

سرمایه اجتماعی و تاب‌آوری کارآفرینان: عملکرد شرکت‌های کوچک و متوسط در دوران کرونا

نسیم طوسی^۱، ریحانه عساریان^۲، حسن زارعی متین^۳

چکیده

در محیط پیچیده کنونی عوامل متعددی بر فرایند کسب و کار اثر گذاشته و این عوامل به شدت در حال تغییر هستند. اخیراً، شیوع بیماری کرونا، به عنوان یک بیماری همه‌گیر در سراسر جهان ظاهر شده و تهدیدات شدیدی را برای بشریت ایجاد کرده است. از این‌رو، فضای اقتصادی بسیاری از شرکت‌ها تحت تاثیر این بیماری قرار گرفته است. این مطالعه، به بررسی نقش تاب‌آوری بر سرمایه اجتماعی و عملکرد کارآفرینان در دوران اپیدمی کرونا می‌پردازد. روش پژوهش کمی و با استفاده از مدلسازی ساختاری می‌باشد. جامعه آماری مورد مطالعه، شرکت‌های کوچک و متوسط شهرستان بجنورد بوده که ۲۰ کسب و کار عضو صندوق کارآفرینی امید به عنوان نمونه انتخاب شدند. نتایج پژوهش حاضر نشان داده است که مشاوران محلی تاثیر منفی و معناداری بر انعطاف‌پذیری و مشاوران غیر محلی تاثیر مثبت و معناداری بر انعطاف‌پذیری کارآفرینان دارند. از سوی دیگر، کمبود منابع و انعطاف‌پذیری تاثیر مثبت و معناداری بر تاب‌آوری دارند. سرمایه اجتماعی نیز تاثیر مثبت و معناداری بر تاب‌آوری و عملکرد دارد.

کلمات کلیدی: تاب‌آوری، سرمایه اجتماعی، عملکرد، کرونا

^۱ دانشجوی دکتری کارآفرینی، دانشکده مدیریت و حسابداری، پردیس فارابی دانشگاه تهران

^۲ دانشجوی دکتری کارآفرینی، دانشکده مدیریت و حسابداری، پردیس فارابی دانشگاه تهران

^۳ استاد، گروه مدیریت دولتی، دانشکده مدیریت و حسابداری، پردیس فارابی دانشگاه تهران

مقدمه

در جهان امروز درک انعطاف‌پذیری کارآفرینان در راستای توانایی آنها برای به حداقل رساندن زیان‌های عملکردی مدت‌هاست که یک سوال اصلی در زمینه استراتژی بوده است (لوینتال و مارس^۴، ۱۹۸۱). تحقیقات موجود بر تاب‌آوری تأکید کرده است (جورج^۵، ۲۰۰۵). برای مثال، شرکت‌هایی که به اندازه کافی برای اجرای فعالیت‌های جدید در طول تغییرات نظارتی مخرب مانند دوران اپیدمی کرونا سازگار هستند، تمایل به کسب سود بیشتری دارند (هاومن^۶، ۱۹۹۲).

اگرچه اهمیت تاب‌آوری به خوبی ثابت شده است، کمتر در مورد نقش سرمایه اجتماعی کارآفرینان به عنوان منبع تاب‌آوری توجه شده است. سرمایه اجتماعی شامل روابط با افراد و جوامعی است که کارآفرینان برای دسترسی به اطلاعات و منابع به آن تکیه می‌کنند (آدلر و کوون^۷، ۲۰۰۲). در طول دوره‌های ثبات، کارآفرینان با سرمایه اجتماعی بیشتر عملکرد بهتری دارند و فعالیت خود را گسترش می‌دهند (کای و زیدل^۸، ۲۰۱۸؛ چاترجی^۹ و همکاران، ۲۰۱۹). بنابراین، ممکن است انتظار داشته باشیم که سرمایه اجتماعی نیز عملکرد کارآفرینان را در دوران تاب‌آوری بهبود بخشد، زیرا دسترسی به اطلاعات و منابع مهم است (ویک و ساتکلیف^{۱۰}، ۲۰۱۱). با این حال، بر خلاف سایر منابع تاب‌آوری، سرمایه اجتماعی در برابر شوک‌ها مانند

⁴ Levinthal & March

⁵ George

⁶ Haveman

⁷ Adler & Kwon

⁸ Cai & Szeidl

⁹ Chatterji

¹⁰ Weick & Sutcliffe

شوک کرونا آسیب‌پذیر است. برای مثال، شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهند پیوندهای اجتماعی می‌توانند کانال‌هایی باشند که از طریق آن بحران‌های مالی گسترش می‌یابند (گلسرمن و یانگ^{۱۱}، ۲۰۱۶). در نتیجه، سرمایه اجتماعی به جای اینکه منبعی از حمایت باشد، می‌تواند نقطه شکست غیرمنتظره‌ای برای کارآفرینان باشد. بنابراین سرمایه اجتماعی می‌تواند دارای یک اثر دوگانه بر عملکرد در طول تاب‌آوری باشد.

برهمن اساس، با تکیه بر تحقیقات سرمایه اجتماعی (آدلر و کوون، ۲۰۰۲)، می‌توان استدلال نمود که تأثیر سرمایه اجتماعی بر انعطاف‌پذیری کارآفرینان به انواع روابطی که با شبکه اجتماعی خود دارند، بستگی دارد. به طور خاص، پیوندها با جوامع محلی احتمالاً منابع حمایتی هستند که تاب‌آوری کارآفرینان را بدون توجه به قرار گرفتن در معرض جامعه افزایش می‌دهند. در مقابل، روابط مشاوره‌ای غیر محلی، انعطاف‌پذیری کارآفرینان را افزایش می‌دهد. در حالی که روابط مشاوره‌ای هم‌محلی، آن‌هایی که از نظر مکانی نزدیک به کارآفرینان هستند، انعطاف‌پذیری کارآفرینان را تضعیف می‌کنند. علاوه بر این شواهد مختلف نشان می‌دهد که سرمایه اجتماعی می‌تواند اثرات متناقضی بر انعطاف‌پذیری کارآفرینان داشته باشد. به ویژه، تأثیر سرمایه اجتماعی بر عملکرد به طور اساسی به نوع پیوند بستگی دارد. به طور خاص، پیوندها با جامعه محلی موجب محافظت از کارآفرینان، افزایش انعطاف‌پذیری آنها می‌شود، در حالی که پیوندها با مشاوران هم‌محلی خواسته‌های بیشتری را از آنها طلب می‌کند و انعطاف‌پذیری آنها را کاهش می‌دهد. از این‌رو، روابط مشاوره‌ای هم‌محله‌ای نه تنها در طول

¹¹ Glasserman & Young

بحران‌ها منبع حمایتی نیستند، بلکه به یک مورد از سرمایه اجتماعی منفی تبدیل می‌شوند و زیان عملکرد کارآفرینان را افزایش می‌دهند (پورتس و لندولت^{۱۲}، ۱۹۹۶).

بنابراین کلیه این عوامل سبب می‌شود که سرمایه اجتماعی و عملکرد کارآفرینان متاثر گردد. از این‌رو، مطالعه‌ی حاضر به بررسی نقش تاب‌آوری بر سرمایه اجتماعی و عملکرد کارآفرینان در دوران اپیدمی کرونا پرداخته است. بر همین اساس، این مطالعه با معرفی سرمایه اجتماعی به عنوان یک پیشینه مهم، شکاف‌های مهم در تحقیقات استراتژی در مورد تاب‌آوری را پر می‌کند. همچنین به تحقیق در مورد سرمایه اجتماعی کارآفرین کمک می‌کند.

بررسی ادبیات و مبانی نظری تحقیق

کارآفرینانی که قادر به به حداقل رساندن زیان عملکرد ناشی از شرایط مختلف مانند دوران اپیدمی کرونا از طریق انعطاف‌پذیری هستند، به عنوان تاب‌آوری در راستای حداقل‌سازی کاهش عملکرد تعریف می‌شوند (ویلیامز^{۱۳} و همکاران، ۲۰۱۷). در این راستا محققان بر دو منبع کمبود منابع و انعطاف‌پذیری تاب‌آوری تأکید کرده‌اند (ساتکلیف و وگوس^{۱۴}، ۲۰۰۳).

منابع کمبود منابع عبارتند از ذخایر مالی، بدهی، پول نقد و ظرفیت مازادی که بنگاه‌ها و کارآفرینان در طول دوره‌های رشد ذخیره می‌کنند و می‌توان از آنها برای حفظ عملکرد در دوره‌های سخت مانند دوران اپیدمی کرونا استفاده کرد (جورج، ۲۰۰۵). این منابع، کسب‌وکارها را از اختلالات محافظت می‌کند و آنها را قادر می‌سازد تا در برابر بحران مقاومت

¹² Portes & Landolt

¹³ Williams

¹⁴ Sutcliffe & Vogus

کنند (ووس^{۱۵} و همکاران، ۲۰۰۸). به طور مشابه، آنها اغلب برای شرکت‌ها انعطاف‌پذیری و زمان برای شروع تغییرات در استراتژی را فراهم می‌کنند (بورژوا^{۱۶}، ۱۹۸۱). شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد شرکت‌هایی که ذخایر مالی خود استفاده می‌کنند، احتمالاً بقای خود را حفظ می‌کنند، عملیات را ادامه می‌دهند و از فرصت‌های جدید در طول شوک‌ها استفاده می‌کنند (برادلی^{۱۷} و همکاران، ۲۰۱۱).

علاوه بر کمبود منابع، انعطاف‌پذیری یکی دیگر از منابع مهم تاب‌آوری است. انعطاف‌پذیری شامل ظرفیت شناختی شرکت‌ها و کارآفرینان برای توجه به اختلالات، درک آنها و ابداع استراتژی‌های انطباقی است (ویک^{۱۸}، ۱۹۹۳). در سطح شرکت، توانایی انطباق با فرآیندها به شیوه‌های تصمیم‌گیری پراکنده که هماهنگی را ممکن می‌سازد، مرتبط است (بیگلی و رابرتز^{۱۹}، ۲۰۰۱). شرکت‌ها و کارآفرینان تمایل دارند با سرمایه‌گذاری در روال‌ها و بهترین شیوه‌های مدیریتی، و همچنین با جان سالم به در بردن از شوک‌های گذشته، ظرفیت انعطاف‌پذیری خود را افزایش دهند (ویلیامز و همکاران، ۲۰۱۷).

در سطح کارآفرین، انعطاف‌پذیری می‌تواند با ویژگی‌ها و ویژگی‌های شخصیتی خاصی مرتبط باشد. شرکت‌هایی که کارآفرینانشان تدبیر، سرسختی و خوش‌بینی بیشتری از خود نشان می‌دهند، به‌رغم شرایط تسکین‌دهنده، احتمالاً سریع‌تر رشد می‌کنند (چادویک و راور^{۲۰}، ۲۰۲۰). از نظر شیوه‌ها، کارآفرینانی که از برنامه‌ریزی تدریجی در کسب‌وکار خود استفاده

¹⁵ Voss

¹⁶ Bourgeois

¹⁷ Bradley

¹⁸ Weick

¹⁹ Bigley & Roberts

²⁰ Chadwick & Raver

می‌کنند، که بر برنامه‌ریزی روزانه انعطاف‌پذیر تأکید دارد، احتمالاً بهتر سازگار شده و در محیط‌های خشن زنده می‌مانند (هیات و سین^{۲۱}، ۲۰۱۴).

علاوه بر کمبود منابع و انعطاف‌پذیری، یکی دیگر از منابع مهم تاب‌آوری، سرمایه اجتماعی کارآفرین است. برای کارآفرینان، سرمایه اجتماعی مجموعه روابط آنهاست که با اعتماد متقابل مشخص می‌شود (آدلر و کوون، ۲۰۰۲). این روابط می‌تواند با افراد، مانند مشاوران، سرمایه‌گذاران و مربیان (استوارت و سورنسون^{۲۲}، ۲۰۰۷)، و یا با گروه‌های بزرگتر، مانند جوامع محلی (پاتنام^{۲۳}، ۲۰۰۰) باشد. این روابط اغلب منابع اطلاعات و دانش هستند. به طور متوسط، کارآفرینان با سرمایه اجتماعی بیشتر تمایل به رشد بیشتر، بقا در بلندمدت و سودآوری بیشتری دارند (چاترجی و همکاران، ۲۰۱۹).

این در حالی است که شواهد بسیار اندکی در خصوص چگونگی تأثیر سرمایه اجتماعی بر عملکرد در دوران تاب‌آوری وجود دارد. با این حال، برخی از محققان، رابطه بین سرمایه اجتماعی و کارآفرینی را مطالعه کرده‌اند و دریافته‌اند که سرمایه اجتماعی کارآفرینان اتخاذ رفتارهای کارآفرینانه توسط کارآفرینان را تسهیل می‌کند (وانگ^{۲۴} و همکاران، ۲۰۱۹). به عنوان مثال، لی^{۲۵} و همکاران (۲۰۲۱) به طور تجربی نشان دادند که سرمایه اجتماعی به طور مستقیم پذیرش تجارت الکترونیکی را ارتقا می‌دهد. در یک مطالعه تجربی، کوبایاشی^{۲۶} و همکاران (۲۰۰۶) دریافته‌اند که در محیط تجارت الکترونیک، ساکنان روستایی، یک شبکه

²¹ Hiatt & Sine

²² Stuart & Sorenson

²³ Putnam

²⁴ Wang

²⁵ Li

²⁶ Kobayashi

اجتماعی ناهمگون و گسترده‌تر ایجاد کردند و وابستگی به اعتماد عاطفی را کاهش دادند، با هنجارهای اجتماعی بازار سازگار شدند و سرمایه اجتماعی جدید و غنی‌تری را توسعه دادند که در نهایت فعالیت‌های کارآفرینی را تسهیل کرد. بنابراین سرمایه اجتماعی برای کارآفرینان منجر به نوآوری و رشد بنگاه‌های کارآفرینانه و در نهایت بهبود عملکرد کارآفرینی می‌شود.

تحقیقات تجربی نشان داده است که سرمایه اجتماعی می‌تواند اطلاعاتی در مورد قابلیت‌های خلق ارزش ارائه دهد (هررو^{۲۷}، ۲۰۱۸). خانواده، بستگان یا دوستانی که کارآفرین با آنها به طور منظم در تعامل است، اطلاعاتی را در مورد مواد خام، سرمایه و مدیریت تولید داخلی ارائه می‌دهند (دیویدسون و هانیگ^{۲۸}، ۲۰۰۳). سرمایه اجتماعی می‌تواند فعالیت‌های کارآفرینانه کارآفرینان را از نظر تأمین منابع، حمایت عاطفی و ارتقای روانی تسهیل کند. اول اینکه آشنایان یا اعضای خانواده منبعی از سرمایه برای راه‌اندازی کسب و کار و جبران کمبود نیروی کار کارآفرین هستند. ثانیاً، فرآیند کارآفرینی پر از سختی است و درک اعضای خانواده، بستگان، دوستان و همچنین اعضای تیم کارآفرینی اغلب به عنوان یک ستون معنوی برای کارآفرین در مواقع سخت عمل می‌کند و تاب‌آوری کارآفرین را تقویت می‌کند و باعث می‌شود که کارآفرین کمتر در معرض خطر قرار گیرد. به طور خلاصه، نتیجه‌گیری می‌شود که سرمایه اجتماعی تأثیر مثبتی بر عملکرد کارآفرینی دارد.

برهمن اساس، با عنایت به مطالب فوق‌الذکر، مدل مفهومی تحقیق به صورت نمودار (۱) طراحی شده است.

²⁷ Herrero

²⁸ Davidsson and Honig

نماید. همچنین محقق قصد دارد که روابط موجود میان متغیرهای نهان را در قالب روابط ساختاری اندازه‌گیری نموده و تحلیل نماید. این در حالی است که ممکن است در این راستا، محقق با دسته‌ای از متغیرها در قالب متغیرهای آشکار مواجه باشد. لذا می‌توان یک مدل ساختاری را ترکیبی از مدل ساختاری و مدل اندازه‌گیری دانست. این در حالی است که مدل اندازه‌گیری برگرفته از ادبیات موضوعی متغیر مورد بررسی و مدل ساختاری برگرفته از مدل مفهومی تحقیق است (قاسمی، ۱۳۸۹). به‌منظور پی بردن به متغیرهای زیربنایی یک پدیده یا تلخیص مجموعه‌ای از داده‌ها از تحلیل عاملی استفاده می‌گردد. داده‌های اولیه برای تحلیل عاملی، ماتریس همبستگی بین متغیرهاست. تحلیل عاملی متغیرهای وابسته از قبل تعیین‌شده‌ای ندارد.

تجزیه و تحلیل داده‌ها

با توجه به هدف مورد پژوهش در این قسمت به بررسی نقش تاب‌آوری بر سرمایه اجتماعی و عملکرد کارآفرینان از رویکرد دومرحله‌ای در مدل‌سازی ساختاری استفاده شده است. بنابراین در این راستا، ابتدا، مدل اندازه‌گیری با استناد به ادبیات موضوع تحقیق طراحی شده است. سپس با استفاده از ابزار تحلیل عاملی تائیدی، روابط میان معرف‌ها و متغیرهای نهان، به‌منظور بررسی دقت هر معرف در اندازه‌گیری مولفه‌ی موردنظر بررسی شده است. در این راستا، جدول (۱)، نشان دهنده، تحلیل عاملی و اعداد معناداری مرتبه اول استاندارد ضرایب مولفه‌های تحقیق است. همان‌گونه که در جدول (۱)، مشاهده می‌شود، مقدار بار عاملی میان مولفه‌های یک متغیر و متغیر نهان از ۰/۴ بیشتر است که، بیانگر این است که مولفه‌های این متغیر به‌خوبی توانسته‌اند که متغیر نهان را ارزیابی نمایند. علاوه بر این، آماره T-value که معناداری

مولفه‌ها را نشان می‌دهند، از ۱/۹۶ بیشتر است که بیانگر معناداری مولفه‌های تحقیق در سطح ۰/۰۵ است.

جدول (۱)، تحلیل عاملی و اعداد معناداری مرتبه اول استاندارد ضرایب مولفه‌های تحقیق

| متغیر | نماد | بار عاملی | آماره T-Value |
|------------------|------|-----------|---------------|
| مشاوران محلی | A1 | ۰/۵۵ | ۲/۰۸ |
| | A2 | ۰/۵۳ | ۱/۹۹ |
| مشاوران غیر محلی | B1 | ۰/۴۸ | ۱/۹۹ |
| | B2 | ۰/۴۹ | ۱/۹۸ |
| | B3 | ۰/۵۰ | ۲/۰۲ |
| | B4 | ۰/۵۱ | ۲/۰۷ |
| کمبود منابع | C1 | ۰/۵۶ | ۲/۰۱ |
| | C2 | ۰/۶۳ | ۱/۹۹ |
| | C3 | ۰/۵۹ | ۲/۱۶ |
| | C4 | ۰/۴۸ | ۲/۰۳ |
| انعطاف‌پذیری | D1 | ۰/۵۸ | ۲/۰۱ |
| | D2 | ۰/۵۳ | ۱/۹۹ |
| | D3 | ۰/۶۱ | ۲/۰۵ |

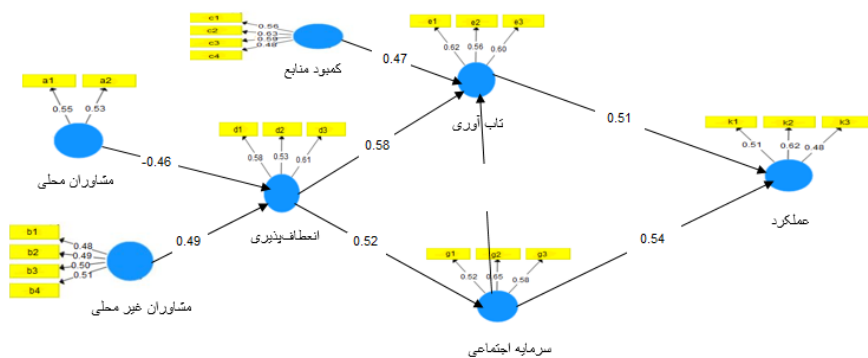
| | | | |
|------|------|----|----------------|
| ۲/۱۳ | ۰/۶۲ | E1 | تاب‌آوری |
| ۲/۰۱ | ۰/۵۶ | E2 | |
| ۲/۰۸ | ۰/۶۰ | E3 | |
| ۲/۱۸ | ۰/۵۲ | G1 | سرمایه اجتماعی |
| ۲/۱۳ | ۰/۶۵ | G2 | |
| ۲/۰۶ | ۰/۵۸ | G3 | |
| ۲/۰۱ | ۰/۵۱ | K1 | عملکرد |
| ۱/۹۹ | ۰/۶۲ | K2 | |
| ۱/۹۷ | ۰/۴۸ | K3 | |

منبع: یافته‌های تحقیق

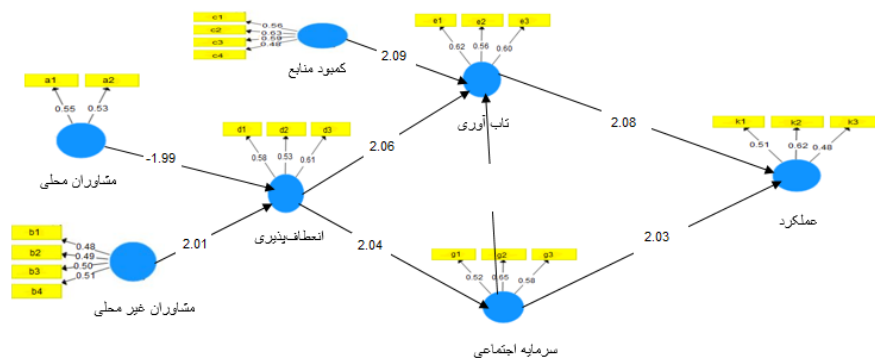
سپس از طریق مدلسازی ساختاری که با استناد به مدل مفهومی تحقیق طراحی شده است، اثر مولفه‌های موردنظر بر یکدیگر سنجیده شده است. بدین منظور برای برآورد از روش حداکثر درست‌نمایی در نرم افزار Smart PLS استفاده شده است. نمودارهای (۲) و (۳) نمودار تحلیل مسیر ساختاری مدل مفهومی بوده که به بررسی میزان ارتباط بین متغیرهای پژوهش پرداخته است. در این مرحله به بررسی مدل ساختاری تحقیق خواهیم پرداخت. نتایج در ادامه به قرار زیر است:

نمودار (۲)، نشان‌دهنده ضرایب استاندارد تاثیرات روابط بین متغیرهای تاب‌آوری، سرمایه اجتماعی و عملکرد است. همچنین نمودار (۳) نشان‌دهنده میزان اعداد معنی‌داری است.

اعدادی که ضرایب معنی داری بالاتر از ۱/۹۶ دارند نشان‌دهنده تایید فرضیه‌ها مبنی بر وجود رابطه معنی‌دار بین دو متغیر خواهد بود و نتایج حاصل از ترکیب دو نمودار به صورت خلاصه در ادامه نمایش داده شده است.



نمودار (۲)، نمودار مقدار ضرایب استاندارد متغیرهای تحقیق



نمودار (۳)، مبنی بر معنی‌داری روابط بین دو به دو متغیرهای تحقیق

نمودار (۳)، نشان می‌دهد که مشاوران محلی تاثیر منفی و معناداری بر انعطاف‌پذیری و مشاوران غیر محلی تاثیر مثبت و معناداری بر انعطاف‌پذیری کارآفرینان دارند. از سوی دیگر،

کمیبود منابع و انعطاف‌پذیری تاثیر مثبت و معناداری بر تاب‌آوری دارند. سرمایه اجتماعی نیز تاثیر مثبت و معناداری بر تاب‌آوری و عملکرد دارد. سرمایه اجتماعی نیز تاثیر مثبت و معناداری بر عملکرد کارآفرینان دارد.

جدول (۲)، مقادیر R-squared را برای متغیرهای تحقیق نشان می‌دهد. مقدار R-squared برای متغیرهای تحقیق نشان‌دهنده آن است که حدود ۵۷/۱۵ درصد رفتار متغیر مشاوران محلی در روند مدل‌سازی شکل می‌گیرد و مقادیر اضافی به مولفه‌های خارج از مدل مربوط می‌شود. همچنین حدود ۵۱/۱۲ درصد رفتار متغیر مشاوران غیر محلی در روند مدل‌سازی شکل می‌گیرد و مقادیر اضافی به مولفه‌های خارج از مدل مربوط می‌شود. حدود ۵۱/۳۶ درصد رفتار متغیر کمیبود منابع در روند مدل‌سازی شکل می‌گیرد و مقادیر اضافی به مولفه‌های خارج از مدل مربوط می‌شود. حدود ۵۵/۳۲ درصد رفتار متغیر انعطاف‌پذیری در روند مدل‌سازی شکل می‌گیرد و مقادیر اضافی به مولفه‌های خارج از مدل مربوط می‌شود. حدود ۵۲/۴۲ درصد رفتار متغیر تاب‌آوری در روند مدل‌سازی شکل می‌گیرد و مقادیر اضافی به مولفه‌های خارج از مدل مربوط می‌شود. حدود ۵۷/۳۱ درصد رفتار متغیر سرمایه اجتماعی در روند مدل‌سازی شکل می‌گیرد و مقادیر اضافی به مولفه‌های خارج از مدل مربوط می‌شود. حدود ۵۳/۲۴ درصد رفتار متغیر عملکرد در روند مدل‌سازی شکل می‌گیرد و مقادیر اضافی به مولفه‌های خارج از مدل مربوط می‌شود.

جدول (۲)، مقدار R-squared

| R-squared | متغیر |
|-----------|------------------|
| ۵۷/۱۵ | مشاوران محلی |
| ۵۱/۱۲ | مشاوران غیر محلی |
| ۵۱/۳۶ | کمبود منابع |
| ۵۵/۳۲ | انعطاف‌پذیری |
| ۵۲/۴۲ | تاب‌آوری |
| ۵۷/۳۱ | سرمایه اجتماعی |
| ۵۳/۲۴ | عملکرد |

منبع: یافته‌های تحقیق

بحث و نتیجه‌گیری

در این مطالعه، به بررسی نقش تاب‌آوری بر سرمایه اجتماعی و عملکرد کارآفرینان در دوران اپیدمی کرونا با استفاده از مدلسازی ساختاری از میان ۲۰ کسب و کار کوچک و متوسط عضو صندوق کارآفرینی امید در سال ۱۴۰۰ پرداخته است. در این راستا، نتایج پژوهش حاضر نشان داده است که مشاوران محلی و غیر محلی به ترتیب سبب تضعیف و تقویت انعطاف‌پذیری کارآفرینان می‌شوند. در ادامه انعطاف‌پذیری و کمبود منابع سبب ارتقاء تاب‌آوری کارآفرینان و سرمایه اجتماعی آنها می‌شود. سرمایه اجتماعی نیز با تحت تاثیر قرار دادن تاب‌آوری، بهبود

سطح عملکرد کارآفرینان را به‌دنبال دارد. علاوه بر این تاب‌آوری نیز سبب افزایش سطح عملکرد کارآفرینان می‌شود.

بنابراین می‌توان گفت که در دوران اپیدمی کرونا، در کسب‌کارهای کوچک و متوسط که برقراری ارتباط و ایجاد اعتماد از ملزومات موفقیت محسوب می‌شود، توجه به سرمایه اجتماعی اهمیت فراوانی دارد. در حقیقت به آرمان‌های مشترک، وفاق و انسجام اجتماعی انگیزه قوی برای پیشرفت منجر می‌شود که می‌تواند به‌طور مستقیم از طریق تاب‌آوری بر عملکرد تاثیر بگذارد. بر همین مبنا می‌توان از طریق تقویت فرهنگ وفاداری، اطاعت، مشارکت وظیفه‌ای، مشارکت اجتماعی، دوستی و اعتماد بین افراد جامعه را پرورش داد که این موضوع سبب تشکیل سرمایه اجتماعی شده و منافع سازمانی در اولویت نسبت به منافع شخصی قرار می‌گیرد و حمایت و همبستگی افراد را در طول بحران‌ها نشان می‌دهد و سبب ایجاد تاب‌آوری می‌شود؛ که تحمل و بردباری افراد را در برابر سختی‌ها و مصائب را افزایش می‌دهد. این موضوع سبب می‌شود که افراد در طول بحران‌ها نه تنها به حالت آشفتگی و نابه‌سامان بحرانی پاسخگو باشند، بلکه در انجام این کار به سطح بالاتری از عملکرد برسند.

منابع

قاسمی، وحید (۱۳۸۹)، مدلسازی معادله ساختاری در پژوهش‌های اجتماعی با کاربرد Amos Graphics، انتشارات جامعه‌شناسان.

Adler, P. S., & Kwon, S.-W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27, 17–40.

- Bigley, G. A., & Roberts, K. H. (2001). The incident command system: High-reliability organizing for complex and volatile task environments. *Academy of Management Journal*, 44, 1281–1299.
- Bourgeois, L. J. (1981). On the measurement of organizational slack. *Academy of Management Review*, 6, 29–39.
- Bradley, S. W., Shepherd, D. A., & Wiklund, J. (2011). The importance of slack for new organizations facing ‘tough’ environments. *Journal of Management Studies*, 48, 1071–1097.
- Cai, J., & Szeidl, A. (2018). Interfirm relationships and business performance. *Quarterly Journal of Economics*, 133, 1229–1282.
- Chadwick, I. C., & Raver, J. L. (2020). Psychological resilience and its downstream effects for business survival in nascent entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44, 233–255.
- Chatterji, A., Delecourt, S., Hasan, S., & Koning, R. M. (2019). When does advice impact startup performance? *Strategic Management Journal*, 40, 331–356.
- Davidsson, P., and Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *J. Bus. Ventur.* 18, 301–331. doi: 10.1016/S0883-9026(02)00097-6
- George, G. (2005). Slack resources and the performance of privately held firms. *Academy of Management Journal*, 48, 661–676.
- Glasserman, P., & Young, H. P. (2016). Contagion in financial networks. *Journal of Economic Literature*, 54, 779–831.

Goodman-Bacon, A. (2018). Difference-in-differences with variation in treatment timing. (NBER Working Paper No. 25018). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Haveman, H. A. (1992). Between a rock and a hard place: Organizational change and performance under conditions of fundamental environmental transformation. *Administrative Science Quarterly*, 37, 48–75.

Herrero, I. (2018). How familial is family social capital? Analyzing bonding social capital in family and nonfamily firms. *Fam. Bus. Rev.* 31, 441–459. doi: 10.1177/0894486518784475

Hiatt, S. R., & Sine, W. D. (2014). Clear and present danger: Planning and new venture survival amid political and civil violence. *Strategic Management Journal*, 35, 773–785.

Kobayashi, T., Ikeda, K. I., and Miyata, K. (2006). Social capital online: collective use of the Internet and reciprocity as lubricants of democracy. *Inf. Commun. Soc.* 9, 582–611. doi: 10.1080/13691180600965575

Levinthal, D. A., & March, J. G. (1981). A model of adaptive organizational search. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2, 307–333.

Li, X., Guo, H., Jin, S., Ma, W., and Zeng, Y. (2021). Do farmers gain internet dividends from E-commerce adoption? Evidence from China. *Food Policy* 102024. doi: 10.22004/ag.econ.266298

Portes, A., & Landolt, P. (1996). The downside of social capital. *American Prospect*, 26, 18–22.

Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: America's declining social capital*. New York, NY: Simon and Schuster.

Stuart, T. E., & Sorenson, O. (2007). Strategic networks and entrepreneurial ventures. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1, 211–227.

Sutcliffe, K. M., & Vogus, T. J. (2003). Organizing for resilience. In K. S. Cameron, J. E. Dutton, & R. E. Quinn (Eds.), *Positive organizational scholarship: Foundations of a new discipline* (pp. 94–110). San Francisco, CA: Berrett-Koehler.

Voss, G. B., Sirdeshmukh, D., & Voss, Z. G. (2008). The effects of slack resources and environmental threat on product exploration and exploitation. *Academy of Management Journal*, 51, 147–164.

Wang, W., Tang, Y., Liu, Y., Zheng, T., Liu, J., and Liu, H. (2019). Can sense of opportunity identification efficacy play a mediating role? Relationship between network embeddedness and social entrepreneurial intention of university students. *Front. Psychol.* 10:1342. doi: 10.3389/fpsyg.2019.01342

Weick, K. E. (1993). The collapse of sensemaking in organizations: The Mann Gulch disaster. *Administrative Science Quarterly*, 38, 628–652.

Weick, K. E., & Sutcliffe, K. M. (2011). *Managing the unexpected: Resilient performance in an age of uncertainty*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Williams, T. A., Gruber, D. A., Sutcliffe, K. M., Shepherd, D. A., & Zhao, E. Y. (2017). Organizational response to adversity: Fusing crisis management and resilience research streams. *Academy of Management Annals*, 11, 733–769.

Social Capital and Entrepreneurship Resilience: The Performance of SMEs during the CoVID-19 pandemic

Abstract

In the current complex environment where many factors affect the business process and these factors change drastically. Recently, the outbreak of covid-19ry heart disease has emerged as a worldwide epidemic and poses a serious threat to humanity. Therefore, the economic environment of many companies has been affected by this disease. This study examines the role of resilience on social capital and the performance of entrepreneurs during the Covid-19 epidemic. The research method is quantitative and uses structural modeling. The statistical population of the study was small and medium companies in Bojnourd city that 20 businesses that were members of Omid Entrepreneurship Fund were selected as a sample. In this regard, the results of the present study have shown that local consultants have a negative and significant effect on flexibility and non-local consultants have a positive and significant effect on entrepreneurial flexibility. On the other hand, scarcity of resources and flexibility have a positive and significant effect on resilience. Social capital also has a positive and significant effect on resilience and performance.

Keywords: resilience, social capital, performance, covid-19