

Girişimcilikte Yeni Bir Yönelim: Melez (Hibrit) Girişimcilik*

ÖZ

Melez girişimcilik çoğu ülkede ve akademik araştırmalarda yeni bir kavramdır. Bu nedenle çalışmada melez girişimciliğe ilişkin teorik ve uygulamalı araştırmalar çerçevesinde tartışmalara değinerek, bu yeni alana uygulamalı olarak katkıda bulunmak amaçlanmaktadır. Melez girişimcilerin girişimleriyle ilgili motivasyon, davranış ve niyetleri ile ilgili durumu analiz etmek üzere 2019 Nisan ayı içerisinde ABD’de yaşayan biri tam zamanlı girişimci olan diğeri melez girişimci olarak devam eden iki Ahıska Türk’ü ile derinlemesine görüşme gerçekleştirilerek, nitel bir araştırma yöntemi olan yaşam öyküsü tekniği kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre melez girişimcilerin homojen bir grup olarak görülmemesi gerektiği söylenebilir. Zira hem yapılan görüşmeler neticesinde hem de literatürde bazı melez girişimciler daima ücretli işini devam ettirmeyi düşünürken, bazıları melez girişimcilikten tam zamanlı girişimci olma eğiliminde olduğu görülmektedir. Kendi işini kurma ve bir işi başlatma ile ilgili araştırmalarda melez girişimcilerin tam zamanlı girişimcilerden ayrı olarak değerlendirilmesi gerekir. Melez girişimcilerin ve işletmelerinin daha iyi anlaşılması için daha fazla incelenmesi önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Melez (Hibrit) Girişimcilik, Yaşam Öyküsü Yöntemi, İşgücü, İstihdam.

Jel Sınıfı: L26, J01, J21.

A New Trend in Entrepreneurship: Hybrid Entrepreneurship

ABSTRACT

Hybrid entrepreneurship is quite a novel concept in many countries and in academia. Therefore, the aim of this paper is to contribute to this new field empirically within the framework of theoretical and applicable discussions. In order to analyze the motivation, behavior, and intention of the hybrid entrepreneurs regarding their venture, two Ahıska Turkish hybrid entrepreneurs living in the USA were interviewed in-depth in April in 2019 and qualitative life history analysis was performed. According to the findings of the study, hybrid entrepreneurs should not be regarded as a homogenous group because while some of the hybrid entrepreneurs think to continue their hybrid state, keeping their wage job, others tend to be full-time entrepreneurs as seen both from the interviews and the literature. The hybrid entrepreneurs should be evaluated differently from full-time entrepreneurs in the studies regarding starting ventures. It is suggested that the hybrid entrepreneurs and enterprises should be investigated in more detail for a better understanding.

Keywords: Entrepreneurship, Hybrid Entrepreneurship, Life History Methodology, Labor, Employment.

JEL Classification: L26, J01, J21.

Sibel ÖZAFŞARLIOĞLU
SAKALLI¹

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi,
sibel.ozafsarlioglu@usak.edu.tr
ORCID: 0000-0002-8404-2720

* Bu çalışma ABD University of Texas at Dallas’ta doktora sonrası araştırma çalışması esnasında üretilmiştir. Doktora sonrası araştırma çalışmamı yürütebilmem için beni davet eden Prof. Dr. Hasan Pirkul’a teşekkür ederim.

** Bu çalışma 4-6 Eylül 2019 tarihinde gerçekleşen II. Uluslararası İşletme ve Organizasyon Kongresi’nde sunulan özet bildirinin genişletilmiş ve düzenlenmiş halidir.

1. GİRİŞ

Kamu istatistiklerinin çoğu işgücü dünyasını kendi hesabına çalışanlar ve başkasına çalışanlar (işçiler) olmak üzere sadece iki kategoride sınıflandırmış (Bögenhold, 2019: 134) ve her iki işi bir arada yapan kişileri bu sınıflandırmaya dâhil etmeyerek, ikisinin bir arada olabileceği düşüncesi göz ardı edilmiştir (Folta, Delmar ve Wennberg, 2010: 253). Girişimcilikle ücretli işini kombine etme süreci olarak tanımlanan ve melez (hibrit) girişimcilik olarak adlandırılan bu kavram, son zamanlarda hem araştırmacıların hem de politika yapıcıların ilgisini çeken bir olgu haline gelmiştir.

İngilizce hybrid kelimesinden Türkçeye hibrit olarak alınan ve kullanılan bu kelime için Türk Dil Kurumu Güncel Sözlük'te “melez” ve “iki farklı güç kaynağının bir arada bulunması” olmak üzere iki anlamı bulunmaktadır. Bu çalışmada, hibrit girişimcilik kavramının daha anlaşılır olması için Türkçe bir karşılık olarak “Melez Girişimcilik” teriminin kullanılması tercih edilmiştir. Bu nedenle bu çalışmada ücretli işinde çalışırken kendi hesabına iş kuran kişilerin, iki işini bir arada yürütebilmesi sürecine “melez girişimcilik”, bu sürece dâhil olan kişiler de “melez girişimci” olarak ifade edilecektir (Özafşarlıoğlu-Sakallı, 2019: 274).

Çoğu kişi için kendi işini kurma nedeni her zaman farklı faktörlerden kaynaklanmaktadır. Literatür, iki karşıt kutup olan itme ve çekme faktörleri arasında ayrım yapmaktadır. Bu durumda, insanlar geçimini sağlamak için işgücü piyasasındaki yokluk veya eksik alternatifler tarafından motive edilerek kendi işini kurma girişiminde bulunuyorsa itme faktöründen; kendini gerçekleştirmenin içsel motivasyonu tarafından motive edilerek kendi işini kuruyorsa çekme faktöründen etkilenmektedir. Küresel Girişimcilik Raporunda (2016-2017) itme faktörleri “ihtiyaç odaklı”, çekme faktörleri ise “fırsat odaklı” yaklaşım olarak değerlendirilmektedir (Bögenhold, 2019: 136).

Girişimcilik, çekme faktörlerinden ziyade itme yoluyla da motive edilebilir, yani bir birey, kendi işini yapmanın tek uygun seçenek olduğunu görebilir veya ücretli çalıştığı işinde yaşadığı tatminsizlik onu girişimciliğe itebilir. Dolayısıyla çalışan bir kişi ücretli işinin sürekliliği konusunda kendini güvende hissedebilir ve yarı zamanlı bir girişime de kariyer güvencesi olarak başlayabilir (Viljamaa ve Varamäki, 2015: 937).

Girişimcilik kariyeri, başarı veya başarısızlık açısından yüksek düzeyde belirsizlik ve risk ile ilişkilidir. Rasyonel seçim teorisi (Raffiee ve Feng, 2014; Dzomonda ve Fatoki, 2018) bireylerin kendi işine sermayelerini ve zamanlarını harcamadan önce var olan riske dayanarak mevcut seçenekleri değerlendirmeleri gerektiğini vurgular. Bu anlamda melez girişimcilik, bireye büyük yatırımlar yapmadan önce pazarın uygulanabilirliğini değerlendirmesine olanak sağlar ve başarısızlıkla ilişkili riskleri azaltır (Raffiee ve Feng, 2014: 936).

Melez girişimciler girişimcilik faaliyetlerinin önemli bir bölümünü temsil etmektedir, ancak bunlar hakkında çok az şey bilinmektedir (Viljamaa ve Varamäki, 2015: 936). Melez girişimcilik nedir ve kimler melez girişimcidir? Bireyler ücretli bir işi varken neden kendi işini kurmak ister? Bu isteğinde parasal faydalar mı ön planda yoksa parasal olmayan faydalar mı daha etkilidir? Bazı bireyler neden melez girişimciliği tam zamanlı girişimciliğe geçiş stratejisi olarak değerlendirmektedir? Tüm melez girişimciler sonunda tam zamanlı girişimciliğe geçer mi? Çalışmanın temelinde bu araştırma soruları tartışılarak, melez girişimcilik üzerine kavramsal bir çerçeve oluşturulmuştur.

Bu kapsamda çalışma aşağıdaki gibi yapılandırılmıştır. Öncelikle melez girişimciliğe ilişkin kavramsal ve metodolojik konular çerçevesinde tartışmalara değinilerek mevcut literatür gözden geçirilmiştir. Daha sonra bireylerin melez girişimciliği tercih etme nedenleri ve tam zamanlı girişimciliğe geçiş için bir araç olup olmadığına ilişkin gerekçeler ele alınmıştır. Ayrıca melez girişimcilerin girişimleriyle ilgili motivasyon, davranış ve niyetleri ile ilgili durumu analiz etme üzere biri tam zamanlı girişimci olan diğeri melez girişimci olarak devam eden iki Ahıska Türkü ile derinlemesine görüşme gerçekleştirilerek girişimcilik deneyimleri aktarılmıştır. Bu kapsamda görüşmelerde üç temel soruya cevap aranmıştır: (1) melez girişimcilerin profili, (2) motivasyonları ve iş fikirlerinin kaynağı ile (3) girişimcilik açısından gelecekle ilgili hedefleri belirlenmeye çalışılmıştır. Son olarak, çalışmadan edinilen bulgular teorik çerçevede açıklanmaya çalışılarak, gelecek için önerilerde bulunulmuştur.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Melez Girişimcilik Üzerine Genel Çerçeve

Kendi işini kurmak başka bir gelir elde etmenin yolunu bulamayanlar için bir hayatta kalma stratejisi olarak veya girişimci ruhun kanıtı ve kişinin kendi kendinin patronu olma arzusu olarak görülebilir. Girişimcilik ve işletme istatistiklerine ilişkin OECD tarafından hazırlanan *Bir Bakışta Girişimcilik* (2018) başlıklı raporda neredeyse tüm OECD ülkelerinde yeni işletme oluşumlarının düşük seviyelerde olsa da artmaya devam ettiği belirtilmektedir. Aynı raporda girişimcileri motive eden unsurlar cinsiyete göre ele alınmış ve iş kurmak için daha fazla para kazanma arzusu erkekleri kadınlardan daha fazla motive ederken, bir ilgi ya da hobi peşinde koşmak, kadınlar için daha güçlü bir motivasyon kaynağı olarak görülmüştür.

Günümüzde pek çok insan başkasının hesabına çalışırken kendi işine de sahip olabilmektedir. Bireyin başkasının hesabına çalıştığı ücretli işi ile kendi hesabına kurduğu işini kombine ederek girişimde bulunmasına melez (hibrit) girişimcilik denir (Folta vd., 2010). Dolayısıyla melez girişimciler kendi işinin girişimcisi iken başkasına çalıştığı işin işçisi konumundadır. Folta ve arkadaşları (2010) girişimcilikle ücretli işini birleştirme sürecine “*hibrit girişimcilik*” derken, Gruenert (1999) “*ikinci iş girişimciliği*”, Kimmel ve Conway (2001) “*moonlighters*” olarak ifade ettiği “*ikinci işte çalışanlar*”, Koster, Markantoni ve Strijker (2010) “*yan aktivite girişimciliği*”, Powell ve Sandholtz (2012) “*amfibi girişimciler*” ve Petrova (2012) ise “*yarı-zamanlı girişimcilik*” olarak adlandırmaktadır.

Folta ve arkadaşları (2010) melez girişimciliğe giriş için üç teorik gerekçe önermektedir. Bunlar; ek gelir, parasal olmayan faydalar ve kendi işini kurmak isteyen kişiler için melez girişimi güvenli bir yol olarak görmektir. Bireyler ücretli işini terkedip doğrudan kendi işini kurmak yerine hem ücretli işine devam edip hem de kendi işini kurmayı tercih edebilir. Bu sayede hem kendi işini kurma sürecindeki başlangıç maliyetlerini ücretli işinden elde edeceği gelirle destekleyebilir hem de girişiminin başarısızlığı durumunda ücretli işine devam edebilir. Bu eşzamanlı girişimcilik ve istihdamın, girişimcilere kendi yeteneklerini test etmeleri için bir fırsat sağladığı önerisine paraleldir (Folta vd., 2010: 253; Schulz, Urbig ve Procher, 2016: 273; Dzomonda ve Fatoki, 2018: 2).

Yeni bir girişimin hayatta kalma oranı, kişinin önceki girişimcilik deneyiminden etkilendiğini göstermektedir (Raffiee ve Feng, 2014: 941). Bu anlamda melez girişimcilik, daha önce girişimcilik deneyimi veya yeterli tecrübesi olmayan kişilere yapacağı işin uygulanabilirliğini test etmesine ve öğrenmesine fırsat verir (Folta vd., 2010; Raffiee ve Feng, 2014; Petrova, 2012). Bununla birlikte melez girişimcilik bireylere işini “yaparak öğrenme” (Petrova, 2012: 489) ile girişimcilik becerilerini, yeteneklerini ve uyumlarını öğrenme imkânı sunar (Raffiee ve Feng, 2014). Böylece, melez girişimciler sadece girişimin potansiyel değeri hakkında bilgi edinmekle kalmaz, aynı zamanda girişimcilik yoluyla kişisel bilgilerini, becerilerini ve yeteneklerini artırma potansiyeline sahip olurlar (Folta vd., 2010).

Bireylerin melez girişimci olma nedenleri farklı açılardan ele alınabilir. Öncelikle melez girişimcilik kişilere ücretli bir geliri varken ilave gelir fırsatı sunar, aynı zamanda onlara yeni iş fikirlerini test etme imkânı verir (Schulz vd., 2016; Folta vd., 2010; Burmeister-Lamp, Levesque, Schade, 2012). Bu kişiler, işleri başarılı olur ve yeterli miktarda gelir elde ederlerse, melez girişimcilikten tam zamanlı girişimciliğe geçiş yapabilirler (Folta vd., 2010). Bazı kişilerinde kendi işini açmak için gerekli maddi kaynakları yoktur. Bu nedenle ücretli işinden kazanmış olduğu para ile kendi işlerini kurarlar ve işyerinde karşılaşılabileceği engelleri aşmak için melez girişimci olarak ücretli işine devam etmeyi tercih ederler (Solesvik, 2017).

Bireyler melez girişimciliği fırsatların değerlendirilmesi (Gruenert, 1999), sevdiği ya da ilgilendiği bir hobisini gerçekleştirmek istemesi (Viljamaa ve Varamaki, 2015) veya girişimcilik tutkusu (Thorgen, Nordström ve Wincet, 2014) gibi maddi olmayan faydaları nedeniyle de tercih edebilir. Buna ilave olarak melez girişimciliğin bir başka belirleyicisi örgüt politikalarıdır. Birinin melez girişimci olma eğilimine sahip olmasında, örgüt politikalarının çalışanların girişimci olmalarını desteklemek için esneklik açısından nasıl yapılandırıldığı önemlidir (Dzomonda ve Fatoki, 2018: 4). Marx (2011, Akt. Dzomonda ve Fatoki, 2018), bazı kuruluşların çalışanlarına, mevcut şirket için çalışırken kendi işlerini kurmalarını yasaklayan sözleşmeler imzalattığını belirtmektedir.

Girişimcilik niyetleri bağlamında Ajzen’in Planlı Davranış Teorisinin etkili olduğu kanıtlanmıştır. Ajzen’in teorisindeki davranışsal niyetler *davranışa yönelik tutum*, öznel norm ve *algılanan davranışsal kontrol* gibi kavramsal olarak bağımsız üç belirleyiciye sahiptir. Davranışa yönelik tutum, bir kişinin davranışını olumlu bir şekilde değerlendirmesinin derecesini ifade eder. Öznel norm, bir davranışı gerçekleştirme veya gerçekleştirilmeme gibi

algılanan sosyal baskıyı ifade eder. Önemli kişilerin davranışı onaylayıp onaylamadığı ve bunun birey için ne kadar önemli olduğu konusundaki inançlara dayanmaktadır. Algılanan davranışsal kontrol ise algılanan davranışı gerçekleştirme kolaylığı anlamına gelir ve gerekli kaynakların ve fırsatların varlığına ilişkin inançlara dayanır (Viljamaa ve Varamäki, 2015: 937). Bu bağlamda melez girişimcilerin girişimcilğe yönelik tutumunda, sosyal çevrelerinin onları ne kadar desteklediği ve kendilerini ne kadar başarılı hissettiğine ilişkin algılarının etkili olduğu söylenebilir (Viljamaa ve Varamäki, 2015).

2.2. Melez Girişimcilik Üzerine Yapılmış Çalışmalar

Literatürde pek çok araştırmacı melez girişimciliğin tam zamanlı girişimcilğe geçiş için önemli bir araç olduğunu vurgulamaktadır. Örneğin Folta ve arkadaşları (2010) ücretli işi varken kendi işini kuranların sonunda tam zamanlı girişimcilğe geçtiğini ve bu süreçte melez modun etkili olduğunu belirtmiştir. Petrova (2012) bireylerin ücretli bir işte çalışırken yarı zamanlı girişimde bulunarak kendi işini kurmanın finansal yönden riskleri azaltacağını, ayrıca melez girişimcilerin doğrudan tam zamanlı girişimde bulunanlara göre finansal kaynaklara erişimin daha kolay olduğunu ve maddi zorlukların daha kolay üstesinden gelebildiklerini belirtmiştir. Raffiee ve Feng (2014) melez girişimcilerin işletmelerinin tam zamanlı olarak faaliyet gösterenlerden daha yüksek hayatta kalma oranlarına sahip olduğunu belirtmektedir. Bununla birlikte Thorgren, Siren, Nordström ve Wincent (2016), Block ve Landgraf (2016) ile Viljamaa ve Varamäki (2015) ise bazı melez girişimcilerin iki işini de bir arada yürüttüğünü ve süresiz olarak melez modda devam edebileceklerini tespit etmişlerdir.

Melez girişimcilikle ilgili mevcut literatür incelenerek, melez girişimcilik üzerine temel varsayımlar ve bulgular Tablo 1’de aktarılmaya çalışılmıştır.

Tablo 1. Melez Girişimcilik Üzerine Yapılmış Çalışmaların Özeti.

Yazar/Yazarlar	Çalışmanın amacı	Yöntem	Teorik Çerçeve	Ana bulgular
Petrova (2012)	Melez girişimciliğin faydaları araştırılmıştır.	Nicel yöntem. (İkincil veri) ABD Girişimcilik Dinamikleri Panel Çalışması verileri	-	- Melez girişimcilerin doğrudan tam zamanlı bir girişimde bulunanlara göre maddi zorlukların üstesinden daha kolay geldiği ve finansal kaynaklara erişimi daha kolay olduğu belirtilmiştir.
Thorgren, Siren, Nordstrom ve Wincent (2016)	Melez girişimcilerin girişimcilikle ilgili niyetlerinde yaş değişkeninin etkisi araştırılmıştır.	Nicel yöntem. (Birincil veri-anket) İsveçli 103 melez girişimci.	Kimlik teorisi	Yaş değişkeninin melez girişimcilikten tam zamanlı girişimcilğe geçişte etkili olduğu görülmüştür.
Folta, Delmar ve Wennberg (2010)	Bireylerin neden melez girişimciliği tercih ettikleri ve melez girişimcilerin tam zamanlı girişimci olma ihtimalinin daha fazla olup olmadığı araştırılmıştır.	Nicel yöntem (İkincil veri). İsveç işçi ve işveren verileri.	-	- Melez girişimcilerin ücretli çalışanlara göre tam zamanlı bir iş girişiminde bulunma olasılığı daha yüksektir. - Bireylerin iş değiştirme maliyetleri yüksek olduğunda melez girişimci olma olasılığı daha yüksektir.
Schulz, Urbig ve Procher (2016)	Melez girişimciler ve tam zamanlı girişimcilerin kurumsal değişimlere verdiği cevap araştırılmıştır.	Nicel yöntem (İkincil veri) Meksika Ulusal Meslek ve İşgücü Araştırması verileri	-	Melez girişimcilerin daha eğitilmiş olduğunu ve kurumsal değişimlere daha az eğitilmiş melez girişimcilerden ve tam zamanlı girişimcilerden daha hızlı cevap verdiği görülmektedir.

Xi, Block, Lasch, Robert ve Thurik, (2017)	Melez girişimcilerin girişimciliğe giriş modlarını (yeni bir girişim ya da devralma) belirlemektedir.	Nicel yöntem. (İkincil veri) Fransa Ulusal İstatistik ve Ekonomik Çalışmalar Enstitüsü verileri	-	Eğitimsel kazanım (formal veya mesleki eğitim) ve yönetim deneyimi olanlar yeni bir girişimde bulunarak melez girişimci olurken, kadın olmak, işçi deneyimine sahip olmak ve sosyal faydalar almak işi devralma ile ilgilidir.
Dzomonda ve Fatoki (2018)	Ücretli bir işte çalışanları melez girişimciliğe motive eden nedenlerin belirlenmesi amaçlanmıştır.	Nicel yöntem. (Birincil veri-anket) Güney Afrika'da imalat, hizmet, perakende, tarım ve toptan satış sektörlerinde çalışan 83 kişi.	Rasyonel seçim teorisi	Hem ilave gelir hem de parasal olmayan faydaların bireylerin melez girişimciliğe geçişinde motive eden etmenler olarak tespit edilmiştir. Ayrıca bu süreçte örgütsel politikaların da önemli bir unsur olduğu belirlenmiştir.
Raffiee ve Feng (2014)	Ücretli bir işte çalışırken melez girişimcilik aracılığıyla kendi işini kurma süreci, bireyin girişimciliğe giriş ve hayatta kalma stratejini nasıl etkiler?	Nicel yöntem. (İkincil veri) ABD Ulusal Gençlik Araştırması verileri	Rasyonel seçim teorisi	Melez girişimcilikten tam zamanlı girişimciliğe geçiş yapanlar, doğrudan tam zamanlı girişimci olanlara göre girişimlerinde daha az riskle karşılaşmakta ve daha fazla hayatta kalma oranına sahip olmaktadır.
Block ve Landgraf (2016)	Bireyleri melez girişimciliği tercih etmede hangi motivasyon faktörleri etkilidir?	Nitel ve nicel yöntem. (Online anket) Almanya'da 481 yarı zamanlı girişimci.	-	Bağımsız olma ve kendini gerçekleştirme arzusu, bireylerin melez girişimcilikten tam zamanlı girişimciliğe geçiş davranışını etkileyen faktörler arasındadır.
Solesvik (2017)	Bireyler ücretli işi ile kendi işini neden ve nasıl birleştirir?	Nitel yöntem. (İkincil veri ve görüşme) Norveç ve Alman iki melez girişimci	-	Melez girişimcilerin homojen bir yapıda olmadığını, girişimciliğe ilişkin beklenti ve niyetlerinin farklı olabileceğini belirlemiştir.
Viljamaa, Varamaki, Tornikoski ve Sorama (2014)	Melez girişimciliğin tam zamanlı girişimciliğe giriş stratejisi olup olmadığı araştırılmıştır.	Nicel Yöntem (Birincil veri-anket). Finlandiya'da 249 melez girişimci.	Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi (1991) ve Davidsson'un (1991) Küçük İşletmelerdeki Büyüme Modeli	- Melez girişimcilik tam zamanlı girişimciliğe geçiş için salt bir araç olarak görülmemektedir. - Melez girişimcilerin çoğu iş fikrini bir hobi ya da kişisel ilgi alanından elde etmiştir.

Melez girişimcilik tam zamanlı girişimciliğe geçişte daha az riskli olmakta ve riskten kaçınan bireyler için melez girişimciliğin tercih edildiği görülmektedir (Raffiee ve Feng, 2014). Folta ve arkadaşları (2010) melez girişimcilikten tam zamanlı girişimciliğe geçişin çoğunlukla yarı zamanlı girişimden elde edilen finansal kazançlar tarafından belirlendiğini; kazançlar arttıkça geçiş olasılığının gerçekleşeceğini ifade eder. Petrova (2012) melez girişimcilerin, tam zamanlı girişimcilerin karşılaştığı mali sıkıntılarla karşılaşmadığını tespit etmiştir. Melez girişimciler daha yetenekli bireyler olma eğiliminde olduklarından, tam zamanlı girişimcilere göre daha yüksek büyüme oranlı işletmelere başlamaları muhtemeldir. Ayrıca melez girişimcilerin fırsatları önceden görebilme şansı nedeniyle doğrudan kendi işini kuranlara göre daha iyi performans göstermeleri beklenir (Folta vd., 2010: 267). Örneğin Steve Wozniak, Hewlett-Packard'da mühendis iken Apple'ı ve Pierre Omidyar'da bir yazılım geliştirme firması için çalışırken kendi işini (eBay) kurmuştur (Dzomonda ve Fatoki, 2018: 2).

Özetle, literatüre dayanarak, melez girişimcilerin yaşı, eğitim durumu, yeteneği, ücretli ve kendi işindeki iş tatmini, beklentileri, büyüme hedefleri, motivasyon kaynakları ve yakın çevrelerinden aldığı destek onların melez girişimciliği devam ettirme ya da tam zamanlı bir girişimi tercih etme niyetinde etkili olabileceğini göstermektedir.

2.3. Melez Girişimcilerin Motivasyonları ve Büyüme Beklentileri

Folta ve arkadaşları (2010) bireyleri melez girişimciliğe motive eden nedenleri ilave gelir, sevdiği bir işi ya da hobisini gerçekleştirme ve öğrenme deneyimi olarak açıklamaktadır. Ayrıca ücretli işinden elde ettiği gelirle, kendi girişimindeki başlangıç maliyetlerini azaltmak istemesi de bir diğer faktördür. Bazı bireyler ise ekonomik fayda için değil, daha çok psikolojik faydalar için melez girişimciliği seçebilir (Folta vd., 2010). Çoğu durumda, bu psikolojik faydalar bireyin mevcut işinde bulunmayabilir, bu nedenle birey, bu tür parasal olmayan faydaları elde etmek için bir iş kurmaya karar verir. Bu durum Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşi ile açıklanabilir. Maslow, insanların güvenlik ve para gibi temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra, çoğu durumda psikolojik fayda sağlayan öz saygı ve kendini gerçekleştirme gibi üst düzey ihtiyaçlarla motive edileceğini savunur. Dolayısıyla bu durum, bireyi parasal olmayan bu faydaları karşılayabilecek bir şey bulmaya zorlayacaktır (Dzomonda ve Fatoki, 2018: 3). Öte yandan, bazı kişiler de tutkularını gerçekleştirmek için kendi işini kurarak melez girişimciliği tercih edebilirler (Thorgren, Nordström ve Wincent, 2014).

Melez girişimciler motivasyonları açısından tam zamanlı girişimcilerden farklıdır (Burmeister-Lamp vd., 2012). Özellikle düşük ücretli işlerde çalışanların, gelirlerini artırmak için melez girişimciliği tercih ettiği görülmektedir (Folta vd., 2010). Tam zamanlı girişimciliğe geçiş mekanizması olarak melez girişimciliği tercih edenlerin, kendini gerçekleştirme ve bağımsızlık gibi parasal olmayan faydaların daha fazla motive ettiği (Block ve Landgraf, 2016: 259), bununla birlikte melez girişimcilerin tam zamanlı girişimciliğe geçmesinde, bireyin yeni girişimine olan bağlılığı ve istekli olması da etkili olmaktadır (Burmeister-Lamp vd., 2012).

İnsanların kendi işini yapmak istemesi büyüme isteğinin bir göstergesi midir? Yoksa işgücü piyasasındaki bir açığın ifadesi olabilir mi? 1950-1980 aralığında OECD ülkelerindeki işsizliğin kendi işini kurmayı pozitif bir şekilde etkilediği görülmektedir. Yani işsizlik oranları arttığında buna paralel olarak kendi işine sahip olanların oranı da artmaktadır (Bögenhold, 2019: 136). Bununla birlikte girişimcilerin daha fazla gelir elde etme arzusu büyümeye olan ilgisini etkilerken, kendini gerçekleştirme gibi psikolojik bir taleple kendi işini kuranların büyümeye olan ilgisi daha düşük olabilir (Viljamaa ve Varamaki, 2015: 937). Muhtemelen bireylerin girişimciliği tercih etme nedenlerinden kendini gerçekleştirme veya sevdiği işi yapma tutkusu gibi maddi olmayan faydalar tatminle sonuçlanır ancak büyüme ile ilişkisi olmayabilir. Bu anlamda melez girişimcilik ile büyüme motivasyonu daha pozitif düşünülebilir. Çünkü birey ücretli işine devam ederken eşzamanlı olarak kendi işini kurduğunda hem büyüme motivasyonunu hem de mevcut psikolojik sürecini daha etkili hale getirebilir. Ayrıca birey ücretli işinin doğrudan ve dolaylı faydalarını da kaybetmemiş olur. Dolayısıyla melez girişimcinin kendi işinde istenen gelir seviyesine ulaşma düzeyi onun büyüme motivasyonunu etkileyebilir.

Girişimcilerin büyüme motivasyonu yaş, cinsiyet ve eğitim gibi değişkenlerden etkilenebilir. Tam zamanlı girişimcilerin melez girişimcilere göre daha yüksek büyüme eğiliminde olması (Schulz vd., 2016: 275) eğitim değişkeninin büyüme ile ilişkili olduğunu gösterir. Kadınlar erkeklerden daha az risk alma eğiliminde olduğundan, erkeklere göre daha yavaş büyümeyi tercih etmektedir (Watson ve Robinson, 2003). Daha az risk alan ya da riskten kaçınan bireylerin melez girişimciliği tercih ettiği düşünüldüğünde, bu girişimcilik türünün kadınlar için ideal olacağı söylenebilir. Ayrıca büyüme motivasyonunu incelerken yaş değişkeni de dikkate alınmalıdır. Büyüme motivasyonu 40 yaşın altındakiler için en yüksek seviyededir (Gray, 2005: 11). Melez girişimciliğe giriş şekli de büyüme motivasyonunu etkileyen bir değişken olarak ele alınabilir. Xi ve arkadaşları (2017: 12) devralma yolunu seçerek melez girişimci olanların, yeni bir girişimde bulunarak melez girişimci olanlara göre daha güçlü büyüme arzusu içinde olduğunu ve bunun nedeninin işletme devralmalarının daha yüksek başlangıç sermayesi gerektirmesiyle ilgili olabileceğini belirtmektedir.

Melez girişimciliğin bireylere ve örgütlere çeşitli avantajları vardır. Öncelikle birey hem çalışan hem de girişimci olduğu için rol zenginleştirme özelliğinden faydalanabilir. Ayrıca bireyin ikili rolünün olması fırsatlara erişim, insan ve sosyal sermayenin gelişmesi ile finansal desteklere ulaşmada fayda sağlayabilir. Bu sayede bu faydaları hem çalıştığı işyerinde hem de kendi girişiminde değerlendirebilir. Ayrıca melez girişimciliğin çalışanların yenilikçi ve yaratıcı yönlerine katkı sağladığı da görülmektedir (Marshall, Davis ve Dibrell, 2016). Bununla birlikte melez girişimciler hem çalışan hem de işveren rolüne sahip oldukları için, iki farklı role sahip olmalarından dolayı çatışma potansiyelinin yüksek olacağı söylenebilir. Çünkü kendi işinde karar veren konumunda olan birey, ücretli işinde emir alan konumunda olacaktır. Nitekim Marshall (2018) melez girişimciliğin bireylerde çalışan rollerini zenginleştirdiğini ancak bireyin ücretli işinde çalışan rolü, kendi işinde ise işveren rolünü üstlenmesi nedeniyle bireylerde rol çatışmasına sebep olabileceğine vurgu yapmaktadır. Bu durum bireyin kişilik ve kişisel özellikleriyle

de ilgili olabilir. Örneğin kişilik özelliklerinden biri olan nevroitiklik boyutu bir bireyin gergin, sinirli, karamsar ve kendini güvende hissetmeme derecesini tanımlayan olumsuz bir kişilik özelliğidir. Bu anlamda nevroitiklik düzeyi yüksek olan bireyler veya işi ile ilgili konularda eğitim, tecrübe ve bilgi seviyesinde yeterli olmadığını algılayan bireyler kendilerini baskı altında hissederek olumsuz davranışlar sergileme eğiliminde olabilirler.

3. YÖNTEM

3.1. Çalışmanın Amacı, Yöntemi ve Sınırlılıkları

Literatürde bireylerin girişimci olmak için kendi ülkesini terk edip başka ülkelerde girişimde bulunması göçmen girişimciliği olarak adlandırılmaktadır. Bu çalışmada ise bilinenin aksine girişimci olmak için kendi ülkesini terk eden kişileri değil de çeşitli ayrımcılıklara ve sıkıntılara birden fazla kez maruz kalan, önce anavatanından Özbekistan'a daha sonra Rusya'ya ve nihayetinde 2004 yılı itibariyle özel göç yasası kapsamında Amerika Birleşik Devletlerine göç etmek zorunda kalan Ahıska Türkleri, hayatlarını devam ettirmek ve geçimlerini sağlamak için önce ücretli işlerde çalışarak para kazanmış daha sonra ise çoğu fırsatları fark ederek kendi işlerini kurmaya başlamıştır.

Bu kapsamda çalışmanın temel amacı etnik kimliğe sahip olanların girişimlerine melez modda devam etme niyetleriyle ilgili tutum ve davranışlarını tespit etmektir. Bununla birlikte girişimcilerin işlerinin (ücretli, melez, tam zamanlı) dönüşümünü anlamak, girişimcilikle ilgili süreçlerini ele almak ve girişimciler arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları ortaya koymak çalışmanın bir diğer amacıdır.

Çalışmanın evrenini ABD'nin Ohio eyaletinde Dayton'da yaşayan girişimci Ahıska Türkleri oluşturmaktadır. Bu bölgenin seçilmesinin sebebi Dayton'ın ABD'deki Ahıska Türklerinin en yoğun olarak yaşadığı bölge olmasıdır. İlk olarak, Dayton'daki Ahıska Türk-Amerikan Toplum Merkezi (Ahıska Turkish American Community Center) Başkanı İslam Shakhbandarov ile görüşülmüş, çalışma sahası hakkında detaylı olarak ilk bilgi kendisinden alınmış ve uygulamanın yapılması konusunda izin ve yardım istenmiştir. Yapılan görüşmeler neticesinde Dayton'da yaşayan girişimci Ahıska Türklerinden sadece birinin aktif olarak melez girişimci olduğu, diğerinin ise melez girişimcilikten tam zamanlı girişimciliğe geçiş yaptığı öğrenilmiştir. Ancak melez girişimcilikten tam zamanlı girişimciliğe geçiş yapan kişinin, melez moddan tam zamanlı girişimciliği tercih etme nedenleri ve süreci hakkında da değerlendirme yapabilmek için çalışma kapsamında değerlendirmeye alınmıştır. Zira literatürde melez girişimcilerin sonunda tam zamanlı girişimciliğe geçtiğine ilişkin bulgular yer almaktadır. Neticede çalışmanın konusuyla ilgili olan iki Ahıska Türk'ü ile yüz yüze görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında Ahıska Türklerinin seçilme nedeni farklı etnik kökene sahip olmalarıdır. Literatüre göre etnik kimliğe sahip olanların kendi işini kurma oranı buldukları ülkenin yerli vatandaşlarına göre daha yüksektir (Light, 1988-1989; Lofstrom, 2002; Clark ve Drinkwater, 2010).

Bu çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden biri olan yaşam öyküsü tekniği kullanılmıştır. Bulut (2014: 886)'a göre bu teknik "bir bireyin geçmişi, şu andaki yaşantısı ve gelecek beklentilerine odaklanabildiği gibi, herhangi spesifik bir olay ya da zaman dilimini de hedef alabilmektedir". Aynı zamanda yaşam öyküsü yönteminin tek kişi ile yapılan bu tarz araştırmalar için uygun olduğuna yönelik Mizrahi (2005: 263) çeşitli nedenler ileri sürmektedir:

Öncelikle yaşam öyküsü yöntemi bireye konsantre olur. Aynı zamanda bu yöntem bütüncül bir yaklaşımdır. Böylece kişinin yaşamlarını parça parça ya da bölüm bölüm değil bir bütün olarak incelenmesine olanak sağlar. Böylece kişinin nasıl yaşadığını ve bütün biyografik süreçleri açığa çıkarır. Bir diğer neden yaşam öyküsü yöntemi görüşülen kişinin hayatındaki olayları öznel bir bakış açısıyla anlatmasını sağlar. Yani birey öznel bir şekilde kendini anlattığı için oradan anahtar ifadeler bulmak o kişinin kişiliğini çözmeye yardımcı olur. Son olarak bu yöntem bireyin hayatının sosyal yönlerini anlamamıza yardımcı olur. Çünkü birey hayatını bir zamana ve yere konumlandırır. Böylece mikro ve makroyu birbirine bağlar.

Dolayısıyla mevcut çalışmada da yararlanılan bu yöntem, görüşülen kişilerin yorumuyla onları bir iş sahibi olma-ya, melez modda devam etmeye ya da etmemeye yönlendiren olayların anlaşılmasına imkân sağlamıştır.

Görüşmeler 2019 yılı Nisan ayı içerisinde girişimcilerin ofislerinde gerçekleştirilmiştir. Görüşmelerde girişimcilere yapılandırılmış ve yarı-yapılandırılmış sorular sorulmuştur. Bu kapsamda girişimcilerin işlerinin dönüşümünü ve girişimcilik süreçlerini anlamak için hem kendi işlerini kurmadan önceki ücretli işleriyle ilgili hem de kendi işlerini kurdukları andan itibaren girişimcilikle ilgili süreçleri değerlendirilmiştir. Girişimcilerden biri ile toplamda 150 dakika, diğeriyle ise 180 dakika olmak üzere 2'şer kez görüşülmüş ve gönüllülük kapsamında girişimcinin

rızası alınarak sesli kayıt edilmiştir. Bilgi verenlerin hem araştırmaya karşı ilgili ve yardımsever olması hem de misafirperver olması görüşmenin rahat ve verimli geçmesi adına sevindirici olmuştur. Görüşmelerden elde edilen veriler melez girişimcilikle ilgili olan çalışmalar göz önünde bulundurularak açıklanmaya çalışılmış ve yaşanan değişim aktarılarak, gelecek için önerilerde bulunulmuştur.

ABD’de farklı etnik kökene sahip pek çok millet yaşamakta ve girişimcilik faaliyetinde bulunmaktadır. Bu nedenle çalışmada sadece Ahıska Türkleri ile görüşme yapılmış olması çalışmanın sınırlılıklarından birini oluşturmaktadır. Aynı zamanda daha büyük bir örneklem çerçevesi oluşturmak daha maliyetli olacağından çalışmanın belirli bir bölgede yapılmasına karar verilmiştir. Neticede çalışmanın sadece ABD Dayton’da faaliyette bulunan iki kişi ile yapılması, çalışmanın sonucunun genellenebilirliği bakımından bir sınırlılığını oluşturmaktadır. Ancak Mizrahi (2005)’nin de çalışmasında görüldüğü gibi tek bir vakanın bile belli bir grup hakkında yaşam öyküsü tekniğinden faydalanılarak sağlam teoriler geliştirildiği düşünüldüğünde, çalışmanın melez girişimcilikle ilgili literatüre katkı sağlayacağı beklenmektedir.

3.2. Katılımcıların Yaşam Öyküsü Analizi

Yaşam Öyküsü Analizi I- Melez Girişimci: Kemal Shakmandarov, ücretli işiyle kendi işini kombine eden melez girişimcidir. Ekonomik gerekliliklerden dolayı lisede okurken yarı zamanlı olarak şehir içinde ve çevre şehirlere eşya taşımacılığı yapan Amerikalı bir şirkette 6 yıldır çalışmaktadır. 2014’te 18 yaşına geldiğinde abisinin ve ailesinin desteğiyle liseyi bitirdikten sonra lojistik üzerine kendi işini kurmaya karar vermiştir. Bu sayede ağır yük taşımacılığı üzerine başkasının yanında çalışan abisi ve babası da artık kendi işlerine çalışacaktır. Görüşmeci bu durumu şu şekilde ifade etmiştir: *“Kendi geçimimizi sağlamak için babam, abim, ben yıllardır başkasına çalışıyorduk. Çevremizde de kendi işlerini yapan akrabalarımız vardı, zaten abim ve babam akrabalarımızın yanında çalışıyordu. Sonunda kendi işimizi kurmaya karar verdik, birikimimizi bir araya getirdik şirketi kurduk. Aile şirketi bizimkisi, birlik olmasaydık olmazdı.”* Kemal işini kurduktan sonra kendisini ve yabancı dilini geliştirmek için işinden çok farklı bir alan olan emlak uzmanlığı üzerine üniversite eğitimi de almaya başlamıştır.

Kemal’i kendi işini kurmaya motive eden nedenler; daha fazla gelir, gelecek için güvence ihtiyacı ve abisi ile babasının maddi ve manevi desteği sayesinde aile işletmesini kurmak istemesidir. İşletmenin sermayesini kişisel birikimi ve aile desteği ile temin etmiş, daha sonra işini büyütmek istediğinde ise bir miktarda kredi çekmiştir. Görüşmeci bu hususta şunları aktarmıştır: *“Biz iş bulamadığımız için kendi işimizi açmadık, zaten bizim çalıştığımız bir işimiz vardı. Ama kendimize çalışmak hem daha fazla para kazanmamızı sağladı hem de bizler kalabalık aileleriz, ilerde çocuklarımıza daha iyi bir hayat sunmamıza olanak tanıdı. Ayrıca ailemin desteği olmasaydı, tek başıma zor olurdu. Ben şirketin idari işlerini ve mal bulma konusunda tedarikçilerle görüşmeyi sağlıyorum. Abim ve babam da taşımacılık işlerini yapıyor. İşimizi biriktirdiğimiz parayı bir araya getirdik öyle kurduk ama sonradan işi büyütmek için bir miktar kredi de çektik.”*

Kemal, kendi işini kurduktan sonra ücretli işinden ayrılmak istememiştir. Çünkü hem her iki işinin de benzer faaliyet alanında olması kendi işine de fayda sağlamıştır hem de bekâr olduğu için işi ön plandadır ve bu yüzden her iki işini de bir arada yapabilecek yeterli zamanı vardır. Ancak kendi işini kurduktan sonra iş yerinde geçirdiği zamanın üçte birini ücretli işine, kalan zamanını ise kendi işine ayırmıştır. Kemal’in ücretli işindeki patronu ile iletişiminin çok iyi olması ve kendi işinde acil bir durum veya yoğunluk olduğunda esnek çalışabilme imkânına sahip olması onun ücretli işinden ayrılmamasını etkileyen bir diğer nedendir. Bununla birlikte ücretli işi ona ekstra gelir ve sosyal sermaye, fırsatlara erişim gibi çeşitli faydalarda sağlamaktadır. Zaten Kemal kendi işini kurduğu zaman da tam zamanlı girişimci olmayı istememiştir. Melez girişimcilikle ilgili süreci hakkında görüşmeci şunları ifade etmiştir: *“Kendi işimizi kurmaya karar verdiğimde ücretli işimden ayrılmak istemedim çünkü her iki işimde aynı alandaydı. Bu durum bana avantajlar sağladı, çünkü ücretli çalıştığım iş yerinde bir çevrem vardı aynı zamanda kendi işimde de benzer süreçleri uygulayacağım için özel bir tecrübe ya da eğitim almama gerek kalmadı. Ayrıca ben aktif biriyim sürekli bir şeyler yapmayı düşünürüm. Şuan da iki işimi de yürütebilecek zamanım var ancak ilerde evlendikten sonra aileme vakit ayırmak için ücretli işimi bırakabilirim. Eğer patronum kendi işimi kurduktan sonra gerektiğinde bana izin vermeseydi ya da zorluklar yaşasaydım ücretli işimden ayrılmayı düşünürdüm ama patronumla aram çok iyi, bana her zaman destek oluyor bende kendi işimi kursam bile onun işinden ayrılmıyorum. Bir anlamda vefa da diyebilirim. Karşılıklı birbirimizi anlıyoruz.”*

Yaşam Öyküsü Analizi II- Tam Zamanlı Girişimci: Ali Shakmandarov, melez girişimcilikten tam zamanlı girişimci-liğe geçiş yapan bir girişimcidir. Ali, bankacılık üzerine 4 yıllık üniversite eğitimini tamamladıktan sonra iki yıl ücretli çalışan olarak bankada çalışmıştır. Bir hafta 08:00-15:00, diğer hafta 12:00-18:00 saatleri aralığında vardiyalı çalışan Ali, 23 yaşında babasının desteği ve akrabalarının yönlendirmesiyle ücretli işine devam ederken lojistik üzerine kendi şirketini kurmuştur. Zaten bankada çalışırken kalan vakitlerinde aynı işi yapan akrabasına yardım etmektedir ve bu sayede işin işleyiş sürecini öğrenmiştir. Ayrıca okuduğu bölüm kurduğu işinden farklı olsa da edindiği bilgilerin, şimdi kendi şirketinde faydası olmaktadır. Ali, evli ve iki çocuk babasıdır. Onu kendi işini kurmaya motive eden nedenler; özgürlük, daha fazla gelir ve girişimcilik tutkusudur. İşletmenin başlangıç sermayesini ücretli işinden elde ettiği gelir, kişisel birikimi ve aile desteği ile temin etmiştir. Görüşmeci bu hususta şunları ifade etmektedir: *“Dayton’da lojistik üzerine kendi işini kuran akrabalarım ve yakınlarım vardı. Bende bankada vardiyalı çalıştığım için boş vakitlerim oluyordu. Bu yüzden boş vakitlerimde akrabamın yanına gidiyordum, onlara yardım ediyordum, böylece işi öğrenmiş oldum. Üniversitede 4 yıllık bankacılık bölümünden mezun oldum ama ben ne kadar bankada çalışırsam çalışayım bankanın sahibi olamazdım ya da bir banka açamazdım. Kendi işimi kurmanın en önemli nedeni özgür olmak ve kendi kararlarımı kendim vermek istiyordum. Çünkü vardiyalı çalıştığım bankada, onlar istediğinde geç gitmem gerektiğinde bile işe erken de çağırabiliyorlardı. Mesela izinli olduğum zamanlarda plan yapıyordum ama bankadan arayıp acil gelmem gerektiğini söyleyince gitmek zorunda kalıyordum. Bu düzensizlik benim aile hayatımı ve çalışma hayatımı olumsuz etkiliyordu. Çalışma hayatımda düzensiz çalışma saatlerinin olması beni kendi işimi kurmaya itmişti ama akrabalarım yol göstermeseydi ve ailem destek olmasaydı zor olurdu.”*

Ali kendi işini kurma kararını verdiğinde ücretli işinden ayrılmak istememiştir. Çünkü hem bu işinden elde edeceği gelire ihtiyacı vardır hem de ücretli işiyle tamamen farklı olan bir alanda başarılı olup olmayacağı konusunda emin değildir. Bu yüzden kendi işi oturana ve gelir elde edene kadar her iki işini de birlikte kombine etmeyi tercih etmiştir. 2012 yılında kendi işini kurduktan 6 ay sonra gelir elde edip ikinci tırını alınca kendi işini büyütme kararı vermiş ve ücretli işinden istifa ederek tüm enerjisini ve zamanını sadece kendi işine ayırmıştır. 5 yıllık sürede lojistik sektöründeki işinde başarıyı yakaladıktan sonra 2017 yılında inşaat ve müteahhlik üzerine ikinci şirketini, 2018 yılının sonunda ise akrabası ile ortak girişimde bulunarak inşaat sektöründeki işinin yan ürünlerini temin etmek için seramik üzerine üçüncü şirketini kurmuştur. Girişimci bu durumu şu şekilde ifade etmiştir: *“Aslında her iki işim de bir arada olurdu ama o zaman bu kadar büyüyemedim.”* Zaten Ali kendi işini kurduğu zaman, girişiminde başarılı olduğunu görene kadar ücretli işine devam etmeyi düşünmüştür.

4. BULGULAR

Melez girişimcilik bireylere ücretli işinin yanında sevdiği işi yapabileme özgürlüğünü sunar. Bunun yanında melez girişimcilik bireylerin iş fikirlerini ve gelişme süreçlerini test etmelerine de olanak sağlar. Ancak tüm melez girişimcilerin sonunda tam zamanlı girişimcilere dönüşmesi beklenmez. Bazıları melez girişimci olarak işlerine devam ederken, bazıları kendi işinde kazancı arttığında işine daha fazla vakit ayırıp tam zamanlı girişimci olmak isteyebilir. Bu durum bireyin girişimciliğe bakış açısıyla alakalıdır.

Çalışmada görüşülen kişilerin bazı ortak özellikleri bulunmaktadır: Öncelikle ikisi de erkektir ve ikisinin de kendi işini başlatma sürecinde çeşitli sosyal faydalarla birlikte ücretli bir işi vardır. Ayrıca her ikisi de ücretli işinde kazandığı parayı kendi işinin başlangıç sermayesi olarak kullanmıştır. Her iki girişimcide genç yaşta biri 18, diğeri ise 23 yaşında kendi işini kurmuştur. Yine her iki melez girişimcinin de ücretli işlerinin yanında kendi işini yapacak yeterli zamanları olmuş ve kendi işlerini kurmak çok büyük yatırım gerektirmemiştir. Her ikisi de 2. el bir tır alarak aile şirketini kurmuştur ve aileden abi, kardeş ve babasıyla birlikte şirketinin işlerini yürütmüştür.

Ortak özelliklerin yanında girişimciler arasında bazı farklılıklar olduğu da görülmektedir: Girişimcilerden biri bankacı olmasına rağmen kalan vakitlerinde akrabasına yardım ederek işi öğrenmiş ve babasının yanında çalışmasıyla kendi işini kurmaya karar vermiştir. Diğeri de kendi işiyle benzer alanda ücretli bir iş’te çalıştığı için tecrübe ve çevre edinmiş, ailesinin de yanında olacağı düşüncesiyle kendi işini kurma kararı vererek daha fazla gelir elde edeceğini düşünmüştür. Girişimcilerin gelecekteki girişimcilik aktivitesi için niyetleri de farklıdır. Biri kendi işini büyütme kararı ve tam zamanlı girişimci olmayı arzularken, diğeri ekstra gelir elde etmek ve aileyi bir araya getirmek için kendi işini kurmuş ve melez girişimci olarak her iki işine de devam etme niyetindedir. Girişimcilerin çalışma ortamı da farklıdır. Biri bankada, yani kendi işinden tamamen farklı bir ortamda çalışırken, diğeri kendi işine benzer alanda faaliyet gösteren bir ortamda çalışmaktadır. Motivasyonları bakımından da bazı farklılıklar vardır. Biri kendi işinin patronu olmayı ve bağımsız olmayı isterken, diğeri ücretli işinin faydalarından yararlanmaya devam ederek kendi işini yapmak istemektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Literatürde melez girişimciliğe ilişkin sınırlı sayıda çalışma olmasına rağmen, melez girişimcilikle ilgili yapılan çalışmaların çoğu bireylerdeki bu melez durumun geçici ve kısa ömürlü olduğunu ve melez girişimcilerin sonunda tam zamanlı girişimciliğe geçiş yapabileceğini öne sürmektedir (Raffiee ve Feng, 2014). Araştırmadan da edinilen bulgulara göre melez girişimcilik büyüme ve riskleri azaltmada girişimcilik hedeflerine ulaşmak için ideal bir yol olarak görünmektedir. Gruenert (1999) melez girişimcilerin ikinci işi yapacak zamanları ve pazarlanabilir becerileri gibi ayırt edici özellikleri olduğunu belirtmektedir. Bu çalışmada da her iki girişimcinin mevcut işiyle kendi işini kombine edecek zamanları vardır ve her ikisi de önceki çalışmalarda (Petrova, 2012; Raffiee ve Fengi, 2014; Solesvik, 2017) olduğu gibi daha az risk alma eğilimindedir.

Melez girişimcilik, tam zamanlı girişimciliğe geçişin daha yaratıcı ve sürdürülebilir bir giriş şekli olabilir (Raffiee ve Feng, 2014). Çalışmada tam zamanlı girişimci olma niyetinde olan girişimci, kendi yeteneğini test etmek ve girişimcilik potansiyelini öğrenmek için başlangıçta her iki işini bir arada yürütmüştür. Bu durum Folta ve arkadaşları (2010) ile Dzomonda ve Fatoki (2018)'nin çalışmasında da görülmektedir. Dolayısıyla ücretli işiyle kendi işini bir arada yürütmek, özellikle belirsiz fırsatları görmek ve kendi işine sahip olmak isteyen bireyler için daha cazip olabilir. Her ne kadar bazı araştırmacılar (Petrova, 2012; Schulz vd., 2016; Solesvik, 2017) melez girişimcilerin, sonunda tam zamanlı bir girişimciye dönüşme olasılığının var olduğunu belirlese de bazı araştırmacılar da (Viljamaa ve Varamaki, 2015; Solesvik, 2017) bireylerin melez girişimciliği devam ettirme niyetinde olduğunu ifade etmektedir. Nitekim mevcut çalışmada girişimcilerden biri kendi işini kurduğu andan itibaren tam zamanlı girişimci olmayı isterken, diğerinin melez modda her iki işini de kombine ederek bir arada yürüttüğü görülmektedir. Bu durum tüm melez girişimcilerin homojen olmadığını gösterir.

Girişimcilerle yapılan görüşmelerde kendi işletmelerinin kurulması için başlangıçtaki motivasyon kaynağının öncelikle aileden (anne, baba, kardeş) geldiğini ortaya koymaktadır. Çeşitli çalışmalarda, sosyal ağ oluşturmanın girişimciler tarafından iş yapmak için kullanılan önemli bir strateji olduğu savunulmaktadır (Jan, 2017; Martinez ve Aldrich, 2011; Waldinger, 1989). Buna ilaveten Waldinger ve arkadaşları (1990)'da etnik topluluklar arasında girişim faaliyetlerinin oluşumu ve yönetiminde sosyal ağların önemli bir rolü olduğunu vurgulamaktadır. Bu çalışmada da aile ve yakın akrabaların bireylerin girişimcilik sürecinde hem emek unsuru hem de sermaye unsuru bakımından önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Dolayısıyla ekonomik ilişkilerdeki başarı sosyal ağların başarısına bağlı denilebilir.

Gruenert (1999) aynı işi ikinci iş olanların düşük olduğunu ancak öğrenmesi zaman gerektiren işlerde, bir mesleğe yatırım yapan ve bu meslekte uzman olanların ikinci iş girişimlerinin aynı olma olasılığının daha yüksek olduğunu ifade ederken, mevcut çalışma da tersi bir sonuç elde edilmiştir. Bankacılık üzerine 4 yıl üniversite eğitimi alan melez girişimcinin kendi işi ile emlak uzmanlığı bölümünde üniversite eğitimine başlayan melez girişimcinin kendi işinin farklı olması, bu durumun tüm meslekler için geçerli olmayacağını gösterir.

Viljamaa ve Varamaki (2015: 939) melez girişimciliği tam zamanlı girişimciliğe bir geçiş stratejisi olarak görenlerin büyüme motivasyonunun daima melez modda kalmak isteyenlere oranla daha yüksek olduğunu belirlemiş ve mevcut çalışmada da benzer sonuçlar tespit edilmiştir. Girişimcilerden biri ücretli işi varken kendi işini kurup başarılı olduktan sonra tam zamanlı girişimciliğe geçmiş ve ilerleyen yıllarda da ikinci ve üçüncü şirketini kurmuş, diğer girişimci ise melez modda kalıp ilave gelir ve kendi işini yapma arzusuyla kendi hesabına çalışmaya başlamıştır. Dolayısıyla bu bulgunun teorik çerçeve ile uyumlu olduğu, yani tam zamanlı girişimcilerin büyüme arzusunun daha yüksek olduğu söylenebilir. Ayrıca beklenildiği gibi melez girişimcilik, tam zamanlı girişimciliğe giden güvenli bir yol olması nedeniyle önemli bir motivasyon kaynağı olarak düşünülebilir.

Melez girişimcilikle ilgili uygulamalı çalışmaların özellikle İngiltere, İsveç, Norveç, Finlandiya, ABD, Almanya ve Fransa gibi gelişmiş ülkelerde yapıldığı görülmektedir. Bu durum melez girişimciliğin gelişmiş ülkelerde daha yaygın olduğunu ancak geri kalmış ve gelişmekte olan bazı ülkelere ise politika yapımcılar tarafından tanınmaması nedeniyle hala düşük olduğunu göstermektedir (Dzomonda ve Fatoki, 2018: 2). Ülkemizde de melez girişimcilerin sayısını, düzeyini ve genel durumunu analiz etmek için ulaşılabilecek herhangi bir veri tabanı bulunmamaktadır. Melez girişimcilerin çoğunlukla küçük ve orta büyüklükteki işletmelere sahip olduğu düşünüldüğünde, böyle bir veri tabanının Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından oluşturulması hem alandaki boşluğu doldurmak hem de mevcut durumu ve potansiyeli belirlemek adına yararlı olacaktır (Özafşarlıoğlu-Sakallı, 2019: 283).

Viljamaa ve Varamaki (2015) emeklilerin kendi işini kurması durumunda melez girişimci statüsünde olacağını belirtmektedir. Çünkü birey bir yandan emekli aylığını almakta, diğer yandan da tam zamanlı veya yarı zamanlı kendi işini yaparak melez girişimciliğin tanımını karşılamaktadır. Bu anlamda emekli maaşına sahip bireyler girişimciliğe teşvik edilerek, tam zamanlı çalışmaya istekli olmasalar bile yarı zamanlı girişimcilik faaliyeti ile ekonomiye katkıda bulunabilirler. Bu sayede bu kişilerin çalışma hayatının aktif olmaya devam etmesi, yaşlılıkta daha önemli hale gelen kişisel tatmin ve kendini faydalı hissetme gibi psikolojik süreçler de yapılandırılmış olabilir.

Marshall, Davis ve Dibrell (2016) melez girişimciliğin bireylere rol zenginleştirme sayesinde hem çalışan hem de girişimci rolünü bir arada sergilemesinin öğrenmeyi ve yenilikçiliği desteklediği, ayrıca insan sermayesi ve sosyal sermayenin gelişimini ve finansal kaynaklara erişimi artırdığını belirtmektedir. Ancak özel sektörde çoğu işletme çalışanların asıl işyerindeki performansını etkilememesi için iş dışındaki faaliyetlerine sınırlamalar getirmektedir. Bu sınırlamalar veya engeller işletme politikaları tarafından gerçekleştirilmektedir. Hâlbuki işletmeler, melez girişimciliğin teşvik edilmesinin hem kendilerine hem de çalışanlarına faydalı olacağını düşünmelidir. Zira çalışanların kurum dışında sergilediği girişimcilik davranışları, çalıştığı kurumda iç girişimcilik davranışlarının ortaya çıkmasına veya artmasına olanak tanıyabilir. Ayrıca işletmelerde yöneticiler veya liderler tarafından çalışanların girişimcilik davranışlarının desteklenmesi, çalışanların asıl çalıştığı işyerine olan güven, bağlılık ve tatmin olma gibi algılarının artmasının yanı sıra yenilik ve yaratıcılık gibi becerilerini sergilemesinde de payı olabilir. Aynı zamanda kendi işini kurmak isteyen çalışan olduğunda, örgütsel politikaların bu çalışanları destekleyecek şekilde düzenlenmesi girişimci zihniyetin gelişmesine imkân tanıyabilir.

Melez girişimcilik özellikle yüksek eğitimli kişilerde görülmekle birlikte doktor, akademisyen ve polis gibi meslekler melez girişimciliğe uygun meslekler olarak ifade edilmektedir (Folta vd., 2010; Solesvik, 2017). Ülkemizde 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanununa göre işçi statüsünde olanların kendi hesabına ait işletme açabileceğine dair izin verilmesine rağmen (5510 sayılı Kanun, md. 53) 657 sayılı Devlet Memurları Kanununa göre devlet memurlarının ticaret ve diğer kazanç getirici faaliyetlerde bulunması yasaklanmıştır (657 sayılı Kanun, md. 28). Ancak son yıllarda akademisyenlerin teknoparklar sayesinde kendi şirketini kurabilme şansı doğmuştur. Hâlbuki kamu sektöründe çalışanların da ikinci iş olarak kendi işini kurabilmesine imkân tanınması girişimciliğin gelişmesine ve desteklenmesine ilave katkı sağlayacaktır. Bu anlamda karar vericilerin saf girişimcilere olduğu gibi kamu memurlarına da asıl işini ihmal etmeyecek şekilde kendi işini kurabilme hakkı vermesi, ihmal edilmiş bir girişimcilik türünün desteklenmesine imkân sağlayacaktır. Bu anlamda melez girişimciliğin teşvik edilmesi ve geliştirilebilmesi için karar vericilerin, Devlet Memurları Kanununda yeni düzenlemelere gidilmesi önerilmektedir (Özafşarlıoğlu-Sakallı, 2019: 283).

Melez girişimcilik, tam zamanlı girişimciliğe geçme niyetinde olan bireylere piyasa hakkında bilgi toplama ve piyasayı daha iyi tanınmasına olanak sağlar. Ancak tam zamanlı girişimciliğe geçiş için melez girişimciliği tercih eden bireylerin melez modda ne kadar kaldığına ilişkin çok az şey bilinmektedir. Gelecekte yapılması düşünülen çalışmalarda melez girişimciliği tercih eden bireylerin kendi işini kurarken özellikle seçtiği bir sektör olup olmadığı, tam zamanlı girişimciliğe geçiş için melez modu değerlendirmek istiyorsa bu modda ne kadar kaldığı ve nedenleri derinlemesine araştırılabilir. Melez girişimciliğin özellikle örgütsel davranış araştırmacıları tarafından incelenmesi önerilir. Çünkü melez girişimciler eşzamanlı olarak hem kendi işinde hem de ücretli işinde çalıştığı için yaratıcılık, yenilik, çatışma, kişilik özellikleri gibi konularda yarattığı etkilerin incelenmesi gerekir.

Sonuç olarak, kendi işini kurma ve bir işi başlatma ile ilgili araştırmalarda melez girişimcilerin tam zamanlı girişimcilerden ayrı olarak değerlendirilmesi gerekir. Ayrıca tüm melez girişimcilerin sonunda tam zamanlı girişimciliğe geçtiği ya da melez girişimciliğin kısa vadeli olduğu varsayılmamalıdır. Bu nedenle melez girişimcileri ve onların işletmelerini daha iyi anlamak ve sağlam bir temel oluşturmak için, melez girişimcilerin ve işletmelerinin doğasının daha fazla incelenmesi önerilmektedir. Çünkü melez girişimciliğin gelecekte daha da önemli olacağı düşünülmektedir.

TEŞEKKÜR: Bu çalışmanın yürütülmesinde Dayton'daki Ahıska Türk-Amerikan Toplum Merkezi (Ahıska Turkish American Community Center) Başkanı İslam Shakhbandarov'a ve merkezin idari müdürü Sarvar İsmaylov'a her zaman destek oldukları için; Ali Shakhmandarov ve Kemal Shakhbandarov'a ise değerli görüşlerini benimle paylaştıkları için teşekkür ederim.

KAYNAKÇA

- BLOCK, J. H. and LANDGRAF, A. (2016). "Transition from part-time entrepreneurship to full-time entrepreneurship: the role of financial and non-financial motives". *International Entrepreneurship Management Journal*, 12, 259-282.
- BOGENHOLD, D. (2019). "From Hybrid Entrepreneurs to Entrepreneurial Billionaires: Observations on the Socioeconomic Heterogeneity of Self-employment". *American Behavioral Scientist*, 63(2), 129-146.
- BULUT, S. (2014). "Yaşam Öyküsü Araştırması". *International Journal of Human Sciences*, 11(1), 880-895.
- BURMEISTER-LAMP, K., LEVESQUE, M. and SCHADE, C. (2012). "Are entrepreneurs influenced by risk attitude, regulatory focus or both? An experiment on entrepreneurs' time allocation". *Journal of Business Venturing*, 27(4), 456-476.
- CLARK, K. and DRINKWATER, S. (2010). "Patterns of Ethnic Self-Employment in Time and Space: Evidence from British Census Microdata". *Small Business Economics*, 34(3), 323-338.
- DZOMONDA, O. and FATOKI, O. (2018). "Demystifying The Motivations Towards Hybrid Entrepreneurship Among the Working Populace in South Africa". *Academy of Entrepreneurship Journal*, 24(4), 1-9.
- FOLTA, T. B., DELMAR, F. and WENNERBERG, K. (2010). "Hybrid Entrepreneurship". *Management Science*, 56 (2), 253-269.
- GRAY, C. (2005). "Age effects on small firm growth and strategic objectives". Open Univ. Research Centre on Innovation, Knowledge and Development Working paper, 1, 1-15. Erişim adresi: <http://www.open.ac.uk/ikd/sites/www.open.ac.uk/ikd/files/files/working-papers/ikd-working-paper-1.pdf>, (Erişim tarihi: 05.07.2019).
- GRUENERT, J. G. (1999). "Second job entrepreneurs". *Occupational Outlook Quarterly*, 43(3), 18-26.
- JAN, M. A. (2017). "The Emergence and Transformation of Batkhela Bazaar (Pakistan): Ethnic Entrepreneurship, Social Networks and Change in Underdeveloped Societies". *Journal of South Asian Development*, 12(3), 308-330.
- KIMMEL, J. and SMITH CONWAY, K. (2001). "Who moonlights and why? Evidence from the SIPP". *Industrial Relations*, 40 (1), 89-120.
- KOSTER, S., MARKANTONI, M. and STRIJKER, D. (2010). Side Activity Entrepreneur: Lifestyle or Economic Oriented? Johansson, B., Karlsson, C. ve Stough, R.R. (Ed.), *Agglomeration, Clusters and Entrepreneurship: Studies in Regional Economic Development* içinde (s. 1- 18). Cheltenham: Edward Elgar.
- KÜRESEL GİRİŞİMCİLİK RAPORU (Global Entrepreneurship Monitor), (2016-2017). Global report 2016/17. London, England: Babson Park. Erişim adresi: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2016-2017-global-report>, (Erişim tarihi: 10.06.2019).
- LIGHT, I. (1988–1989). "Local economy and ethnic entrepreneurs". *ISSR Working Papers in the Social Sciences*, 4(13). Erişim adresi: <https://escholarship.org/uc/item/2dr328b6>, (Erişim tarihi: 04.04.2019).
- LOFSTROM, M. (2002). "Labor market assimilation and the self-employment decision of immigrant entrepreneurs". *Journal of Population Economics*, 15(1), 83-114.
- MARSHALL, D. R. (2018). "The entrepreneurial-employee role interface: Exploring the effects of hybrid entrepreneurship". *Academy of Management Proceedings*, 2018 (1), 16833. Erişim adresi: <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2018.16833abstract>, (Erişim tarihi: 10.05.2019).
- MARSHALL, D. R., DAVIS, W. D. and DIBRELL, C. (2016). "Work to Work Enrichment: Employee Innovation through Hybrid Entrepreneurship". *Academy of Management Proceedings*, 2016 (1), 11318. Erişim adresi: <https://doi.org/10.5465/ambpp.2016.11318abstract>, (Erişim tarihi: 10.05.2019).
- MARTINEZ, M. A. and ALDRICH, H. E. (2011). "Networking strategies for entrepreneurs: Balancing cohesion and diversity". *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 17(1), 7-38.
- MIZRACHI, B. (2005). *The Henna Maker: A Moroccan Immigrant Woman Entrepreneur in an Ethnic Revival*. Keister, L. A. (ed), *Entrepreneurship, Research in the Sociology of Work* içinde (s. 257-277). Amsterdam: Emerald Group Publishing Ltd.
- OECD (2018). *Entrepreneurship at a Glance-Highlights*, OECD Publishing, Paris. Erişim adresi: <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/EAG-2018-Highlights.pdf>, (Erişim tarihi: 19.06.2019).
- ÖZAFŞARLIOĞLU-SAKALLI, S. (2019). *Girişimcilik Temel ve Yeni Yaklaşımlar*. Özkara, B. ve Özafşarlıoğlu-Sakallı, S. (Ed.) *Melez (Hibrit) Girişimcilik* içinde (s. 273-286). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

- PETROVA, K. (2012). "Part-time entrepreneurship and financial constraints: evidence from the panel study of entrepreneurial dynamics". *Small Business Economics*, 39(2), 473–493.
- POWELL, W.W. and SANDHOLTZ, K.W. (2012). "Amphibious entrepreneurs and the emergence of organizational forms". *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6(2), 94-115.
- RAFFIEE, J. and FENG, J. (2014). "Should I quit My day job? A hybrid path to entrepreneurship". *Academy of Management Journal*, 57(4), 936-963.
- SCHULZ, M., URBIG, D. and PROCHER, V. (2016). "Hybrid Entrepreneurship and Public Policy: The Case of Firm Entry Deregulation". *Journal of Business Venturing*, 31(3), 272-286.
- SOLESVIK, M. Z. (2017). "Hybrid Entrepreneurship: How and Why Entrepreneurs Combine Employment with Self-Employment". *Technology Innovation Management Review*, 7(3), 33-41.
- THORGREN, S., NORDSTROM, C. and WINCENT, J. (2014). "Hybrid Entrepreneurship: The Importance of Passion". *Baltic Journal of Management*, 9(3), 314-329.
- THORGREN, S., SIREN, C., NORDSTROM, C. and WINCENT, J. (2016). "Hybrid Entrepreneurs' Second-Step Choice: The Nonlinear Relationship between Age and Intention to Enter Full-Time Entrepreneurship". *Journal of Business Venturing Insights*, 5(1), 14-18.
- VILJAMAA, A. and VARAMAKI, E. (2015). "Do Persistent and Transitory Hybrid Entrepreneurs Differ?". *International Scholarly and Scientific Research and Innovation*, 9(3), 936-940.
- VILJAMAA, A., VARAMAKI, E., TORNIKOSKI E. and SORAMA, K. (2014). Hybrid Entrepreneurship -Exploration of Motives, Ambitions and Growth. *Proceedings of ICSB World Conference on Entrepreneurship*, 11-14 Haziran 2014, Dublin.
- WALDINGER, R. (1989). "Structural Opportunity or Ethnic Advantage?". *International Migration*, 23(1), 83-102.
- WALDINGER, R., ALDRICH, H. and WARD, R. (1990). Opportunities, group characteristics, and strategies. Waldinger, R., Aldrich, H. ve Ward, R. (eds), *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies içinde* (s. 13-48). Newbury Park, CA: SAGE Publications.
- WATSON, J. GATEWOOD, E. J. and LEWIS, K. (2014). "A framework for assessing entrepreneurial outcomes: an international perspective". *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 6(1), 2-14.
- XI, G., BLOCK, J., LASCH, F., ROBERT, F. and THURIK, R. (2017). Mode of entry into hybrid entrepreneurship: New venture start-up versus business takeover. *IZA Institute of Labor Economics, Discussion Paper Series*.
- 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu. (1965, 14 Temmuz). Resmi Gazete (Sayı: 12056). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/12056.pdf>, (Erişim tarihi: 08.12.2019)
- 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu. (2006, 31 Mayıs). Resmi Gazete (Sayı: 26200). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/06/20060616-1.htm>, (Erişim tarihi: 08.12.2019)

