelerin performansını yükseltmek için önemli olduğu ve performansı ile doğrudan ilgili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmalar doğrultusunda aşağıdaki hipotezler önerilmektedir:

Hipotez1: Örgütsel işletme kaynakları işletme performansını olumlu yönde etkilemektedir.

Hipotez2: Örgütsel işletme kaynaklarının işletme performansına etkisinde ilişkisel sermaye alt boyutlarının aracılık rolü vardır.

Hipotez3: Finansal işletme kaynakları işletme performansını olumlu yönde etkilemektedir.

Hipotez4: Finansal işletme kaynaklarının işletme performansına etkisinde ilişkisel sermaye alt boyutlarının aracılık rolü vardır.

Hipotez5: Fiziksel işletme kaynakları işletme performansını olumlu yönde etkilemektedir.

Hipotez6: Fiziksel işletme kaynaklarının işletme performansına etkisinde ilişkisel sermaye alt boyutlarının aracılık rolü vardır.

Hipotez7: Beşeri işletme kaynakları işletme performansını olumlu yönde etkilemektedir.

Hipotez8: Beşeri işletme kaynaklarının işletme performansına etkisinde ilişkisel sermaye alt boyutlarının aracılık rolü vardır.

4. ARAŞTIRMANIN AMACI, ÖNEMİ, KISITLARI VE YÖNTEMİ

Araştırmanın amacı beşeri, finansal, fiziksel ve örgütsel olarak ayrılan işletme kaynaklarının işletme performansına etkisini ve bu etkide küme kaynaklarından ilişkisel sermayenin aracı rolünü belirlemektir. İşletme kaynakları bağımsız değişkeni fiziksel, beşeri, örgütsel ve finansal olarak dört boyuta ayrılırken ilişkisel sermaye aracı değişkeni küme içi hareketlilik, paylaşılan vizyon ve güvene dayalı iş birliği olarak üç boyut olarak ele alınmıştır. Araştırmanın kümelenmenin başarı anahtarlarından görülen ilişkisel sermaye boyutu ele alması kümelenme yapısına, aktörlerine ve kısıtlı literatüre katkısı açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

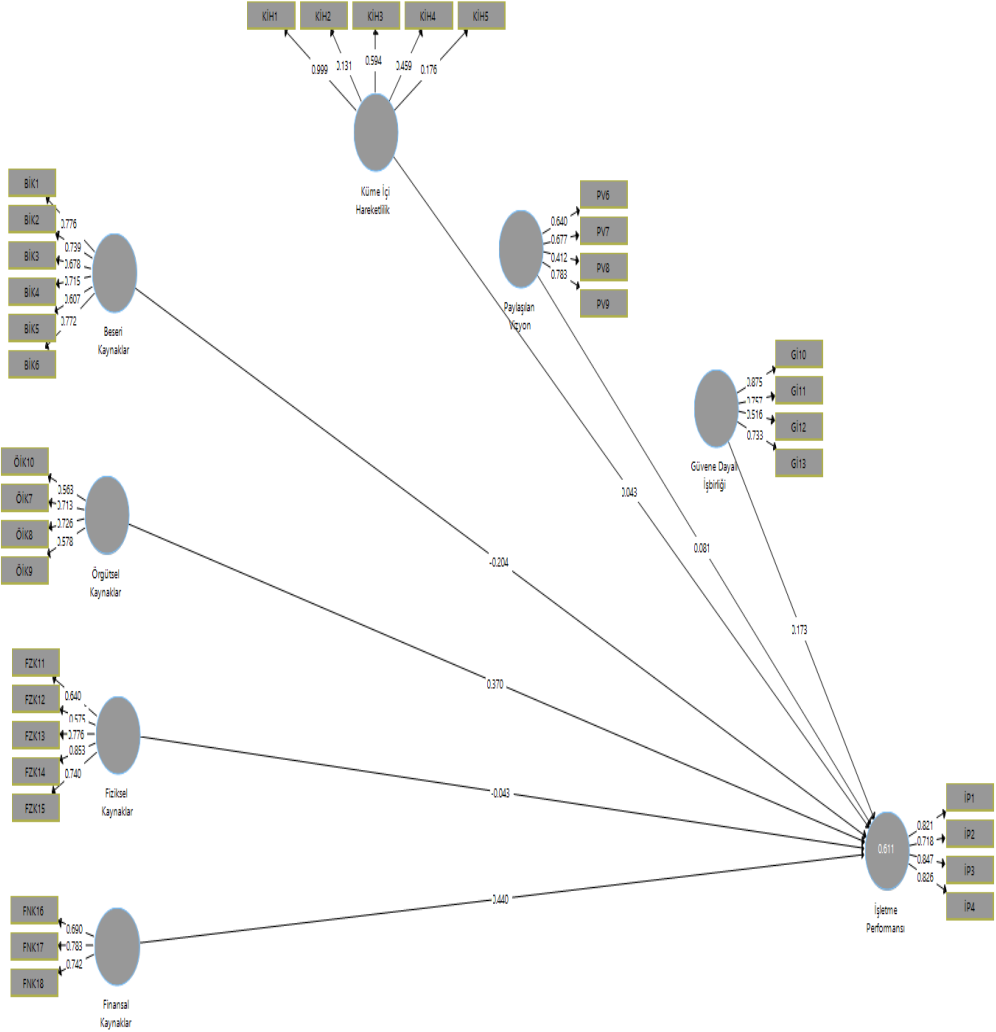
Araştırma devlet destekli resmi kümelenmeleri barındıran Eskişehir, Bilecik ve Kütahya seramik kümelenmesinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın yapıldığı kümelenme özellikle seramik kaplama sektörünün yaklaşık %50'lik oranla büyük bir kısmının ihtiyacını karşılaması ve tesislerinin en yoğun bulunduğu yer olmasından dolayı seramik sektörü açısından bölgeyi ayrıca daha önemli kılmaktadır.

Eskişehir, Bilecik ve Kütahya illerini kapsayan bölgede kayıtlı seramik işletmelerine ait bilgiler Eskişehir, Bilecik ve Kütahya, Ticaret ve Sanayi Odalarından alınmıştır. Alınan bilgiler doğrultusunda aktif olan üretim işletmelerinin sayısı 125 olarak belirlenmiş ve bu işletmelere mail yoluyla anket iletilmiştir. Ancak bu işletmelerden bazıları yönetim olarak aldıkları kararlar doğrultusunda ankete katılımı reddetmiş ve toplamda 115 seramik üretim işletmesinden veriler elde edilmiştir. Ayrıca araştırmanın Covid-19 salgın dönemine denk gelmesi salgından önce faaliyetine devam eden işletmelerin faaliyet durdurma kararı alması sonucunda araştırma örneklem sayısında düşüş yaşanmasına neden olmuştur. Araştırma ölçeklerinin anlaşılabilirliğini ve güvenilirliğini test etmek amacıyla 28 üretim işletmesine mail aracılığıyla anket iletilmiş ve veri toplanmıştır. Analiz sonucunda elde edilen değerler kabul edilebilir ifade değerinde (0.20) olduğu için (Büyüköztürk, 2007) pilot araştırmada çıkartılması gereken ifade olmadığı anlaşılmıştır. 125 seramik işletmesine uygulanan anketler cevaplayıcıların işletme yöneticileri olması cevaplayıcılardan geri dönüşü geciktirmesi nedeniyle 8 aylık bir çalışma sonucunda toplanmıştır. Veri toplamada Yiğit (2012) tarafından geliştirilen 18 ifade ve 4 boyuttan oluşan işletme kaynakları ölçeği, Molina-Morales ve Martinez-Fernandez (2003) tarafından geliştirilen ve Türkçeye Sarvan vd. (2012) tarafından uyarlanan 13 ifade ve 3 boyuttan oluşan ilişkisel sermaye ölçeği ve Tekin (2018) tarafından geliştirilen 4 ifadeden oluşan işletme performansı ölçeği kullanılmıştır.

Araştırma verilerinin analizinde IBM SPSS Statistics 22, SmartPLS 3.3.3 ve IBM SPSS eklenti programı olan Process Macro v2 kullanılmıştır. Katılımcı işletmeler ve ölçeklerle ilgili betimleyici istatistik analizler IBM SPSS 22 programıyla, Doğrulayıcı Faktör analizleri Smartpls 3.3.3 programı ile yapılmıştır. Araştırma hipotezlerinin analizi için Andrew F. Hayes'in geliştirdiği IBM SPSS eklenti programı olan Process Makro'dan yararlanılmıştır.

5. BULGULAR

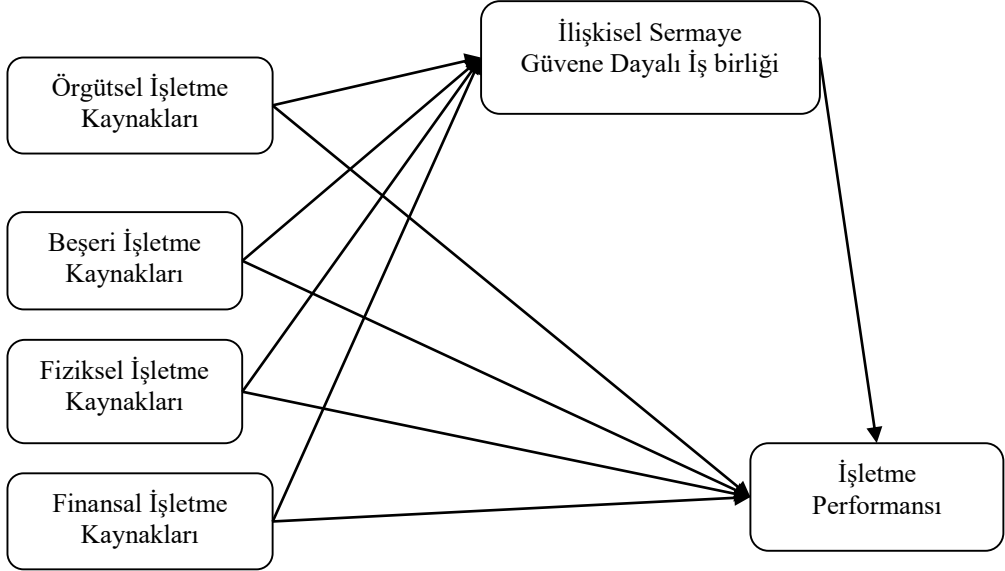
Araştırmada kullanılan modelin elde edilen verilerle uyumluluk derecesini tespit etmek amacıyla DFA yapılmıştır. DFA kısmı en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi SmartPLS 3.3 programı kullanılmıştır.



Şekil 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi Faktör Yükleri

DFA sonucunda oluşturulan faktör yükleri kontrol edilmiş ve küme kaynaklarından ilişkisel sermaye boyutundaki paylaşılan vizyon boyutu ve küme içi hareketlilik boyutlarındaki ifade yüklerinin düşük olması nedeniyle modelden çıkartılmıştır. İki boyuttaki düşük ifadeler boyutlardan çıkartılmasına rağmen kabul edilen açıklanan ortalama varyans (AVE) değeri 0.50 altında kaldığı için iki boyut tamamen çıkartılmıştır. Açıklanan ortalama varyans (AVE) birleşim geçerliliğini sağlaması için katsayılara ait değerlerin 0.50 ve üzeri olması gerekmektedir. Kabul edilebilir bir AVE 0.50 veya daha yüksek olup yapının öğelerinin varyansının en az %50'sini açıkladığını gösterir (Hair, Ringle ve Sarstedt, 2011:146; Hair vd.,

2019:9; Hair vd., 2017:144; Avkiran, 2018:8; Develi, 2020:58). Ayrıca örgütsel işletme kaynakları boyutuna ait olan 10. soru 0.563 ve 9. soru 0.578 faktör yüküne sahip olan ilgili boyuta ait açıklanan ortalama varyans (AVE) değerindeki gerekli düzelmeyi sağlamak açısından çıkarılmıştır. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ifadelerin aldığı faktör yükleri değerlendirmesinde düşük olan faktörler ve boyutlar çıkarıldıktan sonra oluşturulan model ifadeleri Şekil 2'deki gibidir.



Şekil 2. Yapılan Analizler Sonucu Araştırma Modelinin Son Hali

H₁: Örgütsel işletme kaynakları işletme performansını olumlu yönde etkilemektedir.

H₂: Örgütsel işletme kaynaklarının işletme performansına etkisinde güvene dayalı iş birliğinin aracılık rolü vardır.

H₃: Finansal işletme kaynakları işletme performansını olumlu yönde etkilemektedir.

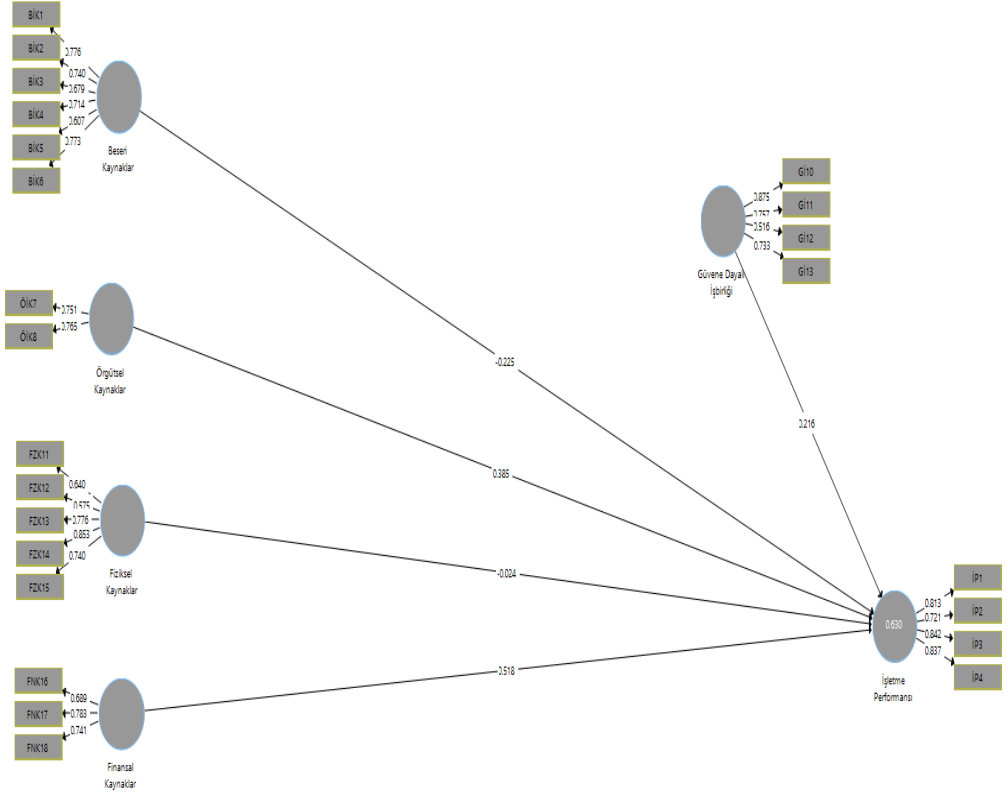
H₄: Finansal işletme kaynaklarının işletme performansına etkisinde güvene dayalı iş birliğinin aracılık rolü vardır.

H₅: Fiziksel işletme kaynakları işletme performansını olumlu yönde etkilemektedir.

H₆: Fiziksel işletme kaynaklarının işletme performansına etkisinde güvene dayalı iş birliğinin aracılık rolü vardır.

H₇: Beşeri işletme kaynakları işletme performansını olumlu yönde etkilemektedir.

H₈: Beşeri işletme kaynaklarının işletme performansına etkisinde güvene dayalı iş birliğinin aracılık rolü vardır.



Şekil 3. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu Kalan Faktör Yükleri

Küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliği boyutundaki 12. ifadenin 0.516 ve fiziksel işletme kaynakları boyutundaki 12. ifadenin 0.575, beşeri işletme kaynakları boyutu 5. ifade 0.607 ve 3. ifade 0.679, finansal işletme kaynakları boyutunda 16. ifade 0.690 yüklere sahip olarak doğrulayıcı faktör analizi için gerekli 0.7 değerinden düşük olduğu gözlemlenmiştir. Ancak ifadelerinin faktör yükleri çıkarıldığı zaman açıklanan ortalama varyans ve birleşik güvenilirlik düzeylerinde bir değişiklik olup olmadığı kontrol edilmiş ve mevcut değerlerde önemli bir değişiklik yaratmadığı gözlenmediği için tutulmaya karar verilmiştir.

Ölçüm modelinin birleşim geçerliliği, ayırım geçerliliği ve içsel tutarlılık güvenilirliğine ait sonuçlar Tablo 1’de yer verilmiştir.

Tablo 1. Güvenilirlik ve Birleşim Geçerliliği Sonuçları

Yapılar	Cronbach’s Alpha	Rho_A	CR	AVE)
Beşeri İşletme Kaynakları	0.865	0.867	0.863	0.514
Finansal İşletme Kaynakları	0.780	0.785	0.783	0.546
Fiziksel İşletme Kaynakları	0.843	0.857	0.844	0.524
Küme Kaynaklarından Güvene Dayalı İş birliği	0.826	0.841	0.817	0.536
Örgütsel İşletme Kaynakları	0.730	0.730	0.730	0.575
İşletme Performansı	0.879	0.883	0.880	0.647

CR: Birleşik Güvenilirlik, AVE: Açıklanan Ortalama Varyans

Araştırma sonucunda Cronbach Alpha katsayıları en düşük 0.730 ve en yüksek 0.879 arasındaki katsayılara sahip olarak gerekli olan değerleri sağlamıştır. Araştırmada birleşik güvenilirliğe ait katsayılar 0.730 ve 0.880 arasında değişerek gerekli birleşik güvenilirliği sağlamaktadır. Araştırmanın Rho_A katsayıları ise 0.730 ile 0.883 arasında dağılarak gerekli içsel tutarlılık güvenilirliğini sağlamaktadır.

Cronbach Alpha, Rho_A ve birleşik güvenilirlikleri analiz ettiğimiz ölçüm modelinde elde edilen katsayılar 0.70 ve üzeri olarak elde edilmiştir. Araştırmanın bu sonuçları araştırmanın içsel tutarlılık güvenilirliğinin sağlandığını göstermektedir. Açıklanın ortalama varyans (AVE) için yaptığımız analiz sonucunda ise elde edilen kat sayılar en düşük 0.514 ve en yüksek 0.647 arasında dağılım göstererek 0.50 ve üzeri sonuçlar elde edilmiş ve birleşim geçerliliği için gerekli sonuçlar elde edilmiştir.

Araştırma modelindeki ölçümlerin aynı modeldeki diğer yapıların ölçümlerinden ne ölçüde farklı olduğunu ortaya koymak için ayırt edici geçerliliğine bakılmıştır (Hulland, 1999: 199). Ayırma geçerliliğinin değerlendirilmesi için Fornell-Larcker kriteri, çapraz yükleme değerlerine ve Heterotrait-Monotrait oranına bakılmıştır.

Tablo 2: Fornell-Larcker Ölçütü Sonuçları

	Beşeri İşletme Kaynakları	Finansal İşletme Kaynakları	Fiziksel İşletme Kaynakları	Küme Kaynakların dan İlişkisel Güven Kaynağı	Örgütsel İşletme Kaynakları	İşletme Performansı
BİK	0.717					
FİNİK	0.665	0.739				
FİZİK	0.515	0.849	0.724			
GDI	0.470	0.619	0.484	0.732		
ÖİK	0.470	0.624	0.654	0.541	0.758	
İP	0.495	0.723	0.657	0.627	0.642	0.805

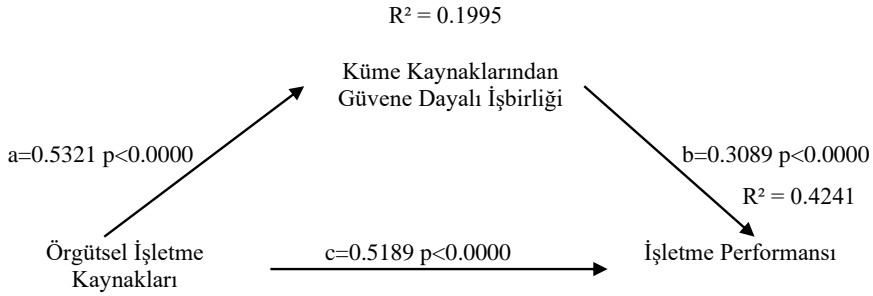
Fornell-Larcker kriterine göre yapılan analiz sonucuna göre beşeri, fiziksel, örgütsel işletme kaynakları, küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliği, işletme performansı kritere ait ayırma geçerliliğini sağlarken fiziksel işletme kaynağı ayırma geçerliliğini sağlamadığı gözlenmektedir. Ancak ayırma geçerliliği ile ilgili yapılan son çalışmalarda ayırma geçerliliği için Heterotrait Monotrait ayırma geçerliliği için daha üstün sonuçlar verdiğini öne sürmektedir. Özellikle Fornell-Larcker kriterinde gösterge yükleri arasındaki fark çok az olduğunda HTMT kriterine bakılması önerilmektedir. Ayrıca son zamanlarda, korelasyonların heterotrait-monotrait oranı, Fornell-Larcker kriterine göre çapraz yüklemelerin değerlendirilmesinde daha üstün performans sunduğu için ayırt edici geçerliliği değerlendirmek için birincil kriter haline gelmiştir (Hair vd., 2017:144; Avkiran, 2018:8; Richter vd., 2020: 2250; Voorhees vd., 2016).

Tablo 3. Heterotrait-Mototrait Oranı (HTMT) Ölçüm Sonuçları

	Beşeri İK	Finansal İK	Fiziksel İK	Güvene Dayalı İş Birliği	Örgütsel İK	İşletme Performansı
BİK						
FİNİK	0.670					
FİZİK	0.516	0.849				
GDI	0.491	0.628	0.478			
ÖİK	0.748	0.630	0.668	0.548		
İP	0.492	0.723	0.655	0.615	0.643	

Heterotrait-Monotrait oranları incelendiğinde beşeri işletme kaynakları, finansal işletme kaynakları, fiziksel işletme kaynakları, örgütsel işletme kaynakları, küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliğini ve işletme performansının yapılarının farklı yapılar olduğu görülmektedir. Oranların 1 değerini içermediği ve 0.8 ve 0.90'dan küçük olduğu yani ayırma geçerliliğini sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırma hipotezlerinin değerlendirilmesi için Andrew F. Hayes'in geliştirmiş olduğu SPSS eklenti programı olan Process Makro uygulamasından yararlanılmıştır.



c' (Doğrudan Etki) : 0.3545 $p < 0.0001$ / a.b (Dolaylı Etki) : 0.1644 BCA BCI (0.880 – 0.2857)

R²: Açıklanan Varyans

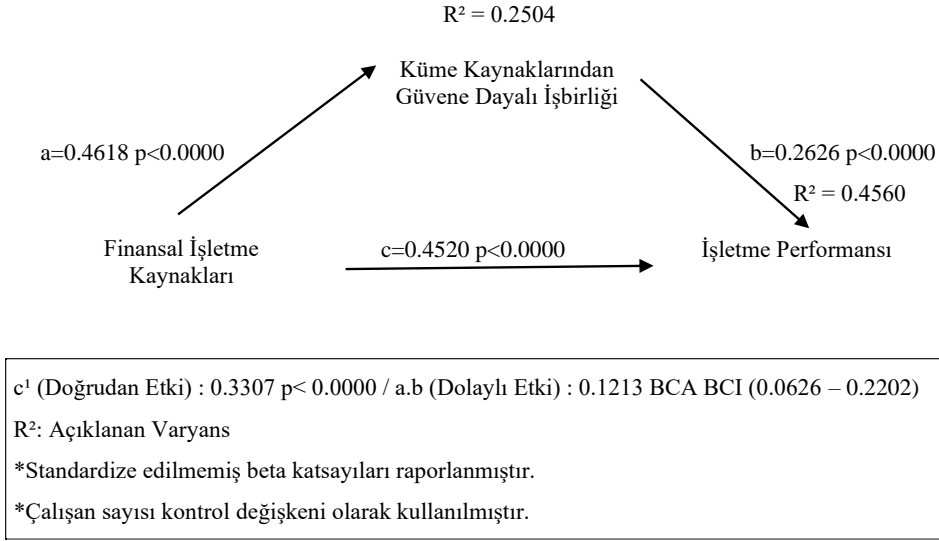
*Standardize edilmemiş beta katsayıları raporlanmıştır.

*Çalışan sayısı kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır.

Şekil 4. Örgütsel İşletme Kaynaklarının İşletme Performansına Etkisinde Güvene Dayalı İşbirliğinin Aracılık Rolü

Elde edilen sonuca göre, ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliğinin olmadığı durumda örgütsel işletme kaynaklarının, işletme performansı üzerinde olumlu yönde anlamlı etkiye sahip olduğu görülmektedir. ($b = .5189$ %95 CI (.3465 _ .6913) $t = 5.9648$ _ $p < .0000$). Örgütsel işletme kaynakları işletme performansının %32'sini ($R^2 = .3279$) açıklamaktadır ve H_1 desteklenmektedir.

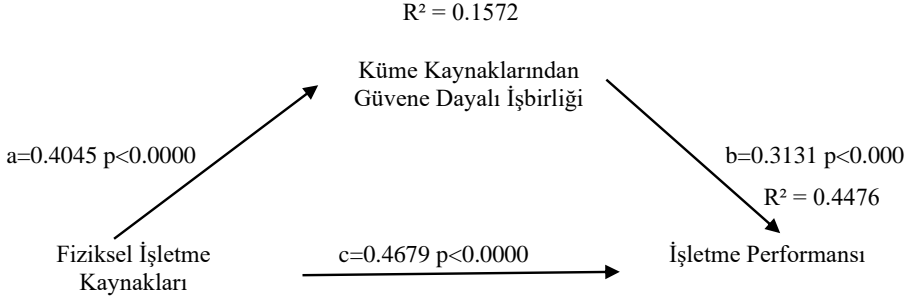
Örgütsel işletme kaynaklarının aracı değişken güvene dayalı iş birliğinin işletme performansı üzerindeki etkisini gösteren dolaylı etki değeri bootstrap tekniği ile elde edilen güven aralıkları ile raporlanmıştır. Aracılık etkisinin incelendiği regresyon analizi sonuçlarına göre ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı işbirliğinin **a.b yolu** ($b=0.1644$ BCA BCI (.0880 - .2857) , örgütsel işletme kaynakların işletme performansı arasındaki ilişkiye aracılık ettiği tespit edilmiştir. Aracılık etkisinin tam standardize etki büyüklüğüne (K^2) bakıldığında, .1555 olup elde edilen bu değer yüksek değere yakın bir etki büyüklüğü olduğu ifade edilebilmektedir ve H_2 desteklenmektedir.



Şekil 5. Finansal İşletme Kaynaklarının İşletme Performansına Etkisinde Güvene Dayalı İşbirliğinin Aracılık Rolü

Elde edilen sonuca göre, ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliğinin olmadığı durumlarda finansal işletme kaynaklarının, işletme performansı üzerinde olumlu yönde anlamlı etkiye sahip olduğu görülmektedir. ($b = 0.4520$ %95 CI (0.3264 _ 0.5776) $t = 7.1308$ _ $p < 0.0000$). Finansal işletme kaynakları işletme performansının %39'unu ($R^2 = 0.3909$) açıklamaktadır ve H_3 desteklemektedir.

Finansal işletme kaynaklarının aracı değişken güvene dayalı iş birliği aracılığıyla işletme performansı üzerindeki etkisini gösteren dolaylı etki değeri bootstrap tekniği ile elde edilen güven aralıkları ile raporlanmıştır. Aracılık etkisinin incelendiği regresyon analizi sonuçlarında ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı işbirliğinin **a.b yolu** ($b=0.1213$ BCA BCI (0.0626 – 0.2102) , finansal işletme kaynakların işletme performansı arasındaki ilişkiye aracılık ettiği tespit edilmiştir. Aracılık etkisinin tam standardize etki büyüklüğüne (K^2) bakıldığında, 0.1499 olup bu değer yüksek değere yakın bir etki büyüklüğü olduğu ifade edilebilmektedir ve H_4 desteklemektedir.



c' (Doğrudan Etki) : 0.3412 $p < 0.0000$ / $a.b$ (Dolaylı Etki) : 0.1266 BCA BCI (0.0615 – 0.2219)

R^2 : Açıklanan Varyans

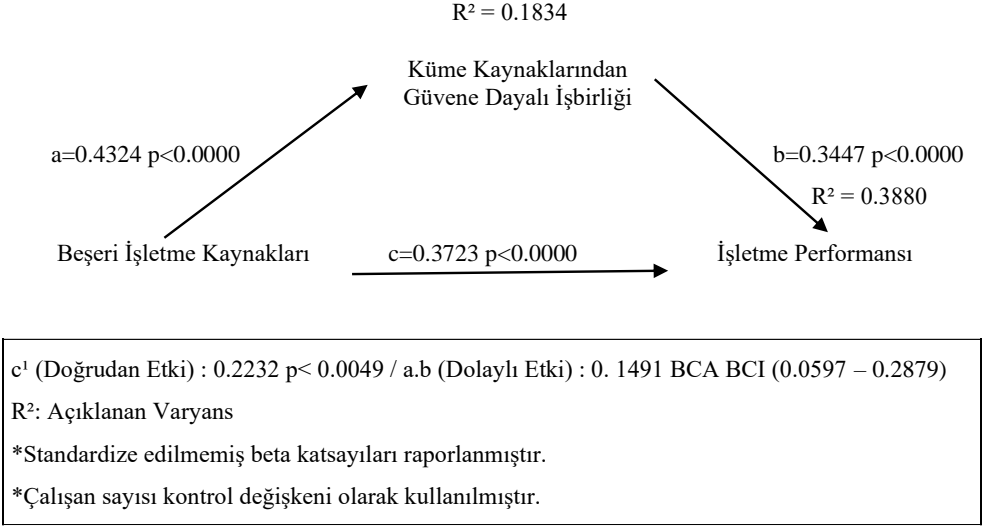
*Standardize edilmemiş beta katsayıları raporlanmıştır.

*Çalışan sayısı kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır.

Şekil 6. Fiziksel İşletme Kaynaklarının İşletme Performansına Etkisinde Güvene Dayalı İşbirliğinin Aracılık Rolü

Elde edilen sonuçlara göre ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliği olmadığı durumlarda fiziksel işletme kaynaklarının, işletme performansı üzerinde olumlu yönde anlamlı etkiye sahip olduğu görülmektedir. ($b = 0.4679$ %95 CI (0.3196 _ 0.6161) $t = 6.2530$ _ $p < 0.0000$). Fiziksel işletme kaynakları işletme performansının %34'ünü ($R^2 = .3435$) açıklamaktadır ve H_5 desteklemektedir.

Fiziksel işletme kaynaklarının aracı değişken ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliği aracılığıyla işletme performansı üzerindeki etkisini gösteren dolaylı etki değeri bootstrap tekniği ile elde edilen güven aralıkları ile raporlanmıştır. Aracılık etkisinin incelendiği regresyon analizi sonuçlarında güvene dayalı işbirliğinin **a.b yolu** ($b=0.1266$ BCA BCI (0.0615 – 0.2219) , fiziksel işletme kaynakların işletme performansı arasındaki ilişkiye aracılık ettiği tespit edilmiştir. Aracılık etkisinin tam standardize etki büyüklüğüne (K^2) bakıldığında, 0.1377 olup bu değer yüksek değere yakın bir etki büyüklüğü olduğu ifade edilebilmektedir ve H_6 desteklenmektedir.



Şekil 7. Beşeri İşletme Kaynaklarının İşletme Performansına Etkisinde Güvene Dayalı İşbirliğinin Aracılık Rolü

Elde edilen sonuca göre, ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliği olmadığı durumlarda beşeri işletme kaynaklarının, işletme performansı üzerinde olumlu yönde anlamlı etkiye sahip olduğu görülmektedir. ($b = 0.3723$ %95 CI (0.2188 _ 0.5258) $t= 4.8062$ _ $\text{p}<0.0000$). Beşeri işletme kaynakları işletme performansının %26'sını ($R^2 = .2658$) açıklamaktadır ve H_7 desteklenmektedir.

Beşeri işletme kaynaklarının aracı değişken olan ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı iş birliği aracılığıyla işletme performansı üzerindeki etkisini gösteren dolaylı etki değeri bootstrap tekniği ile elde edilen güven aralıkları ile raporlanmıştır. Aracılık etkisinin incelendiği regresyon analizi sonuçlarında ilişkisel küme kaynaklarından güvene dayalı işbirliğinin **a.b yolu** ($b=.1491$ BCA BCI (.0563 - .2866)), beşeri işletme kaynakların işletme performansı arasındaki ilişkiye aracılık ettiği tespit edilmiştir. Aracılık etkisinin tam standardize etki büyüklüğüne (K^2) bakıldığında, .1656 olup bu değer yüksek değere yakın bir etki büyüklüğü olduğu ifade edilebilmektedir ve H_8 desteklenmektedir.

6. SONUÇ

İşletme kaynaklarının (örgütsel, fiziksel, finansal ve beşeri) işletme performansı etkisi ve küme kaynaklarından ilişkisel sermayenin güvene dayalı iş birliği boyutunun işletme kaynaklarının işletme performansına etkisindeki aracılık rolünü test etmek için seramik işletmelerinden elde edilen veriler kullanılmıştır. Araştırma sonucunda işletme kaynaklarının işletme performansı üzerinde olumlu etkisine ve ilişkisel sermayenin güvene dayalı iş birliği boyutunun işletme kaynakları ile işletme performansı arasındaki ilişkiye aracılık ettiği sonucu elde edilmiştir.

Araştırma sonucunda işletme kaynaklarından örgütsel, finansal, fiziksel ve beşeri işletme kaynaklarının işletme performansı üzerinde olumlu yönde istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

İşletme performansındaki değişimin %32'sini örgütsel işletme kaynaklarının, %39'unu finansal işletme kaynaklarının, %34'ünü fiziksel işletme kaynaklarının, %26'sını beşeri işletme kaynaklarının açıkladığı tespit edilmiştir. İşletme kaynaklarının performansa etkisini inceleyen araştırmalarda (Savino ve Shafiq, 2018; Bin Ahmad ve Mushraf, 2011; Crook vd., 2011; Menguc ve Ozanne, 2005; Capar, 2003; Firer ve Williams, 2003; Dhanaraj ve Beamish, 2003; Hitt vd., 2001; Delios ve Beamish, 1999) işletme kaynaklarının performans üzerinde olumlu ve anlamlı etkisi olduğu benzer sonuçlar olduğu görülmektedir.

Kaynak tabanlı yaklaşıma göre işletmenin sahip olduğu özel kaynaklar ve yetenekler işletmenin diğer işletmelere göre üstün performans elde etmesini sağlamaktadır (Lado ve Wilson, 1994). Araştırma sonuçları kaynak tabanlı görüşün bu yaklaşımını doğrular niteliktedir. İşletmenin sahip olduğu finansal, fiziksel, beşeri ve örgütsel işletme kaynaklarının işletme performansı üzerinde olumlu yönde anlamlı bir etkisi vardır.

Delios ve Beamish (1999), işletme kaynaklarından özellikle teknolojik ve pazarlama varlıklarının finansal performans üzerindeki etkilerine yoğunlaştıkları çalışmasını kaynak tabanlı görüşün işletmelerin kendine özel kaynaklara sahip olmaktan dolayı elde ettikleri rekabet avantajı görüşüne dayandırmış ve araştırma sonucunda teknolojik varlıkların performans üzerinde olumlu etkisi çıkarken pazarlama varlıklarının pozitif etkisi olmadığı ortaya koymuştur. Capar (2003), ise işletme kaynaklarından inovasyon varlıklarının yüksek performansa yol açtığını ortaya koymuştur.

Araştırmanın aracı değişkeni olan ilişki sermaye kümelenmenin başarı anahtarı olarak görülmektedir. Küme olmanın anlamı küme aktörleri arasındaki ilişki sermayenin oluşmasına bağlıdır. Aktörler arasında kurulan güven sermayesi iş birliğine dayalı faaliyetlerin resmi sözleşme gerektirmeden sağlanmasına imkan vermektedir. Aynı şekilde küme bilincinin ve kültürünün de oluşması kümenin tam anlamıyla oluşması için önemlidir. Araştırma sonuçlarında güvene dayalı iş birliği boyutu ile anlamlı ve olumlu sonuçlar elde edilirken paylaşılan vizyon ve küme içi hareketlilik boyutlarının değerlerinin düşük olması ve araştırma modelinden çıkartılması küme kültürün tam olarak oluşmadığını göstermektedir.

Beşeri işletme kaynakları ile işletme performansı arasındaki ilişkide güvene dayalı iş birliğinin tam standardize etki büyüklüğünün yaklaşık %17 etki büyüklüğüne sahip olduğu ve bu değer yüksek değere yakın olduğu tespit edilmiştir. Tek başına beşeri işletme kaynaklarının işletme performansını %18 oranında etkilediği güvene dayalı iş birliği aracılığı ile yaklaşık %39 açıkladığı tespit edilmiştir.

Fiziksel işletme kaynakları ile işletme performansı arasındaki ilişkide güvene dayalı iş birliğinin tam standardize etki büyüklüğünün yaklaşık %14 olduğu ve bu değer yüksek değere yakın bir etki büyüklüğüne sahip olduğu tespit edilmiştir. Fiziksel işletme kaynaklarının işletme performansı üzerinde tek başına etkisinin yaklaşık %16 olduğu, güvene dayalı iş birliği aracılığı ile %45'ini açıkladığı tespit edilmiştir.

Finansal işletme kaynakları ile işletme performansı arasındaki ilişkide güvene dayalı iş birliğinin tam standardize etki büyüklüğünün yaklaşık %15 olup yüksek değere yakın bir etki büyüklüğünün olduğu tespit edilmiştir. Tek başına finansal işletme kaynaklarının işletme performansı üzerindeki etkisinin %25 olduğu güvene dayalı iş birliği aracılığıyla ile yaklaşık %46'sını açıkladığı tespit edilmiştir.

Örgütsel işletme kaynakları ile işletme performansı arasındaki ilişkide güvene dayalı iş birliğinin standardize etki büyüklüğünün yaklaşık %16 olduğu ve bu değer yüksek değere yakın olduğu tespit edilmiştir. Tek başına örgütsel işletme kaynaklarının işletme performansındaki değişimin %20'sini açıkladığı, güvene dayalı iş birliği aracılığıyla ile %42 açıkladığı tespit edilmiştir. İşletme kaynakları ile işletme performansı arasındaki etkide güvene dayalı iş birliğinin yüksek etki büyüklüğüne sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Analiz sonuçlarında aracı değişkenin araştırmanın bağımsız değişkenlerinin bağımlı değişken üzerindeki etkisinde güvene dayalı iş birliği aracı değişkenin bu ilişkide etkisinin güçlü olduğunu ifade edebiliriz.

Araştırma boyutlarından olan ve işletme kaynakları ile işletme performansı arasında olumlu aracı etkisi tespit edilen özellikle güven hem kümeler içinde hem de ticari bağlantılar açısından göz ardı edilmeyecek kadar önem taşımaktadır. Güvenin eksik olduğu kümelenmelerde işletmeler arasında karşılıklı bağımlılık gerektiren bir üretim sisteminin oluşması mümkün değildir (Schmitz ve Nadvi, 1999:1506). Endüstriyel kümelerin uygulama kısmında iş birliği ve bağlantılar oldukça önemlidir (Mudambi vd., 2017). İşletmelerin gelişimi için gerekli olan ilişkisel sermaye sayesinde oluşturulan güvene dayalı iş birliği gelen ürünün kalitesini garanti altına alarak ürünlerin üretim ve tasarım süreçlerinin optimize olmasını sağlayarak işletme operasyonlarını kolaylaştırmakta ve performanslarını artırmaktadır (Yu ve Huo, 2017:1284). Bir anlamda aktörler arasındaki iyi niyeti ifade eden ilişkisel sermayenin, birçok araştırmacı tarafından güvenilirlik, yetenek, iyi niyet ve algılanan açıklık noktasında inanca yol açtığı ifade edilmektedir. Ortaklarının iyi niyetine inanan işletmeler ortakları ile iş birliği faaliyetlerine girerek fırsatçı eylemlerinin azalmasını sağlamış ve daha şeffaf davranışlar göstermiştir (Cai vd., 2014:4231). İlişkisel sermayenin oluşturulan güvene dayalı iş birliği sayesinde işletmelerin performansına maliyet azaltma ve piyasa değerini yükseltme gibi iki önemli katkı sağlamaktadır (Ogundipe, 2012:78).

Asheim, Cooke ve Martin (2006), küme olması için gerekli özelliklerden biri olarak ifade ettiği 'biz bir kümeyiz ve birlikte gelişmeye kararlıyız' ifadesi öz farkındalık ve ortak politika eylemleri oluşması gerektiğini ifade ederken EBK seramik kümesinin bunu ne kadar benimsediği önemlidir. EBK kümelenmesinde tam olarak öz farkındalık ve ortak politika eylemleri bilincinin oluşmadığını araştırma sonuçları ile desteklemektedir. Kümelenme için gerekli olan ortak politika eylemlerinin tam olarak oluşmadığı gibi kümelenme ortak kültür ve bilincinin de tam olarak oluşmadığını ifade edebiliriz. Araştırma sonuçları işletmelerin performansına etki eden ilişkisel sermaye boyutlarından paylaşılan vizyon ve küme içi hareketlilik boyutlarının değerlerinin düşük olması küme aktörleri arasında özellikle paylaşılan anlayış, uyumlu amaç ve ortak kültür ortamının tam olarak oluşmadığını göstermektedir.

Devletin işletmeleri resmi kümelenmeye dahil olmak için teşvik edici girişimlerde bulunması ve kümedeki üniversiteler, araştırma merkezleri, derneklerle gerçekleştireceği projeler ile kümelenmeyi işletmeler için aktif ve cazip hale getirmesi gerekmektedir. Ayrıca kümelenmenin başarılı olması için üniversiteler ve bilimsel araştırma merkezleri tarafından bilimsel destek sağlanmalıdır. Devlet ise kümelenme için gerekli alt yapının sağlanması ve işletmeler arasındaki ilişkilerin sağlanması noktasında politik destek vermelidir.

Araştırmanın kümelenmenin başarı anahtarı olarak görülün faktörlerden biri olan güven boyutu ile yapıyor olması bölgedeki işletmelere, üniversitelere, derneklere ve devlete eksikliklerin belirlenmesi ve kümede birlik bilinci oluşturmak için ortak anlayış ve küme kültürü oluşturma noktasında katkı sağlayacaktır. Özellikle güven gibi işletmelerarası ilişkilerde önem arz eden bir ilişkisel sermaye boyutunun olduğu kümede iş birliği kültürünün oluşması için küme

aktörlerini de kapsayan uzun vadeli projeler gerçekleştirilmelidir. Kümedeki işletmelerin rekabetçi faaliyetlerin iş birliği içerisinde gerçekleştirmesini sağlayarak ve sektörü bölgede sağlamlaştıracak tüm aktörlerin katılımının sağlandığı etkinlikler düzenlenmelidir. Güvene dayalı iş birliği kaynağı aynı zamanda işletmelerin sürdürülebilir rekabet koşullarını devam etmesini sağlayarak olumlu sosyal etkileşimlerle birlikte kümelerin daha güçlü var olmaya devam etmesini sağlayacaktır.

Çalışma işletme kaynaklarının işletme performansı üzerindeki etkisi ve bu etkiye ilişkisel sermaye boyutlarından olan güvene dayalı iş birliğinin aracılık etkisini inceleyerek kısıtlı olan literatüre katkı ortaya koymuştur. Araştırma sonucunda işletme kaynaklarının işletme performansı üzerinde olumlu etkisi varken aynı zamanda güvene dayalı iş birliğinin bu ilişkiye aracılık ettiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlar nitel araştırma yöntemi de eklenerek bundan sonra yapılan çalışmalarda daha zengin hale getirilebilir. Ayrıca gelecekteki çalışmalarda sektördeki diğer seramik kümeleri de dahil edilerek daha geniş çapta karşılaştırmaların yapıldığı bir çalışma ile sektörün Türkiye geneli yapısı analiz edilebilir.

KAYNAKÇA

- ASHEIM, B., COOKE, P. & MARTIN, R. (Eds.). (2006). *Clusters and Regional Development: Critical Reflections and Explorations*, Routledge.
- AVKIRAN, N.K. & RINGLE, C.M. (2018). "Partial Least Squares Structural Equation Modeling: Recent Advances in Banking and Finance", Springer International Publishing.
- BARNEY, J. (1991). "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of management*, C: 17, No: 1, ss. 99-120.
- BARNEY, J.B. (2001). "Is the Resource-Based View a Useful Perspective for Strategic Management Research?", *Yes Academy of Management Review*, C: 28, No: 1, ss. 41-58.
- BARNEY, J.B. & WRIGHT, M. (2011). "The Future of Resource Theory: Revitalization or Decline?", *Journal of Management*, C: 37, No: 5, ss.1299-1315.
- BEYAZ KİTAP (2009). *Türkiye için Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi*.
- BİN AHMAD, S. & MUSHRAF, A. M. (2011). "The Relationship between Intellectual capital and Business Performance: An empirical study in Iraqi industry", In *International Conference on Management and Artificial Intelligence Bali, Indonesia*.
- BLONSKA, A., STOREY, C., ROZEMEIJER, F., WETZELS, M. & RUYTER, K. (2013). "Decomposing the effect of supplier development on relationship benefits: The role of relational capital", *Industrial Marketing Management*, C: 42, No: 8, ss.1295-1306.
- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş. (2007). *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*, Pegem Yayıncılık, Ankara.
- CAI, Z., LIU, H. F., HUANG, Q., LIANG, L. & SHEN, X.L. (2014). "Relational capital and performance: assessing the mediating role of supply chain agility and the moderating

- role of environmental contexts,” in Proceedings of the Annual Hawaii International Conference on System Sciences, R. H. Sprague, Ed., ss. 4229–4238.
- CAPAR, N., (2003). “An Analysis of the Relationships Between International Diversification, Product diversification, Firm resources and Firm Performance”, The Florida State University College of Business, Doctor Thesis.
- CARMELLI, A. & AZEROUAL, B. (2009). “How Relational Capital and Knowledge Combination Capability Enhance The Performance of Work Units In A High Technology Industry”, *Strategic Entrepreneurship Journal*, C: 3, ss. 85-103.
- CROOK, T. R., TODD, S. Y., COMBS, J. G., WOEHR, D. J. & KETCHEN Jr, D. J. (2011). “Does human capital matter? A meta-analysis of the relationship between human capital and firm performance. *Journal of applied psychology*”, C: 96, No: 3, ss. 443.
- DELIOS, A. & BEAMISH, P. W. (1999). “Geographic scope, product diversification, and the corporate performance of Japanese firms”, *Strategic management journal*, C: 20, No: 8, ss. 711-727.
- DEVELİ, A. (2020). Çalışma Yeterliliği, İş Tatmini ve Görev Performansı İlişisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Doktora Tezi.
- DHANARAJ, C., & BEAMISH, P. W. (2003). “A resource-based approach to the study of export performance”, *Journal of Small Business Management*, C:41, No: 3, ss. 242-242.
- ELFENBEIN, D. W. & ZENGER, T. R. (2014). “What is a relationship worth? Repeated exchange and the development and deployment of relational capital”, *Organization Science*, C: 25, No: 1, ss. 222-244.
- FENSTERSEIFER, J. & RASTOIN, J. (2013). “Cluster resources and competitive advantage, A typology of potentially strategic wine cluster resources”, *International Journal of Wine Business Research*, C: 25, No. 4, ss. 267-284.
- FENSTERSEIFER, J. & RASTOIN, J.L. (2010). “Wine cluster strategic resources, firm value creation and competitive advantage”, 5th International Academy of Wine Business Research Conference.
- FIRER, S. & WILLIAMS, S. M. (2003). “Intellectual capital and traditional measures of corporate performance. *Journal of intellectual capital*”, C: 4, No: 3, ss. 348-360.
- GRANT, R.M. (1991). “The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation”, *California Management Review*, C:33 No: 3, ss. 114-135.
- HAIR, J.F., HULT, G.T.M., RINGLE, C. & SARSTEDT, M. (2017). “A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Second Edition”, Los Angeles, Sage Publications.
- HAIR, J.F., RINGLE, C.M. & SARSTEDT, M. (2011). “PLS-SEM: Indeed a silver bullet, *The Journal of Marketing Theory and Practice*”, C: 19, No: 2, ss.139-152.

- HAIR, J.F., RISHER, J.J., SARSTEDT, M. & RINGLE, C.M. (2019). “When to Use and How to Report the Results of PLS-SEM. *European Business Review*”, C: 31, No: 1, ss.2-24.
- HAYES, A. F. (2013). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression Based Approach*. The Guilford Press, New York, USA.
- HERVAS-OLIVER, J. L. & ALBORS-GARRIGOS, J. (2009). “The role of the firm's internal and relational capabilities in clusters: when distance and embeddedness are not enough to explain innovation”, *Journal of Economic Geography*, C: 9, No: 2, ss. 263-283.
- HITT, M. A., BIERMAN, L., SHIMIZU, K. & KOCHHAR, R. (2001). “Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: A resource-based perspective” , *Academy of Management journal*, C: 44, No: 1, ss.13-28.
- HULLAND, J. (1999). “Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: a review of four recent studies”, *Strategic Management Journal*, C: 22, No: 2, ss. 195-204.
- KETELS, C. H., & MEMEDOVIC, O. (2008). “From clusters to cluster-based economic development. *International journal of technological learning, innovation and development*”, C: 1, No: 3,ss. 375-392.
- KHAN, J. H. & J.A. GHANI (2004). “Cluster and entrepreneurship: Implications for innovation in a developing economy”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol.9, No.3, ss.221-238.
- LADO, A.A. & WILSON, M.C. (1994). “Human Resource Systems and Sustained Competitive Advantage: A Competency-Based Perspective”, *Academy of Management Review*, C:19, No: 4, ss. 699-727.
- LI, J. & GENG, S. (2012). “Industrial clusters, shared resources and firm performance”, *Entrepreneurship and Regional Development*, C: 24 No: 5-6, ss. 357 – 381.
- MENGUC, B., & OZANNE, L. K. (2005). “Challenges of the “green imperative”: A natural resource-based approach to the environmental orientation–business performance relationship”, *Journal of Business research*, C: 58, No: 4,ss. 430-438.
- MOLINA-MORALES, F. X. & MARTÍNEZ-FERNAÁNDEZ, M. T. (2003). “The impact of industrial district affiliation on firm value creation”, *European Planning Studies*, C: 11, No: 2, ss. 155-170.
- MOROSINI, P., (2004). “Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance, *World Development* “, C: 32, No. 2, ss.305-326.
- MUDAMBI, R., MUDAMBI, S.M., MUKHERJEE, D. & SCALERA, V.G. (2017). “Global connectivity and the evolution of industrial clusters From tires to polymers in Northeast Ohio”, *Industrial Marketing Management*, C: 61, ss. 20-29.

- NAHAPIET, J. & S. GHOSHAL (1998). "Social capital, intellectual capital and the organizational advantage", *Academy of Management Review*, C: 23, No.2, ss. 242-266.
- OBEIDAT, B. Y., ABDALLAH, B.A., AQQAD, N.O., AKHOERSHIEDAH, A.H.O.M. & Maqableh, M., (2017). "The Effect of Intellectual Capital on Organizational Performance: The Mediating Role of Knowledge Sharing ", *Scientific Research Publishing, Communications and Network*, C: 9, ss. 1-27.
- OGUNDIPE, S.E. (2012). "Business Relational Capital and Firm Performance in South Western Nigerian Small Scale Enterprise Clusters ", *Journal of Education and Practice*, C: 3, No: 15, ss.75-82.
- OLIVER-HERVAS, J.L. & GARRIGOS-ALBORS,J., (2007). "Do clusters capabilities matter? An empirical application of the resource –based view in clusters", *Entrepreneurship and Regional Development*, C: 19, No: 2, ss.113-136.
- ÖZBAĞ, G.K. (2017). "Kaynak Tabanlı Yönetim, Temel Yetenek&Yenilik İlişkisinde İnsan Kaynakları Yönetim Yeteneklerinin Aracı Rolü", *Girişimcilik&İnovasyon Dergisi*, C: 6, No: 1, ss. 1-26.
- PENROSE, E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: Oxford University Press.
- PORTER, M. E. (2011). *Rekabet Üzerine*, çev: Kıvanç Tanrıyar, İstanbul, Optimist Yayınları.
- RICHTER, N.F., SCHUBRING, S., HAUFF, S., RINGLE, C.M. & SARSTEDT, M. (2020). "When Predictors of Outcomes are Necessary: Guidelines for the Combined Use of PLS-SEM and NCA", *Industrial Management & Data Systems*, C:120, No:12, ss.2243-2267.
- ROBINS, J. & WIERSEMA, M. F. (1995). "A resource-based approach to the multibusiness firm: Empirical analysis of portfolio interrelationships and corporate financial performance", *Strategic management journal*, C:16, No: 4,ss. 277-299.
- ROOS, G. & J. ROOS (1997). "Measuring your company's intellectual performance", *Long Range Planning*, C:30, No.3, ss. 413-426.
- ROSENFELD, STUART A. (2002). *Creating Smart Systems A guide to cluster strategies in less favoured regions*, Regional Technology Strategies, Carrboro, North Carolina.
- SARVAN, E.F.D., ÖZDEMİR, E.D., KÖKSAL, C.D., BAŞER, G., ALMAZ, F. & KAMAY, M. (2012). "Türkiye'de Yatırım Kümelerinin Bilgi Paylaşım Ağları, Entelektüel Sermaye ve Kurumsal Çevrelerinin Yenilikçilik ve Performans Etkileri Açısından Karşılaştırmalı Analizi", *TÜBİTAK Projesi*, Antalya.
- SAVINO, M. M. & SHAFIQ, M. (2018). "An extensive study to assess the sustainability drivers of production performances using a resource-based view and contingency analysis", *Journal of Cleaner Production*, C: 204, ss.744-752.
- SCHMITZ, H., & NADVI, K. (1999). "Industrial clusters in developing countries-clustering and industrialization: Introduction", *World development*, C: 27, No: 9, ss.1503-1514.

- SHAPIRO, J. F. (1999). "On the connections among activity-based costing, mathematical programming models for analyzing strategic decisions, and the resource-based view of the firm", *European Journal of Operational Research*, C: 118, No: 2, ss. 295-314.
- SQUIRE, B., COUSINS, P.D. & BROWN, S. (2009). "Cooperation and Knowledge Transfer within Buyer-Supplier Relationships: The Moderating Properties of Trust, Relationship Duration and Supplier Performance", *British Journal of Management*, C: 20, ss. 461-477.
- SULISTYO, H. (2016). "Innovation capability of SMEs through entrepreneurship, marketing capability, relational capital and empowerment", *Asia Pacific Management Review*, C: 21, No: 4, ss. 196-203.
- TEKİN, D. (2018). "Tekno-Girişimlerde Girişimci Pazarlama, Girişimcilik Eğilimi ve İşletme Performansı İlişkisi", *Anadolu Üniversitesi Pazarlama, Doktora Tezi*.
- TUMWINE, S., KAMUKAMA, N. & NTAYI, J.M. (2012). "Relational capital and performance of tea manufacturing firms", *African Journal of Business Management*, C: 6, No:3, ss. 799-810.
- VILLENA, V. H., REVILLA, E. & CHOI, T.Y. (2011). "The dark side of buyer-supplier relationships: A social capital perspective", *Journal of Operations Management*, C: 29, ss.561-576.
- VOORHEES, C. M., BRADY, M. K., CALANTONE, R., & RAMIREZ, E. (2016). "Discriminant validity testing in marketing: an analysis, causes for concern, and proposed remedies", *Journal of the academy of marketing science*, C: 44, No: 1, ss. 119-134.
- WENBERG, K. & LINDQVIST, G., (2010) "The effect of clusters on the survival and performance of new firms", *Small Bus Econ*, C: 34, ss. 221-241.
- WERNERFELT, B. (1984). "A Resource-Based View of the Firm, in: *Strategic Management Journal*, C: 5, No: 1, ss. 171-180.
- WOLMAN, H. AND HINCAPIE, D. (2015). *Clusters and Cluster-Based Development Policy*, *Economic Development Quarterly*, C: 29 No: 2, ss. 135-149.
- YİĞİT, S. (2012). "Kümelerin İnovasyon Kapasitesinin Kaynak Tabanlı Görüş Çerçevesinde İncelenmesi", *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi*.
- YOO, S., SAWYER, O. & TAN, W. (2016). "The Mediating Effect of Absorptive Capacity and Relational Capital in Alliance Learning of SMEs, *Journal of Small Business Management*, C: 54, No: 1, ss. 234-255.
- YU, Y. & HUO, B. (2017). "The impact of relational capital on supplier quality integration and operational performance", *Total Quality Management & Business Excellence*, C:30, No:11-12, ss. 1282-1301.
- YU, Y. & HUO, B. (2017). "The impact of relational capital on supplier quality integration and operational performance", *Total Quality Management & Business Excellence*, C:30, No:11-12, ss. 1282-1301.