

T.C.
ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

GİRİŞİMCİ TÜRLERİ EKSENİNDE GİRİŞİMSSEL FIRSATLARIN TESPİTİNDE
BEŞERİ SERMAYENİN ROLÜ

DOKTORA TEZİ

Hazırlayan
Ramazan UYGUN

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Murat KASIMOĞLU

Bu çalışma, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri kapsamında desteklenmiştir.

Proje No: 2010/234

Çanakkale – 2011

TAAHHÜTNAME

Doktora Tezi olarak sunduğum “**Giriřimci Türleri Ekseninde Giriřimsel Fırsatların Tespitinde Beřeri Sermayenin Rolü**” adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı dūřecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gōsterilenlerden olduğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

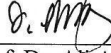
Tarih

26/07/2011

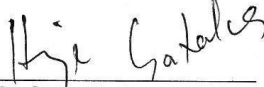
Ramazan Uygun

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Ramazan Uygun'a ait "**Girişimci Türleri Ekseninde Girişimsel Fırsatların Tespitinde Beşeri Sermayenin Rolü**" adlı çalışma, jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalı'nda **DOKTORA TEZİ** olarak kabul edilmiştir.



Üye Prof. Dr. Ali AKDEMİR



Üye Prof. Dr. Huriye ÇATALCA

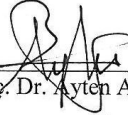


Üye Prof. Dr. Murat KASIMOĞLU

(Danışman)



Üye Prof. Dr. Ali HALICI



Üye Yrd. Doç. Dr. Ayten AKATAY

red

Tez No : 407927
Tez Savunma Tarihi : 11.07.2011

ONAY



Doç. Dr. Hamit PALABIYIK ✓

Enstitü Müdürü

27/07/2011

GİRİŞİMCİ TÜRLERİ EKSENİNDE GİRİŞİMSSEL FIRSATLARIN TESPİTİNDE BEŞERİ SERMAYENİN ROLÜ

ÖZET

Girişimcilik araştırmaları başlangıç evresindedir. Başlangıç evresinde olan diğer alanlar gibi girişimcilik araştırmaları da, başka disiplinlerden adapte edilen teori ve yaklaşımlarla gelişmektedir. Bu noktada araştırmacılar, kendine özgü süreçleri olan girişimcilik fenomenini incelerken dikkatli olmalıdırlar. Çünkü alana adapte edilen teori ve yaklaşımlar girişimciliğin doğrusal olmayan, karmaşık süreçlerini açıklamada yetersiz kalabilir. Bu noktada girişimcilik araştırmacıları, çalışmalarını tasarlarırken dikkatli olmalı, belli bir analiz yöntemine ya da teoriye aşırı odaklanıp fenomenin özünü kaçırmamalıdırlar.

Beşeri sermaye yaklaşımı uzun zamandır literatürde yer almaktadır. Temelde, bireylerin eğitim ve deneyim gibi kazanımlarıyla elde ettikleri gelir seviyelerini karşılaştıran beşeri sermaye yaklaşımının önemi, küreselleşmenin, bilgi toplumunun, entelektüel sermayenin ve yeni ekonominin gelişmesiyle birlikte giderek artmaktadır. Genel ve spesifik olmak üzere iki ana grupta yer alan beşeri sermaye faktörlerinin girişimcilik araştırmalarında da yer alması bu noktada kaçınılmazdır.

Girişimcilik süreci, girişimsel fırsatların tespiti ve tespit edilen fırsatlardan yararlanmak üzere işletmelerin sıfırdan kurulmasını, satın ya da devir alınmasını kapsamaktadır. Bu noktada işletmelerin sıfırdan kurulması, devir ya da satın alınması girişimsel davranış ya da girişimsel performans olarak kodlanabilir. Bu kapsamda çalışmanın amacı, beşeri sermaye faktörlerinin girişimsel performans üzerindeki etkilerinin araştırılmasıdır. Bu analizde girişimcilik deneyime dayalı girişimci türleri de yer almaktadır.

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN IDENTIFICATION OF ENTREPRENEURIAL OPPORTUNITIES WITH TYPES OF ENTREPRENEURS

ABSTRACT

Entrepreneurship researchers are at their initial phase. Like other fields at their initial phase, entrepreneurship researchers emerge within adopted theories and approaches from other disciplines. At this point, researchers should be careful while they examine entrepreneurship phenomenon which has a unique process. Because adopted theories and approaches from other disciplines may fail to explain nonlinear and complex process of entrepreneurship. Therefore, researchers who study entrepreneurship should be careful while they design their studies and they should not lose essence of phenomena while they over focus on a specific analysis method or a theory.

Human capital phenomenon has taken place in literature for a long time. Fundamentally, the importance of human capital which compares individuals' income levels through gaining within their education and experiences, gradually increases with the emerging of globalization, information societies, intellectual capital and new economy. Assessments of human capital factors lying in two main groups as general and specific unavoidably take place in entrepreneurship researches.

Entrepreneurship process includes establishing, inherited and takeover a company through identification of entrepreneurial opportunities and exploit identified opportunities. At this point, establishing, inherited and takeover a company can be coded as entrepreneurial behaviour or entrepreneurial performance. In this concept, the aim of this study is identifying the effects of human capital factors on entrepreneurial performance. This analysis also includes entrepreneur types which depend on entrepreneurial experience.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT	ii
İÇİNDEKİLER	iii
KISALTMALAR	vi
TABLO VE ŞEKİLLER CETVELİ	vii
GİRİŞ	1

BÖLÜM I**TEORİK VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

1. Cantillon'dan Günümüze Girişimcilik Paradigmasında Yaşanan Dönüşümler	5
2. Girişimcilik Teorileri	9
2.1. Kişilik Özellikleri Yaklaşımı	10
2.2. Girişimsel Davranışa Bilişsel Bir Yaklaşım	14
2.3. Girişimsel Niyet Kuramları	17
2.4. Sosyal Sermaye Yaklaşımı	19
3. Girişimcilik Fenomenine Yeni Bir Bakış: Beşeri Sermaye Yaklaşımı	20
3.1. Beşeri Sermaye Kavramının Kökeni	22
3.2. Beşeri Sermaye Kavramını Ön Plana Çıkaran Gelişmeler	24
3.2.1. Küreselleşme ve Bilgi Toplumunun Gelişmesi	25
3.2.2. Yeni Ekonominin Yükselişi	27
3.2.3. Entelektüel Sermayenin Önem Kazanması	28
3.3. Beşeri Sermayenin Girişimcilik Araştırmalarında Önemi ve Rolü	31
3.3.1. Beşeri Sermaye ve Fırsatların Tespiti	33
3.3.2. Beşeri Sermaye ve Fırsatların Değerlendirilmesi	35
4. Beşeri Sermayenin Boyutları	36
4.1. Genel Beşeri Sermaye	37
4.1.1. Cinsiyet ve Yaş	37
4.1.2. Eğitim Seviyesi	39
4.1.3. Genel İş Deneyimi	44
4.2. Girişimciliğe Özgü Beşeri Sermaye	48
4.2.1. Aile Girişimcilik Geçmişi	50

4.2.2. İşletme Sahipliği Deneyimi	53
4.2.3. Endüstri Deneyimi	54
4.2.4. Algılanan Kabiliyetler	57
4.2.4.1. Algılanan Girişimsel Kabiliyetler	62
4.2.4.2. Algılanan Yönetimsel Kabiliyetler	63
4.2.4.3. Algılanan Teknik Kabiliyetler	64
5. Girişimcilik Deneyimine Dayalı Girişimci Türleri	65
5.1. Deneyimsiz Girişimci Kavramı	69
5.2. Deneyimli Girişimci Kavramı ve Türleri	69
5.2.1. Seri Girişimciler	72
5.2.2. Paralel Girişimciler	73

BÖLÜM II

GİRİŞİMSEL FIRSATLARIN TESPİTİ VE DEĞERLENDİRİLMESİNDE BEŞERİ SERMAYENİN ETKİSİNİN GİRİŞİMCİ TÜRLERİ EKSENİNDE ARAŞTIRILMASI

1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı	75
2. Araştırmanın Tasarımı	78
2.1. Gözlem Biriminin Tayini	80
2.2. İşletme Performansı Yerine Girişimcilik Performansı	82
2.3. Hipotezlerin Oluşturulması	87
2.3.1. Beşeri Sermaye ve Girişimsel Davranış	88
2.3.2. Girişimci Türleri Arasındaki Farklılıklar	91
2.4. Araştırmanın Örneklemi	92
2.4.1. Popülasyonun Tespiti.	93
2.4.2. Örneklem Stratejisi ve Örneklem Çerçevelerinin Seçimi	95
2.4.2.1. Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası	97
2.4.2.2. Çanakkale Sanayici ve İşadamları Derneği	98
2.4.3. Örneklem Prosedürleri	99
2.4.4. Örneklem Miktarı	103
2.5. Veri Toplama Prosedürleri	104
2.5.1. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Yöntemleri	104
2.5.2. Veri Toplama Enstrümanının Hazırlanması	108

2.5.3. Veri Toplama Süreci	108
2.6. Ölçümler	109
2.6.1. Bağımlı Değişkenler	109
2.6.2. Bağımsız Değişkenler	110
2.6.3. Kontrol Değişkenleri	111
2.6.4. Girişimci Türleri Arasındaki Farklılıkların Ölçümüne Yönelik Kullanılan Yapılar	111
2.7. Analiz Yöntemleri	111
2.7.1. Parametrik ve Parametrik Olmayan Testler	112
2.7.1.1. Mann – Whitney U Testi	113
2.7.1.2. Kruskal Wallis Varyans Analizi	113
2.7.1.3. Ki-Kare Analizi	114
2.7.2. Ordinal Lojistik Regresyon Modeli	114
2.7.2.1. Model Geçerlilik Testi ve Uyum İyiliği Göstergeleri	115
2.8. Güvenilirlik ve Geçerlilik Prosedürleri	120
3. Bulgular.	127
3.1. Girişimci Türlerine Yönelik Bulgular	133
3.2. Beşeri Sermaye ve Girişimsel Davranış Arasındaki İlişkiye Yönelik Bulgular	154
3.3. Beşeri Sermaye ve Girişimsel Davranış Arasındaki İlişkiye Yönelik Geliştirilen Modeller ve Hipotez Testleri Sonuçları	162
SONUÇ VE ÖNERİLER	167
KAYNAKÇA	184
EKLER	
Ek 1: Beşeri Sermaye	217
Ek 2: Araştırma Soru Formu	222

KISALTMALAR

ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
ÇTSO	:	Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası
ÇASİAD	:	Çanakkale Sanayici ve İşadamları Derneği
Çev.	:	Çeviren
Ed.	:	Editör
FT ve TK	:	Fırsat Tespit ve Teknik Kabiliyet
GK	:	Girişimsel Kabiliyet
KMO	:	Kaiser – Meyer – Olkin
K-W	:	Kruskal - Wallis
R ²	:	Belirlilik Katsayısı
TGPER	:	Toplam Girişimsel Performans
YK	:	Yönetimsel Kabiliyet

TABLO VE GRAFİKLER CETVELİ

TABLO LİSTESİ

	Sayfa No
Tablo 1.1 Cantillon'dan Günümüze Girişimcilik Paradigmasında Yaşanan Dönüşümler	6
Tablo 1.2 Önde Gelen Araştırmacıların Beşeri Sermaye Tanımları	23
Tablo 1.3 Girişimcilik Literatüründe Ele Alınan Fikir Kaynakları	47
Tablo 1.4 Tüccar ve Fırsat Yönelimli Girişimci Türlerinin Genel Nitelikleri	67
Tablo 1.5 Deneyimli Girişimcilerin Stratejileri	71
Tablo 2.1 Araştırma Senaryoları	79
Tablo 2.2 Girişimci Türlerine Yönelik Bir Senaryo	85
Tablo 2.3 Araştırma Örneklemine Oluşturulması	93
Tablo 2.4 Çanakkale İli Girişimci ve İşletme Veri Tabanları	94
Tablo 2.5 Girişimci Türlerinin Araştırıldığı Çalışmalarda Örneklem Miktarları	103
Tablo 2.6 Araştırma Örneklemine Yapısı	104
Tablo 2.7 Bağımlı Değişkenlere Yönelik Ölçüm ve Kategoriler	110
Tablo 2.8 Algılanan Kabiliyetlere Yönelik Betimleyici İstatistikler ve Spearman'ın Sıra Korelasyonu	122
Tablo 2.9 Faktör Analiz Sonucunda Elde Edilen Temel Bileşen Yükleri Matrisi	124
Tablo 2.10 Temel Bileşen Varyansları ve Temel Bileşen Yükleri	125
Tablo 2.11 Girişimci Türlerine Göre Genel Beşeri Sermaye Faktörleri Arasındaki Farklılıklar	134

Tablo 2.12 Cinsiyet ile Girişimci Türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları	136
Tablo 2.13 Devir alma ile Girişimci Türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları	137
Tablo 2.14 Ailenin girişimcilik geçmişi ile Girişimci türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları	138
Tablo 2.15 Endüstri Deneyimi ile Girişimci Türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları	139
Tablo 2.16 Girişimci Türlerine Göre Algılanan Kabiliyetler Ölçeğine Yönelik Bulgular	140
Tablo 2.17 Girişimci Türlerinin Girişimsel Performansları	146
Tablo 2.18 Girişimci Türleri Arasında Girişimsel Tutumlara Yönelik Bulgular	151
Tablo 2.19 Gelecekte iş kurma düşüncesi ile Girişimci Türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları	153
Tablo 2.20 Doymuş Model 1 Beşeri Sermaye Faktörleri ve Girişimsel Davranış İlişkisi	155
Tablo 2.21 Doymuş Model 2: Beşeri Sermaye Faktörleri ve Girişimsel Davranış İlişkisi	158
Tablo 2.22 Doymuş Model 3: Beşeri Sermaye Faktörleri ve Girişimsel Davranış İlişkisi	160
Tablo 2.23 Beşeri Sermaye Faktörleri ile Girişimsel Performans İlişkisine Yönelik Geliştirilen Model Setleri I	163
Tablo 2.24 Beşeri Sermaye Faktörleri ile Girişimsel Performans İlişkisine Yönelik Geliştirilen Model Setleri II	164
Tablo 2.25 Eğitim Düzeyi ve Girişimsel Performans İlişkisi	174

GRAFİK LİSTESİ

	Sayfa No
Grafik 2.1 ÇASIAD Üye Dağılımı	99
Grafik 2.2 ÇTSO Son 5 Yılda Kurulan İşletmelerin Dağılımları	101
Grafik 2.3 Araştırma Hedefinde Son 5 Yılda Kurulan İşletmelerin Dağılımı	102
Grafik 2.4 Çalışma Kapsamında İncelenen ÇASIAD Üyelerinin Dağılımı	103
Grafik 2.5 Girişimcilerin Yaş Dağılımları	128
Grafik 2.6 Girişimcilerin Cinsiyet Dağılımları	128
Grafik 2.7 Girişimcilerin Üyelik Dağılımları	129
Grafik 2.8 Girişimcilerin Eğitim Seviyeleri	129
Grafik 2.9 İş Deneyimi Sayısı	130
Grafik 2.10 İş Deneyim Süresi	130
Grafik 2.11 Kariyeri Boyunca Toplam İşletme Sayısı	131
Grafik 2.12 Araştırma Anındaki Toplam İşletme Sayısı	131
Grafik 2.13 Kapatılan İşletme Sayısı	132
Grafik 2.14 Girişimcilik Süresi	132
Grafik 2.15 Girişimci Türlerine Göre Toplam Girişimsel Performans	133
Grafik 2.16 Cinsiyete Göre Girişimci Türleri	137
Grafik 2.17 Endüstri Deneyimi ile Girişimci Türü Arasındaki İlişki	139
Grafik 2.18 Gelecekte İş Kurma Düşüncesi ve Girişimci Türleri İlişkisi	153
Grafik 2.19 Yaş ve Girişimsel Performans İlişkisi	173
Grafik 2.20 Girişimcilik Süresi Sıklık Histogramı	176
Grafik 2.21 Girişimcilik Süresi ve Kariyeri Boyunca Toplam Girişimsel Sayısı	177

GİRİŞ

Girişimciler, piyasa güçlerinin canlı bir örneği oldukları için onların aslında ekonomi biliminin merkezinde yer almaları beklenebilir. Benzer şekilde pek çok girişimsel teşebbüs, bir şekilde firma kurulumunu içerdiği için girişimcilik, organizasyon literatürünün çekirdek bileşeni olarak da görülmektedir. Ancak modern ekonomistler girişimciliği oldukça ihmal etmişlerdir. Girişimcilik, şirket kurulumunun, ekonomik gelişmenin, pazar dinamiklerinin ve liderliğin bazı yönlerini açıklamak için özel olarak başvurulmuş bir dal gibidir. Ayrıca, pek çok işletme okulunda girişimcilik müfredatına yer veriliyor olsa da araştırılan fenomen genel olarak küçük işletme yönetimi, rutin yönetim görevleriyle ilgili çalışmalar, risk sermayedarları ve diğer dış finans kaynakları ile ilişkiler, ürün geliştirme, pazarlama gibi konularla sınırlı kalmaktadır (Klein ve Cook 2006: 344). Bu durum ise girişimciliğin ayrı bir disiplin olarak gelişimini geciktirmektedir.

Girişimcilik fenomeni doğası gereği tek bir disiplinin teorik ve ampirik birikimi ile incelenemeyecek kadar karmaşıktır (Gartner 1989b: 27) ve disiplinler arası bakış açıları gerektirmektedir. Tamamen farklı alanlardan kavram ve yöntemlerin birleştirilmesi gerekliliği Bygrave ve Churchill (1989)'in de belirttiği gibi fenomeni inceleyen araştırmacılar için zorluklar ortaya koymaktadır. Baumol (1968) teori ile uygulamaların örtüşebilmesi için girişimci arzının da modellere dahil edilmesi gerektiğini belirterek bu konuların da psikoloji, sosyoloji, antropoloji ve sosyal psikoloji alanlarında olduğunu ve bu nedenle girişimcilik teorilerine katkıların bu alanlarda çalışan bilim adamlarından geldiğini ifade etmiştir. Gartner (1989b) bu nedenle girişimciliği inceleyen ve psikoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji disiplinlerinde yetişmemiş araştırmacılar için bu disiplinlerin teori ve metodolojilerinde uzmanlık kazanma adına ilgili birliktişilerle işbirliği yapmanın faydalı bir yöntem olabileceğini belirtmiştir.

Geçerli bir bilim iyi bir tanımla başlamalıdır. Araştırmacılar gözlemledikleri olayları tanımlayamazlarsa inceledikleri fenomenin ne olduğuna nasıl karar verebileceklerdir?. Girişimcinin ve girişimciliğin evrensel olarak kabul edilmiş bir tanımı olmadığı için (Gartner 1989b: 31; Hornaday 1992: 12) ve kavramın uzun tarihine rağmen araştırmacılar girişimcinin kim olduğu konusunda hala bir anlaşmaya varamadıklarından dolayı (Carland

ve diğerleri 1988: 33) araştırmacıların bu kavramları kullandıklarında neyi kastettiklerini açıkça belirtmeleri gerekmektedir (Bygrave ve Hofer 1991: 13).

Cantillon (1931)'nin belirsizlik kavramından bahsetmesi iktisat teorisinde geniş bir biçimde girişimcilik teriminin literatüre ilk sunumu olarak yorumlanmıştır. Bununla birlikte girişimcinin analitik olarak ayırt edici rolü, sermaye sahipliğinden sağlanan geliri, üretim faaliyetlerinin organize edilmesiyle sağlanan gelirden ayırt eden Say (2001) tarafından ilk olarak takdim edilmiştir. Bu bakış açısı, sermaye dahil olmak üzere üretim için gerekli olan kaynakların bir araya getirilmesi fonksiyonunun önemini fark eden Marshall (1964) gibi iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir (Adaman ve Devine 2002: 330). Schumpeter (1978) tanımıyla, girişimci kavramının kapsamını genişletmiştir. Ona göre bireylerin girişimci olabilmesi için mutlaka işletme sahibi olmaları gerekmemekte, yeni bileşimleri meydana getiren yöneticiler ve çalışanlar da girişimci sıfatını taşıyabilmektedir (Schumpeter 1978: 74-75). Kirzner (1979)'in girişimcisi daha önceden dikkate alınmamış fırsatlara karşı teyakkuz halindeyken Schumpeter'in girişimcisi çerçeveyi yenilik yaparak değiştiren birey olmaktadır (Adaman ve Devine 2002: 331). Son 250 yılda girişimcilik teorisi üç büyük tekrar eden ve ilişkili konuyu tanımlamaktadır. Onsekizinci yüzyılın erken dönemlerinde Cantillon, girişimsel faaliyetlerle ilgili belirsizliği kabul etmiştir. İkiyüz yıl sonra Knight (1921), kendi girişimcilik teorisini formüle ederken aynı belirsizlik ve risk faktörlerini kullanmıştır (Long 1983: 55). Girişimcilerin aldıkları kararların dolaştığı bir piyasa mevcut değildir, bundan ötürü de bireyin önce işletme başlatma kararını vermesi gereklidir. Karar alma bu noktada, mal sahibi olmayı çağrıştırmakta ve kaynakların nasıl konuşlandırılacağına dair seçim yapma anlamındadır. Sermaye malları bulunmayan bir girişimci, Knight'ın deyiimiyle girişimci sayılamaz (Klein ve Cook 2006: 346). Ondokuzuncu yüzyıl başlarında Say, girişimsel başarı için genel yöneticilik kapasitesini vurgulamıştır. Liebenstein (1968), yönetimsel yeteneği tekrarlarlarken yaratıcılık ve yenilik, Schumpeter tarafından girişimcilik literatürüne kazandırılmış kavramlar olmuştur. Kirzner ise piyasadaki arbitraj faaliyetleri için fırsatlara karşı teyakkuz halinde olmayı yaratıcı girişimci kavramına adapte etmiştir (Long 1983: 55). Son olarak Gartner (1989a) girişimciliği davranışsal açıdan tanımlayarak işletme kurma ya da organizasyon yaratma biçiminde tanımlamıştır.

Girişimcilik süreci bireylerin, tespit ettikleri girişimsel fırsatlardan yararlanmak amacıyla sıfırdan iş kurma, satın ya da devir alma yoluyla gerçekleştirdikleri girişimsel

davranışları nitelemektedir. Bu bakış açısı aynı zamanda araştırmannın da girişimci ve girişimcilik kavramlarına bakışını yansıtmaktadır.

Daha dinamik bir ekonominin yaratılabilmesi için girişimcilik kültürünün geliştirilmesi gereklidir. Beşeri sermaye ve özellikle girişimsel beşeri sermayenin ekonomik büyüme için önemli bir faktör olduğuna dair artık yerleşmiş bir görüş birliği bulunmaktadır. Fiili girişimci arzını ve becerilerini artırmanın kesin bir yolunu belirtmek şu anda mümkün olmasa da uygun eğitim ve öğretim politikaları ile potansiyel girişimcilerin kalitesinin yükseleceğini varsaymak için her türlü sebep bulunmaktadır (Ferrante 2005: 170). Beşeri sermaye teorisi bireylerin, üretkenlik ve verimlilik artırıcı beceri ve bilgilere yatırım (eğitim ve öğretim, firmaya özgü bilgi yatırımları), kariyer seçimleri (işe girme, işten ayrılma, iş değiştirme kararı) ve diğer iş karakteristikleri (ücretler, çalışma saatleri) ile ilgili kararlarını araştırmaktadır (Gimeno ve diğerleri 1997: 754). Beşeri sermaye teorisi girişimciliğin bazı bireysel determinantlarını vurgulamaktadır (Carrera ve diğerleri 2008: 297). Beşeri sermaye teorisinde eğitim, deneyim, bilgi ve beceriler gibi karakteristiklerin, girişimcilik alanında başarının yakalanması için en kritik koşullar arasında yer aldığı uzun zamandır tartışılmaktadır (Unger ve diğerleri 2011: 342; Florin 2005: 116; Sexton ve Bowman 1985: 130). Genel olarak bu teorinin öne sürdüğü argüman başkalarına göre daha yüksek beşeri sermaye kalitesine sahip olan bireylerin daha cazip sonuçlar elde edeceğine yöneliktir. Buradan hareketle, mevcut bağlamda, beşeri sermayenin artırılması fırsatların tanımlanma olasılığını da beraberinde yükseltmekte ve üstün beşeri sermayeye sahip bireyler diğerlerine göre daha geniş fırsatlar yelpazesine sahip olmaktadır. Sonuç olarak daha çok fırsat algılayabilen bireyler, fırsatlar yelpazesinden en radikal ve nitelikli yenilik içerenini seçebilmektedir (Marvel ve Lumpkin 2007: 810). Bu kapsamda değerlendirildiğinde beşeri sermayesi yüksek olan bireylerin tespit ettikleri çok sayıda girişimsel fırsat arasından en kaliteli olanını, değerlendirmek amacıyla tercih edebilecekleri söylenebilir.

Bu çerçevede çalışmanın amacı, girişimci kavramı tanımlanırken vurgulanan boyutlara ve öne çıkan girişimcilik yaklaşımlarına literatüre dayalı olarak yer vermek, beşeri sermaye yaklaşımının girişimcilik araştırmalarındaki rolüne değinmek ve Çanakkale İli'nde faaliyette bulunan girişimcilerin girişimsel davranışlarının beşeri sermaye altyapılarından nasıl etkilendiğini araştırmaktır. Çalışma kapsamında girişimsel deneyime dayalı girişimci türlerine de yer verilmiştir. Çalışmanın ilk bölümünde, girişimcilik

literatürüne dayalı olarak teorik ve kavramsal çerçeve sunulmuştur. Bu bağlamda girişimcilik kavramından, klasik ve modern girişimcilik yaklaşımlarından bahsedilmiştir. Beşeri sermaye teorisi ise genel ve spesifik olmak üzere iki ana grupta ele alınmıştır. Genel beşeri sermaye kapsamında eğitim, iş deneyimi incelenirken spesifik beşeri sermaye kapsamında ise algılanan kabiliyetler, endüstri deneyimi, girişimcilik geçmişi gibi faktörlere yer verilmiştir.

Girişimcilik fenomenini araştıran çalışmaların çoğunun temel varsayımı girişimcilerin homojen bir varlık olduğudur. Ancak Gartner (1985) girişimcilerin kendi aralarındaki farklılıkların en az girişimci olan ve olmayanlar arasındaki farklılıklar kadar olabileceğini işaret etmiştir. Girişimsel deneyime dayalı girişimci türlerine yönelik açıklamalar da bu kapsamda sunulmuştur.

Çalışmanın ikinci bölümünde ise araştırmanın tasarımı ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Girişimcilik araştırmalarında, literatürde vurgulanan tasarım problemlerine değinilerek bunların çözümlerine yönelik çıkarımlarda bulunulmuştur. Analiz biriminin tespiti, örneklemin seçimi, hipotezlerin oluşturulması, ölçümler ve analiz yöntemleri bu bölüm kapsamında değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bulgulara ve hipotez testlerine yer verilerek ikinci bölüm sonlandırılmıştır.

Sonuç ve öneriler kısmında ise araştırma bulgularına dayanarak, beşeri sermaye faktörleri ile girişimsel davranış arasındaki ilişkiye yönelik, literatüre yapılan katkılara yer verilmiş, uygulayıcılar ve girişimciliği destekleyen kurumlar için çıkarımlar da bu kısımda sunulmuştur.

BÖLÜM I

TEORİK VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde, girişimcilik kavramının tanımı tarihsel açıdan analiz edilerek, girişimcilik literatüründe öne çıkan teori ve yaklaşımlara değinilecektir. Son yıllarda girişimciliğin açıklanmasında giderek artan biçimde çalışmalarda yer bulmaya başlayan beşeri sermaye teorisi sunularak, iş fırsatlarının tespiti ve tespit edilen bu fırsatların iş kurarak, satın ya da devir alarak değerlendirilmesini içeren girişimcilik sürecindeki öneminden bahsedilecektir. Beşeri sermaye teorisi, literatüre sadık kalarak genel ve spesifik olmak üzere iki ana grupta incelenecektir. Genel ve spesifik beşeri sermaye faktörlerine yönelik açıklamalarda bulunulacaktır. Son olarak girişimsel deneyime dayalı girişimci türlerine yönelik açıklamalarda bulunularak bölüm sonlandırılacaktır.

1. Cantillon'dan Günümüze Girişimcilik Paradigmasında Yaşanan Dönüşümler

Girişimci ve girişimcilik kavramları tarihçiler, iktisatçılar ve sosyologlar tarafından defalarca tanımlanmalarına rağmen (KetsDeVries 1977: 36) günümüzde bu kavramların üzerinde uzlaşmaya varılmış ve genel olarak kabul görmüş bir tanım bulunmamaktadır. Sharma ve Chrisman (1999) girişimciliğin, farklı bireyler için farklı anlamlara geldiğini vurgulamışlardır. Ancak son yıllarda, tespit edilen iş fırsatlarından yararlanmak amacıyla sıfırdan iş kurma, devir ya da satın alma üzerinde görüşbirliğine gidilmesi yönünde önemli mesafe alınmıştır. Bu kapsamda değerlendirildiğinde, Gartner (1989a)'ın girişimcilik araştırmalarında, kişilik özelliklerinin bir kenara bırakılarak girişimcilerin davranışlarının çalışmalarda değerlendirilmesi gerektiğine yönelik bakış açısının, araştırmacılar arasında kabul gördüğü söylenebilir.

Tablo 1.1 Cantillon'dan Günümüze Girişimcilik Paradigmasında Yaşanan Dönüşümler

Yazar	Girişimci ve Girişimcilik Tanımları
Cantillon (1931[1755])	Girişimcilik herhangi bir biçimde serbest çalışmadır. Para karşılığı tutulmamış ya da ücret karşılığı çalışmayan herhangi bir birey girişimcidir. Girişimci sınıf ile ücret karşılığı çalışan bireyler arasındaki fark serbest çalışmayla yaşanan ek belirsizlik olmaktadır. Girişimci bugünün koşullarında ürünleri belirli bir fiyattan alıp gelecekte ortaya çıkacak olan belirsiz bir fiyattan satmaktadır.
Say (2001[1880])	Girişimci, sermayeyi sahip olmadan ödünç alabilmeli, ahlaki niteliklere sahip olmalı, azme ve işin yanı sıra dünya bilgisine de sahip olmalı, belirli bir ürünün önemini, olası talep miktarını ve üretimi için gereken kaynakları yaklaşık olarak tahmin etme kabiliyetine sahip olmalı, bazen çok sayıda işçi çalıştırmalı, bazen satın almalı ya da hammadde sipariş etmeli, işçileri bir araya getirmeli, müşteri bulmalı, düzene ve tasarrufa her zaman dikkat etmeli, yöneticilik ve kontrol sanatına sahip olmalı, ürünün, tamamlanıp pazara sunulduğunda olası değeri ile üretim maliyetini karşılaştırmak için hesap ve değerlendirme ustalığına sahip olmalıdır.
Marshall (1964[1890]),	İşletmenin sorumluluğunu üstlenme faaliyetleri ile bir firmada yöneticilik ve denetimin farklıdır. Çalışanların yönetilmesi genelde işletme faaliyetlerinin en önemli kısmı değildir. İşletmesinin tüm riskini üstlenen işveren aslında birbirinden tamamen farklı iki görev yerine getirmektedir ve bu görevler iki kat daha fazla kabiliyet gerektirmektedir.
Knight (1921)	Girişimci, belirsizlikle başa çıkabilme kabiliyeti olan bireydir.
Liebenstein (1968;1977)	Piyasada yer alan boşlukları doldurma ve girdi tamamlama kapasiteleri girişimcilerin benzersiz nitelikleridir. Girişimci, dört büyük niteliğe sahip birey ya da bireyler grubudur. Bu nitelikler: farklı pazarları birleştirme, pazar aksaklıklarını giderme kabiliyeti (boşluk doldurma), girdi tamamlama ve girdiyi dönüştüren varlıkları (firmalar) yaratma ya da genişletmektir.
Schumpeter (1978)	Girişimcinin fonksiyonu yeni bileşimleri meydana getirmektir. Girişimsel faaliyetleri başlatan olası bileşimler yeni ürün ya da hizmetlerin, yeni üretim yöntemlerinin, yeni pazarların, yeni arz kaynaklarının ve yeni organize olma biçimlerinin uygulamaya konması olarak açıklamaktadır.
Kirzner (1979)	Girişimciler alıcıların çok fazla ödediği ve satıcıların çok az kazandığı pazarları keşfederek pazarlar arasındaki boşlukları doldurmaktadır. Girişimciliğin özü fırsatları fark edebilmektir.
Gartner (1988;1989a)	Girişimcilik organizasyon yaratımıdır ve girişimcileri, girişimci olmayanlardan ayırt eden faktör, girişimcilerin organizasyon yaratırken, girişimci olmayanların organizasyon yaratmamasıdır.

Girişimci kavramı, Fransızca kökenlidir. En eski kullanımı Ortaçağ Fransızca'sına dayanan kavram, faal olan ve gerekli işlerin yapılmasını sağlayan birey anlamına gelmektedir (Hoselitz 1951: 194). Girişimcilik kavramının teorik olarak ilk resmi kullanımını Richard Cantillon, 1730 civarı yapmıştır (Sharma ve Chrisman 1999: 12). Cantillon, gelirlerinin belirli ya da belirsiz olmasına dayanarak toplumu iki sınıfa ayırmış, girişimcileri, geliri belirsiz olan toplumsal sınıfa koyarak girişimcilikte risk üstlenme yaklaşımının temelini atmıştır (Redlich 1949: 2). Girişimci kavramına ikinci olarak değinen Fransız ekonomist J. B. Say'dir. Ona göre sermaye birikimiyle değer yaratılmasında anahtar faktör girişimcidir. Girişimci, gerekli olan zeka ve yetenek ile sermayeyi ve toprağı kiralamaktadır (Staum 1998: 105). Marshall'ın girişimci kavramı ise geniş anlamda girişimsel faaliyetleri yöneticilik olarak nitelendirmektedir (Schumpeter

1978: 77). Bireylerin ideal bir işveren olabilmesi için çok sayıda kabiliyete sahip olmaları gerekmektedir. Bu nedenle toplumda bu kabiliyetleri yüksek bir seviyede sergileyebilecek birey sayısı az olmaktadır. İşveren, işletmesinin riskini üstlenmekte, sermayeyi ve işletmesi için gereken işgücünü bir araya getirmekte, genel faaliyet planını düzenlemekte ve küçük detayları yönetmektedir (Marshall 1964: 248).

Modern girişimcilik düşüncesinin kurucusu olarak nitelendirilen Schumpeter, girişimciliği yeni bileşimlerin meydana getirilmesi olarak tanımlamış ve bunun da ekonomik kalkınmanın temeli olduğunu belirtmiştir. Schumpeter'in girişimcisi yaratıcı yıkıcılık süreci ile yeni ürünler, üretim metotları, pazarlar, arz kaynakları ya da endüstriyel kombinasyonlar aracılığıyla ekonomiyi daha önceki dengesinden çıkarmaktadır (Klein ve Cook 2006: 345). Schumpeter'e göre yeni bileşimlerin meydana getirilmesi sadece girişimcilerin başarabileceği benzersiz bir başarıdır (Witt 2002: 12). Girişimci, yeni fikirleri bulup kullanarak ekonomik yaşamı rutin mevcut faaliyetlerin dışına itmektedir (Long 1983: 50). Girişimci yeni bileşimler aracılığı ile değer yaratırken mevcut piyasa yapısını da bozmaktadır (Kirchoff 1991: 104) ve bu da yaratıcı yıkımdır (Mcgrath 1999: 13). Girişimcilerin işlevi, daha önceden kullanılmamış bir buluşu ya da teknolojik imkanı uygulamaya koymaktır, böylece endüstri reorganize olmaktadır (Vesper 1974: 8).

Schumpeter'in konseptinde bireyler, sadece yeni kombinasyonları uygulamaya başladıklarında bir girişimci gibi hareket etmiş olmakta ve işlerini kurdukları andan itibaren girişimcilik karakterinden çıkmaktadırlar. Artık diğer işletme sahipleri gibi sakinleşmişler ve yerleşik düzende işletmelerini yönetmeye başlamışlardır. Ek olarak Schumpeteryan girişimcilik, nev'i şahsına münhasır olduğundan, işletmenin doğası ve yapısı girişimciliğin seviyesini etkilememektedir. Kurumsal ar-ge bütçelerinin ve yenilikleri teşvik eden diğer örgütsel yapıların tek başına Schumpeteryan girişimcilikle pek bir ilgisi bulunmamaktadır (Klein ve Cook 2006: 345). Peukert (2002), Schumpeter ile birlikte kamuoyunun, girişimciyi fark ettiğini belirtmektedir.

Knight, girişimcilik sürecinde belirsizliği temel faktör olarak nitelendirmiştir. Girişimciyi, belirsizliğe karşı cesaretle tepki veren, kendisi ve diğerleri için girişimin riskini üstlenen birey olarak görmüştür. Knight'a göre girişimci, bazı yönetimsel fonksiyonları yerine getirirse de yöneticilikten daha ileride bir katılım ve sahiplenme gerektiren bir kavram olmuştur. Ancak Knight girişimciyi, eğilimi işletme kurmak olan birey olarak görmemiştir (Long 1983: 51).

Liebenstein'a göre girişimcinin temel faaliyeti piyasadaki boşlukları doldurmak ve girdileri tamamlamaktır. Liebenstein, geliştirdiği girişimcilik teorisinde girişimciyi, Knight'tan daha fazla yöneticiye benzetmiştir. İşletmelerin genelde kötü yönetildiğini belirten Liebenstein, sonuçta girişimcilik ve yöneticiliğin ilgi alanlarından birisinin verimsizliğe karşı savaş vermek olduğunu vurgulamıştır (Long 1983: 53). Liebenstein'a göre boşluk doldurma müşteri ihtiyaçlarının belirlenerek müşterilere benzersiz ürünler sunulması, girdi tamamlama ise istenen amaçlara ulaşmak için bireylerin motive edilmesini ve yönlendirilmesini sağlayan özel organize etme kabiliyetleridir (Lado ve Vozikis 1996: 57).

Kirzner girişimciliği, toplumda bazı bireylerin sergilediği üst düzey teyakkuzun sonucu olarak tanımlamıştır. Teyakkuz, piyasa bilgisine nasıl ulaşabileceğini bilme olarak tanımlamaktadır. Kirzner'e göre girişimciler, alıcıların çok fazla ödediği ve satıcıların çok az kazandığı pazarları keşfederek pazarlar arasındaki boşlukları doldurmaktadır (Spicer ve diğerleri 2000: 634) ve girişimciliğin özü fırsatları fark edebilmektir, bunu gölgede bırakmadan girişimciliğin risk içerdiği söylenebilir (Adaman ve Devine 2002: 337). Girişimsel bilgi, enformasyonun ya da kaynakların nereden elde edileceğini ve nasıl konuşlandırılacağını bilmektir. Bu türde bir bilgi, fırsatların keşfedilmesini sağlayan teyakkuzdur (Minniti ve Bygrave 2001: 5-7). Ancak fırsatlar keşfedildikten sonra görev profesyonel yöneticilere bırakılmalıdır. Kirzner'e göre girişimcilik, fırsatla başlayıp fırsatla bitmektedir. Onun girişimcisi fırsatları belirleyendir, organizasyon kuran değil (Long 1983: 54).

Tarih boyunca bir çok araştırmacı girişimciyi tanımlamaya çalışmıştır. Örneğin iktisat teorisinde girişimciye yüklenen roller aşağıdaki gibidir:

- Girişimci belirsizlikle ilgili riski üstlenen bireydir,
- Girişimci finansal sermaye tedarik eden bireydir,
- Girişimci yenilikçidir,
- Girişimci karar alıcıdır,
- Girişimci endüstri lideridir,
- Girişimci yöneticidir,
- Girişimci iktisadi kaynakları koordine ve organize eden bireydir,
- Girişimci bir işletmenin sahibidir,
- Girişimci üretim faktörlerini işletendir,

- Girişimci müteahhittir,
- Girişimci yatırımcıdır,
- Girişimci alternatif kullanımlar arasında kaynakları tahsis edendir (Ripsas 1998: 106).

İşletme kavramı evrim geçirdikçe, bu tanımlar ve mülkiyet biçimleri de değişmiştir (Brockhaus ve Horwitz 1986: 26). Son on yılda literatürde William B. Gartner'ın tanımı hakimiyet kazanmış görünmektedir. Gartner (1988;1989a)'a göre girişimcilik organizasyon yaratımıdır ve girişimcileri, girişimci olmayanlardan ayırt eden faktör, girişimcilerin organizasyon yaratırken, girişimci olmayanların organizasyon yaratmamasıdır (Gartner 1988: 11). Bu tanım aynı zamanda çalışmanın girişimcilik kavramına bakışını da yansıtmaktadır.

2. Girişimcilik Teorileri

Gartner (1985)'e göre girişimcilik fenomenini araştıran çalışmalardaki temel motivasyon girişimcilerin, girişimci olmayan bireylerden farklı olduklarını göstermektir. Girişimcilik alanında ortaya konan yüksek yayın miktarına rağmen henüz kabul edilmiş genel bir girişimcilik teorisi bulunmamaktadır (Gartner 2001: 28). Araştırmacılar temsil ettikleri disiplin ve düşünce okulunun görüşlerine uygun olarak girişimcilik fenomenini aydınlatmak için çeşitli yaklaşım ve modeller geliştirmişlerdir.

İlk dönem girişimcilik araştırmaları, işletme kurma eğilimi konusunda bireylerin demografik niteliklerini ele almıştır. Demografik yaklaşımların varsayımı, benzer altyapıya sahip bireylerin benzerlik teşkil eden sabit nitelikleri olduğudur. Eğer girişimcilerin sahip olduğu demografik nitelikler tespit edilebilirse bilinmeyen nüfus içinde kimlerin girişimcilik kariyerini tercih edeceği hakkında tespit edilen demografik değişkenler aracılığıyla tahminde bulunulabilecektir (Robinson ve diğerleri 1991: 15). Demografik araştırmalar çerçevesinde rol modelleri ve girişimciliğin ortaya çıkması arasında bir bağlantı kurulmuş, bireyin iş deneyimi de girişimciliğe olan ilgiyi etkileyen bir faktör olarak belirtilmiştir. Scott and Twomey (1988) girişimcilik kariyerinde geçmiş iş deneyiminin önemli bir faktör olarak ele alınması gerektiğini belirtmiştir. Girişimcilik araştırmalarında rol modelleri demografik bir değişken olarak oldukça önemli bir yer bulmuştur. Cooper (1986), bireylerin girişimci olma kararlarında rol modellerinden etkilendiklerini belirten kanıtlar sunmuştur. Brockhaus ve Horwitz (1986) birçok

girişimcinin aile üyeleri arasında ya da iş çevresinde başarılı rol modelleri olduğu sonucuna varmıştır.

Psikoloji disiplinindeki kişilik ve davranış okullarının fikir mücadeleleri girişimcilik alanına da yansımıştır. Bu noktada Bygrave ve Churchill (1989)'in çalışmalarındaki tespiti belirtmek gereklidir. Yazarlara göre girişimcilik disiplini henüz kendi araştırma yöntemlerini geliştirmedeği için farklı disiplinlerin yöntemlerinden yararlanmakta ve bu da girişimcilik araştırmalarına diğer disiplinler tarafından yön verilmesi riskini oluşturmaktadır. Alınan yöntemler, gelişme evresinde olan girişimcilik disiplini için uygun olmayabilir. Yazarların bu tespitini, girişimcilik alanında yıllardır süre gelen girişimcinin kişilik özellikleri ile ilgili tartışmalar doğrulamaktadır.

Bu başlık altında girişimcilik literatüründe ön plana çıkan yaklaşım ve teoriler genel hatlarıyla değerlendirilmiştir.

2.1. Kişilik Özellikleri Yaklaşımı

Psikoloji literatürünün liderlik yaklaşımlarına yansımāsından etkilenen ilk dönem girişimcilik araştırmaları Naffziger ve diğerleri (1994)'nin de belirttiği gibi kişilik özelliklerine odaklanmışlardır. Bireye odaklanan bu araştırmalar (Sandberg 1992: 79), girişimcilerin işletme kurmalarını ve başarılı olmalarını sağlayan (DeCarlo ve Lyons 1980: 38) sahip oldukları ortak kişilik özelliklerini belirlemeye çalışmış ve bu özellikler ile girişimsel davranış arasında ilişki kurabilmeyi hedeflemiştir (Jenks 1950: 92). Cunningham (1991)'a göre bu yaklaşımın temel argümanı girişimcilerin, iş ve özel hayatları ile ilgili benzersiz özelliklere sahip olmaları ve girişimcilerle girişimci olmayanların bu kişilik özellikleri aracılığı ile ayırt edilebileceğidir. Girişimcilere yüklenen kişilik özellikleri incelendiğinde literatürde en çok araştırılanların başarı ihtiyacı, kontrol odaklılık ve risk alma eğilimi olduğu görülmektedir (Brockhaus ve Hortwitz 1986: 27; Gartner 1985: 699; Naffziger ve diğerleri 1994: 29; Pearson ve Chatterjee 2001: 277; Korunka ve diğerleri 2003: 24).

Mc Clelland (1961)'a göre başarı ihtiyacı yüksek olan bireyler girişimsel meslekleri daha çekici bulmakta ve bu tür mesleklerde daha başarılı olmaktadırlar. Girişimsel bir meslek, yeteneklerini kullanması için başarı ihtiyacı yüksek bireylere diğer mesleklerden daha çok fırsat tanımaktadır (McClelland 1962: 104). Başarı ihtiyacı, herhangi bir görevi gerçekleştirmek ile ilgili olarak üstün standartlar belirleme ve görevi bu standartlara

dayanarak diğer bireylere göre daha iyi ya da daha hızlı bir biçimde gerçekleştirme beklentisine dayanmaktadır (McClelland ve diğerleri 1953: 78). McClelland ve Winter (1971) on yıllık araştırmalarının sonucunda başarı ihtiyacı, girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tespit etmişlerdir. Bu araştırmaların iki büyük bulgusu başarı ihtiyacının ulusal ekonomik büyümede anahtar faktör olduğu ve başarı ihtiyacı yüksek olan bireylerin genellikle endüstriyel kesimde ya da işletmelerde bulunabileceği ve bu bireylerin başarı ihtiyacı düşük olanlara göre daha başarılı olduklarıdır (McClelland ve Winter 1971: 68). McClelland (1961)'a göre başarı ihtiyacı yüksek olan bireylerin özellikleri, şanstın çok yeteneğe bağlı olarak risk alma eğilimi, enerji sahibi olma ya da yenilik aracılığı ile faaliyette bulunma, bireysel sorumluluk üstlenme, elde edilen getirinin ölçüsü olarak para ve gelecekte meydana gelebilecek olan olasılıkları sezebilmedir (McClelland ve Burnham 1976: 105). Bu noktada başarı ihtiyacı, girişimsel başarının temel bileşeni ve girişimin gerçek ruhudur (McClelland 1965: 6-7).

Kontrol odaklılığın yapısı, iç ve dış kontrol odağına sahip bireyler arasındaki genel bir inanç farklılığına dayanmaktadır. İç kontrol odaklı bireyler, elde ettikleri sonuçların ya da kaderlerinin, kendi denetimleri altında olduğuna inanırken dış kontrol odaklı bireyler elde ettikleri sonuçları ya da kaderlerini dışsal faktörlere bağlamaktadırlar (Marsh ve Richards 1987: 39-40; Boone ve diğerleri 1996: 668; Zuckerman ve Gerbasi 1977: 356; Mitchell ve diğerleri 1975: 623; Biondo ve Macdonald 1971: 407; Pines ve Julian 1972: 407). Kontrol odaklılık bireylerin elde ettikleri sonuçların, kendi davranışlarından mı yoksa şans, kader gibi kuvvetler tarafından mı oluşturulduğu yönünde algılama farklılıklarının ortaya konmasını sağlamaktadır (Borden ve Hendrick 1973: 32). İç kontrol odaklı bireyler, çevreye hakim olma ve onu etkileme konusunda büyük bir yeteneğe sahiptirler (Pandey ve Tewary 1979: 108) ve sağ duyulu çabalar ile çevrenin sonuçlar üzerindeki etkilerini azaltabileceklerine inanarak başarılı bir girişimci olabilmektedirler (Pearson ve Chatterjee 2001: 277). Bu nedenle, iç kontrol odaklı olma girişimsel bir özellik olarak görülmekte ve iç kontrol odaklı bireylerin girişimsel faaliyetlerde bulunmaya eğilimli oldukları belirtilmektedir (Kaufmann ve diğerleri 1995: 44; Jennings ve Zeithami 1983: 417; Koh 1996: 14; Littunen 2000: 296; Littunen ve Storhammar 2000: 344; Cromie 2000: 18).

İktisatçılar, uzun bir süre risk alma eğilimini girişimcilerin temel bir özelliği olarak görmüşlerdir. Cantillon, Say ve Marshall girişimciyi, finansal riskleri üstlenen birey olarak tanımlamışlardır. Pitt ve Kannemeyer (2000) finansal, sosyal ve ailesel, fiziksel ve

duygusal, kariyer ya da gelecek garantisi ve organizasyonel olmak üzere girişimcilerin en az beş farklı alanda riske maruz kaldıklarını belirtmektedir.

Aldrich ve Zimmer (1986) kişilik özellikleri yaklaşımının problemleri yönlerinden bahsetmektedirler. Özenli bir şekilde yapılmış ampirik araştırmalar girişimcilikle güçlü bir biçimde ilişkili herhangi bir kişilik özelliğini tespit edememişlerdir. Bir çok araştırma deney ve kontrol grubu seçiminde taraflı bir yaklaşım sergilemiş ve kişilik özellikleri ile girişimsel davranış arasında tutarlı olmayan ve zayıf ilişkiler tespit etmişlerdir (Aldrich ve Zimmer 1986: 5). Çalışmaların büyük bir bölümü başarılı girişimcilerin özelliklerini ölçmüştür. Bir çok çalışmanın örnek kütlesi küçüktür. Çok az çalışma, kıyaslanabilir niteliktedir. Boylamsal araştırmalar yok denecek kadar az sayıdadır. Bu tür araştırmaların eksikliği, girişimcilerde bulunduğu iddia edilen kişilik özelliklerine kurma aşamasından sonra da sahip olup olmadığı ve bu özelliklerin hala bir önem taşıyıp taşımadığı sorusunu cevapsız bırakmaktadır (Sexton ve Bowman 1983: 408).

Diğer taraftan 1980'lerin ortalarından itibaren, literatürde çok daha tartışmalı bir girişimci kişilik bakış açısı ortaya çıkmıştır (Korunka ve diğerleri 2003: 24). Gartner (1985), girişimcilik literatürünün incelenmesiyle girişimciler arasındaki ve kurdukları girişimleri arasındaki farklılıkların, en az girişimciler ve girişimci olmayan bireyler arasındaki farklılıklar kadar olduğunu görülebileceğini belirtmiştir. Carland ve diğerleri (1984), girişimcilerin ve küçük işletme sahiplerinin farklı olduklarını belirterek, girişimcilerin girişimci olmayan yöneticilerden ve küçük işletme sahiplerinden yenilik faktörü ile ayırt edilebileceğini ileri sürmüştür. Buna cevaben Gartner (1989a), Schumpeter'in ortaya koyduğu yenilik faktörünün girişimcilerin ayırt edici temel özelliği olma sıfatını taşıyamayacağını vurgulamıştır. "Girişimci kimdir?" sorusunun geçerliliğini tartışan Gartner (1988), Carland ve diğerleri (1984)'nin çalışmasını eleştirmiş ve araştırmaların "Girişimci ne yapar?" sorusuna odaklanması gerektiğini belirtmiştir. Kişilik özellikleri yaklaşımını verimsiz olarak gören Gartner (1988), girişimcilerle girişimci olmayanları ayırt eden faktörün kişilik özellikleri değil bireylerin organizasyon yaratma faaliyetleri olduğunu belirtmiştir. Gartner (1988), kişilik özelliklerine odaklanan çalışmaların, girişimciye şaşırtıcı sayıda ve çelişkilerle dolu özellikler yükleyerek girişimciyi toplumdaki diğer bireylerden ayırt edilemez hale getirdiklerini ifade etmiştir. Girişimcileri, küçük işletme sahiplerinden ya da yöneticilerden ayırt etme çabalarının çoğu

bu ayrımı gerçekleştirebilen önemli bir kişilik özelliği bulamamışlardır (Brockhaus ve Horwitz 1986: 42).

Shaver ve Scott (1991), kişilik özellikleri yaklaşımına getirilen eleştirilerin sonucunda girişimcilik araştırmalarında, bireyin haricinde kalan her konuya odaklanma eğilimi olduğundan bahsetmektedir. Ekonomik şartlar önemlidir, sosyal ilişki ağları önemlidir, girişimsel takımlar, pazarlama, finans hatta halkla ilişkiler bile önemlidir. Fakat bunların hiçbiri tek başına yeni bir girişim yaratamayacaktır. Bu nedenle zihninde bütün olasılıkları bir araya getiren, yeniliğin mümkün olduğuna inanan ve iş tamamlanıncaya kadar dayanabilecek motivasyona sahip olan bir bireye ihtiyaç vardır (Shaver ve Scott 1991: 39).

Ciavarella ve diğerleri (2004) girişimcilerin kişilik özelliklerini belirlemeye yönelik çalışmaların bulgularındaki istikrarsızlığın nedenini, kavramsal ve metodolojik farklılıklara bağlamaktadırlar. Geçmiş araştırmalar karşılaştırma yapılamayan örnek kütleleri, seçilen örneklerde başarılı girişimcilerin tercih edilmesi, gözlemlenmiş özelliklerin girişimsel deneyimden kaynaklanmış olma ihtimali gibi tanımdan ve metodolojiden kaynaklanan problemlere sahiptirler ve bu nedenle de bulgularını yorumlamak güçtür (Low ve MacMillan 1988: 148).

Collins ve diğerleri (2004), başarı ihtiyacı ve girişimcilik kariyerinin seçimi arasında önemli bir ilişki tespit etmişlerdir. Ancak başarı ihtiyacı, girişimciler için olduğu kadar pazarlama çalışanları, mesleğinde uzman olan bireyler ve yöneticiler için de geçerlidir (Low ve Macmillan 1988: 147). Diğer taraftan devam eden araştırmalar, başarı ihtiyacı ve girişim başlatma kararı arasındaki ilişkiyi geçerli kılacak bir bulgu sağlayamamışlardır (Johnson 1990: 39). Bireyler firma kurma davranışını bir çok nedenden dolayı gerçekleştirmektedirler ve başarı ihtiyacı ile girişimcilik arasındaki ilişki net değildir (Cromie 2000: 17). Girişimcilerin sahip oldukları başarı ihtiyacı seviyesi onların toplumdan ayırt edilmelerini sağlamaktadır ancak bu açıdan yöneticilerle aralarında bir farklılık bulunmamaktadır. Benzer olarak iç kontrol odaklılık da, girişimcilerle toplum arasındaki farklılığı yansıtmaktadır. Ancak yöneticiler ve girişimciler arasında iç kontrol odaklılık seviyesi ayırt edici bir özellik değildir (Perry 1990: 26). Brockhaus ve Horwitz (1986)'e göre yüksek seviyede iç kontrol odaklılık hem girişimciler hem de yöneticiler için geçerlidir diğer taraftan başarılı ve başarısız girişimcileri ayırt etmede kullanılabilmektedir. Stewart ve Roth (2001), 1980 ile 1999 yılları arasında risk alma eğilimiyle ilgili 12

çalışmayı inceleyerek meta analizi uygulamış ve girişimcilerin risk alma eğiliminin yöneticilere göre daha yüksek olduğunu göstermişlerdir. Diğer taraftan Miner ve Raju (2004), Stewart ve Roth'un çalışmalarında dikkate alınmayan 14 çalışmayı meta analizine tabi tutmuş ve karşıt olarak girişimcilerin yöneticilere nazaran daha çok riskten kaçındıklarını tespit etmişlerdir. Bu tutarsız çalışmaların yanısıra Low ve Macmillan (1988) ve Perry (1990)'e göre risk alma eğilimi girişimcileri yöneticilerden ve toplumdan ayırt etmede başarılı değildir.

2.2. Girişimsel Davranışa Bilişsel Bir Yaklaşım

Simon ve diğerleri (1999) organizasyon yaratımını etkileyen kültürel, demografik ve bireysel koşullar gibi birçok faktörün araştırmacılar tarafından incelendiğini ancak bu yaklaşımların hiç birinin girişimciliğin doğasını tek başına açıklayamadığını belirtmişlerdir. Mitchell ve diğerleri (2002) ise iktisat teorilerinin sonuca yönelik bir yaklaşım sergileyerek girişimciliğin ne olduğunu ve ne zaman meydana geldiğini belirlemeye yardımcı olmakla beraber, nasıl ve niçin gibi daha mikro soruları açıklamada etkisiz kaldığını vurgulamışlarken Busenitz ve Barney (1997), girişimcilik faaliyetinin ortaya çıkışını pazar aksaklıklarının yarattığı fırsatlara bağlayan iktisat teorilerinin, bazı bireylerin diğerlerine kıyasla bu fırsatları algılama ve başarıyla kullanmada niçin daha etkili olduklarını açıklamakta yetersiz olduğunu söylemektedir. Kişilik özellikleri ile ilgili yapılan ve sonuçları tutarsız olan çalışmalardan sonra araştırmacılar girişimcilik faaliyetlerini açıklamak için biliş ve karar süreçlerindeki değişimleri incelemeye yönelmişlerdir.

Bilişsel yaklaşım, bireylerin düşündüğü, söylediği ya da gerçekleştirdiği her faaliyetin, zihinsel süreçler tarafından etkilendiğini belirtmektedir (Baron 2004: 221). Girişimciliğe bilişsel bir yaklaşım, girişimcilerin, işletmelerini kurmak ve büyütmek için gerekli olan kaynakları, yeni ürün ya da hizmetleri teşhis edip geliştirmelerine yardım eden önceden edinilmiş birbirinden bağımsız enformasyon birimlerini bir araya getirmelerini basitleştiren zihinsel modelleri, nasıl kullandıkları ile ilgilidir (Mitchell ve diğerleri 2002: 97). Bilişsel yaklaşım, girişim başlatma kararına objektif gerçekliklerden ziyade bireylerin algılarının yön verdiğini göstermektedir (Simon ve diğerleri 1999: 116). Bireyler, fırsatları ve riski zihinlerinde kurgulamaktadır ve bu sebepten dolayı algı ve diğer bilişsel fenomenler, fırsatların değerlendirilmesi ve riskin algılanması için kritik bir öneme sahiptir (Keh ve diğerleri 2002: 126). Baron (1998)'a göre son yıllarda yapılan araştırmalar

girişimcilerin girişimci olmayanlara göre bazı bilişsel süreçler bakımından farklılık gösterdiklerini belirtmektedir. Girişimcilik belirli bireylerin eylemlerinden ortaya çıkmaktadır ve sonuç olarak bu bireylerin niçin ve nasıl bu şekilde davrandıklarını anlamak bütün süreci anlamak için çok büyük önem kazanmaktadır (Baron 2004: 222-223). Girişimcilik disiplininde bilişsel araştırmalar bireyi temel alarak iki alana odaklanmaktadır (Busenitz ve Lau 1996: 28). Schneider ve Angelmar (1993)'e göre bu iki alan, bilginin sınırlandırılarak saklandığı ve temsil edildiği bilişsel yapılar ile bilgiyi elde etme ve kullanma tarzını vurgulayan bilişsel süreçlerdir.

Girişimcilik süreci fırsatların algılanması ve algılanan fırsatların bir organizasyon yaratımda değerlendirilmesi ile ilgili olan tüm faaliyetleri kapsamaktadır. Girişimcilik faaliyetlerinin meydana gelmesini sağlayacak ya da engelleyecek koşulları anlayabilmek için girişimcilerin fırsat kavramını zihinlerinde nasıl oluşturduklarını ve bu süreçteki algılarının rolünü anlamak önemlidir (Keh ve diğerleri 2002: 125). Fırsatların bireyler tarafından algılanma olasılığı, iki büyük faktör tarafından etkilenmektedir. Bu faktörler, bir fırsatı tanımlamak için gerekli olan bilgiye sahip olmak ve onu kullanmak için gerekli olan bilişsel yapılarıdır (Mitchell ve diğerleri 2002: 94). Bilişsel yapılar, alınan enformasyonun organize edilmesi ve saklanmasıyla meydana gelen bilgi yapılarının zihinde temsil edilmesidir (Schneider ve Angelmar 1993: 350). Krueger (2000)'a göre bireyler, fırsatları algılamada enformasyona verdikleri önem ve değer ile farklılaşmakta ve koşulları olumlu ve kontrol edilebilir bir fırsat ya da olumsuz ve kontrol edilemez bir tehdit olarak görmektedirler. Keh ve diğerleri (2002)'ne göre bir fırsat ile ilgili olarak daha düşük seviyede algılanan risk daha olumlu bir değerlendirme ile neticelenecektir. Bilişsel yapılar, girişimcilere ortaya çıkan neden sonuç ilişkilerini tanımlamaları ve fikirlerini geliştirmelerinde ilerleme sağlamaları için bir ereve oluşturacaktır (Busenitz ve Lau 1996: 29). Bu bağlamda, bir fırsatın algılanması girişimcilik süreci için önemli bir başlangıç noktasıdır. Aslında girişimciler, genellikle algıladıkları fırsatlara dayanarak yeni bir firma kurma kararı almaktadırlar (Baron 2004: 226).

Girişimcilik fenomenine bilişsel bir yaklaşımın, diğer araştırma konusu bilgiyi elde etme, kullanma usulünü vurgulayan bilişsel süreçlerdir. Bilişsel süreçler bilginin, seçilmesine, organize edilmesine, dönüştürülmesine, saklanmasına ve kullanılmasına işaret etmektedirler (Schneider ve Angelmar 1993: 351). Bilişsel süreçler aynı zamanda kısayollar olarak adlandırılmaktadır. Bu bağlamda kısayollar, özel pratik kurallar ya da

problemlere hızlı ve genelde uygun çözümler sağlayan sezgisel yönergelerdir (Busenitz ve Lau 1996: 29). Yüksek derecede belirsizlik ve karmaşa taşıyan karar alma koşullarında (Busenitz ve Barney 1997: 13) bireyler, bilişsel kapasitelerinin sınırlı olması nedeniyle (Keh ve diğerleri 2002: 127), alınacak kararlar ilgili enformasyonu, iktisadi varsayımların belirttiği gibi rasyonel bir biçimde bilgi işleminden geçirememektedirler. Böyle koşullarda bireyler, karar almak için kısıyollara başvurmakta ve bu da eğilimler ile neticelenmektedir (Simon ve diğerleri 1999: 117). Bilişsel eğilimler, başvuru kısa yolların sonuçları olarak görülmektedirler (Barnes 1984: 129). Kısıyollar, bireyleri özellikle kararların hızlı bir şekilde alınması gerektiği zamanlarda, belirsiz ve karmaşık çevresel koşullar altında etkili ve etkin karar alma süreçlerine götürebilmektedir (Zacharakis ve Shepherd 2001: 313).

Baron (1998), Katz (1992), Shaver ve Scott (1991), Busenitz ve Lau (1996)'ya göre eğilim ve kısıyollar organizasyon kurucuları tarafından kullanılmaktadır. Busenitz ve Barney (1997) girişimcilerin, karar almada yöneticilere nazaran daha sık ve yoğun bir biçimde kısıyollara başvurduklarını ve bu nedenle de belirli eğilimleri sergilediklerini ortaya koymuşlardır. Girişimciler kendilerini genellikle yeni ve önceden kestirilemeyen koşullar içinde buldukları için belirsizlik seviyesini azaltacak geçmiş performans ve tarihsel trend gibi bilgi yapılarına ulaşma şansları daha azdır (Keh ve diğerleri 2002: 127) ve bu koşullar altında girişimciler, ellerindeki kısıtlı enformasyon ile karar almaktadırlar (Busenitz ve Barney 1997: 13). Kısayol ve eğilimler, bireylerin, bilginin gerçeklik ve geçerliliğine aşırı takdir biçmesine, yanlış sonuçlara varmasına ve enformasyona çok fazla ya da çok az değer vermesine sebep olabilmektedir (Simon ve Houghton 2002: 111-112). Bazı bilişsel eğilimler bireylerin olumsuz sonuçları ve kararları ile ilgili belirsizliği dikkate almamalarına neden olmakta ve bu nedenle de riskin göz ardı edilmesine yol açmaktadır (Shaver ve Scott 1991: 26). Simon ve Houghton (2002)'a göre bireyler, girişim başlatma kararı alma ortamının içerdiği yüksek belirsizlik koşulları nedeniyle, kısıyolları işletmekte ve neticede ortaya çıkan eğilimlerden dolayı, karar ile ilgili riskin seviyesini olduğundan daha düşük olarak algılamaktadırlar. Bu da bireylerin, girişimcilik kariyerini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir. Girişim başlatma kararını etkileyen kısayol ve eğilimlerin tespit edilmesinde bazı kriterler uygulanabilmektedir. Eğer kısayol ve eğilimler, yeni karşılaşılan bir durumda ortaya çıkıyorsa, bireylerin risk algısını azaltıyorsa ve karar almanın değerlendirme basamağında harekete geçmekteyse bu durumda kısayol ve eğilimler girişim başlatma kararını etkilemektedirler (Simon ve diğerleri 1999: 117).

2.3. Girişimsel Niyet Kuramları

Girişimsel niyetler girişimcilik sürecini genel hatlarıyla anlayabilmek için hayati önem taşımaktadır çünkü niyetler, yeni bir işletme kurulumunun başlangıcına kapı açan anahtar özelliklere sahiptir (Krueger 1993: 6). Niyet, planlı davranışı ima etmektedir. Başka bir ifade ile bir bireyin organizasyon yaratmaya niyetlenmesi bu davranış tarzına yönelik plan yapmaya başlaması anlamına gelmektedir (Hmieleski ve Corbett 2006: 59). Bu çerçevede niyet, bireyin belirli bir amaç ya da bu amacı gerçekleştirebilme yöntemlerine karşı dikkatini, deneyimini ve davranışlarını yönlendiren zihinsel bir durumdur (Bird ve Jelinek 1988: 22). Davranışların çoğu irade kontrolünün altında olduğundan bireyin davranışlarının tek ve en iyi öngörücüsü davranışta bulunmaya dayalı niyetinin ölçüsüdür. Bu psikoloji prensibi, girişimcilik ve organizasyon yaratımında kullanılmaktadır (Bird 1992: 11).

Girişimcilik literatürüne bakıldığında, girişimsel niyet konusunda üç temel modelin olduğu görülmektedir (Shook ve diğerleri 2003, 383): Niyet yaklaşımlarının en önemlileri ve girişimcilik disiplinine de adapte edilenleri Bird (1988)'ün Girişimsel Tasarıları Gerçekleştirme Modeli, Shapero (1982)'nin Girişimsel Olay Modeli ve Ajzen (1991)'in Planlanmış Davranış Teorisi'dir. Shapero'nun ve Bird'ün modelleri girişimcilik fenomenine yönelik olarak geliştirilmiştir.

Bird (1988)'ün modelinde bireysel ve bağlamsal koşullar, girişimsel niyetlerin oluşumu sürecinde rasyonel ve sezgisel düşünme sistemi ile etkileşim içine girmekte, bu da organizasyon yaratımı ile sonuçlanmaktadır. Bağlamsal koşullar bireyin, sosyal, politik ve ekonomik şartlarından, bireysel koşullar ise bireyin özgeçmişi, kişiliği ve yeteneklerinden oluşmaktadır. Yeni girişim başlatma niyeti, rasyonel ve analitik, nedensel düşünme süreci ile sezgisel, kısayollu düşünme sisteminin birer sonucu olabilmektedir. Zaman geçtikçe, girişimsel niyet girişimsel davranışı doğurmaktadır (Bird 1988: 444). Bu model, bilişsel psikolojide davranışı açıklamaya ya da öngörmeye çalışan teoriyi temel almaktadır. Davranışsal niyet, kaynağını tutumlardan almakta ve davranışın en önde gelen belirleyicisi olmaktadır (Boyd ve Vozikis 1994: 64).

Shapero (1982)'nin Modeline göre insan davranışlarını, herhangi bir yer değiştirme ortaya çıkana kadar katılık yönlendirmektedir. Yer değiştirme olumsuz olabileceği gibi (iş kaybı) olumlu da olabilir (miras). Yer değiştirme davranış değişimini hızlandırır ve karar verecek olan birey alternatif davranış kümesinden en iyi sonucu verecek olanı araştırmaya

başlar. Model'e göre girişimsel niyetler temel olarak iki faktöre dayalıdır. İlk olarak girişim başlatma güvenilir bir eylem olarak algılanmalı ve yeni girişim başlatma, inanılan bir fırsat olarak görülmelidir. İkinci olarak yeni girişim başlatma, bir çeşit tetikleyici ya da başlatıcı eylemi gerektirmektedir. Ek olarak güvenilirlik, algılanan istenilirlik ve algılanan yapılabirlik gerektirmektedir. Shapero, harekete geçme eğilimini, bireyin davranışlarını diğer bireylerin kararlarına göre değerlendirmesi biçiminde kavramsallaştırmıştır. Shapero ayrıca, niyetlerin kısayol seviyesinde yapılabirlik ve istenirlik algısına dayandığını ileri sürmüştür (Krueger 1993: 7-9). Algılanan istenilirlik, algılanan yapılabirlik ve harekete geçme eğilimi, girişimsel niyetlerin öncülleri olarak sunulmuştur. Shapero'ya göre bireyin girişimciliğe ilişkin tutumu, onun girişimcilikle ilgili önceki deneyimlerinden ve rol modellerinin varlığından dolayı olarak da olsa etkilenecektir (Peterman ve Kennedy 2003: 130-131). Krueger (1993), Krueger ve Brazeal (1994), Krueger ve diğerleri (2000) ampirik kanıtların, genel olarak Girişimsel Olay Modeli'ni desteklediklerini belirtmişlerdir (Shook ve diğerleri 2003: 384).

Ajzen (1991)'in Modeline göre, niyetler üç faktör tarafından belirlenmektedir. Bunlardan ilki, davranışla ilgili tutumdur ve bireyin davranışa dair olumlu ya da olumsuz bir değerlendirmeye ne dereceye kadar sahip olduğunu göstermektedir. İkinci faktör ise, öznel normdur ve davranışta bulunma ya da bulunmamaya dair algılanan toplumsal baskıyı ifade etmektedir. Son olarak ise algılanan davranışsal kontrolün seviyesi gelmektedir. Bu faktör, davranışta bulunmanın algılanan zorluğu ya da kolaylığı ile ilgilidir. Teori şunu öngörmektedir: davranışa dayalı tutum ve öznel norm ne kadar olumluysa, algılanan davranışsal kontrol de o kadar yüksek olacaktır ve gerekli olduğunda davranışı ortaya koyabilmek için bireyin niyeti güçlü olmalıdır (Kolvereid 1996: 48-49). Davranışla ilgili tutum, bir bireyin yeni bir girişim yaratmanın bireysel istenilirliğini nasıl ölçtüğünü yansıtmaktadır. Öznel normlar, bireyin hayatındaki önemli bireylerin onun girişim yaratması konusunda neler düşündüğüne dair algılarını yansıtmaktadır. Son olarak, algılanan yapılabirlik ise bireyin başarılı bir şekilde yeni girişim başlatma yeteneğine dair algılarını yansıtmaktadır. Ampirik araştırmalar, bu modeli desteklemektedir (Shook ve diğerleri 2003: 384-385).

2.4. Sosyal Sermaye Yaklaşımı

Sosyal ilişki ağları, girişimcilik sürecinin tüm adımlarında yer almakta ve girişimsel eylemleri kolaylaştıran ya da zorlaştıran bir önem arz etmektedir. Aldrich ve Zimmer (1986), girişimcilerin bir boşlukta karar almadıklarını bunun yerine aile, arkadaşlar, iş arkadaşları, çalışanlar, günlük tanışıklıkları olan bireyler gibi çevrelerinde önemli gördükleri bir çok yere danıştıklarını ve etki altında kaldıklarını vurgulamışlardır. Girişimciliğin eksik ya da fazla sosyalleşmiş modellerine alternatif olarak yazarlar girişimciliği, devam eden sosyal ilişki ağlarına yerleşik bir olgu olarak ele alan görüşü sunmuşlardır. Bu görüşe göre sosyal ilişki ağları, girişimcinin fırsatlara ve bu fırsatları değerlendirebilmede kullanılacak kaynaklara ulaşmasını kolaylaştıran ya da engelleyen önemli bir çerçevedir.

Sosyal ilişki ağları yaklaşımının girişimcilik açısından önemi, girişimci için gerekli olan kaynaklara erişim sağlanmasını kolaylaştırmasıdır. Bu kaynaklar üç temel gruba ayrılmıştır: enformasyonel, motivasyonel ve maddi kaynaklar. Bu kategorizasyon, literatürde tartışılan kaynakların hemen hepsini kapsar gibi görünmektedir (Jenssen ve Koennig 2002: 1040). Girişimciler, müşteriler, piyasa ve sanayi uzmanları, finansal kaynak sağlayanlar, muhasebeciler, avukatlar ve pazarlama uzmanlarıyla etkileşimi sıcak tutmak suretiyle ne kadar çok enformasyon sağlarsa, o kadar başarılı olabileceklerdir. Bilgi kaynağı olarak daha çok bireye ulaşabilme yeni iş sahalarını önceden görmenin önemli bir şartı olmaktadır. Girişimcinin sosyal ilişki ağları potansiyel olarak zengin bir enformasyon kaynağıdır (Hansen ve Wortman 1989: 70). Sosyal ilişki ağları sabit değildir ve değişik ihtiyaçlara göre koordine edilmektedir. Girişimciler karar alırken ve gerekli olan kaynaklara ulaşabilmek için onlara hem en yakın hem de en uzak olan bireyleri bir araya getirmektedirler (Greve ve Salaff 2003: 2). Teorik ve ampirik literatüre göre önceki iş ilişkileri, gönüllü bağlantılar, akrabalık ya da cemiyet bağları, bağımsız yeni girişim için temel oluşturmaktadır (Larson ve Starr 1993: 7-8). Planlarken ve firma kurarken girişimciler, aile üyelerini ve aile dışında kalan bireyleri sosyal ilişki ağlarına davet ederek değişik türde yardım ve destek arayışında bulunmaktadır (Greve ve Salaff 2003: 2). Ek olarak girişimciler, işletmelerini genelde yaşadıkları yerde kurmaya karar vermektedir. Böylece, girişimciler sosyal ilişki ağlarını kolaylıkla kullanabilecek ve bu ağlardan faydalanabileceklerdir (Hansen ve Wortman 1989: 70).

3.Girişimcilik Fenomenine Yeni Bir Bakış: Beşeri Sermaye Yaklaşımı

“Ben şimdi farklı bir sermaye türünden söz edeceğim. Okul eğitimi, bilgisayar kursları, tıbbi bakıma yapılan harcamalar, dakik ve dürüst olmanın erdemleriyle ilgili verilen öğütler, bunların her biri bir tür sermayedir. Çünkü sağlıklı olmayı sağlar, geliri artırır veya bir insanın tüm hayatı boyunca bilgi kaynaklarının değerini bilerek takdir etmesini sağlar” (Becker 1975: 10).

Beşeri sermaye birikimi uzun zamandır ekonomik kalkınmada önemli bir faktör olarak görülmektedir (Benhabib ve Spiegel 1994: 166). Beşeri sermaye kavramının anahtar bileşenleri bilgi ve deneyimdir (Becker 1993: 392). Becker (1975), beşeri sermaye teorisini, mikroekonomi bilimini geniş çapta insan davranışlarına uygulayarak geliştirmiş, eğitim ve öğretimin yatırım ile bağdaştırılması fikrini geniş kesimlere yayarak bu yatırımı bir firmanın adeta yeni ekipman satın almak için kaynak ayırmasıyla eş değerde görmüştür (Nafukho ve diğerleri 2004: 545). Genel olarak bu teorinin öne sürdüğü tez, başkalarına göre daha yüksek beşeri sermaye kalitesine sahip olan bireylerin, daha cazip getiriler elde edeceği olmuştur. Beşeri Sermaye Teorisi, eğitim ve öğretimin faydalarını insan kaynaklarına yapılan yatırımın bir şekli olarak görmekte ve temel önermesi ise insanların da bir nevi sermaye gelişiminin parçası olduklarıdır (Becker 1993: 393; Engelbrecht 2003: 41).

Ellili yıllarda üretimin başlıca faktörleri olarak finansal sermaye, işgücü, toprak ve yönetim ön plandaydı Ancak 1960’lı yılların başından itibaren iktisadi kalkınma çalışmaları ABD’nin ekonomik olarak büyümesinin arkasında yatan kaynağı bu dört geleneksel üretim faktörüyle açıklamakta zorlanmaya başlamıştır. Yan faktör ya da artık değer biçiminde adlandırılan bu boşluk “beşeri sermaye” olarak bilinmeye başlamıştır (Nafukho ve diğerleri 2004: 545). Daha önceki araştırmalar sermayeyi fiziksel, finansal ve insan kaynakları biçiminde 3 kategoriye ayırmışlardır. Bazıları ise sermaye konseptini sosyal sermayeyi de içerecek biçimde genişletmişlerdir (Erikson 2002: 276). Böylece, 21. Yüzyılın iktisat literatüründe sermaye, çok boyutlu bir yapı kazanmış ve finansal sermaye, organizasyonel sermaye, entelektüel sermaye, beşeri sermaye, yapısal sermaye, ilişkisel sermaye, müşteri sermayesi, sosyal sermaye, inovasyon sermayesi ve süreç sermayesi gibi terimleri de kapsayacak şekilde genişlemiştir (Nafukho ve diğerleri 2004: 545).

Beşeri sermaye teorisi, bireyin sahip olduğu bilgi ve beceri stokunun gelir dağılımını belirleyen önemli bir unsur olduğunu varsaymaktadır (Chandler ve Hanks 1998: 360). İki

temel demografik karakteristik olarak eğitim ve deneyim beşeri sermaye konseptinin tabanını oluşturmaktadır (Becker 1975: 16). Beşeri sermayenin temel bileşeni rekabet avantajı sağlayan sahip olunan spesifik bilgidir (Barney 1991: 101; Pennings ve diğerleri 1998: 426; Wright ve diğerleri 1995: 1053). Becker’ın izinden giderek beşeri sermaye bireylerin, okul ve staj dönemlerinde, iş hayatlarında ve diğer deneyimsel süreçlerde kazandıkları bilgi ve beceriler olarak tanımlanmaktadır (Unger ve diğerleri 2011: 343). Beşeri Sermaye Teorisi’nin altında yatan temel prensip, insanların öğrenme kapasitelerinin de mal ve hizmet üretim süreçlerinde yer alan diğer kaynaklarla karşılaştırılabilir bir değere sahip olduğuna dair inanıştan kaynağını almaktadır (Lucas 1988: 17). Bu kaynak etkili bir biçimde konuşlandırıldığında sonuçlar da hem bireysel, hem işletme hem de geniş anlamıyla toplumsal açıdan bir artı değere dönüşmektedir (Nafukho ve diğerleri 2004: 546). Örneğin yüksek beşeri sermayeye sahip yöneticilerin olduğu firmaların performansları da yüksek olabilecektir (Castanias ve Helfat 2001: 668).

Beşeri sermayeye niçin yatırım yapılmalıdır?. Çünkü beşeri sermayeye yatırım sonucu beklenen getiriler bu yatırımın maliyetinin çok çok üstünde olmaktadır. Beşeri sermaye konsepti her ne kadar Becker ile gündeme gelmiş olsa da çok yeni değildir. Adam Smith “Ulusların Zenginliği” çalışmasında bir ulusun zenginliğinin ona tabi olan bireyler olduğunun altını çizmektedir (Doyle 1994: 218).

Her yıl dünyada milyonlarca yeni firma kurulmaktadır (Reynolds 1997: 449). Girişimcilik alanında geçmiş araştırmalar, yeni kurulan firmaların finansal güçlüklerle maruz kaldığı yönünde bulgular elde etmiştir. Kurulan küçük işletmelerin yaklaşık %67’si ilk 5 yılın sonunda kapanmaktadır. Bu işletmelerin başarısız olmalarının nedenleri arasında finansal güçlükler ilk sırada yer almaktadır. Kuruluş sermayesinin yapısı işletmenin başarılı ya da başarısız olmasına katkı sağlayan bir faktör olarak değerlendirilebilir (Carter ve Van Auken 1990: 51). Örneğin hem kesitsel çalışmalar tasarlayan Blanchflower ve Oswald (1998), hem de boylamsal araştırmalar tasarlayan Evans ve Javanovic (1989) ve Evans Leighton (1989), öz kaynakları zengin bireylerin kendi işini yapmaya daha eğilimli olduklarını göstermişlerdir (Colombo ve Grilli 2005: 799). Gerek kendi işini kurmak gerekse de mevcut işini büyütmek isteyen dış kaynak ihtiyacındaki girişimciler ele alındığında, ilk akla gelen finansman kaynağı genellikle risk sermayedarlarıdır. Risk sermayedarlarının ise herhangi bir girişimi ya da girişimciyi finanse etme ya da etmeme kararlarına yönelik yaptıkları durum tespiti sürecini dört ana faktör yönlendirmektedir. Bu

faktörler ise beşeri sermaye, ürün, pazar, ve sermaye miktarıdır (Smart 1999: 60). Beşeri sermaye birikimi bu kapsamda finansman sağlama açısından girişimciler için önemli bir kaynak teşkil etmektedir.

Girişimcilik alanında 1980'lerin sonuna kadar gerçekleştirilen araştırmalar girişimcilerle girişimci olmayanlar arasındaki farklılıklara odaklanmıştır. Araştırmacılar psikolojik, sosyolojik, çevresel ve eğitimsel karakteristiklere dayanarak girişimci ile girişimci olmayan bireyleri ayırt etmeye çalışmışlardır. Kurucuların başarı ihtiyacı, iç kontrol odağı ya da belirsizliğe karşı toleransı gibi kişilik özelliklerini, yaş, eğitim, iş deneyimi gibi demografik değişkenlerini, aile geçmişi ve sosyal ağları gibi sosyolojik değişkenleri incelemişlerdir (Agarwal ve Chatterjee 2007: 4). Girişimcilikle ilgili önceki araştırmalar girişimcilerin sahip oldukları davranışsal eğilimler ve kişilik özellikleri gibi faktörlerin girişimsel sonuçları nasıl etkilediğini incelemişlerse de aslında beşeri sermayenin girişimcilikteki rolü hakkında çok az şey bilinmektedir (Marvel ve Lumpkin 2007: 809). Chandler ve Hanks (1998), Davidsson ve Honig (2003), Rauch ve diğerleri (2005) gibi beşeri sermayeyle ilgilenen araştırmacılar, girişimcilik alanında beşeri sermaye konseptini işleyerek bu araştırma konusuna duydukları merakı da göstermişlerdir (Unger ve diğerleri 2011:342). Beşeri sermaye fiziksel sermayeye benzer olsa da toplumun gelişim sürecindeki rolü sabit değildir. Çevrenin ve organizasyonların karmaşıklığı artıkça bu rol daha da önem kazanmaktadır (Kochetkova 2006: 6).

3.1. Beşeri Sermaye Kavramının Kökeni

“En değerli sermaye insana yapılan yatırımdır”

(Becker 1975: 13).

Beşeri sermaye teorisinin temel öğretisi bireylerin, gelecekteki maddi ve maddi olmayan getiriler için zaman ve para harcamalarıdır. Bu sayede genel ya da spesifik beşeri sermayelerini artırmaktadırlar (Blaug 1976: 829). 1980'li yıllarda ABD'de farklı demografik ve eğitim seviyelerinden olan bireylerin ücret yapılarında dikkat çekici bir değişim yaşanmıştır. Değişik eğitim seviyelerine sahip bireylerin ücretleri belirgin biçimde farklılaşırken eğitimi yüksek olanlar düşük olanlara göre çok daha fazla kazanmaya başlamıştır. Bu durumu açıklanmaya çalışıldığında eğitim seviyelerine göre ciddi biçimde farklılık gösteren üretkenlik ve verimlilik düzeyleriyle karşılaşmıştır (Blackburn ve Neumark 1993: 522).

Tablo 1.2 Önde Gelen Araştırmacıların Beşeri Sermaye Tanımları

J. Mincer (1962)	Beşeri sermaye teorisi, ileride işgücünü hazırlayacak olan eğitim ve öğretim sistemleridir.
G.S.Becker (1975[1964])	Bireyler tarafından yapılan bir yatırım türü olan ve yapılan yatırımın maliyetinin ileride sağlanacak ekstra gelir seviyesine denk olduğu noktaya kadar devam ettirilen eğitimsel yatırım şekli olarak beşeri sermaye teorisi. Bu geri dönüşler, ekstra gelir olarak hem bireye özeldir, hem de kalifiye kesimin sağladığı muazzam üretkenlik bakımından toplumun geneline faydalıdır
M.J. Bowman (1969)	Bir yatırım türü olarak beşeri sermaye teorisi. Sosyal hizmetler, sağlık ve eğitim giderlerine yapılan harcamalar, maddi sermayeye yapılan harcamalara benzerdir.
M. Blaug (1976)	İnsanların çeşitli yollardan kendilerine yönelik yaptıkları harcamalar, mevcut ilgilerin tatmini için değil de gelecekteki maddi veya manevi geri dönüşleri garanti altına almak için eğitim ve öğretime yapılan harcamalar. Bireyler ve devletler doğrudan veya dolaylı maliyetlere maruz kalırlar ve eğitime yapılan yatırımlarla bireylerin hayat boyu süren kazançları arasında bir bağ vardır.
P. M. Romer (1986)	Yeni büyüme teorisinin bir şekli olarak beşeri sermaye, artan kar fırsatları veya daha iyi eğitim imkanları gibi pazar dürtülerine tepki vermek suretiyle bilgi birikimi oluşturmaktır
G.Psacharoulos1985	Eğitim ve öğretime yapılan yatırımlar ile şekillenen beşeri sermaye. Bu, işyerindeki çalışanlar arasında üretkenliğin artmasını sağlayacaktır.
P. M. Romer (1987)	Büyüme terosinin devamı olarak beşeri sermaye, bu kez bilgiyi daha da içselleştirmektedir. İşletmelerin geri dönüşlerinin (kazançlarının) artması uzmanlaşma yoluyla beşeri sermayeye yapılan yatırımlara bağlıdır.
P. M. Romer (1990)	Bir işletmenin, ülkenin veya ekonomik sistemin barındırdığı toplam beşeri sermaye stokunun miktarı olarak beşeri sermaye. Toplam beşeri sermayesi daha çok olan ekonomi daha hızlı bir büyüme ivmesi kazanacaktır.
G.S. Becker, K. M. Murphy, R. Tamura (1990)	Beşeri sermayeyi zenginlik modeli şeklinde tanımlar ve ailenin büyüklüğü ile beşeri sermayeye yapılacak yatırım arasında bir korelasyon olduğunu savunur, bu nedenle çekirdek aile yapısına sahip toplumlar beşeri sermayeye yatırım yaparak ekonomik büyümelerini daha ivmeli hale getirmişlerdir.
G.S. Becker (1993)	Bireyin eğitim ve öğretiminde insanın kendisi bir yatırımdır, bu tıpkı sektörel yatırımlardaki ekipman harcamalarına benzer. Eğitime yapılan yatırımın istihdam ve gelir düzeyi üzerindeki ekonomik etkileriyle ilgilenir ve böyle bir yatırıma teşvik edecek etkenlerin ölçülmesiyle uğraşır.
N. Bontis (1996)	Eğitim ve öğretim için bireyler ve devletler tarafından yapılan harcamalar da birer yatırım olarak görülür. Bu yatırımın gelecekte maddi ve manevi geri dönüşlerinin olması beklenir.
David ve Lopez (2001)	Toplumsal faaliyetler üzerindeki performansı pozitif etkileyen kalıcı nitelikler olarak vuku bulan beceri ve yetenekler olarak beşeri sermaye.

(Nafukho ve diğerleri 2004: 547-48)

Beşeri sermaye teorisi ile ilgili bu tanımlarda da görüldüğü gibi, bireylere yapılan yatırımların başlıca getirisi, bireysel seviyede performans artışı, kurumsal bazda verimliliğin ve karlılığın yükselmesi, toplumsal bazda ise toplumun tüm kesimlerine yönelik faydanın artması şeklinde kendisini göstermektedir. Beşeri sermaye teorisine göre insanlara yatırım yapmak onların üretkenliklerini artırmaktadır (Nafukho ve diğerleri 2004: 549). Bilgi ekonomisinde iş sahibi olabilmek iyi bir formal eğitime dayanmaktadır. Ancak bu yeterli değildir. Bireyler hayat boyu öğrenme konusunda motivasyon geliştirmek durumundadırlar (Tuijnman 2003: 472). Bireyler iş dünyasında kendileri için gerekli

olabilecek becerileri kazanarak istihdam edilebilirliklerini yükseltmektedirler (Hardill ve Baines 2003: 104).

3.2. Beşeri Sermaye Kavramını Ön Plana Çıkaran Gelişmeler

Günümüzde dünya çapında iktisadi ve politik arenada bir devrim yaşanmaktadır. Uluslararası rekabetin yoğun olarak artışı, hızlı ürün geliştirme süreçleri, hizmet sektöründe meydana gelen gelişmeler gibi bu değişimin hızı genellikle bilgi ile beslenmektedir (Carrol ve Tansey 2000: 296-311). Baş döndürücü bir hızla gelişen iletişim yöntemleri aracılığı ile bilgi yaratma ve paylaşma, işletme faaliyetlerinin temel niteliği haline gelmiştir. Enformasyon çağına işletmecilik anlayışından birisi de örgütlerin bilgi yaratabilmesidir (Mcelyea 2002: 60). Sanayi toplumuna göre bilgi toplumu daha talepkar, daha bireysel ve enformasyona ulaşımında sınırsız imkanlara sahiptir (Decock ve diğerleri 2005: 37). Bilgi toplumunda yeni ekonomi kavramı da öne çıkmıştır. Yeni ekonomi temelde internet ve iletişim teknolojilerine adapte olmuş firmaları işaret etmektedir. Yeni ekonominin kilit noktası toplumda, üretimde, iletişim teknolojilerinde, elektronik ticarete internetin kullanımınıdır. Daha geniş olarak ise kavram toplumun ekonomik ve sosyal yapısında bilgi teknolojileri uygulamalarını vurgulamaktadır. Bu ise ekonominin uluslararasılaşmasını sağlamış iletişim teknolojileriyle globalleşme kolaylaşmıştır. Yeni ekonomide çalışanlar ihtiyaçları olan becerileri eğitim ile sağlayacaklardır. Bu nedenle kavram aynı zamanda eğitimin artan önemine de dikkat çekmektedir (Zappala 2000: 318). Bu bağlamda enformasyon ve bilgi, gerek enformasyon çağına, gerek bilgi toplumunun ve yeni ekonominin en önemli sermaye girdisi haline gelmiştir.

Teknolojik yenilikler, iletişimin ve ulaşımın giderek düşen maliyeti, hizmet sektörünün hızlı yükselişi, sanal ağlara ve tedarik zincirine dayalı bilgi endüstrileri ve yeni ürün ve üretim yöntemleri, ekonominin ve toplumların globalleşmesini sağlamıştır (Rondinelli 2001: 1-3). Teknolojik değişim, aşırı biçimde çeşitlilik arz eden işgücünün demografik özellikleri ve yükselen global rekabet liderlerden yeni taleplerde bulunmaktadır (Walumbwa ve Lawler 2003: 1083). Örnek olarak, Visser ve diğerleri (2005)'ne göre dinamik bir çevrede bulunan işletmeler, mevcut ya da yeni, yerel ve global pazarlarda varlıklarını sürdürebilme ve rekabet koşullarının üstesinden gelebilmek için genellikle radikal dönüşümlerle yönetilmelidirler.

Bilgi ve iletişim teknolojileri, bir çok ürün ve hizmetin üretiminde kullanılan faktörlerle diğer endüstrilerdeki teknolojilerle birleştirilen yeni ürünlere, süreçlere ve örgüt şekillerine destek veren genel amaç teknolojileridir. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin düşürülen maliyetleri diğer endüstrilerdeki bu ürünlere olan talebin artmasına neden olmuştur. Böylece bu endüstrilerde kullanılan sermaye ve iş, bilgisayarlarla robotlarla ve yeni iletişim sistemleriyle yer değiştirmiştir. Ek olarak yeni teknolojilerin spesifikleşmesi diğer üretim faktörlerine olan talebi değiştirmiştir. Sonuçta iletişim ve bilginin üretimi artmıştır. Teknolojik süreçler bir endüstriden diğerine sıçrarken bu yayılımın etkileri yeni teknolojilerin kullanımıyla ilgili olmayan endüstrilerdeki üretim oranını da artırmıştır. Tüm bu etkiler ilk önce ABD ekonomisinde ve daha sonra diğer ülkelerde ortaya çıkmıştır (Argandona 2003: 4-5). Bilgi birikiminin üssel olarak artış gösterdiği bir dünyada bireylerin ya da örgütlerin eskiden olduğu gibi bir miktar enformasyonu dikkate alıp geriye kalanı dışlayarak karar almaları mümkün değildir. Son elli yılda işletmecilik anlayışı finansal sermaye odaklılıktan bilgi odaklı konuma gelmiştir (Mcelyea 2002: 59). Bilginin bu kadar önem ve değer kazandığı günümüz koşullarında en değerli yatırım insana yapılan yatırım olmaktadır. Bu koşullar, beşeri sermaye konseptini ön plana çıkarmaktadır.

3.2.1. Küreselleşme ve Bilgi Toplumunun Gelişmesi

Küreselleşme olgusu 1989 yılında başlayan Doğu Bloku'nun yapı değişikliği içine girmesi ve soğuk savaşın bloklar arasında sona ermesi, dünyanın yeniden şekillenmesi ile başlamış ve bu yeni paradigmayla birlikte bütün ülkeler, küreselleşmenin baskısı altına girmiştir. Küreselleşme süreci, ekonomideki kaynakların optimum kullanma prensibinin ulusal, uluslararası boyutların ötesinde düşünülmesine yol açmıştır. Küreselleşme, bilginin üretilmesini sağlamış ve bilgiyi en önemli rekabet aracı haline getirmiş ve böylece gerçek güç bilgiye geçmiştir. Bilgi katma değeri en yüksek ürün haline gelmiştir (Akdemir ve diğerleri 2004: 21-29).

Küreselleşme günümüzün baskın bir eğilimi olmuştur (Mathews 2006: 6). Finansal sistemlerin, liberal ticaretin, açık piyasa anlayışının, kültürel, sosyal ve ekonomik homojenliğin entegrasyonu ve yaygınlaşmasını temsil etmektedir (Taylor 2005: 1026). Ulusal ekonomiler giderek küresel bir nitelik kazanmaktadır (Hicks ve Zorn 2005: 634). Küreselleşme ulusal ekonomilerin birbirine karşılıklı olarak bağlanmasını vurgulamaktadır (Smeby ve Trondal 2005: 452) ve 1990'lardan itibaren küreselleşme sosyal bilimlerin gündemini işgal etmeye başlamıştır (Mok 2005: 58; Macleod 2005: 144). Küreselleşme

dar biçimde, uluslararası ticaret ve yatırımın büyümesi olarak tanımlanabilir ya da daha geniş bir deyişle dünya çapındaki üretimin ve pazarların büyümesi serbest ticaret anlaşmaları ve devletin yerel ekonomideki etkisini azaltan piyasa ideolojisinin hakimiyeti olarak tanımlanmaktadır. Küreselleşmenin genel anlamda kabul gören üç özelliği bulunmaktadır: finansal sermayenin uluslararası hale gelmesi, teknolojinin küresel anlamda yayılması ve kültürel alışverişin artması. Küreselleşme ile ilişkisi olan üç özellik ise uluslararası ticaretin kuvvetlendirilmesi, çok uluslu şirketlerin büyümesi ve muhtemelen yerel hükümetlerin etkilerinin azalmasıdır (Fooley 2006: 45). Ekonomik açıdan küreselleşme ürünlerin, hizmetlerin ve sermayenin ulusal sınırlar dışına taşmasıdır (Moore 2006: 22). Endüstriden kaçış (ulusal ekonomide endüstri üretimi yerine bankacılık, sigortacılık, finansman gibi hizmet sektörlerine yönelme) yirminci yüzyılın ikinci yarısından sonra gelişmiş ülkelerde ortaya çıkmıştır. Günümüzün anlayışı ile küreselleşme böylece gündeme gelmiştir (Brady ve Denniston 2006: 299). Küreselleşme işletmeler için yeni fırsatlar yaratarak ulusal ekonomiye olan bağlılığın azalmasını sağlamış bu da sermayenin devlet karşısında daha güçlü hale gelmesini desteklemiştir (Farnsworth 2006: 80). Büyümek için işletmeler küresel ekonomide yer almak zorundadır. Büyümenin ve başarılı olabilmenin ön koşulu ise en iyi değerde algılanacak ürün ve hizmetler üretmektir. Bunun için de işletmeler en düşük maliyette üretim imkanı sağlayacak bölgelere yatırımlarını yönlendirmelidirler. İşletmeler küresel çapta iş gereklerini taşıyan beceride çalışanlara sahip olmalıdır. Son olarak işletmeler örgüt kültürlerini gözden geçirerek ekonomik, sosyal, teknolojik ve çevresel koşullara uygun hale getirmelidirler (Marr 2006: 31-33).

Bilgi toplumu, özellikle bilginin yoğun olarak kullanılmasına ve hemen her alanda bilgiye kolayca erişilmesine olanak sağlayan bir yapıyı ifade etmektedir. Bu dönemde pazarlarda meydana gelen amansız mücadeleler ile yeni ürünlere duyulan gereksinim, sermaye ve üretim temelli organizasyonların, bilgi temelli organizasyonlar olarak farklılaşmasına neden olmuştur (Tenkasi ve Boland 1996: 79). Bu dönemde bilgi, özellikle kuruluşların stratejik planlamalarında, müşteri istek ve beklentilerini tam ve tatmin eder düzeyde karşılama ve bütünsel olarak iç ve dış çevre ile ilişkilerinde kullandıkları vazgeçilmez ve sınırsız bir kaynak olarak değerlendirilmektedir. Bilgi toplumunda bilgi, politik ve ekonomik güç elde etmenin ve bu anlamda gücün toplanmasının da temel yönlendiricisi olarak önemli bir unsur haline gelmiştir (Malone ve Yohe 2002: 368).

Bilgi, işletmelerin, büyüme ve gelişmelerini, sürdürülebilir rekabetçi üstünlüklerini sağlayan anahtar bir bileşendir (Almeida ve diğerleri 2003: 358). Açık bilgi bireyin başkalarının kullanımına sunabildiği türde bilgilerdir. Örtülü bilgi ise genellikle bireylerin zihinlerinde ve deneyimlerinde gizlidir. Örtülü bilgi başkalarının kullanımına açık değildir ve kişiseldir. Elde edilmesi daha zordur ancak açık bilgiye göre potansiyel değeri daha fazladır. Ancak uygun bir ortam yaratılarak bireylerde saklı olan örtülü bilgi uygulamaya aktarılabilir. Verimli bir bilgi yönetimi için bazı ilkeler unutulmamalıdır: bilgi insanlar tarafından yaratılır, bilginin yaratılması ve paylaşılması insanın doğal bir parçasıdır, her birey aslında bilgi işçisidir eğer tüm çalışanlar bilgi yaratımının bir parçası olarak görülürse her biri değer yaratımında önem kazanmış olur, bireyler bilgilerini paylaşmakta seçim sahibidir ve bu seçimin olumlu olması isteniyorsa örgüt tarafından bireylerin bilgi paylaşmada istekli davranmaları desteklenmelidir, bilgi yönetimi teknoloji değildir çünkü bilgi bireylerin zihinlerindedir bu nedenle bu sürece bireyler dahil edilmelidir (Mcelyea 2002: 60).

3.2.2. Yeni Ekonominin Yükselişi

Yeni ekonomi kavramı 1990'ların ortalarında Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde, büyük firmaların verimlilik oranlarındaki performans artışıyla gündeme gelmiştir (Daveri ve Silva 2004: 117). Bu yıllarda benzer bir performans artışı Avrupa'daki firmalarda da gözlemlenmiştir (Black ve Lynch 2004: 97). Yeni ekonomi kavramının kullanımı A.B.D.'de 1980'lerin ortalarında hizmet sektörünün (Besser 2003: 531) ve yüksek teknolojinin parlamasıyla ülkenin yüzyılın en büyük ekonomik devrimini yaşadığının vurgulanmasıyla başlamıştır. Başka bir açıdan bu ekonomi medya, yönetim guruları, danışmanlık firmaları ve işletme okullarının ön plana çıkmasıyla gündeme gelmiş kültürel bir dönemdir. Eğer içerik analizi bir gösterge olarak kabul edilirse yeni ekonomi 1990'ların ortalarında ivme kazanmıştır. İş dünyası basınında 1985-1995 yılları arasında bu terime bin kez rastlanmışken, sadece 1996'da yediyüz yetmişbeş kez, 1999'da üçbin kez, 2000 yılında ise yirmibin kez bu terim basında yer almıştır (Daniels 2004: 116).

Yeni ekonomi genellikle enformasyon teknolojilerinin ekonomi üzerine etkileri dikkate alınarak tanımlanmaktadır (Buxton ve Kennally 2004: 657). Yeni ekonomi bilgi ve iletişim teknolojilerini içeren, toplumları, ekonomiyi ve işletmeleri tüm yönlerden

etkileyen teknolojik bir devrimdir. Yeni ekonomi kavramı ilk defa 1994 yılında Business Week dergisinde sunulmuştur ve bazı olaylarla da ilişkilendirilmektedir. Bunlardan biri 1990'ların ikinci yarısında ortaya çıkan A.B.D. ekonomisindeki yüksek oranda seyreden verimlilik artışıdır. Ancak bu artış 2001'deki resesyon ile kesintiye uğrasa da yeni ekonominin özü bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ve bu gelişmelerin uygulamaya konarak dünya çapında yaygınlaşmasıdır. Bilgi ve iletişim sektörlerindeki gelişmelere dayanarak tanımlansa da yeni ekonomi silikon çiplerden çok bilginin hüküm sürdüğü bir anlayışa sahiptir. Bu anlayış bilginin edinilmesini, işlenmesini, dönüştürülmesini, dağıtımını kapsamaktadır (Argandona 2003: 3). Yeni ekonomi internetin ortaya çıkarak iletişim, üretim ve ticarete yaygınlaşması ile ekonominin giderek enformasyon ve bilgi merkezli bir nitelik kazanmasıyla kendini göstermektedir (Engelbrecht 2005: 318). Yeni ekonomide artık ulusal sınırların bir önemi kalmamıştır. İşletmeler global pazarlarda faaliyette bulunmakta zorlanmaktadır. Farklı devlet düzenlemeleri, yerel tüketici tercihleri ve alışkanlıkları, para birimleri, lisanslar, kullanıcı demografileri ve fiyata, kaliteye karşı tutumlar. Tüm bu farklılıklara rağmen bir taraftan da tüm pazarlara aynıymış gibi yaklaşan global işletme stratejileri. Yahoo, Amazon ve eBay gibi firmalar yavaş yavaş bu farklılıklara hitap etmenin, spesifik ulusal pazarlara adapte olmanın hem karlılığı hem de başarıyı sağladığını fark etmiş ve bu stratejiyi kullanmaya başlamışlardır (Guillen 2002: 39).

Son on yılda firmaların performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan kriterler değişmiştir (Kort ve diğerleri 2003: 104). Yeni ekonomide bilgi, yetenek ve entelektüel niteliklerden oluşan örtülü varlıklar en önemli başarı faktörleri olmuştur (Tracey ve diğerleri 2004: 2). Globalleşme yeni bir kavram değildir (Berk 2003: 3) ancak bu fenomenin hızı ve odak noktaları yenidir. Pazarların, firmaların ve faaliyetlerinin global bir nitelik kazanması, enformasyon ve iletişim teknolojilerinin yayılımı yeni ekonomi kavramının gelişmesini sağlamıştır (Cooke 2001: 268; Piscitello ve Sgobbi 2003: 61; Perrons 2003: 67).

3.2.3. Entelektüel Sermayenin Önem Kazanması

Sosyal ve demografik değişimlerle birlikte artan uluslararası rekabet, saldırgan stratejik birlikler, yüksek hızlı elektronik iletişim ve yoğun teknolojik atılımlara paralel olarak insan kaynaklarına yeni bir rol yüklemiştir. İnsan kaynaklarının bu stratejik rolü, organizasyonel performans, entelektüel ve beşeri sermayenin gelişimine odaklanarak,

bütün değişimlerin biçimlendirilmesine liderlik etmeye dönüktür. Bu anlamda bugünün organizasyonları için fark ve rekabet üstünlüğü yaratacak yegane unsur olan insan kaynaklarının yönetilmesinde özellikle değerlerin ve vizyonların paylaşılması ve fikirleri uygulamaya dökmek en önemli faktörler olarak görölmektedir (Selmer ve Chiu 2004: 324). Bilgi Toplumu ile birlikte meydana gelen değişimlerden sonra, insan kaynaklarının ekonomik başarıyı belirlediği görölmüştür. İnsan kaynaklarının bu temel belirleyiciliği, genel olarak bu alana daha fazla yatırım yapılmasını sağlamıştır. Daha genel bir ifade ile açıklamak gerekirse, hemen bütün uluslar bilgi savaşlarında yer alabilmek için, insan kaynaklarını harekete geçirmenin yollarını arar olmuşlardır. Bütünöyle başkalarından üstün olma amacına dayalı olan bu yeni mücadelede, kazananların en önemli silahlarının insan kaynakları olduğu anlaşılmaktadır. Bu dönemde insan kaynakları, yeni becerilerle donatılmalıdır. Bu beceriler güncellenmeli ve geliştirilmelidir (Brown 1999: 234).

Değerleri entelektüel sermaye ile ilişkilendirilen organizasyonların sayısı son yıllarda hızlı bir şekilde artmaktadır. Şirketler fiziksel varlıklardan fiziksel olmayan varlıklara doğru bir dönüşüm yaşamaktadırlar. Bu dönüşümle ilgili temel faktörler ise değişen yasal çerçeve sonucu patent gibi entelektüel varlıkların sahiplerinin kanunlarla korunması, internet ve enformasyon teknolojisindeki gelişmeler ve entelektüel sermayenin kaldıraç etkisidir. Entelektüel sermaye firmanın karlılığını destekleme yeteneğine sahiptir. Firmaların, yeni ürün ve hizmetler, yeni iş süreçleri ve yeni organizasyon yapıları yaratmasına imkan tanır (Sullivan ve Sullivan 2000: 328). Entelektüel sermayenin önem kazanmasının ardındaki en belirgin faktör, son yıllarda şirketlerin piyasa değerlerinin defter değerlerine oranla daha çok artmalarıdır (Koenig 2000: 70). Entelektüel sermaye doğası gereği fiziksel olmayan niteliktedir. Entelektüel sermaye entelektüel maldan daha genel bir kavramdır. Entelektüel mallar genellikle patentler ile lisanslar gibi daha somut kalemler olarak düşünölmür. Entelektüel sermaye sadece patentlerden meydana gelmez, aynı zamanda bilgi, hüner, enformasyon ve örgütsel yapıdan oluşun fiziksel olmayan varlıkları içermektedir (Robinson ve Kleiner 1996: 36-39).

Entelektüel sermaye örgütün fonksiyonlarına işlerlik kazandıran örtölü varlıklarının toplamı olarak tanımlanabilir (Hayton 2005: 139). Entelektüel sermaye tipik olarak soyut varlıklar, patentler, ticari markalar telif hakları gibi entelektüel mülkiyet hakları olarak da tanımlanmaktadır (Carrol ve Tansey 2000: 296). Entelektüel sermaye basit olarak yetenek (beceri ve ustalık) ile sorumluluğun çarpımı biçiminde tanımlanabilir. Bu denklem

herhangi bir birimin bünyesinde çalışanların toplam yeteneklerinin entelektüel sermayeyi arttıracığı fakat tek başına yeteneğin onu güvence altına alamayacağını belirtmektedir. Yüksek düzeyde yetenek sahibi ancak düşük sorumluluk sahibi işgörenlerin çalıştığı firmalar, işlerini yaptırmadıkları yetenekli bireylere sahiptirler. Oysa yüksek sorumluluk fakat düşük yetenekli firmalar daha hızlı bir şekilde işleri yapan daha az yetenekli işgörelere sahiptirler. Fakat her iki durum da tehlikelidir. Entelektüel sermaye hem sorumluluk hem de yetenek gerektirir (Ullrich 1998: 15). Entelektüel sermaye bir firmanın fikirleri, buluşları, teknolojileri, genel bilgisi, bilgisayar programları, projeleri, iş süreçleri ve yaratıcılığında oluşan bir toplamdır. Entelektüel sermaye kazanca dönüştürülebilen bilgidir (Sullivan 1999: 132). Entelektüel sermaye üç bileşenden oluşmaktadır:

İnsan Sermayesi kavramı, örgütteki bireyler tarafından sahip olunan bilgi, hüner ve yeteneklere işaret eder. Beşeri sermaye, bireylerin sahip olduğu bir varlıktır (Kinney1998: 2-4) ve günün sonunda çalışanların firmayı terk ederlerken kendileri ile götürdükleri bilgi olarak tanımlanmaktadır (Sanchez ve diğerleri 2000: 312). Eğer çalışan örgütten ayrılırsa beşeri sermayesi de onunla birlikte gitmektedir. Beşeri sermaye kazanılabilir ve tekrar yenilenebilir. Beşeri sermaye yenilik ile yaratıcılığın kaynağıdır. Bu birçok eğitim ve geliştirme programlarının geleneksel odağıdır (Kinney1998: 2-4). İlk olarak örgütün üyeleri bireysel örtülü bilgiye sahiptirler. Bunlar ifade edilemez hünerlerdir. Bir örgütün beşeri sermayesini karakterize eden örtülü bilgi derecesini ortaya koymak için organizasyonu çevresinden somut ve enformasyonel girdi alan, somut ve bilgisel çıktılar üretip çevreye sunan bir süreç olarak düşünmek gereklidir. Beşeri sermaye bir şirketin bireysel olarak işgörenlerinden oluşur ve her birinin hünerleri, yetenekleri, bilgisi ve know-how birikimini kapsamaktadır. Bunlardan herhangi birinin sunduğu avantajdan istifade etmek için işgörenler, yetenek veya bilgi kullanabilecekleri yerlere fiziksel olarak yerleştirilmelidir (Sullivan 1999: 132).

Yapısal sermaye, örgütün iş süreçlerini, bilgi sistemlerini, iş yapma biçimlerini, ticari marka ile sırlarını, kayıtlı tasarımlarını, telif haklarını ve patentlerini kapsamaktadır. Yapısal sermayeye örgüt tarafından sahip olunur. İşgörenler ayrıldıkları zaman bu sermaye örgüt tarafından alıkonulur (Kinney1998: 2-4). Yapısal sermaye firmanın bilançoda bulunan kalemlerinin hepsini kapsar ve aynı zamanda yapısal sermaye, yeni bir fikri, satılabilir bir ürün ya da hizmete dönüştürmede sık sık gerekli olan tamamlayıcı ticari varlıkları da kapsamaktadır. Ticari varlıklar, üretim imkanları, dağıtım imkanları, satışlar

ve pazarlar olarak gerekli ticari birimleri içermektedir (Sullivan 1999: 132). Yapısal sermaye çalışma gününün sonunda firmada kalan bilgi birikimi olarak da tanımlanabilir (Sanchez ve diğerleri 2000: 312). Çalışanlar, yüksek seviyede entelektüel birikime sahip olabilirler. Ancak organizasyonlar, çalışanların faaliyetlerini takip eden güçlü sistem ve prosedürlere sahip değillerse, çalışanların entelektüel birikimleri toplam potansiyeline ulaşamayacaktır. Yapısal sermaye entelektüel sermayenin gelişimine ve ölçümüne imkan tanımaktadır (Bontis 1998: 63).

Müşteri sermayesi ise bir örgütün sahip olduğu müşterileri ile olan ilişkilerine atfedilen değerdir. Müşteri sermayesi, ürünler veya hizmetlere dönük müşteri sadakatini, farklı müşteri gruplarının satın alma modellerini, müşteri hizmet şöhretini ve finansal ya da diğer müşteri verilerini içerebilir. Tedarikçi sermaye kavramı örgütün tedarikçileri ile olan ilişkilerine işaret etmektedir. Kavram, kalite, müşteri hizmetleri, garantileri ve dağıtım gibi faktörleri içermektedir (Kinney1998: 2-4). Pazarlama kanallarındaki ve müşteri ilişkilerinden elde edilen bilgi, müşteri sermayesinin ana maddeleridir. Müşteri sermayesi organizasyona sahip olduğu firma dışı bireylerden dolayı bir potansiyel sunmaktadır. Bu fiziksel olmayan varlıklar, müşteri, tedarikçi ve ilgili endüstri birliklerinin hafızasındaki bilgilerdir (Bontis 1998: 63).

3.3. Beşeri Sermayenin Girişimcilik Araştırmalarında Önemi ve Rolü

Daha dinamik bir ekonominin yaratılabilmesi için girişimcilik kültürünün geliştirilmesi gereklidir. Beşeri sermaye ve özellikle girişimsel beşeri sermayenin ekonomik büyüme için önemli bir faktör olduğuna dair artık yerleşmiş bir görüş birliği bulunmaktadır. Fiili girişimci arzını ve becerilerini artırmanın kesin bir yolunu belirtmek şu anda mümkün olmasa da uygun eğitim ve öğretim politikaları ile potansiyel girişimcilerin kalitesinin yükseleceğini varsaymak için her türlü sebep bulunmaktadır (Ferrante 2005: 170). Ek olarak Bosma ve diğerleri (2004) ve Honig (2001), eğitim ve deneyim gibi bileşenlere sahip beşeri sermayenin gelecekte şimdikinden daha önemli bir role sahip olacağını çünkü pek çok iş ve sektörel alanda bilgi yoğun faaliyetlerin günden güne arttığını vurgulamaktadır (Unger ve diğerleri 2011:341).

Başarılı bir girişim yaratmanın temelinde evvela önemli miktarda maddi ve maddi olmayan varlığın mevcut olması yatmaktadır. Maddi varlıklar fiziksel veya finansal sermaye olabilir. Ancak, gelişen işletmeler için esas zorluk maddi olmayan varlıkları da

(örneğin beşeri sermaye) risk sermayedarlarına ve diğer potansiyel paydaşlara girişim bütününün bir parçası gibi gösterebilmektir (Erikson 2002: 276). Hangi girişimin başarılı olacağını belirlemek risk sermayedarları için zorluklar içeren bir değerlendirme ve karar sürecidir (Agarwal ve Chatterjee 2007: 17).

Finans literatüründe, bugünkü değer nosyonu, gelecekte üretilecek nakit akışının bugünkü değerini hesaplamak maksadıyla kullanılmaktadır. Girişimsel davranış konsepti de benzer bir şekilde değerlendirilebilir. Girişimsel sermayeye, gelecekte üretilecek girişimsel davranışların bugünkü değeri şeklinde bakmak mümkündür. Böyle bir bakış açısı, diğer sermaye terminolojileri ile de uyumludur (Erikson 2002: 277). Schultz (1975; 1982)'un formülüne göre girişimcilik, kaynakları, değişen koşullara uyum sağlamak amacıyla ayarlamak veya yeniden tahsis etmektir. Öyle ki girişimcilik, genel insan davranışının bir yönünü temsil etmektedir. Ekonominin hangi kısmı araştırılıyor olursa olsun insanlar, ekonomik koşullardaki değişimlere ayak uydurmak amacıyla bilinçli olarak kaynaklarını yeniden tahsis ederler. İş adamları, çiftçiler, ev kadınları, öğrenciler ve hatta üniversite rektörleri, dekanlar ve araştırma müdürleri bile Schultz'un girişimciler listesine dahildir (Klein ve Cook 2006: 347).

Beşeri sermaye teorisi bireylerin, üretkenlik ve verimlilik artırıcı beceri ve bilgilere yatırım (eğitim ve öğretim, firmaya özgü bilgi yatırımları), kariyer seçimleri (işe girme, işten ayrılma, iş değiştirme kararı) ve diğer iş karakteristikleri (ücretler, çalışma saatleri) ile ilgili kararlarını araştırmaktadır (Gimeno ve diğerleri 1997: 754). Beşeri sermaye teorisi girişimciliğin bazı bireysel determinantlarını vurgulamaktadır (Carrera ve diğerleri 2008: 297). Beşeri sermaye teorisinde eğitim, deneyim, bilgi ve beceriler gibi karakteristiklerin, girişimcilik alanında başarının yakalanması için en kritik koşullar arasında yer aldığı uzun zamandır tartışılmaktadır (Unger ve diğerleri 2011: 342; Florin 2005: 116; Sexton ve Bowman 1985: 130). Genel olarak bu teorinin öne sürdüğü argüman başkalarına göre daha yüksek beşeri sermaye kalitesine sahip olan bireylerin daha cazip sonuçlar elde edeceğine yöneliktir. Buradan hareketle, mevcut bağlamda, beşeri sermayenin artırılması fırsatların tanımlanma olasılığını da beraberinde yükseltmekte ve üstün beşeri sermayeye sahip bireyler diğerlerine göre daha geniş fırsatlar yelpazesine sahip olmaktadır. Sonuç olarak daha çok fırsat algılayabilen bireyler, fırsatlar yelpazesinden en radikal ve nitelikli yenilik içerenini seçebilmektedir (Marvel ve Lumpkin 2007: 810). Bu kapsamda değerlendirildiğinde beşeri sermayesi yüksek olan bireylerin tespit ettikleri çok sayıda

girişimsel fırsat arasından en kaliteli olanını, değerlendirmek amacıyla tercih edebilecekleri söylenebilir.

Girişimcilik süreci ile ilgili araştırmalarda yazarlar beşeri sermayenin, yeni kurulan işletmelerin başarısızlık oranlarına (Bruderl ve diğerleri 1992: 228), hayatta kalma olasılıklarına (Van Praag 2003: 1) ve yüksek büyüme oranlarına (Cooper ve diğerleri 1994: 372) olan etkisini incelemiştir. Ancak Ucbasaran ve diğerleri (2008), Corbett (2007), Marvel ve Lumpkin (2007), Ardichvili ve diğerleri (2003), Davidsson ve Honig (2003), Shane (2000) gibi sadece birkaç araştırma, beşeri sermaye ve girişimsel fırsatların tespiti arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Marvel ve Lumpkin (2007)'nin çalışmalarının bulguları beşeri sermayesi farklı olan bireylerin girişimsel fırsatları tanımlama yetilerinin de farklı olacağına işaret etmektedir. Ayrıca aşırı beşeri sermaye, girişimcilerin, daha riskli girişimlere yönelme eğilimlerini sınırlamaktadır (Marvel ve Lumpkin 2007: 822).

Davidsson ve Honig (2003)'e göre geçmiş araştırmalar girişimcilik ile beşeri sermaye arasında bir ilişki olduğunu destekler görünse de çalışmaların bulguları sabit değildir. Davidsson ve Honig (2003), Corbett (2007), Dimov ve Shepherd (2005) gibi bazı çalışmalar farklı beşeri sermaye bileşenlerinin girişimciliğin farklı süreçlerinde işlevsellik kazandığını belirtmektedir. Girişimcilik araştırmalarında beşeri sermayenin rolü girişimsel fırsatların tespiti, tespit edilen fırsatların takibi ve değerlendirilmesi olarak iki farklı bağlamda incelenebilir. Ek olarak girişimsel sürecin farklı aşamalarında farklı türde beşeri sermayeye gereksinim olabilir (Davidsson ve Honig 2003: 306).

3.3.1. Beşeri Sermaye ve Fırsatların Tespiti

Fırsatların tanımlanabilmesi girişimcilik açısından son derece hayati bir yöndür. Bygrave ve Hofer (1991) girişimciyi fırsatları algılayan ve bu fırsatlardan yararlanmak için organizasyon yaratan birey biçiminde tanımlamıştır. Yapılan çalışmaların çoğu tek başına bilgiyi incelemişlerse de girişimsel fırsatların tanımlanması araştırmalarında beşeri sermaye, Shane (2000), Shepherd ve DeTienne (2005), Thorpe ve diğerleri (2005), Ucbasaran ve diğerleri (2008), Unger ve diğerleri (2011) gibi araştırmalarla artık epey öne çıkmaya ve dikkat çekmeye başlamıştır.

Becker (1975; 1993)'in mikro ekonomik analizlerden çeşitli insan davranışlarına kadar geniş bir alanda yer bulan beşeri sermaye teorisi, bilginin bilişsel kabiliyeti artırdığını ve daha etkin faaliyetlerin gerçekleştirilmesini sağladığını öne sürmektedir.

Girişimsel fırsatları teşhis sürecinde bireyin hali hazırda sahip olduğu bilgiler fırsatların tespiti için çok önemlidir çünkü bu bilgiler yeni deneyimlerle etkileşim için temel teşkil etmekte ve yeni uyarıcının anlaşılması ve yorumlanması için kullanılmaktadır (Corbett 2007: 101).

Beşeri sermaye, fırsatların tespit edilmesi sürecinde etkili ve önemli bir değişkendir (Dimov ve Shepard 2005: 2). Beşeri sermaye girişimcinin eğitim hayatı, deneyimleri ve her ikisinden birlikte kazandığı bilgi birikimi ve altyapısını göstermektedir. Yu (2001) iktisadın ana akımlarına göre “herkes fırsatlarla kuşatılmıştır ama ancak görülebildikleri takdirde bu fırsatlar vardır” argümanını ele almaktadır (Yu 2001: 50). Daha öznel bir perspektiften yaklaşan Yu, girişimcinin zihinsel yapısının fırsatların tanımlanması sürecinde merkezi bir rol oynadığını ve bunun sadece bilginin kendisi değil, bilginin nasıl uygulanacağına dair bireyin tutumuyla da alakalı olduğunu savunmaktadır (Bhagavatula ve diğerleri 2008: 7).

Bilgi girişimcinin kavrama, değerlendirme yapma, yorumlama ve yeni verileri uygulama yeteneğini etkilemektedir. Çünkü bilgi, bireyin eşsiz yaşam deneyimlerinden üretildiği için her insanın beşeri sermaye birikimi de farklı olmaktadır. Genel anlamda ve belirli beşeri özellikler bakımından bu farklılıklar farklı getirileri olan fırsatların keşfedilmesini kolaylaştırmaktadır (Marvel ve Lumpkin 2007: 810). Shaver ve Scott (1991), bilgiyi arayabilen ve işleyebilen bireylerin fırsat tanımlamada diğer insanlara göre daha başarılı olduklarını belirtmektedir. Shane (2000) ise “niçin bazı insanlar fırsatları görebilirken diğerleri görememektedir?” sorusunu ortaya atmıştır. Ona göre insanların her birinin değişik bilgi hazneleri vardır ve herkes yaşam tarzlarıyla bağlantılı olarak bilgiyi elde etmektedir.

Venkataraman (1997)’a göre her girişimci, sahip olduğu referans çerçevesi dahilinde belli bir fırsatın sağlayabileceği potansiyel faydaları görmesine olanak sağlayan bir bilgi koridoru geliştirmektedir. Genel olarak, girişimciler sadece sahip oldukları bilgi birikimini doğrudan ilgilendiren fırsatları keşfederler. Ward (2004), bireylerin bilgiye sahip olmaktan çok o bilgiyle ne yaptıklarının önemli olduğunu vurgulamaktadır. Ronstadt (1988) girişimcinin, birden fazla iş kurma davranışlarında sergilediği koridor prensibi kavramını ortaya atmıştır. Bir bireyin diğer insanlarınkine benzemeyen kendine özgü bilgi birikimi, onun için başkalarının göremediği belirli fırsatları tanımlayabilmesine olanak sağlayan bir bilgi koridoru yaratmaktadır (Ronstadt 1988: 34). Beşeri sermayesi yüksek olan bireyler

başkalarına göre daha iyi girişimsel kararlar alabilmektedir. Özellikle girişimciliğe özgü beşeri sermayeleri yüksek olan bireyler ihmal edilen girişimsel fırsatları yakalamada ya da fark etmede ve yeni firmanın başarısı için hayati olan stratejik kararları almada başkalarına göre daha avantajlı bir durumda olmaktadır (Colombo ve Grilli 2005: 800).

3.3.2. Beşeri Sermaye ve Fırsatların Değerlendirilmesi

Yeni firmalar iş yaratır, sosyal hayatta yukarılara doğru tırmanma şansı sağlar, ekonomik esnekliği teşvik eder, endüstriyel reorganizasyonları harekete geçirir. Ancak bunların gerçekleşebilmesi yeni kurulan girişimin hayatta kalmasına bağlı olmaktadır. Fakat Freeman ve diğerleri (1983), Bruderl ve Schussler (1990) gibi bir çok çalışmanın ampirik bulguları yeni kurulan işletmelerin çoğunun kısa zamanda kapandığını göstermektedir (Bruderl ve diğerleri 1992: 227). Beşeri sermaye konsepti yeni kurulan işletmelerin hayatta kalma şanslarının konu edildiği ampirik çalışmalarda örtülü olarak ele alınmaktadır. Bu çalışmalar kurucunun eğitimini, kariyer hikayesini, aile ve mesleki arka planı gibi faktörlerin etkilerini araştırmıştır. Ancak Becker (1975) gibi pek az çalışma ekonomideki beşeri sermaye teorisiyle aralarındaki bağlantıyı açık bir şekilde göstermiştir (Bruderl ve diğerleri 1992: 228).

Girişimci, tespit ettiği girişimsel fırsatı değerlendirmeden önce mutlaka bir değeri olduğuna ve buna değeceğine inanmalıdır (Bhagavatula ve diğerleri 2008: 7). Beşeri sermayenin halihazırda işletme sahibi olan girişimcilerin performanslarına etkilerini araştıran Jovanovic (1982), Bates (1990a), Cressy (1996), Gimeno ve diğerleri (1997), Bosma ve diğerleri (2004) gibi ampirik çalışmalar yeni olmamasına rağmen henüz girişimsel süreci tamamlamamış girişimcileri araştıran araştırmalar yenidir. Genellikle bu çalışmalar yeni filizlenen girişimcilerle girişimci olmayan bireylerin genel beşeri sermayelerini kıyaslamakta ve kimin sıfırdan kurma faaliyetlerine girişeceğini öngörmeye çalışmaktadır (Diochon ve diğerleri 2008: 153). Carter ve diğerleri (1996) yeni filizlenen girişimcileri organizasyon kurma yolunda adımlar atan ancak bu süreci tamamlayarak yeni bir işletmenin sahibi olma sıfatını henüz elde etmemiş bireyler olarak tanımlamıştır. Davidsson ve Honig (2003)'in araştırmasının bulguları formal eğitimin yanı sıra önceki sıfırdan iş kurma deneyiminin de genel popülasyon içinde kimlerin herhangi bir henüz olgunlaşmamış girişimsel faaliyetle uğraşmaya girişeceğini öngörmeye rol aldığı fikrini desteklemektedir.

Kalabalık nüfuslarda doğuştan gelen niteliklerin dağılımı genelde aynıdır, ekonomik analizlerin alanı dışındadır ve ancak uzun zaman döngüleri neticesinde değişirler. Bundan dolayı, etrafta örtük bilgilerin rolü bir kenara bırakılırsa, girişimsel yetenek birikiminde meydana gelen coğrafi ve geçici dalgalanmalar ve çeşitlenmeler formal eğitim, öğretim ve deneyimler neticesinde kazanılan kabiliyetlerle ortaya çıkabilir (Ferrante 2005: 169). Hem pazar bilgisi hem de teknolojik bilgilerin birleştirilmesi yeni fikirlerin yaratılmasında avantaj sağlamak ve eğer birey sahip olduğu farklı bilgi türleri arasında bir sentez kurarak önündeki sorunlara uygulayabilecek bir bilişsel tarz geliştirmişse de yaratıcılığı artmaktadır (Marvel ve Lumpkin 2007: 811). Ancak beşeri sermaye ile iş yaratma sürecini başarı ile tamamlama arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar azdır. Örneğin Davidsson ve Honig (2003) İsveçli yeni filizlenen girişimcileri 18 ay boyunca izlemiştir. Bulguları her ne kadar genel ve ölçülebilir karakteristiklerin (eğitim ve iş deneyimi) kimin yeni filizlenen girişimci olacağını öngörmeye yardımcı olabileceğini gösterse de, bu faktörlerle kimlerin başarıyla iş kurma sürecini tamamlayabileceğini arasındaki ilişkiyi gösterebilmede bulgular yetersiz kalmaktadır.

Genel ve spesifik beşeri sermaye konseptleri birlikte değerlendirildiğinde girişimciliğin farklı aşamalarında farklı beşeri sermaye faktörlerini göreceli önem ve yararının arttığı iddia edilebilir. Corbett (2007)'nin çalışması spesifik beşeri sermayenin fırsatların keşfedilmesini etkilediğini bulgulamıştır. Örneğin Davidsson ve Honig (2003) farklı beşeri sermaye türlerinin girişimciliğin farklı evrelerinde göreceli öneminin artabileceği sorusunu yöneltmiştir. Corbett (2007) spesifik beşeri sermayenin fırsatların tespiti sürecinde genel beşeri sermayeye göre daha önemli olduğunu ileri sürmektedir. Ancak girişimsel çaba olgunlaştığında ve girişimci nihai adım olarak yeni girişimi yaratma aşamasına geldiğinde Dimov ve Shepherd (2005), genel beşeri sermayenin, spesifik beşeri sermayenin önüne geçerek önem kazandığını vurgulamaktadır (Corbett 2007: 112).

4. Beşeri Sermayenin Boyutları

Becker (1975), Bruderl ve diğerleri (1992) ve Cooper ve diğerleri (1994) beşeri sermayeyi, genel beşeri sermaye ve spesifik beşeri sermaye olarak iki yapıya ayırmışlardır. Genel beşeri sermaye üniversite eğitimi gibi göreceli olarak firmalar ve endüstriler arasında transfer olma potansiyeli yüksek olan kapsamlı biçimsel eğitim ve öğretime atıf yapmaktadır. Aksine spesifik beşeri sermaye belirli bir endüstride ya da firmada kullanılan kendine özgü, rutin ve prosedürlerle ilgili bireysel bilginin güçlendirilmesini sağlamaktadır

(Carrera ve diğeri 2008: 297). Becker'in izinden gidilerek çalışmada beşeri sermaye, genel ve spesifik olmak üzere iki temel ayrıma gidilerek genel beşeri sermaye ve girişimciliğe özgü beşeri sermaye başlıklarıyla incelenecektir.

4.1. Genel Beşeri Sermaye

Ampirik çalışmalar bireylerin genel beşeri sermayeleri ile refah seviyeleri arasında olumlu bir ilişkinin bulunduğu görüşünü desteklemektedir (Colombo ve Grilli 2005: 799). Genel beşeri sermayesi yüksek olan bireylerin işlerinde ve işgücü piyasası fırsatlarını değerlendirmede daha etkin olmaları beklenmektedir. Aksine genel beşeri sermayesi düşük olan bireyler ise iş ortamında daha az etkindir ve işsizlik problemiyle karşı karşıya kalma olasılıklarının yüksek olması beklenmektedir. Gelecekte elde edilebilecek daha yüksek kazançlar için genel beşeri sermayelerini artırmayı amaçlayan bireyler mevcut kazançlarını göz ardı edebilmektedirler. Bu fırsat kapsamında genel beşeri sermayesi yüksek olan bireylerin düşük olanlara göre girişimcilik kariyerini seçme olasılıkları daha yüksek olmaktadır (Carrera ve diğeri 2008: 299). Bilgi ve deneyim beşeri sermaye kavramının merkezinde yer alan özelliklerdir (Becker 1975: 16). Girişimcinin eğitim ve iş deneyimi aracılığıyla edindiği bilgi genel beşeri sermaye kapsamında değerlendirilmektedir (Colombo ve Grilli 2005: 798). Genel beşeri sermaye konsepti çalışmada cinsiyet ve yaş, eğitim geçmişi, genel iş deneyimi başlıkları altında incelenecektir.

4.1.1.Cinsiyet ve Yaş

Sosyal psikolojinin sağladığı teorik argümanlara göre kadın ve erkekler beklentilerini, çabalarını, performanslarını, inançlarını ve stratejik seçimlerini farklı biçimde şekillendiren sosyal ilişki ağları ve önceki iş deneyimleri gibi farklı sosyalizasyon deneyimlerine sahiptirler (Carter ve diğeri 1997:130). Bird ve Brush (2002) bireyin sosyal kimliğinin politik, ekonomik ve sosyal yapıların karşılıklı etkileşiminden doğduğu için kadınlar ve erkeklerin farklılaştığını vurgulamaktadır.

Kadınların iş kurma motivasyonları erkeklerinkinden farklıdır. İktisadi avantajlardan faydalanarak kar elde etmek için tasarlanan ekonomik bir birim olarak işletmelerini kadınlar, iş ilişkilerinin kişisel, sosyal ve ailesel faktörlerden ayırık olmaktan çok bütünleşik olduğu işbirlikçi bir ilişkiler ağı olarak algılamaktadırlar. Bu durum ise kadınların girişim yaratma amaçlarını ve bu girişimden beklentilerini erkeklere göre

farklılaştırmaktadır (Manolova ve diğerleri 2007: 412). Diğer taraftan Carter ve diğerleri (1997) kadın girişimcilerin iş sahipliği ve iş deneyimi elde etmelerinin erkeklere oranla daha zor olduğunu belirtmektedir. İş kurmada ihtiyaç duyulan finansmanın sağlanması her ne kadar erkek girişimciler için de problem olsa da kadın girişimciler için ilk sırada yer almaktadır (Brush 1992: 14).

Genç bireylerin deneyim, beceri eksikliği nedeniyle girişimci olma kararına sıcak bakmamaları beklenebilir. Benzer olarak emeklilik yaşına yaklaşmış bireyler de riskten kaçınan davranışlar sergileyebilecekleri için girişimci olma kararına dayalı olarak ortaya çıkabilecek belirsizlikleri göze almak istemeyebilirler. Bu çerçevede yaş girişimcilik kariyerinin tercihinde önemli bir değişken olmaktadır (Carrera ve diğerleri 2008: 300). Carrera ve diğerleri (2008)'in bulguları bu argümanı desteklemektedir. İspanyol denetçiler üzerinde gerçekleştirilen çalışmada yeni lisans almış genç ve yaşlı denetçilerin kendi işlerini kurma motivasyonları düşük çıkmıştır (Carrera ve diğerleri 2008: 307). Ek olarak Evans ve Leighton (1989) yaşlı bireylerin girişimsel fırsatları gençlere göre daha başarılı biçimde tespit edebileceklerini ancak onlardan yararlanma konusunda harekete geçmememeyi tercih edebileceklerini vurgulamaktadır. Preisendörfer ve Voss (1990) Alman işletmelerinde kurucuların beşeri sermaye yapılarını incelemiştir. Analizlerindeki ana problem bir kurucunun beşeri sermayesinin göstergesi olarak sadece ham veriye sahip olmalarıdır ve bu da genellikle kurucunun yaşıdır. Araştırmalarının sonuçlarına göre örgütün hayatta kalma şansı genç kurucular için çok düşük, orta yaşlı kurucular için yüksek ve de yaşlı kurucular için ise yine düşüktür. Aralarındaki bu ters U biçimli ilişkiyi araştırmacılar beşeri sermaye araştırmalarında iyi bilinen iç bükey yaş-gelir profili ile yorumlamışlardır (Bruderl ve diğerleri 1992: 228).

Lynskey (2004) Japonya'daki bilgi-teknoloji ve biyo-teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren girişimcilerle ilgili çalışmasında biyo-teknoloji işletmelerinin kurucularının yaş ortamlarının 48, bilgi-teknoloji işletmelerinin kurucularının ise 55, olduğunu bulmuştur. Bu girişimleri sıfırdan kurdukları tarihlerde girişimcilerin yaş ortalamaları ise bilgi-teknoloji için 43.1 iken biyo-teknoloji için 49.33'tür (Lynskey 2004: 392). Girişimcilerin bu sektörlerde geç yaşlarda iş kurmalarının nedenlerinden birinin Japonya'da risk sermayesi sektörünün gelişmekte olması ve girişimcilerinin bireysel sermayeleri ya da birikimleri ile bu yatırımları finanse etmeleri olabileceği çalışmada belirtilmiştir. Cressy (1996) önerdiği modelde yeni kurulan bir işletmenin hayatta kalma

olasılığını kurucusunun yaşıyla orantılı olduğunu belirtmiştir. Kurucunun yaşı artıkça yeni kurulan firmanın ayakta kalma olasılığı da yükselmektedir.

4.1.2. Eğitim Seviyesi

Okul eğitim üretiminde uzmanlaşmış bir kurum olarak tanımlanabilir. Bazı okullar tek bir beceri üzerine odaklanmışken üniversite gibi bazıları farklı ve geniş yelpazeli eğitim seçenekleri sunmaktadır. Örneğin avukatlık ya da mühendislik meslekleri için olduğu gibi okullar ve firmalar genellikle belirli bir becerinin edinimi için birbirini tamamlar niteliktedir (Becker 1975: 37). Eğitim beşeri sermayenin en çok incelenen bileşenlerinden birisidir. Bilinen resmi eğitim, çevresel değişimlere adapte olmak için gerekli bilişsel kabiliyetlerin kazanılması olarak görülmektedir (Hatch ve Dyer 2004: 1158). Eğitim, bilgi, beceri, disiplin, motivasyon ve kendine güven unsurlarından oluşan bir bütündür (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 156). Günümüzde eğitimin giderek artan önemi beşeri sermayenin geliştirilebileceği bilgi ekonomisinin yeşermesine destek olmaktadır (Pavey 2006: 217). Biçimsel eğitim, çalışma hayatına ya da kariyere yönelik beşeri sermaye edinmenin kaynaklarından birisidir. Genel matematik, sözlü ve yazılı iletişim becerileri çalışanların marjinal verimliliğine katkı sağlamaktadır. Daha spesifik, işe yönelik beceriler ise orta öğretim ve kolej eğitiminde ve aynı zamanda iş eğitimi programlarında kazanılmaktadır (Lentz ve Laband 1990: 565).

Eğitimsiz bireylerin girişimciliğe yöneldiği, formal eğitim sisteminde başarılı olamayanların ileride ünlü işadamları oldukları miti, literatürde eskiden beri yer almaktadır (Robinson ve Sexton 1994: 143). Collins ve Moore (1964) bu mitin gerçek olmadığını gösteren ilk eserler arasında yer almaktadır, yazarlar çalışmalarında 1950'li yıllardan itibaren girişimcilerin formal eğitim seviyelerinin arttığını kanıtlamışlardır. Douglas (1976) araştırmasında, girişimcilerin toplumun geri kalan kesimine göre eğitim seviyelerinin daha düşük olduğu mitini sonlandıran kanıtlar sunmaktadır ve girişimcilerin eğitim düzeylerinin genel popülasyona göre daha yüksek olduğunu (Douglas 1976: 44) göstermektedir. Cooper ve Dunkelberg (1987) Amerikalı girişimcilerin eğitim seviyelerinin topluma göre önemli miktarda yüksek olduğunu belirtmektedir: 17 yıl ve daha fazla eğitim geçmişine sahip girişimcilerin oranı %15 iken popülasyonda bu oran sadece %5 olmaktadır (Cooper ve Dunkelberg 1987: 16). Girişimcilerin, öğretmen ya da patron gibi otorite figürüne karşı hassasiyetlerinden dolayı (Collins ve Moore 1964: 240) erken yaşlarda eğitim hayatını sonlandırarak iş hayatına adım atmaları mümkün olabilmektedir (Collins ve Moore 1964:

237). Collins ve Moore çalışmalarında girişimcilerin eğitim seviyelerinin, profesyonel yöneticilerden düşük ancak toplumun ortalamasından yüksek olduğunu bulmuşlardır.

Bilgi hem örtülü hem de açık olmak üzere iki farklı şekilde tanımlanabilmektedir. Örtülü bilgi bir nevi know-how'dır yani faaliyetlerin kalıplara dayanmayan bileşiminden oluşan bir sistemdir. Know-what ise belirli prosedürler, süreçler, resmi yazılı belgeler ve eğitim kurumlarında kullanılan açık ve seçik olarak iletilen bilgi türünü ifade etmektedir. Karmaşık sorunları çözmek ve girişimsel kararlar almak hem örtülü hem de açık bilgilerin birleştirilmesi ve bunlara bir de sosyal yapı ve inanç sistemlerinin ilave edilmesi ile hayata geçirilebilir. Böylece bireyler, örneğin üniversite eğitimi gibi biçimsel öğretimin ve yine çalışma deneyimi gibi informal eğitimin ve son olarak yetişkin eğitimlerinin bir getirisi olarak bilgi birikimlerini genişletmektedirler (Davidsson ve Honig 2003: 306).

Girişimcilik araştırmalarında özellikle ilk dönem çalışmalarda bireysel özgeçmiş ve karakteristikleri kapsamında değerlendirilen eğitim faktörü, beşeri sermaye konseptinin girişimcilik literatürüne uyarlanmasıyla birlikte girişimsel fırsatların tespiti (Arenius ve De Clercq 2005: 249; Ucbasaran ve diğerleri 2008: 156), değerlendirilmesi (Shane 2007: 69) işletmeye dış kaynaklı sermaye tedariki (Bates 1990a: 551), işletmenin geliri (Robinson ve Sexton 1994: 150), işletmenin büyüme oranı (Cooper ve diğerleri 1994: 371) ile girişimcinin eğitim seviyesi arasındaki ilişkiye yönelik araştırmalar gerçekleştirilmeye başlanmıştır.

Eğitim, fırsatların tanımlanması ve değerlendirilmesi süreçlerinde bireyin beşeri sermayesi içerisinde önemli bir bileşeni teşkil etmektedir. Eğitim bireyin bilgi ve beceri stoğunu artırırken girişimsel fırsat tanımlaması ve takibi gibi becerileri başarıyla kazandırmaktadır (Marvel ve Lumpkin 2007: 811). İyi eğitim görmüş girişimciler karmaşık problemlerin üstesinden daha rahat gelebilmekte, bilgi seviyelerini ve eğitim sistemi ile kazandıkları sosyal temaslarını da artırarak iş fırsatlarını tanımlama ve onlardan yararlanmak için gerekli kaynakları da kazanabilmektedirler (Arenius ve De Clercq 2005: 252; Ucbasaran ve diğerleri 2008: 156).

Girişimcinin eğitim seviyesi ile yeni kurduğu firmanın hayatta kalma olasılığı arasında genellikle pozitif yönde bir ilişki vardır. Bates (1990a) yüksek eğitim seviyesine sahip girişimcilerin daha düşük seviyede eğitim geçmişi olanlara göre daha kolay finansman sağlayabildiklerini ve işletmelerinin daha uzun süre ayakta kaldığını bulmuştur. Girişimcilerin iş kurma amacıyla bankalardan kredi sağlamalarında ve bu

kredinin hacminde eğitim seviyesi temel bir rol oynamaktadır. Eğitim seviyesi yüksek olan girişimciler eğitim düzeyi düşük olanlara göre dış kaynaklı sermaye tedarikinde daha başarılı olmaktadır kurdukları işletmeleri de daha uzun süre ayakta kalmaktadır (Bates 1990a: 551). Girişimcinin eğitim düzeyi ile firmanın yaşam olasılığı arasındaki ilişkiye yönelik bulgular farklı olsa da genel yargı eğitimin yeni kurulan firmanın yaşama olasılığını genel olarak etkileyeceği yönündedir (Acs ve diğerleri 2007:370). Bruderl ve diğerleri (1992) ile Gimeno ve diğerleri (1997)'ye göre girişimcinin eğitim seviyesi ile yeni kurulan firmanın yaşama olasılığı arasında pozitif yönde ilişki vardır.

Cooper ve diğerleri (1994) yeni kurulan Amerikan firmalarını inceledikleri araştırmalarında büyüme oranı yüksek olan firmaların genellikle eğitim seviyesi yüksek girişimciler tarafından kurulduğunu bulgulamıştır. Westhead ve Cowling (1995) de İngiltere'de gerçekleştirdikleri araştırmada benzer sonuçlara ulaşmıştır. Almus ve Nerlinger (1999) yeni kurulmuş Batı Alman firmalarında teknik bir eğitim derecesine sahip girişimcilerin kurdukları firmaların daha yüksek büyüme oranlarına sahip oldukları yönünde kanıtlara ulaşmışlardır.

Girişimcinin eğitim seviyesinin performansla ilişkisi Robinson ve Sexton (1994), Cooper ve diğerleri (1994) gibi bir çok çalışmada incelenmiştir. Robinson ve Sexton çalışmalarında girişimcilerin, ücret ve maaş ile çalışanlara göre eğitim seviyelerinin daha yüksek olduğunu, yıl bazında eğitim miktarı artıkça girişimci olma olasılığının da yükseldiğini, eğitim miktarı ile girişimin başarısı arasında olumlu bir ilişki olduğunu bulgulamışlardır. Deneyim ile girişimin başarılı olması arasında da pozitif yönde bir ilişki olmakla birlikte deneyim eğitim kadar başarıya katkı sağlamamaktadır. Resmi eğitim bireylerin girişimci olma olasılığını artırırken aynı zamanda kurulan işletmenin de kazancını yükseltmektedir (Robinson ve Sexton 1994: 142). Van de Ven ve diğerleri (1984), Jo ve Lee (1996) girişimcilerin eğitim seviyeleri ile girişimin performansı arasında direkt ve doğru orantılı bir ilişki olduğunu bulgulamışlardır. Girişimcinin eğitim seviyesi hem başarılı bir kuruluş aşaması hem de kurulan girişimin büyümesinde önemli olmaktadır (Van de ven ve diğerleri 1984: 104). Cooper ve Gimeno (1992) gerçekleştirdikleri meta analizde inceledikleri çalışmaların çoğunda eğitim ve performans arasında olumlu yönde güçlü bir ilişki olduğunu vurgulamışlardır. Resmi eğitim girişimsel performans için önemlidir özellikle de spesifik ve ileri seviyede eğitimin gerekli olduğu endüstrilerde (Lerner ve Haber 2000: 305). Baum ve diğerleri (2001), Kanada biyoteknoloji firmalarının

performanslarını incelemiş, yüksek lisans ve daha ileri derecelere sahip kurucuların istihdam sağlama ve gelir artışı bakımından aynı örneklem içerisindekilerden daha hızlı olduklarını ortaya koymuştur. Lynskey (2004) Japonya’da Bilişim Teknolojileri ve Biyoteknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren girişimcilerle ilgili araştırmasında bu sektörde yer alan firmalarının kurucularının eğitim seviyelerinin bilişim teknolojileri sektöründe faaliyette bulunanlara göre daha yüksek olduğunu bulgulamıştır. Almus ve Nerlinger (1999) Almanya’daki teknoloji tabanlı yeni kurulan işletmelerin performansları ile kurucularının eğitim düzeylerini incelemiş ve teknik eğitim seviyesi olan girişimcilerin firmalarının diğerlerine göre daha hızlı büyüdüklerini bulgulamışlardır. Ancak eğitim seviyesinin lisans düzeyinin ötesinde olduğu durumlarda araştırmacılar eğitimin işletmenin büyümesine olan etkisine dair bir bulguya rastlamamışlardır. Lisans düzeyinden ileri bir eğitim geçmişine sahip olma işletmenin performansını olumsuz biçimde etkileyebilir (Stuart ve Abetti 1990: 151).

Beşeri sermayeyi inceleyen Bruderl ve diğerleri (1992), Cooper ve diğerleri (1994), Gimeno ve diğerleri (1997) gibi birçok çalışma her zaman, ne kadar fazla o kadar iyi görüşünü benimsemiş ve formal eğitimde geçirilen yılları beşeri sermayenin önemli bir ölçütü olarak almışlardır. Ancak, eğitim ile girişim başlatma arasında (örneğin Bates (1990a) eğitim seviyesi yüksek bireylerin iş kurma ve kurdukları işin ayakta kalma olasılıklarının yüksek olduğunu göstermiştir, Evans ve Leighton (1989) eğitim seviyesinin girişimci olma olasılığını anlamlı ve olumlu biçimde etkilediğini bulgulamıştır) ve ayrıca eğitimle fırsatların tanımlanması ve onlardan yararlanılması arasında pozitif bir korelasyon için gerekli bulgular biraz karmaşıktır. Davidsson ve Honig (2003), yüksek eğitilmiş ve yeni filizlenen girişimcilerin fırsatları tespit olasılıklarının yüksek ancak bu fırsatlardan yararlanma olasılıklarının ise düşük olduğunu belirtmiştir. Reynolds (1997) ve Delmar ve Davidsson (2000) yeni filizlenen girişimcilerin eğitim seviyeleri ile yeni bir iş kurma arasında olumlu yönde ilişki olduğunu bulgulamışlardır. Arenius ve DeClercq (2005), eğitim seviyesi ile fırsatların tespit edilme olasılığı arasında olumlu bir ilişki saptamışlardır. Eğitim bilgiye ulaşmayı kolaylaştırabilir ve eğitim seviyesi yüksek girişimciler edindikleri bilgi tabanını fırsatların tespitinde kullanabilirler (Arenius ve DeClercq 2005: 252). Marvel ve Lumpkin (2007) teknolojik girişimcilerin formal eğitim seviyeleri ile radikal yenilik yapabilme arasında olumlu bir ilişki olduğunu bulgulamışlardır. Bu karmaşık sonuçlar için yapılabilecek makul bir açıklama, yeterince hassas olmayan ölçümlerin, beşeri sermayenin farklı girişimsel davranışlar üzerindeki

etkisini kavrayabilecek hassasiyette sahip olmadıkları olabilir (Dimov ve Shepherd 2005: 8; Marvel ve Lumpkin 2007: 811).

Diğer taraftan bazı çalışmalar yüksek eğitim almış kişilerin yeni firma kurma açısından daha etkin olduklarını bulgularken bazıları ise eğitimsel başarı ile işletme kurulumu arasında ters yönde bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 156). Yüksek veya düşük eğitilmiş kişilerin girişimciliğe yönelmeleri konusunda tartışmalar sürmektedir. Biçimsel eğitim, girişimcilerin işine yarayacak faydalı becerileri onlara kazandıracak açık bilgi sisteminin kazanılmasını kolaylaştıran bir beşeri sermaye bileşenidir. Ampirik araştırmalar eğitim, girişimcilik ve başarı arasındaki ilişkiyi gösteren pek çok bulgu sunmaktadır ancak eğitim, bireyin girişimci olma olasılığını açıklama açısından çoğu kez doğrusal olmayan bir çizgi izlemektedir (Davidsson ve Honig 2003: 306). Reynolds (1997) topluma göre eğitim seviyesi yüksek olan bireylerin girişimsel fırsatlardan yararlanmak için harekete geçme olasılıklarının yüksek olduğunu bulgulamıştır. Yüksek seviyede eğitim alan girişimciler normal çalışanlara kıyasla eğitimlerinden daha çok getiri elde etmektedirler. Buradan hareketle de yüksek eğitilmiş girişimcilerin fırsatları tespit ve/veya bu fırsatların getiri seviyelerini fark etmede daha başarılı oldukları söylenebilir (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 156). Eğitim seviyesi yüksek bireylerin fırsatları tanımlayabilme olasılıkları da yüksek olacaktır (Arenius ve DeClercq 2005: 252). Ancak Ucbasaran ve diğerleri (2008)'ne göre bir girişimcinin aldığı eğitim seviyesi ile fırsatları tespit edebilme ve onlardan yararlanabilme becerileri arasındaki ilişkiyi gösteren yeterli güncel ampirik kanıt bulunmamaktadır.

Ferrante (2005)'nin görgül bulguları, girişimsel yetenek ile alınan örgün öğretim arasındaki pozitif ilişkiye işaret etmektedir. Bu kapsamda değerlendirildiğinde girişimsel yeteneğin bir bölümü sadece doğuştandır denebilir ve aslında alınan eğitime de bağlıdır. Eğitim bireylere bilinçli kararlar almalarını sağlayacak araçları kazandırmasının yanında belirsiz bir gelecekle güvenli bir şekilde yüzleşebilme imkanı tanımaktadır. Eğitim, alışlageldiği üzere girişimcilere atfedilen tahsisat fonksiyonunu rahatça yerine getirmelerini sağlamaktadır. Sonuç olarak, doğuştan gelen kabiliyetin üzerine bir de eğitim yatırımı yapılarak ekonomiye yeni girişimciler kazandırılabilmekte, mevcut girişimcilerin kaliteleri yükseltilebilmekte ve girişimsel kültür de zenginleştirilebilmektedir (Ferrante 2005: 170).

Ek olarak eğitim değişkeni cinsiyet açısından değerlendirildiğinde Bates (1995) ve Honig (1998) erkeklerin aldıkları eğitimin geri dönüş zamanı geldiğinde bu sonucun hem endüstriyel şartlar hem de aldıkları eğitim seviyesi (kolej veya doktora gibi) ile bağlantılı olduğunu ortaya koymakta, kadınlar için ise eğitimin daha da önemli olduğu görülmektedir (Davidsson ve Honig 2003: 306). Wright ve diğerleri (2007) bilim ve teknolojinin işletme yönetimi ile entegre edildiği eğitim sistemlerini önermekte ve bu tarz eğitimin öğrencilerin fırsatları tanımlama ve bu fırsatlardan yararlanmak adına iş kurma davranışlarını artıracaklarını vurgulamaktadırlar. Bu tarz bir eğitimle İlköğretimden itibaren öğrenciler teknoloji tabanlı yeni girişimler kurmalarına yardımcı olacak beşeri sermayeyi edinebilirler (Wright ve diğerleri 2007: 802).

4.1.3. Genel İş Deneyimi

Bilgi ve deneyim beşeri sermaye kavramının merkezinde yer alan özelliklerdir (Becker 1993: 393). İş deneyimi kariyer geçmişini, iş başında öğrenilen ve edinilen diğer pratik bilgileri içermekte, talim, staj gibi informal eğitimleri de kapsamaktadır. Hem derinlemesine ve etraflı iş deneyiminin hem de pazarlara yönelik geniş tabanlı deneyimlerin beşeri sermayeyi artırdığı vurgulanmaktadır (Becker 1975: 39; Marvel ve Lumpkin 2007: 810). Beşeri sermaye sadece resmi eğitimin bir sonucu değildir aynı zamanda çalışma hayatında ve iş başında kazanılan pratik edinimi de kapsamaktadır. İş deneyimi ayrıca geleneksel resmi eğitim yapısının bir parçası olmayan özel kurslar gibi biçimsel olmayan eğitimleri de içerebilmektedir. Böylece, işgücü piyasasında kazanılan deneyimler ve ayrıca belirli mesleki oryantasyon deneyimlerinin teorik olarak beşeri sermayeyi artırdığı öngörülmektedir (Davidsson ve Honig 2003: 306).

İş deneyimi genel beşeri sermayenin anahtar bileşenlerinden biri olarak görülmektedir (Castanias ve Helfat 2001: 663). İş deneyimi yeni bilgiye entegre olmaya ve onu birikimli hale getirmeye yardımcı olmaktadır (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 156). Dahası, iş deneyimi bireylerin yeni durumlara adapte olmalarını (Davidsson ve Honig 2003: 306) ve daha üretken olmalarını da kolaylaştırmakta (Parker 2011: 30) aynı zamanda kendi işine sahip olma ve yeni firma başlatma yeteneği ile de bir bağlantısı bulunmakta (Bates 1990a: 552; Gimeno ve diğerleri 1997: 756) ve kurulan işin ayakta kalmasını da etkilemektedir (Gimeno ve diğerleri 1997: 756).

Bird (1993;1995), endüstriyel deneyimin rolünün girişimin başarısındaki önemini vurgulamaktadır. Cooper ve diğerleri (1994), benzer işlerde edinilen deneyimi yansıtan endüstriye özgü know-how ve iş benzerliğinin girişimin ayakta kalmasını ve büyümesini desteklediği bulgulamıştır. Ampirik bulgular farklı olsa da, iş gücü pazarında kazanılan deneyimin, yönetim deneyiminin ve geçmişte kazanılmış girişimsel deneyimlerin girişimsel faaliyetlerle önemli ölçüde bağıntılı olduğunu gösteren Bates (1995), Gimeno ve diğerleri (1997), Robinson ve Sexton (1994) gibi çalışmalar mevcuttur (Davidsson ve Honig 2003: 306). Stuart ve Abetti (1987) 24 yeni teknolojik girişimi inceledikleri çalışmalarında başarı için deneyimin öncelikli olarak gerekli olduğunu bulgulamışlardır.

Kurucuların geçmiş iş tecrübelerinin süresine yönelik çalışmalarda Bruderl ve diğerleri (1992) Bavyera firmalarının ölüm oranı ile bu değişken arasında U biçimli ilişki saptamıştır. Eğitim, spesifik endüstri deneyiminin yanı sıra genel iş deneyimi yüksek olan girişimcilerin kurdukları işletmelerin yaşama ihtimalleri yüksektir (Bruderl ve diğerleri 1992: 239). Ancak Bruderl ve Preisendorfer (2000) iş tecrübesinin büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmadığını göstermiştir.

Lerner ve Haber (2000) turizm sektöründe gerçekleştirdikleri araştırmalarında ne turizm sektöründe edinilen iş deneyiminin ne de girişimcilik deneyiminin performansla ilgili olmadığını bulgulamıştır. Özellikle teknoloji yoğun endüstrilerde gerçekleştirilen Cooper ve diğerleri (1994) ve Bird (1993) gibi çalışmaların aksine yüksek eğitimin de karlılıkla negatif yönde ilişkili olduğunu saptamışlardır. Bulgular turizm sektöründe ne geçmiş bilginin ne de yüksek eğitimin tek başına başarının garantisi olamayacağını göstermektedir. Ancak işi yürütürken kazanılan iş becerileri karlılık için bir gereklilik olmaktadır. Bulgular, endüstriye özgü geçmiş iş deneyimi ve yüksek eğitim seviyesi gerektiren endüstrilerin aksine turizm sektörünün giriş bariyerlerinin yüksek olmamasından kaynaklanmış olabilir (Lerner ve Haber 2000: 94). Diğer yandan, teknoloji ve rekabet ortamındaki değişimler ne kadar hızlı seyrederse deneyim yoluyla kazanılan spesifik bilgilerin değeri o hızda dağılacak ve klasik eğitim ve öğretim yoluyla kazanılan kodlanmış bilgilerin değeri ise yükselecektir: Teknoloji daha kompleks bir seyir çizmeye ve uzmanlaşma gereksinimi daha da artmaya devam ettikçe okulda alınan eğitimin sağladığı avantajlar, deneyimlerin kazandırdığı avantajlara ağır basmaya başlayacaktır (Ferrante 2005: 169).

Boylamsal bir araştırma tekniği kullanarak, Evans ve Leighton (1989), bireyin ne kadar çok iş değiştirirse kendi işini kurmaya da o kadar çok yaklaştığını bulgulamışlardır. Dolton ve Makepeace (1990), Blanchflower ve Oswald (1998) da yine aynı korelasyonu ortaya koymaktadır. Deneyim çokluğu bu bakımdan girişim kurucularının sahip oldukları beşeri sermayelerinin anahtar bir bileşeni olabilir (Marvel ve Lumpkin 2007: 811). Delmar ve Davidsson (2000) bir iş başlatma arifesinde olan bir grup bireyle rastgele seçilmiş ve iş başlatma sürecinde olmayan kontrol grubunu karşılaştırmış ve girişim başlatma sürecine giren grubun piyasalarda daha mobil olduklarını görmüştür.

İş deneyimi ne kadar geniş olursa fırsatların tanımlanmasını kolaylaştıran yeni bilgilere ulaşabilmek de o denli kolaylaşır. Fırsatların tanımlanması bazen bir bulmaca çözmeye benzerdir. Yeni bir bilgi parçacığı genel anlam bütünlüğünü tamamlayan ve girişimsel tahmini tetikleyen kayıp parça olabilmektedir. Kişinin deneyimleri ne kadar çeşitliyse o kadar çok bulmaca parçacığını birleştirmesi de kolay olmaktadır. Bireyler çoğu zaman girişimsel fırsatları bizzat piyasaların içine girerek öğrenebilirler. Dahası, piyasa deneyimi ne kadar çeşitliyse keşif sürecinde gerekli farklı türden bilgilere ulaşmak da o derece kolay olmakta bundan ötürü de, daha çok piyasaya girip çıkmak fırsat tanımlama için gerekli bilgilere bireyin erişebilme olasılığını artıracaktır (Marvel ve Lumpkin 2007: 810).

Robinson ve Sexton (1994), Gimeno ve diğerleri (1997)'nin bulguları işgücü piyasası deneyimi, yöneticilik deneyimi ve daha önceki girişimsel deneyimlerin her biri girişim yaratma faaliyetleri ve pozitif getiriler ile yakından ilişkili olduğunu göstermektedir. Fiet (1995)'e göre geçmişte edinilmiş iş deneyimleri girişimcinin belirli bir girişim kurma ya da kurmama kararını vereceği ortamı düzenlemekte ve sonuç olarak harekete geçilme anı geldiğinde deneyim birikimi daha fazla ipucu sağlayarak girişimcinin teyakkuzunu artırmaktadır. Case (1989), sıfırdan iş kurma fikirlerinin büyük çoğunluğunun daha önceki iş deneyimleri sayesinde kendini gösterdiğini vurgulamaktadır. Hills ve diğerleri (1999)'ne göre sıfırdan iş kurma fikirlerinin %50 - %90 arasındaki kısmı ilgili geçmiş iş tecrübelerinden kaynaklanmakta ve bu tecrübelerle dayanarak geliştirilmektedir. Shane (2007) iş deneyimi, fonksiyonel deneyim ve endüstriyel deneyimlerin hepsinin fırsatların keşfedilmesi ve kullanılmaya başlanmasında etkili olduğunun altını çizmektedir. Çalışma deneyimi sayesinde bireyler, girişimsel stratejinin formulasyonunu, kaynakların elde edilmesini ve organizasyon sürecini kolaylaştıran bilgi ve beceriler geliştirmektedir.

Deneyim bir bireyin beşeri sermayesini artırmakta ve fırsatların değeri hususundaki belirsizliği azaltmaktadır.

Başarılı bir girişim fikri için girişimciler öncelikle eğitim, iş deneyimi ve hobilerini dikkatli biçimde incelemelidirler. Girişimcilerin büyük kısmı başkalarının deneyimlerinden çok kendi deneyimlerini kullanmaktadır (Vesper 1979: 165).

Tablo 1.3 Girişimcilik Literatüründe Ele Alınan Fikir Kaynakları

Beyin jimnastiği	Kişisel temaslar	Ziyaretler	Okuma	Eğilimlerin İncelemesi
Beyin fırtınası	Potansiyel müşteriler	Ticaret fuarları	Meslek yayınları	Malzeme yetersizlikleri
Gözlem (Yorum)	Potansiyel tedarikçiler	Kütüphaneler	Meslek kataloğu	Enerji sıkıntıları
	İş brokerları	Müzeler	İflas ilanları	Çöp ve atık yok etme
	İş sahipleri	Fabrikalar	Sınıflandırılmış iş fırsatları	Yeni teknoloji
	Başarılı girişimciler	Buluş fuarları	Eski kitaplar ve dergiler	Eğlence
	İmtiyaz sahipleri	Üniversiteler	Ticaret - iş gazeteleri	Nostalji
	Profesörler	Araştırma enstitüleri	Diğer ticaret bakanlığı yayınları	Modalar
	Yüksek lisans öğrencileri		Patentler ve patent gazetesi	Yasal değişiklikler
	Patent avukatları		Yeni ürün yayınları	Çevre kirliliği
	Ürün komisyoncuları		Doktora Tezleri	Sağlık
	Eski işverenler		Fikir kitapları ve bültenler	Kişisel gelişim
	Olası ortaklar		En çok satanlar listeleri	Kişisel güvenlik
	Bankacılar		Yeni teknoloji yayınları	Yurtdışı ticaret
	Risk sermayedarları		Bilgi lisanslama hizmetleri	Toplumsal hareketler
	Ticaret odaları			
	Editörler			
	Yönetim danışmanları			
	Teknoloji transferi ajansları			
	Bölgesel kalkınma ajansları			

(Vesper 1979: 166).

Farklı araştırmalarda iş deneyiminin çeşitli göstergeleri uygulamaya konmuştur, bu da çalışmalar arasında karşılaştırma yapmayı zorlaştırmıştır. İş deneyimi sıkça çalışılan yıl miktarı şeklinde işlemselleştirilmiştir. Bu gösterge ise becerilerin doğası ve edinilen

bilgiler hakkında sınırlı bir kaynak sunmaktadır. İş deneyiminin iki alternatif göstergesi kullanılabilir (Gimeno ve diğerleri 1997: 756). İlk olarak, daha önce çalışılan tam zamanlı işler sahip olunan farklı deneyimleri (deneyim genişliğini) ortaya koyacaktır. Farklı iş koşullarına girip çıkmış kişilerin bilgi ve beceri yelpazesi daha geniş olacaktır. Ancak bu kısıtlayıcı sonuçlar verebilmektedir. İş ortamının sıklıkla değişmesi bireylerin bilgi ve becerilerinde zayıflığa yol açabilmektedir. İkinci olarak, ulaşılan konum ya da başarı derecesi ise kazanılan iş deneyiminin kalitesi ya da doğası hakkında ipucu vermektedir. Yönetimsel pozisyonda bulunmuş olan (veya daha önce kendi işlerinde çalışmış olan) bireyler üstün genel beşeri sermayelerle donatılmış olabilmekte, bu da iş fırsatlarının daha zengin bir biçimde tespitini ve onlardan yararlanılmasını sağlayabilmektedir (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 156).

4.2. Girişimciliğe Özgü Beşeri Sermaye

Genel beşeri sermaye belirli bir işi icra edebilmek için gerekli olan kabiliyetten çok eğitim ve iş deneyimi ile ilgilidir (Wiklund ve Shepherd 2003: 1924). Genel beşeri sermaye farklı iş, firma ve sektörlerle yönelik birikimi kapsamaktayken spesifik beşeri sermaye, belirli bir iş ya da firmaya özgü bilgi, beceri birikimidir (Kriechel ve Pfann 2005: 225). Becker (1993) genel ve spesifik beşeri sermaye arasında bir ayrıma gitmiştir. Genel beşeri sermaye çok çeşitli ekonomik koşullar vasıtasıyla kolayca aktarılabilir bilgi ve becerileri kapsamaktadır. Buna karşılık, spesifik beşeri sermaye bileşenleri ise daha az aktarılabilir ve daha dar uygulama alanına sahip bilgi ve becerileri içermektedir.

Girişimciliğe özgü beşeri sermaye, fırsatların tespiti ve değerlendirilmesi söz konusu olduğunda genel beşeri sermayeden daha önemli olabilmektedir. Bireyin belirli konudaki beşeri sermayesi yüksek ekonomik rantlar da sağlayabilir. Girişimciliğe özgü beşeri sermaye, genel beşeri sermaye ile birleştiğinde girişimcilere fırsatların tanımlanması hususunda daha etkin bir rehber vazifesi görecektir. Bu sermaye girişimcilere fırsatları görebilmek için nereye bakmaları gerektiğini söyleyeceği gibi sadece genel beşeri sermayelerine güvenen girişimcilerin göremeyecekleri fırsatların tanımlanmasına da yardımcı olmaktadır (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 158).

Akademisyenler, belirli bilgi veya beşeri sermaye türlerini ve bunların fırsatların tanımlanması ve girişim başlatma üzerindeki etkilerini araştırmak gibi zor bir işe girişmişlerdir. Christensen ve Peterson (1990) bilgi ve fırsat tanımlamayla ilgili ilk ampirik

çalışmalardan birini gerçekleştirmiştir. Araştırma sonuçları fırsatların tanımlanması için ön koşul olarak teknoloji ve pazar bilgisinin önemini vurgulamaktadır. Yazarlar fırsatların tanımlanmasını her iki türden bilgiyi de gerektiren bir problem çözme süreci olarak görmektedirler. Araştırmaları, teknoloji ve pazar bilgisinin teknolojik sorunların çözümü adına hem problemlerin hem de potansiyel fırsatların tanımlanmasının önünü açtığına işaret etmektedir. Yeni ürün geliştirme literatürüne mal olmuş pek çok başka çalışma da fırsatların tanınması ve geliştirilmesi süreçlerinde özgün ve farklı bilgilerin önemine vurgu yapmaktadır (Marvel ve Lumpkin 2007: 811).

Spesifik beşeri sermaye ile ilgili bulgular literatürde farklı sonuçlar sunmaktadır. Örneğin Bates (1990a) ve Bruderl ve diğerleri (1992), bireylerin önceki yönetimsel deneyimlerinin ve girişimsel deneyimlerinin yeni firmaların başarısızlık olasılıklarına herhangi bir etkisinin olmadığını bulgulamışlardır. Gimeno ve diğerleri (1997) kurucuların önceki yönetimsel ve girişimsel deneyimlerinin yeni kurulan firmanın iktisadi performansını etkilediğini ancak bu firmaların ayakta kalmaları üzerine ise anlamlı bir etkisinin olmadığını göstermişlerdir. Chandler ve Jensen (1992) kurucular tarafından başlatılan girişim sayısının ve önceden sahip-yönetici olarak geçirilen yılların yeni firmanın büyümesini etkilemediğini aksine başka bir firmada genel bir yönetici olarak edinilen deneyimin bireyin kendinde algıladığı yönetimsel yeteneği etkilediğini açıklamışlardır. Bu algılama ise firmanın büyüyeceğinin işaretidir.

Stuart ve Abetti (1990) firmanın performansı ile kurucusunun girişimsel ve yönetimsel deneyimi arasında pozitif yönde güçlü bir ilişki saptamıştır (Colombo ve Grilli 2005: 799). Fırsatların değerlendirilmesi hususunda girişimsel beşeri sermayesi yüksek olan bireylerin sadece girişimsel süreç dahilinde bu bilgilerini gerektiği gibi kullanabilecekleri söylenebilir. Bir fırsatın değerlendirilmesi ile ilgili fırsat maliyetleri de bu nedenden ötürü girişimsel sermayesi kuvvetli bireylerde, genel beşeri sermayesi güçlü bireylere göre daha az kendini gösterecek ve daha düşük olacaktır (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 158).

Genel beşeri sermaye girişimcinin eğitim ve iş deneyimi aracılığıyla edindiği bilgiyi içermektedir. Spesifik beşeri sermaye ise yeni yaratılacak firmada girişimcinin doğrudan kullanabileceği kabiliyetleri kapsamaktadır. Endüstriye özgü beşeri sermaye firmanın faaliyette bulunacağı endüstriyle ilgili bilgileri nitelendirir ve girişimci bu bilgileri aynı endüstride geçmiş iş tecrübeleri aracılığıyla edinmiş olabilir. Girişimsel beşeri sermaye ise

girişimcinin yeni kurulan bir firmanın nasıl yönetileceğine yönelik bilgiyi içermektedir. Girişimci bu liderlik deneyimini başka bir firmada yönetim kademelerinde ya da önceki girişimsel davranışlarında edinmiş olabilir (Colombo ve Grilli 2005: 798). Evans ve Leighton (1989) bireyin girişimciliğe adım atma olasılığını aldığı düşük ücret ya da maaşın, önceden iş sahipliği deneyimi edinmiş olmasının, sık sık iş değiştirmesinin, babanın yönetici olmasının artırdığını belirtmişlerdir. Ek olarak, profesyonel mesleklerde çalışan eğitim seviyesi yüksek bireylerin de girişimci olma ihtimalleri daha yüksek olmaktadır.

4.2.1. Aile Girişimcilik Geçmişi

Aile iş geçmişi iş zekası ve anlayışı geliştirme bakımından önemli bir göstergedir. Ailede girişimcilik kariyerine sahip ebeveynin olması bireyde, girişimsel değerlerin gelişimini ve onun işletme ortamına aşinalığını olumlu yönde etkilemesi beklenen bir sonuçtur (Bates 1990a: 553). Aile işletmesi deneyimi genel işletme beşeri sermayesi ve spesifik işletme beşeri sermayesi olarak sınıflandırılabilir (Lentz ve Laband 1990: 565; Fairlie ve Robb 2007: 226). Genel işletme beşeri sermayesi genel idare ve personel yönetimi becerilerini ve genel yönetim deneyimini içermektedir (Lentz ve Laband 1990: 566; Dunn ve Holtz-Eakin 2000: 284). Spesifik işletme beşeri sermayesi ise girişime özgü becerileri, firma üretimine özgü enformasyonu ve iş ya da endüstriye özgü bilgiyi kapsamaktadır (Fairlie ve Robb 2007: 226).

Literatürde iş sahipliğinin jenerasyonlar arasında aktarılmasıyla ilgili bir çok araştırma ve açıklama yer almaktadır. Bu çalışmaların genel sonuçları arasında aile işletmesi ortamında büyümenin getirisi olan informal öğrenme ya da çıraklık tarzı eğitimin, bir işletmeyi başarılı biçimde yönetmeyle ilgili gerekli olan beşeri sermayenin kazanılması için önemli bir fırsat yaratabileceği yer almaktadır (Lentz ve Laband 1990: 565; Fairlie ve Robb 2007: 226). Kuşaklar arasındaki kendi işine sahip olma bağıntısının diğer olası bir açıklaması ise aile üyelerinde gözlemlenen girişimsel faaliyet ve kabiliyetlere olan eğilimdir. Girişimsel kabiliyet, riske karşı tutum ya da bağımsızlık ihtiyacı gibi (Fairlie 2002: 540) aile üyeleri arasındaki benzerlik bir neden olabilir (Fairlie ve Robb 2007: 227).

Kendi işine sahip olma ile ilgili literatürde ortaya konan en önemli bulgulardan birisi bu bireylerin çocuklarının, kendi işine sahip olmayan bireylerin çocuklarına göre iki ya da üç kat daha yüksek oranda girişimcilik kariyerini tercih etmiş olmalarıdır. Kendi işine

sahip olan bireylerin çocuklarının, olmayan bireylerin çocuklarına oranla girişimcilik kariyerini tercih etmeleri olasılığı yüksektir (Lentz ve Laband 1990: 570; Fairlie 1999: 84; Dunn ve Holtz-Eakin 2000: 283; Hout ve Rosen 2000: 672). Lentz ve Laband (1990) ABD’de küçük işletmelerle ilgili yapılan bir araştırmada en az bir çalışanı olan işletmelerin %14.2’sinin miras yoluyla aileden devir alındığını belirtmektedir. Shapero (1975) yaptığı araştırmada, girişimcilerin %50’sinden fazlasının girişimci bir babaya sahip olduklarını bulgulamıştır (Shapero 1975: 84-85). Kuşaklar arası bağlantı eğer çocuklar ebeveynleri ile ortak olurlarsa ya da işletmeleri miras yoluyla devir alırlarsa direkt olarak gerçekleşebilir. Çocukların iş sahibi olmalarını sağlama adına diğer yöntemlerle kıyaslandığında ebeveynlerin çocuklarını işlerine ortak ederek bunu sağlamaları özellikle sermaye açısından daha ucuza mal olacaktır. Aynı zamanda ortaklık ya da miras, bir jenerasyondan diğerine hazır müşteri ilişkilerinin aktarılmasının etkili bir yolu olabilir (Fairlie ve Robb 2007: 227). Cooper ve Dunkelberg (1987) genellikle ebeveynleri ya da yakın akrabaları işletme sahibi olan çocukların girişimcilik kariyerini tercih ettiklerini belirtmektedir.

Jenerasyonlar arası iş sahipliğinin aktarımı yaygın olmakla beraber bunun önemli nedenleri açığa çıkartılamamıştır. Aile işinde edinilen genel iş ve yönetim deneyimi, aile işinde endüstri ya da firmaya özgü deneyimlerin edinilmesi, işin miras olarak kalması ve aile bireyleri arasındaki ilişkiler girişimcilik kariyerinin tercihini etkileyen potansiyel nedenler arasında yer almaktadır (Fairlie ve Robb 2007: 226).

Dunn ve Holtz-Eakin (2000) kendi işine sahip babaların erkek çocuklarının %32’sinin, babalarının işini izlediklerini bulgulamıştır. Aile içinde aktarılan iş deneyimi sadece ikinci kuşak tarafından seçilen iş türüne özgü değildir. Kendi işine sahip olma davranışının bir kuşaktan diğerine aktarımı, eğer ebeveynler rol modeli olarak çocuklarını iş sahibi olma yolunda cesaretlendirebilirlerse gerçekleşecektir. Kendi işine sahip başarılı bir ebeveynin gözlemlenmesi çocuğun kendi girişimsel kabiliyetlerine olan güvenini geliştirebilir (Fairlie ve Robb 2007: 227). Dunn ve Holtz-Eakin (2000), kuşaklar arası kendi işine sahip olma davranışı aktarımının sadece işinde başarılı olmuş ebeveynler için olsa da ebeveynlerle çocukların kendi işine sahip olma güdülerinin arasındaki ilişkinin, aileden aktarılan iş becerilerinden çok kendi işine sahip olma yaşam biçiminin ya da hayat tarzının aktarımının yönlendirdiğini belirtmişlerdir.

ABD'deki işletmelerin neredeyse %90'ını temsil eden 1992 Characteristics of Business Owners veritabanına dayanan Fairlie ve Robb (2007)'un bulguları aşağıdaki gibidir:

- Girişimcilerin yarısından fazlasının ebeveynleri kendi işlerine sahiptir.
- Kendi işine sahip bir ebeveynin olması nedeniyle bu girişimcilerin neredeyse yarısı aile işinde çalışmışlardır.
- İncelenen tüm girişimcilerin %22.5'i kendi işlerini sıfırdan kurmadan ya da devir almadan önce aile işinde çalışmışlardır.
- İncelenen tüm girişimcilerin yarısından fazlası kendi işlerini kurmadan önce benzer bir işletmede çalışmışlardır. Böylece işe ya da endüstriye özgü spesifik beşeri sermayeyi edinmişlerdir. Aile işinde çalıştığını belirten girişimcilerin ise %55.8'i daha önceden benzer ürün ya da hizmetleri üreten bir işletmede çalıştıklarını açıklamışlardır.
- İşletme sahipliğinin kuşaklar arasında aktarımının nedenlerinden birisi de aile işine ortak olma ya da sahipliğin aktarımı ya da devri olabilir. Ancak girişimcilerin %6.6'sı işletmelerini ailelerinden devir almışlardır.
- Girişimci bir ebeveyn girişimcilerin iş başarısını etkilemezken, girişimcinin önceden aile işinde çalışmış olması ve benzer bir iş ya da endüstride deneyim elde etmiş olmasının karlılık üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır (Fairlie ve Robb 2007: 228).

Ebeveynlerin kendi işine sahip olmaları ve işletmenin başarısı arasında açık bir bağlantı bulunmaktadır. Girişimcilerin çocukları ebeveynlerinin çalışma yerlerine giderek günlük bir etkileşimin ürünü olarak girişimci niteliklerini çocukluktan itibaren kazanmaya başlamaktadır. Kendi işinde çalışan ebeveynler, çocukları için bir rol modeli olmakta ve bu çocuklar işletmenin etkin bir şekilde nasıl yönetileceğini ebeveynlerinden öğrenebilmektedir (Bruderl ve diğerleri 1992: 229). Başarılı girişimcilerin başarısız olanlara göre bir sonraki kuşağa finansal birikimleri transfer edebilme ihtimali daha yüksektir. Bu transfer sayesinde çocukların kendi işine sahip olabilme potansiyelleri artmaktadır (Fairlie ve Robb 2007: 227). Ancak Dunn ve Holtz-Eakin (2000) miras yoluyla aktarılan servetin mütevazı bir role sahip olduğunu ileri sürmektedirler. Fairlie ve Robb (2007)'da benzer olarak ebeveynlerden çocuklara aktarılan servetin sıfırdan kurma

sermayesi olarak pek yaygın olmadığını bulgulamıştır, girişimcilerin sadece %6.4'ü sermayeyi ailelerinden tedarik etmişlerdir.

4.2.2. İş Sahipliği Deneyimi

Girişimciye özgü beşeri sermayenin en önemli göstergesi önceden edinilmiş kendi işini kurma deneyimleridir. Eğer iş kurma deneyimi başarılı ya da başarısız bir çeşit deneme yanılma yoluyla kazanıldıysa, önceki iş kurma deneyimlerinden edinilen bilgi girişimcilik rolüne en iyi hazırlık şekli olabilmektedir. Geçmiş çalışmalar kurucunun kendi işini kurma deneyimlerinin yeni kurulan işletmenin yaşama şansını arttırdığına dair bazı ampirik kanıtlar sunmaktadır (Bruderl ve diğerleri 1992: 228). Pazara yönelik planlama ve finansal planlama deneyimli girişimcilerin performanslarında temel faktörlerdir (Lamont 1972: 41).

Risk sermayedarları geleneksel olarak yeni girişimlerin çekiciliklerinin değerlendirilmesinde kurucularının geçmiş iş deneyimlerini ve özellikle girişimcilik deneyimlerini dikkate almaktadır (Stuart ve Abetti 1990: 151). Bireylerin kariyer hikayeleri, olası iş fırsatlarının tespitini kolaylaştırabilir de kısıtlayabilir de. Kariyer geçmişi bireylerin sosyal ağlarını şekillendirmekte (Granovetter 1973: 1371), beceri ve kabiliyetlerini etkilemekte (Becker 1975: 233) ve onlara statü kazandırmaktadır (Shane ve Khurana 2001: 2). Teknoloji eksenli akademik girişimcilik bağlamında beşeri ve sosyal sermaye etkileşimini araştıran Mosey ve Wright (2007) çalışmalarında, sosyal sermayenin gelişiminde ve sosyal ilişki ağlarının kurulumunda spesifik beşeri sermaye bileşeni olarak önceden girişimsel deneyime sahip olmanın önemli bir role sahip olduğunu bulgulamışlardır. İlginç olarak lisans düzeyinin ötesinde bir eğitim kariyeri girişimin performansını olumsuz yönde etkilemektedir. Bir işletmeyi başarılı kılmayı öğrenmenin en iyi yolu o işletmede çalışmaktan geçmektedir. Yeni bir girişimde geçirilen zaman okulda ya da büyük bir firmada geçirilen zamandan çok daha değerlidir. Bu nedenle risk sermayedarları geçmiş girişimsel tecrübelerine verdikleri önemde haklıdırlar (Stuart ve Abetti 1990: 151). Davidsson ve Honig (2003)'in araştırma bulguları, formal eğitimin yanı sıra önceki sıfırdan iş kurma deneyiminin genel populasyon içinde kimlerin girişimsel faaliyetle uğraşmaya girişeceğini öngörmede rol aldığı fikrini desteklemektedir.

Dyke ve diğerleri (1992) çalışmalarında girişimcilerin geçmiş yönetimsel ve endüstriyel deneyimlerin işletmelerin performansları ile anlamlı ve pozitif yönde ilişkili

olduğunu bulgulamışlardır. Girişimcilerin geçmiş sıfırdan kurma deneyimleri pozitif yönde işletmelerinin performansı ile ilişkilidir (Dyke ve diğerleri 1992: 80). Stuart ve Abetti (1990) girişimcilik deneyimi ve işletmenin performansı arasında güçlü bir pozitif korelasyon bulgulamışlardır. Deneyimsiz bir girişimci kuracağı organizasyonu şekillendirme sürecinde için yeni roller öğrenmek ve yeni beceriler edinmek durumundadır. Benzer olarak firma kurma deneyimine sahip potansiyel girişimciler yeni bir organizasyon kurmak için gerekli olan becerilere ve rollere aşinadırlar (Shane ve Khurana 2001: 2).

Stuart ve Abetti (1990) işletme performansı ve kurucuları arasındaki ilişkiye yönelik çalışmalarında girişimsel deneyimin performans üzerindeki en güçlü etken olduğunu bulgulamıştır. Önceki girişimlerin kuruluşunda edinilen deneyim neyin önemli ve öncelikli olduğu, işlerin nasıl yapılacağı ve takip edileceği yönünde kazanılan bilgiyi içermekte ve performansı etkilemektedir. Diğer taraftan çalışmada geçmiş iş deneyimleri ile performans arasında ilişki saptanamamıştır. Bu açıdan değerlendirildiğinde deneyiminin miktarından çok türü önem kazanmaktadır (Stuart ve Abetti 1990: 160).

Önceki işletme sahipliği ile ilgili işte edinilen deneyim (girişimcilik deneyimi) ve işin kurulmasında kazanılan deneyim (sıfırdan kurma deneyimi) olmak üzere iki tür deneyim bulunmaktadır. Diğer bir deneyim kaynağı ise ailedir. Kendi işini kuran ve yöneten aile bireylerinin gözlemlenmesi bireylerin kendi işlerini sıfırdan kurma eğilimlerini etkilemektedir (Dyke ve diğerleri 1992: 73).

Yıl bazında ölçülen geçmiş işletme sahipliği deneyimi ile işletmenin performansı arasında Dyke ve diğerleri (1992) inceledikleri sektörler arasında sadece bilgisayar servisleri alanında pozitif yönde ilişki bulgulamışlardır. Ek olarak yazarlar girişimci bir ebeveyne sahip olma ile işletmenin performansı arasında zayıf bir ilişki tespit etmişlerdir. Girişimcilerin eğitim seviyeleri ile işletmelerinin performansları arasında bir ilişkiye rastlanmamış aksine gıda toptancılığı sektöründe eğitim seviyesi ile karlılık arasında negatif ilişkiye rastlanmıştır.

4.2.3. Endüstri Deneyimi

Bir sektörde sıfırdan işletme kurmadan önce o sektörde edinilmiş olan iş deneyiminin kritik rolü, bu sektörde örgütsel başarı ve hayatta kalma üzerine yapılan araştırmalarda rastlanan tekrarlayan bir temadır. Sektöre özgü deneyimler karlı niş pazarlar için bilgi

sağlamakta ve verimliliği artırmaktadır (Bruderl ve diğerleri 1992: 228). Genel iş deneyimi bireylerin işle ilgili becerileri edinmelerini sağlamaktadır. Eğer iş deneyimi yeni kurulan firmanın yer aldığı endüstride edinilmişse bireyler endüstriyi yönlendiren dinamikleri ve endüstriye özgü potansiyel fırsatları kavramış olacaklardır (Kim ve diğerleri 2003: 4).

İşe yönelik spesifik beşeri sermaye çalışma hayatında da elde edilmektedir. Yaparak öğrenen çalışanlar görevlerinde ya da işlerindeki ustalıkları giderek artmaktadır (Lentz ve Laband 1990: 565). Girişimcilerin endüstriye özgü beşeri sermayeleri ile ilgili bulgular kesinlik içermektedir (Colombo ve Grilli 2005: 798). Huang (2003), bir firmaya özgü olmayan ya da tamamen genel olmayan becerilerin iş deneyimi ile kazanılabileceğini çeşitli araştırmacıların yaklaşık 30 yıldan beri bulguladıklarını belirtmektedir. Bu beceriler endüstri ya da sektöre özgü beşeri sermaye biçiminde kavramsallaştırılmıştır. Dimov ve Shepherd (2005), Gimeno ve diğerleriyle (1997) benzer olarak spesifik beşeri sermaye ile girişimin ayakta kalması arasında olumlu yönde ilişki tespit ederken, Pennings ve diğerleri (1998)'nin bulgularına paralel olarak endüstriye özgü beşeri sermayenin firmanın feshinde negatif yönde ilişkili olduğunu bulgulamışlardır. Shane (2000) incelediği 8 adet fırsat örneğinde de girişimcilerin piyasada daha önceden edindikleri bilgi ve deneyimler sayesinde belirli bir teknoloji altında çalışabilen sektörel bir uygulamayı keşfedebildikleri ve üzerine gittiklerini anlatmaktadır.

Bruderl ve diğerleri (1992) Bavyera'da yeni kurulan firmaların kurucularının, firmanın kurulduğu sektörde daha önceden deneyimleri varsa başarısızlık oranlarının düşük olduğunu bulgulamıştır. Cooper ve diğerleri (1994) çalışmalarında endüstriye özgü know-how'ın işletmelerin hem hayatta kalmalarına hem de büyümelerine katkı sağladığını bulgulamışlardır. Siegel ve diğerleri (1993) Pennsylvania'da 1600 civarı sıfırdan kurulan işletmeyi inceledikleri çalışmalarında girişimci ekibin aynı sektörde önceden edindikleri iş deneyiminin düşük ve yüksek büyüme oranına sahip işletmeler arasında tek ayırt edici faktör olduğunu bulgulamışlardır (Siegel ve diğerleri 1993: 177). Shane (2000), makine tasarım konusunda deneyime sahip bir girişimcinin gelir getirici bir teknolojiyi servisten (bakım-onarım) ziyade bir makine aracılığı ile gerçekleştirebileceğini savunmaktadır. Dahası, başka bir girişimci de makine tasarım ve imalat sanayisinde bilgi eksikliğine sahip olduğu için ancak servis piyasasında keşiflerde bulunabilecektir. Bruderl ve Preisendorfer (1998) çalışmalarında inceledikleri girişimcilerin %56'sının endüstri deneyimi edindikleri iş alanında işletmelerini kurduklarını bulgulamıştır.

Fırsatların tanımlanması eğer bir öğrenme süreci ise (Corbett 2007: 99; Lumpkin ve Lichtenstein 2005: 454) bilgi türleri de girişimsel fırsatların inşasında kullanılan kiremitlerdir (Marvel ve Lumpkin 2007: 813). Gimeno ve diğerleri (1997) girişimcinin daha önceden çalıştığı işletme ile müşteri, tedarikçi, ürün ve hizmet benzerliği olan yeni kurulan firmanın performansı arasında pozitif ilişki olduğunu göstermişlerdir. Chandler ve Jansen (1992) önceki iş deneyimi ile yeni kurulan firma arasındaki benzerliğin, yeni kurulan firmanın büyüme oranına olan pozitif etkisini göstermiştir. Önceki piyasa deneyimleri, belirli pazarların nasıl işlediğine dair bilgileri içermektedir. Daha önceki piyasa deneyimleri, her piyasada farklılık arzeden tedarikçiler ve müşterilerle ilişkiler, satış teknikleri, sermaye gereksinimleri ile ilgili bilgilere sahip olmayı da içermektedir. Bir ürünün veya teknolojinin ait olduğu piyasayı nasıl etkilediğine dair daha önceki endüstriyel bilgiler de bireyin bir girişimsel fırsatı tanımlayabilmesini sağlayabilmektedir. Pazar bilgileri toplumsal olarak bilinen sıradan bilgiler değildir ve herkes de ulaşamaz, ancak bu bilgilere bir üretici, müşteri, çalışan veya tedarikçi olarak belirli bir piyasada faaliyet göstermek sureti ile kazanılabilir (Shane 2000: 452).

Evans ve Jovanovic (1989), Evans ve Leighton (1989), Bates (1997), Holtz-Eakin ve diğerleri (1994a,b), Fairlie (1999), Dunn ve Holtz-Eakin (2000), Blanchflower ve Oswald (1998), varlık ya da sermaye miktarının kimin kendi işini kuracağını ya da kurmayacağını belirlemede önemli bir rol oynadığını belirtmiştir. Üretim ya da toptancılık gibi yüksek miktarda sermaye gereken endüstrilerde giriş-çıkış oranları düşüktür. Belirli endüstrilere giriş bariyerlerinin bir çok nedeni bulunmaktadır. İlk olarak sermaye gerekliliği belirli endüstrilere girişi sınırlamaktadır (Fairlie ve Robb 2007: 240). Ancak Fairlie ve Robb (2007)'un da belirttiği gibi her ne kadar iş alanına giriş minimum yatırım miktarıyla sınırlanmış olsa da girişimcinin kaynak ve sermaye elde etme kabiliyeti de önemli bir değişken olmaktadır. Ek olarak endüstri seçimi belirli beceri, yetenek gerekliliği nedeniyle de sınırlanmaktadır (Boden 1996: 673; Boden ve Nucci 2002: 347). Fairlie ve Robb (2007) çalışmalarında endüstri tercihinin tamamen eksojen olmayabileceğini giriş kararıyla da ilgili olabileceğini vurgulamaktadırlar.

Bundan ötürü, eğer fırsatların tanımlanması bilgi bazlı bir süreç olarak ele alınırsa bu süreç daha önce sahip olunan bilgi türlerinin bir kaynaşımı ile başlatılacak ve süreci ilerletecek ekstra bilgilerin ilavesi ile devam edecektir. Bu önceki bilgi türleri, pazarlara hizmet yolları, müşteri sorunları, pazar yapısı ve teknolojidir. Bu bilgi türlerinin fırsatları

tanımlamaya yardımcı ve gerekli oldukları düşünülürse, bunlara daha çok sahip olan bireyin daha geniş fırsatlar yelpazesinin de farkında olacağı açıktır. Buradan hareketle, daha çok fırsat çeşidini fark edebilen bireyler daha radikal sonuçlar barındıran fırsatları seçebilme ve kullanabilme yetisine de sahip olmaktadır (Marvel ve Lumpkin 2007: 813).

4.2.4. Algılanan Kabiliyetler

İnsanlar kabiliyete sahipken insan dışındaki faktörler kapasiteye sahiptir. Kapasite makineler, ekipmanlar, yapılar gibi tüm insan dışı faktörlere uygulanabilir. İnsan ise hem doğuştan gelen hem de sonradan kazanılan kabiliyetlere sahiptir. Girişimcilerin kazanılmış kabiliyetleri eğitim, sağlık ve deneyim ile geliştirilebilmektedir (Schultz 1982: 440). Girişimsel yeteneğin doğuştan geldiği iddia edilebilir. Ancak bu argüman bir dereceye kadar doğru olsa da tek başına girişimcilik fenomenini açıklamada yetersiz kalmaktadır (Otani 1996: 274). Lazear (2004) girişimcilerin belirli bir beceri ya da kabiliyete odaklanmaktan çok belirli bir yatırım profilinde genel bir yaklaşım sergilediklerini vurgulamaktadır. Çünkü girişimciler bir çok farklı iş ve görevi başarmak durumundadır. Araştırmacı girişimcileri bir nevi “elinden her iş gelen adam” biçiminde nitelendirmektedir (Lazear 2004: 208). Girişimsel yetenek hem doğuştan hem de sonradan kazanılmış olan belirsizlikle baş etme ve bu belirsizliklerden yararlanabilme kabiliyetine dayanmaktadır. Doğuştan gelen kabiliyetler düşük riskten kaçınma davranışı ve kendine güvendir. Bu doğuştan gelen kabiliyetleri referans alan bireyler, belirsizlikle baş edebilme etkinliklerini beşeri sermayelerine yatırım yaparak yükseltebilirler. Özellikle psikoloji literatürü eğitim aracılığıyla kazanılan bilişsel kabiliyetlerin ve bu doğuştan gelen kişilik özelliklerinin etkileşime girerek, bireylerin belirsizlikle uğraşabilme eğilimlerini etkilediğine dair kanıtlar sunmaktadır (Ferrante 2005: 166).

Yetenek kavramı belirli bir işi gerçekleştirebilmek için gerekli olan bilgi, beceri ya da kabiliyetleri işaret etmektedir (Baum ve diğerleri 2001: 293). Girişimsel yetenek temel olarak, belirsizlikler içeren bu dünyada akıllıca kararlar alabilmek için gerekli verileri uygun şekilde keşfetme, seçme, işleme, yorumlama ve kullanma, en sonunda da pazar koşullarında yakalanan fırsatları değerlendirebilme becerisidir. Bu yeteneği etkileyen başlıca faktörler, doğuştan gelen bazı yetenekler (yaratıcılık, hayal gücü, riskten kaçınma seviyesi, miyopi, teyakkuz gibi), formal eğitim ile kazanılan kabiliyetler (kodlanmış bilgiler) ve iş başında edinilen deneyimin verdiği unsurlardır. İkincil ama önemli bir

bileşen de örneğin bir sanayi bölgesinde üretilen bilgiler gibi çevrede yerleşik olarak bulunan örtülü bilgilerdir (Ferrante 2005: 169).

Schultz (1982), girişimsel yeteneği bir beşeri sermaye formu olarak tasarlamıştır. Diğer beşeri sermaye formları gibi, bu yetenek de eğitim, öğretim, deneyim, tıbbi bakım ile artırılabilir. Eğitim ve diğer beşeri sermaye yatırımları, teknik ve dağıtım etkinliği gibi alanlarda da yükselmeyi sağlarken, Schultz, eğitimin ekonomik performans üzerindeki etkilerini tartışırken eğitimin tek getirisinin etkinlik artırımı olmadığını altını çizmektedir. Değişime ayak uydurabilme yeteneğinin artması, örneğin yeni teknolojileri ve organizasyonel uygulamaları benimsemek gibi, eğitimin getirilerinin bir kısmını açıklayabilir. Dahası, bir toplumda yeralan girişimsel yetenekleri artırmak için belirli girişimsel deneyimlere ve becerilere sahip insanların göç etmelerini sağlamak da seçeneklerden birisidir (Klein ve Cook 2006: 347).

Hangi girişimin başarılı olacağını belirlemek risk sermayedarları için zorluklar içeren bir değerlendirme ve karar sürecidir (Agarwal ve Chatterjee 2007: 17). Sandberg ve Hofer (1987) risk sermayedarlarının yeni bir girişimi finanse etme kararlarını yönlendiren en önemli faktörün girişimsel potansiyel olduğunu işaret etmişlerdir. Chandler ve Hanks (1994) işletme performansına kurucunun yeteneklerinin etkisi ile ilgili Kuzeybatı Pensilvanya'da 155 üretim işletmesi üzerinde yaptıkları incelemede girişimcilerin kabiliyet düzeylerinin işletmenin performansı üzerinde etkisi olduğunu bulmuşlardır. Girişimcinin iş fırsatlarını tanımlayabilme ve gerekli kaynakları bir araya getirebilme kabiliyeti direkt olarak girişimin performansı ile ilgilidir. Ek olarak bu kabiliyetler arasındaki etkileşim ve girişimcinin çevresi yeni kurulan üretim işletmelerinin büyümesi ve satış hacmi üzerinde ortalamacı bir etkisi vardır (Chandler ve Hanks 1994: 85). Bruderl ve diğerleri (1992) bir çok çalışmanın girişimcinin organizasyonun başarısında kritik faktör olduğunu bulduğunu belirtmektedir. Diğer taraftan başarı için farklı endüstriler, farklı bireysel karakteristik ve kaynaklar da gerektiriyor olabilir (Bruderl ve diğerleri 1992: 228).

Öz-etkinlik bireyin belirli bir işi başarabilmek için yeterli kabiliyete sahip olduğu yönündeki inancına atıf yapan bir kavramdır. Bireyler kabiliyetleri hakkındaki enformasyonu tartmakta ve değerlendirmekte ve sonuca göre tercihlerini ve çabalarını düzenlemektedirler (Gist 1987: 472). Bireyin kendi kendisine yüklediği yetenekler onun biliş düzeyini de göstermektedir çünkü bunlar bireyin öz-etkinlik inancının çekirdeğini oluşturmaktadır. Bu inanç, bilişsel kaynaklarla ve olaylar üzerinde kontrol sağlamak için

gerekli davranış tarzıyla ilgilidir. Öz-etkinlik, bireylerin davranış tarzlarını, gayret derecelerini, sebatını, engellere ve zorluklara veya başarısızlıklara karşı direnişlerini ve düşüncelerinin kendilerine yardım mı ettiği yoksa karşı mı geldiğiyle ilgili algılarını etkilemektedir (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 157).

Algılanan öz-etkinlik bireylerin hayatlarındaki olaylar üzerinde kontrol sağlayabilmeleri için gerekli olan davranış tarzlarını, bilişsel kaynaklarını ve motivasyonlarını seferber etme kabiliyetlerine olan inançlarıyla ilgilidir (Gist ve Mitchell 1992: 184). Belirli becerilere sahip olma ile bu becerilerden farklı koşullar altında sürekli olarak yararlanabilme arasında fark vardır. Başarı için, bireyin sadece gerekli olan becerilere sahip olması yetmemekte aynı zamanda istenilen hedefe ulaşmak için olaylar üzerinde kontrol sağlayabilme kabiliyetiyle ilgili inanca da sahip olmalıdır. Aynı beceri düzeyine sahip bireylerin farklı performans sergilemeleri sorun çözme çabalarını ve motivasyonlarını artıran ya da zayıflatan öz-etkinlik inançlarıyla ilgili olmaktadır (Wood ve Bandura 1989: 364).

Öz-etkinlik, hedeflenen bir davranışı gerçekleştirmek için bireyin kendisinde sezdiği kabiliyeti ifade etmektedir. Yüksek düzeydeki öz-etkinlik, alınan kötü sonuçları bireysel başarısızlıktan ziyade deneyim kazanma olarak nitelendirecektir (Krueger ve Brazeal 1994: 94). Algılanan öz-etkinlik, bireylerin sahip olduğu durağan bir varlık gibi değil de bireylerin oluşturduğu dinamik bilişsel bir süreç gibi düşünülmelidir. Bireyler, performans gösterebilme kabiliyetlerini ölçerken algıladıkları yetenekleri ve görevin talep ettiği nitelikler arasındaki ilişkiyi tartmaktadırlar (Cervone 2000: 31-32) ve bu nedenle algılanan öz-etkinlik kariyer seçiminin en önemli tek belirleyicisi olmaktadır (Krueger ve Brazeal 1994: 94). Eden ve Aviram (1993) öz-etkinliğin, iş sahibi olmayan ya da işten çıkartılan bireylerin, iş bulma çabalarını tetikleyen motive edici önemli bir role sahip olduğunu belirtmişlerdir. Diğer bir çalışmada ise; keşifte bulunarak patent sahibi olmuş bireylerden öz-etkinliği yüksek olanların yeni bir firma kurma davranışı sergiledikleri, diğerlerinin ise başka firmalar ile anlaşma yapma yolunu tercih ettikleri ortaya konmuştur (Markman ve diğerleri 2002: 152).

Krueger ve Dickson (1994) bireyin algıladığı öz-etkinlik artışının fırsatların algılamasını yükselttiğini, tehditlerin algılanmasını ise azalttığını ve bu fırsat tehdit algısındaki değişimin artan risk üstlenme davranışıyla netice bulacağını belirtmişlerdir. Girişimcilik araştırmacıları; öz-etkinliğin pozitif yönde yeni bir firma yaratılması ile ilişkili

olduğunu bulmuşlardır (Shepherd ve Krueger 2002: 174). Bireylerin öz-etkinlikleri ne kadar yüksekse; uğraştıkları faaliyetler o kadar meydan okuyucu olacaktır. Öz-etkinliği yüksek olan bireyler, sadece meydan okuyucu faaliyetleri tercih etmezler aynı zamanda bu uğraşlarda yüksek düzeyde kalıcı güç sergilemektedirler. Öz-etkinlik başarıyı (Markman ve diğerleri 2002: 151), yüksek performansı (Krueger ve Dickson 1994: 386), kendini adama istekliliğini (Eden ve Aviram 1993: 352), fırsatların algılanmasını (Krueger ve Brazeal 1994: 94), kariyer seçimini (Baron 2004: 224) etkilemektedir ve girişimcilik faaliyeti ile doğrudan bağlantılıdır (Krueger ve Brazeal 1994: 94). Shepherd ve Krueger (2002), yüksek öz-etkinliğe sahip bireylerin, düşük öz-etkinliğe sahip bireylerden farklı düşünüp farklı davranış sergilediklerini ve öz-etkinliğin bireylerin davranış seçimini ve gösterilen çabanın miktarını etkilediğini belirtmektedirler. Yetenekleriyle şaşırtan bireyler bile çoğu zaman öz-etkinliklerindeki noksanlıklardan ötürü bu kaldıraç kuvvetinden mahrum kalmaktadırlar (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 157).

Finans literatüründe, bugünkü değer nosyonu, gelecekte üretilecek nakit akışının bugünkü değerini hesaplamak maksadıyla kullanılmaktadır. Girişimsel sermaye de gelecekte üretilecek girişimsel davranışların bugünkü değeri şeklinde ifade edilebilir. Böyle bir bakış açısı, diğer sermaye terminolojileri ile de uyumludur. Örneğin sosyal sermayeyi, ilişki ağları içerisindeki mevcut kaynakların bir toplamı şeklinde kavramsallaştırmak mümkündür (Erikson 2002: 277). McGrath (1999)'ya göre fırsatlar gizli potansiyel veya gölge seçenekler olarak tasavvur edilebilir. Çünkü gelecekteki davranışlar gizli potansiyel ya da gölge seçeneklerin bir fonksiyonu olacaktır. Girişimsel sermaye bu kapsamda sonsuz sayıdaki gölge seçeneklerin bugünkü değeri olarak kavramsallaştırılabilir.

Chandler ve Hanks (1994)'e göre, bireysel iş performans modelleri performansın, yetenek, motivasyon ve fırsatın bir fonksiyonu olduğunu ancak bireyin yetenek ve motivasyonun yoğunluğunun da fırsatların yapısına göre ayarlandığını göstermektedir. Krueger ve Dickson (1994) öz-etkinlikteki bir artışın fırsat algılamalarını da artırdığını bulmuşlardır. Bu da, kendilerinde girişimsel kabiliyet gören bireylerin fırsatlara karşı duyarlı ve teyakkuzda olduklarının ve çabalamaya degeceğini düşündükleri takdirde fırsatları avantaja çevirebildiklerinin bir göstergesidir.

Literatürde öz-etkinliğe yakın kavramlara aşağıdakiler örnek olarak gösterilebilir:

Algılanan Fizibilite: Shapero (1982)'nin algılanan fizibilite nosyonu, girişimsel niyetlerin belirlenmesinde geçerli ana bileşenlerden birisidir.

Girişimsel Yeterlik: Chandler ve Hanks (1994) çalışmalarında, girişimsel yetenek terimini kullanmışlardır. Bu terimi fırsatları değerlendirip avantaja dönüştürmek için gerekli vizyonu kurma becerisi olarak kavrama dökmüşlerdir.

Teşebbüs Kabiliyet: Gnyawali ve Fogel (1994)'in teşebbüs kabiliyeti terimi bir girişimi başlatmak ve yönetmek için gerekli işletme ve teknik becerilerin toplamına tekabül etmektedir. İşletme becerisi, sektörel planlama, ürün geliştirme, pazarlama, personel yönetimi, genel yönetim, muhasebe ve finansal yeterlilikler gibi modelleri de içermektedir. Gnyawali ve Fogel'in teşebbüs kabiliyeti, politik ve stratejik planlama yeteneklerine de atıf yapmaktadır. Gnyawali ve Fogel, teşebbüs kabiliyeti olmadan girişimcilerin, onlara sunulan fırsatları yakalamayı beceremeyeceklerini, kurma faaliyetlerine başarılı şekilde girişemeyeceklerini veya devam eden bir işi yönetemeyeceklerini vurgulamaktadır.

Algılanan davranışsal kontrol: Kolvereid (1996), Ajzen (1991)'in başarıya dönük yetenek bazlı algılanan davranışsal kontrol kavramını, girişimsel tercih yönelimlerine dair öngörülerde bulunmak için kullanmıştır. Algılanan davranışsal kontrol öz-etkinlik inançları konsepti ile benzerlikler taşımaktadır.

Girişimsel öz-etkinlik: Chen ve diğerleri (1998) girişimsel öz-etkinlik terimini bireyin belirli bir görevi yerine getirebilmek için algılanan becerisine ait kanaatlerinin geniş bir sentezini tanımlamak için kullanmışlardır. Wood ve Bandura (1989) öz-etkinlikten bahsederken bunun bireyin motivasyonunu, bilişsel kaynaklarını ve izlemeye karar verdiği hareket tarzını duruma göre nasıl seferber edeceğine dair içindeki inancın tezahürü olarak açıklamaktadırlar. Diğer yandan öz-etkinliğin birey açısından belirli hedeflerin ne kadar başarılabilir olduğuna dair bir önseziyi de barındırdığı söylenebilir.

Kaynak yaratmadaki öz-etkinlik: Brown ve Kirchhoff (1997) bir yöneticinin çevresini ancak algılar vasıtasıyla yönetebileceğine işaret etmektedir. Kaynak yaratmada öz-etkinlik, zorunlu kaynakları elde etmedeki algılanan yeterliliği yansıtmaktadır. Brown ve Kirchhoff, kaynaklarla ilgili algıların sektörel başarıya katkıda bulunduğunu belirtmektedir.

Girişimsel bağlılık (kendini adama): Yeteneğe ek olarak sürdürülebilir bir girişimsel istikrar veya taahhüdün gelişen işletmelerde değer artırımını açısından kendini göstermesi gereklidir. Bu sorumluluğu bireyin bazı davranışsal kalıplarla kendini bağlaması olarak

tasarlamak mümkündür. Diğer bir ifadeyle, girişimsel bağlılık, bir işletmenin uzun vadeli hedeflerine ulaşabilmesi için gerekli duygusal, entelektüel ve fiziksel enerjinin varlığını yansıtmaktadır. Böylece, girişimsel bağlılık yalnızca açık veya örtülü bir girişimsel hedef ya da stratejinin varlığı halinde anlam kazanmaktadır. Girişimsel bağlılık ayrıca girişimsel niyetler literatürünün ışığı altında da incelenebilir. Ancak, girişimsel bağlılık niyetlerin biraz daha genişletilmiş bir konseptidir zira hareket taahhüdünü de içermektedir. Bu belirgin bileşen girişimsel niyetler ile ortaya çıkan girişimsel davranışlar arasında bir köprü vazifesi görebilir çünkü bir insanın kuvvetli bir niyeti olabilir ama kendini adamada zayıf kalabilir. Bu fark, enerjidir, niyetlenen doğrultuda sarf edilen duygusal, entelektüel veya fiziksel enerji (Erikson 2002: 281-82).

Chandler ve Jensen (1992)'e göre literatürde, işletme kurucusunun sahip olması gereken üç ayırt edici kabiliyet bulunmaktadır: Girişimsel kabiliyet, yönetsel kabiliyet ve teknik kabiliyet.

4.2.4.1. Algılanan Girişimsel Kabiliyetler

Mintzberg (1971) çalışmasında yöneticilerin rollerini incelemiş ve girişimsel rolü yöneticilerin karar rolleri başlığı altında tanımlamıştır. Girişimsel rol yöneticiyi, organizasyondaki kontrollü değişimlerin çoğunun başlatıcısı ve tasarımcısı olarak açıklamaktadır. Yönetici, yeni ürünün pazarlanması, zayıf bir departmanın güçlendirilmesi, yeni ekipman satın alınması gibi harekete geçmesine neden olabilecek fırsat ve potansiyel problemleri araştırmaktadır (Mintzberg 1971: 105). İşletme kurucuları çevrelerini taramakta, umut vadeden fırsatları seçmekte ve strateji hazırlamaktadır, bu klasik girişimcilik rolüdür (Mintzberg and Waters 1982: 495). Bu rolün uygulanabilmesi için iki farklı yetkinlik gerekmektedir (Chandler ve Jansen 1992: 225):

İlk olarak fırsattan yararlanabilmek için tanımlama ve tasarlama kabiliyeti gelmektedir. Bu yetenek girişimciliğin temelinde vardır (Timmons ve diğerleri 1987: 109) ve kurucunun pazara olan aşinalığına bağlanabilir (MacMillan ve diğerleri 1985: 122). Yüksek kaliteli bir iş fırsatının değerlendirilmek üzere seçilmesinin girişimin performansına etkisi olduğuna inanılmaktadır (Hofer and Sandberg 1987: 15).

İkinci olarak girişimsel kabiliyetin diğer önemli bölümünü ise uzun ve zor bir mesai için yoğun çaba yaratabilme kapasite ve istekliliği gerektiren firma yaratımının gerçekleştirilmesini oluşturmaktadır. Faaliyetlerde etkin olabilme motivasyondan fazlasını

gerektirmekte, bireyin uzun vadeli sürdürülebilir yoğun çaba harcayabilmesi sağlıklı olmayı da gerekli kılmaktadır (Hofer and Sandberg 1987: 13). Girişimcinin yoğun çaba harcayabilme kapasitesi risk sermayedarlarının finansman kararlarına ulaşmasında kullandığı önemli bir kriter olmaktadır (MacMillan ve diğerleri 1985: 126)

Chandler ve Hanks (1994)'e göre girişimcilerin sergiledikleri rollerden ilki girişimsel roldür. Bu rol, çevreyi izleme, ümit vaat eden ya da geleceği parlak fırsatları seçme ve bu fırsatlardan yararlanmak üzere harekete geçmedir. Mintzberg ve Waters (1982) bunu klasik girişimsel rol olarak tanımlamıştır. Bu rolün temel fonksiyonu fırsattan faydalanabilmek için onu tanımlayabilme ve tasarlayabilme kabiliyeti olmaktadır (Chandler ve Hanks 1994: 78). Timmons ve diğerleri (1987)'ne göre bu kabiliyet girişimciliğin temelidir.

4.2.4.2. Algılanan Yönetimsel Kabiliyetler

İşletme kurucularında ikinci olarak yönetimsel kabiliyet bulunmalıdır. Bu, bütçe, prosedür ve programları geliştirebilme, performans değerlendirme kabiliyetini ve stratejilerin uygulanabilmesi için diğer görevlerin yerine getirilmesini gerektirmektedir. Güçlü yönetsel becerilere sahip bireyler yüksek sorumluluk ve otorite seviyelerinden hoşlanmakta, yetki vermeyi ve motive etmeyi gerektiren mevki arayışında olmaktadır. Etkili yönetici üç alanda yetkin olmalıdır (Chandler ve Jansen 1992: 225-226):

Kavramsal yetenek kurumun tüm çıkar ve faaliyetlerini koordine etmeyi içeren zihinsel bir kabiliyettir. Tepe yönetiminde üç yönetimsel beceri arasında en önemli gereklilik olmaktadır (Pavett ve Lau 1983: 176).

Beşeri yetenek diğer çalışanları hem birey hem de grup olarak anlayabilmeyi, motive edebilmeyi içeren bir kabiliyettir (Pavett and Lau 1983: 176). Yöneticinin ulaşılacak hedefler için açıkça iletişim kurması ve diğerlerini sinerjik bir şekilde davranmaya motive etmesi gereklidir (Hofer and Sandberg 1987: 13). İşletme kurucunun liderlik kabiliyeti risk sermayedarının finansman kararlarında da önemli bir kriterdir (MacMillan ve diğerleri 1985: 127). İbrahim ve Goodwin (1986)'e göre yetki verme, müşteri ve çalışan ilişkilerini yönetebilme kabiliyeti ve kişilerarası ilişkilerde beceri sergileyebilme girişimin başarısı için önemli olarak algılanmaktadır.

Politik yetenek bireyin mevkisini genişletebilme ve doğru bağlantıları kurabilme kabiliyetini kapsamaktadır (Pavett ve Lau 1983: 171). İşin sıfırdan kurulması sürecinde özellikle bu kabiliyet önemli olabilir çünkü kurucu sosyal ilişki ağındaki bireylerden

destek sağlamalıdır. Aldrich ve diğerleri (1987)'ne göre önemli kaynakları kontrol eden ve önemli beceri ve kabiliyetlere sahip bireylerle bağlantı kurma yeni girişimin performansı için önemli olmaktadır.

Kurucular, kaynak edinmek ve kaynaklardan faydalanmak için çevreyle etkileşime geçmelidir. Programlar, bütçeler, prosedürler geliştirme, performans değerlendirme ve stratejilerin uygulanabilmesi için diğer görevlerin gerçekleştirilmesi kurucunun yapmak durumunda olduğu faaliyetlerdir (Chandler ve Hanks 1994: 78). Bu kurucunun yönetsel rolde ehil olmasını gerektirmektedir. Kurucular organizasyonun tüm ilgi, çıkar ve faaliyetlerini koordine edebilecek zihinsel kabiliyete sahip olmalıdır (Pavet ve Lau 1983: 171). Dahası kurucular birey, grup ve organizasyon seviyesinde amaçların sinerjik uyumu için başkalarıyla çalışabilmeli, onları anlayabilmeli ve motive edebilmelidir (Hofer ve Sandberg 1987: 12; Pavet ve Lau 1983: 176). Tüm bunlar yönetsel kabiliyet olarak nitelenmektedir (Chandler ve Hanks 1994: 78).

Bu kapsamda kurucunun ya da girişimcinin yönetsel bir pozisyonda edindiği iş deneyimi yeni kurulan işletmenin hızlı biçimde büyüebilmesine olumlu yönde katkı sağlayabilmektedir (Lynskey 2004: 385).

4.2.4.3. Algılanan Teknik Kabiliyetler

Bilgi birikimi bireyin entelektüel performansında kritik bir role sahiptir. Yeni bilgiye entegre olma ve kendini geliştirmeye yardımcı olduğu gibi yeni durumlara adapte olmayı da kolaylaştırmaktadır (Davidsson ve Honig 2003: 306). Risk sermayedarları ve araştırmacılar başarılı bir iş kurabilmek için girişimcinin iş deneyiminin, bilgi birikiminin ve teknoloji, pazarlama gibi alanlardaki becerilerinin önemini vurgulamaktadır (Stuart ve Abetti 1987: 225). Girişimin başarısı kurucusunun benzer bir mevkide ya da fonksiyonel bir rolde edindiği pratik bilgi ile de ilişkilidir (Lynskey 2004: 385). Düşük seviyedeki teknik ve işletmecilik becerileri girişimcilerin yeni bir iş kurma motivasyonlarını engelleyebilir (Gnyawali ve Fogel 1994: 50).

Kurucular uzmanlık alanlarındaki teknikleri, prosedürleri, araç ve gereçleri kullanabilme kabiliyetine sahip olmalıdır. Gerekli olan spesifik beceriler firmanın faaliyette bulunacağı endüstrinin gerekliliklerine göre de farklılaşmaktadır (Chandler ve Jensen 1992: 226). Shane (2000)'nin geçmiş bilgi birikimi ve fırsat tanımlamayla ilgili çalışmasında, incelediği teknoloji girişimcilerinin pazara ve müşteri gereksinimlerine nasıl

hizmet edeceklerine dair yolları bildikleri, ve bunları yeni teknolojik bilgileri ile birleştirerek fırsatları nasıl yakaladıkları anlatılmaktadır. Yani tanımlanan daha önceki bilgi türleri bu yeni teknolojilerin öncülleri konumundadır. Alternatif bir yaklaşım olarak ise belli bir değer içerdiğine inanılan yeni bir teknoloji ile başlayarak sonrasında uygulamaya dökmek için araştırmalara girişmek de vardır. Fırsatların geliştirilebileceği yaklaşımını benimsemek suretiyle (Ardichvili ve diğerleri 2003: 106; De Koning 2003: 274) birey, sahip olduğu teknolojik bilgi ile işe başlayıp diğer bilgi türlerini de ilave ederek süreci ilerletebilir.

5. Girişimcilik Deneyimine Dayalı Girişimci Türleri

Girişimsel davranış yeni ya da mevcut firmadaki kaynakların konuşlandırılmasındaki değişimi yansıtmaktadır. Bu değişiklikler firmayı kaynakların yeni kombinasyonları ile dönüştürmektedir (Wright ve diğerleri 1997a: 252). Bazı araştırmacılar girişimciliğin organizasyonun yaratılma aşaması tamamlandığında bittiğini (Gartner 1989a: 62) bazıları ise bu sürecin birkaç yıla yayılabileceğini belirtmektedir (Stopford ve Baden-Fuller 1994: 522).

Girişimcilik fenomenini araştıran çalışmaların çoğunun temel varsayımı girişimcilerin homojen bir varlık olduğudur. Ancak Gartner (1985) girişimcilerin kendi aralarındaki farklılıkların en az girişimci olan ve olmayanlar arasındaki farklılıklar kadar olabileceğini işaret etmiştir. Böylece araştırmacılar girişimci olanlar ile olmayanları kıyaslamının yanı sıra girişimcilerin kendi aralarındaki farklılıkları da incelemeye başlamışlardır. Ancak girişimcilik literatüründe çeşitli sınıflamalar olmakla birlikte geniş ölçüde kabul görmüş tipolojiler bulunmamaktadır.

Tamamıyla saf olan girişimsel faaliyetler sadece periodik olarak meydana gelebilir ve girişimciler iki girişimsel faaliyet arasında girişimsel olmayan görevleri de yerine getirmek zorunda kalabilirler. Girişimsel faaliyetlerin yoğunluğu firmanın yaşam döngüsü ile değişebilmektedir. Bu faaliyetler firmanın kuruluş aşamasında ve akabindeki önemli büyüme aşamalarında yoğunlaşmaktadır. Dinamik piyasa koşulları fırsatlara karşı yeni kaynak tertibi için sürekli tetkikte olmayı gerektirmektedir. Bu aşamalarda girişimsel faaliyetler, hem yeniliği hem de yeniden yapılanmayı içerebilir fakat arada uzun rutin koordinasyon periodları da olabilir. Birçok girişimci işletmesini, ilk girişim sonrası aşamasındaki gibi sadece yönetmeye devam etmek isteyebilir. Buna karşılık bazı

girişimciler yoğun rutin faaliyetlerinin arasında yapacak başka girişimsel işler de araştırmaktadırlar (Wright ve diğeri 1997a: 252).

Girişimci türlerine yönelik literatürde en yaygın sınıflandırmalardan birisi tüccar yönelimli ve fırsat yönelimli girişimciler biçiminde yapılan ayrımdır. Bu ayrım, bulgular kesin olmaktan uzak olmasına rağmen ampirik destek gören yegane erken dönem tipolojilerden birisi olmuştur (Das ve Teng 1997: 74).

Tüccar girişimci eğitim seviyesi düşük, sosyal farkındalık ve sosyal ilişki bakımından zayıf, sosyal çevreyle etkileşimde yetersiz ve sınırlı zaman oryantasyonu olan bir bireyken fırsat yönelimli girişimci, eğitim seviyesi yüksek, sosyal farkındalık ve sosyal ilişki bakımından iyi, sosyal çevreyle etkileşimde kendine çok güvenen, geleceğin bilincinde olan bireydir (Kets De Vries 1977: 42). Tüccar girişimciler, ailenin yönettiği küçük ticarethaneler açan girişimcilerdir. Bu girişimciler, tam anlamıyla yenilikçi ürün ve hizmetler yerine genellikle arzın az olduğu alanlarda geleneksel ürün ve hizmetler sunmaktadırlar. Tüccar girişimciler, yeni bir pazar tabanına geleneksel ürün ve hizmet sağlama ile uğraşırken fırsat yönelimli girişimciler yeni ve yenilikçi ürün ve hizmetleri keşfetmeye odaklanmaktadırlar (Das ve Teng 1997: 74). Uzun vadeli ilgi, girişimciyi işi kuran ve büyüten, pazarlayan ve kısa yoldan zengin olan bireyden ayıran en önemli özelliktir. Yüksek potansiyelli oluşumlar yaratan girişimciler, başkasının parasıyla bir anda bir işe girip çıkmaktansa bir işi büyütme eğilimlidirler. Uzun süreli projelere imza atmakta ve ileri bir tarihte gerçekleşecek hedeflerine ulaşabilmek için çalışmaktadırlar (Timmons 1978: 7). Tüccar girişimciler kısa vadeli risk almaya daha çok yatkındırlar, çünkü kısa vadeli bir zaman oryantasyonuna sahiptirler. Tüccarlık şu anda ne yapılmak isteniyorsa onu yapmakla ilgilidir, başarılı bir organizasyon kurmak (büyüme oryantasyonu) gibi uzun vadeli planlar yapılmamaktadır. Planlama, tüccar girişimcilerin karakteristik özelliklerinden değildir, onlar şimdiki zaman dilimine odaklanmakta ve kısa vadede ciddi risk almak istemekteler. Genellikle potansiyellerinin ve faydalarının ortaya çıkması uzun zaman alan yenilikçi ürünlerle ilgili değildirler. Fırsat yönelimli girişimciler, uzun vadeli planlar geliştirmektedir. Geleceğe dair başkalarının göremediği ve peşinden koşmaya cüret edemediği fırsatları tanımlamak ve izlemekle zihinleri meşgul olmaktadır. Bazı girişimciler sürdürülebilir büyüme yönelimlidir, bundan ötürü işlerinin büyük ölçüde büyümesini istemektedir. Bu girişimciler de tipik fırsat yönelimli girişimci türüne girmekte ve birincil olarak uzun vadede bireysel başarılarında ortaya çıkabilecek bir sapmadan yani

başarısızlık ihtimalinden kaçınma ihtiyacı ile motive olmaktadır. Böylece, fırsat yönelimli girişimciler, tüccar girişimcilerle karşılaştırıldığında bilinçli olarak daha ileri bir gelecek için planlar yapan girişimciler olmaktadır. Denemediğin için daha sonra pişman olma bu girişimcilerin sloganıdır (Das ve Teng 1997: 74-76).

Tablo 1.4 Tüccar ve Fırsat Yönelimli Girişimci Türlerinin Genel Nitelikleri

Girişimsel Nitelikler	Tüccar	Fırsat Yönelimli
Eğitim	Formal teknik eğitim	Teknik olmayan alanlarda formal eğitim
İş deneyimleri	Teknik işler	Teknik olmaktan çok pratik, mekanik ya da yönetsel işler
Sosyal Katılım	Sadece profesyonel örgütler	İş alanı, ticaret ve işletme ile doğrudan ilgili olmayan STK'lara üyelikler
Sermaye Kaynakları	Kişisel birikim ya da arkadaşan borç alma gibi ikiden fazla kaynak kullanmama	İkiden fazla kaynaktan sermaye sağlama
Müşteri İlişkileri Yönetimi	Müşteri portföyü sadece uzun vadeli ilişkiye dayanan kişisel bağlantılar ile geliştirilir	Müşteri sayısı farklı pazarlama yöntemleri (kişisel satış, reklam, e-posta gibi) ile genişletilir
Rekabet Stratejileri	Stratejileri fiyat kalite ve firma itibarı ile sınırlıdır	Stratejileri yeni ürün ve pazarlama metotları, farklı dağıtım kanalları gibi konuları kapsamaktadır
Büyüme ve değişimin planlanması	Büyüme ve değişim için planlama yoktur	Büyüme isteği vardır ve bunu başarmak için planlama yapılmaktadır

(Smith ve Miner 1983: 330).

Literatürde diğer ve son yıllarda öne çıkan başka bir yaygın sınıflandırma ise girişimcilik deneyimi baz alınarak geliştirilmiştir. Bu yaklaşım girişimcileri deneyimsiz ve deneyimli olarak iki temel gruba ayırmaktadır. Macmillan (1986) girişimcilikle ilgili bir şeyler öğrenmek için birden çok işletme kurma deneyimi olan ve en az iki işletmenin kurulumunda yer almış olan birey biçiminde tanımladığı deneyimli girişimcileri inceleme önerisinde bulunmuştur (Rosa 1998: 43; Alsos ve Kolvereid 1998: 101). Birden fazla işletme başlatan girişimciler ilk girişimlerini kurduktan sonra başka işletme ya da işletmeler kuran ya da bunların kurulumunda yer alan girişimcilerdir (Wright ve diğerleri 1998: 6). Girişimcilik yeni bağımsız bir firmanın kurulmasını kapsadığı gibi satın alınmasını ya da miras yoluyla devir alınmasını da içermektedir (Ucbasaran ve diğerleri 2001: 57). Westhead ve Wright (1998a) deneyimli girişimcilerin birden fazla işletme kurmuş, miras olarak edinmiş ya da satın almış girişimciler olduklarını belirtmektedir. Kolvereid ve Bullvag (1993) tecrübeli işletme kurucularının daha muhafazakar bir tanımını benimsemiş, tecrübeli işletme kurucularını birden fazla işletme kuran ve mevcut yeni

bağımsız girişimin başlatılmasından önce en son kurdukları işi hala sürdüren girişimciler olarak tasvir etmişlerdir.

Deneyimli girişimciler mevcut yeni girişimin başlatılmasından önce en az bir tane başka bir işletme kuran girişimcilerdir (Wright ve diğerleri 1998: 6). Literatür genel olarak deneyimli girişimcileri seri ve paralel biçiminde iki alt türe ayırmıştır (Rosa 1998: 43). Seri girişimciler birbirini izleyen biçimde işletmelere sahip olan ama bir seferde etkin olarak sadece bir işletmeye sahip olan girişimcilerdir. Paralel girişimciler ise aynı anda birden fazla işletmeye sahip olmaktadır (Wright ve diğerleri 1998: 7).

Seri girişimciler, asıl işlerini devrettikten ya da kapattıktan sonra başka bir iş kuran ya da devralan (satın alan) bireylerdir. Paralel girişimciler ise kendi kurduğu asıl işi elinde tutarak daha sonraki bir tarihte yeni bir iş kuran ya da devralan (satın alan) bireylerdir (Westhead ve Wright 1998b: 65). Hem seri hem de paralel girişimciler, daha önceleri mutlaka en az bir işletme kurmuşlardır fakat bu önceki işlerinin satılmış ya da tasfiye edilmiş (seri kurucunun sahip olduğu işletme) olup olmadığı ya da hala sahip olup olmadıkları (paralel kurucunun sahip olduğu işletme) hususunda farklılık göstermektedirler. Deneyimli kurucular, çoğu zaman yeni bir işletme başlattıktan sonra başka bir ya da birkaç işletmenin daha kurulmasında rol oynayan girişimciler biçiminde tanımlanmıştır (Alsos ve Kolvereid 1998: 102).

Scott ve Rosa (1996) toplumdaki değer yaratım sürecine temel katkı veren deneyimli girişimcilerin önemli bir girişimci türü olduklarını beyan etmişlerdir. Kaynaklar ve imkanlar ilk defa işletme kurmayı düşünen ve daha önce işletme sahipliği deneyimi olmayan bireyler havuzunu artırmak için ek teşvikler verilmesinden çok deneyim sahibi girişimci türüne yoğunlaşırsa bunların daha verimli biçimde kullanılmaları sağlanabilir. Deneyimli ve deneyimsiz girişimciler başlangıç sermayesine ulaşma ve iş fırsatlarını değerlendirme kabiliyeti açısından farklılaşmaktadır. Ancak deneyimli girişimcilerin homojen bir grup olmadıkları da dikkate alınmalıdır. Bazı deneyimli girişimciler onlara daha geniş finansal kaynağa erişme imkanı sağlayan ve farklı beceriler içeren birden fazla işletmeye eşzamanlı olarak sahiptir. Diğer deneyimli girişimciler ise ardışık olarak birden fazla işletme sahipliği deneyimi yaşayarak önceki işlerinde başarılı ya da başarısız olmuşlardır (Wright ve diğerleri 1998: 10).

Farklı türden girişimcilere yönelik politikalar oluşturabilmek için girişimcilerin başlangıç sermayesine erişimde ve kabiliyetlerdeki farklılıkları ortaya koyan sistematik enformasyona sahip olmak gereklidir. Siyasetçiler ve iş dünyası bu üç tür girişimcinin çıktılarını ölçmek için işletme büyüklükleri ve performansları hakkında enformasyon ihtiyacında da olacaklardır. Örneğin girişimci ve girişimcilik karşıtı bir kültüre sahip olduğu düşünülen İskoçya’da mevcut işletme popülasyonunu artırmanın yollarını araştıran siyasetçiler ve iş dünyası mensupları, deneyimli girişimcilerin (önceden işletme sahibi olmuş) yeni sıfırdan kurulan işletmelerin önemli bir kısmında rol aldıklarını fark etmişlerdir. İngiltere’nin çeşitli bölgelerinde gerçekleştirilen çalışmalar toplam girişimciler arasında deneyimli girişimcilerin oranının %12 ile % 35 arasında değiştiğini ve İskoçya’nın bu sıralamada en düşük deneyimli girişimci oranına sahip olduğunu (%12-15 arası) ortaya koymuştur (Westhead ve diğerleri 2003: 189).

5.1. Deneyimsiz Girişimci Kavramı

Girişimciler homojen bir tür değildir. Araştırmalar, farklı girişimci türlerinin var olduğunu ileri sürmektedir. Örneğin Westhead ve Wright (1998a) deneyimsiz, seri ve paralel girişimciler arasındaki farklılıkları vurgulamıştır. Deneyimsiz girişimciler önceden kurucu olarak, miras yoluyla ya da satın alma ile büyük ya da küçük bir işletme sahipliği deneyimi olmamış, yeni ya da miras veya satın alma yoluyla bağımsız bir işletmenin büyük ya da küçük oranda ortaklık payı olan bireylerdir (Westhead ve diğerleri 2003: 189). Deneyimsiz girişimciler tek iş kuran girişimciler olarak da nitelenebilir. Tek iş kuran girişimciler, miras yoluyla devir ya da satın alan ve belli bir zaman noktasında hem daha önceden girişimcilik deneyimine sahip olmayan hem de bir girişimin sahibi ya da ortağı olan girişimciler olmaktadır.

5.2. Deneyimli Girişimci Kavramı ve Türleri

Deneyimli girişimciler muhtemelen endüstri devriminin ilk günlerinden beri varolmalarına rağmen bu girişimcilerin kavramsallaştırılması zorluklar içermektedir (Wright ve diğerleri 1998:6). Donkels ve diğerleri (1987) birden fazla işletme kuranların ilk işlerini kurduktan sonra başka iş ya da işler kuran ya da bunların kurulumunda yer alan girişimciler olduğunu ifade etmektedir. Hall (1995) tekrarlayan girişimcileri seri ve paralel olmak üzere iki gruba ayırmıştır. Seri işletme sahipleri birbirini izleyen biçimde iş kuran ama belli bir zaman noktasında etkin olarak sadece bir işletmenin yönetiminde rol alan

bireyler biçiminde tanımlanmıştır. Hall'ın tanımına dayanarak Westhead ve Wright (1998a) deneyimli girişimcilerin birden fazla işletme kurarken, miras olarak edinirken ya da satın alırken seri girişimcilerin asıl işletmelerini satan ya da kapatan fakat gelecekte başka bir işi miras olarak edinen, kuran ya da satın alan kişiler olduğunu belirtmişlerdir. Paralel kurucular ise bir seferde iki ya da daha fazla işe sahip olan bireyler olarak tanımlanmıştır. Buna ek olarak yeni girişimciler halihazırda bir işe sahip olan, işi sıfırdan kuran, miras olarak edinen ya da satın alan ve daha önceden bir girişim sahipliği tecrübesi olmayan kişiler olarak tanımlanmaktadır (Wright ve diğerleri 1998: 7).

MacMillan (1986), her deneyimli girişimcinin bir deneyim eğrisine sahip olduğunu savunmuştur. Bu girişimciler, daha önceki denemelerinden ders almakta, neyin yanlış ve neyin doğru gittiğine dair analizler yapma fırsatı yakalamakta ve sonuç olarak girişimciliğin teknolojisini benimsemektedirler (Alsos ve Kolvereid 1998: 103). Vaka çalışmaları bağımsızlık ve otonomi arzusu, hizmet, sorumluluk ve görev bilinci, finansal kazanç gibi tetikleyici faktörlerin bireylerin tekrarlanan biçimde girişimcilik kariyerini seçmelerini sağladığını belirtmektedir (Wright ve diğerleri 1998: 9). Yinelenen işletme kurucularının daha geniş bir tanımı Birley ve Westhead (1993) tarafından yapılmıştır. Yazarlar deneyimli işletme kurucularını, mevcut yeni bağımsız girişimin başlatılmasından önce en az bir tane daha başka bir işletme kurmuş olan girişimci olarak tanımlamışlardır (Birley ve Westhead 1993: 40).

Deneyimli girişimciler toplumda değer yaratım sürecine temel katkı sağlayan önemli bir girişimci türüdür. Westhead ve Wright (1998a) İngiltere'nin çeşitli bölgelerinde deneyimli girişimcilerin oranının %11.5'tan %45.5'e kadar uzandığını belirtmişlerdir. ABD'de ise Schollhammer (1991), deneyimli girişimci oranını %51, Ronstadt (1986) %63 olarak bulmuştur. Deneyimli girişimciler geçmişte kurucu olarak, miras yoluyla ya da satın alma ile büyük ya da küçük bir işletme sahipliği deneyimi olmuş; yeni ya da miras veya satın alma yoluyla bağımsız bir işletmenin(lerin) büyük ya da küçük oranda ortağı olan bireylerdir (Westhead ve diğerleri 2003: 189).

Tablo 1.5 Deneyimli Girişimcilerin Stratejileri

Sahiplik/Çoklu Girişimcilik	Mevcut firmaları içeren çoklu girişimcilik	Yeni formları içeren çoklu girişimcilik
Girişimler arasında sahiplik değişimi	Birinci Çeyrek Seri (Yönetim Devir Alma)	İkinci Çeyrek Seri (Sıfırdan Kurma)
Girişimler arasında sahipliğin değişmemesi	Üçüncü Çeyrek Çoklu Kurumsal Girişimcilik	Dördüncü Çeyrek Paralel Girişimcilik

(Wright ve diğerleri 1997b: 230).

Farklı seri girişimcilik biçimlerini daha belirgin biçimde tanımlayabilmek için tekrarlayan girişimsel deneyim kendi içinde üç boyuta genişletilebilir. Birinci boyutta, aynı işletmede tekrarlanan girişimsel davranış – örneğin hangi şekilde alınmış olursa olsun ilk girişimi içeriye satarak sonra tekrar ya tamamını ya da bir kısmını geri satın alma (ikinci bir içerden yönetimi devir alma), ikinci boyutta, mevcut bir firmayı içeren yeni bir firmanın dışarıdan yönetiminin devir alınması ya da içeriden ya da dışarıdan yönetim devir alma olmaksızın sermayeye ortak olunması ve üçüncü boyutta tamamen yeni bir firma (başlangıç firması) ile tekrarlayan girişimsel deneyim bulunmaktadır. Tamamen yeni bir firma ile tekrarlanan girişimsel deneyimin yanında seri girişimcilik daha önceki sahip olunan firma ile bir ilişki kurulmasını gerektirebilir. Bir girişimci ilk girişimini satmasına rağmen satın alanın uyum sağlayamaması veya büyük ticaret zorlukları ile karşılaşması sonucu kazancı düşen firmayı tekrar geri alarak ilk girişimini sürdürebilir. Girişimciler ilk girişimlerini satmanın yarattığı boşluğu doldurmak için yeniden kendilerine ait bir girişim kurmak isteyebilirler (Wright ve diğerleri 1997a: 254; Wright ve diğerleri 1997b: 231).

Deneyimli girişimcilerin davranışlarında konsept olarak farklılaşan kategoriler tespit etmek mümkündür (Wright ve diğerleri 1997a: 252). Seri girişimciler şu anda kurma, satın alma ya da miras yoluyla bir işletmede büyük ya da küçük oranda sahiplik payı olan geçmişte ise sattığı ya da kapattığı bir işletmede büyük ya da küçük sahiplik payı olan bireylerdir. Paralel girişimciler ise kurduğu, satın ya da miras olarak edindiği iki ya da daha fazla bağımsız işletmede büyük ya da küçük sahiplik payı olan bireylerdir (Westhead ve diğerleri 2003: 189).

5.2.1. Seri Girişimciler

Girişimciliğin ne anlama geldiği üzerindeki tartışmalar sürerken girişimsel eylemlerin sadece bir girişim yaratmak anlamına gelmediği büyük ölçüde kabul görmeye başlamıştır. Bu yüzden girişimcinin kariyeri boyunca birden fazla girişimde bulunduğu görülmektedir. Seri girişimcilik en yaygın olarak görülen çoklu ya da deneyimli girişimcilik olgusunun bir alt kümesidir (Wright ve diğerleri 1997b: 229). Seri girişimsel davranış girişimsel fırsatların tükendiğinin algılanmasıyla birlikte başlangıç girişimi sonlandırıldıktan sonra bir sonraki girişim için yeni olasılıkların araştırılması olarak tanımlanabilir (Wright ve diğerleri 1997a: 253).

Yönetim ortaklıkları, seri girişimcilik için daha iyi bir çevre sunmaktadırlar. Eldeki bulgular içeriden yönetim devir almalarında takım liderlerinin dörtte birinden fazlasının daha önce çalıştıkları firmaların ana sermayelerinde de önemli pay sahibi olduklarını göstermektedir (Wright ve diğerleri 1997b: 231). Seri girişimciler davranış bakımından heterojen bir gruptur ve nitelikleri de bir o kadar farklılık gösterebilmektedir (Wright ve diğerleri 1997a: 255). Örneğin:

Savunmacı seri girişimciler (girişim tekrarlayanlar) reaktif olmaya eğilimlidirler, etkin bir şekilde ikinci girişim teşebbüsünde bulunurlar çünkü görünürde çok az alternatif bulunmaktadır. Bu kategoriye ait girişimcilerin içeriden yönetim devir almayla satın aldıkları ilk girişimlerini belli bir süre sonra başka bir gruba sattıkları görülmektedir. Fakat firmanın yeni sahipleri işlevsel ya da finansal problemlerle karşılaştıkları için firmanın bir bölümü ya da tümü firmanın ilk sahibi tarafından geri alınmaktadır. Girişimciler ilk girişimlerini sonlandırırken firma hisselerinin sadece bir bölümünü satarak yeni firma sahibinin altında bir bölümün başkanı ya da yönetim kurulu üyesi olarak varlıklarını sürdürebilir. Bu tip girişimciler firmalarına belirgin bir kişisel sadakat göstermektedirler. Birinci girişimi sonlandırma ve ikinci girişime atılma arasındaki geçen dönem boyunca başka girişim ortaklıkları veya yeni bir girişim için bir arayış içine girmezler. Kariyerlerinde de yavaş ilerleyen bu girişimcilerin birden fazla girişimle aynı anda uğraşmaları mümkün değildir (Wright ve diğerleri 1997a: 265).

Fırsatçı seri girişimcilerin ortak özelliği işi büyütme dürtüsü kadar sermaye kazancının da motive edici önemli bir faktör olmasıdır. İlk girişimi kurma kararı bağımsızlık duygusu, refahın arttırılması ya da sürekli bir işe sahip olma arzusu gibi karışık motivasyonlar altında alınmış olabilir. İkinci girişimi motive eden en yaygın ve ana faktör

ise yeni bir iş oluşturma ve/veya bu işi geliştirme dürtüsüdür. Girişim tekrarlayanların aksine bu gruptaki girişimciler ilk ve ikinci girişimleri arasında geçen dönemde de genellikle uygun fırsatları araştırırlar. Ayrıca, özel faktörler olmadığı sürece bu girişimciler ikinci girişimlerini de sonlandırdıkları zaman muhtemelen başka girişimlerde bulunacaklardır (Wright ve diğerleri 1997a: 266).

Bulgular seri girişimcilerin homojen bir grup olmadığını, motivasyonlarının, girişim çeşitlerinin ve eylemlerinin doğasının da çok farklı olduğunu ve ilk girişimlerine göre sonraki girişimlerinde değişebileceklerini göstermektedir. Genellikle iki temel seri girişimci tipinden bahsedilebilmektedir. Birinci gruptaki girişimciler ikinci girişimlerini temel olarak savunma amaçlı oluşturmaktadırlar. Bu tip girişimciler esasen girişim tekrarlayanlardır ve özellikle sattıkları orijinal girişimlerini tekrar alma eğilimindedirler. İkinci ana grup daha fırsatçı davranmaktadır ve işlerini geliştirirken motivasyonları ve kullandıkları metotlar bakımından birbirinden ayrılmaktadırlar (Wright ve diğerleri 1997a: 266).

5.2.2. Paralel Girişimciler

Girişimsel oryantasyon bir şirketin üst yönetiminin hesaplanmış risk üstlenmeye, yenilikçiliğe ve proaktiflik sergilemeye olan eğilimleri biçiminde tanımlanmaktadır (Miles ve Arnold 1991: 50). Yönetim alanındaki pek çok yazar, strateji oluşturmanın yollarından biri olan girişimcilik oryantasyonunu sadece sıfırdan işletme başlatma açısından değil mevcut ve devam eden firmalar açısından da ele almıştır. Girişimcilik oryantasyonunda, strateji kurulumunun temeli yeni fırsatlar için faal araştırmalarda bulunmaya dayanmaktadır (Mintzberg 1973: 45-46). Girişimcilik oryantasyonu, yöneticilerin kendi firmalarının daha girişimsel hareket etmesini sağlamak için kullandıkları uygulamalara, karar alma stillerine ve yöntemlerine ışık tutmaktadır (Bruining ve Wright 2002: 149).

Paralel ve kurumsal girişimler arasında bazen belirgin bir ayırım yapılamamaktadır. Kurumsal ve yasal çerçevede girişimcileri var olan firmalarda ek girişimsel faaliyetlerde bulunmak yerine kanunlara göre yeni işletmeler kurmaları için desteklemektedir. Bu durum örneğin, riskli girişimler girişim başarısızlıkla sonuçlanırsa, bu başarısızlığın ilk girişim üzerinde yaratacağı olası zararlı etkileri önleyebilir (Wright ve diğerleri 1997a: 253). Kurumsal girişimcilik bir çok yazar tarafından farklı biçimlerde tanımlanmıştır. Bu tanımlara örnek olarak aşağıdakiler verilebilir:

- Kurumsal girişimcilik içsel gelişmeler aracılığı ile firmaların çeşitlendirmelerle uğraştıkları süreçleri vurgulamaktadır. Bu çeşitlendirmeler yeni kaynak kombinasyonlarından firmanın ilgisiz alanlarda faaliyette bulunmasına kadar geniş bir yelpazeyi içermektedir.
- Kurumsal girişimcilik bireysel fikirlerin belirsizliklerin yönetilmesi aracılığı ile kolektif eylemlere dönüştürülme sürecidir.
- Kurumsal girişimcilik firmanın kabiliyet alanının genişletilmesini ve yaratılan yeni kaynak bileşimleri aracılığı ile fırsatların değerlendirilmesini içermektedir.
- Mevcut organizasyonda yeni işletmelerin doğması ve yenilenme aracılığıyla örgütsel dönüşümdür.
- Yeni ürün ve hizmet ve pazarların geliştirilmesidir.
- Faaliyetlerine devam eden işletmede yeni işletmelerin yaratılmasıdır.
- Ana organizasyon dışında yeni ürün, hizmet, sunmak ya da yeni pazar yaratmak ya da yeni teknoloji kullanmak için ayrı bir organizasyonun kurulmasını içermektedir.

Kurumsal girişimcilik firmanın yenilik, yenilenme ve girişim çabalarının toplamıdır. Yenilik yaratılan ve sunulan ürünleri, üretim süreçlerini, örgütsel sistemleri içermektedir. Yenilenme firmanın faaliyetlerinin işletmenin odağını, rekabetçi yaklaşımını ya da her ikisini de değiştirerek yeniden canlandırılmasıdır. Aynı zamanda yeni kabiliyetlerin kazanılmasını ve bunların pazarlanmasını da içermektedir. Girişim ise işletmenin var olan ya da yeni pazarlara yeni firmalarla yönetilmesidir (Sharma ve Chrisman 1999: 14).

Kurumsal girişimciliğin kapsamı görülebileceği üzere oldukça geniş ve iç girişimciliği de kapsamaktadır. Sonuç olarak paralel girişimcilikle benzer olsa da stratejik yenilenme ve yenilik gibi sınırları muğlak kavramları da kapsamaktadır. Çalışmanın odağı firmaların çeşitlendirme stratejileri ya da iç girişimcilik değildir. Bu nedenle literatürde yaygın olarak kullanılan tanım çerçevesinde paralel girişimciler incelenecektir. Paralel girişimciler, kurduğu, satın ya da miras olarak edindiği iki ya da daha fazla bağımsız işletmede büyük ya da küçük sahiplik payı olan bireyler olmaktadır (Westhead ve diğerleri 2003: 189).

BÖLÜM II

GİRİŞİMSEL FIRSATLARIN TESPİTİ VE DEĞERLENDİRİLMESİNDE BEŞERİ SERMAYENİN ETKİSİNİN GİRİŞİMCİ TÜRLERİ EKSENİNDE ARAŞTIRILMASI

Bu bölümde, beşeri sermaye faktörlerinin girişimsel performansa olan etkilerinin incelendiği araştırma tasarımı ve bulguları yer almaktadır. Bu kapsamda araştırmanın amacı, gözlem ve analiz birimlerinin seçilmesi, hipotezlerin geliştirilmesi, örneklemin tespiti, veri toplama prosedürleri ve ölçümler, analiz yöntemleri ve bulgular sunulacaktır.

1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Girişimcilik süreci bir bütün olarak incelendiğinde bu sürecin, girişimsel fırsatın tespiti ile başladığı ve bu fırsatı değerlendirmek için yeni bir işletme kurulması satın ya da devir alınmasıyla tamamlandığı görülmektedir (Gartner 1989a: 62). Entrepreneurship Theory and Practice dergisinde 1988-2004 yılları arasında yayınlanan çalışmalarda girişimcilik ve girişimci tanımlarının hangi boyutlar kullanılarak yapıldığına yönelik içerik analizi gerçekleştiren Uygun (2006), tanımlarda en sık vurgulanan boyutun “Organizasyon ya da işletme yaratma/kurma” olduğunu bulmuştur. Bu boyutu “Eldeki kaynakları dikkate almadan fırsatları araştırma ve tanımlama” izlemektedir. İçerik analizi bulguları literatürde sıklıkla vurgulanan Bygrave ve Hofer (1991)’in tanımıyla örtüşmektedir. Yazarlara göre girişimsel davranış, fırsatlardan yararlanmak için yeni bir organizasyon yaratımını içermektedir. Girişimsel süreç, fırsatların algılanması ve bu fırsatlardan yararlanmak için bir organizasyon yaratılması ile ilgili tüm işlev, faaliyet ve eylemleri içermektedir. Girişimci, fırsatları algılayan ve onlardan yararlanmak için organizasyon yaratan ya da kuran birey olmaktadır (Bygrave ve Hofer 1991: 14). Yazarların bu tanımları ve içerik analizi bulguları, araştırmanın girişimcilik ve girişimci kavramlarına bakışını yansıtmaktadır.

Girişimcilik literatürü incelendiğinde farklı disiplinlerden ve alanlardan gelen araştırmacıların, bu sürecin aydınlatılmasına yönelik çalışmaları sonucunda birçok teori ve yaklaşımın tesis edildiği görülebilmektedir. Bu teori ve yaklaşımlar zaman içerisinde literatürde tartışılmış, bazı yaklaşımlar ve konseptler terk edilirken (örneğin, başarı ihtiyacı [McClelland ve diğerleri 1953: 78], kontrol odaklılık [Brockhaus 1975: 433], risk alma eğilimi [Longenecker ve Schoen 1975: 28] gibi kişilik özelliklerini inceleyen), demografik faktörler gibi bazı yaklaşımlar ise farklı kavramsal çerçeveler dahilinde günümüzde de araştırmalarda yer bulmaya devam edebilmiştir (örneğin yaş [Bates 1995: 144], cinsiyet [Brush 1992: 6], iş deneyimi [Evans ve Leighton 1989: 522], rol modelleri [Brockhaus ve Horwitz 1986: 35]). İktisat, psikoloji, sosyal psikoloji, sosyoloji ve biyoloji bilimlerinden ödünç alınan kavram ve modeller girişimcilik alanına adapte edilerek girişimcilik araştırmaları zenginleştirilmiştir.

Son yıllarda girişimcilik araştırmalarında da yer bulan beşeri sermaye teorisi bireylerin, beşeri sermayelerine yaptıkları yatırımların karşılığını alabilmek için girişimlerde bulunduğunu varsaymaktadır. Bireyler sahip oldukları beşeri sermaye oranında ekonomik çıkarlarını maksimize etmeye çalışmaktadır (Unger ve diğerleri 2011: 343). İster ekonomik ister sosyal çıkarların maksimizasyonu olsun, girişimcilik uğraşı temelde, tanımlanan, keşfedilen ya da kurgulanan bir fırsatın peşine düşme ile ilgilidir. Bu süreçte sahip olunan önemli bir kaynak olarak beşeri sermaye, girişimsel davranışı etkilemektedir. Ayrıca girişimsel davranış, yeni ya da mevcut firmadaki kaynakların konuşlandırılmasındaki değişimi de yansıtmaktadır (Wright ve diğerleri 1997a: 252). Bu bağlamda ele alındığında, girişimcilerin sahip oldukları beşeri sermaye stoku ve bu stokun yaşama aktarılması, girişimsel sürecin baş aktörü olan girişimcinin tüm davranışlarını etkileyecektir. Girişimcilik sürecinde elbette çevresel değişkenler de önemlidir, girişimciler çevrelerinden yalıtılmış bir alanda karar almamaktadırlar. Ancak çevresel koşullar, birey tarafından algılandığı biçimde ve oranda etken (Keh ve diğerleri 2002: 126; Krueger 2000: 6) olmaktadır. Bu kapsamda eğitim, iş deneyimi, girişimsel deneyim, endüstriyel deneyim, aile girişimcilik geçmişi gibi kavramlarla temsil edilen ve çevreyle etkileşim sonucu kazanılan beşeri sermaye altyapısı bünyesinde zaten çevresel parametreleri de barındırmaktadır. Venkataraman (1997), Gaglio ve Katz (2001) fırsatların tespit sürecinin anlaşılmasının, girişimcilik araştırmaları açısından temel bir sorunu temsil ettiğini tartışmaktadır. Girişimcilik fırsat ile başlamakta ve fırsat ile de bitmektedir. Eğer girişimci olunacaksa öncelikle girişimsel fırsatlara sahip olmak gereklidir (Shane ve Venkataraman

2000: 220). Araştırmanın bu çerçevede ilk amacı, bireylerin beşeri sermaye altyapılarının, girişimsel davranışlarını nasıl etkilediğini ortaya koymaktır.

Girişimcilik araştırmalarında uzun yıllar girişimciler arasındaki farklılıklar görmezden gelinerek girişimcilerin homojen bir yapı sergiledikleri varsayımından hareket edilmiştir. MacMillan (1986) girişimciler arasındaki farklılıklara odaklanarak daha önceden girişimcilik deneyimine sahip bireylerle böyle bir deneyime sahip olmayanları ayırt ederek aralarında deneyim eğrisinden kaynaklanan farklılıklara dikkat çekmiştir. Bu girişimciler, daha önceki işletme kurma denemelerinden ders almakta, neyin yanlış ve neyin doğru gittiğine dair analizler yapma fırsatı yakalamakta ve sonuç olarak girişimciliğin teknolojisini benimsemektedirler (Alsos ve Kolvereid 1998: 103). Girişimciler arasında deneyimli girişimcilerin önemli bir yüzdeye sahip olduğu düşünüldüğünde girişimcileri homojen bir kitle olarak ele alan araştırmaların bulgularının geçerliliği ve güvenilirliği bu bağlamda tartışmalı olmaktadır. Sonuçta deneyimli girişimciler sahip oldukları önceki iş kurma tecrübelerine dayanarak girişimcilik sürecinde deneyimsiz girişimcilere göre farklı davranışlar sergilemektedirler. Ek olarak girişimciliğin kritik bir aşaması olan fırsatların tespiti sürecinde girişimsel deneyimin bu sürece olan etkisinin araştırılması ve bu bağlamda beşeri sermaye açısından girişimci türleri arasındaki farklılıkların ortaya konması girişimciliğin teknolojisinin modellenmesi açısından büyük bir önem arz etmektedir.

Deneyimli girişimciler toplumda değer yaratım sürecine temel katkı sağlayan önemli bir girişimci türüdür. Deneyimli ve deneyimsiz girişimciler başlangıç sermayesine ulaşma ve iş fırsatlarını değerlendirme kabiliyeti açısından farklılaşmaktadır (Westhead ve diğerleri 2003:188). Farklı türden girişimcilere yönelik politikalar oluşturabilme adına, aralarındaki farklılıkları ortaya koyan sistematik enformasyona sahip olmak gereklidir. Siyasetçilerin, politika üreten kamu aktörlerinin ve kural koyucuların, kredi veren kuruluşların, risk sermayedarlarının ve iş dünyasının, girişimci türlerine yönelik etkin politikalar geliştirebilmeleri için bu girişimciler arasındaki benzerlik ve farklılıkların ortaya konmaya çalışılması bireysel, kurumsal ve toplumsal refah açısından da önemli görünmektedir. Bu çerçevede araştırmanın diğer bir amacı homojen bir yapı sergilemeyen girişimcilerin gerek fırsatların tespiti gerekse fırsatlardan yararlanmak için iş kurma süreçlerinde ortaya koydukları farklı tutum ve davranışların incelenmesidir.

Wright ve diğerkleri (1998) girişimci türleriyle ilgili yapılacak araştırmalara yönelik önerilerde bulunmuştur. Bu öneriler arasında, araştırmanın hedefleri arasında bulunanlar aşağıdaki gibidir:

- Birçok araştırma büyük miktarda girişimciyi içeren örnekleme odaklanmakta ve sonuçta çalışma sonuçları bu kümedeki yerel düzeyde yer alan işletme sahibi ve işletmeleri görmezden gelmektedir. Deneyimli girişimcilerle ilgili yerel düzeyde gerçekleştirilecek araştırmalara ihtiyaç vardır.
- Rosa ve Scott (1998) haricindeki diğerk çalışmalar, paralel girişimcilerin sahip oldukları tüm işletmelerle ilgili veri toplamada yetersizdir.
- Son kurulan işletmeye odaklanmaktan ya da sadece işletmeye odaklanarak araştırmayı tasarlamaktan çok araştırmacılar girişimcilerin, tüm girişimsel faaliyetlerini incelemelidir (Wright ve diğerkleri 1998: 15).

2.Araştırmanın Tasarımı

Sosyal ve davranış bilimlerinde araştırma kanıtları her zaman birilerinin bazı koşullarda bir şeyler yapmasını içermektedir. Burada üç açılı soru bulunmaktadır. Kim (hangi aktörler), neyi (hangi davranışları), nerede ve ne zaman (hangi bağlamda) gerçekleştirmektedir. Aktör, insan sistemlerini nitelendirmektedir. Davranış, bu insan sistemlerinde mevcut durumu ve eylemlerin tüm yönlerini vurgulamaktadır. Bağlam ise insani sistemlerin yerleşik olduğu onun etrafını çevreleyen tüm maddi, mevkisel ve koşulsal özelliklere işaret etmektedir (McGrath 1994: 155-156).

Girişimcilik yönetim bilimlerinin en yeni paradigmalardan birisidir. Tüm yeni paradigmlar gibi girişimcilik de diğerk bilimlerin metod ve teorilerini kullanarak ortaya çıkmıştır. Fakat girişimcilik ayrı bir disiplin olarak gelişecekse, kendine özgü metod ve teorilere ihtiyacı vardır. Girişimcilik paradigması henüz kendi alanına yönelik araştırmalar için farklı metod ve teoriler geliştirmemiştir. Esas itibariyle metod ve teorilerini diğerk bilimlerden almaktadır (Bygrave 1989: 7). Yaklaşık 30 yıl öncesinden itibaren araştırmacılar girişimcilik fenomenini zenginleştirmek için diğerk disiplinlerden popüler teorileri almakta ve alana adapte etmektedirler. Bu adaptasyon araştırmaların bulgularını güçlendirmektedir (Zahra 2007: 443). Ancak bu durum girişimciliğe, diğerk bilimler tarafından yön verilmesi riskini de getirmektedir. Diğerk bilimlerden alınan metod ve teoriler esasen iki sebepten dolayı uygunluk arz etmeyebilir çünkü girişimcilik, devamlı ve

doğrusal (ve sık sık tekrar edilebilen) süreçleri incelemek için geliştirilmiş metotlarla başarılı bir şekilde çalışılmayan bağlantısız, sürekli olmayan ve doğrusal olmayan (eşsiz) bir olaydır ve bir bilim olarak girişimcilik başlangıç evresindedir (Bygrave 1989: 7).

VanderWerf ve Brush (1989) çalışmalarında, araştırma alanlarındaki ampirik gelişimi çeşitli aşamalara ayırmışlardır. İlk şamada belli bir süre, alanın tanımı üzerinde durulmakta, araştırmacılar çeşitli varsayım ve yaklaşımlara dayanarak tanımlar geliştirmekte ve fenomenin tanımı üzerinde genel bir görüş birliği bu süreçte oluşmamaktadır. Zaman içerisinde araştırmacılar tarafından incelenen çeşitli populasyon yayılımları bir ya da iki iyi tanımlanmış grup ya da gruplara yönelmektedir. Sonuçta araştırmacılar, bu iyi tanımlanmış alanlara odaklanarak, araştırma çabalarını maksimize etmek istemektedirler. Çünkü inceleme getirisi yüksek olacağı için hem çabaları boşa gitmeyecek hem de diğer çalışmalarla bulgularını kıyaslayabileceklerdir. Aynı noktaya yönelik dar bir populasyon yayılımına odaklanan araştırmalardan çıkarılan genel prensipler, ivme kazandırmakta bu ivmeyle birlikte araştırmacılar diğer populasyon yayılımlarını da kapsayan ve genel prensipleri sınavan çalışmaları tasarlamaktadırlar. Yeni bir araştırma alanı olarak girişimcilik de benzer şekilde gelişmekte ve aynı aşamalardan geçerek evrilmektedir.

Bazı teoriler iyi kurulmuş ve incelenmiştir bazıları ise yenidir ve literatürde etkin bir konuma sahip değildir. Benzer olarak bazı girişimcilik araştırma konuları iyi incelenmiş ve anlaşılmıştır. Bazı konular ise iyi aydınlatılmamış ve anlaşılmamıştır. Bu durum iki boyutla ifade edilebilir. Kurulu ya da yeni teori ve kurulu ya da yeni araştırma konusu. Bu iki boyutun kombinasyonu 4 senaryo ortaya koymaktadır (Zahra 2007: 445).

Tablo 2.1 Araştırma Senaryoları

Fenomen	Kurulu	Yeni	Kurulu	Yeni
Teori	Kurulu	Kurulu	Yeni	Yeni
Senaryo	1	2	3	4
Bağlamsal Zenginlik	Düşük	Orta	Orta	Yüksek

(Zahra 2007: 446).

Araştırmanın tasarımında Zahra (2007)'den yola çıkarak yeni bir fenomen olan girişimcilik sürecini aydınlatılmasına yönelik bilinen bir teoriden (Senaryo 2) yararlanılmaktadır. Yazar yeni bir fenomeni aydınlatmak için bilinen bir teoriden

faydalanılması durumunda teorinin evrensel olduğunu varsayma, sınırların kaçamak tanımlamaları ve bulguların teori açısından ne anlam ifade ettiğini atlama hatalarına karşı araştırmacıları uyarmaktadır. Araştırma alanının zenginliğini yakalayıp, alan özelliklerinin öncülleri ve varsayımları nasıl etkilediğini göstererek araştırmacı, teoriyi en iyi biçimde yeni fenomende kavramsallaştırabilir.

Bir çok araştırmacı var olan teorileri yeni bir alana uygularken gerekli olan titizliği göstermemektedir. Girişimcilik araştırmalarının bağlamının doğasını, zenginliğini ve dinamiklerini araştırmacılar analiz ederek çalışmalarında çok daha yaratıcı ve anlamlı açıklamalar yapabilirler. Faydalı bir teori basitçe bilineni yazmak değil alandaki bilgi birikimini zenginleştiren ve artıran bir teoridir (Zahra 2007: 451-452). Bu nedenle araştırma tasarımında teorik amaçlar da güdülmüştür. Araştırmanın tasarımı örneklem araştırmasının yanı sıra teorik çıkarımlarda da bulunmaya elverecek amaçlar içermektedir. Ucbasaran ve diğerleri (2003a)'te tartışıldığı üzere, yeni araştırma alanlarında amaç keşifsel bulgular aracılığıyla mevcut bilgi birikimine katkı sağlayarak alanda gelecekte gerçekleştirilecek araştırmalara teorik bakış açıları geliştirmek ise nitel araştırma teknikleri uygun bir seçim olmaktadır.

Sosyal ve davranış bilimlerinde temel ilke güvenilir ampirik bilgi için farklı yöntemlere dayalı çalışmalarda kanıtların sabit olmasıdır (McGrath 1994: 155). Araştırma kanıtlarının toplanmasında bir çok yöntem işletilmekle beraber esas olarak tercih edilen araştırma stratejisi hem araştırmanın tasarımını hem de veri-kanıt toplama yöntemlerini etkilemektedir. Bu kapsamda araştırma stratejisini örneklem anketi ile biçimsel teori teşkil etmektedir. Doğrudan deneysel manipülasyonun olmadığı ya da fenomen gerçekleşikten sonra bağımsız değişkenlerin seçildiği ex post facto (Lathrop 1969: 12) araştırma stratejisinin benimsendiği çalışma çerçevesinde belirtilebilir.

2.1. Gözlem Biriminin Tayini

Macmillan (1986) girişimcilikle ilgili bir şeyler öğrenmek için, birden fazla işletme kurma deneyimi olan birey olarak tanımladığı deneyimli girişimcileri inceleme önerisinde bulunmuştur. Ancak deneyimli girişimciler birden fazla iş kurdukları gerçeğiyle karakterize edilen bir tür olabilirler ama çok sayıda işletmenin bir girişimci tarafından ortaya çıkarılması da bir süreçtir. Deneyimli girişimci teriminin işe sokulması girişimcinin sürekli yeni fırsatları belirlediği ve değerlendirdiği, fikirlerini uygulamaya koymak için

yaratıcı bir şekilde kaynaklara ulaştığı, bu fikirleri uygulamaya koymakta başarılı olduğu devam eden girişimsel bir süreçtir. Zaman ilerledikçe ayakta kalan girişimlerle mükemmel bir portföy oluşturulabilir (Rosa 1998: 43). İşletmelerin hayatta kalmaları, büyümeleri ile olumlu yönde ilişkili olsa da son zamanlarda gerçekleştirilen araştırmalar büyüme sürecinde küçük işletme sahiplerinin farklı yollar izlediklerini ve bu yolların hepsinin firmanın temel analiz birimi olarak seçilmesiyle ölçülemeyeceğini ileri sürmektedir. Dahası firmanın büyümesi sektörel koşullar ya da mali ve finansal durumlar nedeniyle kısıtlandığında deneyimli girişimciler, büyüme yöntemi olarak paralel girişimciliğini tercih etmektedir (Carter ve Ram 2003: 371).

Girişimcilik araştırmalarının baş aktörü girişimcidir. İşletmeler ister sıfırdan kurulmuş, ister miras yoluyla aileden alınmış ya da satın alınmış olsun girişimcilerin davranışlarının sonuçları olmaktadır. Bu bağlamda girişimcinin bir kenara bırakılarak sadece sonucun (işletmenin) incelenmesi, çevreye ya da koşullara aşırı vurgunun yapılması, karar alıcı ve uygulayıcı olan girişimcinin dışlanmasına neden olacaktır. Sonuçta çevre girişimcinin algıladığı kadar etken olmakta ve işletmenin varlığı da öncelikle girişimcinin niyetlerine bağlı olmaktadır. Nitekim girişimcilik araştırmalarında öne çıkan bilişsel yaklaşım, bireylerin iş kurma kararını objektif gerçekliklerden ziyade bireylerin algılarının yönlendirdiğine işaret etmektedir (Simon ve diğerleri 1999: 116).

Ucbasaran ve diğerleri (2001), Davidsson ve Wiklund (2001), Shane (2000) gibi birçok çalışmada girişimci, temel analiz birimi olarak kabul edilmektedir. Bu kapsamda gözlem birimi çalışmada, işletmenin sıfırdan kurulmasında, miras yoluyla devir alınmasında ya da satın alınmasında rol oynayan girişimci olmaktadır. Sadece işletmelerin gözlem birimi olarak ele alınması ise girişimcilik sürecinin ve girişimcinin araştırıldığı bir çalışmada eksik olabilir. Örneğin endüstri seviyesinde bir örnekleme, yeni kurulan ve olgun işletmelerin kıyaslanacağı bir araştırmada, farklı endüstrilerden işletmelerin seçilmesi elmalar ile armutların kıyaslanmasına neden olacaktır. Jenerik olmalarına rağmen (meyve, ağaçta yetiştirme) türleri farklıdır. Ancak firma düzeyinde çalışan sayısı, işgücü devri, örgüt ve sahiplik yapısı gibi değişkenler örnekleme homojenite ya da heterojenite yaratmak için kullanılabilir. Bireysel düzeyde örnekleme cinsiyet, etnik köken, yaş, eğitim, deneyim, kurucu, yönetici, uzman gibi (mevki) değişkenler seçim kriteri için kullanılabilir (Neergaard 2006: 260).

Önceki girişimsel deneyimin başarı ya da başarısızlık olarak algılanması sonraki girişimsel davranışları da etkilemektedir. İşletmenin başarısızlığı sadece iflas, tasfiye etmeyle ilgili değildir. Gimeno ve diğerleri (1997) işletmenin hayatta kalmasının ya da kapatma kararının alınmasının sahibinin performans ile ilgili düşüncesi tarafından şekilleneceğini belirtmektedir. Bu aynı performans seviyesine sahip iki işletmeden birisi kapatılırken diğerinin niçin hayatta kaldığını açıklayabilir (Ucbasaran ve diğerleri 2010: 543). Bu nedenle tek başına firma ya da firma grubunun analiz birimi olarak tercih edilmesi en başta girişimcinin dışlanmasına neden olacaktır. Oysa bir çok araştırmacı girişimciliğin anlaşılabilmesi için, öncelikle girişimcinin dikkate alınması gerektiğini belirtmektedir (Simon ve Houghton 2002: 106). Örneğin işten çıkartılan yüzlerce bireyden niçin sadece biri girişim başlatmak için istekli olmakta ve bu faaliyeti icra etmektedir? (Shaver ve Scott: 1991: 25; Simon ve diğerleri 1999: 116; Simon ve Houghton 2002: 106). Girişimcileri düşünmeden girişimsel süreci anlamaya çalışmak bütün bu sürecin oluşmasını sağlayan temel maddenin eksikliği ile neticelenecektir. Girişimcilik, belirli bireylerin davranışlarından ortaya çıkmakta ve sonuç olarak bu bireylerin niçin ve nasıl bu şekilde davrandıklarını anlamak bütün süreci anlamak için çok büyük önem kazanmaktadır (Baron 2004: 222-223).

2.2. İşletme Performansı Yerine Girişimcilik Performansı

Girişimcilik deneyiminin, yani daha önceden işletme kurma, devir ya da satın alma deneyiminin olduğu koşullarda girişimsel performansın göstergesi, araştırma sürecinde incelenen son numaralı girişimin performansı mıdır?. Yoksa, Gimeno ve diğerleri (1997)'nin belirttiği gibi farklı performans ve başarı kriterine ya da eşliğine sahip girişimcilerin iş kurarken sahip oldukları ve zaman içinde koşullarla birlikte evrilen amaç, motivasyon ve niyetler mi önplana alınmalıdır?. Girişimciliğin araştırıldığı çalışmalarda sadece son kurulan firmanın ölçek, büyüme ve karlılık performansı ile girişimcinin sahibi olduğu beşeri sermaye altyapısının ilişkilendirilmesi hatalı sonuç ve bulgulara araştırmacıları sürükleyebilir. Bu noktada eğer girişimcinin işi büyütme niyeti varsa sonuçta yüksek oranda iş büyütülecektir (Unger ve diğerleri 2011: 353).

Bruderl ve diğerleri (1992), Gimeno ve diğerleri (1997), Pennings ve diğerleri (1998)'ne göre beşeri sermaye örgüt performansını açıklamada temel bir faktördür. Yüksek beşeri sermayeye sahip kurucuların örgütün yaşam şansını arttığı iddiası mantıklı görünmektedir çünkü geleneksel beşeri sermaye teorisi ve araştırmaları çalışanların

kazançları üzerine odaklanmıştır ve bu nedenle araştırmaların kendi işine sahip bireylerin başarısını artıran beşeri sermaye mekanizmalarına odaklanarak tasarımı gerekmektedir (Bruderl ve diğerleri 1992: 229).

Günümüzde beşeri sermayeye olan ilgi aynı yoğunlukta devam etmektedir. Bosma ve diğerleri (2004), Bruderl ve diğerleri (1992), Cooper ve diğerleri (1994), Dyke ve diğerleri (1992) gibi pek çok çalışma, beşeri sermaye ile başarı arasında doğrudan bir bağ kurmaktadır. Ancak bu ilişkinin büyüklüğü, yani ehemmiyetinin derecesi hala bir muammadır.

Unger ve diğerleri (2011) beşeri sermaye ve girişimsel başarı ile ilgili gerçekleştirdikleri meta-analitik çalışmada, beşeri sermaye ile girişimsel performans arasında olumlu yönde bir ilişki olduğunu bulgulamakla birlikte göreve yönelik ya da işe yönelik beşeri sermaye ile girişimsel performans arasındaki ilişkinin daha güçlü olduğunu belirtmişlerdir. Ek olarak, beşeri sermaye ile başarı arasındaki ilişkinin yansıtılan önemsel boyutu, çalışmadan çalışmaya değişmektedir. Bazı çalışmalar bu ilişkiyi ılımlı veya yüksek gösterirken bazı çalışmalar ise düşük bağlantılar bulgulamaktadır. Bu belirtilen etkilerdeki çeşitliliğin sebeplerinden bir tanesi aracı değişkenlerin varlığıdır. Örneğin, çalışmaların, beşeri sermayenin kavramsallaştırılmasında, başarı göstergelerinin seçiminde, endüstri, ülke ve sektörel yaş gibi inceleme bağlamı seçimlerinde birbirlerinden ayrıldıkları görülmektedir. Böylece hangi tür beşeri sermayenin başarıyla bağlantılı ve bunun hangi koşullarda geçerli olduğu belirsizliğini korumaktadır (Unger ve diğerleri 2011: 342). Ek olarak, başarı için farklı endüstriler, farklı bireysel karakteristik ve kaynaklar gerektiriyor olabilir (Bruderl ve diğerleri 1992: 228). Bulguların tutarsızlığı noktasında “Girişimsel Fırsat Etkisi” (Uygun ve Kasımoğlu 2010: 272) dikkatle incelenmesi gereken bir faktördür. Bazı endüstrilerde başarılı olmayı garantileyen hazır ve kurulu uygulamalara sahip firmaların satın alınması mümkünken bazı endüstrilerde ise başarılı olmayı sağlayan uygulamaların firma dahilinde olması mümkün olmamaktadır ve firmayı satın alan yeni sahibi bunlardan yararlanamayabilir (Dyke ve diğerleri 1992: 83). Girişimsel fırsat etkisine yönelik olarak Bruderl ve diğerleri (1992) çalışmalarında endüstriden endüstriye iş kurmak için gerekli olan sermayenin farklı olduğunu vurgulamışlardır (Bruderl ve diğerleri 1992: 233). Diğer taraftan girişimcilerin ebeveynlerinin kendi işlerine sahip olup ya da olmamalarının firmalarının performansı üzerinde çok az da olsa etkisi bulunmaktadır. Perakende ve toptan gıda sektörlerinde, girişimci ebeveynlere sahip olma ile tam zamanlı

çalışan sayısı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkisi bulunmaktadır (Dyke ve diğerleri 1992: 82).

Beşeri sermaye ve başarı arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalar bu kapsamda dikkatle incelenmelidir. Çünkü hem başarı kriterleri arasında farklılıklar bulunmakta hem de işletmelerin faaliyette buldukları endüstrilerin gereklilikleri açısından da farklılıkları içermektedir. Ancak genel olarak Unger ve diğerleri (2011)'nin çalışmasına göre beşeri sermaye ve başarı arasında olumlu yönde bir ilişki bulunmaktadır. Yine aynı çalışmaya göre teknoloji yoğun sektörlerde beşeri sermaye ile başarı arasındaki ilişki yüksekken düşük teknolojik yoğunluğa sahip endüstrilerde beşeri sermaye ile başarı arasındaki ilişki de düşük olmaktadır. Ayrıca düşük teknoloji sektörlerinin başarı için gereken beşeri sermaye birikimleri de kendi aralarında heterojen olmaktadır.

Bir çok girişimden oluşan bir grubun yaratılması ve büyütülmesi esasen girişimsel bir süreç midir? (yeni piyasa fırsatlarının yaratıcı bir biçimde tanımlanmasını ve bu fırsatlardan yararlanılmasını içeren) yoksa mevcut ve geçerli prosedürlerin adapte edilmesiyle verimlilik artışı sağlayan rutin çeşitlendirme yönetiminin gerçekleştirildiği bir yönetim süreci midir? (Rosa 1998: 45). Özellikle paralel girişimcilerin ve aile işletmelerinin incelendiği çalışmalarda analiz biriminin yanı sıra performansın ölçümü de sorun yaratmaktadır. Küçük işletme araştırmacılarına göre işin büyütülmesinin analizinde, firmanın temel alınması sınırlarına ulaşmış olabilir. Paralel girişimcilikle ilgi gelecek araştırmalar girişimcilere odaklanmalıdır (Carter ve Ram 2003: 377).

Diğer taraftan Westhead ve Wright (1998a;b), Birley ve Westhead (1993), Kolvereid ve Bullvag (1993) ve Westhead ve diğerleri (2005), tek iş kuran, seri ve paralel girişimcilerinin sahip oldukları işletmeler arasında açık ve net bir performans farklılığı bulgulamamışlardır.

Seri girişimcilerin kurdukları firmalar, belli bir seviyeye ya da büyüklüğe ulaşmayı başaramıyorlarsa girişimciler, işletmelerini sonlandırmak isteyeceklerdir. Bu nedenle seri girişimcilerin sahip olduğu firmalar paralel girişimcilerinin sahip oldukları firmalardan büyük ihtimalle daha küçük ölçekli olacaktır (Westhead ve diğerleri 2003: 191). Kolvereid ve Bullvag (1993), Birley ve Westhead (1993) ve Westhead ve Wright (1998b)'in sunduğu kanıtlar, tek iş kuran, seri ve paralel girişimcilerinin sahip olduğu firmalar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir büyüklük ve performans farkı olmadığını göstermektedir. Westhead ve Wright (1998b) çalışmalarında hem kırsal hem de kentsel bölgelerdeki seri

kurucuların satış geliri artışının, istihdamın mutlak değişiminin ve standartlaşmış istihdam değişiminin ortalama olarak büyük olduğunu tespit etmişlerdir. Fakat seri ve diğer tür işletme kurucularının aralarındaki farklılıklar istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Artan sayıda sofistike araştırmalara rağmen deneyimli girişimciler tarafından başlatılan firmaların performans açısından farklı olduğunu bulgulayan çalışma henüz yoktur. Deneyimli işletme kurucularının deneyimsiz girişimcilerden daha başarılı olduklarına dair bir bulguya rastlanmamıştır (Kolvereid ve Bullvag 1992: 281). Diğer taraftan Rosa (1998) araştırmalardaki analiz birimi konusuna değinerek girişimcinin analiz birimi olarak seçildiği çalışmalarda dahi yapılan hatalara dikkat çekmektedir. Ona göre problem girişimsel süreç ve performansları tartışırken temel analiz birimi olarak girişimciden çok firma ya da girişimine odaklanılmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin Kolvereid ve Bullvag (1993) deneyimli girişimcilerin tek iş kuran girişimcilere göre daha iyi performans sergileyen işletmeler kurduklarını beyan ettiklerinde performans odağı işletme olmaktadır girişimci değil. Benzer olarak Birley ve Westhead (1993)'in çalışmalarında da kıyaslanan tek iş kuran ve deneyimli girişimcilerin performansları değildir. Kıyaslanan deneyimli girişimcinin en son ki girişimi ile tek iş kuran girişimcinin tek girişimidir. Aslında deneyimli girişimcinin en son ki yeni girişimi sahip olduğu tüm girişimlerine bakılmaksızın performans göstergesi olmakta ve incelenen girişimin kurulma süreci ve kurulma motivasyonlarına bakılmaksızın girişimcinin genel stratejisi hakkında çıkarımlarda bulunmaktadır (Rosa 1998: 44).

Tablo 2.2 Girişimci Türlerine Yönelik Bir Senaryo

Faaliyet Alanı Girişimci Türü	Gıda Perakende	Tekstil İmalat	Nakliye	İnşaat	Hazır Giyim	Gıda Toptancılık
Paralel 1	1988-...	-	1992-...	1995-...	-	2009-...
Paralel 2	-	1990-...	-	-	1994-...	-
Seri 1	1995-2005	-	-	2005-...	-	-
Seri 2	-	1990-2005	-	-	2006-...	-
Tek İş Kuran	-	-	2000-....	-	-	-

Paralel girişimciler açısından son kurulan işletmenin performansı ile farklı sektörlerde faaliyette bulunan seri girişimcilerin son işletmelerinin ya da tek iş kuran girişimcilerin tek işletmelerinin performanslarının kıyaslanması ne kadar anlamlıdır?. Aynı iş alanında olsalar bile paralel girişimcilere göre nispeten daha kısa ömürlü işletmeler

kurabilen seri girişimcilerin işletmeleri ile ilgili sektörde uzmanlaşmış tek iş kuran girişimcinin işletme performanslarının karşılaştırılması ne kadar geçerlidir?. Bu kapsamda özellikle paralel girişimcilerin toplam işletme performansları dikkate alınabilir. Seri girişimcilerin ve tek iş kuranların temel iş kurma motivasyon ve niyetleri araştırılabilir. Ancak bu üç girişimci türünün farklı endüstrilerde ya da faaliyet alanlarında kurdukları son işletmelerinin performansları incelenerek ortaya konan bulguların geçerliliği bu nedenlerden dolayı düşük olmaktadır. Yukarıdaki tablo dikkate alındığında paralel 1 için gıda toptancılık, paralel 2 için hazır giyim, seri 1 için inşaat, seri 2 için hazır giyim ve tek iş kuran 1 için de nakliye faaliyet alanındaki işletmelerin performansları bu bakış açısıyla dikkate alındığında işletmelerin performansları ile ilgili bulguların geçerliliği şüpheli olmaktadır.

Birden fazla girişimin yer aldığı işletme gruplarını ve rutin kurumsal yönetim stratejileri bakımından bu teşebbüslerin yönetimlerini inceleyen paralel bir yönetim literatürü daha vardır. Bu açıdan bakıldığında çeşitlendirmenin rutin süreçleri, yeni bağlı teşebbüslerin edinimine ya da yaratılmasına yol açmaktadır. Bağlı teşebbüslerin sayıları arttıkça şirket grupları bir holdingin kontrolü altında oluşturulmaktadır. Bağlı teşebbüslerin oluşturulduğu, gruba eklendiği ve yönetildiği süreçler girişimsel olarak görülmez, yönetsel etkinliği en üst düzeye çıkarmanın yolları olarak görülmektedir. Kurumsal çeşitlendirmenin yönetsel açıklamalarında da benzer analiz birimi problemi göze çarpmaktadır. Bu literatürde, grup, bağlı ortaklıkların merkez tarafından kontrol edildiği bölümler biçiminde de facto bir şirket (genellikle holding) olarak işlenmektedir. Ancak her bir bağlı ortaklık girişimci ya da girişimci grubu tarafından yaratılan ya da satın alınan deneyimli girişimciliğin ürünü işletmelerdir. Her biri farklı güdülerle yaratılmış olabilir ve gruptaki diğer girişimlerle önceden planlanmış bir ilgisi olmayabilir. Aslında grup de facto bir firma değildir fakat yoğun ve karmaşık bir girişimsel sürecin sonucudur. Örneğin Richard Branson, Virgin Grubu'na dahil 200'den fazla bağlı ortaklığa ya tamamen ya da kısmen sahiptir. Fakat Virgin Grubu oldukça bölünmüştür ve tüm firmaların belki de tek ortak noktası girişimci Richard Branson olmaktadır (Rosa 1998: 44-45). Mulholland (1997) çalışmasında aile işletmelerinin başarısını girişimsel niteliklerin kombinasyonuna bağlamaktadır (Mulholland 1997: 695). Aile üyeleri işletmelere dahil oldukça iş, otonomi ve kontrol ile ilgili onların bireysel ihtiyaçlarına ve beklentilerine göre parçalara ayrılacaktır. Erkek aile üyelerine iş olanağı sağlama ihtiyacı, paralel girişimcilik stratejisinin uygulanmasının temel motivasyonu olabilmektedir (Carter ve Ram 2003: 376).

Birden fazla girişimin başlatılması ve yönetimi bu nedenle zor ve karmaşık bir girişimsel performans olarak görülebilir ve bu da firma performansından oldukça farklı olmaktadır. Girişimsel performansın firmanın yüksek seviyede büyüme hızını yakalaması için tasarlanmış rekabetçi yönetim uygulamaları ile ilgisi bulunmamaktadır. Girişimsel performans daha çok kimi büyük kimi ise küçük olabilen çeşitli iş fırsatları arasından değer yaratma süreci olmaktadır. Bu türden girişimsel çeşitlendirmeler özellikle küçük işletmeler için tipik olan, karmaşık seviyede ihtisaslaşmış pazar nişlerini doldurmak ve bölgesel olarak bölünmüş pazar segmentlerine girebilmek için idealdir. Girişimsel performans konseptinde analiz birimi, firmanın büyütülmesinden, merkezinde girişimci ya da girişimci ekibin inisiyatifi, teşebbüsü ve öncülüğü olan firmalar grubunun büyütülmesine doğru kaydırılabilir (Rosa 1998: 45). Ayrıca analiz birimini girişimci olarak seçen çalışmalarda girişimci türlerinin performanslarının son kurdukları işletmelerin baz alınmasıyla karşılaştırılması indirgemecilik problemine (Neuman 2006: 250) neden olmaktadır. Rosa ve Scott (1999) analiz birimi olarak girişimciyi temel alarak performansın firma yerine girişimci seviyesinde değerlendirilmesi gerektiğine kanaat getirmişlerdir. Literatürdeki analiz birimine yönelik bu genel değerlendirmelere paralel, araştırmada analiz birimi olarak girişimci tercih edilirken, işletme performansı yerine de girişimsel performans göstergeleri kullanılmıştır.

2.3. Hipotezlerin Oluşturulması

Bu başlık altında, birinci bölümde tartışılan beşeri sermaye yaklaşımına dayalı olarak oluşturulan hipotezlere ve girişimci türleri arasındaki farklılıklara yönelik hipotezlere yer verilecektir.

Beşeri Sermaye Teorisi, çalışanların sahip oldukları beşeri sermayelerin kalitesine göre kazanacakları gelir dağılımını tahmin etmek amacıyla geliştirilmiştir. Beşeri sermaye teorisi girişimcilik araştırmacıları tarafından kabul görmüş pek çok araştırmayı da tetiklemiştir. Sonuçta girişimsel başarıyı tahmin etmek için geliştirilecek modellere beşeri sermayenin de ilave edilmesinin önünü açmıştır. Araştırmacılar, her biri beşeri sermayeye işaret eden eğitim, iş deneyimi, işletme sahibi olma deneyimi, ailevi özgeçmiş, beceriler gibi çok geniş bir değişken yelpazesini seferber etmişlerdir (Unger ve diğerleri 2011: 343). Örneğin Lynskey (2004), beşeri sermaye değişkenleri olarak girişimcinin yaşını, eğitimini, önceki iş deneyimini ve iş kurma motivasyonunu incelemiştir.

Araştırmacılar, girişimcilerin beşeri sermaye birikimlerini, elde ettikleri sonuçlara dayanarak ele almaktadırlar. Örneğin Bates (1990b), kendi işini kurma kararını, Gimeno ve diğerleri (1997), Bruderl ve diğerleri (1992) firma ömrünü, Bosma ve diğerleri (2004) ise firma performansını inceleyerek, beşeri sermaye stoku ile bunların ilişkisini incelemişlerdir. Daha çok ya da daha kaliteli beşeri sermaye girdisine sahip olan girişimcilerin daha üstün çıktılar elde edecekleri muhakkaktır. Girişimcilik bağlamında bu çıktılar aynı zamanda fırsatların tanımlanması ve işletme kurarak, devir alarak ya da ortak olarak onlardan yararlanılmasına da işaret etmektedir (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 155).

2.3.1. Beşeri Sermaye ve Girişimsel Davranış

Fırsatların tanımlanabilmesi girişimcilik açısından son derece hayati bir yöndür. Bygrave ve Hofer (1991) girişimciyi fırsatları algılayan ve bu fırsatlardan yararlanmak için organizasyon yaratan birey olarak tanımlamıştır. Girişimsel fırsatların tanımlanması araştırmalarında beşeri sermaye öne çıkmaya başlamıştır (Carrera ve diğerleri 2008: 297). Becker (1975;1993)'in mikro ekonomik analizlerden çeşitli insan davranışlarına kadar geniş bir alanda yer bulan beşeri sermaye teorisi, bilginin bilişsel kabiliyeti artırdığını ve daha etkin faaliyetlerin gerçekleştirilmesini sağladığını öne sürmektedir. Girişimsel fırsatları teşhis sürecinde bireyin hali hazırda sahip olduğu bilgiler fırsatların tespiti için çok önemli olmaktadır çünkü bu bilgiler yeni deneyimlerle etkileşim için temel teşkil etmekte ve yeni uyarıcının anlaşılması ve yorumlanması için kullanılmaktadır (Corbett 2007: 101). Bilgi girişimcinin kavrama, değerlendirme yapma, yorumlama ve yeni verileri uygulama yeteneğini etkilemektedir. Bilgi bireyin eşsiz yaşam deneyimlerinden üretildiği için her insanın beşeri sermaye birikimi de farklı olmaktadır. Genel anlamda ve belirli beşeri özellikler bakımından bu farklılıklar farklı getirileri olan fırsatların keşfedilmesini kolaylaştırmaktadır (Marvel ve Lumpkin 2007: 810). Shaver ve Scott (1991), bilgiyi arayabilen ve işleyebilen bireylerin fırsat tanımlamada başkalarına göre daha başarılı olduklarını belirtmektedir. Venkataraman (1997)'a göre her girişimci sahip olduğu referans çerçevesi dahilinde belli bir fırsatın sağlayabileceği potansiyel faydaları görmesine olanak sağlayan bir bilgi koridoru geliştirmektedir. Daha çok (veya daha kaliteli) beşeri sermaye girdisine sahip olan girişimcilerin daha üstün çıktılar elde edecekleri muhakkaktır. Girişimcilik bağlamında bu çıktılar aynı zamanda fırsatların tanımlanması ve onlardan yararlanılmasına da işaret etmektedir (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 155). Genel olarak, girişimciler sadece sahip oldukları bilgi birikimini doğrudan ilgilendiren fırsatları

keşfederler. Beşeri sermayesi yüksek olan bireyler başkalarına göre daha iyi girişimsel kararlar alabilmektedir (Colombo ve Grilli 2005: 800). Beşeri sermaye bu kapsamda, girişimcilik sürecinde etkili ve önemli bir değişken olmaktadır.

Araştırmalar, girişimciliğe yönelik fırsat güdümlü kavramsallaştırmalara dikkat çekmektedir ancak iş fırsatlarını daha çok teşhis eden ve değerlendirebilen girişimcilerin beşeri sermaye profilleri tam olarak anlaşılammıştır. Bir girişimcinin beşeri sermayesi ile fırsatları tespit edebilme yeteneği arasındaki ilişkiyi anlamak, ilerideki araştırmaların ufkunu da açacak olması açısından önemlidir. Son zamanlarda pek çok çalışma beşeri sermaye ile fırsatların teşhisi arasındaki bağlantının yönlerini ampirik olarak bulgulamaya çalışmıştır. Bu çalışmalar, beşeri sermaye ve fırsatların tespiti ile ilgili bilgi birikimini zenginleştirmişlerdir ancak beşeri sermaye değişkenlerine çok dar bir açıdan bakabilmişlerdir. Ayrıca genel olarak sadece öğrenciler ya da yeni gelişmekte olan girişimcileri araştırmışlar ve girişimsel deneyimleri açısından heterojen bir yapıya sahip olan girişimcileri dikkate almamışlardır (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 153-154).

Bu kapsamda araştırmada, beşeri sermaye faktörleri ile girişimcilerin araştırma anına kadar kariyerleri boyunca sergiledikleri girişimsel davranışları arasındaki ilişkiye yönelik aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

Hipotez 1: Yüksek düzeyde beşeri sermaye sahibi girişimcilerin girişimcilik kariyerleri boyunca girişimsel davranış sayısı daha çok olacaktır.

Becker (1975), Bruderl ve diğerleri (1992) ve Cooper ve diğerleri (1994) beşeri sermayeyi, genel beşeri sermaye ve spesifik beşeri sermaye olarak iki yapıya ayırmışlardır. Genel beşeri sermaye üniversite eğitimi gibi göreceli olarak firmalar ve endüstriler arasında transfer olma potansiyeli yüksek olan kapsamlı biçimsel eğitim ve öğretime atıf yapmaktadır. Aksine spesifik beşeri sermaye belirli bir endüstride ya da firmada kullanılan kendine özgü, rutin ve prosedürlerle ilgili bireysel bilginin güçlendirilmesini sağlamaktadır (Carrera ve diğerleri 2008: 297). Becker'in izinden gidilerek çalışmada, beşeri sermaye genel ve spesifik olmak üzere iki temel ayrıma gidilerek genel beşeri sermaye ve girişimciliğe özgü beşeri sermaye başlıklarıyla incelenmiştir.

Ampirik çalışmalar bireylerin genel beşeri sermayeleri ile refah seviyeleri arasında olumlu bir ilişkinin bulunduğu görüşünü desteklemektedir (Colombo ve Grilli 2005: 799). Genel beşeri sermayesi yüksek olan bireylerin işlerinde ve işgücü piyasası fırsatlarını değerlendirmede daha etkin olmaları beklenmektedir. Aksine genel beşeri sermayesi düşük

olan bireyler ise iş ortamında daha az etkindir ve işsizlik problemiyle karşı karşıya kalma olasılıklarının yüksek olması beklenmektedir. Ek olarak genel beşeri sermayesi yüksek olan bireylerin düşük olanlara göre girişimcilik kariyerini seçme olasılıkları daha yüksek olmaktadır (Carrera ve diğerleri 2008: 299). Bilgi ve deneyim beşeri sermaye kavramının merkezinde yer alan özelliklerdir (Becker 1975: 16). Girişimcinin eğitim ve iş deneyimi aracılığıyla edindiği bilgi, genel beşeri sermaye kapsamında değerlendirilmektedir. Genel beşeri sermaye konsepti çalışmada, eğitim geçmişi, genel iş deneyimi ve süresi başlıkları altında incelenmiştir. Genel beşeri sermaye belirli bir işi icra edebilmek için gerekli olan kabiliyetten çok eğitim ve iş deneyimi ile ilgilidir (Wiklund ve Shepherd 2003: 1924).

Girişimciliğe özgü beşeri sermaye, fırsatların tespit ve değerlendirilmesi söz konusu olduğunda genel beşeri sermayeden daha önemli olabilmektedir. Bireyin belirli konudaki beşeri sermayesi, yüksek ekonomik rantlar da sağlayabilir. Girişimciliğe özgü beşeri sermaye, genel beşeri sermaye ile birleştiğinde girişimcilere fırsatların tanımlanması hususunda daha etkin bir rehber vazifesi görecektir. Bu sermaye girişimcilere fırsatları görebilmek için nereye bakmaları gerektiğini söyleyeceği gibi sadece genel beşeri sermayelerine güvenen girişimcilerin göremeyecekleri fırsatların tanımlanmasına da yardımcı olmaktadır (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 158).

İş sahibi olan bireylerin çocuklarının, iş sahibi olmayan bireylerin çocuklarına oranla girişimcilik kariyerini tercih etmeleri olasılığı yüksektir (Fairlie 1999: 84; Hout ve Rosen 2000: 672). Shapero (1975) yaptığı araştırmada, girişimcilerin %50'sinden fazlasının girişimci bir babaya sahip olduklarını bulgulamıştır. Bu kapsamda aile girişimcilik geçmişi girişimsel davranışları açıklamada önemli bir değişken olabilir. Diğer taraftan girişimcilerin, girişimcilik kariyerleri dikkate alındığında, toplam girişimsel davranış sayıları ile beşeri sermaye birikimleri arasındaki ilişkiye yönelik bir analizde girişimcilik süresi, ilk girişimcilik yaşı ve kapatılan işletme sayısı ile ilgili veriler bu kapsamda önem kazanmaktadır.

Girişimciliğe özgü beşeri sermaye çalışmada, algılanan kabiliyetler, endüstri deneyimi, aile girişimcilik geçmişi, girişimcilik süresi, ilk girişimcilik yaşı ve kapatılan işletme sayısı başlıkları altında incelenmiştir.

Hipotez 2a: Girişimcilik kariyeri boyunca sergilenen girişimsel davranışların açıklanmasında girişimcilik süresi, ilk girişimcilik yaşı ve kapatılan işletme sayısı katkı sağlamaktadır.

Hipotez 2b: Girişimciliğe özgü beşeri sermaye, genel beşeri sermayeye göre girişimcilik kariyeri boyunca sergilenen girişimsel davranış sayısındaki değişkenliği daha iyi-net açıklayabilir.

2.3.2. Girişimci Türleri Arasındaki Farklılıklar

Beşeri sermaye perspektifi deneyimli girişimcilerin sahip oldukları kümülatif beşeri sermayenin onların bir sonraki girişimsel davranışlarını etkileyebileceğini göstermede kullanılabilir. Girişimsel beşeri sermaye sosyal, finansal, fiziksel ve organizasyonel kaynaklara ulaşmada kritik öneme sahip olmaktadır (Ucbasaran ve diğerleri 2003b: 208). Girişimci türlerine yönelik olarak örneğin Osnabrugge (1998) araştırmasında seri ve seri olmayan girişimciler arasında bazı farklılıklar olduğunu bulgulamıştır. Seri girişimciler geçmiş iş deneyimine sahip oldukları iş alanlarında yatırım yapmaya eğilimlidirler, düşük rekabet koşullarına sahip sektörleri daha çekici bulmaktadırlar.

Girişimcilik deneyiminin doğası ve genişleyen etkisi araştırmacıların ve politika üretkenlerin giderek daha fazla ilgisini çekmektedir. Seri ve paralel girişimciler, önceki girişimcilik deneyimlerini ekstra iş fırsatlarını belirlemek ve bu fırsatlardan yararlanmak için kullanabilmektedirler. Yapılan çalışmalar, tek iş kuran, seri ve paralel girişimcilerin sahip oldukları işletmeler arasında açık ve net bir performans farklılığı olduğunu söyleyememektedir ancak uygulayıcılar (finansal kurumlar ve işletmeler), girişimcilerin deneyimleri ile edindikleri bilgileri yapılan başvuruları incelemek için kullanmaktadırlar (Westhead ve diğerleri 2005a: 394).

Araştırmacıların, kanun yapıcıların ve uygulayıcıların daha önceden bir işletmeye sahip olma deneyimleri bakımından girişimcilerin aralarında farklılık gösterdiğini kabul etmeleri gerekmektedir. Bunun yanında araştırmacılar, deneyimli girişimci gruplarının heterojen olabileceğini de kabul etmek zorundadırlar. Genişletilmiş araştırmalar, seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında da farklılıklar bulunduğunu göstermektedir. Ek olarak, tek iş kuran girişimcilerin de heterojen bir grup olarak görülmemesi gerekmektedir. Bazı tek iş kuran girişimciler, kurdukları işletmede kariyerlerini tamamlamaktayken diğer tek iş kuran girişimciler deneyimli girişimci olabilmektedir (Ucbasaran ve diğerleri 2003a: 13). Literatürdeki araştırmalardan ve bulgulardan yola çıkılarak girişimci türleri arasındaki farklılıklara yönelik aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

Hipotez 3a: Girişimci türleri arasında genel beşeri sermaye altyapıları açısından farklılık mevcuttur.

Hipotez 3b: Girişimci türleri arasında spesifik beşeri sermaye altyapıları açısından farklılık mevcuttur.

Hipotez 4: Girişimci türleri sergiledikleri girişimsel performans açısından farklılık arz etmektedir.

Hipotez 5: Girişimci türleri arasında girişimsel tutumlar açısından farklılık mevcuttur.

2.4. Araştırmanın Örnekleme

Girişimciliğin kendine özgü farklı araştırma koşullarından dolayı değişik disiplinlerde uygulanan örnekleme yöntemleri tam olarak alanda operasyonel hale getirilememektedir. Metodoloji, alana inildiğinde karşılaşılan zengin bağlamı temsil etme açısından yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle araştırmacı, eğer araştırma konusu girişimcilik ise her an farklı değişkenlere ve sürprizlere açık olmalı ve araştırma tasarımını esnek yapmalıdır. Bu kapsamda sadece belirli bir teorik ya da metodolojik amaca dayanarak alana inilmesi ya da belli bir analiz yöntemine yönelik kanıt aranması sınırlı bulgularla neticelenecektir. Ek olarak araştırma amaçları dışında tutulan arşivler ve kayıtların sahip olabileceği populasyon ve içerik kısıtlarına karşı araştırmacı daima tetikte olmalıdır.

Hofer ve Bygrave (1992) çalışmalarında araştırma tasarımı ile örneklem stratejisi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yazarlar, örneklerin temsil gücünün yüksek olması isteniyorsa tipik vakaların seçilmesi gerektiğini, eğer açıklama gücünün yüksek olması isteniyorsa ve en iyi örnekler hedef alınmışsa ekstrem vakaların örnekleme dahil edilmesi gerektiğini belirtmektedirler. Bu nedenle açıklamaya yönelik tasarımlar örneklem araştırmalarıyla birlikte entegre edilerek hem örneklemin temsil kabiliyeti göz önüne alınmalı hem de fenomeni açıklama amacı da göz ardı edilmemelidir. Temsil kabiliyeti için girişimciliğin ve girişimsel süreçlerin karmaşıklığı feda edilmemelidir. Sonuç olarak Neergaard (2006)'nın da vurguladığı gibi genellenebilirlikle karmaşıklık kıyaslandığında her zaman karmaşıklık kazanacaktır.

VanderWerf ve Brush (1989), girişimcilik araştırmalarındaki tutarsız bulguları örneklem birimine bağlamaktadır. Yazarlar, girişimcilik araştırmalarında kullanılan örneklem prosedürlerine yönelik incelemeleri sonucu analiz birimi seçiminde en çok kullanılan üç kriter bulgulamışlardır. Bu kriterler ise birimlerin yeniliği, belirli bir

endüstriye yönelik olma ve küçük örneklemdir. Örnekleme birimi seçim kriterleri ise kurucu girişimci olma, iş sahibi olma ya da işletmenin yöneticisi olmadır. Ayrıca, kolayda veriye ulaşma ya da girişimciliğin belli bir yönüne odaklanma örnekleme için vazgeçilmez olmaktadır.

Girişimcilik deneyimine dayalı olarak gerçekleştirilen ve girişimcileri tek iş kuran, seri ve paralel girişimci olarak kodlayan bir kayıt, ne ülkemizde ne de bu menzildeki diğer araştırmaların yapıldığı bağlamlarda (İngiltere, ABD, İskoçya gibi) yerel, bölgesel ya da ulusal düzeyde bulunmamaktadır. Bu nedenle araştırma bağlamı olarak seçilen Çanakkale’de ilgili Oda ve Meslek Kuruluşları’na kayıtlı girişimci popülasyonunda, bu türlerin sayısına yönelik kesin verilere ulaşmak mümkün görünmemektedir. Çalışma kapsamında tek tek girişimcilere ulaşılması ve türlerinin ortaya konması da zaman ve maliyet açısından rasyonel olmayacaktır. Ek olarak ülkelerin geneli eyalet, bölge ya da illere bölündüğü için araştırma alanı da kısıtlanmaktadır (Neergaard 2006: 256). Araştırma amacına uygun veri tabanı olmadığı için araştırma kapsamındaki girişimci popülasyonunun tespiti ve örnekleme yönelik süreçler tasarlanmıştır. bu süreçler aşağıdaki tablodaki gibidir:

Tablo 2.3 Araştırma Örnekleminin Oluşturulması

Örnekleme Çerçevesi	Örnekleme Stratejisi	Örnekleme Usulü	Örnekleme Miktarı
Kümeleme			
ÇASİAD	Teori Güdümlü	Tam sayım	Kota
ÇTSO	Teori Güdümlü Fiziksel İzler	Temsil Gücünün artması için Çok Aşamalı Kümeleme Yöntemi	Kota

2.4.1. Popülasyonun Tespiti

Tesadüfi örnekleme, büyük bir popülasyon ile ilgili yeterli bilginin, içinden çekilen örnekleme ile sağlanabileceğini varsaymaktadır. Aldrich (1991), girişimcilik araştırmacılarının içinden örnekleme seçilecek popülasyonu tespitinde oldukça özensiz

olduklarını vurgulamaktadır. Ancak popülasyonun tespiti çoğu kez neredeyse imkansızdır. Örneğin kırsal kesimdeki küçük işletmelerle ilgili veri tabanları ve bu işletmelerin karakteristikleri ile ilgili istatistikler araştırmalarda yer almamaktadır. Ayrıca farklı veri tabanlarının entegrasyonunu engelleyen yasalar da vardır. Örneğin Danimarka’da, yeni kurulan işletmelerin kayıt altına alındığı Ulusal İstatistik Bürosu’nda bu işletmelerin sahipleri yer almamaktadır. İşletmelerin tescil edildikleri veri tabanında bu veriler olmakla birlikte iki veri tabanının birleştirilmesini kanunlar, kişisel mahremiyet ilkesi nedeniyle engellemektedir. Yeni kurulan işletmeleri araştıran bir kişinin tüm işletmeleri tek tek gezmesi gerekmektedir (Neergaard 2006: 254-255).

Araştırma bölgesi olarak seçilen Çanakkale’de ise girişimci popülasyonunun tespitine yönelik veri tabanları (Ziraat Oda’ları hariç) aşağıdaki gibidir:

Tablo 2.4 Çanakkale İli Girişimci ve İşletme Veri Tabanları

Ticaret ve Sanayi Odaları	Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası Biga Ticaret ve Sanayi Odası Gelibolu Ticaret ve Sanayi Odası	
Çanakkale Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği	Ayvacık Esnaf ve Sanatkarlar Odası Ayvacık Şoförler ve Otomobilciler Odası Bayramiç Esnaf ve Sanatkarlar Odası Bayramiç Marangozlar ve Benzeri Esnaf Ve Sanatkarlar Odası Bayramiç Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Biga Kahveciler Esnaf Odası Biga Esnaf ve Sanatkarlar Odası Biga Lokantacılar ve Köftçiler Esnaf Odası Biga Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Biga Tabaklar Esnaf ve Sanatkarlar Odası Çan Esnaf ve Sanatkarlar Odası Çan Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Çanakkale Bakkallar ve Bayiler Esnaf Odası Çanakkale Berberler ve Kuaförler Esnaf ve Sanatkarlar Odası Çanakkale Elektrik ve Elektronikçiler Esnaf ve Sanatkarlar Odası Çanakkale Kasaplar, Fırıncılar, Lokantacılar ve Gazinocular Esnaf ve Sanatkarlar Odası Çanakkale Madeni İşler ve Sanatkarlar Esnaf Odası	Çanakkale Marangozlar Esnaf ve Sanatkarlar Odası Çanakkale Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Çanakkale Terziler Esnaf ve Sanatkarlar Odası Eceabat Esnaf ve Sanatkarlar Odası Ezine Esnaf ve Sanatkarlar Odası Ezine Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Gelibolu Esnaf ve Sanatkarlar Odası Gelibolu Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Geyikli Esnaf ve Sanatkarlar Odası Gökçeada Esnaf ve Sanatkarlar Odası Karabiga Esnaf ve Sanatkarlar Odası Lapseki Esnaf ve Sanatkarlar Odası Lapseki Şoförler Esnaf Odası Umurbey Esnaf ve Sanatkarlar Odası Yenice Esnaf ve Sanatkarlar Odası Yenice Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası
İş Dünyası Dernekleri	Çanakkale Sanayicileri ve İşadamları Derneği (ÇASİAD) Biga Sanayici ve İşadamları Derneği (BİSİAD) Çanakkale Girişimci İşadamları ve Sanayicileri Derneği (ÇAGİAD)	

Yukarıdaki veri tabanları içinde Çanakkale Merkez ve ilçelerde tutulan kayıtlar Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası (ÇTSO)’nda yer almaktadır. Çanakkale’de Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği ve buna bağlı 33 Esnaf Odası bulunmaktadır. Esnaf Odaları

belirli bir mesleğe yönelik oldukları için ve göreceli küçük ölçeklerinden dolayı araştırma kapsamı dışında tutulmuşlardır. Araştırmanın hedef popülasyonunu ÇTSO oluşturmaktadır.

2.4.2. Örnekleme Stratejisi ve Örneklem Çerçevesinin Seçimi

Hofer ve Bygrave (1992) örneklem çerçevelerinin seçiminde girişimcilik sürecinin kendine özgü niteliklerinden dolayı en çok kullanılması gereken örneklem stratejileri arasında amaca yönelik örneklemeyi, tabakalı örneklemeyi ya da istatistiki değişken örneklemesini vurgulamıştır. Yazarlara göre, girişimcilik araştırmalarında, basit tesadüfi örneklemeden kaçınılması gerekmektedir. Eğer mümkünse tam sayım yöntemi uygulanabilir. Örneklem birimleri arasında küçük ya da büyük farklılıklar varsa popülasyondaki alt grupların da temsili için tabakalama iyi bir örnekleme stratejisi olmaktadır. Diğer taraftan eğer teorik yapı ve konseptler test edilecekse teori güdümlü örnekleme tercih edilmelidir (Neergaard 2006: 261).

Tek iş kuran, seri ve paralel girişimcilerin popülasyondaki miktar ve oranları bilinmemektedir. Farklı ülkelerin bağlamlarında yapılan çalışmalar, örneklemine göre bu türlere yönelik oranlar vermekle birlikte bu oranların popülasyonu temsil kabiliyeti, ilgili çalışmaların örnekleme süreçleri ile sınırlıdır. Bu çalışmalarda, örneklem çerçevesinden seçilen işletmelerin en büyük ortağına soru formu gönderilmekte, girişimciden bazı soruları en son kurduğu işletmesini baz alarak cevaplaması istenmekte sonra örneklemin bu oranları, örneklem çerçevesini oluşturan işletme popülasyonu ortalamaları ile karşılaştırılarak temsil gücü olduğu iddia edilmektedir. Oysa kıyaslama yapılan işletme performanslarıdır ancak bu performanslara göre temsil kabiliyeti olduğu iddia edilen ise girişimcilerdir. Bu yöntem dahilinde paralel girişimcilerin, tüm girişimsel faaliyetleri yerine son kurdukları işletme performansı ile yer almalarının geçerliliği tartışmalı olmaktadır.

Ayrıca bazı iş alanlarında girişimci türlerinin yoğunluğu değişebilmektedir. Girişimsel fırsat etkisi (Uygun ve Kasımoğlu 2010: 272) olarak kavramsallaştırılabilecek olan bu etken, ilgili sektörlerden bazı tesadüfi yöntemlerle gerçekleştirilecek bir örneklemin temsil gücünü sınırlayabilmektedir. Örneğin tabakalı tesadüfi yöntem ile (Creswell 2005:148) seri, paralel ya da tek iş kuran girişimci türünün nispeten daha yoğun olduğu sektörlerden gerçekleştirilecek örnekleme yanlılığa neden olabilir. Sonuç olarak bu

türlere ait net ve kesin bir istatistik, oran, miktar olmadığı gibi sektör seçim kriterlerine yönelik bir araştırma da bulunmamaktadır. Bu nedenle sektörlerin örnekleme çerçevesi olarak baz alınması da yanlışlık arz etmektedir. İşletme popülasyonlarına yönelik araştırmalarda kullanılan Standart Sanayi Sınıflaması kodlarından yola çıkarak tasarımılanan örneklemeler girişimcinin ve girişimci ile işletmelerin incelendiği araştırmalarda yetersiz kalmaktadır. Ek olarak araştırma alanında gerçekleştirilen ön incelemelerde arşiv kayıtlarının içerik ve popülasyon kısıtına maruz kaldığı görülmüştür. Bu kapsamda girişimcilik araştırmalarında hem önerilmeyen hem de bu popülasyon ve içerik kısıtlarını olduğu gibi örnekleme taşıma ihtimali yüksek olan basit tesadüfi yöntemle de bu nedenlerle başvurulmamıştır. Basit tesadüfi örnekleme içerik ve popülasyon kısıtına tamamen maruz kaldığı için, iş alanlarına dayalı tabakalı tesadüfi örnekleme de yanlışlık arz edebileceği için bu yöntemlerle oluşturulacak örneklemin temsil kabiliyeti de düşük olacaktır. Sistematik örneklemin (Creswell 2005:147) ise girişimci türleriyle ilgili miktar ya da oran verileri bulunmadığı için uygulanabilirliği düşük olmaktadır.

ÇTSO veritabanından sorgulama Faaliyet Konusu, Meslek Grupları, Ticari Unvan (bazen gerçek kişiler de bu kapsamda sorgulanabilmektedir) ve son olarak Ortak/Yönetim Kurulu Üyesi ve Gerçek Kişiler başlıkları kapsamında gerçekleştirilebilmektedir. Oda'ya kayıtlı tüm işletmelerin listesini kapsayan bir sorgulama için ya meslek gruplarındaki tüm gerçek ve tüzel kişilerden bir liste oluşturulmalı ya da unvana göre oluşturulan liste ile gerçek kişilerin listesi entegre edilmelidir. En yaygın unvan grubu limited şirketlerdir ve bu grup altındaki işletmelerin kurucuları, sahipleri ya da ortakları ile ilgili bilgi almak için veri tabanından gerçekleştirilecek sorgulama yetersiz kalmaktadır. Örneğin, kayıtlı iki firması bulunan bir girişimcinin ismi bilinmediği takdirde bu iki işletme ile ilgili internet tabanlı veriler sahibini ya da ortaklarını ifşa etmeyecektir. Bu durumda basit tesadüfi örneklemede ya da sistematik örneklemede birden fazla işletmeye sahip olan bir girişimci defalarca temsil edilebilecek ve her birimin (girişimci) eşit seçilme şansını doğal olarak engelleyecektir.

Bu şartlar altında 25 ana sektöre ayrılan Oda kayıtlarından tamamen olasılık temelli yöntemle elde edilecek bir örneklemede, birden fazla işletmesi olan bir girişimcinin örneklemede yer alma olasılığı da göreceli olarak artacaktır. Oda kayıtları, birden fazla işletme ile temsil edilen girişimcilerin ve işletmelerinin tespitine imkan vermemektedir. Örnekleme ile ilgili ön çalışmada bir girişimcinin iki adet limited unvanlı işletmesi olduğu

bunların çatısı altında iki farklı işletmenin daha faaliyette bulunduğu ve Oda kayıtlarında ayrı olarak görülmediği gözlemlenmiştir. Bu girişimci işlemselleştirilmiş tanıma göre paralel girişimcidir ve dört işletme ile temsil edilmesi gerekmektedir. Bu şartlar altında basit rastlantısal örnekleme yöntemiyle (Creswell 2005:147) örneklemin oluşturulması ne örnekleme birimi olarak her işletmeye eşit şans tanıyacaktır (içerik kısıtı) ne de örnekleme birimi olarak her girişimciye eşit şans verecektir (populasyon kısıtı) . Çünkü kayıtlarda içerik kısıtı (bazı işletmelerin veri tabanında yer almaması ve limited çatısı altında farklı işletmelerin faaliyet göstermesi) bulunmaktadır. Diğer taraftan kayıtların yeterince güncellik arz etmediği görülmüştür. Bu kapsamda eğer ÇTSO örnekleme çerçevesi olarak kullanılacaksa güncellik arz etme ihtimali yüksek olan ve birçok çalışmada da kriter olarak kullanılan (örneğin, VanderWerf ve Brush 1989: 52) son yıllarda kurulmuş olma ya da araştırmanın tasarıma yönelik olarak son yıllarda işletme kurmuş olma gibi bir zaman kısıtı ile ele alınmalıdır.

Yukarıda sunulan nedenlerden dolayı örnekleme çerçeveleri ana iş alanları ya da sektörlere göre seçilmemiştir. Ana sektörler bir katman olarak yapılarında faaliyet alanı olarak homojen olabilirler ancak bu benzerlik işletme faaliyet konusu temelindedir, girişimci türü değil. Bu nedenle katmanlama stratejisi yerine örneklemede çok aşamalı kümeleme stratejisi (Sekaran 2000: 276) benimsenmiştir.

Araştırmalar tek iş kuran ve seri girişimcilerin firmalarının büyük oranda şahıs şirketleri ya da şahıs işletmeleri olduğunu buna karşılık paralel girişimcilerin firmalarının ise önemli ölçüde limitet şirket olduğunu göstermektedir (Westhead ve diğerleri 2005c: 399). Bu kapsamda ÇTSO kayıtları temelde girişimciler üzerinden iki alt çerçeveye ya da kümeye ayrılmıştır: Çanakkale Sanayicileri ve İşadamları Derneği (ÇASİAD) üyeleri ve son 5 yılda ÇTSO'ya kayıt yaptıran işletmeler. Paralel girişimciler için en uygun örnekleme çerçevesi ÇASİAD olurken, tek iş kuran ve seri girişimciler için ise en uygun örnekleme çerçevesi son 5 yılda ÇTSO'ya kayıt yaptıran işletmeler kümesi olmaktadır.

2.4.2.1.Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası

Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası, 31 Mayıs 1910 tarihinde yayınlanan “Ticaret ve Sanayi Odaları Nizamnamesi” ne dayanılarak 1929 tarihinde kurulmuştur. Misyonu; Çanakkale ilini ve Türkiye'yi ulusal ve uluslararası platformda en iyi şekilde temsil ederek, üyelerin beklentilerini, eksiksiz, zamanında, amaç ve isteklerine uygun, tarafsız ve

güvenirlilik ilkelerine bağlı kalarak karşılamak; verimli, kaliteli, gelişen kurum olmaları için her türlü destek eğitim ve çalışmayı yapmaktır. Ticaret Sicili Memurluğu'nca tescil ve ilanı yapılan gerçek ve tüzel kişiler 5174 sayılı Odalar ve Borsalar Birliği Kuruluş Kanunu ile tüzük çerçevesince Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odasına kayıt olmak zorundadırlar. Bu çerçevede,

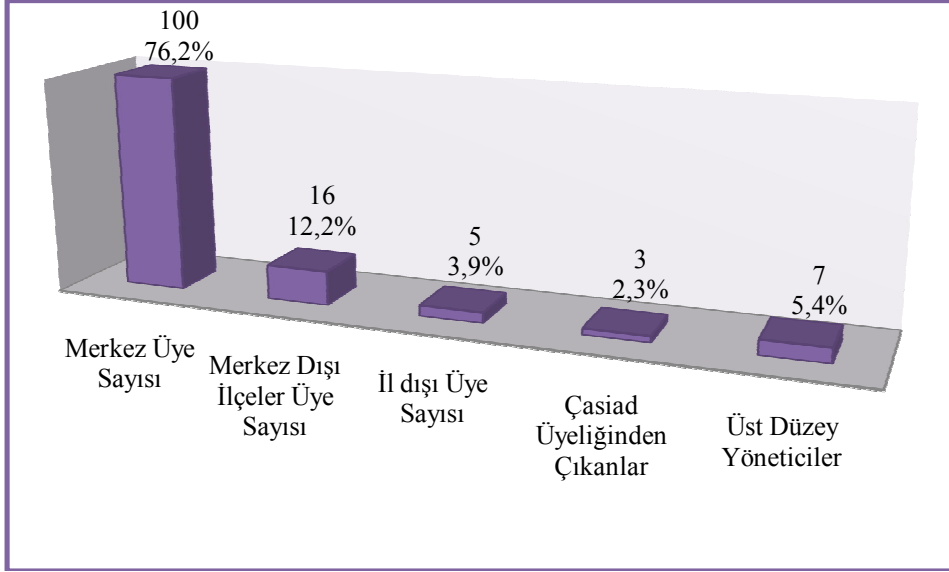
- Sermayesinin tamamı devlete ve özel idarelere veya belediyelere veya bunların ortaklığına ait olan İktisadi Kamu Müesseseleri ve bunların şubeleri, özel kanun ve sözleşme ile kurulmuş olup, devletin ve özel idarelerin veya belediyelerin iştiraki bulunan tüzel kişiliğe haiz müesseseler veya bunların şubeleri ve fabrikaları,
- Bir merkeze bağlı olduğu halde müstakil sermayesi ve müstakil muhasebesi bulunan veya muhasebesi merkezde tutulduğu ve müstakil sermayesi olmadığı halde kendi başına ticari muamele yapan şubeler,

bu tarife uyan sanayiciler, sanayi odalarına kaydolmakla birlikte ticaret ve sanayi odalarına kaydolma mükellefiyetini yerine getirmiş sayılırlar. Ancak, kendi sanayi ürünlerini satmak üzere birden fazla yer açtıklarında ise, ticaret veya ticaret sanayi odalarına kaydolmak zorundadırlar. Sanayiciler, kendi sanayi mamullerinin satışı dışında başka ticari işlerle uğraştığı takdirde ticaret odalarına kaydolmak zorundadırlar. Ticaret Sicili Memurluğunda tescil ve ilanı yapılan gerçek ve tüzel kişilerin odaya başvurmaları gerekir. Kayıt işlemleri aynı gün başlar. Ticaret Sicili Memurluğu tarafından tescili yapılan gerçek ve tüzel kişilerin odaya kaydı esnasında aranan evrakların birer nüshası ve sicil tastiknamesi sicil memurluğu tarafından tacirlere verilmektedir (www.canakkaletso.org.tr).

2.4.2.2. Çanakkale Sanayici ve İşadamları Derneği

Çasiad, 22 Mayıs 1992 yılında kurulmuştur. Dernek, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunmak üzere, çağdaş uygarlık hedefini esas alarak bölgesel ve sektörel potansiyellerin en iyi şekilde değerlendirilmesi için faaliyetlerde bulunmak, demokratik, laik, etkin hukuk devleti anlayışı içinde, sivil toplumun kurumsallaşması ve özel girişimciliğin yaygınlaşmasına çalışmak, sanayici ve işadamlarının sorunlarına sahip çıkarak toplumdaki öncü ve girişimci niteliklerini geliştirmek amacı ile kurulmuştur. Dernek, sosyal ve ekonomik alanda faaliyet göstermektedir (www.casiad.org.tr).

Grafik 2.1 ÇASIAD Üye Dağılımı



ÇASIAD, 131 adet kayıtlı üye sayısına sahiptir. Üyelerin %76,2'si Çanakkale Merkez'de, %12,2 'si Merkez dışı ilçelerde, %3,9'u İl dışında, ve %5,4'ü ise girişimci olmayan üst düzey yöneticilerden oluşmaktadır ve %2,3'ü ÇASIAD üyeliğinden ayrılmıştır.

2.4.3. Örneklem Prosedürleri

Örneklem çerçevelerinden ÇASIAD üyelerine yönelik örneklem usulünde tam sayım yöntemi kullanılmıştır. Araştırma evreninin tamamının, yani o evrendeki bütün birimlerin incelenmesi tam sayım şeklinde adlandırılmaktadır (Bailey 1987: 81; Sekaran 2000: 266). Tam sayımın tipik bir örneği, nüfusun karakteristiklerini tüm birimleri tarayarak saptayan nüfus sayımlarıdır.

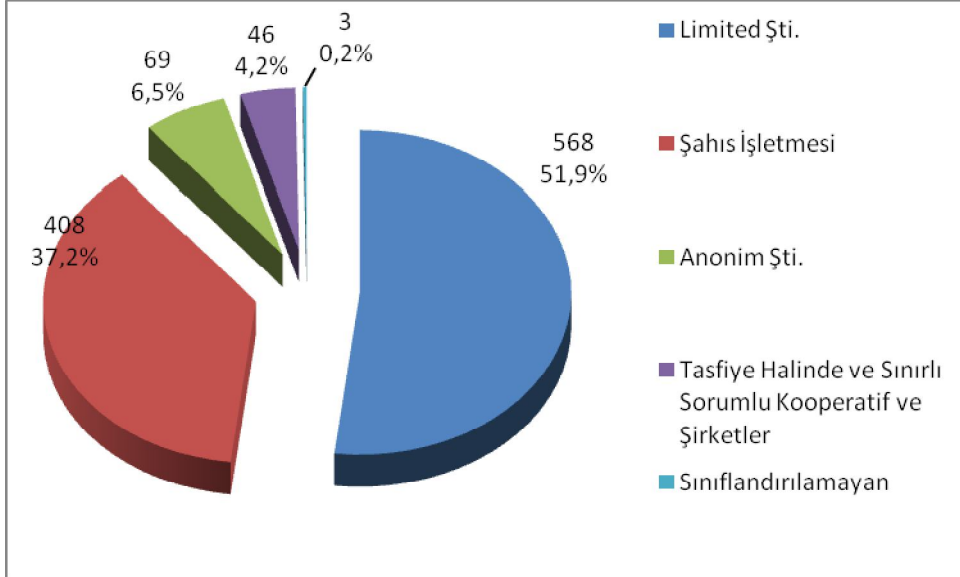
Ucbasaran ve diğerleri (2008)'de vurgulanan ayakta kalma eğilimini (survival bias) giderecek yollarından birisi ilgili veri tabanından zaman kısıtını da giderecek biçimde örneklem oluşturma olabilir. Bu kapsamda Webb ve diğerleri (1966)'nde tartışılan fiziksel izler örneklemin oluşturulmasında kullanılabilir. Doğal aşınma ve artış ölçümleri olarak sınıflandırılan fiziksel kanıt verisinin göze çarpan bir avantajı onun gösterişsizliğidir. Analizin özü üreticinin araştırmacılar tarafından kullanıldığını bilmeden yarattığı materyaldir. Bu nedenle fiziksel kanıt çoğu yerde reaktif ölçüm etkilerinden bağımsızdır.

Ancak fiziksel kanıtın herhangi bir kümesi güçlü bir şekilde populasyon kısıtlamalarına konu olmaktadır ve tamamlayıcı enformasyon her zaman gereklidir. Şayet fiziksel kanıt daha geleneksel yaklaşımlarla eş olarak kullanılırsa tepkisellikten kaynaklanan hatalardan kaçınma sağlayarak populasyon ve içerik kısıtlamaları kontrol edilebilir. Bu tip verilerin elde edilmesindeki düşük maliyetin yanında arşiv materyallerinin bir avantajı da tepkisel olmama özelliğidir. Materyallerde bazı önemli hatalar bulunabilirse de veri saklama gibi olasılıklar düşüktür çünkü veriyi sağlayan kişi bir sosyal bilimci tarafından araştırıldığı bilincinde değildir. Arşivlerin sadece bu özelliği bile onları çekici kılar çünkü böylece anket ve mülakatları birer bulmacaya dönüştüren tepkisellik faktörü telafi edilmiş olur. Arşiv kaynaklarında gizli olan hatalar önemsiz değildir ama çoklu ölçüm teknikleri kullanılarak bunlar tanımlanıp dikkate alınabilirse bu hatalar verilere gölge düşürmez. Üreten tarafından değil de başkası tarafından ikinci elden toplanan veriler için rol, sosyal beğenirlik ya da mülakatçının neden olduğu risk mevcuttur ama düşüktür. Temel sorun enstrümanın bozulmasıdır (Webb ve diğerleri 1966: 50-53). Bu kapsamda, örnekleme stratejisini yönlendiren faktörlerden birisi, girişimci türlerine yönelik açıklayıcı veri elde etme amacı iken son 5 yıl baz alınarak fiziksel artış izlerinin kullanılmasıyla örneklemin temsil gücünün artırılması olmaktadır.

“Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası Ekonomik, Ticari ve Sosyal Kimlik Analizi ile Üyelerin Oda Faaliyetlerini Değerlendirmeleri ve Gelecek Beklentilerinin Saptanması” adlı araştırma raporuna göre Çanakkale merkez ve bağlı ilçelerde ankete katılan 1136 adet işletmenin yaşları incelendiğinde, işletmelerin yarısından fazlasının (%52) yaşı 1 ile 9 yıl arasında değiştiği görülebilir. İşletmelerin %48’i, 10 yıl ve daha fazla süredir faaliyetlerine devam etmektedir. 10 ile 19 yıl arasında faaliyetlerini sürdüren işletmelerin oranı %24,3 iken 20 ile 29 yıl arasında faaliyette olan işletmelerin oranı %12,9’dur. Ankete katılan işletmeler arasında sadece %10,8’lik bir kesim 30 yıl ve üstü bir yaşam süresine sahiptir. Araştırmanın örneklem yapısı incelendiğinde ankete katılan üyelerin işletmelerinin büyük bölümünü genç işletmeler oluşturmaktadır. Özellikle buradan çıkarılabilecek temel sonuçlardan bir tanesi, Çanakkale ve çevresinde kurulan işletmelerin ancak %10’unun otuz yaş ve üzerini görebildiğidir. Bunun yanında %90’ı ise otuz yaşını görmeden yok olmaktadır (ÇTSO Üye Beklenti ve Oda Faaliyetlerini Değerlendirme Raporu 2010: 26). Araştırma raporunun bulgularına göre Çanakkale’de girişimsel devir oranı yüksektir. Çanakkale yöresinde yeni kurulan işletmelerin yarısından fazlası ilk 9 yıl içinde çeşitli

nedenlerden dolayı kapanmaktadır. Bu bağlamda son beş yıl içinde yer alan işletmelerin sahiplerinden elde edilecek verilerin geçerliliği de yüksek olabilir.

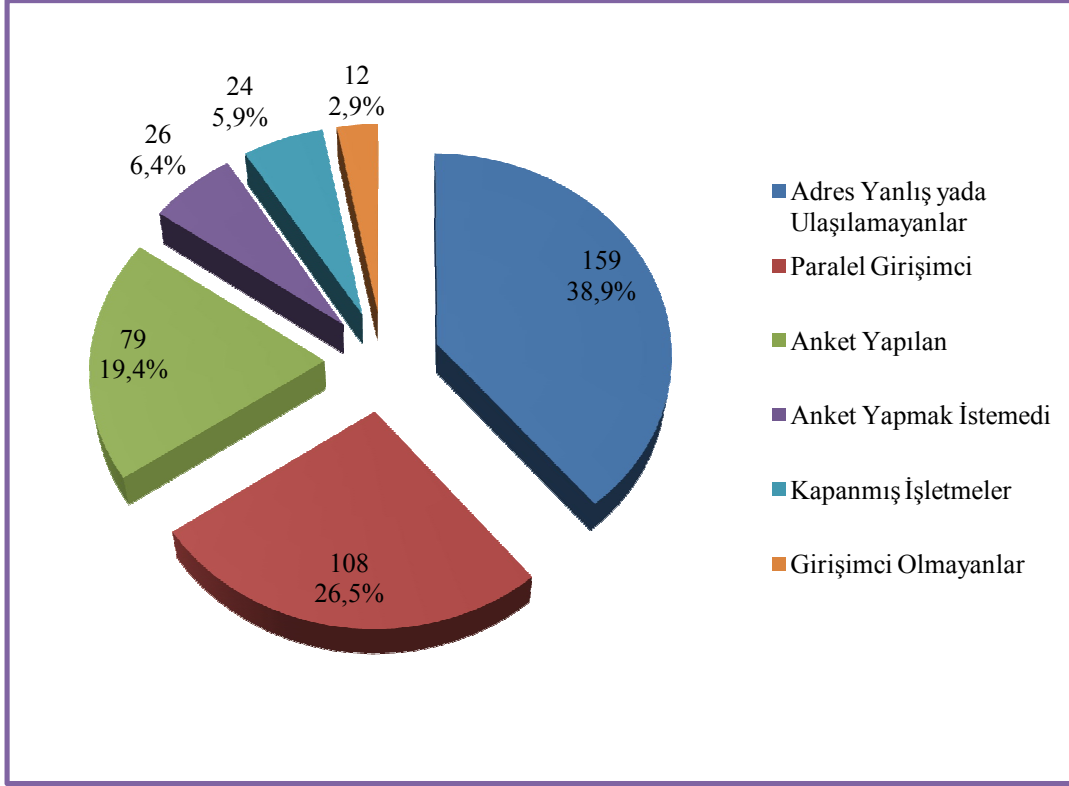
Grafik 2.2 ÇTSO Son 5 Yılda Kurulan İşletmelerin Dağılımları



ÇTSO'ya son son 5 yılda kayıtlı olan toplam 1094 adet işletme bulunmaktadır. bunların 568'i Limited, 69'u Anonim şirkettir, 46'sı ise Tasfiye halinde ve sınırlı sorumlu kooperatif ve şirketlerden oluşmaktadır. Son 5 yılda odaya kayıt olan 408 şahıs işletmesi sahibi araştırma örnekleminin çerçevelerinden birisini oluşturmaktadır.

ÇTSO'ya son 5 yılda kayıt yaptıran işletmeler kümesinde tek iş kuran ve seri girişimcilere ulaşabilmek için gerçek kişi işletmeleri grubu ele alınmıştır. Çünkü Westhead ve diğerleri (2005c)'in de belirttiği gibi paralel girişimciler genellikle limited şirket çatısı altında iş kurmaktayken diğer iki girişimci türü genellikle şahıs şirketlerinde yoğun olarak gözlemlenmektedir. Bu nedenle gerçek kişiler kümesinden tesadüfi örnekleme yöntemiyle girişimciler seçilmiş ve kotalar dahilinde görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

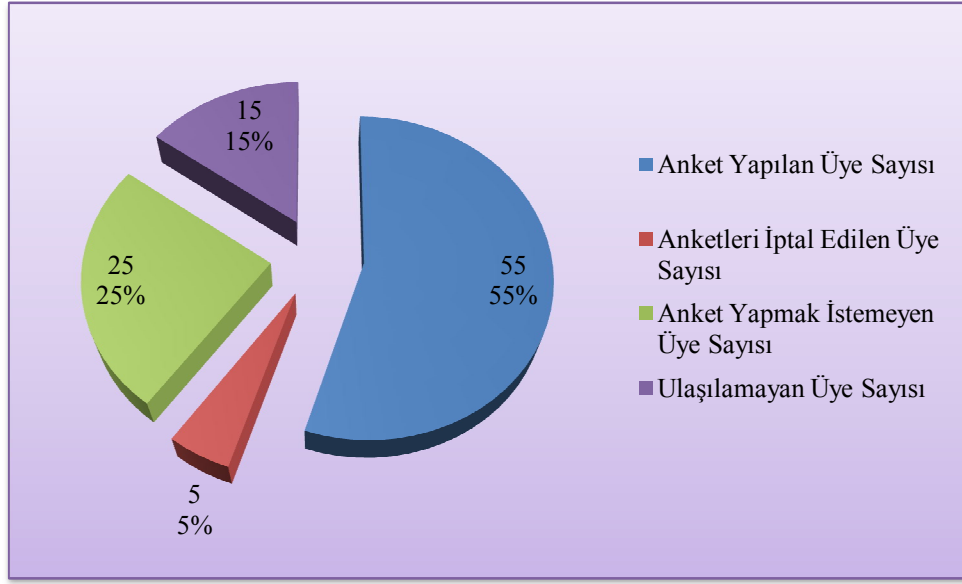
Grafik 2.3 Araştırma Hedefinde Son 5 Yılda Kurulan İşletmelerin Dağılımı



Araştırma çerçevesi kapsamında incelenen ÇTSO'ya son 5 yıl içinde kayıt yaptıran 408 Şahıs işletmesinin; %38,9'una ulaşılammıştır, %26,5'i Paralel girişimcidir, %6,3'ü araştırmaya katılmak istememiştir, %5,9'unu oluşturan işletmeler kapatılmıştır, %2,9'u girişimci değildir. Araştırma kapsamında yer alan işletmelerin %19,4 'ünün sahipleri ile görüşme gerçekleştirilmiştir.

Araştırma örneklemini çerçevesinde incelenen ÇASIAD üyelerinin dağılımı incelenecek olursa; ÇASIAD üyelerinin %60'ı ile görüşülmüş, %25'i araştırmaya katılmak istememiş ve %15'ine ise araştırma sürecinde ulaşılammıştır. Grafik 2.4 'de ilgili veriler sunulmaktadır:

Grafik 2.4 Çalışma Kapsamında İncelenen ÇASİAD Üyelerinin Dağılımı



2.4.4. Örneklem Miktarı

Araştırma tasarımı çerçevesinde örneklem miktarının tayininde temsil kabiliyetinin yanı sıra teorik nedenler de göz önüne alınmıştır. Nicel araştırmalarda geçerli istatistikî analizler için örneklem miktarının 100 olması gerektiği genellikle ifade edilmektedir (Neergaard 2006: 259). Diğer taraftan örneklem büyüklüğünün 50'den 100'e çıkması hataları %7.1'den %2.1'e indirmektedir ama örneklem büyüklüğünün 1000'den 2000'e çıkması hataları 1.6'dan yalnızca 1.1'e indirmektedir. Bu nedenle küçük örneklem için örneklem büyüklüğündeki küçük artışlar doğrulukta büyük kazançlar sağlamaktadır (Neuman 2007: 350).

Tablo 2.5 Girişimci Türlerinin Araştırıldığı Çalışmalarda Örneklem Miktarları

	Tek iş kuran Miktarı	Seri Miktarı	Paralel Miktarı	Örneklem Miktarı	Araştırma Yeri
Alsos ve Kolvereid (1998)	102 % 64	32 %20	25 %16	159	Norveç
Westhead ve Wright (1998)	389 %63	157 %25	75 %12	621	İngiltere
Westhead ve diğerleri (2005a;b)	200 % 56,5	66 % 18,6	88 % 24,9	354	İngiltere

Alt populasyonların anakütledeki miktarı ya da oranları bilinmiyorsa her alt gruptan eşit sayıda gözlem yapılması önerilmektedir (Ahmad ve diğerleri 2000: 211). Bu kapsamda örnekleme miktarı kotalar dahilinde her girişimci türü için eşit olmalıdır. Kota örnekleme amaca yönelik örnekleme yöntemleri arasında yer almaktadır ve kota dahilinde belirli grupların örnekleme yer almalarının sağlanması için uygulanmaktadır (Sekaran 2000: 279). Analiz edilecek her bir alt grupta yaklaşık 50 gözlem bulunmalıdır (Neuman 2007: 350). Bailey (1987) istatistiki analizler için 30 gözlemin yeterli olduğunu belirtmektedir. Ancak bazı alt populasyonların incelenme gerekliliği nedeniyle toplamda en az 100 gözlemin olması bazı araştırmacılar tarafından da belirtilmektedir (Bailey 1987: 96). Araştırma kapsamında incelenen girişimcilere yönelik veriler Tablo 2.7’de verilmiştir:

Tablo 2.6 Araştırma Örnekleminin Yapısı

	Tek iş kuran	Seri	Paralel	Toplam
ÇTSO Son 5 Yıl	31	43	5	79
ÇASİAD	14	1	40	55
Toplam	45	44	45	134

2.5. Veri Toplama Prosedürleri

Bu başlık altında araştırmada kullanılan veri toplama yöntemlerine, veri toplama enstrümanının hazırlanmasına ve veri toplama sürecine değinilecektir.

2.5.1. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Yöntemleri

Yöntemler, bilimin enformasyon toplamak ve analiz yapmak için kullandığı araçlardır – enstrümanlar, teknikler, prosedürler. Diğer alanlardaki araçlar gibi farklı yöntemler de farklı işlevleri yerine getirmektedir. Her yöntem diğerlerinde bulunmayan potansiyel fırsatlar sunmanın yanı sıra farklı kısıtlamalara da sahiptir. Mesela eğer duvara çivi çakmak isteniliyorsa çekice ihtiyaç vardır fakat amaç tahtayı düzgün iki parçaya ayırmak ise çekicin burada faydası olmayacaktır, bunun için testere gereklidir. Ve tabii ki testere duvardan çivinin sökülmesine yardımcı olamaz (McGrath 1994: 154-155).

Bilgi krallığına ulaşabilmek için birden fazla yol vardır (Pohland 1972: 6) ve gözlem de bu yollardan biridir. Mintzberg (1971)’in yönetici rolleri bugün en geçerli işletme ders

kitaplarında hala okutulmaktadır ve o teorisini gözlem yöntemiyle oluşturmuştur. Gözlem ondan önce de yönetim araştırmalarında kullanılmıştır. Gözlem yöntemi teori güdümlüdür (Oberdan 1990: 25). Sosyal araştırmaların farklı yöntem ve tekniklerinin erdemleri ile ilgili argümanlar verinin nasıl toplandığı ve analiz edildiğini ile ilgili hatalara dayalıdır. Bu argümanların temelinde gözlemin yanlış tanımlanması bulunmaktadır. Gözlem tüm veri toplama biçimlerinin temelidir. Veri toplama biçimleri temelde araştırma tekniklerinin nasıl organize edildiği, gözlemin nasıl yapıldığı ve kaydedildiği, geçerlilik ve güvenilirlik konularında farklılaşmaktadır. Sosyal bilimde bir çok gözlemin amacı olayları daha sonra ölçmek ve analiz etmek için yakalamaktır. Bazı veriler deneğin kendisi ya da başkaları üzerinde gözlem yapmasıyla elde edilmektedir mülakat ve standart testler gibi (Reis 1971: 3).

Eğer sadece psikolojik testlere dayalı araştırmalar gerçekleştirilirse, bu testlerin denekler ve onların içinde buldukları sosyo-kültürel koşullarla ilgili çok az ya da hiçbir şey anlatmadığı görülebilir. Mesela sosyo-kültürel koşullar deneklerin muhtelif davranış örüntülerini kısıtlayabilmektedir (Mensch ve Henry 1953: 463). Sosyo-kültürel koşulların ortaya konmasında gözlem psikolojik testlere nazaran daha başarılıdır. Örneğin öğrencilerin öğrenme biçimlerini belirlemede var olan testler yerine gözlem yönteminin tercihini etkileyen üç ana faktör bulunmaktadır. İlk olarak bir çok öğrenme biçimi envanteri yazılı öz bildirim dayalıdır. Öz bildirim diğer davranışlar gibi bireyin toplam fenomensel alanının ürünüdür ve deneğin farkındalığına, sosyal deneyimine, işbirliğine bağımlıdır. İkinci olarak gözlem öğretmenleri de direkt olarak veri toplama sürecine dahil etmektedir. Son olarak ise gözlem yöntemi araştırmacılar arasında giderek veri toplamada yaygınlık kazanmaktadır (Mamchur 1981: 96-97).

Kişilik özellikleri sergilendiği koşullara özgüdür. Bu nedenle bireysel farklılıkların araştırılması için gözlem yönteminin kullanılması ileri derecede sınırlamalara tabidir. Ancak gözlem iyi tanımlanmış koşullarda belirli grup üyeleri arasında kıyaslama yapılmasına olanak sağlamaktadır (Goodenough 1937: 477). Uygulamada gözlemcinin tüm koşullarda seçici olması bir gerekliliktir sonuçta gözlemci her şeyi görüp kaydedemeyebilir. Amaç belirli davranış hakkında ayrıntılı veri elde etmek ya da bir çok türde veya faaliyet biçiminin oluşumunu kaydetmek olsa da nelere önem verileceği, özellikle nelerin dikkate alınacağı, nelerin gözmezden gelineceği planlanmalıdır (Jersilo ve Meigs 1939: 474). Veri toplama prosedürü çok sayıda tekniğin organize edilmesinden

oluşmaktadır. Bu tekniklerden biri olan gözlem örnekleme için seçilecek olayların ve mülakat için deneklerin tespitinde kullanılabilir (Reis 1971: 4). Gözlemcinin örnekleme tekniği kullanarak veri toplanmasının iki temel avantajı vardır: daha küçük miktarda veri ile uğraşma ve kısa çalışma periyotları sayesinde gözlemcinin verimliliğinin üst düzeyde kalması (Boyd ve DeVault 1966: 542).

Anketler aşırı statiktir. Bu nedenle süreçlerin incelenmesinde yetersiz kalmaktadır. Ek olarak toplumsal ya da bölgesel anketler kültür, gelenek, standartlar, değerler, fikirler, inançlar gibi maddi olmayan konuları dikkate almada başarısız olmaktadır. Bu maddi olmayan ve ölçülmesi zor konular soru formu yöntemiyle kavranabilir. Daha iyi bir yöntem ise bölge ya da toplumun genel durumu ile ilgili bilinçli olarak hazırlanmamış şahsi mektuplar, gazeteler gibi her türden yazılı belgelerin incelenmesidir. Diğer bir yöntem ise katılımcı gözlem olarak adlandırılan araştırmacının incelenen yörede bir süre bulunmasıdır (Ellwood 1933 : 56).

Araştırmacılar tepki ya da cevapları etkileyen bazı koşulsal replikleri raporlamaktadır. Bunlar arasında sosyal çekicilik, uyumculuk gibi eğilimler bulunmaktadır. Bazen bunların deneğin kişilik özelliklerinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Ancak tepki ya da cevap sürecini, mülakatçı, soru formu ya da araştırmanın organizasyonu gibi en çok mülakatın kendisi şekillendirmektedir (Cannel 1981: 395). Güvenilirlik azami derecede benzer ölçüm yöntemleri kullanarak gerçekleştirilen ölçümlerin sabitliğinin bir fonksiyonudur (Althausen ve Heberlein 1970: 152). Genel olarak güvenilirlik örneklemin boyutu artığında yükselmektedir fakat araştırmacının bu avantajdan yararlanmasını engelleyen sınırlamalar da bulunmaktadır. Örnek olarak, incelenen davranışın koşullara özgü olması ve sabit biçimde sergilenmemesi verilebilir (Jersilo ve Meigs 1939: 479). Güvenilirlik geçerlilikten önce sağlanmalıdır (Martin 1977: 46). Yüksek oranda geçerlilik araştırmada ölçülmek istenen konunun ölçüldüğünü ifade etmez. Bu sadece temalar ne ölçerse ölçsün bileşik yapının onunla ilişkili olduğunu göstermektedir (Heise ve Bohrnstedt 1970: 123).

Arşiv kayıtlarının işletilmesi bir çok sabit araştırma alanında büyük hacimde geçerli veri gerektirmektedir. Elde edilmesi ucuzdur, örnekleme kolaydır ve onlarla ilgili popülasyon kısıtlaması sıklıkla veri dönüştürme ve indeks oluşturma aracılığı ile bilinebilir ve denetlenebilir. Fakat her içerik arşiv kayıtlarının incelenmesi için uygun değildir, daima veri üretme sürecindeki tepkisel ve diğer birimlerin materyalin seçici olarak iz ya da kalıntı

biçiminde ayrılmasına neden olabilme riski vardır (Webb ve diğerleri 1966: 87). Ek olarak verilerin ilk elden toplanması sayesinde büyük kazanımlar da bulunmaktadır. Arşiv kayıtları araştırmalarında ve iz ve erezyon kanıtlarında, her zaman veri ve araştırmacı arasına başkalarının girebilme ihtimali bulunmaktadır. (Webb ve diğerleri 1966: 138). Diğer unsurlar da mevcutsa ve kayıt tutan bir toplumda yer alınıyorsa, geçmiş davranışı tahmin edebilmenin en iyi yolu arşiv kayıtlarına, mevcut izlere ve sözlü bildirimlere (ikinci ağızdan olsa bile) dayalı çalışma metotlarına birleştirmektir. Kesin olan şudur ki doğrudan gözlem metotları geçmiş olaylar söz konusu olduğunda yarırsızdır. Genel olarak arşiv kayıtlarında araştırma verisinin seçici hayatta kalma olasılığı bulunmaktadır. Bu hataları öğrenmek için araştırma tasarımının desteklenmesi ile düzeltmelerin yapılabilmesi mümkündür (Webb ve diğerleri 1966: 181).

Sosyal ve davranış bilimlerinde temel ilke güvenilir ampirik bilgi için farklı yöntemlere dayalı çalışmalarda kanıtların sabit olmasıdır (McGrath 1994: 155). Araştırmacılar bazen tek araştırma problemini birden fazla yöntem kullanarak incelemeyi tercih etmektedir. Birden fazla yaklaşım kullanma çok sayıda kanıt parçasından bütün oluşturmaya hizmet etmektedir. Biçim ve odakta farklılaşan yöntemler aynı zamanda birbirlerini denetlemektedir. Birden fazla yöntem kullanılarak tüm araştırma süreci güçlendirilebilir, daha zengin veriye ulaşılabilir, bulguların daha derin biçimde yorumlanması sağlanabilir (Pearce 2002: 104).

Tüm araştırma yöntemleri fenomenlerle ilgili bilgi elde etmek için sınırlı fırsatlar sunmaktadır. Tüm yöntemler kanıt toplama ve analiz etme için diğerlerinde bulunmayan farklı fırsatlar sunmaktadır ancak her yöntemin de kendine has kısıtları bulunmaktadır.

- Yöntemler kanıt miktarını hem artırmakta hem de kısıtlamaktadır
- Her yöntem değerlidir ancak tümü zayıflıklara ya da kısıtlara sahiptir
- Çeşitli yöntemlerin değişik kısıtları farklı yöntemlerin bir arada kullanılması ile aşılabilir
- Ancak çoklu yöntem yaklaşımında metotlar birbirlerinin zayıflıklarını giderecek biçimde seçilmelidir (McGrath 1994: 154-155).

Bu kapsamda çalışmada gözlem, arşiv kayıtları ve yarı yapılandırılmış soru formu yaklaşımıyla veri toplanmıştır. Veri toplama sürecinde arşiv kayıtları ile girişimcilerden elde edilen veriler karşılaştırılarak güvenilirliğin yüksek olması sağlanmaya çalışılmıştır.

2.5.2. Veri Toplama Enstrümanının Hazırlanması

Çalışmada veri toplama amacıyla yapılandırılmış ve yarı-yapılandırılmış bir soru formu tasarlanmıştır. Soru formunun kapsam ve görünüş geçerliliğini (Westhead ve diğerleri 2005a;b: 398) belirlemek için tek iş kuran, seri ve paralel girişimciler üzerinde pilot bir çalışma yapılmıştır. Ölçme aracında önemli bir soruna rastlanmamış fakat, pilot çalışmada ankete katılanların yaptıkları öneriler doğrultusunda soru formu tekrar düzenlenmiştir.

Soru formu genel ve spesifik beşeri sermaye faktörleriyle ilgili verilerin toplanmasına yönelik literatürdeki çalışmalara dayanılarak tasarlanmıştır. Girişimcinin devir, satın alınmasına ya da sıfırdan kurmasına, faal, kapanmış ya da satılmış olmasına bakılmaksızın tüm girişimcilik kariyeri boyunca sahibi ya da ortağı olduğu her bir işletme için ayrı bir veri sayfası da doldurulmuştur.

Araştırma kapsamında beşeri sermaye ve fırsatların tanımlanması ve değerlendirilmesi arasındaki ilişkinin ölçümüne yönelik olarak Ucbasaran ve diğerleri (2003a;2008) çalışmalarında yer alan değişkenlere yönelik veriler toplanmıştır. Girişimcinin yaşı, cinsiyeti ve eğitimi, genel iş deneyimi, girişimcilik deneyimi bu kapsamda incelenmiştir. Ek olarak girişimsel, teknik ve yönetsel kabiliyetlerin ölçümüne yönelik olarak Hills ve diğerleri (1997) ile Chandler ve Hanks (1998)'in çalışmalarındaki ölçekler kullanılmıştır. Girişimsel tutum ile ilgili verilerin toplanmasında ise Westhead ve diğerleri (2005a)'nde yer alan ölçekten yararlanılmıştır.

2.5.3. Veri Toplama Süreci

Veri toplama süreci Kasım – Aralık 2010 ve Şubat – Mart 2011 olmak üzere iki dönemde tamamlanmıştır. Girişimci türüne göre soru formunun doldurulması ve görüşmenin tamamlanması 30 ila 45 dakika arasında değişmektedir. İlk on dakika tanışma ve araştırma hakkında bilgi verilmesine yöneliktir. Görüşmeler, girişimcilerin şirket ofisi ya da işletmelerinde gerçekleştirilmiştir. Sosyal beğenilirlilik etkisini indirmek için girişimcilere ölçeklerin yer aldığı kısmı eğer isterlerse kendilerinin okuyarak değerlendirebilecekleri vurgulanmıştır.

2.6. Ölçümler

Bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleriyle ilgili aşağıdaki ölçümler operasyonel hale getirilmiştir.

2.6.1. Bağımlı Değişkenler

Hills ve diğerleri (1997), Shepherd ve DeTienne (2005), Ucbasaran ve diğerleri (2008) çalışmalarına dayanarak ve literatürle uyumlu olarak fırsat tespit ve tespit edilen fırsatlardan yararlanma faaliyeti, bu faaliyetin ne yoğunlukta gerçekleştiğiyle bağımlı olarak operasyonel hale getirilmiştir. Girişimsel fırsatların tespiti ve tespit edilen fırsatlardan yararlanmak üzere işletme kurma davranışının gerçekleştirilmesi, Uygun (2006)'da da tespit edildiği gibi, girişimciliğin, literatürde en yaygın kullanılan tanımı olmaktadır. Bu tanımdan yola çıkılarak girişimsel performans başlığı altında, girişimcilerin son beş yılda ve araştırma anına kadar kariyerleri boyunca sergiledikleri iş kurma, satın alma ya da miras yoluyla devir alma davranışları bağımlı değişken olarak işlemselleştirilmiştir. Girişimcilere, “sıfırdan kurma, satın alma ya da aileden miras ile devir alma yoluyla kaç adet girişimsel davranış gerçekleştirdiniz?” sorusu yöneltilmiştir. Elde edilen girişimsel performans sayıları kategorilere ayrılmıştır. Bazı kategorilerin çok az sayıda gözleme sahip olduğu görülmüştür. Bu nedenle Ucbasaran ve diğerleri (2008) çalışmasındaki uygulamaya benzer olarak yanıtlar geniş ölçekli 3 ya da 4 kategoriye daraltılmıştır.

Bağımlı değişken olarak kodlanan toplam girişimsel performans (TGPER) Tablo 2.8'de görülebileceği üzere girişimcilerin araştırma anına kadar gerçekleştirdikleri toplam girişimsel davranış sayıları baz alınarak dört farklı biçimde kodlanmıştır. Burada amaç farklı bağımlı değişken kodlamalarında bağımsız değişkenlerin etkilerinin incelenerek araştırma sonuçlarının geçerliliğini yükseltmektir.

Tablo 2.7 Bağımlı Değişkenlere Yönelik Ölçüm ve Kategoriler

Girişimcilik Kariyeri Boyunca Gerçekleştirilen Girişimsel Davranış Sayısı – Toplam Girişimsel Performans	Kodlamalar
TGPER1	1 ise 1 2 ise 2 3 ise 3 4 ve üzeri ise 4
TGPER2	1 ise 1 2 ise 2 3 ve üzeri ise 3
TGPER3	1 ise 1 2-3 ise 2 4 ve üzeri ise 3
TGPER4	1-2 ise 1 3 ise 2 4 ve üzeri ise 3

2.6.2. Bağımsız Değişkenler

Genel beşeri sermayenin ölçümüne yönelik eğitim ve iş deneyimi başlıkları altında veri toplanmıştır. Daha önceki çalışmalarla da uyumlu olarak eğitim ölçütü girişimcilerin soru formunda belirttikleri eğitim seviyeleri baz alınarak oluşturulmuştur. Ölçümün duyarlılığını artırmak için eğitim lisans öncesi, lisans düzeyi ve lisans sonrası olmak üzere üç temel grupta kategorize edilmiştir. İş deneyimi miktarı, iş deneyimi ölçümü oluştururken önemlidir. Çalışılan tam zamanlı işlerin sayısı dikkate alınmıştır. Ölçümün duyarlılığını artırmak için çalışılan tam zamanlı işler iş deneyim sayısı 0 ya da 1 ise 1, 2 ise 2, 3 ve daha çok ise 3 olmak üzere üç temel grupta kategorize edilmiştir. Ek olarak iş deneyimi süresi değişkeni de operasyonel hale getirilmiştir. Ölçümün duyarlılığını artırmak için iş deneyim süresi 0 ile 3 yıl arasında ise 1, 4 ile 7 yıl arasında ise 2, 7 yıldan fazla ise 3 olmak üzere üç temel grupta kategorize edilmiştir.

Girişimciliğe özgü beşeri sermayenin ölçümüne yönelik algılanan kabiliyetler, endüstri deneyimi, aile girişimcilik geçmişi, girişimcilik süresi, ilk girişim yaşı ve kapatılan işletme sayısı işlemselleştirilmiştir. Aile girişimcilik geçmişi, girişimcilik süresi, ilk girişim yaşı ve kapatılan işletme sayısı, çalışma ile birlikte literatüre, beşeri sermaye değişkenleri ile girişimsel performans arasındaki ilişkinin ölçümüne yönelik ilk defa sunulan değişkenler olmuştur. Algılanan kabiliyetler ölçeğinde 5 madde girişimsel, 5 madde yönetimsel ve 2 madde ise teknik kabiliyetleri ölçmektedir. Bu boyutlara yönelik faktör analizi uygulanmış ve özdeğer'i 1'den büyük 3 temel bileşen bulunmuştur. Her 3

temel bileşeni de ilgilendiren, standardize edilmiş bileşen skorları bağımsız değişkenler olarak kullanılmışlardır.

2.6.3. Kontrol Değişkenleri

Muhtemel doğrusal olmama ve çoklu ortak doğrusallığın önüne geçmek için Ucbasaran ve diğerleri (2008)'de uygulandığı gibi, katılımcının yaşı yıllara dönük ortalama yaş sapması üzerinden $(X_i - \bar{X})$ ölçülmüş ve bunun karesi de alınarak modellere dahil edilmiştir. Katılımcıların cinsiyetinin belirlenmesi için ise boş değişken yaratılmıştır. Erkek girişimcilere “1” değeri verilirken kadın girişimcilere “2” değeri verilmiştir. Girişimsel süreç diğer dışsal ve çevresel faktörlere göre de şekillenmiş olabilir. Bu kapsamda girişimciler ÇASİAD üyesi olan ve ÇASİAD üyesi olmayan biçiminde kodlanmıştır.

2.6.4. Girişimci Türleri Arasındaki Farklılıkların Ölçümüne Yönelik Kullanılan Yapılar

Girişimci türleri arasındaki farklılıkların ölçümüne yönelik genel ve spesifik beşeri sermaye değişkenlerinin yanı sıra girişimsel performans ile ilgili veriler de toplanmıştır. Girişimsel tutum ile ilgili olarak Westhead ve diğerleri (2005a)'nde yer alan ölçekten yararlanılmıştır.

2.7. Araştırmada Kullanılan Analiz Yöntemleri

Genel ve spesifik beşeri sermayenin girişimsel davranışlara etkisine yönelik analizler için ordinal lojistik regresyon tekniği kullanılmıştır. Tek iş kuran, seri ve paralel girişimciler arasındaki istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların tespitine yönelik nonparametrik testler uygulanmıştır. Nonparametrik testler, Westhead ve diğerleri (2005a)'da belirtildiği üzere araştırmanın amaç ve tasarımına uygun olduğu için tercih edilmiştir. Nonparametrik testler kapsamında Kruskal-Wallis (K-W), Mann-Whitney U ve Ki-Kare yöntemlerinden yararlanılarak girişimci türleri arasındaki farklılıkların tespiti yönelik uygulamalar gerçekleştirilmiştir.

2.7.1. Parametrik ve Parametrik Olmayan Testler

Parametrik yöntemler ilgili parametreye, belirli bir dağılıma ve varyans kavramına dayanarak işlemler yapan esnek olmayan istatistiksel yöntemlerdir. Parametrik olmayan yöntemler ise parametreye, belirli bir dağılıma ve varyansa dayanmadan işlemler yapan genellikle veriler yerine onların sıralama puanlarını kullanarak işlem yapan esnek istatistiksel yöntemlerdir (Özdamar 2002: 479-480).

Parametrik testlerin taşınması gereken bazı özellikler bulunmaktadır ve veri analizinde istatistiksel olarak parametrik bir test uygulanacaksa aşağıdaki varsayımların kabul edilmesi gerekmektedir:

- Örneklem için seçilen her birim, diğerinden bağımsız olarak örnekleme alınmış olmalıdır. Bir birimin örnekleme seçilmesi, diğer birimin de örnekleme seçilmesi şansını olumlu ya da olumsuz anlamda etkilememelidir.
- Ana kütle mutlak normal dağılım gösteren bir ana kütle olması ya da bu varsayımın geçerli sayılabildiğini gerektirmektedir.
- İki ana kütle karşılaştırılması söz konusu olduğunda, bu ana kütle varyansları homojen olmalıdır.
- Parametrik bir test yapabilmek için, verilerin en azından aralıklı bir ölçekle ölçümlenmiş olması gerekmektedir. Çünkü ancak bu ölçeklerle elde edilen veriler üzerinde aritmetik işlemler uygulanabilmektedir (Sümbüloğlu ve Sümbüloğlu 2007: 54).

Ana kütle dağılımının şekli ile ilgili bir varsayım gerektirmeyen yöntemler parametrik olmayan testler olarak adlandırılır. Örneklem büyüklüğü çok küçük olduğunda ve popülasyon dağılımı da bilinmediği sürece parametrik olmayan testleri kullanılmalıdır. Parametrik olmayan testler veri hakkında çok az varsayımda bulunmaktadır. Parametrik olmayan testler esasen derecelendirme yapmaktadır. Parametrik testler verileri nominal ölçekleme ile sınıflandırma ya da kategorileştirme yapılabilmektedir. Birçok değişik örneklemden meydana gelmiş gözlemleri ayırmak için parametrik olmayan testler kullanılabilir (Weaver 2002: 1).

2.7.1.1. Mann – Whitney U Testi

Bu test az sayıda $n < 30$ örnekleme sahip olunan araştırmalarda ilişkisiz ölçümlerin parametrik test varsayımlarından normallik koşulunu yerine getirmediği ve verilerin sayısal ve kesikli bir yapıya olduğu durumlarda ilişkisiz t-testinin yerine kullanılmaktadır (Sümbüloğlu ve Sümbüloğlu 2007: 147). Bu test bir bağımlı değişkene ait puanların, sınıflamalı bir x değişkenine ait iki alt ilişkisiz grubun aynı dağılımını gösterip göstermediğini test etmektedir. Test uygulanırken iki ana kütlede n_1 ve n_2 adet iki bağımsız örnek seçilir. Daha sonra iki örnek birleştirilerek küçükten büyüğe doğru sıralanır ve her birine bir sıra numarası verilir. Daha sonra bu verilerin sıra numaraları bağlı oldukları alt örnekleme göre toplanır. Elde edilen sonuçlar alt örneklemlerin R_j değerini ifade etmektedir (j değeri verilerin bağlı olduğu örnekleme temsil etmektedir). Mann-Whitney U testi, bağımsız iki örnekleme t testinin parametrik olmayan alternatifidir ve n_1 ve n_2 hacimli bağımsız iki örneğin aynı medyanlı popülasyondan alınmış rastgele örnekler olup olmadığını test etmek için uygulanmaktadır (Özdamar 2002: 516).

Bu test, t-testinin parametrik olmayan eşdeğeri olarak düşünülebilir. Mann Whitney U testi için verinin dağılımı konusunda herhangi bir şart olmamakla birlikte, verinin tesadüfi olarak toplanmış olması gerekmektedir. Analiz için verinin, *aralık* seviyesi olmasına gerek kalmaksızın, ordinal seviyede olması da yeterli olmaktadır. Bu test ile, bağımsız iki grubun aynı dağılıma sahip ana kütlelerden geldiği hipotezi test edilmektedir. şartlar sağlandığı sürece Mann Whitney U testi yerine t-testinin uygulanması daha doğru olacaktır (Altunışık ve diğerleri 2002: 170-171).

2.7.1.2. Kruskal Wallis Varyans Analizi

Kruskal Wallis H testi, parametrik olmayan tek yönlü varyans analizi yöntemidir. K-W testi uygulamak için, verilerin en azından aralıklı bir ölçekle saptanmış olması ve sürekli herhangi bir dağılımdan rastgele çekilmiş örnekler olması gerekir. K-W testi, parametrik tekyönlü varyans analizinin parametrik olmayan alternatifidir. Gerçek gözlem, değerleri yerine sıralama puanları kullanılır (Özdamar 2002: 520). Uygulama olarak Mann Whitney U testine benzemektedir, ancak üç veya daha fazla grubun karşılaştırılmasında kullanılmaktadır (Altunışık ve diğerleri 2002: 174). Bu test ile ikiden fazla bağımsız verinin aynı dağılıma sahip ana kütlelerden gelip gelmedikleri araştırılmaktadır (Field 2009: 560).

2.7.1.3. Ki-Kare Analizi

Ki-Kare analizi bir X değişkeninin kategorilerine ilişkin dağılımları arasında anlamlı bir fark olup olmadığını ve kategorilerde gözlenen değerler ile beklenen değerler arasında anlamlı bir fark olup olmadığını araştırmaktadır. İki değişkenli Ki-Kare testinde ise çeşitli sorulara verilen cevaplar arasında ya da herhangi bir soruya ait cevaplarla, soru cevaplayanların kişisel özellikleri arasında bir ilişki olup olmadığını araştırır. Ki kare testini uygulayabilmek için bazı varsayımların yerine getirilmiş olması gerekir (Kalaycı 2008: 86).

2.7.2. Ordinal Lojistik Regresyon Modeli

Lojistik regresyon analizi, bağımlı değişkenin, iki, üç ya da daha çok sayıda kategoride gözlemlendiği durumlarda açıklayıcı değişkenlerle ilişkisini belirlemek için yaygın olarak kullanılan bir tekniktir. Açıklayıcı değişkenlere göre cevap değişkeninin beklenen değerlerinin olasılık olarak elde edildiği sınıflama ve atama işlemi yapmaya yarayan regresyon yöntemidir. Lojistik regresyon yönteminde bağımlı değişken üzerinde açıklayıcı değişkenlerin etkileri olasılık olarak hesaplanarak, önemli bulunan faktörlerin olasılık olarak belirlenmesi sağlanmaktadır (Özdamar 2004; 589).

Klasik doğrusal regresyon analizine göre lojistik regresyon analizinde, normal dağılım varsayımı ve bağımsız değişkenlerin sürekli olması gibi koşullar söz konusu değildir. Lojistik regresyon; açıklayıcı değişkenlere hiç bir kısıtlama (kesikli veya sürekli) getirmemesi ve her iki veri grubunu birlikte kullanabilmesi bakımından diğer analiz türlerine göre tercih edilmektedir (Başarır 1991: 5).

Ordinal lojistik regresyon analizi, bağımlı değişkenin kategorilerinin ordinal ölçekle ölçüldüğü durumlarda uygulanan bir tekniktir. Bağımlı değişken en az üç kategoriye sahiptir ve kategoriler doğal bir sıraya göre ve küçükten büyüğe doğru kodlanmalıdır (Çolak 2002: 11-12).

Anket çalışmalarında, değişkenlerin ordinal kategorik olarak ölçülmesinde Likert ölçeği çok yaygın olarak kullanılmaktadır. Bağımlı değişkenin Likert ölçeği tipinde elde edildiği durumlarda kategorilerin gözlenme durumu ile bağımsız değişkenler arasında ilişkiler Ordinal Lojit modellerle araştırılabilir. Ordinal lojistik regresyon analizi, normallik ve sabit varyans varsayımını gerektirmeden, açıklayıcı değişkenlerin ordinal kategorik

değişken üzerindeki etkilerini açıklamak için bağlantı fonksiyonu kullanmaktadır (Ayhan 2006: 19-22). Ordinal modellerin kullanımında dikkatli olunmalıdır çünkü, gerçek model ordinal değil ise ordinal model ciddi yanlı tahminlere yol açabilir. Diğer yandan gerçek model ordinal olduğunda ordinal olmayan bir model kullanmanın maliyeti ise tutarlılıktan çok etkinlik kaybına yol açacaktır (Akın 2002: 68-69).

2.7.2.1. Model Geçerlilik Testi ve Uyum İyiliği Göstergeleri

Regresyon analizi tekniğinin temel kavramlarından birisi modele katılan değişkenlerin önemli olmasıdır. Modele katkısı olmayan değişkenler kullanarak kestirimde bulunmak hatalı olmaktadır. Aynı şekilde lojistik regresyon analizinde de modele katılacak olan değişkenlerin önemliliğinin test edilmesi gerekmektedir. Katsayıları kestirdikten sonra, kestirilen modeldeki değişkenlerin önemlilikleri araştırılır. Bu test genelde, modelde bulunan bağımsız değişkenlerin "önemli" bir şekilde sonuç değişkeniyle ilişki içinde olup olmadığının testi şeklinde olmaktadır. Testin yapılaş metotları bir modelden diğerine spesifik özelliklerine bağlı olarak farklılık göstermektedir. Lojistik regresyonda katsayıların önem testi için ana prensip sorgulama altındaki değişkeni kapsayan ve kapsamayan modellerden elde edilen kestirim değerlerinin, sonuç değişkeninin gözlenen değerleriyle karşılaştırılmasıdır. Gözlenen ve kestirilen değerlerin karşılaştırma işlemi log-olabilirlik fonksiyonu ile yapılmaktadır (Atakurt 1999: 191-199).

Doğrusal regresyon modellerinde belirlilik katsayısı (R^2) bağımlı değişkendeki değişimin model tarafından açıklanan kısmını vermektedir. Bağımlı değişkenin nitel özellik taşıdığı tercih modellerinde, doğrusal regresyon modelindeki ile aynı özelliklere sahip tek bir R^2 'inin hesaplanması mümkün olmamakta ve onun yerine McFadden, Cox ve Snell ve Nagelkerke tarafından önerilen, pseudo (gölge) R^2 değerleri hesaplanmaktadır. Ancak bunlar daha çok aynı veri setiyle tahmin edilen farklı modellerden, hangisinin daha iyi olduğunun belirlenmesinde kullanılmaktadır (Özer ve Lebe 2008: 251).

Pseudo R^2 tahmin edilen bir modelde tahmin edici olarak tüm X'ler çıkarıldığında modelin olabilirlik değeri (Bernoulli olasılık değerini maksimum yapacak değer) ile modele tahmin edici olarak tüm X'ler dahil edildiğinde (probit olasılık değerini maksimum yapacak değer) modelin olabilirlik değerini karşılaştırmaktadır. Pseudo R^2 değeri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Stock ve Watson 2003: 327):

$$PseudoR^2 = 1 - \frac{\ln(f_{max\ probit})}{\ln(f_{max\ Bernoulli})} \quad (2.1)$$

Pseudo-R² en küçük kareler yönteminde modelin uyumluluğu için kullanılmaktadır. En küçük kareler yönteminde Pseudo-R² değeri hangi model parametrelerinin tüm modeli daha iyi açıkladığının derecesini vermektedir. Küçük değerler daha iyi bir modele işaret etmektedir. Bu da R² değerinin büyüdüğü anlamına gelmektedir. R² değeri tahmin edilen değerler ile gerçek değerler arasındaki korelasyonun karesidir. Korelasyon -1 ile 1 arasında değişirken R² değeri 0 ile 1 arasında değişmektedir. Hesaplanan değerler ile gerçek değerler arasındaki korelasyonun büyük olması R²'in de büyük olması anlamına gelmektedir. Lojistik regresyonda R² bulunmamaktadır. Bunun yerine modeller, maksimum likelihood değerleri ile hesaplanmaktadır. Lojistik modellerde birden fazla şekilde pseudo R² bulunabilmektedir. Eğer likelihood değeri 0 ile 1 arasına düşüyor ise o zaman likelihood değeri 0 olur ya da değeri 0'dan küçük olur. Eğer model küçük bir likelihood değerine sahip ise likelihood'un log değeri ne kadar büyük olursa modelin o kadar iyi açıklandığı anlamına gelmektedir.

Pseudo R², likelihood fonksiyonu kullanarak modelin uygunluğunu vermektedir. Çünkü lineer likelihood fonksiyonunu kullanmak probit veya logit modele bir regresyon değişkeni ekleyerek likelihood fonksiyonunun maksimum değerini arttırmaktır. Bu işlem En küçük kareler yöntemi ile modele bir regresyon değişkeni ekleyerek R² değerinin düşürülmesi ile aynı anlama gelmektedir. Bu logit modelinin uygunluğunu ölçmek için modele tüm regresyon değişkenlerinin eklenmiş ve eklenmemiş halinin karşılaştırılması anlamına gelmektedir. Bu karşılaştırma tam olarak pseudo-R²'in ne işe yaradığını açıklamaktadır (Stock and Watson 2003: 313).

Doğrusal regresyonda kullanılan R² karşılığı olarak pseudo-R² kullanılsa da Peng ve diğerleri (2002) modelin tamamının değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Ordinal veriler içeren tablolarda, Kruskal Gamma katsayısı, Somer' D katsayısı, Kendal'in Tau b ve Tau c katsayıları hesaplanmaktadır (Özdamar 2002: 265). Bu kapsamda regresyon katsayıları ve model uyum istatistikleri değerlendirilebilir. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin (bağımlı değişkenin gözlemlenen değerleri ile tahmin edilen olasılıklar arasında) uyumunu ve ölçümünü gösteren Birliktelik (Association) ölçümleri arasında Somer's D, Kendall's Tau-a ve Goodman-Kruskal's Gamma yer

almaktadır (Peng ve diğeri 2002: 6-8). Bu ölçülerin değerlerinin yüksek olması modelin tahmin ya da öngörme kabiliyetinin iyi olduğunu göstermektedir.

Somer's D bağımsız değişken (X) ile bağımlı değişken (Y) arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır. Somer's D'nin uygulamaları iki şekilde mümkün olmaktadır:

- Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi
- Bağımlı değişkenin (Y) bir göstergesi olarak bir bağımsız değişken (X)'in diğer bağımsız değişkenlere göre performansının ölçümüdür.

Somer's D, Kendall's Tau değeri cinsinden hesaplanabilmektedir (Newson 2006: 311) Kendall's Tau verilen birbirinden farklı iki bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkinin derecesini ölçmektedir. Aynı örneklemden çekilmiş ilişkili ikililerde (X_1, Y_1) ve (X_2, Y_2) olmak üzere X ve Y değerleri arasındaki uyumlu olma veya olmama olasılıklarının farkıdır. Eğer (X_1, Y_1) ve (X_2, Y_2) ikililerindeki her iki X değerinden büyük olan Y değerinden büyük olan ile eşleşiyorsa o zaman X ve Y değerleri için uyumludur eğer her iki X değerinden büyük olan Y değerlerinden küçük olan ile eşleşiyorsa bu durumda X ile Y için uyumsuzdur denilmektedir (Newson 2001: 2).

Modelin uyumluluğu için X ve Y ikililerinden uyumlu olanların sayısı uyumsuz olanların sayısından çok olması gerekmektedir. Bu karşılaştırma bağımlı değişkenin (Y) bir göstergesi olarak bir bağımsız değişken (X)'in diğer bağımsız değişkenlere göre performansının ölçümü anlamına gelmektedir (Newson 2006: 312).

$$Somer's D = \frac{Uyumlu\ İkililerinin\ sayısı - Uyumsuz\ ikililerinin\ Sayısı}{Toplam\ ikililerin\ sayısı}$$

(2.2)

(www.oxfordjournals.org).

Değişkenlerden biri bağımlı diğeri bağımsız olması durumunda uygun olan ilişki katsayısı Somer's D istatistiğidir. A bağımlı ve B bağımsız değişken olmak üzere aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$d_{A,B} = \frac{2(C-D)}{n^2 - \sum_{i=1}^r f_i^2} \quad (2.3)$$

Somer d katsayısı (-1, 1) arasında değerler almaktadır. Testin Hipotezleri ise:

H_0 : B bağımsız değişken olmak üzere A ile B arasında ilişki yoktur.

H_1 : : B bağımsız değişken olmak üzere A ile B arasında ilişki yoktur.

şeklinde kurulmakta ve test istatistiği de ise aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Çılan 2009: 112):

$$Z = \frac{3d_{A,B} \sqrt{nr^2(c-1)}}{2\sqrt{(r^2-1)(c+1)}} \quad (2.4)$$

Goodman- Kruskal's Gamma iki ordinal değişken arasındaki ilişkiyi analiz etmek için kullanılmaktadır. Bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişki lojistik çoklu regresyon modellerinin ortalamaları ile test edilmektedir. Eğer Ki kare değeri için p değeri 0.05'ye küçük ise istatistiksel olarak anlamlıdır yorumu yapılır (Samuelsson ve diğerleri 1996: 843):

Goodman Kruskal Gamma

$$= \frac{\text{Uyumlu İkililerinin sayısı} - \text{Uyumsuz ikililerinin Sayısı}}{\text{Toplam ikililerin sayısı} - \text{İlişkisiz değişkenlerin sayısı}}$$

(2.5)

(www.oxfordjournals.org).

Goodman-Kruskal katsayısı (-1, 1) aralığında değerler alabilen en az ordinal ölçekli değişkenler için geliştirilmiş bir ilişki katsayısıdır. Katsayının hesabı uyuşan (C) ve uyuşmayan (D) gözlem çiftleri sayısına dayanmaktadır:

$$\gamma = \frac{C-D}{C+D} \quad (2.6)$$

Katsayının anlamlılığı normal dağılım yaklaşımıyla da test edilebilmektedir. Testin hipotezleri;

H_0 : Ordinal değişkenler arasında ilişki yoktur.

H_1 : Ordinal değişkenler arasında ilişki vardır.

şeklinde kurulur. Test istatistiği de 2.18'deki gibi hesaplanmaktadır (Çılan 2009: 111):

$$Z = \frac{3\gamma\sqrt{n(r-1)(c-1)}}{2\sqrt{(r+1)(c+1)}} \quad (2.7)$$

Hem bağımlı hem de bağımsız değişken olasılıklarının birbiriyle ilişkisiz değişken olma durumu varsa, Tau-a istatistiğinin yerine Gamma istatistiğinin kullanılması önerilmektedir. Diğer yandan Gamma istatistiği bağımlı ve bağımsız değişkenlerin olasılıkları arasındaki ilişkinin gücünü abartabileceği için ve 0 değerinin her zaman ilişkisiz değişken anlamına gelmediği için dikkatli kullanılmalıdır. Onun yerine Gamma istatistiğinin genişletilmiş hali olan Kendall tau istatistiği kullanılabilir (Peng ve diğerleri 2002: 7-8). Kendall tau katsayıları da uyumluluğu ifade eden ve ilişki düzeylerini belirten katsayılardır. Tau katsayılarına göre iki gözlemcinin uyumluluğu örneğin $\tau=0.761$ ise bu rakam mükemmel bir uyumluluğu belirtmektedir ($z=34.72$, $P<0.001$) (Özdamar 2002: 282).

Tau istatistiği, en az ordinal ölçekle ölçülmüş tesadüfi örnekleme sonucunda (X,Y) gözlem çiftleri arasında hesaplanmakta ve (-1,1) aralığında değerler almakta olup, katsayının hesabı bağdaşan ve bağdaşmayan gözlem çiftlerinin sayısına dayanmaktadır. (X_i, Y_i) gözlem çifti ile (X_j, Y_j) gözlem çiftleri için $(X_i, Y_i) (X_j, Y_j)$ işlemi sonucu pozitif ise bu iki gözlem çiftin bağdaşan (uyumlu), negatif ise bağdaşmayan olduklarına karar verilmekte ve aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$\tau_a = \frac{2/(C - D)}{n(n-1)} \quad (2.8)$$

Burada;

C:Uyuşan gözlem çifti sayısı

D: Uyuşmayan gözlem çifti sayısıdır (Çılan 2009: 109).

Gamma (Goodman ve Kruskal Gamma) katsayısı ve Somer's D katsayısı, iki değişken arasındaki birlikteliği belirlemek için hesaplanan bir katsayıdır. Kendal Tau katsayıları, Gamma ve Somer's D katsayısı gibi iki değişkenin birlikteliğinin düzeyini ortaya çıkarmak için hesaplanmaktadır (Özdamar 2002: 272).

2.8. Güvenilirlik ve Geçerlilik Prosedürleri

Girişimcilerin kendilerinde algıladıkları kabiliyet türlerine (Girişimsel, Yönetimsel ve Teknik) yönelik elde edilen ölçeğin güvenilirliği araştırılmış ve ölçek güvenilir bulunmuştur. Ölçeğin güvenilirlik düzeyini belirlemek için iç tutarlılık katsayısı Cronbach Alpha kullanılmıştır. İç tutarlılık katsayısı Cronbach Alpha gerçek ölçüm varyansının gözlenmiş (toplam) ölçüm varyansına oranı olmaktadır.

Cronbach Alpha'nın 1'e yaklaşması ölçekteki maddeler arasındaki iç tutarlık derecelerinin yüksek olması anlamına gelmektedir veya maddelerin hepsi aynı şeyi ölçüyor da denilebilir. Sonuçta maddelerin kendi aralarında yüksek düzeyde tutarlı olması ölçekten bir soru çıkarmanın ölçeğin güvenilirliğini arttırmaması anlamına gelmektedir (Özdamar 2002: 663-66).

Güvenilirlik için Cronbach Alpha istatistiği ,771 olarak hesaplanmıştır. Ölçekte negatif korelasyona sahip herhangi bir madde bulunmamış ayrıca madde silindiğinde güvenilirliği anlamlı düzeyde yükselten maddeye rastlanmamıştır. Ölçek bir bütün olarak ele alınmış ve soru ortalamalarının farklılığı Hotelling's T-Squared ile araştırılmış ve soru ortalamaları birbirinden farklı bulunmuştur (Hotelling's T-Squared=756,109; F=63,569; P=0,0001). Ölçekte yer alan tüm soruların ortalaması 3,50 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen bu ortalama girişimcilerin kendilerinde algıladıkları ortalama kabiliyetlerin skorudur. Ölçek bir bütün olarak ele alındığında toplanabilirliği de araştırılmış ve ölçek toplanabilir bulunmuştur (P>0,05).

Ayrıca girişimcilerin kabiliyet türlerine göre ölçeklerin güvenilirlikleri araştırılmış ve en düşük kabul edilebilir güvenilirlik katsayısı "Girişimsel Kabiliyet" boyutunda elde

edilmiş ve ölçeklerin alt boyutlarda da toplanabilir olduğu belirlenmiştir ($P>0,05$). Bu sonuçlar araştırmada girişimcilerin yetenekleri modellenirken toplam skorlar üzerinden gidilebileceğini göstermektedir. Üç alt boyutun kendi içlerinde hesaplanan güvenilirlik katsayıları (Cronbach Alpha) sırasıyla algılanan girişimsel kabiliyet için 0.581, algılanan yönetimsel kabiliyet için 0.670 ve algılanan teknik kabiliyetler için ise 0.629 olarak bulunmuştur. Bulgular bir bütün olarak ölçeğin iç tutarlılığına ilişkin güvenilirlik katsayısının yüksek düzeyde olduğunu ve alt ölçeklerin iç tutarlılığına ilişkin güvenilirlik katsayılarının ise orta düzeyde olduğunu ortaya koymuştur. Bir başka deyiş ile ölçekte ölçeğin güvenilirliğini bozacak ya da çıkarıldığında ölçeğin güvenilirliğini anlamlı derecede arttıracak bir maddeye rastlanmamıştır. Araştırma kapsamında Ucbasaran ve Diğerleri (2008)'de aynı ölçeğin alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alpha değerleri sırasıyla 0.79, 0.85 ve 0,67'dir. Ölçeklere ait elde edilen sonuçlar ve betimleyici istatistikler Tablo 2.10'da verilmiştir.

Tablo 2.8 Algılanan Kabiliyetlere Yönelik Betimleyici İstatistikler ve Spearman'ın Sıra Korelasyonu

Maddeler	Ortalama	Std. Sapma	R	G1	G2	G3	G4	G5	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	T1
En güçlü yönlerimden birisi hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilmektir (G1)	4,25	,730	R P	1										
Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyebilirim(G2)	4,19	,651	R P	,417** ,000	1									
En güçlü yönlerimden birisi en kaliteli iş fırsatlarını yakalamamdır(G3)	3,24	,911	R P	,134 ,122	,105 ,228	1								
Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılığım ve yeteneğim vardır(G4)	3,13	1,051	R P	-,109 ,209	-,086 ,324	,616** ,000	1							
Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyiyimdir(G5)	1,74	1,018	R P	-,171* ,048	-,121 ,165	,451** ,000	,591** ,000	1						
En güçlü yönlerimden birisi kaynakları organize etme ve işleri koordine etmektir (Y1)	4,15	,631	R P	,328** ,000	,262** ,002	,310** ,000	,255** ,003	,128 ,139	1					
En güçlü yönlerimden birisi insanları denetleme, etkileme ve yönlendirme yeteneğimdir (Y2)	3,99	,795	R P	,291** ,001	,226** ,009	,236** ,006	,185* ,032	,087 ,319	,600** ,000	1				
En güçlü yönlerimden birisi çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlamaktır (Y3)	3,93	,851	R P	,113 ,193	,060 ,492	,251** ,003	,256** ,003	,242** ,005	,460** ,000	,568** ,000	1			
En güçlü yönlerimden birisi etkin bir yetki verme ya da yetki devri kabiliyetimdir (Y4)	3,72	,772	R P	,050 ,564	,022 ,804	,287** ,001	,234** ,007	,101 ,247	,004 ,960	,172* ,047	,232** ,007	1		
Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriye sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilirim (Y5)	4,04	,624	R P	,145 ,095	,121 ,164	,299** ,000	,269** ,002	,208* ,016	,429** ,000	,437** ,000	,268** ,002	,080 ,356	1	
En güçlü yönlerimden birisi teknik veya fonksiyonel (üretim, pazarlama, muhasebe, finans, vb.) bir alandaki uzmanlığımdır (T1)	3,07	1,080	R P	-,153 ,078	-,022 ,802	,379** ,000	,405** ,000	,383** ,000	,087 ,318	,077 ,377	,249** ,004	,254** ,003	,008 ,923	1
En güçlü yönlerimden birisi teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyetimdir (T2)	2,60	1,233	R P	-,036 ,677	-,041 ,640	,589** ,000	,641** ,000	,626** ,000	,246** ,004	,152 ,080	,287** ,001	,255** ,003	,266** ,002	,447** ,000

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Girişimcilerin kendilerinde algıladıkları kabiliyet türlerine yönelik girişimsel, yönetsel ve teknik boyutlarda var olan maddelerin aynı faktör yapısında toplanıp toplanmadığını görebilmek için ölçeğe faktör analizi uygulanmıştır. Faktör Analizi; birbiri ile ilişkili çok sayıdaki değişkeni az sayıda, anlamlı ve birbirinden bağımsız faktörler haline getiren ve yaygın olarak kullanılan çok değişkenli istatistik tekniklerinden biridir (Kalaycı 2008: 321). Faktör Analizinde, değişkenlere yöntem olarak Temel Bileşenler Analizi, rotasyon olarak Varimax döndürme yöntemi uygulanmıştır. Temel bileşenler analizi açıklanan varyansı maksimum yapan ve veri setindeki birçok değişkeni azaltmaya yarayan bir boyut indirgeme tekniğidir. Değişken kümesinin dönüştürülmesi ile elde edilen daha az sayıda sıralı ve birbiri ile ilişkisiz temel bileşenler tüm varyansın açıklanabilmesini sağlamaktadır (Jolliffe 2002: 1). Modelde değişken sayısı kadar birbirinden bağımsız temel bileşen varsa o zaman her bileşen aynı varyansı açıklayacaktır. Temel bileşenler sırasıyla toplam varyansa maksimum katkıda bulunurlar. Yani birinci temel bileşen en çok, diğer bileşenler ise gittikçe azalan miktarlarda toplam varyansa katılırlar. Temel bileşenler analizi korelasyon matrisinin öz değer ve öz vektörleri esas alınarak hesaplanmıştır. Korelasyon matrisi ile hesaplanan temel bileşenler korelasyonların mutlak değerlerine bağlı olmamakla birlikte sadece oranlarına bağlıdır. Çünkü bir korelasyon matrisi bir sabit ile çarpıldığında öz vektörler yine aynı kalmaktadır. Temel bileşenler analizinde her bir bileşen analizdeki tüm bileşenlerin doğrusal bir fonksiyonu olarak hesaplanmaktadır. Türetilen temel bileşenlerden birinci temel bileşen en çok ve diğer bileşenler ise giderek daha azalarak toplam varyansa katkıda bulunmaktadır (Albayrak 2006: 90).

Faktör analizinde veri setinin Faktör analizi için uygunluğu Bartlett küresellik testi ve Kaiser–Meyer–Olkin (KMO) ölçüsü kullanılmaktadır. Bartlett küresellik testi korelasyon matrisinin birim matris olup olmadığını test etmektedir. Bir başka deyişle maddeler arasında yeterli düzeyde bir ilişkinin olup olmasına bakılmaktadır. Örneklemin Faktör analizine uygun olup olmadığı ise KMO değerine bakarak değerlendirilmektedir. Minimum değeri 0.60 olarak kabul edilen KMO değeri 1'e ne kadar yakınsa örneklemin o kadar Faktör analizine uygun olduğu söylenebilir. Araştırmada Bartlett küresellik testi anlamlı bulunmuştur ($p > 0,0001$). KMO ölçüsü de 0,782 olarak hesaplanmıştır. Faktör analizi sonucunda Özdeğeri 1'den büyük, Toplam varyansın %68,048'nü açıklayan 4 Temel Bileşen bulunmuştur. Faktör analizi sonuçları Tablo 2.11'de verilmiştir.

Tablo 2.9 Faktör Analiz Sonucunda Elde Edilen Temel Bileşen Yükleri Matrisi

	Bileşenler			
	1	2	3	4
En güçlü yönlerimden birisi teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyetimdir (T2)	,835	,141	-,047	,071
Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılığım ve yeteneğim vardır (G4)	,818	,155	-,059	,047
Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyiyimdir (G5)	,788	,028	-,106	-,127
En güçlü yönlerimden birisi en kaliteli iş fırsatlarını yakalamamdır (G3)	,767	,204	,235	,098
En güçlü yönlerimden birisi teknik veya fonksiyonel (üretim, pazarlama, muhasebe, finans, vb.) bir alandaki uzmanlığımdır (T1)	,621	-,068	-,116	,369
En güçlü yönlerimden birisi insanları denetleme, etkileme ve yönlendirme yeteneğimdir (Y2)	,026	,860	,127	,104
En güçlü yönlerimden birisi kaynakları organize etme ve işleri koordine etmektir. (Y1)	,160	,765	,201	-,206
En güçlü yönlerimden birisi çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlamaktır (Y3)	,123	,751	-,132	,365
Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriyi sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilirim (Y5)	,276	,520	,214	-,443
Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyebilirim (G2)	-,010	-,008	,814	,063
En güçlü yönlerimden birisi hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilmektir (G1)	-,093	,230	,782	-,025
En güçlü yönlerimden birisi etkin bir yetki verme ya da yetki devri kabiliyetimdir (Y4)	,186	,119	,127	,821

Tablo'ya göre girişimcilerin algıladıkları fırsat tespitini belirleyen maddelerden G3, G4, G5'in ve girişimcilerin kendilerinde algıladıkları teknik kabiliyeti belirleyen maddelerden T1 ve T2'nin 1. Temel bileşen altında toplandığı, girişimcilerin kendilerinde algıladıkları yönetsel kabiliyeti belirleyen maddelerden Y1, Y2, Y3 ve Y5'in 2. Temel bileşen altında toplandığı, girişimcilerin kendilerinde algıladıkları girişimsel kabiliyeti belirleyen maddelerden G1 ve G2'nin 3. Temel bileşen altında toplandığı ve son olarak girişimcilerin kendilerinde algıladıkları yönetsel kabiliyeti belirleyen maddelerden Y4'ün ise 4. Temel bileşen altında yer aldığı görülmüştür. Bulgular sonucunda 4. bileşen altında tek madde olması nedeniyle algılanan yönetsel kabiliyetleri ölçmek için kullanılan 5 maddelik alt ölçekten "En güçlü yönlerimden birisi etkin bir yetki verme ya da yetki devri kabiliyetimdir" maddesi çıkartılmış ve tekrar Faktör Analizi uygulanmıştır. Tekrarlanan Faktör Analizi sonucunda örneklem yeterliliği için hesaplanan KMO ölçüsü 0,798 olarak hesaplanmış ve örneklemin yeterli olduğu belirlenmiştir. Bartlett's Test istatistiği ise anlamlı bulunmuş ve veri matrisinin birim matris olmadığına karar verilmiştir (Approx. Chi-Square= 467,635; P=0,0001). Özdeğeri 1'den büyük 3 Temel Bileşen elde edilmiştir ve bu Temel Bileşenler toplam varyansın % 62,864'ünü açıklamaktadır. Temel bileşen

varyansları ve Temel Bileşen yükleri matrisi Tablo 2.12’de verilmiştir. Temel bileşen yükleri matrisi maddelerin yüklerini göstermekle beraber matris iki türlü okunabilir. Eğer satır olarak okunur ise her bir maddenin Temel Bileşenlerle olan korelasyonlarını verir. Madde en yüksek korelasyona sahip olan Temel Bileşende ağırlıklanmış (yüklenmiş) olur. Eğer Sütun olarak matris okunur ise her bir maddenin o Temel Bileşen içindeki ağırlığını verir.

Tablo 2.10 Temel Bileşen Varyansları ve Temel Bileşen Yükleri

Temel Bileşenler	Rotasyonsuz açıklanan varyans			Rotasyon sonucu açıklanan varyans		
	Toplam	Varyansın %'si	Birikimli Varyans %'si	Toplam	Varyansın %'si	Birikimli Varyans %'si
1	3,566	32,419	32,419	3,068	27,890	27,890
2	2,172	19,748	52,167	2,354	21,397	49,286
3	1,177	10,697	62,864	1,494	13,578	62,864
Maddeler ve Temel Bileşen Yükleri				TB1	TB2	TB3
En güçlü yönlerimden birisi teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyetimdir (T2)				,834	,166	-,030
Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılığım ve yeteneğim vardır (G4)				,813	,179	-,039
Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyiyimdir (G5)				,776	,050	-,060
En güçlü yönlerimden birisi en kaliteli iş fırsatlarını yakalamamdır (G3)				,757	,227	,242
En güçlü yönlerimden birisi teknik veya fonksiyonel (üretim, pazarlama, muhasebe, finans, vb.) bir alandaki uzmanlığımdır (T1)				,669	-,044	-,149
En güçlü yönlerimden birisi insanları denetleme, etkileme ve yönlendirme yeteneğimdir (Y2)				,010	,863	,107
En güçlü yönlerimden birisi kaynakları organize etme ve işleri koordine etmektir (Y1)				,117	,771	,230
En güçlü yönlerimden birisi çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlamaktır (Y3)				,144	,758	-,185
Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriye sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarımı verebilirim (Y5)				,200	,522	,284
Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyebilirim (G2)				-,011	,000	,794
En güçlü yönlerimden birisi hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilmektir (G1)				-,117	,232	,772

Yöntem: Temel Bileşenler Analizi.

Rotasyon Yöntemi: Varimax with Kaiser Normalization.

Algılanan girişimsel kabiliyetler içerisinde yer alan üç madde hedef olarak fırsat tespitini nitelemektedir. Fırsatların tespit edilmesi girişimsel kabiliyetler içerisinde yer alsa da sonuç olarak teknik bir kabiliyeti nitelemektedir. Bu kapsamda algılanan teknik kabiliyetlerle birleşmesi kabul edilebilir bulunmuştur. Dolayısıyla bu Faktör ya da Temel Bileşen 1 "Fırsat Tespit ve Teknik Kabiliyet (FT ve TK)" olarak isimlendirilmiştir. Algılanan yönetimsel kabiliyetler Ucbasaran ve diğerleri (2008) çalışmasında olduğu gibi

aynı faktörde toplanmıştır. Algılanan girişimsel kabiliyetlere yönelik 5 maddeden 3'ü Faktör 1'de yer aldığından geriye kalan 2 madde ayrı bir Faktör olarak belirlenmiştir. Bu faktör literatürdeki gibi "Girişimsel Kabiliyet" biçiminde ifade edilmiştir.

Araştırmanın modellerinde girişimcilerin kendilerinde algıladıkları kabiliyetleri her faktörde yer alan değişkenler bazında modele koyma yerine birbirinden bağımsız toplam varyansın %62,864'ünü açıklayan 3 temel bileşenle çalışmaya devam edilmiştir. Ayrıca algılanan kabiliyetlere yönelik değişkenlere yöntem olarak temel bileşenler uygulandığından var olabilecek çoklu bağıntı da engellenmiş olacaktır. Ayrıca üç temel bileşen ile diğer en az eşit aralıklı ölçekle elde edilen değişkenler arasında çoklu bağıntının olup olmadığı da araştırılmıştır. Araştırmanın ileriki aşamasında bu konu irdelenecektir.

Araştırmanın faktör analizi aşamasından sonra faktör yükleri matrisinde yer alan maddeler hem bir bütün olarak hem de faktör yapılarına göre güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Buna göre bir bütün olarak ölçek güvenilir bulunmuş ve Cronbach's Alpha istatistiği ,769 olarak hesaplanmıştır. Bu istatistik ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir. Faktör yapılarına göre ölçeğin güvenilirlikleri de araştırılmış ve Temel Bileşen 1'e ait güvenilirlik katsayısı Cronbach's Alpha ,837 olarak hesaplanmıştır. Burada yer alan tüm maddelere ait Genel Ortalama 2,76 olarak hesaplanmıştır. Soru ortalamalarının eşit olup olmadığına bir başka yaklaşımla soruların birimler tarafından benzer sonuçlar verecek şekilde hazırlanıp hazırlanmadığına Hotelling's T-Squared ile bakılmış ve Hotelling's T-Squared anlamlı bulunmuştur (Hotelling's T-Squared=375,335; F=91,717; P=0,0001). Dolayısıyla ölçek tasarımı uygun yapıdadır. Ölçek Sınıf İçi Korelasyonları'na göre de incelenmiş ve soruların sıralanışı ve yapı özelliği bakımından ölçek geçerli ve güvenilir ölçektir (Ortalama Ölçüm=0,837; P=0,0001). Fırsat tespit ve teknik kabiliyet'e ait ölçeğin toplanabilirliği araştırılmış ve ölçeğin toplanabilir olduğu bulunmuştur (Friedman's Chi-Square=0,643; P= 0,423).

İkinci faktörde yer alan maddelere yönelik güvenilirlik analizi uygulanmış ve ölçek güvenilir bulunmuştur. Güvenilirlik katsayısı Cronbach Alpha=0,741 olarak hesaplanmış ve ölçek ileri düzeyde güvenilir bulunmuştur. Burada yer alan tüm maddelere ait Genel Ortalama 4,03 olarak hesaplanmıştır. Soru ortalamalarının eşit olup olmadığına bir başka yaklaşımla soruların girişimciler tarafından benzer sonuçlar verecek şekilde hazırlanıp hazırlanmadığına Hotelling's T-Squared ile bakılmış ve Hotelling's T-Squared anlamlı bulunmuştur (Hotelling's T-Squared=12,511; F=4,108; P=0, 008). Dolayısıyla ölçek

tasarımı uygun yapıdadır. Ölçek Sınıf İçi Korelasyonları'na göre de incelenmiş ve soruların sıralanışı ve yapı özelliği bakımından ölçek geçerli ve güvenilir ölçektir (Ortalama Ölçüm= 0,741; P=0,0001). Yönetimsel kabiliyet'e ait ölçeğin toplanabilirliği araştırılmış ve ölçeğin toplanabilir olduğu bulunmuştur (Friedman's Chi-Square=0,824; P= 0,634).

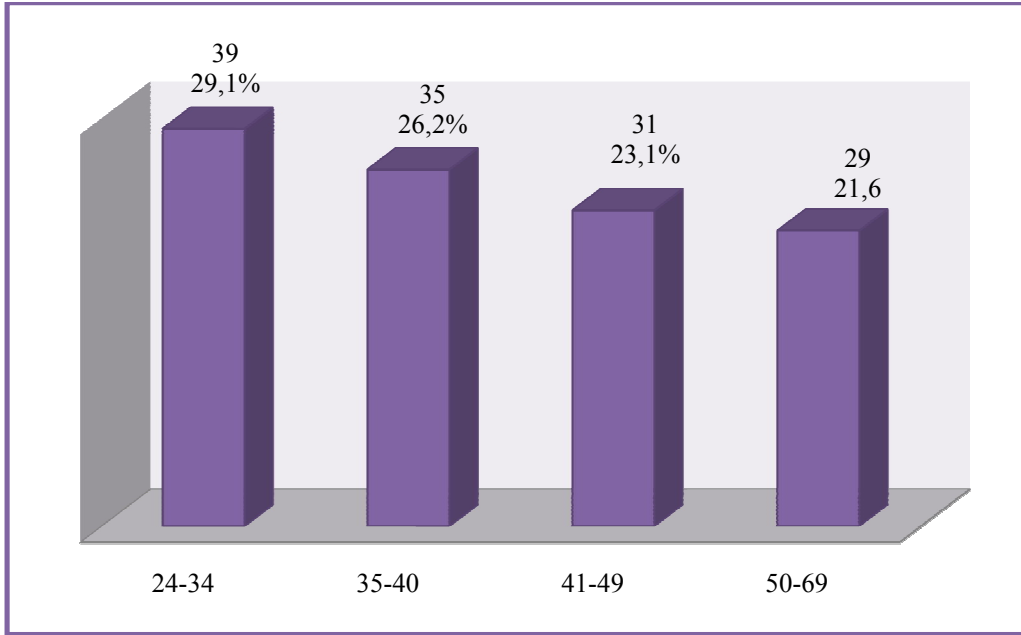
Üçüncü faktörde yer alan maddelere yönelik güvenilirlik analizi uygulanmış ve ölçek güvenilir bulunmuştur. Güvenilirlik katsayısı Cronbach Alpha=0,545 olarak hesaplanmış ve ölçek düşük düzeyde güvenilir bulunmuştur. Bu faktörde yer alan tüm maddelere ait Genel Ortalama (Grand Mean)=4,22 olarak hesaplanmıştır. Soru ortalamalarının eşit olup olmadığına bir başka yaklaşımla soruların girişimciler tarafından benzer sonuçlar verecek şekilde hazırlanıp hazırlanmadığına Hotelling's T-Squared ile bakılmış ve Hotelling's T-Squared anlamlı bulunmuştur (Hotelling's T-Squared=12,936; F=4,606; P=0, 042). Dolayısıyla ölçek tasarımı uygun yapıdadır. Ölçek Sınıf İçi Korelasyonları (ICC)'na göre de incelenmiş ve soruların sıralanışı ve yapı özelliği bakımından ölçek geçerli ve güvenilir ölçektir (Ortalama Ölçüm= 0,621; P=0,012). Girişimsel kabiliyet'e ait ölçeğin toplanabilirliği (Nonadditivity) araştırılmış ve ölçeğin toplanabilir olduğu bulunmuştur (Friedman's Chi-Square= 2,037; P= 0,156).

Tüm faktör yapılarının güvenilirlik analizlerinde soru bütün korelasyonlarda negatif korelasyon bulunmamış ayrıca sorunun silinmesi halinde ölçeklerin güvenilirliğini yükselten herhangi bir soruya rastlanmamıştır.

3. BULGULAR

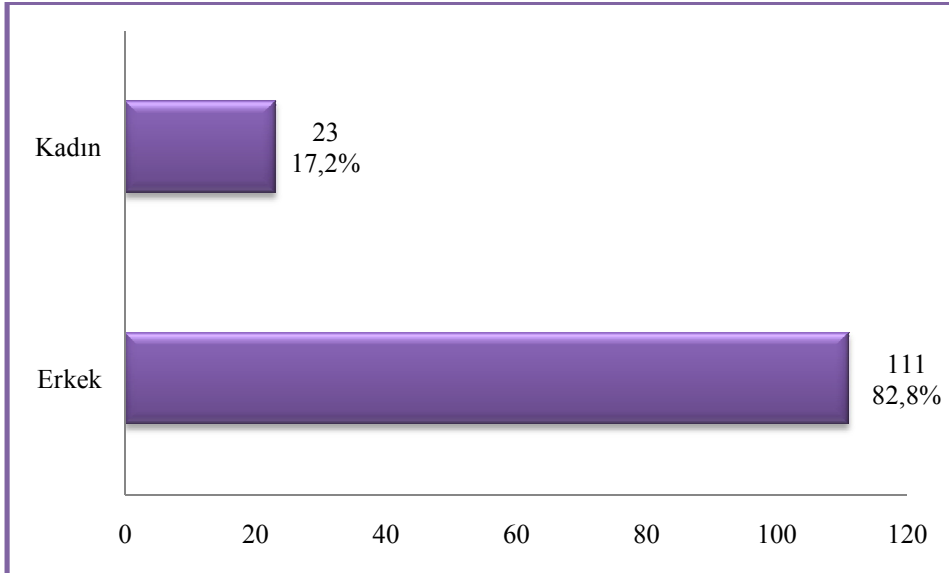
Araştırmanın bu kısmında, girişimci türleri arasındaki farklılıkların testine yönelik analiz sonuçları ve beşeri sermaye faktörleri ile girişimsel davranış arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak için kurulan modellerin bulguları sunulmuştur. Öncelikle araştırma kapsamında değerlendirilen girişimcilerin Yaş, Cinsiyet, Üyelik, Girişimci türü, Girişimcilerin eğitim seviyeleri, İş deneyim sayısı, İş deneyim süresi, Toplam girişimsel performans, Şu anki işletme sayısı, Kapatılan iş sayısı, Girişimcilik süresi ve Girişimci türlerinin girişimsel performanslarına yönelik demografik ve girişimsel nitelikleri ile ilgili veriler sunulacaktır.

Grafik 2.5 Girişimcilerin Yaş Dağılımları



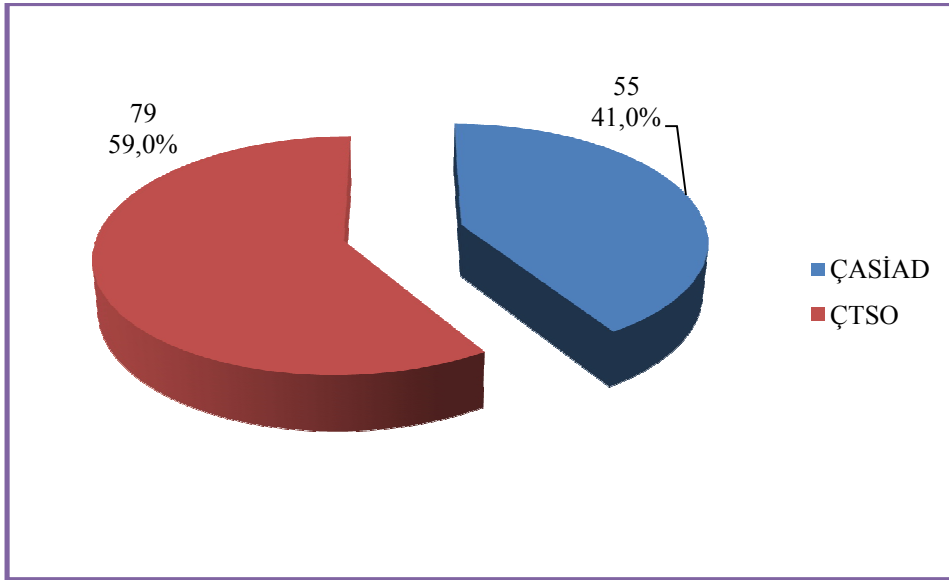
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin, %29,1'i 24-34 yaş aralığında, %26,2'si 35-40 yaş aralığında, % 23,1'i 41-49 yaş aralığında, %21,6'sı 50-69 yaş aralığında yer almaktadır.

Grafik 2.6 Girişimcilerin Cinsiyet Dağılımları



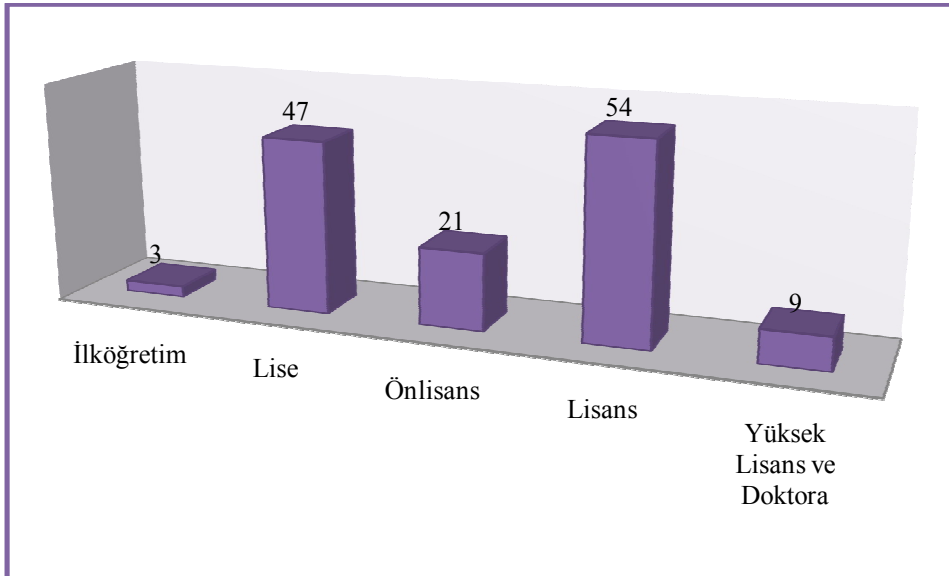
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin, yaklaşık olarak %83'ü erkek, %17'si kadın girişimcilerden olmaktadır.

Grafik 2.7 Girişimcilerin Üyelik Dağılımları



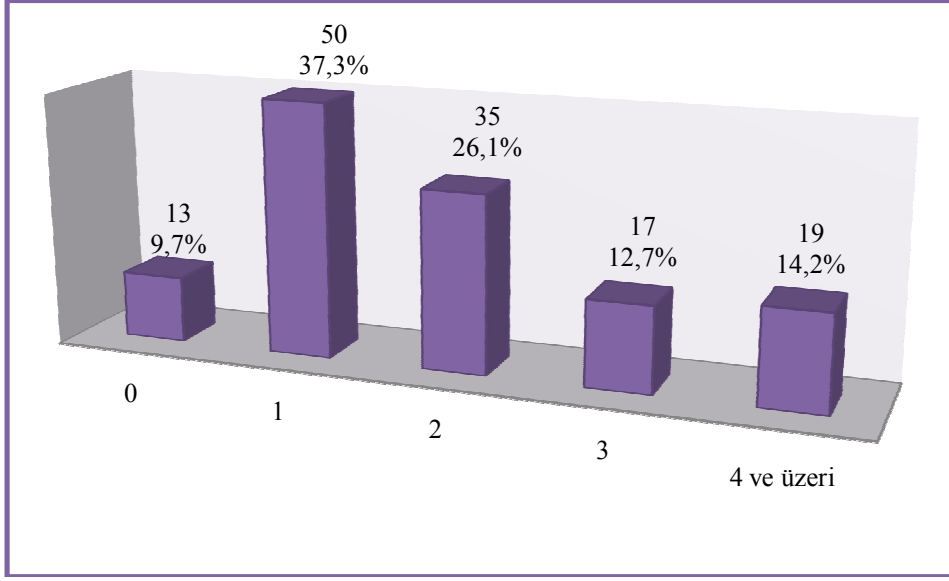
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin tamamı Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlıdır. Ancak %41'i Çanakkale Sanayici İşadamları Derneği'ne üyeyken kalan %59'u değildir.

Grafik 2.8 Girişimcilerin Eğitim Seviyeleri



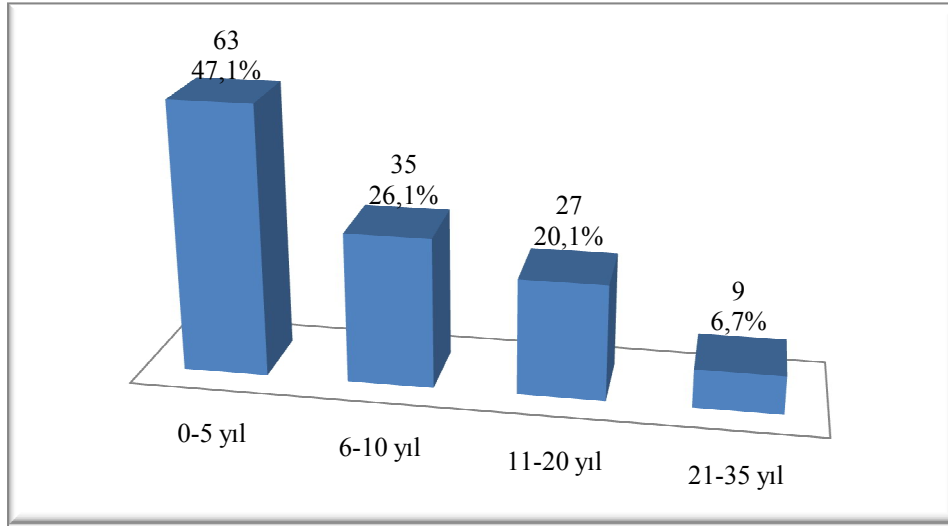
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin, 5 kategoriye göre ayrılan eğitim seviyelerinde, 54 kişi Lisans mezunu, 47 kişi Lise mezunu, 21 kişi Önlisans mezunu, 9 kişi ise Yüksek lisans ve Doktora mezunudur. Üç girişimci ise (%2,2 oranıyla) İlköğretim mezunudur.

Grafik 2.9 İş Deneyimi Sayısı



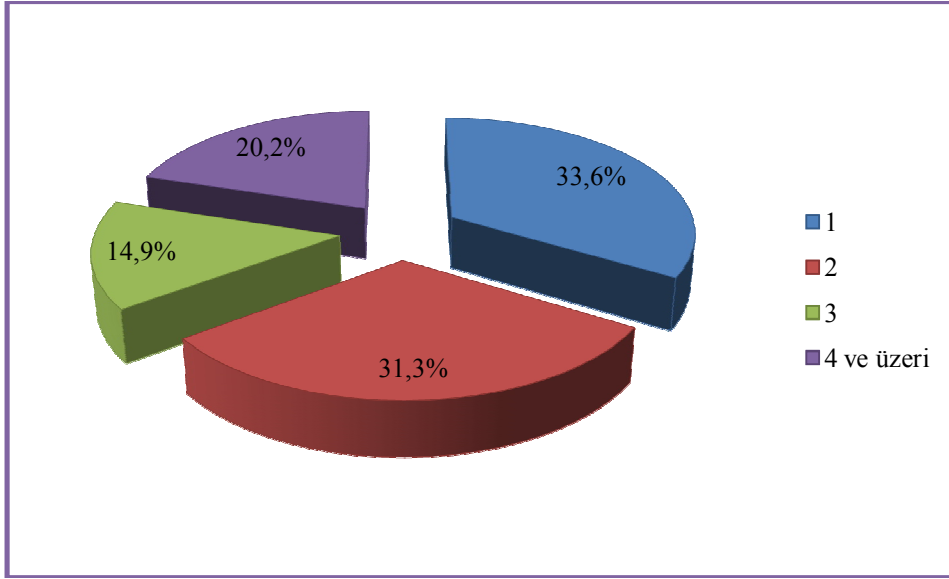
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin İş Deneyim Sayısı açısından 5 farklı grupta sınıflandırılmasıyla Grafik 2.10'daki bulgular elde edilmiştir. Girişimcilerin %9.7'si iş deneyimine sahip değildir. Girişimcilerin %37.3'ü "1" iş deneyimine, %26.1'i "2" iş deneyimine, %12.7'si "3" iş deneyimine, sahip girişimciler, %14,2'si ise "4 ve üzeri" iş deneyim sayısına sahip olmaktadır.

Grafik 2.10 İş Deneyim Süresi



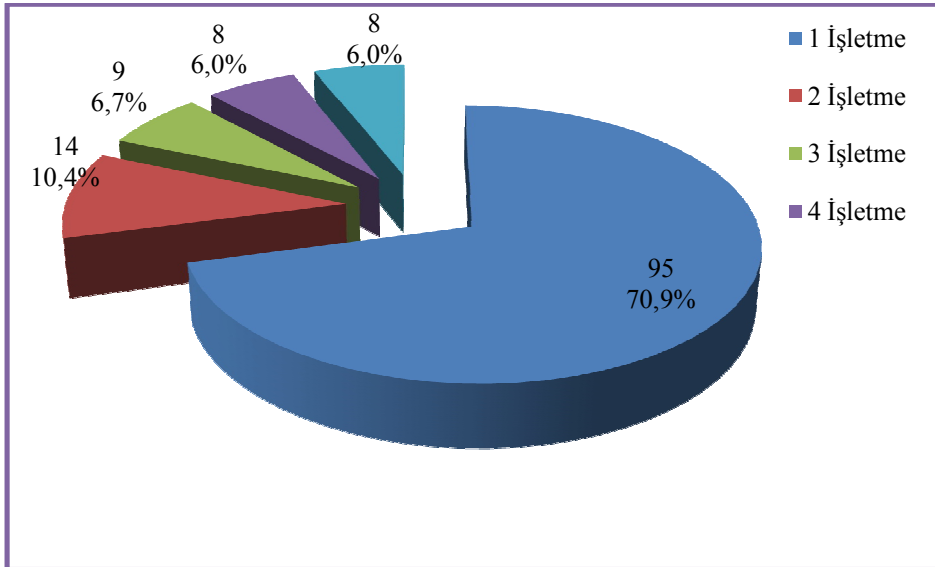
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin iş deneyim süreleri yıl bazında hesaplanmıştır. Bu çerçevede girişimcilerin neredeyse yarısı 0-5 yıl arasında değişen iş deneyim sürelerine sahiptir. Girişimcilerin %26,1'i "6-10 yıl", %20,1'i "11-20 yıl" ve %6,7'si "21-35 yıl" iş deneyim süresine sahiptir.

Grafik 2.11 Kariyeri Boyunca Toplam İşletme Sayısı



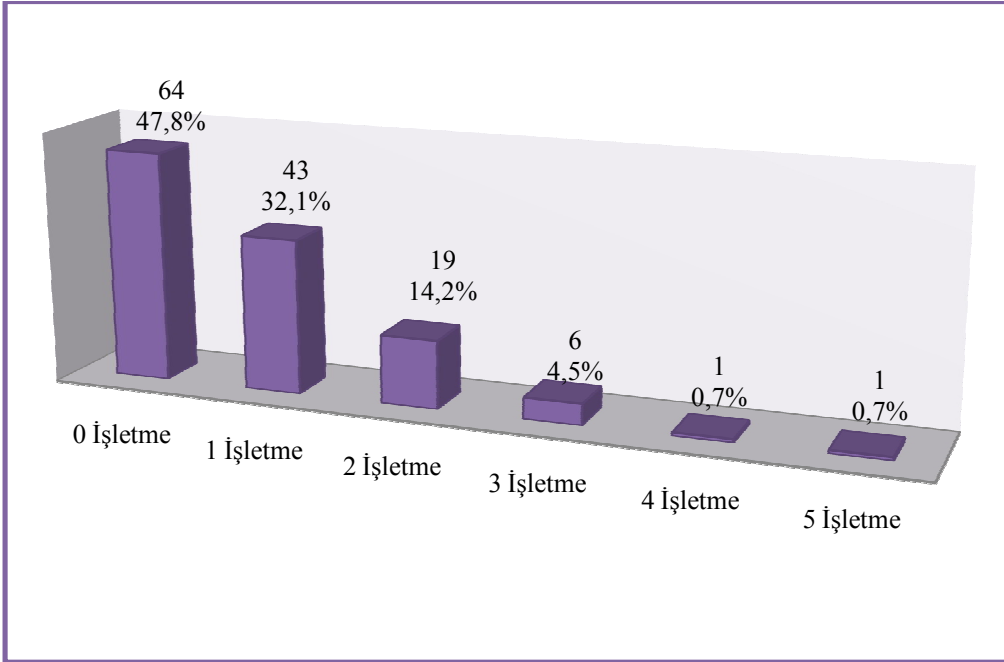
Araştırma çerçevesinde yer alan girişimcilerin, kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı oldukları işletme sayısı incelendiğinde %33,6'sının "1", %31,3'ünün "2", %14,9'unun "3" ve %20,2'sinin "4 ve üzeri" işletme kurmuş olduğu görülmüştür.

Grafik 2.12 Araştırma Anındaki Toplam İşletme Sayısı



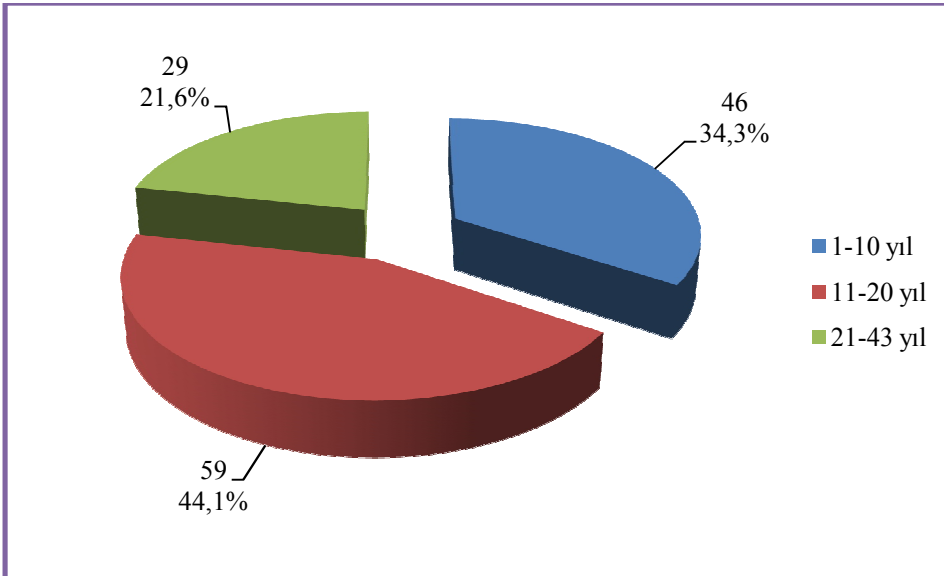
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin, araştırma anındaki işletme sayıları sınıflandırıldığında %71'inin "1" işletmeye, %12'sinin "4" ve "5 ve üzeri" işletmeye %10,4'ünün "2" işletmeye, %6,9'unun ise "3" işletmeye sahip olduğu görülmüştür.

Grafik 2.13 Kapatılan İşletme Sayısı



Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin %47,8'i hiç iş kapatmamış olup, %32,1'i "1 İşletme", %14,2'si "2 İşletme", %4,5'i ise "3 işletme", girişimcilerin %0,7'lik kısmı ise 4 ya da 5 işletme kapatmışlardır.

Grafik 2.14 Girişimcilik Süresi



Araştırmada yer alan girişimcilerin girişimcilik süreleri incelendiğinde, %34,3'ünün 1-10 yıl, %44,1'nin 11-20 yıl, %21,6'sının ise 21-43 yıl arasında değişen girişimcilik süresine sahip olduğu bulgulanmıştır.

Grafik 2.15 Girişimci Türlerine Göre Toplam Girişimsel Performans



Girişimci türlerinin araştırma anına kadar kariyerleri boyunca sergiledikleri girişimsel performans incelendiğinde tek iş kuran girişimcilerin beklenildiği üzere 45, seri girişimcilerin 97, paralel girişimcilerin ise 197 iş kurdukları, aileden miras ile devir aldıkları, satın aldıkları ya da ortak oldukları görülmüştür.

3.1. Girişimci Türlerine Yönelik Bulgular

Girişimcilik deneyimine dayalı olarak kavramsallaştırılan tek iş kuran, seri ve paralel girişimci türlerinin arasında, genel ve spesifik beşeri sermaye faktörleri, girişimsel tutum, girişimsel performans çerçeveleri altında istatistiki açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek için K-W, Mann Whitney U ve Ki-Kare testleri gerçekleştirilmiştir.

İlgili değişkenlere analizler gerçekleştirilmeden önce verilerin normal dağılım özelliği gösterip göstermediği Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro-Wilk normallik testi ile araştırılmış ve verilerin her iki testte de normal dağılmadığı belirlenmiştir ($P < 0,05$). Normallik varsayımı gerçekleşmediğinden farklılıklar parametrik olmayan testlerle araştırılmıştır.

Tek iş kuran, seri ve paralel girişimcilerin genel beşeri sermaye yapılarının farklılık arz edip etmediği K-W testine göre araştırılmıştır. Girişimci türü, ikiden fazla olduğundan öncelikle Tek Yönlü Varyans analizinin parametrik olmayan alternatifi olan K-W testine baş vurulmuştur. Anlamlı farklılıklar var ise bu farklılıkların hangi

girişimciler arasında olduğunu görebilmek için Bağımsız Çift Örneklem t testinin parametrik olmayan alternatifi olan Mann-Whitney U testine baş vurulmuştur. Elde edilen sonuçlar Tablo 2.13’de verilmiştir.

Tablo 2.11 Girişimci Türlerine Göre Genel Beşeri Sermaye Faktörleri Arasındaki Farklılıklar

	Girişimci türü	N	Ortalama	Std. sapma	K-W Chi-Square	Mann-Whitney U (Z)	Farklı Gruplar
Yaş	Tek İş K.(T)	45	38,60	11,02	13,473 ,001	-3,048	T-P*
	Seri (S)	44	38,68	7,50		-3,262	S-P***
	Paralel (P)	45	45,91	11,23			
İş Deneyimi Sayısı	Tek İş K.(T)	45	1,64	1,74	7,875 P=,019	-2,033	T-S*
	Seri (S)	44	2,02	1,26		-2,609	T-P**
	Paralel (P)	45	3,38	4,83			
İş Deneyimi Süresi (yıl)	Tek İş K.(T)	45	7,44	8,78	4,804 P=,091	-2,211	T-S*
	Seri (S)	44	8,39	5,03			
	Paralel (P)	45	8,60	7,92			
Eğitim Süresi (yıl)	Tek İş K.(T)	45	13,33	2,31	25,920 ,000	-3,409	T-S***
	Seri (S)	44	12,09	1,58		-2,210	T-P*
	Paralel (P)	45	14,27	2,15		-4,820	S-P***

*0,05 Anlam Düzeyi, **0,01 Anlam düzeyi, *** 0,001 Anlam düzeyi.

Genel beşeri sermaye faktörleri kapsamında girişimci türleri arasında farklılık olduğuna yönelik oluşturulan Hipotez 3a’nın, Tablo 2.13’deki bulgulara dayanarak doğrulandığı söylenebilir. Yaş, iş deneyimi sayısı, iş deneyimi süresi ve eğitim seviyesi açısından girişimci türleri arasında farklılık bulunmaktadır.

Girişimci türlerinin yaşları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 13.473; P=0.001). Bu farklılığın hangi girişimci türleri arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuran girişimler ile paralel ve seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur. Bulgulara göre:

- Tek iş kuran girişimcilerle paralel girişimciler arasında yaş değişkeni açısından anlamlı farklılık bulunmuştur (P<0.05). Buna göre paralel girişimcilerin yaş ortalamaları tek iş kuranlara göre daha yüksektir.

- Seri girişimcilerle paralel girişimciler arasında yaş değişkeni açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P < 0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin yaş ortalamaları seri girişimcilere göre daha yüksektir.

Girişimci türlerinin iş deneyim sayıları arasında fark olup olmadığı KW testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 7.875; $P = 0.01$). Bu farklılığın hangi girişimci türleri arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir:

- Tek iş kuran girişimcilerle seri girişimciler arasında iş deneyim sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P < 0.05$). Buna göre seri girişimcilerin ortalama iş deneyim sayıları tek iş kuranlara göre daha yüksektir.
- Tek iş kuran girişimcilerle paralel girişimciler arasında iş deneyim sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P < 0.01$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalama iş deneyim sayıları tek iş kuranlara göre daha yüksektir.
- İş deneyim sayısı açısından seri ile paralel girişimciler arasında Mann Whitney U testine göre anlamlı bir farklılık saptanamamıştır.

Girişimci türlerinin iş deneyim süreleri arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 4.804; $P = 0.09$). Bu farklılığın hangi girişimci türleri arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuran girişimler ile seri girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur. Buna göre:

- Seri girişimcilerin ortalama iş deneyim süreleri tek iş kuranlara göre daha yüksektir.
- İş deneyim süresi açısından tek iş kuranlar ile paralel, seri ile paralel girişimciler arasında Mann Whitney U testine göre anlamlı bir farklılık saptanamamıştır ($P > 0,05$).

Girişimci türlerinin eğitim geçmişleri incelendiğinde eğitim süresi açısından aralarında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 25.920; $P = 0.000$). Bu farklılığın hangi girişimci türleri arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir:

- Tek iş kuran girişimcilerle seri girişimciler arasında eğitim süresi açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P < 0.001$). Buna göre tek iş kuran girişimcilerin ortalama eğitim süreleri seri girişimcilere göre daha yüksektir.

- Tek iş kuran girişimcilerle paralel girişimciler arasında eğitim süresi açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalama eğitim süreleri tek iş kuranlara göre daha yüksektir.
- Seri girişimcilerle paralel girişimciler arasında eğitim süresi açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalama eğitim süreleri seri girişimcilere göre daha yüksektir.

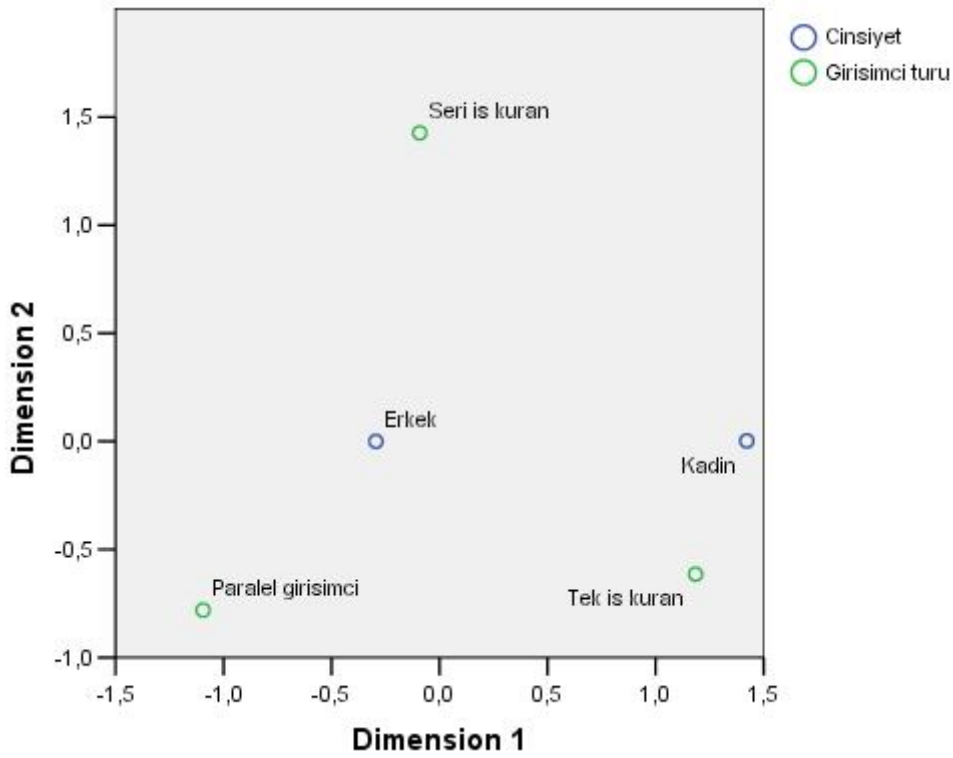
Cinsiyet ile girişimci türü arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemek için cinsiyet ile girişimci türü çaprazlaştırılmıştır ve Ki-Kare analizine göre anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Pearson Chi-Square= 15,390; $P=0,0001$). Elde edilen çapraz tablo Tablo 2.14’de verilmiştir. Tablo 2.14’e göre kadın girişimcilerin %65,2’sinin tek iş kuran olduğu bulunmuştur.

Tablo 2.12 Cinsiyet ile Girişimci Türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları

Cinsiyet		Girişimci türü			Toplam
		Tek iş kuran	Seri iş kuran	Paralel girişimci	
Erkek	N	30	37	44	111
	Cinsiyet içindeki %’si	27,0%	33,3%	39,6%	100,0%
	Girişimci türü içindeki %’si	66,7%	84,1%	97,8%	82,8%
Kadın	N	15	7	1	23
	Cinsiyet içindeki %’si	65,2%	30,4%	4,3%	100,0%
	Girişimci türü içindeki %’si	33,3%	15,9%	2,2%	17,2%
Toplam	N	45	44	45	134
	Cinsiyet içindeki %’si	33,6%	32,8%	33,6%	100,0%
	Girişimci türü içindeki %’si	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Girişimcilerin Cinsiyeti ile girişimci türü arasındaki ilişkinin hangi kategoriler arasında olduğunu görebilmek için Basit Uyum analizine başvurulmuş ve Ki-Kare tablosunda da görüldüğü tek iş kuranlar ile kadın girişimciler arasında bir ilişkinin olduğu görülmüştür. Sonuçlar Grafik 2.17’de verilmiştir.

Grafik 2.16 Cinsiyete göre Girişimci türleri



Devir alma ile girişimci türü arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemek için devir alma ile girişimci türü çaprazlaştırılmıştır ve Ki-Kare analizine göre anlamlı bir ilişki bulunmamıştır (Pearson Chi-Square=0,034; P= 0,983). Elde edilen sonuçlar Tablo 2.15’de verilmiştir.

Tablo 2.15 Devir alma ile Girişimci Türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları

Herhangi bir aile üyesinden kurulu işi devir aldınız mı?		Girişimci türü			Toplam
		Tek is kuran	Seri is kuran	Paralel girişimci	
Evet	N	14	13	14	41
	Devir alma içindeki %'si	34,1%	31,7%	34,1%	100,0%
	Girişimci türü içindeki %'si	31,1%	29,5%	31,1%	30,6%
Hayır	N	31	31	31	93
	Devir alma içindeki %'si	33,3%	33,3%	33,3%	100,0%
	Girişimci türü içindeki %'si	68,9%	70,5%	68,9%	69,4%
Toplam	N	45	44	45	134
	Devir alma içindeki %'si	33,6%	32,8%	33,6%	100,0%
	Girişimci türü içindeki %'si	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Aile girişimcilik geçmişi ile girişimci türü arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemek için aile girişimcilik geçmişi ile girişimci türü çaprazlaştırılmıştır ve Ki-Kare analizine göre anlamlı bir ilişki bulunmamıştır (Pearson Chi-Square= 2,66; P= 0,264). Sonuçlar Tablo 2.16'de verilmiştir.

Tablo 2.14 Ailenin girişimcilik geçmişi ile Girişimci türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları

Aile Girişimcilik Geçmişi		Girişimci Türü			Toplam
		Tek iş kuran	Seri iş kuran	Paralel girişimci	
Var	N Aile girişimcilik geçmişi içindeki %'si Girişimci türü içindeki %'si	37 34,9% 82,2%	37 34,9% 84,1%	32 30,2% 71,1%	106 100,0% 79,1%
Yok	N Aile girişimcilik geçmişi içindeki %'si Girişimci türü içindeki %'si	8 28,6% 17,8%	7 25,0% 15,9%	13 46,4% 28,9%	28 100,0% 20,9%
Toplam	N Aile girişimcilik geçmişi içindeki %'si Girişimci türü içindeki %'si	45 33,6% 100,0%	44 32,8% 100,0%	45 33,6% 100,0%	134 100,0% 100,0%

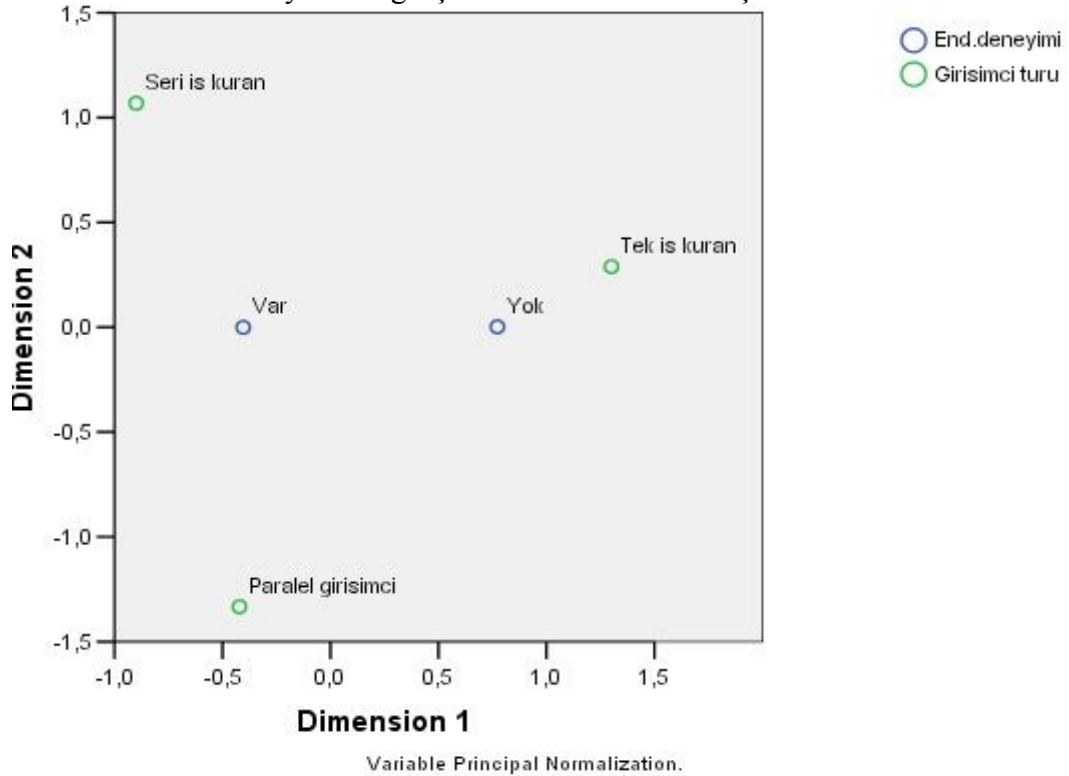
Girişimcilerin endüstri deneyimi ile girişimci türü arasında bir ilişkinin olup olmadığını görebilmek için Endüstri deneyimi ile Girişimci türü çaprazlaştırılmış ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Pearson Chi-Square=8,840; P=0,012). Sonuçlar Tablo 2.17'de verilmiştir.

Tablo 2.15 Endüstri Deneyimi ile Girişimci Türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları

Endüstri Deneyimi		Girişimci Türü			Toplam
		Tek is kuran	Seri is kuran	Paralel girişimci	
Var	N	22	34	32	88
	Endüstri deneyimi içindeki %'si Girişimci türü içindeki %'si	25,0% 48,9%	38,6% 77,3%	36,4% 71,1%	100,0% 65,7%
Yok	N	23	10	13	46
	Endüstri deneyimi içindeki %'si Girişimci türü içindeki %'si	50,0% 51,1%	21,7% 22,7%	28,3% 28,9%	100,0% 34,3%
Toplam	N	45	44	45	134
	Endüstri deneyimi içindeki %'si Girişimci türü içindeki %'si	33,6% 100,0%	32,8% 100,0%	33,6% 100,0%	100,0% 100,0%

Girişimcilerin endüstri deneyimi ile girişimci türü arasındaki ilişkinin hangi kategoriler arasında olduğunu görebilmek için Basit Uyum (Correspondance Analysis) analizine başvurulmuş ve Ki-Kare tablosunda da görüldüğü gibi Endüstri deneyimi olmayan ve tek iş kuranlar arasında olduğu görülmüştür. Sonuçlar Grafik 2.18'de verilmiştir.

Grafik 2.17 Endüstri deneyimi ile girişimci türü arasındaki ilişki



Tablo 2.16 Girişimci Türlerine Göre Algılanan Kabiliyetler Ölçeğine Yönelik Bulgular

	Girişimci türü	N	Ort.	Std. sapma	K-W Chi-Square	Mann-Whitney U (Z)	Farklılıklar
En güçlü yönlerimden birisi hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilmektir	Tek İş K.(T)	45	4,47	,505	14,062,001		T-P***
	Seri (S)	44	4,39	,655		-2,981	S-P**
	Paralel (P)	45	3,89	,859			
Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyebilirim	Tek İş K.(T)	45	4,27	,688	5,965,051	-2,159	T-P*
	Seri (S)	44	4,30	,553		-2,086	S-P*
	Paralel (P)	45	4,00	,674			
En güçlü yönlerimden birisi kaynakları organize etme ve işleri koordine etmektir	Tek İş K.(T)	45	4,18	,614	1,407,495		
	Seri (S)	44	4,07	,587			
	Paralel (P)	45	4,20	,694			
En güçlü yönlerimden birisi insanları denetleme, etkileme ve yönlendirme yeteneğimdir	Tek İş K.(T)	45	3,87	,894	2,137,344		
	Seri (S)	44	3,95	,714			
	Paralel (P)	45	4,13	,757			
En güçlü yönlerimden birisi çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlamaktır	Tek İş K.(T)	45	3,98	,812	13,761,001		T-S*
	Seri (S)	44	3,59	,871			S-P***
	Paralel (P)	45	4,22	,765			
En güçlü yönlerimden birisi teknik veya fonksiyonel (üretim, pazarlama, muhasebe, finans, vb.) bir alandaki uzmanlığımdır	Tek İş K.(T)	45	3,02	,988	9,685,008	-1,863	T-P (0,10)
	Seri (S)	44	2,75	1,059		-2,966	S-P***
	Paralel (P)	45	3,44	1,099			
En güçlü yönlerimden birisi etkin bir yetki verme ya da yetki devri kabiliyetimdir	Tek İş K.(T)	45	3,58	,812	2,992,224		
	Seri (S)	44	3,75	,576			
	Paralel (P)	45	3,82	,886			
En güçlü yönlerimden birisi en kaliteli iş fırsatlarını yakalamamdır	Tek İş K.(T)	45	3,04	,878	10,063,007	-2,764	T-P**
	Seri (S)	44	3,09	,830		-2,715	S-P**
	Paralel (P)	45	3,58	,941			
En güçlü yönlerimden birisi teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyetimdir	Tek İş K.(T)	45	2,40	1,232	24,248,000	-3,451	T-P***
	Seri (S)	44	2,07	1,043		-4,821	S-P***
	Paralel (P)	45	3,31	1,083			
Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılığım ve yeteneğim vardır	Tek İş K.(T)	45	2,96	,999	24,116,000	-3,534	T-P***
	Seri (S)	44	2,68	,983		-4,674	S-P***
	Paralel (P)	45	3,73	,889			
Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyiyimdir	Tek İş K.(T)	45	1,62	,912	28,056,000	-2,232	T-S*
	Seri (S)	44	1,30	,795		-3,185	T-P***
	Paralel (P)	45	2,29	1,079		-5,122	S-P***
Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriyi sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilirim	Tek İş K.(T)	45	3,96	,475	5,403,067	-2,028	T-P*
	Seri (S)	44	4,09	,291			
	Paralel (P)	45	4,09	,925			

Algılanan kabiliyetler, tek iş kuran, seri ve paralel girişimci türleri dahilinde K-W ve Mann Whitney U testleri ile analiz edildiğinde, istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilme kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =14,062; P=0.001). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile paralel ve seri ve paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında Hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilme kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur (P<0.001). Buna göre tel iş kuran girimcilerin ortalaması paralel girişimcilere göre daha yüksektir. Tek iş kuran girişimciler paralel girişimcilere göre daha çok talep edilen mal ve hizmeti tespit edebilmede kendilerini daha başarılı olarak algılamaktadırlar.
- Seri ile paralel girişimciler arasında Hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilme kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur (P<0.01). Buna göre seri girimcilerin ortalaması paralel girişimcilere göre daha yüksektir. Seri girişimciler paralel girişimcilere göre daha çok talep edilen mal ve hizmeti tespit edebilmede kendilerini daha başarılı olarak algılamaktadırlar.

Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarının en doğru biçimde belirlenebilmesi kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =5,965; P=0.051). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile paralel ve seri ve paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarının en doğru biçimde belirlenebilmesi kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur (P<0.05). Buna göre tek iş kuran girimcilerin ortalaması paralel girişimcilere göre daha yüksektir. Tek iş kuranlar, paralel girişimcilere göre karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarının en doğru biçimde belirlenebilmesi konusunda kendilerini daha başarılı olarak algılamaktadırlar.

- Seri ile paralel girişimciler arasında Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarının en doğru biçimde belirlenebilmesi kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre seri girimcilerin ortalaması paralel girişimcilere göre daha yüksektir. Seri girişimciler paralel girişimcilere göre karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarının en doğru biçimde belirlenebilmesi konusunda kendilerini daha başarılı olarak algılamaktadırlar.

Çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlama kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =13,761; $P=0.001$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile seri ve seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında Çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlama kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre tek iş kuran girimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Tek iş kuranlar, seri girişimcilere göre Çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlama konusunda kendilerini daha başarılı olarak algılamaktadırlar.
- Seri ile paralel girişimciler arasında Çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlama kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler seri girişimcilere göre Çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlama konusunda kendilerini daha başarılı olarak algılamaktadırlar.

Teknik ya da fonksiyonel bir alandaki uzmanlık kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =9,685; $P=0.008$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile paralel ve seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında, Teknik ya da fonksiyonel bir alandaki uzmanlık ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.10$). Buna göre tek iş kuran girimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Tek iş kuranlar, seri girişimcilere göre Teknik

ya da fonksiyonel bir alandaki uzmanlık kabiliyeti konusunda kendilerini daha güçlü algılamaktadırlar.

- Seri ile paralel girişimciler arasında Teknik ya da fonksiyonel bir alandaki uzmanlık kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.01$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler seri girişimcilere göre Teknik ya da fonksiyonel bir alandaki uzmanlık kabiliyetinde kendilerini daha güçlü algılamaktadırlar.

En kaliteli iş fırsatlarını yakalama kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =10,063; $P=0.007$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile paralel ve seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında, En kaliteli iş fırsatlarını yakalama ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.01$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması tek iş kuran girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler, tek iş kuranlara göre En kaliteli iş fırsatlarını yakalama konusunda kendilerini daha güçlü algılamaktadırlar.
- Seri ile paralel girişimciler arasında En kaliteli iş fırsatlarını yakalama ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.01$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler seri girişimcilere göre En kaliteli iş fırsatlarını yakalama kabiliyetinde kendilerini daha güçlü algılamaktadırlar.

Teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =24,248; $P=0.000$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile paralel ve seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında, Teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması tek iş kuran girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler, tek iş kuranlara göre

Teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme konusunda kendilerini daha güçlü algılamaktadırlar.

- Seri ile paralel girişimciler arasında Teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler seri girişimcilere göre Teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyetinde kendilerini daha güçlü algılamaktadırlar.

Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılık ve yetenek sahibi olma ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =24,116; $P=0.000$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile paralel ve seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında, Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılık ve yetenek sahibi olma ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması tek iş kuran girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler, tek iş kuranlara göre Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılık ve yetenek sahibi olma konusunda kendilerini daha güçlü algılamaktadırlar.
- Seri ile paralel girişimciler arasında Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılık ve yetenek sahibi olma ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler seri girişimcilere göre Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılık ve yetenek sahibi olma konusunda kendilerini daha güçlü algılamaktadırlar.

Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyi olma ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =28,056; $P=0.000$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile seri, tek iş kuranlar ile paralel ve seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında, Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyi olma ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre tek iş kuran girişimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Tek iş kuranlar, seri girişimcilere göre Gerçek bir fırsatı görmeye profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyi olma hakkında kendilerini daha başarılı algılamaktadırlar.
- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında, Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyi olma ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması tek iş kuran girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler, tek iş kuran girişimcilere göre Gerçek bir fırsatı görmeye profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyi olma konusunda kendilerini daha başarılı algılamaktadırlar.
- Seri ile paralel girişimciler arasında, Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyi olma ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması seri girişimcilere göre daha yüksektir. Paralel girişimciler, seri girişimcilere göre Gerçek bir fırsatı görmeye profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyi olma ile ilgili olarak kendilerini daha başarılı algılamaktadırlar.

Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriye sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilme ifadesi ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =5,403; $P=0.067$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında, Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriye sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilme ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması tek iş kuranlara göre daha yüksektir. Paralel girişimciler, tek iş kuranlara göre Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriye

sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilmede kendilerini daha başarılı algılamaktadırlar.

Tablo 2.17 Girişimci Türlerinin Girişimsel Performansları

Girişimsel Performans	Girişimci türü	N	Ortalama	Std. sapma	K-W Chi-Square	Mann-Whitney U (Z)	Farklılıklar
Son 5 yılda yeni bir işletme kurmak ya da satın almak için tespit edilen iş fırsatı sayısı	Tek İş K.(T)	45	1,76	1,334	17,548,000	-2,745	T-S**
	Seri (S)	44	2,43	1,087		-3,821	T-P***
	Paralel (P)	45	3,16	1,918		-2,088	B-P*
Son 5 yılda fırsatların işletmeye dönüştürülme sayısı	Tek İş K.(T)	45	,53	,505	38,022,000	-4,134	T-S***
	Seri (S)	44	1,05	,714		-5,370	T-P***
	Paralel (P)	45	1,62	1,093		-3,458	S-P***
Girişimcilik kariyeri boyunca sahip olunan ya da ortaklık payı bulunan toplam işletme sayısı	Tek İş K.(T)	45	1,00	,000	108,563,000	-8,958	T-S***
	Seri (S)	44	2,45	1,389		-8,756	T-P***
	Paralel (P)	45	4,38	2,249		-5,471	S-P***
Şu anda tek başına sahip olunan ya da ortaklık payı bulunan toplam işletme sayısı	Tek İş K.(T)	45	1,00	,000	97,167,000	-7,605	T-P***
	Seri (S)	44	1,00	,000		-7,542	S-P***
	Paralel (P)	45	3,20	1,890			
Kapatılan ya da satılan toplam işletme sayısı	Tek İş K.(T)	45	,00	,000	69,706,000	-8,958	T-S***
	Seri (S)	44	1,45	1,389		-5,910	T-P***
	Paralel (P)	45	1,18	1,302			
İlk Girişimcilik Yaşı	Tek İş K.(T)	45	28,49	8,498	10,663,005	-2,739	T-S**
	Seri (S)	44	23,70	4,129		-2,904	S-P**
	Paralel (P)	45	26,62	6,271			
Girişimcilik Süresi (yıl)	Tek İş K.(T)	45	10,07	8,838	22,759,000	-3,323	T-S***
	Seri (S)	44	14,98	7,063		-4,278	T-P***
	Paralel (P)	45	19,29	10,090		-2,305	S-P*

Spesifik beşeri sermaye faktörleri kapsamında girişimci türleri arasında farklılık olduğuna yönelik oluşturulan Hipotez 3b'nin ve girişimsel performans dahilinde girişimci türleri arasında farklılıkların olduğuna yönelik oluşturulan Hipotez 4'ün, Tablo 2.15 ile 2.19 arasında yer alan bulgulara dayanarak doğrulandığı söylenebilir.

Girişimci türlerine göre son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının sayıları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 17.548; P=0.000). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U

testine göre araştırılmış ve tek iş kuran girişimler ile seri ve paralel, seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuran girişimcilerle seri girişimciler arasında son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.01$). Buna göre seri girişimcilerin ortalama fırsat tespit sayısı daha yüksektir.
- Tek iş kuran girişimcilerle paralel girişimciler arasında son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalama fırsat tespit sayısı daha yüksektir.
- Seri girişimcilerle paralel girişimciler arasında son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre paralel girişimcilerin son 5 yılda tespit ettikleri iş fırsat sayısının daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Girişimci türlerine göre son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının işletmeye dönüştürülme sayıları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur ($Ki\text{-}Kare = 38.022$; $P=0.0001$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile seri ve paralel, seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuran girişimcilerle seri girişimciler arasında son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının işletmeye dönüştürülme sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre seri girişimcilerin ortalama fırsatların işletmeye dönüştürülme sayısı daha yüksektir.
- Tek iş kuran girişimcilerle paralel girişimciler arasında son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının işletmeye dönüştürülme sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalama fırsatların işletmeye dönüştürülme sayısı daha yüksektir.

- Seri girişimcilerle paralel girişimciler arasında son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının işletmeye dönüştürülme sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalama fırsatların işletmeye dönüştürülme sayısı daha yüksektir.

Girişimci türlerine göre araştırma anına kadar girişimcilerin kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı olarak gerçekleştirdikleri ortalama girişimsel davranış sayıları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 108.563; $P=0.000$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile seri ve paralel, seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında girişimcilik kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı olarak gerçekleştirdikleri ortalama girişimsel davranış sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre seri girişimcilerin kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı olarak gerçekleştirdikleri ortalama girişimsel davranış sayısı daha yüksektir.
- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında girişimcilik kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı olarak gerçekleştirdikleri ortalama girişimsel davranış sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı olarak gerçekleştirdikleri ortalama girişimsel davranış sayısı daha yüksektir.
- Seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında girişimcilik kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı olarak gerçekleştirdikleri ortalama girişimsel davranış sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı olarak gerçekleştirdikleri ortalama girişimsel davranış sayısı daha yüksektir.

Girişimci türlerinin araştırma anında sahibi ya da ortağı oldukları işletme sayıları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 97.167; $P=0.000$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında

olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile paralel, seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında araştırma anında sahibi ya da ortağı oldukları işletme sayıları açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin araştırma anında sahibi oldukları ya da ortaklık payı bulunan işletme sayısı daha yüksektir.
- Seri ile paralel girişimciler arasında araştırma anında sahibi ya da ortağı oldukları işletme sayıları açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin araştırma anında sahibi oldukları ya da ortaklık payı bulunan işletme sayısı daha yüksektir.

Girişimci türleri arasında araştırma anında kadar girişimcilik kariyeri boyunca kapatılan işletme sayısı açısından fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 69.706; $P=0.000$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile seri ve paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında kapatılan işletme sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre seri girişimcilerin araştırma anına kadar kapattıkları işletme sayısı daha yüksektir.
- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında kapatılan işletme sayısı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girişimcilerin araştırma anına kadar kapattıkları işletme sayısı daha yüksektir.

Girişimci türleri arasında, sıfırdan kurma, satın alma ya da miras yoluyla aileden devir alma yoluyla ilk girişimsel davranışlarını gerçekleştirme yaşları açısından fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare = 10.663; $P=0.005$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile seri, seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında ilk girişimcilik yaşı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre seri girimciler, tek iş kuran girişimcilere göre daha erken yaşlarda girişimciliğe yönelmektedirler.
- Seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında ilk girişimcilik yaşı açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre seri girimciler, paralel girişimcilere göre daha erken yaşlarda girişimciliğe yönelmektedirler.

Girişimci türleri arasında, girişimcilik süresi açısından fark olup olmadığı KW testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =22,759; $P=0.000$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile seri ve paralel, seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında ortalama girişimcilik süresi açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre seri girimcilerin ortalama girişimcilik süresi tek iş kuranlara göre daha yüksektir.
- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında ortalama girişimcilik süresi açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre paralel girimcilerin ortalama girişimcilik süresi tek iş kuranlara göre daha yüksektir.
- Seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında ortalama girişimcilik süresi açısından anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre paralel girimcilerin ortalama girişimcilik süresi seri girişimcilere göre daha yüksektir.

Girişimci türleri arasında girişimsel tutumları açısından farklılık olduğuna yönelik oluşturulan Hipotez 5'in Tablo 2.20'deki bulgulara dayanarak kısmen doğrulandığı söylenebilir. Bu kapsamda sekiz madde arasından sadece üç ifadede türler arasında farklılık bulgulanmıştır. Girişimci türlerinin girişimsel tutumlarına yönelik bulgular Tablo 2.20'de sunulmuştur:

Tablo 2.18 Girişimci Türleri Arasında Girişimsel Tutumlara Yönelik Bulgular

	Girişimci türü	N	Ortalama	Std. sapma	K-W Chi-Square	Mann-Whitney U (Z)	Farklılıklar
İşletme kurma süreci gözütümü korkutmaz	Tek İş K.(T)	45	3,49	1,121	20,725,000	-4,479	T-S***
	Seri (S)	44	4,45	,761		-2,884	T-P**
	Paralel (P)	45	4,09	1,104			
Dikkat kapasitem kısa sürelidir	Tek İş K.(T)	45	4,11	1,027	7,529,023	-2,811	S-P**
	Seri (S)	44	4,45	,761			
	Paralel (P)	45	3,96	,976			
Sektörde büyümek için dışarıdan gelen önerilere açık olmak çok önemlidir	Tek İş K.(T)	45	4,27	,688	3,727,155	-1,830	T-P(0.10)
	Seri (S)	44	4,48	,505			
	Paralel (P)	45	4,47	,786			
Bir girişimin yönetiminde uzun vadeli söz sahibi olmak hoşuma gider	Tek İş K.(T)	45	4,36	,484	1,373,503		
	Seri (S)	44	4,48	,505			
	Paralel (P)	45	4,24	,933			
Değişen çevresel koşulları önceden tahmin edebilir ve bunlara kendimi adapte edebilirim	Tek İş K.(T)	45	4,11	,647	1,961,375		
	Seri (S)	44	4,30	,701			
	Paralel (P)	45	4,24	,645			
İşletme kurma sürecinin ilk aşamalarını severim	Tek İş K.(T)	45	3,47	1,100	14,935,001	-3,995	T-S***
	Seri (S)	44	4,32	,639		-2,171	T-P*
	Paralel (P)	45	3,93	1,095			
Çoğunlukla yeni temaslar kurmaya ve ilişki ağını geliştirmeye çalışırım	Tek İş K.(T)	45	4,22	,560	4,144,126		
	Seri (S)	44	4,48	,505			
	Paralel (P)	45	4,31	,701			
İşletmeyle ilgili alınan her karardan haberdar olmak ve son sözü söylemek isterim	Tek İş K.(T)	45	4,42	,499	1,161,560		
	Seri (S)	44	4,48	,505			
	Paralel (P)	45	4,20	,944			

İşletme kurma süreciyle ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =20,725; P=0.000). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve tek iş kuranlar ile seri ve paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında işletme kurma sürecine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur (P<0.001). Buna göre seri girişimcilerin ortalaması tek iş kuranlara göre daha yüksektir. Seri girişimciler tek iş kuranlara göre iş kurma sürecinden daha az çekinmektedirler.

- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında işletme kurma sürecine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.01$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması tek iş kuranlara göre daha yüksektir. Paralel girişimciler tek iş kuranlara göre iş kurma sürecinden daha az çekinmektedirler.

Girişimcilerin dikkat kapasitelerinin süresine yönelik girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =7,529; $P=0.023$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış ve seri ile paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

- Seri girişimciler ile paralel girişimciler arasında dikkat kapasitesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre seri girişimcilerin ortalaması paralel girişimcilere göre daha yüksektir. Seri girişimcilerin dikkat kapasiteleri paralellere göre daha kısa sürelidir.

İşletme kurma sürecinin ilk aşamalarına yönelik girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunmuştur (Ki-Kare =14,935; $P=0.001$). Bu farklılığın hangi girişimci türü arasında olduğu Mann Whitney U testine göre araştırılmış tek iş kuranlar ile seri ve paralel girişimciler arasında anlamlı fark bulunmuştur.

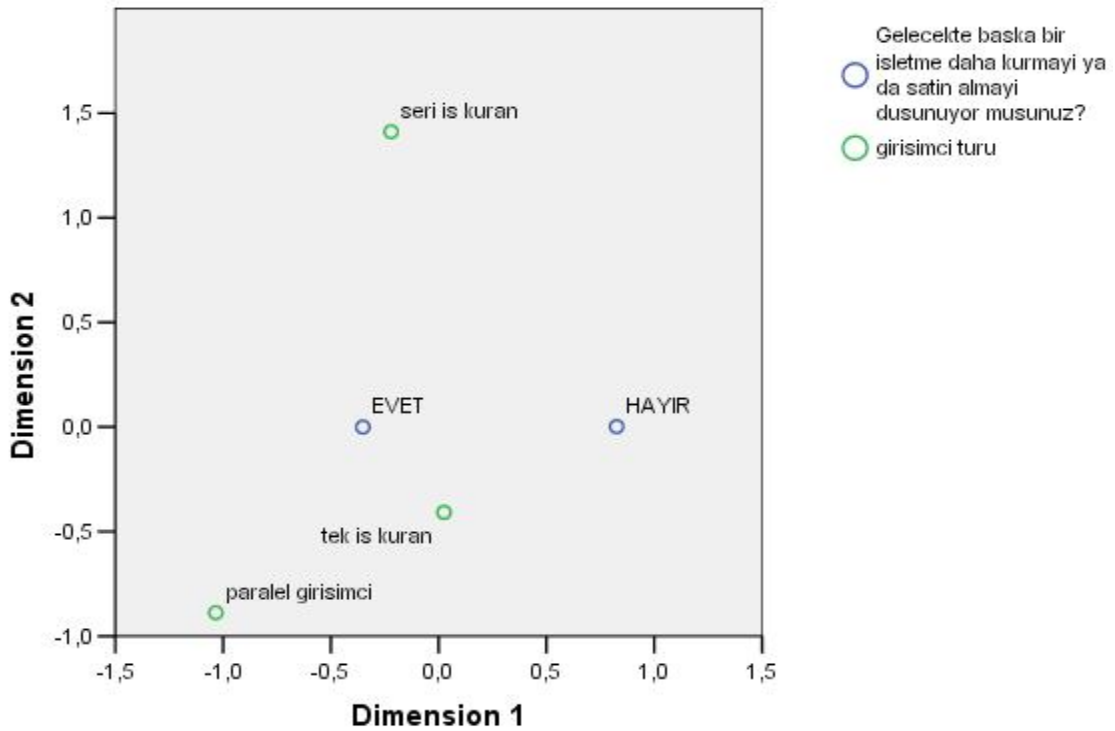
- Tek iş kuranlar ile seri girişimciler arasında iş kurma sürecinin ilk aşamalarına yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.001$). Buna göre seri girişimcilerin ortalaması tek iş kuranlara göre daha yüksektir. Seri girişimciler iş kurma sürecinin ilk aşamalarını tek iş kuranlara göre daha çok sevmektedirler.
- Tek iş kuranlar ile paralel girişimciler arasında iş kurma sürecinin ilk aşamalarına yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur ($P<0.05$). Buna göre paralel girişimcilerin ortalaması tek iş kuranlara göre daha yüksektir. Paralel girişimciler iş kurma sürecinin ilk aşamalarını tek iş kuranlara göre daha çok sevmektedirler.

Girişimci türü ile gelecekte başka bir iş kurma düşüncesi arasında ilişki araştırılmış ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Pearson Chi-Square= 7,849; $P= 0,02$). Buna göre Tek iş kuran girişimcilerin %55,6'sı gelecekte başka bir işletme kurmayı ya da satın almayı düşünmektedirler. İki değişkenin basit uyum analizinde nasıl ilişkilendiğini belirlemek için uyum analizi yapılmış ve sonuçlar Tablo 2.21 ve Grafik 2.19'da verilmiştir.

Tablo 2.19 Gelecekte iş kurma düşüncesi ile Girişimci Türü Arasında Pearson Ki-Kare Analizi Sonuçları

Girişimci türü içinde yüzde		Gelecekte başka bir işletme daha kurmayı ya da satın almayı düşünüyor musunuz?		Toplam
		Evet	Hayır	
Tek iş kuran	N	25	20	45
	Girişimci türü içindeki %'si Gelecekte başka bir işletme daha kurma ya da satın alma düşüncesi içindeki %'si	55,6% 26,6%	44,4% 50,0%	100,0% 33,6%
Seri girişimci	N	32	12	44
	Girişimci türü içindeki %'si Gelecekte başka bir işletme daha kurma ya da satın alma düşüncesi içindeki %'si	72,7% 34,0%	27,3% 30,0%	100,0% 32,8%
Paralel girişimci	N	37	8	45
	Girişimci türü içindeki %'si Gelecekte başka bir işletme daha kurma ya da satın alma düşüncesi içindeki %'si	82,2% 39,4%	17,8% 20,0%	100,0% 33,6%
Toplam	N	94	40	134
	Girişimci türü içindeki %'si Gelecekte başka bir işletme daha kurma ya da satın alma düşüncesi içindeki %	70,1% 100,0%	29,9% 100,0%	100,0% 100,0%

Grafik 2.19: Gelecekte iş kurma düşüncesi ve girişimci türleri ilişkisi



3.2. Beşeri Sermaye ve Girişimsel Davranış Arasındaki İlişkiye Yönelik Bulgular

Araştırma örneklemini çerçevesinde Çanakkale’de faaliyette bulunan girişimcilerin, araştırma anına kadar kariyerleri boyunca sergiledikleri girişimsel davranışları ile genel ve spesifik beşeri sermaye birikimleri arasındaki etkileşimi belirlemeye yönelik Ordinal Lojistik Regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Araştırma Ucbasaran ve diğerleri (2003a;2008) çalışmalarından yola çıkmakla birlikte gerek tasarım gerekse de bağımlı ve bağımsız değişkenler açısından farklılık arz etmektedir. Girişimcilerin araştırma anına kadar gerçekleştirdikleri girişimsel davranış sayısı bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Bu sayı, girişimcilerin sıfırdan iş kurma, miras yoluyla aileden devir alma, satın alma ya da ortaklık payına sahip olma davranışlarını nitelemektedir. Analizlerde bağımlı değişken dört farklı biçimde kategorize edilerek bağımsız değişkenlerin açıklama gücü sonuçlara dayanarak değerlendirilmiştir. Bağımsız değişken olarak, literatürdeki genel ve spesifik beşeri sermaye yapıları modellere dahil edilmiş ek olarak ise iş deneyimi süresi, endüstri deneyimi, aile girişimcilik geçmişi, girişimcilik süresi, ilk girişimcilik yaşı ve kapatılan işletme sayısı da Ucbasaran ve diğerleri (2003a;2008)’nden farklı olarak ele alınmış ve literatüre sunulmuştur. Bağımlı değişkenlerin ordinal yapısından dolayı Sıralı Lojit Modele dayalı olan Ordinal Lojistik Regresyon tekniği verilerin analizinde uygulanmıştır. Ordinal Lojistik Regresyon analizi, cevap değişkeninin üç ve daha fazla kategori içerdiği ve değerlerin sıralı ölçekle elde edildiği durumlarda, cevap değişkeni ile açıklayıcı değişkenler arasındaki neden-sonuç ilişkilerini ortaya koymaya yönelik bir yöntemdir (Özdamar 2002: 645).

Bu kapsamda bağımlı değişkenler üzerine bağımsız değişkenlerin etkilerinin olup olmadığı geliştirilen üç farklı Tam (Full) Model ile belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen modellere ait sonuçlar sırasıyla sunulmuştur. Tüm modellerde paralellik sağlanmış olup paralellik varsayımı gerçekleşmiştir. Yapılandırılan modellerin uygunluğunu belirlemek için Pearson Ki-Kare model uygunluk testi sonuçları (Pearson ve Deviance istatistikleri) anlamlı bulunmuş ve her modele ait istatistikler ilgili tablolarda verilmiştir.

Girişimcilerin beşeri sermayeleri ile girişimsel performanslarına yönelik ilişkinin araştırıldığı modellerde yer alan bağımsız değişkenler arasında çoklu bağıntının olup olmadığı araştırılmıştır. Çoklu bağıntıyı ölçen Varyans Şişkinliği (Variance Inflation Factors) değerleri incelendiğinde maksimum değer 1,754 olduğu görülmüştür. Bu değer ise kabul edilebilir bir değer olmaktadır (Özdamar 2004: 527).

Tablo 2.20 Tam Model 1 Beşeri Sermaye Faktörleri ve Girişimsel Davranış İlişkisi

Logit						
Bağımlı Değişken	Değer	f				
TGPER1	1	45				
	2	42				
	3	20				
	4	27				
	Toplam	134				
Lojistik Regresyon Tablosu						Odds Rasyo
Değişkenler	Katsayılar	Std. Sapma	Z	P		
Sabit(1)	-7,11	2,235	-3,18	0,001		
Sabit(2)	-4,676	2,177	-2,15	0,032		
Sabit(3)	-3,141	2,162	-1,45	0,146		
Yaş	-0,12579	0,05467	-2,3	0,021	0,88	
Yaş ²	0,003376	0,001869	1,81	0,071	1,00	
Cinsiyet	Erkek					
	Kadın	0,4794	0,6456	0,74	0,458	1,62
Üyelik	Çasiad Üyesi					
	Çasiad Üyesi Değil	1,2571	0,6054	2,08	0,038	3,52
Fırsat Tespit ve Teknik Kabiliyet (FTveTK)		-0,3862	0,2593	-1,49	0,136	0,68
Yönetimsel Kabiliyet(YK)		0,0042	0,2097	0,02	0,984	1,00
Girişimsel Kabiliyet (GK)		0,4543	0,2184	2,08	0,038	1,58
Eğitim Düzeyi	Lisans Öncesi					
	Lisans	-0,2864	0,4671	-0,61	0,54	0,75
	Lisansüstü	-0,4119	0,8445	-0,49	0,626	0,66
İş Deneyim Sayısı	0-1 Adet					
	2 Adet	-0,6158	0,5019	-1,23	0,22	0,54
	3 Adet ve üzeri	-0,0256	0,4922	-0,05	0,959	0,97
İş Deneyim Süresi	0-3 Yıl					
	4-7 Yıl	-0,5111	0,5361	-0,95	0,34	0,60
	8 Yıl ve üzeri	-0,1454	0,5881	-0,25	0,805	0,86
Endüstri Deneyimi	Var					
	Yok	0,6539	0,4297	1,52	0,128	1,92
Aile Girişimcilik Geçmişi	Var					
	Yok	-0,7573	0,4882	-1,55	0,121	0,47
Girişimcilik Süresi	1-10 yıl					
	11-20 yıl	-0,095	0,7496	-0,13	0,899	0,91
	21 yıl ve üzeri	2,192	1,279	1,71	0,086	8,96
İlk Girişimcilik Yaşı		0,1884	0,05993	3,14	0,002	1,21
Kapatılan İşletme Sayısı	0-1 Adet					
	2 Adet	-2,2275	0,6133	-3,63	0,000	0,11
	3 ve üzeri	-3,052	1,232	-2,48	0,013	0,05
Log-likelihood = -123,405						
Test that all slopes are zero: G = 111,443; DF = 20; P-Value = 0,000						
Goodness-of-Fit Tests						
Method	Chi-Square	DF	P			
Pearson	340,511	379	0,923			
Deviance	246,809	379	1,000			

Ordinal Lojistik Regresyon analizi kapsamında ayrıntılı olarak incelenecek olan Tam Model 1, 2 ve 3; hipotez testleri kısmında sunulacak olan, bağımlı değişkenin dört versiyonuna yönelik geliştirilen ve altı farklı modelden oluşan, yirmidört modellik setin son kısmında Model 6 satırındaki üç modelden oluşmaktadır. Bu modellerin burada ele alınma nedeni araştırmada kullanılan tüm bağımsız değişkenleri içermeleri yani tam model olmalarıdır. Tam Model 1’de toplam girişimsel performans (TGPER 1) bağımlı değişken olarak, girişimcilerin araştırma anına kadar kariyerleri boyunca gerçekleştirdikleri girişimsel davranış sayılarını yansıtmaktadır ve girişimsel performansın göstergesi olarak ele alınmıştır.

Tam Model 1’de girişimcilerin cinsiyet, fırsat tespit ve teknik kabiliyet (FT ve TK), yönetsel kabiliyet (YK), eğitim, iş deneyim sayısı, iş deneyimi süresi, endüstri deneyimi, aile girişimcilik geçmişi değişkenleri ile bağımlı değişken toplam girişimsel performans arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır ($P>0,05$). Tam Model 1’de yaş, yaş², üyelik, girişimsel kabiliyet (GK), girişimcilik süresi, girişimcilik yaşı, kapatılan işletme sayısı istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($P<0.10$). Model 1’deki bulgulara göre:

- Girişimcilerin yaşlarının ilerlemesi toplam girişimsel performansta artışa neden olmaktadır. Odds rasyo bulgularına göre yaş değişkenindeki artış, girişimcilerin girişimsel performanslarının bir işletme daha az olma olasılığını 1.13 kat azaltmaktadır ($Z=-2.30$; $P=0.021$). Bu noktada yaşın artmasıyla birlikte girişimcilerin toplam girişimsel performanslarının arttığı söylenebilir.
- Üyelik değişkeni Tam Model 1’de anlamlı bulunmuştur. Buna göre ÇASİAD üyesi olmayan girişimcilerin ÇASİAD üyesi olan girişimcilere göre toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığı 3.52 kat daha yüksek bulunmuştur ($Z=-2.08$; $P=0.038$). Bu noktada girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını ÇASİAD üyeliği azaltmakta, bir işletme daha fazla olma olasılığını ise artırmaktadır.
- Algılanan girişimsel kabiliyet ile ilgili Odds rasyo bulgularına göre girişimcilerin, algılanan girişimsel kabiliyetlerindeki artış, toplam girişimsel

performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığını 1.58 kat artırmaktadır ($Z=2.08$; $P=0.038$).

- Girişimcilik süresinin 21 yıl ve üzerinde olmasını niteleyen girişimcilik süresi kategorisi istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur. Girişimcilik süresi 21 yıl ve üzerinde olan girişimcilerin girişimsel performanslarının, bir işletme daha az olma olasılığı, girişimcilik süresi 1-10 yıl arasında olan girişimcilere göre 8.96 kat daha yüksek bulunmuştur ($Z=1.71$; $P=0.086$).
- Girişimcilerin ilk girişimcilik yaşı ile toplam girişimsel performans arasında nedensel bir ilişki bulunmuştur. Buna göre girişimcilerin ilk girişimcilik yaşı artarken toplam girişimsel performansları düşmektedir. Girişimcilerin ilk girişimcilik yaşındaki artış toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığını 1.21 kat artırmaktadır ($Z=3.14$; $P=0.002$).
- Kapatılan işletme sayısı ile girişimcilerin toplam girişimsel performansları arasında olumlu yönde bir ilişki belirlenmiştir. İki işletme kapatmış olan girişimcilerin, hiç iş kapatmamış ya da bir işletme kapatmış olan girişimcilere göre toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığı 9.09 kat daha düşük bulunmuştur ($Z=-3.63$; $P=0.000$). Benzer şekilde 3 ve daha çok işletme kapatan girişimcilerin toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığı, hiç iş kapatmamış ya da 1 işletme kapatmış girişimcilere göre 20 kat daha düşük olma olasılığına sahiptir ($Z=-2.48$; $P=0.013$). Bu noktada kapatılan işletme sayısındaki artış toplam girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını düşürmektedir.

Tam Model 2’de toplam girişimsel performans (TGPER 2) bağımlı değişken olarak, girişimcilerin araştırma anına kadar kariyerleri boyunca gerçekleştirdikleri girişimsel davranış sayılarını yansıtmaktadır. Girişimsel performansın göstergesi olarak ele alınmıştır.

Tablo 2.21 Tam Model 2 Beşeri Sermaye Faktörleri ve Girişimsel Davranış İlişkisi

Logit						
Bağımlı Değişken	Değer	f				
TGPER 2	1	45				
	2	42				
	3	47				
	Toplam	134				
Lojistik Regresyon Tablosu						
Predictor	Katsayı	Std. Sapma	Z	P	Odds Rasyo	
Const(1)	-5,506	2,527	-2,18	0,029		
Const(2)	-2,92	2,479	-1,18	0,239		
Yaş	-0,09479	0,06312	-1,5	0,133	0,91	
Yaş ²	0,003599	0,002155	1,67	0,095	1,00	
Cinsiyet	Erkek					
	Kadın	0,5947	0,7175	0,83	0,407	1,81
Üyelik	Çasiad Üyesi					
	Çasiad Üyesi Değil	0,6621	0,6937	0,95	0,34	1,94
FT ve TK		-0,450	0,3163	-1,42	0,155	0,64
YK		-0,1323	0,2409	-0,55	0,583	0,88
GK		0,5486	0,2671	2,05	0,04	1,73
Eğitim	Lisans Öncesi					
	Lisans	-0,0666	0,5169	-0,13	0,897	0,94
	Lisansüstü	-2,198	1,191	-1,85	0,065	0,11
İş Deneyimi	0-1 Adet					
	2 Adet	-0,9784	0,5735	-1,71	0,088	0,38
	3 Adet ve üzeri	0,1266	0,5521	0,23	0,819	1,13
İş Deneyim Süresi	0-3 Yıl					
	4-7 Yıl	-0,4002	0,6178	-0,65	0,517	0,67
	8 Yıl ve üzeri	-0,2314	0,6758	-0,34	0,732	0,79
Endüstri Deneyimi	Var					
	Yok	0,8873	0,503	1,76	0,078	2,43
Aile Girişimcilik Geçmişi	Var					
	Yok	-0,5848	0,5753	-1,02	0,309	0,56
Girişimcilik Süresi	1-10 Yıl					
	11-20 Yıl	-0,2389	0,8293	-0,29	0,773	0,79
	21 Yıl ve üzeri	1,418	1,504	0,94	0,346	4,13
İlk Girişimcilik Yaşı		0,14851	0,06874	2,16	0,031	1,16
Kapatılan İşletme Sayısı	0-1 Adet					
	2 Adet	-10002	162221	-0,06	0,951	0,00
	3 ve üzeri	-10001	267261	-0,04	0,97	0,00
Log-likelihood = -85,396						
Test that all slopes are zero: G = 123,351;						
DF = 20; P-Value = 0,000						
Goodness-of-Fit Tests						
Pearson	185,795	246	0,998			
Deviance	170,793	246	1,000			

Tam Model 2’de girişimcilerin yaş, cinsiyet, üyelik, fırsat tespit ve teknik kabiliyet, yönetsel kabiliyet, iş deneyimi süresi, aile girişimcilik geçmişi, girişimcilik süresi ve kapatılan iş sayısı değişkenleri ile bağımlı değişken toplam girişimsel performans arasında

nedensel bir ilişki bulunamamıştır ($P>0,05$). Tam Model 2’de yaş², girişimsel kabiliyet, eğitim, iş deneyim sayısı, endüstri deneyimi ve girişimcilik yaşı değişkenleri istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($P<0,10$). Model 2’deki bulgulara göre:

- Odds rasyo bulgularına göre girişimcilerin, algılanan girişimsel kabiliyetlerindeki artış, toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığını 1.73 kat artırmaktadır ($Z=2.05$; $P=0.040$).
- Girişimcilerin eğitim geçmişleri ile toplam girişimsel performans arasında sadece lisansüstü eğitime sahip olma kategorisi ile istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre lisansüstü eğitime sahip olma, girişimcilerin, toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığını, lisans öncesi eğitim seviyesine sahip olanlara göre 9.09 kat azaltmaktadır ($Z=-1,85$; $P=0.065$). Lisans düzeyinin üstünde bir eğitime sahip olma, lisans düzeyinin altında sahip olunan bir eğitime göre girişimsel performansın daha yüksek olmasını sağlamaktadır.
- Tam Model 2’de iş deneyim sayısı değişkeni dikkate alındığında, iki iş deneyimine sahip olan kategorinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. İki iş deneyimine sahip olan girişimcilerin toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığı, hiç iş deneyimine sahip olmayan ya da 1 iş deneyimine sahip olan girişimcilere göre 2.63 kat daha az olma olasılığına sahiptir ($Z=-1.71$; $P=0.088$).
- Endüstri deneyimine sahip olmayan girişimcilerin toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığı, endüstri deneyimine sahip olan girişimcilere göre 2.43 kat daha yüksek bulunmuştur ($Z=-1.76$; $P=0.078$).
- Girişimcilerin ilk girişimcilik yaşı ile toplam girişimsel performansları arasında nedensel bir ilişki bulunmuştur. Buna göre girişimcilerin ilk girişimcilik yaşı artarken toplam girişimsel performansları da azalmaktadır. Girişimcilerin ilk girişimcilik yaşındaki artış toplam girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını 1.16 kat artırmaktadır ($Z=2.16$; $P=0.031$).

Tam Model 3’te toplam girişimsel performans (TGPER 3) bağımlı değişken olarak, girişimcilerin araştırma anına kadar kariyerleri boyunca gerçekleştirdikleri girişimsel davranış sayılarını yansıtmaktadır. Girişimsel performansın göstergesi olarak ele alınmıştır.

Tablo 2.22 Tam Model 3 Beşeri Sermaye Faktörleri ve Girişimsel Davranış İlişkisi

Logit						
Bağımlı Değişken	Değer	f				
TGPER 3	1	45				
	2	62				
	3	27				
	Toplam	134				
Lojistik Regresyon Tablosu						
Predictor	Katsayı	Std. Sapma	Z	P	Odds Rasyo	
Const(1)	-7,305	2,364	-3,09	0,002		
Const(2)	-3,935	2,287	-1,72	0,085		
Yaş	-0,14693	0,05843	-2,51	0,012	0,86	
Yaş ²	0,002931	0,001946	1,51	0,132	1,00	
Cinsiyet	Erkek					
	Kadın	0,4848	0,6695	0,72	0,469	1,62
Üyelik	Çasiad Üyesi					
	Çasiad Üyesi Değil	0,8558	0,6421	1,33	0,183	2,35
FT ve TK		-0,4536	0,2738	-1,66	0,098	0,64
YK		-0,0641	0,2182	-0,29	0,769	0,94
GK		0,4957	0,2287	2,17	0,03	1,64
Eğitim	Lisans Öncesi					
	Lisans	-0,2054	0,4888	-0,42	0,674	0,81
	Lisansüstü	0,1142	0,8811	0,13	0,897	1,12
İş Deneyimi	0-1 Adet					
	2 Adet	-0,6148	0,5325	-1,15	0,248	0,54
	3 Adet ve üzeri	0,077	0,5242	0,15	0,883	1,08
İş Deneyim Süresi	0-3 Yıl					
	4-7 Yıl	-0,8208	0,575	-1,43	0,153	0,44
	8 Yıl ve üzeri	-0,5557	0,6311	-0,88	0,379	0,57
Endüstri Deneyimi	Var					
	Yok	0,7108	0,4574	1,55	0,12	2,04
Aile Girişimcilik Geçmişi	Var					
	Yok	-0,7152	0,5187	-1,38	0,168	0,49
Girişimcilik Süresi	1-10 Yıl					
	11-20 Yıl	0,2233	0,7922	0,28	0,778	1,25
	21 Yıl ve üzeri	2,801	1,357	2,06	0,039	16,47
İlk Girişimcilik Yaşı		0,20302	0,0635	3,2	0,001	1,23
Kapatılan İşletme Sayısı	0-1 Adet					
	2 Adet	-1,0098	0,6262	-1,61	0,107	0,36
	3 ve üzeri	-2,754	1,261	-2,18	0,029	0,06
Log-likelihood = -96,420						
Test that all slopes are zero: G = 87,441; DF = 20; P-Value = 0,000						
Goodness-of-Fit Tests						
Method	Chi-Square	DF	P			
Pearson	235,603	246	0,672			
Deviance	192,841	246	0,995			

Tam Model 3'te girişimcilerin yaş², cinsiyet, üyelik, yönetsel kabiliyet, eğitim seviyesi, iş deneyim sayısı, iş deneyimi süresi, endüstri deneyimi, aile girişimcilik geçmişi değişkenleri ile bağımlı değişken toplam girişimsel performans arasında nedensel bir ilişki

bulunmamıştır ($P>0,05$). Tam Model 3’de, yaş, fırsat tespit ve teknik kabiliyet, girişimsel kabiliyet, girişimcilik süresi, girişimcilik yaşı ve kapatılan iş sayısı değişkenleri istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($P<0.10$). Tam Model 3’ün bulgularına göre:

- Girişimcilerin yaşlarının ilerlemesi toplam girişimsel performansta artışa neden olmaktadır. Bu anlamda yaş değişkenindeki artış, girişimcilerin toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığını 1.16 kat azaltmaktadır ($Z=-2.51$; $P=0.012$).
- Girişimcilerin, algılanan fırsat tespit ve teknik kabiliyetlerindeki artış, toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığını 1.56 kat azaltmaktadır ($Z=-1.66$; $P=0.098$).
- Odds rasyo bulgularına göre girişimcilerin algılanan girişimsel kabiliyetlerinde gerçekleşen artış, toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığını 1.64 kat artırmaktadır ($Z=2.17$; $P=0.030$).
- Girişimcilik süresinin 21 yıl ve üzerinde olduğunu niteleyen girişimcilik süresi kategorisi istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($Z=2.06$; $P=0.039$). Girişimcilik süresi 21 yıl ve üzeri olan girişimcilerin, girişimcilik süresi 1-10 yıl arasında olanlara göre toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığı 16.47 kat daha yüksektir. Bu noktada girişimcilik süresinin 21 yıl ve üzerinde olması, 1-10 yıl arasında değişen bir girişimcilik süresine sahip olanlara göre toplam girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını artırmaktadır. Girişimcilik süresinin 21 yıl ve üzerinde olması diğer kategoriye göre girişimsel performansı azaltmaktadır.
- Girişimcilerin ilk girişimcilik yaşı ile toplam girişimsel performansları arasında nedensel bir ilişki bulunmuştur. Buna göre girişimcilerin ilk girişimcilik yaşı artarken toplam girişimsel performansları da azalmaktadır. Girişimcilerin ilk girişimcilik yaşındaki artış toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığını 1.23 kat artırmaktadır ($Z=3.20$; $P=0.001$).

- İşletme kapatma değişkeni Tam Model 3'te anlamlı bulunmuştur. Buna göre 3 işletme kapatmış olan girişimcilerin, hiç iş kapatmamış ya da bir işletme kapatmış olan girişimcilere göre toplam girişimsel performanslarının 1 işletme daha düşük olma olasılığı 16.66 kat daha düşük olma olasılığına sahiptir ($Z=-2.18$; $P=0.029$).

3.3. Beşeri Sermaye ve Girişimsel Davranış Arasındaki İlişkiye Yönelik Geliştirilen Modeller ve Hipotez Testleri Sonuçları

Beşeri sermaye ve girişimsel performansa yönelik hipotezlerin testi için Ordinal Lojistik Regresyon analizi uygulanmıştır. Bu kapsamda kariyer boyunca gerçekleştirilen toplam girişimsel davranışın ölçümü için toplanan veriler bağımlı değişken olarak dört farklı versiyonda kategorize edilmiştir (TGPER 1, TGPER 2, TGPER 3, TGPER 4). Model setlerinde bağımsız değişkenler modellere dahil edilerek, altı farklı model seti kurulmuştur. Model 1 seti, yaş, yaş², cinsiyet ve üyelikten oluşan kontrol modelleridir. Model 2 seti kontrol değişkenlerinin yanı sıra eğitim, iş deneyim sayısı ve iş deneyim süresi olarak genel beşeri sermaye değişkenlerinin modellere dahil edilmesiyle oluşturulmuştur. Model 3 seti, kontrol değişkenlerinin yanı sıra FT ve TK, YK, GK, aile girişimcilik geçmişi, endüstri deneyimi, girişimcilik süresi, girişimcilik yaşı, kapatılan iş sayısı olarak spesifik beşeri sermaye değişkenlerinin modellere dahil edilmesiyle oluşturulmuştur. Model 3 setinde genel beşeri sermaye faktörleri yer almamaktadır. Model 4 seti, genel beşeri sermaye faktörlerinin yanı sıra spesifik beşeri sermaye değişkenlerini de içermekle birlikte girişimcilik yaşı, kapatılan iş sayısı yer almamaktadır. Model 5 seti, genel beşeri sermaye faktörlerinin yanı sıra spesifik beşeri sermaye değişkenlerini de içermekle birlikte kapatılan iş sayısı yer almamaktadır. Model seti 6 ise tam modellerden oluşmaktadır. Genel beşeri sermaye faktörlerinin yanı sıra spesifik beşeri sermaye değişkenlerini de içermektedir.

Tablo 2.23 Beşeri Sermaye Faktörleri ile Girişimsel Performans İlişkisine Yönelik Geliştirilen Model Setleri I

	Girişimsel Davranışların Kodlamaları	TGPER1	TGPER2	TGPER3	TGPER4	
		Toplam Girişimsel Davranış	Toplam Girişimsel Davranış	Toplam Girişimsel Davranış	Toplam Girişimsel Davranış	
		1 ise 1 2 ise 2 3 ise 3 4 ve üzeri ise 4	1 ise 1 2 ise 2 3 ve üzeri ise 3	1 ise 1 2-3 ise 2 4 ve üzeri ise 3	1-2 ise 1 3 ise 2 4 ve üzeri ise 3	
Modeller	Bağımlı Değişkenler	Odds Rasyolar	Odds Rasyolar	Odds Rasyolar	Odds Rasyolar	
Model 1	Yaş	1,04* (-)	1,04* (-)	1,03(0,10) (-)	1,06* (-)	
	Yaş ²	1,00**	1,00**	1,00*	1,00**	
	Cinsiyet	3,62**	3,73**	3,84**		
	Üyelik	3,92***	2,90**	3,35**	7,38***	
	Log-likelihood	-159,034	-129,626	-123,527	-95,221	
	Goodman-Kruskal Gamma	0,48	0,48	0,47	0,62	
Model 2						
	Yaş	1,04(0,10) (-)	1,04(0,10) (-)		1,06* (-)	
	Yaş ²	1,00**	1,00**	1,00*	1,01**	
	Cinsiyet	3,69*	4,16**	3,51*		
	Üyelik	3,99**	2,73*	3,97**	6,94***	
	Eğitim					
	İş Deneyimi Sayısı	2,5* (-)	3,03* (-)	2,22(0,10) (-)	2,5(0,10) (-)	
	İş Deneyim Süresi					
	Log-likelihood	-155,400	-124,335	-120,041	-91,774	
Goodman-Kruskal Gamma	0,51	0,54	0,52	0,66		
Model 3	Bağımlı Değişkenler	Odds Rasyolar	Odds Rasyolar	Odds Rasyolar	Paralellik İhlali	
	Yaş	1,14** (-)	1,13* (-)	1,19** (-)		
	Yaş ²					
	Cinsiyet					
	Üyelik	4,32*				
	FT ve TK					
	YK					
	GK	1,50*	1,59*	1,49(0,10)		
	Aile Girişimcilik Geçmişi					
	Girişimcilik Süresi	12,30*		23,76*		
	Kapatılan İş Sayısı	10*** (-)		2,94(0,10) (-)		
	Endüstri Deneyimi			2,19(0,10)		
	Girişimciliğe Başlama Yaşı	1,22***	1,18**	1,24***		
	Log-likelihood	-124,953	-88,537	-98,437		-61,085
	Goodman-Kruskal Gamma	0,70	0,75	0,68		0,86

Tablo 2.24 Beşeri Sermaye Faktörleri ile Girişimsel Performans İlişisine Yönelik Geliştirilen Model Setleri II

Modeller		TGPER1	TGPER2	TGPER3	TGPER4
Model 4	Bağımlı Değişkenler	Odds Rasyolar	Odds Rasyolar	Odds Rasyolar	Odds Rasyolar
	Yaş				
	Yaş ²				
	Cinsiyet				
	Üyelik				4,77*
	Eğitim				
	İş Deneyimi Sayısı	3,57** (-)	4,76** (-)	3,03* (-)	4,55* (-)
	İş Deneyim Süresi				4,15(0,10)
	FT ve TK	1,49(0,10) (-)	1,58(0,10) (-)	1,53(0,10) (-)	
	YK				
	GK		1,55(0,10)	1,48(0,10)	
	Endüstri Deneyimi	2,77**	3,45**	2,88*	3,48*
	Aile Girişimcilik Geç.				
	Girişimcilik Süresi	6,66* (-)	9,09*** (-)	6,25*** (-)	5* (-)
	Log-likelihood	-141,183	-109,407	-107,770	-77,375
Goodman-Kruskal Gamma	0,62	0,65	0,63	0,77	
Model 5	Yaş	1,15** (-)	1,12* (-)	1,18** (-)	
	Yaş ²	1,00*	1,00*	1,00(0,10)	
	Cinsiyet				
	Üyelik	2,59(0,10)			
	Eğitim				
	İş Deneyimi Sayısı	2,94* (-)	4,17** (-)	2,38(0,10) (-)	
	İş Deneyim Süresi				
	FT ve TK	1,54(0,10) (-)	1,59(0,10) (-)	1,59(0,10) (-)	
	YK				
	GK	1,47(0,10)	1,62(0,10)	1,57*	
	Endüstri Deneyimi	2,17(0,10)	2,66*	2,13(0,10)	
	Aile Girişimcilik Geç.	2,33(0,10) (-)			
	Girişimcilik Süresi			14,25*	
	İlk Girişimcilik Yaşı	1,23***	1,20**	1,25***	
	Log-likelihood	-134,230	-104,663	-100,573	-73,636
Goodman-Kruskal Gamma	0,66	0,69	0,67	0,79	
Model 6	Yaş	1,44* (-)		1,16* (-)	
	Yaş ²	1,00(0,10)	1,00(0,10)		
	Cinsiyet				
	Üyelik	3,52*			
	Eğitim		9,09(0,10) (-)		
	İş Deneyimi Sayısı		2,63(0,10) (-)		
	İş Deneyim Süresi				
	FT ve TK			1,56(0,10) (-)	
	YK				
	GK	1,58*	1,73*	1,64*	
	Endüstri Deneyimi		2,43(0,10)		
	Aile Girişimcilik Geç.				
	Girişimcilik Süresi	8,96(0,10)		16,47*	
	İlk Girişimcilik Yaşı	1,21**	1,16*	1,23***	
	Kapatılan İş Sayısı	9,09*** (-)		16,67* (-)	
Log-likelihood	-123,405	-85,396	-96,420	-59,861	
Goodman-Kruskal Gamma	0,71	0,77	0,69	0,86	

Beşeri sermaye faktörleri ile girişimcilerin kariyerleri boyunca gerçekleştirdikleri girişimsel davranış sayıları arasındaki ilişkiye yönelik hipotez testi model bulgularına dayanarak gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda, bağımlı değişkenin farklı kategorize edilmiş versiyonlarına dayanan kontrol modelleri (Model 1) ile tam model (Model 6) setleri karşılaştırılarak H1 test edilmiştir. Kontrol modellerine göre tam modellerin Goodman-Kruskal Gamma ve Log-likelihood değerleri çok daha yüksektir. Bulgulara dayanarak tam modellerin kontrol modellerine göre bağımlı değişkeni açıklama gücünün çok daha yüksek olduğu görülmüştür (Kontrol modellerinde Log-likelihood değerleri -159,039 ile -95,221 arasındadır, Tam modellerde ise bu değer -123,405 ile -59,861 arasındadır, Kontrol modellerinde Goodman-Kruskal Gamma değerleri 0,48 ile 0,62 arasındadır, Tam modellerde ise bu değer 0,71 ile 0,86 arasındadır). Bulgulara dayanarak genel ve spesifik beşeri sermayesi yüksek olan girişimcilerin, kariyerleri boyunca girişimsel davranış sayılarının daha çok olduğu söylenebilir, bu bağlamda Hipotez 1 doğrulanmıştır.

Girişimcilik kariyeri boyunca sergilenen girişimsel davranışların açıklanmasında spesifik beşeri sermaye faktörleri olarak girişimcilik süresi, ilk girişimcilik yaşı ve kapatılan işletme sayısının katkısına yönelik hipotez testi ilgili değişkenlerin model versiyonlarına eklenmesi aracılığıyla test edilmiştir. Bu kapsamda kontrol modelleri ile girişimcilik süresinin bulunduğu Model 4 seti, ilk girişimcilik yaşı değişkeninin bulunduğu Model 5 seti ve kapatılan işletme sayılarının bulunduğu Model 6 seti incelendiğinde, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünün giderek arttığı bulgulara dayanılarak söylenebilir. Goodman-Kruskal Gamma ve Log-likelihood değerleri her bir değişkenin eklenmesiyle birlikte artmaktadır. Bu nedenle Hipotez 2a doğrulanmıştır.

Girişimcilik kariyeri boyunca sergilenen girişimsel davranışları, spesifik beşeri sermaye faktörlerinin genel beşeri sermaye faktörlerine göre daha iyi açıkladığına yönelik hipotez, modellerle ilgili bulgulara dayanılarak test edilmiştir. Bu kapsamda kontrol modeline göre değerlendirildiğinde, spesifik beşeri sermaye değişkenlerinin yer aldığı Model 3 seti, genel beşeri sermaye faktörlerinin yer aldığı Model 2 setine göre bağımlı değişkeni yani kariyer boyunca sergilenen girişimsel davranış sayısını açıklamada daha başarılıdır. Sadece kontrol değişkenleriyle birlikte spesifik beşeri sermaye değişken grubunun yer aldığı modellerin (Model 3 seti) Goodman-Kruskal Gamma ve Log-likelihood değerleri, kontrol değişkenleriyle birlikte sadece genel beşeri sermaye

değişkenlerinin yer aldığı modellerdeki (Model 2 seti) Goodman-Kruskal Gamma ve Log-likelihood değerlerinden daha yüksek olarak bulunmuştur. Bulgulara dayanılarak Hipotez 2b doğrulanmıştır. Sonuç olarak girişimciliğe özgü beşeri sermaye, genel beşeri sermayeye göre girişimcilik kariyeri boyunca sergilenen girişimsel davranış sayısındaki değişkenliği daha iyi açıklamaktadır.

Model seti 3 kontrol değişkenlerinin yanı sıra araştırmada incelenen tüm spesifik beşeri sermaye değişkenlerini içermekle birlikte genel beşeri sermaye faktörlerini kapsamamaktadır. Bu nedenle model seti 3'e genel beşeri sermaye faktörlerinin de eklenmesiyle oluşturulan model seti 6 yani tam modeller, Log-likelihood ve Goodman-Kruskal Gamma değerleri açısından karşılaştırılacak olursa, tüm bağımlı değişken versiyonlarında da çok az bir iyileşmenin olduğu görülebilir. Bu veri de spesifik beşeri sermaye değişkenlerinin, genel beşeri sermaye değişkenlerine göre araştırma anına kadar sergilenen toplam girişimsel davranış sayısını yani girişimsel performansı açıklamada daha başarılı olduklarına yönelik ek bir bulgu olarak değerlendirilebilir. Bu noktada Hipotez 2b başka bir açıdan tekrar doğrulanmıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişimsel davranışlarla girişimcilerin beşeri sermayeleri arasındaki ilişkilere yönelik bulgular ve girişimci türleri arasında beşeri sermaye altyapısı, girişimsel performans ve girişimsel tutum başlıkları altında ortaya konan farklılıklara yönelik bulgular bir önceki kısımda sunulmuştur. Araştırma kapsamında elde edilen bulgular bu kısımda genel olarak değerlendirilerek sonuçlar ve yorumlar, literatüre katkı ve uygulayıcılara yönelik çıkarımlar açısından sunulacaktır.

Literatüre katkı açısından sonuç ve öneriler değerlendirilecek olursa bireylerin elde ettikleri gelirleri onların eğitim ve deneyim gibi kazanılmış bilgi ve becerilerini dikkate alarak açıklamayı hedef alan beşeri sermaye teorisi, uzun zamandır literatürde ve araştırmalarda yer almaktadır. Genel ve spesifik beşeri sermaye olarak iki ana gruba ayrılan faktörler aracılığıyla bireysel gelir, ücret, başarı gibi kazançların açıklanmasında beşeri sermaye teorisi öne çıkmaktadır. Günümüzde girişimciliğe yönelik fırsat güdümlü kavramsallaştırmalar dikkat çekmektedir ancak iş fırsatlarını daha çok teşhis eden ve değerlendirebilen girişimcilerin beşeri sermaye profilleri tam olarak anlaşılammıştır (Ucbasaran ve diğerleri 2008: 153). Bu kapsamda araştırma tasarlanarak girişimsel davranış sayıları yüksek olan girişimcilerin bu performanslarının açıklanmasında beşeri sermayenin rolü incelenmiş ve bulgular sunulmuştur.

Girişimcilik alanına da uyarlanan beşeri sermaye teorisi, girişimcilik fenomenini açıklamaya yönelik çalışmalarda son yıllarda daha fazla yer almaya başlamıştır. Bu bağlamda araştırma tasarımı kısmında tartışıldığı üzere farklı disiplinlerden teorilerin girişimcilik alanında uygulanması yeni gelişen bir alan için olağandır ve girişimciliğin, girişimsel performansın, girişimsel davranışların açıklanmasında, beşeri sermaye teorisinden faydalanılması literatürde giderek artan biçimde uygulanmaktadır. Beşeri sermaye teorisinin girişimcilik disiplinine uyarlanmasına yönelik önde gelen araştırmalardan (örneğin Ucbasaran ve diğerleri 2003a;2008) yola çıkılarak mevcut çalışma tasarlanmış ve gerçekleştirilmiştir. Ancak araştırmanın, alandaki ortodoks bilgi

birikimine katkılarının yanı sıra literatüre yeni sunulan tasarım ve uygulamaları da bulunmaktadır.

Girişimcilik araştırmaları, kendine özgü bağlamı ve şartlarından dolayı farklı bir araştırma tasarımı gerektirmektedir. Çeşitli disiplinlerden adapte edilen teori ve yaklaşımlarla alan zenginleşe de metodolojik açıdan problemler ortaya çıkmakta sonuç olarak aynı konular araştırılsa bile çalışma bulguları karşılaştırılamamaktadır. Çünkü örneklemlerinden analiz birimine kadar farklılıklar bulunmakta hepsinden önemlisi kavramsal bir kargaşa sürmektedir. Bu noktada Bygrave (1989)'ın girişimcilik araştırmalarının tasarımı için bir tehdit olarak gördüğü ve stratejik yönetim literatüründe gözlemlendiği fizik ilmine imrenme hatasından bahsetmek gereklidir. Fizik doğayı parçaları bütünden izole ederek incelemektedir. Peki strateji, stratejik kararları veren bireyden ayrı olarak incelenebilir mi? (Bygrave 1989: 19). Strateji paradigmasına büyük katkıları yapan meşhur araştırmacıların çoğunun eğitime bakıldığında matematik, fizik ve mühendislik alanlarından mezun oldukları görülecektir. Stratejik yönetim literatürünün öncülerinden biri olan Ansoff mühendisti. Onun ilk strateji diagramlarının Empire State Building'in ısı ve havalandırması için çizilen elektrik kontrol planlarına benzemesi şaşırtıcı değildir. Bu alana şekil veren Hofer matematik, Schendel ise mühendislik eğitimi almıştır. Stratejik gruplardan ilk vektörü geçiren Hatten bir mühendis olarak yetiştirilmiştir. Rekabet stratejisini geliştiren Porter, mühendislik alanında üniversite eğitimi almıştır. Mühendislerin, eğitimlerinin, metod ve teorilerinin, insan faktörünün aşırı arzu ve merakının gözardı edilmesiyle çok mekanik olan strateji paradigmasını ürettiğine hiç şüphesiz yoktur. Örneğin stratejistlerin incili olan "Competitive Strategy", tepe yönetiminin başarılı bir strateji için Porter'in normatif talimatlarını nasıl uygulaması gerektiğine dair sadece birkaç sayfa içermektedir. Girişimcilik alanı için aynı zamanda bu gelişmeler bir uyarı niteliğindedir. Fiziğe gıpta edenler işletmenin büyümesinin, düzgün bir şekilde değişen, doğrusal, deterministik modellerle tarif edilebilir ve regresyon denklemleri ile analiz edilebilir olduğunu varsaymaktadırlar. Bu felsefe girişimciliğin sabit olmayan ve dağınık olaylarını açıklamayla başa çıkamaz. Bu durum ya girişimcinin faaliyetlerini sahte bir değişkene gönderir veya daha da kötüsü bunların, her daim hazır olan hata sürecinde gizlenmesine yol açar (Bygrave 1989: 16-17). Girişimcilik araştırmalarında metod tavsiyelerinde bulunan Gartner (1989a;b), Bygrave (1989) ve Zahra (2007)'nin çalışmalarındaki öneriler araştırmanın tasarımına da yansıtılmıştır.

Lussier ve Pfeifer (2001) işletmelerin başarılı ya da başarısız olma olasılıklarını değerlendiren araştırmalarını, finansal olmayan göstergelere ya da değişkenlere dayanarak tasarlamışlardır. Bu göstergeler arasında endüstri deneyimi, yönetim deneyimi, eğitim ve yaş yer almaktadır. Niteliksel veriler en az finansal göstergeler kadar işletmelerin iflas etme durumlarıyla ilgili öngörülerde bulunmada başarılı olmaktadır (Lussier 1995: 8). Araştırma tasarımı kısmında da tartışıldığı üzere çalışmada, analiz birimi girişimcidir. Ancak analiz birimini girişimci olarak belirten çalışmaların çoğunda işletme ön plana çıkmaktadır. Bu durum literatürde eleştirilmiş ve tasarımdaki tutarsızlıklar vurgulanmıştır. Bu nedenle analiz birimi girişimci olan ancak işletme performansının öne çıktığı ya da işletmenin değerlendirildiği diğer araştırmalardan farklı olarak çalışmada, girişimcinin son kurduğu işletmenin performansı değil, girişimcinin performansı ele alınmıştır. Hem girişimci türlerine yönelik analizlerde hem de beşeri sermaye ile girişimsel davranış arasındaki ilişkinin değerlendirildiği analizlerde girişimci analiz birimi olarak değerlendirilmiştir.

Araştırmanın analiz birimi girişimci olduğu için bu durum örnekleme de yansımıştır. Alandaki diğer çalışmalardan farklı olarak örneklemin oluşturulmasında işletmelerden değil girişimcilerden yola çıkılmıştır. Bu çalışmanın literatüre sunduğu önemli bir yeniliktir. Girişimci türlerinin analizlerine yönelik olarak ise her türden neredeyse eşit sayıda girişimci örnekleme dahil edilmiş ayrıca girişimci türlerinin, beşeri sermaye ve girişimsel davranış ilişkisine yönelik analizlerde de yer almaları sağlanmıştır. Girişimcilik süresi değişkeni geliştirilerek, girişimsel deneyim bazında bu veri analiz modellerine yansıtılmıştır. Modellerde, girişimsel deneyime dayalı girişimci türü değişkeninin yer almamasının nedeni ise türlerin zaman içinde evrilmeleridir. Gözlem noktasına kadar girişimcilik kariyeri boyunca toplam girişimsel davranış sayısı ölçüldüğü için bu noktada girişimci türünün değişken olarak modellere dahil edilmesi anlamını kaybetmektedir. Ek olarak bağımlı değişkenin ordinal yapısı zaten örtülü olarak deneyimsiz ve deneyimli girişimci ayrımını yansıtmaktadır.

Girişimsel performansın ölçümüne yönelik subjektif verilerden çok objektif verilere ihtiyaç vardır. Girişimcinin, araştırma anına kadar sıfırdan kurma, devir ya da satın alma, ortaklıklar kurma ile gerçekleştirdiği girişimsel davranış sayısı ele alındığında, bu verilerin kontrolü de ilgili Oda kayıtları vasıtasıyla gerçekleştirilebileceği için güvenilirlik yükselecektir. Oda kayıtları ile girişimcilerden elde edilen verilerin karşılaştırılması her iki

tarafında da ortaya çıkabilecek içerik ve populasyon kısıtlarına yönelik bir önlem olarak uygulanmıştır. Ek olarak, girişimcilik kariyeri boyunca sergilenen girişimsel davranışların ölçü olarak değerlendirilmesi, zaman içinde kendini gösterebilecek konjonktürel etkileri de azaltabilir. Bu kapsamda girişimsel davranış sayısına ya da performansına yönelik ölçümlerin güvenilirliği objektif ölçümlerden dolayı yüksektir.

Girişimcinin ve girişimsel davranışların değerlendirildiği bir çalışmada, işletme yerine girişimcilerin analiz birimi olması doğal olacaktır. Ancak girişimcilerin işletmeleri ile ilgili nicel ya da nitel ölçümlerin gerçekleştirilmemiş olması çalışmanın önemli bir kısıtıdır. Bulgular ve sonuç bu kısıt dikkate alınarak değerlendirilmelidir. Literatürde yer alan çalışmalar her ne kadar işletmelerin performanslarını dikkate alsalar da karşılaştırılmayan bulgular bu noktada önemli bir sorun teşkil etmektedir. Çünkü örneklemlerinde yer alan işletmelerin gerek sektörleri gerekse de performans ölçüm kriterleri farklıdır. Bu durum Unger ve diğerleri (2011)'nde tartışılmaktadır. Ek olarak girişimcilerin sahibi oldukları işletmelerine yönelik niyetleri de işletmelerin performanslarının yanı sıra ölçülmelidir. Bu sorun literatürde de yer almaktadır. Çünkü girişimci türlerinin performans algılamaları farklıdır. Bu bağlamda gelecek çalışmalarda bu eksiklik, literatürdeki gibi son kurulan işletmenin yanı sıra girişimcilerin, işletmelerinin tamamına yönelik finansal performans ve ölçek göstergeleri ile ilgili veriler toplanarak giderilebilir.

Araştırmanın diğer önemli katkısı ise paralel girişimcilerin boylamsal olarak değerlendirilmeleridir. Literatürdeki eğilim araştırma anında kesitsel olarak paralel girişimciliğin tespiti ve değerlendirilmesidir. Ancak araştırma anında paralel girişimci türlerinin sınıflandırılması, birkaç yıl önce aynı anda sahibi ya da ortaklık payı olduğu iki işletmesi olan ancak bir süre önce birini kapatan bir girişimcinin, paralel yerine seri girişimci gibi değerlendirilmesine yol açabilir. Bu noktada literatürde önemli bir boşluk bulunmaktadır. Bu nedenle araştırmada paralel girişimci olma kesitsel değil boylamsal olarak değerlendirilmiştir. Çünkü araştırmanın veri toplama sürecinde, bazı paralel girişimcilerin, zaman zaman kısa bir süre için tek işletmeye sahip oldukları görülmüştür. O anda gerçekleştirilecek bir veri toplama çalışması, ilgili girişimcilerin paralel yerine seri girişimci gibi görünmelerine neden olacaktır. Bu durum ise yanlışlığa neden olarak araştırma verilerinin analiz ve yorumunun geçerliliğini azaltabilecektir. Tıpkı, işletme performansları olarak tek iş kuran, seri ve paralel girişimcilerin farklı sektörlerde faaliyet

gösteren işletmelerini karşılaştırıp açık bir performans farklılığının bulunamaması gibi. Girişimcilik deneyiminin seri girişimcilerin performansı üzerindeki etkileri belirsizlik göstermektedir. Vesper (1980) daha önceki başarısızlıkları da içeren girişimcilik ve fonksiyonel deneyimin daha iyi bir performansın göstergesi olabileceğini göstermiştir. Stuart ve Abetti (1990) performansı etkileyen en önemli faktörün geçmiş yönetsel deneyimlerin derecesi olduğunu göstermiştir. Bu konuya ilişkin özellikle deneyimli ve tek iş kuran girişimcileri karşılaştıran çalışmalar daha az iyimser görünmektedir. Birley ve Westhead (1994) deneyimli girişimciler tarafından kurulan yeni işletmelerin daha deneyimsiz girişimciler tarafından kurulan yeni işletmelere göre performans açısından daha üstün olduklarını gösteren hiçbir bulguya rastlayamamışlardır. Kolvereid ve Bullvag (1993) tek iş kuran ve halen kendi orijinal işletmelerine sahip deneyimli iş kuranların arasındaki farkları incelemiştir. Onlar da bu iki tip girişimci arasında bir performans farklılığı tespit edememişlerdir (Wright ve diğerleri 1997b: 231). Bu noktada girişimsel performans daha net bir gösterge olmaktadır. Eğer işletmelerin performansları kıyaslanacaksa sektör farklılıkları dikkate alınmalı, girişimcinin işletme ya da işletmeleri ile ilgili niyetleri değerlendirilmeli ve sahip olunan ya da ortaklık payı olan tüm işletmeler incelenmelidir, özellikle de paralel girişimcilerin sahip oldukları.

Bazı çalışmalar girişimsel davranışı sıfırdan kurma ve satın alma olarak tanımlarken aile işinin devir alınmasını dışlamaktadır. Çalışmada ise aile işini devir alma ya da aile işine ortak olma, girişimsel davranış kapsamında değerlendirilmiştir. Pena (2003) çalışmasında, dolaylı ya da pasif girişimsel deneyimden bahsederek bu tür bir deneyimim aile, akraba, arkadaş gibi yakın çevrede sıfırdan iş kuran bireylerin gözlemlenmesi yoluyla iş kurma sürecine ait karmaşık bilgilerin kazanılabileceğini belirtmektedir. Bu kapsamda değerlendirildiğinde, devir alma gerçekleşme bile girişimci bir anne ya da babaya sahip olma küçük yaşlardan itibaren iş ortamını görme, ebeveyni gözleme ve vekaleten öğrenme için bir elverişli bir ortam yaratmaktadır. Bu nedenle aile girişimcilik geçmişine sahip olma girişimsel davranışlar için önemli bir alt yapı sağlayabilmektedir.

Araştırma tasarımına yönelik bu değerlendirmeden sonra ölçümlere yönelik olarak çalışmada girişimcinin araştırma anına kadar toplam girişimsel davranış sayısı girişimsel performans olarak ele alınmıştır ve analize yönelik modeller aracılığıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Bu nedenle çalışma Türkiye bağlamında girişimci türlerinin araştırılması açısından doktora tezi kapsamında bir öncü ve ilk olmakla birlikte, beşeri sermaye

faktörleri ile girişimsel performans arasında bir ilişki aramaya yönelik çabasıyla da literatürde öncü olma iddiasındadır.

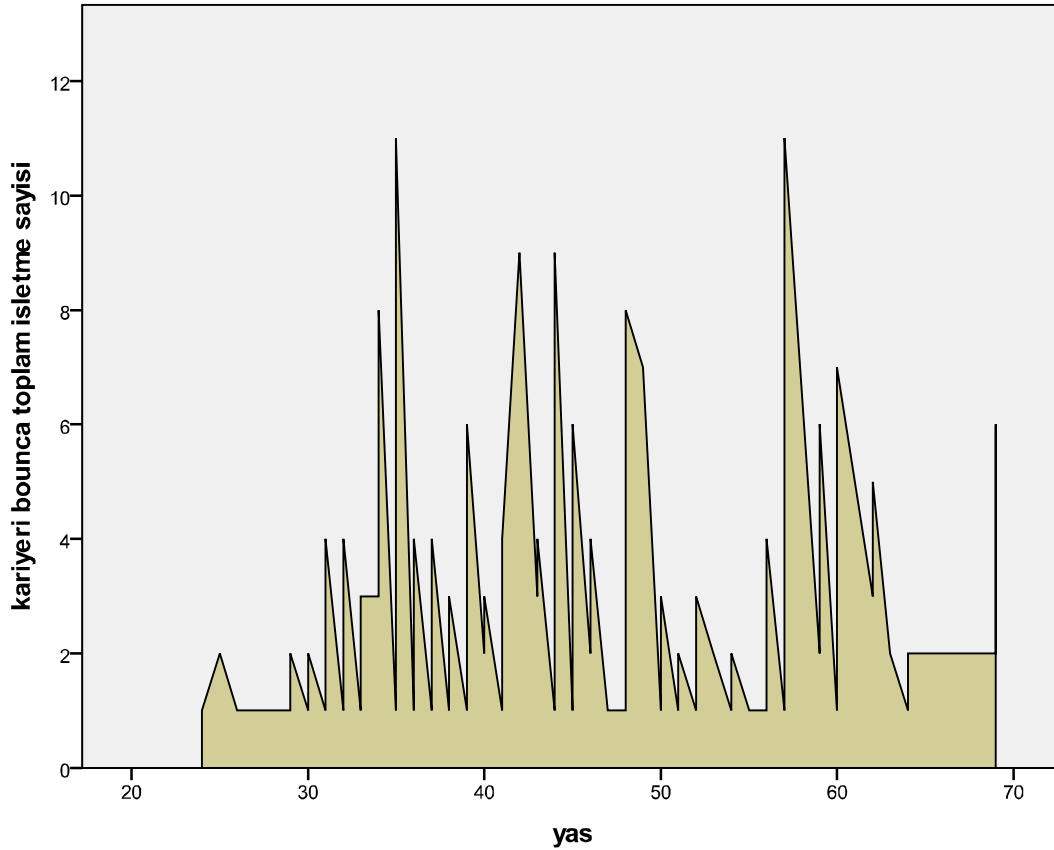
Beşeri sermaye faktörlerine dayanarak girişimsel performansın açıklanmaya çalışılması bağlamında ilk girişimcilik yaşı, girişimcilik süresi ve kapatılan iş sayısı girişimsel davranış ile ilgili olarak literatüre sunulan bağımsız değişkenlerdir ve endüstri deneyimi ile aile girişimcilik geçmişinin modellerde yer alması da literatürdeki tartışmalar dikkate alınarak sağlanmıştır. Ek olarak algılanan kabiliyetler ölçeği de aslına sadık kalınarak araştırma bağlamından toplanan veriler kapsamında uyarlanmıştır. Bu uyarlama teorik katkılar da sağlayabilir çünkü algılanan girişimsel, yönetsel ve teknik kabiliyetler ölçeği algılanan fırsat tespit ve teknik kabiliyet, yönetsel kabiliyet ve girişimsel kabiliyet olarak tekrar tasarlanmıştır. Fırsatların tespiti girişimcilik sürecinin ilk aşamasıdır. Girişimci olmak için öncelikle girişimsel bir fırsata sahip olmak gereklidir. Bu noktada girişimciler için fırsatların tespiti ayrı ölçülmesi gereken bir kabiliyet olabilir. Çalışma bu açıdan literatüre önemli bir katkı sağlamıştır. Çünkü algılanan kabiliyetlere yönelik ölçekte fırsat tespit kabiliyetine yönelik olarak değerlendirilecek maddeler gerçekleştirilen faktör analizi sonucu ayrılmış ve teknik kabiliyetlerin ölçülmesine yönelik maddelerle aynı temel bileşende birleşmiştir.

Beşeri sermaye faktörleri ile girişimcilerin araştırma anına kadar olan toplam girişimsel performansları arasındaki ilişkiyi incelemeye yönelik gerçekleştirilen Ordinal Lojistik Regresyon analizlerinden elde edilen sonuçlar genel olarak değerlendirilecek olursa aşağıdaki sonuçlara ulaşılabilir:

- Tam model setinde (Model 6) yaş, cinsiyet, üyelik kontrol değişkenleri olarak, eğitim, iş deneyim sayısı ve iş deneyim süresi genel beşeri sermaye faktörleri olarak, algılanan kabiliyetler, endüstri deneyimi, aile girişimcilik geçmişi, girişimcilik süresi, ilk girişimcilik yaşı ve kapatılan iş sayısı spesifik ya da girişimciliğe özgü beşeri sermaye faktörleri olarak değerlendirilmiştir.
- Kontrol modelleri kapsamında incelenen yaş, cinsiyet, üyelik değişkenleri bağımlı değişkeni yani toplam girişimsel davranış sayısını açıklama açısından anlamlı bulunsalar da kontrol model setinin uyum iyiliği ve birliktelik değerleri düşüktür. Bu noktada yaş, cinsiyet ve üyelik faktörlerinin tek başına girişimsel performansı açıklama gücünün çok düşük olduğu söylenebilir.

- Tam Model setinde (Model 6 seti) yer alan kontrol değişkenleri incelendiğinde cinsiyet her üç modelde de anlamlı çıkmamıştır. Yaş değişkeninde gerçekleşen artış, girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını azaltmaktadır. Bu sonuca göre girişimcilerin yaşı ilerledikçe belirli bir düzeye kadar girişimsel performanslarının da arttığı söylenebilir. Ancak yaş ve gelir seviyesinde olduğu gibi yaş ile girişimsel performans arasında da ters U biçiminde bir ilişki olduğu söylenebilir. Yaş ile girişimsel performans arasındaki ilişki incelendiğinde 50’li yaşlardan itibaren girişimsel performansın düşme trendine girdiği ve 56 - 62 yaş arası düşme trendi kısa süreli bir artışa yöneldiği ancak 63’ten itibaren tekrar düşme trendinin başladığı görülmektedir.

Grafik 2.19 Yaş ve Girişimsel Performans İlişkisi



- ÇASIAD üyesi olmayan girişimcilerin ÇASIAD üyesi olanlara göre girişimsel performanslarının 1 işletme daha az olma olasılığı 3,52 kat yüksek bulunmuştur. Bu noktada ÇASIAD üyeliği toplam girişimsel davranış sayısını artırmaktadır. Ancak paralel girişimcilerin neredeyse tamamının ÇASIAD üyesi olduğu unutulmamalıdır. Bu yüksek performans paralel girişimcilerden de

kaynaklanmakta olabilir çünkü deneyimli girişimciler arasında girişimsel performans bakımından en yüksek olan tür paralel girişimciler olmaktadır. Çalışma kapsamında incelenen girişimciler tür ve girişimsel performans açısından değerlendirildiğinde seri girişimcilerin toplam girişimsel performanslarının 97 işletme, paralel girişimcilerin ise 197 işletme olduğu bulgular kısmında da belirtilmiştir.

- Tam model setinde genel beşeri sermaye değişkenleri incelendiğinde, eğitim değişkeninin lisansüstü kategorisinin ve iş deneyimi değişkeninin ise 2 iş deneyimine sahip olma kategorisinin anlamlı çıktığı görülebilir. Bu bağlamda değerlendirildiğinde eğitim düzeyinin yüksek olması ve iş deneyim sayısında artış girişimsel performansı artırmaktadır. Ancak bu bulgu eğitim açısından dikkatle değerlendirilmelidir. Çünkü lisansüstü eğitime sahip olan sadece 9 girişimci vardır. Bu girişimcilerin ortalama girişimsel performansları 3 işletmedir ancak örnekleme yer alan girişimcilerin sadece %7'sini oluşturmaktadırlar. Diğer taraftan eğitim değişkeni yer aldığı diğer modellerin hiçbirinde anlamlı çıkmamıştır. Ek olarak 54 girişimciden oluşan ve örneklemin %40.3'ünü oluşturan lisans mezunlarının ortalama girişimsel performansları 2.83 işletmedir. Bu kapsamda lisans seviyesinde bir eğitim düzeyine sahip olma girişimsel performansa anlamlı katkı yapmaktadır. Eğitim ile ilgili bulgular Tablo 2.27'de verilmektedir:

Tablo 2.25 Eğitim Düzeyi ve Girişimsel Performans İlişkisi

Eğitim Düzeyi	n	Ortalama Girişimsel Performans
İlkokul	1	1,00
İlköğretim	2	2,50
Lise	47	2,77
Önlisans	21	1,62
Lisans	54	2,83
Yüksek Lisans	9	3,00

- İş deneyimi sayısına yönelik bulgular değerlendirilecek olursa araştırma kapsamında yer alan girişimcilere yönelik olarak 2 adet iş deneyimine sahip olma girişimsel performansı artırmada istatistiksel olarak anlamlı ve optimal seviye olarak bulunmuştur. İki iş deneyimine sahip olan girişimciler ise örneklemin

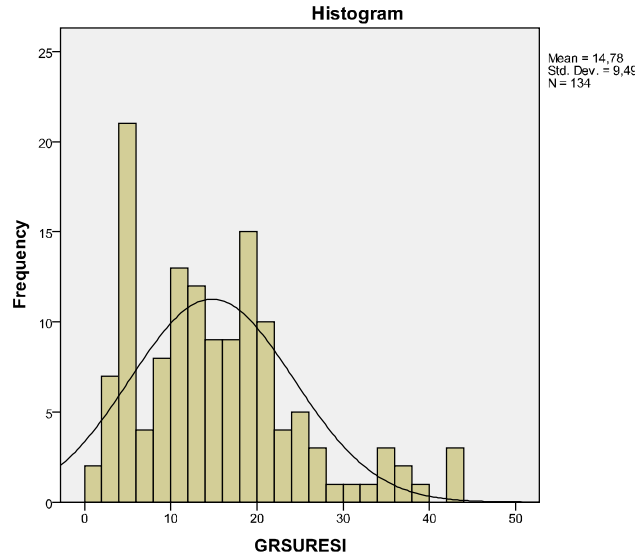
%26'sını oluşturmaktadır ve iş deneyim sayısı değişkeni kullanıldığı modellerin neredeyse tamamında anlamlı çıkmıştır.

- Spesifik ya da girişimciliğe özgü beşeri sermaye değişkenleri arasında yer alan algılanan girişimsel kabiliyet ve ilk girişimcilik yaşı değişkenleri istikrarlı biçimde model setinde anlamlı çıkmışlardır. Her ikisindeki artış ise girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını artırmakta, girişimsel performansı olumsuz yönde etkilemektedir. Algılanan girişimsel kabiliyet maddeleri pazara ya da müşteriye yönelik mal ya da hizmet geliştirebilmeyi vurgulamaktadır. Bu noktada piyasa yönlü olmada daha başarılı olan girişimciler hali hazırda var olan işlerini büyütme dururken yeni girişimlere yönelmemeleri ya da daha az yönelmeleri anlamlı olabilir. Ek olarak algılanan girişimsel kabiliyete yönelik ortalama skorlar girişimci türleri dahilinde incelendiğinde, en yüksek girişimsel performansa sahip olan paralel girişimcilerin skorlarının diğer türlere göre daha düşük olduğu görülebilir. Paralel girişimcilerin skorlarının düşük olması da bu sonucu gerçekleştirmiş olabilir.
- Algılanan yönetimsel kabiliyet ve aile girişimcilik geçmişi değişkenleri ise modellere katkı sağlamakla birlikte istatistiksel açıdan anlamlı bulunamamıştır. Algılanan fırsat tespit ve teknik kabiliyetler yer aldıkları hemen hemen tüm modellerde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu kabiliyetteki artış, girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını azaltmaktadır. Bu noktada, algılanan fırsat tespit ve teknik kabiliyetler girişimsel davranış miktarını artırmaktadır. Diğer taraftan ek analizlerle, paralel girişimcilerin ve ÇASİAD üyelerinin, algılanan fırsat tespit ve teknik kabiliyete yönelik ortalama skorlarının, tek iş kuran ve seri ile ÇASİAD üyesi olmayan girişimcilere göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Algılanan girişimsel kabiliyet skorlarında ise paralel girişimcilerin ortalama skorlarının diğerlerine göre daha düşük olduğu hatırlanacak olursa yatırım çapı daha büyük ya da göreceli olarak daha büyük ölçekte iş kuran girişimcilerin kendilerinde algıladıkları fırsat tespit ve teknik kabiliyetin küçük ölçekli yatırımlarda bulunan girişimcilere göre daha yüksek olduğu söylenebilir.
- Girişimcilerin endüstri deneyimine sahip olmamaları girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını artırmaktadır. Endüstri deneyiminin varlığı bu noktada girişimsel performansa olumlu katkı sağlamaktadır. Gerçekleştirilen ek

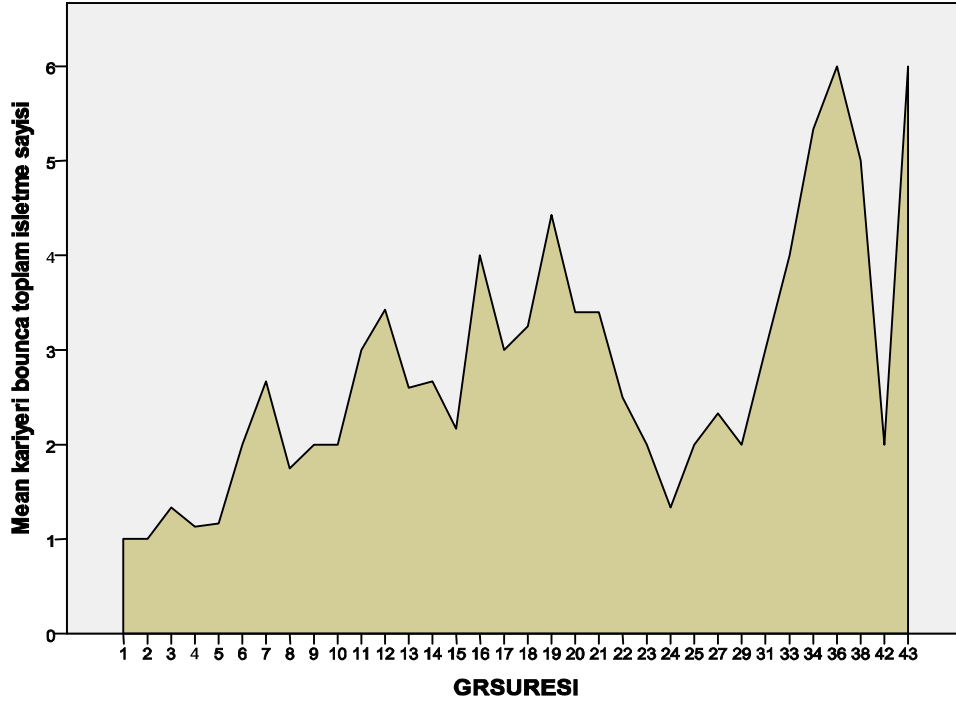
analizlerde endüstri deneyimi olan girişimcilerin ortalama iş deneyim sürelerinin 9,3 yıl, endüstri deneyimi olmayan girişimcilerin ise ortalama iş deneyimi sürelerini 5,93 yıl olduğu görülmüştür. Ek olarak endüstri deneyimi olan girişimcilerin ortalama ilk girişimcilik yaşı yaklaşık 25, endüstri deneyimi olmayan girişimcilerin ise ilk girişimcilik yaşları ortalaması 28 olmakta, girişimcilik süresi açısından ise endüstri deneyimi olanların ortalama girişimcilik süreleri 15 yıl, endüstri deneyimi olmayan girişimcilerin ise ortalama girişimcilik süreleri 13 yıl olmaktadır. Diğer taraftan endüstri deneyimi olan girişimcilerin ortalama girişimsel performansları (2.75 işletme) olmayan girişimcilere göre (2.35 işletme) daha yüksek bulunmuştur. Endüstri deneyimi bu kapsamda toplam girişimsel performansı artırmaktadır.

- Girişimcilik süresi değişkeninde yer alan 21 yıl ve daha fazla girişimcilik süresine sahip olma kategorisi, girişimcilik süresi 1 ile 10 yıl arasında olanlara göre girişimsel performansın 1 işletme daha az olma olasılığını artırmaktadır.

Grafik 2.20 Girişimcilik Süresi Sıklık Histogramı



Grafik 2.21 Girişimcilik Süresi ve Kariyeri Boyunca Toplam Girişimsel Davranış Sayısı



Grafik 3.2. ve 3.3. incelendiğinde girişimcilik süresinin de yaş değişkenine benzer olarak yorumlanabileceği görülebilir. Belli bir süre için girişimsel performans artarken zamanla performans düşmektedir.

Becker (1975)'e göre bilgi ve beceriler teorik olarak eğitim ve iş deneyimi gibi beşeri sermaye yatırımlarının sonucudur. Buna göre pek çok araştırma, eğitim ve iş deneyimini beşeri sermaye yapısının ölçülmesi ve girişimcilerin beşeri sermayelerinin incelenmesi için bir ölçüt olarak görmüştür. Beşeri sermaye yatırımları ile bu yatırımların sonuçları arasında bir ilişkinin varlığı kabul edildiğinde bu geçerli bir yaklaşımdır. Ancak eğitim ve iş deneyiminin etkileri ölçülmek istenen konu ile sınırlı olmaktadır. Bu noktada modellerde eğitimin, iş deneyiminin ve iş deneyimi süresinin genel olarak anlamlı çıkmaması bu kapsamda değerlendirilebilir. Diğer bir neden ise ölçümlerin yeterince hassas olamaması olabilir. Çünkü aynı deneyim etiketlerinin kullanılması onların gerçekte aynı olduğunu göstermeyebilir. Örneğin, eğitim çoğunlukla yıllara dayalı okul eğitimi olarak değerlendirilir. Yani öğrenilenlerin kalitesi ya da deneyim sonucu bilgi, mesleki okul olma, öğretim kalitesi gibi okulun niteliklerine bağlıdır. Sonuçta, bir yatırım olarak kavramsallaştırılan beşeri sermaye, bireylerin sahip olduğu gerçek bilgi ve beceriler hususunda çok az ipucu vermektedir. Yatırımın sonuçları olarak kavramsallaştırılan beşeri sermaye ise diğer yandan beşeri sermayeyi doğrudan ölçülebilir kılmaya, öğrenme sonucunu

temsil etme avantajına sahip olmaktadır. Bilgi ve beceri gibi beşeri sermaye yatırımlarının sonuçları, girişimcinin faaliyetlerini doğrudan etkilemektedir (Unger ve diğerleri 2011: 344).

Girişimci olmak için öncelikle girişimsel fırsatlara sahip olmak gereklidir (Shane ve Venkatamaran 2000: 220). Bu fırsatların kendiliğinden çevrede var olup olmadıkları ya da yaratıcı bir süreç sonucunda oluşup oluşmadıkları bir kenara bırakılırsa öncelikle bu fırsatları tanımlayacak ve değerlendirebilecek bireylerin var olması gereklidir. Bu noktada eğer fırsatların tespiti ve değerlendirilmesi girişimciyi girişimci olmayandan ayıran bir kriterse bazı girişimcilerin niçin fırsatları diğerlerine göre daha çok yakalayabildikleri ve onları iş kurarak değerlendirebildikleri anlaşılmalıdır. Araştırmalar çoğunlukla girişimcinin beşeri sermaye profili ile firma ömrü veya girişim performansı arasındaki ilişkiye odaklanmışlardır. Bu çalışma ise girişimsel süreçle ilgili toplam girişimsel davranışı baz almıştır.

Beşeri sermaye faktörleri çalışma kapsamında literatürle paralel olarak iki grupta incelenmiş ve spesifik beşeri sermaye değişkenlerinin genel beşeri sermaye değişkenlerine göre toplam girişimsel davranışı açıklama güçlerinin daha yüksek olduğu bulgulanmıştır. Diğer taraftan girişimcilik süresi, ilk girişimcilik yaşı ve kapatılan iş sayısı modellere dahil edilmiş ve toplam girişimsel davranış sayısını açıklamada anlamlı katkıları olduğu görülmüştür.

Ancak bu araştırmada, girişimsel davranışlar miktar olarak ele alınmış bunların kalitesi ya da niteliği değerlendirilmemiştir. Girişimcilerin genel beşeri sermayeleri ve girişimciliğe özgü beşeri sermayeleri ile girişimsel davranış miktarı arasındaki ilişkinin yanı sıra bu girişimsel davranışların zenginlik yaratma potansiyelleri de araştırma modellerine dahil edilmelidir.

Piyasa aktörleri ve uygulayıcılara yönelik çıkarımlar incelenecek olursa girişimsel başarı farklı açılardan tanımlanmakla birlikte Unger ve diğerleri (2011) beşeri sermayenin girişimcilik sürecine katkılarına yönelik aşağıdaki çıkarımları sunmaktadır:

- Beşeri sermaye işletme sahiplerinin en temel girişimcilik görevlerinden olan iş fırsatlarının keşfedilerek değerlendirilmesine yönelik becerilerini geliştirmektedir. Örneğin, daha önceki bilgi birikimleri onların girişimsel

teyakkuzlarını artırarak diğerinin göremediği spesifik fırsatları görebilmelerini sağlamaktadır.

- Beşeri sermaye planlama ve işletme stratejileri ile pozitif yönde ilişkilidir ve bu da başarıyı olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca bilgi, finansal ve maddi sermaye gibi diğer faydalı kaynakların elde edilmesine yardımcı olmaktadır.
- Beşeri sermaye, kendini geliştirme için bir ön koşuldur ve yeni bilgi ve becerilerin bina edilmesine yardımcı olmaktadır (Unger ve diğerleri 2010:344).

Beşeri sermayenin girişimsel davranış üzerindeki etkisi ile ilgili araştırma bulgularına yönelik olarak ise aşağıdaki çıkarımlar yapılabilir:

- Bulgulara göre Çanakkale İli'nde girişimcilerin, girişimsel davranış miktarının açıklanmasında genel beşeri sermayeden çok spesifik beşeri sermaye faktörleri öne çıkmaktadır. Yeni girişim başlatma sürecinin önüne engel olarak çıkan bireysel, kaynaksal ve operasyonel bariyerlerin ortadan kaldırılması için girişimcilerin spesifik beşeri sermayelerini güçlendirecek yönde politik adımların atılması doğru olacaktır.
- İlk girişimcilik yaşı artıkça, girişimsel performansın da azaldığı bulgulanmıştır. Bu noktada girişimcilik kariyerini tercih edecek bireylerin daha erken yaşlarda girişimciliğe başlamaları önerilmektedir. Girişimcilik süresi 20 yıl ve üzerinde olan girişimcilerin ise deneyimlerinin değerlendirilmesine yönelik politikalar geliştirilmelidir.
- Araştırma kapsamında yer alan ÇASİAD üyelerinin girişimsel performansları oldukça yüksek çıkmıştır. ÇASİAD üyelerinin Son 5 yılda tespit edilen girişimsel fırsat sayısı ve son 5 yılda işletmeye dönüştürülen fırsat sayısı ortalamaları da diğerlerine göre daha yüksektir. Bu noktada ÇASİAD üyelerinin iş ve girişimcilik modelleri araştırılarak bölgedeki girişimcilere yönelik eğitimler aracılığı ile sunulabilir. Bu öneri aynı zamanda paralel girişimciler için de geçerlidir.
- Eğer bölgede girişimcilik, niceliksel ya da miktar olarak desteklenmek isteniyorsa yerel küçük işletmelere yönelik önlemler alınmalıdır. Diğer taraftan miktarın yanı sıra görece olarak büyük yatırımlar ya da işletmelerin kurulmaları

desteklenmek isteniyorsa ÇASIAD gibi iş dünyasına yönelik dernek üyesi girişimcilere özendirici ya da teşvik edici politikalar ortaya konmalıdır.

Sandberg ve Hofer (1987) risk sermayedarlarının yeni bir girişimi finanse etme kararlarını yönlendiren en önemli faktörün girişimsel potansiyel olduğunu işaret etmişlerdir. Risk sermayedarları, bankalar, araştırmacılar ve girişimciliği destekleyen kuruluşlar, başarılı bir iş kurabilmek için girişimcinin iş deneyiminin, bilgi birikiminin ve teknoloji, pazarlama gibi alanlardaki becerilerinin önemini vurgulamaktadırlar (Stuart ve Abetti 1987: 225). Bu kapsamda girişimci türlerine yönelik bulgular değerlendirilecek olursa aşağıdaki sonuçlara ulaşılabilir:

- Girişimci türleri arasında girişimsel davranış miktarı (sıfırdan iş kurma, miras yoluyla ya da satın alarak devir alma, ortaklık payına sahip olma) açısından en etkin tür paralel girişimcilerdir. Örneklemede diğer türlerle aynı miktarda yer alan paralel girişimciler, 197 girişimsel davranış gerçekleştirmişlerdir. Seri girişimcilerin ise girişimsel davranış sayısı 97'dir. Paralel girişimcilerin iş kurma motivasyonları ve stratejileri incelenerek modellenmeli ve iş dünyası ile paylaşılmalıdır.
- Paralel girişimcilerin eğitim seviyesi diğer türlere göre daha yüksektir. Bu noktada en azından lisans düzeyinde bir eğitim girişimsel performans için bir gereklilik olmaktadır.
- Literatür deneyimli girişimciler arasında kadın girişimci oranının düşük olduğunu vurgulamaktadır. Örneklemede kadın girişimci oranı düşük olsa da kadın girişimcilerin genellikle tek iş kurdukları gözlemlenmiştir. Bu noktada Çanakkale'de kadın girişimciliğin geliştirilmeye ihtiyacı vardır.
- Paralel girişimcilerin ortalama iş deneyim sayıları diğer türlere göre daha yüksektir. Farklı iş ve işletmelerde çalışan paralel girişimcilerin elde ettikleri bu deneyimi ileride kuracakları işletmelere yansıttıkları söylenebilir.
- İş deneyim süresi bakımından en yüksek ortalamaya paralel girişimciler sahip olmakla birlikte seri girişimcilerin ortalama iş deneyim süreleri de yüksektir. Enlemesine iş deneyim zenginliği edinen paralel girişimcilerin bunu süre açısından da derinlemesine zenginleştirdikleri ve bu zenginliği girişimsel performanslarına yansıttıkları söylenebilir.

- Tek iş kuran girişimciler ile seri girişimcilerin yaş ortalamaları 38'dir. Ancak seri girişimciler bu süreye tek iş kuranlara göre en az 2 kat daha fazla işletme sıdırmışlardır. Bu nedenle seri girişimciler ayrı olarak analiz edilerek tekrar tekrar iş kurma ve kapatma nedenleri araştırılmalı ve özellikle performans değerlendirme kriterleri incelenmelidir. Eğer Çanakkale'de seri girişimcilik modeli desteklenmek isteniyorsa bu girişimcilere yönelik politikalar üretmelidir. Seri girişimcilerin yönetim kabiliyetlerinin geliştirilmesine yönelik adımlar atılması bu girişimci türünün daha verimli işletmelere sahip olmasını sağlayabilir. Bunun da bölgedeki iş ve istihdama katkı sağlayacağı mutlaklır.
- İşletme sahiplerinin karakteristikleri araştırmasında (Bates 1990b: 752-756) girişimcilerin toplam eğitim yılları, yönetsel deneyimleri ve aileden kaynaklanan küçük işletmelere olan aşinalık girişimcilerin beşeri sermayeleri kapsamında ölçülmüştür (Bates 1990a: 551). Halihazırda faaliyet gösteren işletmelerin ömürleri de novo işletmelere göre daha uzun sürmektedir. Bu bulgu, mevcut işletmenin satın alınmasının yeni sahibine o işletmenin kurulu yönetsel deneyiminden ve uygulamalarından faydalanma imkanı tanıyacağı yönündeki argümanla da sabit olmaktadır (Bates 1990a: 555).
- Çanakkale'de örneklem dahilinde incelenen 3 girişimciden 1'i ailesinden iş devir almıştır. Bu oran girişimci türlerinin hepsi için aynıdır. Bu bulgu genelleştirilirse Çanakkale'de aileden iş devir olarak ya da aile işine ortak olarak girişimciliğe adım atma yaygın bir stratejidir. Ancak Çanakkale İli'nde girişimsel devir hızı yüksektir. Bu nedenle aile işletmelerinin kurumsallaşmasına yönelik tedbirler alınmalı ve köklü işletmelerin oluşması desteklenmelidir. Marka kent vizyonuna ulaşabilmenin yollarından birisi de bölgeye özgü marka yaratabilmekten geçmektedir. Bu da ancak köklü işletmelerle gerçekleştirilebilir.
- İşsizliği azaltmak için etkin bir devlet politikası, yeni kurulan işletme sayısını yükseltecek teşvik ve önlemler almaktır. Yeni kurulan işletmelerle ilgili önemli bir problem bu işletmelerin feshi olmaktadır. Her kurulan 100 işletmeden sadece 50'si ilk 3 yılın sonunda ayakta kalmaktadır. Bu kapsamda karar mercileri yeni işletme kurulmasını teşvik etmenin yanı sıra işletmelerin kapanmasını da minimize edici önlemleri almak durumundadırlar. Bunun bir ayağı işletmelerin hayatta kalmasını sağlayan bireysel determinantların araştırılması ve

anlaşılmasıdır (Van Praag 2003: 1). Bu noktada bireylerin sahip oldukları beşeri sermaye altyapıları önem kazanmaktadır.

- Endüstri deneyimi deneyimli girişimcilerde yüksek oranda gözlemlenmiştir, seri girişimciler %77.3, paralel girişimciler %71.1. Deneyimsiz girişimcilerde ise %36.4'tür. Bu noktada girişimcilerin edindikleri endüstri deneyimine dayanarak iş kurdukları ve geliştirdikleri vurgulanabilir. Çanakkale'de girişimcilik arzının artırılması hedefleniyorsa deneyim elde edilen faaliyet alanında iş kurulması desteklenmelidir. Bu kriter sermaye ya da kredi sağlama kararını da yönlendirmelidir. Edindiği endüstri deneyimine dayalı iş kurmak isteyen girişimcilerin başarılı olduklarını araştırma sonuçları göstermektedir. Kredi ve destek veren kuruluşlar ile yatırımlara finans sağlayan ya da ortaklık kuran iş meleği ya da risk sermayedarları bu kriteri dikkate almalıdır.

MacMillan (1986) girişimciliğin anlaşılabilmesi için birden fazla girişimde karar verme rolü ve sermaye payı olan girişimcilerin araştırılması gerektiğini belirtmiş olsa da çok az çalışma deneyimsiz girişimciler ile deneyimli girişimciler arasındaki tutumsal ve davranışsal farklılıkları kıyaslamış ve mercek altına almıştır. Bu kapsamda araştırma, deneyimli ve deneyimsiz girişimcilere odaklanarak beşeri sermaye birikimleri ile girişimsel performansları arasındaki ilişkiye yönelik önemli bulgular elde etmiştir.

Son yıllarda yeni ve küçük firmaların inovasyonda, istihdam yaratmada ve bölgesel ekonomik kalkınmadaki rolü geniş ölçüde kabul görmektedir (Cooper ve Dunkelberg 1986: 53). Bu noktada araştırmanın örneklemini oluşturan girişimciler arasında hem büyük hem de küçük ölçekli yatırım yapmış girişimciler bulunmaktadır.

Girişimcilikle uğraşan tüm iş sahiplerini ilgilendiren görevler çevrenin takibi ve izlenmesi, fırsatların seçilmesi ve fırsatların değerlendirilmesi için strateji üretilmesi, organizasyon, yönetim ve liderlik gibi görevleri içermektedir (Mintzberg ve Waters 1982:467). Beşeri sermayenin bunun gibi görevlerle bağıntılı olması gereklidir. Beşeri sermayenin görevle bağlantısı eğer sürece özgü (bir işletme idaresinin süreçlerine ve gündelik faaliyetleriyle alakalı olması gibi) ve kapsamına uygun ise (işletmenin hizmet verdiği sektör ile bağlantılı olması gibi) yüksek demektir. Göreve uyumlu beşeri sermayeleri yüksek olan işletme sahipleri sektörleri dahilinde müşterileri, tedarikçileri, ürünleri ve hizmetleri ile ilgili bilgileri kendi daha iyi işlemektedirler. Bu tarz bir beşeri sermaye yeni iş fırsatlarının tespit edilmesi ve değerlendirilmesine yardımcı olmaktadır.

Göreve uyumlu beşeri sermayenin (spesifik ya da girişimsel beşeri sermaye) buradan hareketle uyumlu olmayan (genel beşeri sermaye) beşeri sermayeye nazaran başarı ile daha güçlü bir ilişkisinin olduğu rahatlıkla söylenebilir (Unger ve diğerleri 2010: 344).

Araştırmanın bulguları da literatürü doğrulamaktadır. Genel beşeri sermayeye göre spesifik beşeri sermaye girişimsel performansın açıklanmasında daha başarılı olmuştur. Bu noktada girişimciliği destekleyen kurumların, kredi ve finans çevrelerinin, risk sermayedarlarının, yerel girişimciliği teşvik eden mekanizmaların beşeri sermaye faktörlerini ve özellikle spesifik beşeri sermaye birikimlerini dikkate alarak girişimcileri değerlendirmesi ya da girişimciliği geliştirme stratejileri oluşturması gereklidir ve çalışmanın sonuçlarına dayanarak önerilmektedir. Ek olarak girişimcilerin homojen bir yapı arz etmediği hatırlanmalı ve politikalar girişimci türlerini de dikkate alarak oluşturulmalıdır.

KAYNAKÇA

- Acs, Zoltan J.; Catherine Armington; Ting Zhang. "The Determinants of New- Firm Survival Across Regional Economies: The Role of Human Capital Stock and Knowledge Spillover", *Papers in Regional Science*, Volume: 86, Number: 3, 2007, 367-391.
- Adaman, Fikret; Pat Devine. "A Reconsideration of The Theory of Entrepreneurship: A Participatory Approach", *Review of Poilitical Economy*, Volume: 14, Number: 3, 2002, 329-355.
- Agarwal, Madhushree N.; Leena Chatterjee. "Entrepreneurial Human Capital and New Venture Performance: In Search of the Elusive Link", *Academy of Entrepreneurship Journal*, Volume: 13, Number: 1, 2007, 1-22.
- Ahmad, Manzoor; Serge Alalouf; Yogendra P. Chaubey. "Estimation of The Population Total When The Population Size is Unknown", *Statistics & Probability Letters*, Volume: 49, 2000, 211-216.
- Ajzen, Icek. "The Theory of Planned Behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Volume: 50, 1991, 179-211.
- Akdemir, Ali; Murat Kasımoğlu; M. Murat Kutlutürk. "Yönetim Gündemi", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt: 1, Sayı: 1-2, 2004, 21-29.
- Akın Fehamet. *Kalitatif Tercih Modelleri Analizi*, 1. Baskı, Motif Matbaası, İstanbul 2002.
- Albayrak, Ali S. *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 2. Baskı, Asil Yayın Dağıtım, Ankara 2006.
- Aldrich, Howard "Methods in Our Madness? Trends in Entrepreneurship Research". In Sexton, D., L. and Kasarda, J., D. (ed.), *The State of the Art of Entrepreneurship*, Boston, MA: PWS-Kent Publishing Company 1991.
- Aldrich, Howard; Ben Rosen; William Woodward. "The Impact of Social Networks on Business Foundings and Profit: A Longitudinal Study", In N.C. Churchill, J.A. Homaday, B.A. Kirchoff, O.J. Krasner and K.H. Vesper, (ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson Center for Entrepreneurial Studies 1987, 456-478.
- Aldrich; Howard; Catherine Zimmer. "Entrepreneurship Through Social Networks". *The Art and The Science of Entrepreneurship*, Sexton; Donald, L, Smilor; Raymond, W. (ed.), Ballinger Publishing Company, Cambridge Massachusetts 1986, 3-23.
- Almeida, Paul; Phene Anupama; Rob Grant. "Innovation and Knowledge Management: Scanning, Sourcing, and Integration". *Blackwell Handbook of Organizational Learning & Knowledge Management*, 2003, 356-371.

- Almus, Matthias; Eric A. Nerlinger. "Growth of New Technology-Based Firms: Which Factors Matter?", *Small Business Economics*, Volume: 13, Number: 2, 1999, 141-154.
- Alsos, Gry Agnete; Lars Kolvereid. "The Business Gestation Process of Novice, Serial, and Paralel Business Founders", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22, Number: 4, 1998, 101-114.
- Althausser, Robert P.; Thomas A. Heberlein. "Validity and The Multitrait-Multimethod Matrix", *Sociological Methodology*, Volume: 2, 1970, 151-169.
- Altunışık, Remzi; Recai Coşkun; Engin Yıldırım; Serkan Bayraktaroğlu. *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri-SPSS Uygulamalı*, 2. Baskı, Sakarya Kitabevi, Sakarya 2002.
- Alvarez, Roberto; Gustavo Crespi. "Determinants of Technical Efficiency in Small Firms", *Small Business Economics*, Volume: 20, Number: 3, 2003, 233-244.
- Ardichvili, Alexander; Richard Cardozo; Sourav Ray. "A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development", *Journal of Business Venturing*, Volume: 18, Number: 1, 2003, 105-123.
- Arenius, Pia; Dirk De Clercq. "A Network-Based Approach on Opportunity Recognition", *Small Business Economics*, Volume: 24, 2005, 249-265.
- Argandona, Antonio. "The New Economy: Ethical Issues", *Journal of Business Ethics*, Volume: 44, Issue: 1, 2003, 3-22.
- Atakurt, Yıldır *Lojistik Regresyon Analizi ve Tıp Alanında Kullanımına İlişkin Bir Uygulama*, Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası, Cilt 52, Sayı 4, 1999, 191-199.
- Autio, Erkko; Harry Sapienza; James Almeida. "Effects of Age At Entry, Knowledge Intensity, and Limitability of International Growth", *Academy of Management Journal*, Volume: 43, 2000, 909-924.
- Ayhan Sevgi, Ordinal Lojistik Regresyon Analiziyle Türkiye'deki Hemşirelerin İş Bırakma Niyetini Belirleyen Faktörlerin Belirlenmesi, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), 2006, Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir.
- Bailey, Kenneth D. *Methods of Social Research*, Third Edition, The Free Press, A Division of Macmillan Publishing, New York 1987.
- Barnes, James H. "Cognitive Biases and Their Impact on Strategic Planning", *Strategic Management Journal*, Vol.5, No:2, 1984, 129-137.
- Barney, Jay. "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Management*, Volume: 17, Number: 1, 1991, 99-120.
- Baron, Robert A. "The Cognitive Perspective: A Valuable Tool For Answering Entrepreneurship's Basic Why Question", *Journal of Business Venturing*, Volume: 19, Number: 2, 2004, 221-239.

- Baron, Robert A. “Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently Than Other People”, *Journal of Business Venturing*, Volume: 13, Number: 4, 1998, 275-294.
- Başarır Gülay, Çok Değişkenli Verilerde Ayrımsama Sorunu ve Lojistik Regresyon Analizi, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), 1991, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Bates, Timothy. *Race, Self-Employment, and Upward Mobility: An Illusive American Dream*, Woodrow Wilson Center Press, Baltimore: John Hopkins University Press, Washington 1997.
- Bates, Timothy. “Self-Employment Entry Across Industry Groups”, *Journal of Business Venturing*, Volume: 10, Issue: 2, 1995, 143–156.
- Bates, Timothy. “Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity”, *The Review of Economics and Statistics*, Volume: 72, Number: 4, 1990a, 551-559.
- Bates, Timothy. “The Characteristics of Business Owners Data Base”, *Journal of Human Resources*, Volume: 25, Number: 4, 1990b, 752-756.
- Baum, Joel A.; Brian S. Silverman. “Picking Winners or Building Them? Alliance, Intellectual, and Human Capital as Selection Criteria in Venture Financing and Performance of Biotechnology Startups”, *Journal of Business Venturing*, Volume: 19, Number: 3, 2004, 411–436.
- Baum, Robert; Edwin Locke. “The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth”, *Journal of Applied Psychology*, Volume: 89, Number: 4, 2004, 587–598.
- Baum, Robert; Edwin Locke; Ken Smith. “A Multi-Dimensional Model of Venture Growth”, *Academy of Management Journal*, Volume: 44, Number: 2, 2001, 292–303.
- Baumol, William J. “Entrepreneurship in Economic Theory”, *American Economic Review*, Volume: 58, Number: 2, 1968, 64-71.
- Becker, Gary S. “Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior”, *Journal of Political Economy*, Volume: 101, Number: 3, 1993, 385-409.
- Becker, Gary S.; Kevin M. Murphy; Robert Tamura. “Human Capital, Fertility and Economic Growth”, *Journal of Political Economy*, Volume: 98, Number: 5, 1990, 12-37.
- Becker, Gary S. *Human Capital*. The National Bureau of Economics Research, Second Edition, New York 1975.
- Begley, Thomas M.; David P. Boyd. “Executive and Corporate Correlates of Financial Performance in Smaller Firms”, *Journal of Small Business Management*, Volume: 24, Number: 2, 1986, 8-15.

- Benhabib, Jess; Mark M. Spiegel. "The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence From Aggregate Cross-Country Data", *Journal of Monetary Economics*, Volume: 34, Issue: 2, 1994, 143-173.
- Berk, Jan Marc. "New Economy, Old Central Banks?", *Economic Notes*, Volume: 32, Issue: 1, 2003, 1-35.
- Besser, Terry L. "New Economy Businesses in Rural, Urban, and Metropolitan Locations", *Rural Sociology*, Volume: 68, Issue: 4, 2003, 531-553.
- Bhagavatula, Suresh; Tom Elfring; Aad Van Tilburg; Gerhard G. Van de Bunt. "How Social and Human Capital Influence Opportunity Recognition and Resource Mobilization in India's Handloom Industry", *Journal of Business Venturing*, Volume: 25, Number: 3, 2008, 245-260.
- Biondo, John; Adam Macdonald. "Internal-External Locus of Control and Response to Influence Attempts", *Journal of Personality*, Volume: 39, Number: 3, 1971, 407-419.
- Bird, Barbara; Candida G. Brush. "A Gendered Perspective On Organizational Creation", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 26, Number: 3, 2002, 41-65.
- Bird, Barbara. "Toward a Theory of Entrepreneurial Competency", *Advanced in Entrepreneurship Firm Emergence and Growth*. Greenwich, CT: JAI Press, 1995, 52-72.
- Bird, Barbara. "Demographic Approaches to Entrepreneurship: The Role of Experience and Background". *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*. Greenwich, CT: JAI Press, 1993, 11-48.
- Bird, Barbara. "The Operation Intentions in Time: The Emergence of The New Venture", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 17, Number: 1, 1992, 11-20.
- Bird, Barbara. "Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention", *Academy of Management Review*, Volume: 13, Number: 3, 1988, 442-453.
- Bird, Barbara, Mariann Jelinek. "The Operation of Entrepreneurial Intentions", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 13, Number: 2, 1988, 21-29.
- Birley, Sue.; Paul Westhead . "A Comparison of New Businesses Established by "Novice" and "Habitual" Founders in Great Britain", *International Small Business Journal*, Volume: 12, Number: 1, 1993, 38-60.
- Black, Sandra E.; Lisa M. Lynch. "What's Driving The New Economy?: The Benefits of Workplace Innovation", *Economic Journal*, Volume: 114, Issue: 493, 2004, 97-116.
- Blackburn, Mckinley L.; David Neumark. "Omitted-Ability Bias and The Increase in the Return to Schooling", *Journal of Labor Economics*, Volume: 11, Number: 3, 1993, 521-544.

- Blanchflower, David G.; J. Oswald Andrew. "What Makes An Entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, Volume: 16, Number: 1, 1998, 26-60.
- Blaug, Mark. "The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey", *Journal of Economic Literature*, Volume: 14, Number: 3, 1976, 827-855.
- Boden, Richard; R. Nucci Alfred. "On the Survival Prospects of Men's and Women's New Business Ventures", *Journal of Business Venturing*, Volume: 15, Number: 4, 2002, 347-362.
- Boden, Richard. "Gender and Self-Employment Selection: An Empirical Assessment", *Journal of Socio-Economics*, Volume: 25, Number: 6, 1996, 671-682.
- Bontis, Nick. "Intellectual Capital: An Exploratory Study That Develops Measures and Models", *Management Decision*, Volume: 36, Number: 2, 1998, 63-76.
- Bontis, Nick. "There's A Price On Your Head: Managing Intellectual Capital Strategically", *Ivey Business Quarterly*, Volume: 60, Number: 94, 1996, 40-48.
- Boone, Christophe; Bert De Brabander; Van Witteloostuijn. "CEO Locus of Control and Small Firm Performance: An Integrative Framework and Empirical Test", *Journal of Management Studies*, Volume: 33, Number: 5, 1996, 667-699.
- Borden, Richard; Clyde Hendrick. "Internal-External Locus of Control and Self-Perception Theory", *Journal of Personality*, Volume: 41, Number: 1, 1973, 32-41.
- Bosma, Niels; Mirjam Van Praag; A. Roy Thurik; Gerrit de Wit. "The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups", *Small Business Economics*, Volume: 23, Number: 3, 2004, 227-236.
- Bowman, Mary Jean "Economics of Education", *Review Education of Research*, Volume: 39, Number: 5, 1969, 641-670.
- Boyd, Nancy; George Vozikis. "The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 4, 1994, 63-77.
- Boyd, Robert D.; M. Vere Devault. "The Observation and Recording of Behavior", *Review of Educational Research*, Volume: 36, Number: 5, 1966, 529-551.
- Box, Thomas M.; John L. Beisel; Larry R. Watts. "Thai Entrepreneurs: An Empirical Investigation of Individual Differences, Background and Scanning Behavior", *Academy of Entrepreneurship Journal*, Volume: 1, 1996, 18-24.
- Box, Thomas M.; Margaret A. White, Steve H. Barr "A Contingency Model of New Manufacturing Firm Performance", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 2, 1993, 31-46.
- Brady, David; Ryan Denniston. "Economic Globalization, Industrialization and Deindustrialization in Affluent Democracies", *Social Forces*, Volume: 85, Number: 1, 2006, 297-329.

- Brockhaus, H. Robert; S. Pamela Horwitz. "The Psychology of The Entrepreneur", *The Art and The Science of Entrepreneurship*, Ballinger Publishing Company, Massachusetts, 1986, 25-48.
- Brockhaus, H. Robert. "I-E Locus of Control Scores as Predictors of Entrepreneurial Intentions, Academy of Management Proceedings", 1975, 433-435.
- Brown, Phillip. "Globalisation and The Political Economy of High Skills", *Journal of Education and Work*, Volume: 12, Number: 3, 1999, 233-251.
- Brown, Terrence E.; Bruce A. Kirchoff. "The Effect of Resource Availability and Entrepreneurial Orientation On Firm Growth", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley, MA, 1997, 32-46.
- Bruce, Donald. "Taxes and Entrepreneurial Endurance: Evidence from The Self-Employed", *National Tax Journal*, Volume: 55, Number: 1, 2002, 5-24.
- Bruderl, Josef; Peter Preisendorfer. "Fast Growing Businesses: Empiricalevidence from a German Study", *International Journal of Sociology*, Number: 30, 2000, 45-70.
- Bruderl, Josef; Peter Preisendorfer. "Network Support And The Success of Newly Founded Businesses", *Small Business Economics*, Number: 10, 1998, 213-225.
- Bruderl, Josef; Peter Preisendorfer; Rolf Ziegler. "Survival Chances of Newly Founded Business Organizations", *American Sociological Review*. Volume: 57, Number: 2, 1992, 227-242.
- Bruderl, Josef; Rudolf Schussler. "Organizational Mortality: The Liabilities of Newness and Adolescence", *Administrative Science Quarterly*, Number: 35, 1990, 530-547.
- Bruining, Hans; Mike Wright. "Entrepreneurial Orientation in Management Buy-Outs and The Contribution of Venture Capital". *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, Volume: 4, Number: 2, 2002, 1-22.
- Brush, Candida G.; Radha Chaganti. "Business Without Glamour? An Analysis of Resources on Performance by Size and Age in Small Service and Retail Firms", *Journal of Business Venturing*, Volume: 14, Number: 3, 1998, 233-258.
- Brush, Candida G. "Research On Women Business Owners: Past Trends, A New Perspective and Future Directions", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 16, Number: 4, 1992, 5-30.
- Busenitz, W. Lowell; Jay B. Barney. "Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases And Heuristics In Strategic Decision-Making", *Journal of Business Venturing*, Volume: 12, Number: 1, 1997, 9-30.
- Busenitz, W. Lowell; Chung-Ming Lau. "A Cross-Cultural Cognitive Model of New Venture Creation", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 20, Number: 4, 1996, 25-39.

- Buxton, Tony; Gerry Kennally. "Economic Policy, The New Economy and The Social Rate of Return To R&D in UK Manufacturing", *Economy Innovation New Technology*, Volume: 13, Issue: 7, 2004, 655-670.
- Bygrave, William D.; Charles W. Hofer. "Theorizing About Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 16, Number: 2, 1991, 13-22.
- Bygrave, William D.; Neil Churchill. "The Entrepreneurship Paradigm (I): A Philosophical Look At Its Research Methodologies", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 14, Number: 1, 1989, 7-26.
- Cannell, Charles F. "Research on Interviewing", *Sociological Methodology*, Volume: 12, 1981, 389-343.
- Cantillon, Richard. *Essay on the Nature of Trade [Essai Sur la Nature du Commerce en Général]*, *Translated By: Henry Higgs*, Macmillan, London 1931.
- Carland, C. Jo Ann; Frank Hoy; W. James Carland. "'Who is an Entrepreneur?' Is a Question Worth Asking" *American Journal of Small Business*, Volume: 12, Number: 4, 1988, 33-39.
- Carland, James W.; Frank Hoy; William R. Boulton; Jo Ann C. Carland. "Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owners: A Conceptualization", *Academy of Management Review*, Volume: 9, Number: 2, 1984, 354-359.
- Carrera, Nieves; Salvador Carmona; Isabel Gutierrez. "Human Capital, Age and Job Stability: Evidence From Spanish Certified Auditors (1976–1988)", *Accounting and Business Research*, Volume: 38, Number: 4, 2008, 295-312.
- Carrol, F. Ray; Richard Tansey. "Intellectual Capital in the New Internet Economy", *Journal of Intellectual Capital*, Volume: 1, Number: 4, 2000, 296-311.
- Carter, Nancy; Mary Williams; Paul D. Reynolds. "Discontinuance Among New Firms in Retail: The Influence of Initial Resources, Strategy and Gender", *Journal of Business Venturing*, Volume: 12, Number: 2, 1997, 125-145.
- Carter, Nancy; William B. Gartner; Paul D. Reynolds. "Exploring Start-up Event Sequences", *Journal of Business Venturing*, Volume: 11, Number: 3, 1996, 151-166.
- Carter, Richard B.; Howard E. Van Auken. "Personal Equity Investments and Small Business Financial Difficulties", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 15, Number: 2, 1990, 51-60.
- Carter, Sara; Monder Ram. "Reassessing Portfolio Entrepreneurship: Towards a Multidisciplinary Approach", *Small Business Economics*, Volume: 21, 2003, 371-380.
- Case, John. "The Origins of Entrepreneurship", *Inc. Magazine*, June 1989, 54-60.
- Castanias, Richard P.; Constance E. Helfat. "The Managerial Rents Model: Theory and Empirical Analysis", *Journal of Management*, Volume: 27, 2001, 661-678.

- Cervone, Daniel. "Thinking About Self Efficacy", *Behavior Modification*, Volume: 24, Number: 1, 2000, 30-56.
- Chandler, Gaylen N.; Steven H. Hanks. "An Examination of the Substitutability of Founders' Human and Financial Capital in Emerging Business Ventures", *Journal of Business Venturing*, Volume: 13, Number: 5, 1998, 353-369.
- Chandler, Gaylen N. "Business Similarity as a Moderator of the Relationship Between Pre-Ownership Experience and Venture Performance", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 20, Number: 3, 1996, 51-65.
- Chandler, Gaylen N.; Steven H. Hanks. "Founder Competence, The Environment, and Venture Performance", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 3, 1994, 77-90.
- Chandler, Gaylen N.; Erik Jansen. "The Founder's Self Assessed Competence and Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, Volume: 7, Number: 3, 1992, 223-236
- Chen, Chao C.; Patricia Gene Greene; Ann Crick. "Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs From Managers?", *Journal of Business Venturing*, Volume: 13, Number: 4, 1998, 295-316.
- Chrisman, James J.; Ed McMullan; Jeremy Hall. "The Influence of Guided Preparation on the Long-Term Performance of New Ventures", *Journal of Business Venturing*, Volume: 20, Number: 6, 2005, 769-791.
- Christensen, Peter S. ; Ralph Peterson. "Opportunity Identification: Mapping the Sources of New Venture Ideas", *Paper presented at the 10th annual Babson Entrepreneurship Research Conference*. Denmark: Aarhus University Institute of Management 1990.
- Ciavarella, Mark A.; Ann K. Buchholtz; Christine M. Riordan; Robert D. Gatewood; Garnett S. Stokes. "The Big Five and Venture Survival: Is There a Linkage?", *Journal of Business Venturing*, Volume: 19, Number: 4, 2004, 465-483.
- Cliff, Jennifer E. "Does One Size Fit All? Exploring The Relationships Between Attitudes Towards Growth, Gender, and Business Size", *Journal of Business Venturing*, Volume: 13, Number: 6, 1998, 523-542.
- Collins; Christopher J.; Paul J. Hanges; Edwin A. Locke. "The Relation of Achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis", *Human Performance*, Volume: 17, Number: 1, 2004, 95-117.
- Collins, Orvis F.; David G. Moore; Darab B. Unwalla. *The Enterprising Man*, First Edition, MSU Business Studies, East Lansing, Michigan 1964.
- Colombo, Massimo G.; Luca Grilli. "Founders' Human Capital and the Growth of New Technology-Based Firms: A Competence-Based View", *Research Policy*, Volume: 34, Number: 6, 2005, 795-816.

- Cooke, Philip. "New Economy Innovation Systems: Biotechnology in Europe and the USA", *Industry & Innovation*, Volume: 8, Issue: 3, 2001, 267-289.
- Cooper, Arnold C.; Javier Gimeno-Gascon; Carolyn Y. Woo. "Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, Volume: 9, Number: 5, 1994, 371-396.
- Cooper, Arnold C.; Javier Gimeno-Gascon. Entrepreneurs, Processes of Founding and New Firm Performance, In D.L. Sexton and J.D. Kasarda, (ed.), *The State of the Art of Entrepreneurship*. Boston: PWS-Kent, 1992, 301-340.
- Cooper, Arnold C.; William C. Dunkelberg. "Entrepreneurial Research: Old Questions, New Answers, and Methodological Issues", *American Journal of Small Business*, Volume: 11, Number: 3, 1987, 11-24.
- Cooper, Arnold C. Entrepreneurship and High Technology. D. L. Sexton & R.W. Smilor (ed.), *The Art and The Science of Entrepreneurship*, Cambridge Massachusetts, Ballinger Publishing Company, 1986, 153-180.
- Corbett, Andrew C. "Learning Asymmetries and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities", *Journal of Business Venturing*, Volume: 22, Number: 1, 2007, 97.
- Cressy, Robert. "Are Business Start-Ups Debt Rationed?", *Economic Journal*, Volume: 106, Number: 438, 1996, 1253-1270.
- Creswell, John W. *Education Research: Planning, Conducting and Evaluating Quantitative and Qualitative Research*, Upper Saddle River, Merrill Prentice Hall, New Jersey 2005.
- Cromie, Stanley. "Assessing Entrepreneurial Inclinations: Some Approaches and Empirical Evidence", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Volume: 9, Number: 1, 2000, 7-30.
- Cunningham, Barton J.; Joe Lischeron. "Defining Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, Volume: 29, Number: 1, 1991, 45-61.
- Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası Ekonomik, Ticari ve Sosyal Kimlik Analizi ile Üyelerin Oda Faaliyetlerini Değerlendirmeleri ve Gelecek Beklentilerinin Saptanması Raporu, Çanakkale 2010.
- Çılan Çiğdem Arıcıgil *Sosyal Bilimlerde Kategorik Verilerle İlişki Analizi*. Pegem Akademi Yayınları. Ankara 2009.
- Çolak Ertuğrul. Koşullu ve Sınırlandırılmış Lojistik Regresyon Yöntemlerinin Karşılaştırılması ve Bir Uygulama, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), 2002, Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir.
- Daniels, Peter W. "Reflections on the 'Old' Economy, 'New' Economy, and Services", *Growth & Change*, Volume: 35, Issue: 2, 2004, 115-138.

- Das, Tushar Kanti; Bing-Sheng Teng. "Time and Entrepreneurial Risk Behavior", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22 Number: 2, 1997, 69-88.
- Daveri, Francesco; Olmo Silva. "Not Only Nokia: What Finland Tells Us About New Economy Growth", *Economic Policy*, Volume: 19, Issue: 38, 2004, 117-163.
- David, Paul; John Lopez. "Knowledge, Capabilities and Human Capital Formation in Economic Growth", *Treasury Working Paper*, 2001.
- Davidsson, Per; Benson Honig. "The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Volume: 18, 2003, 301-331.
- Davidsson, Per; Johan Wiklund. "Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Practice and Suggestions for the Future", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 25, Number: 4, 2001, 81-99.
- Davidsson, Per. "Continued Entrepreneurship: Ability Need and Opportunity as Determinants of Small Business Firm Growth", *Journal of Business Venturing*, Volume: 6, Number: 6, 1991, 405-429.
- Delmar, Frederic; Scott Shane. "Legitimizing First: Organizing Activities and the Survival of New Ventures", *Journal of Business Venturing*, Volume: 19, Number: 3, 2004, 385-410.
- Decarlo, James F.; Paul R. Lyons. "Toward A Contingency Theory of Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, Volume:18, Number:3, 1980, 37-42.
- Decock, Christian De; James Fitchett; Christina Volkmann. "Constructing the New Economy: A Discursive Perspective", *British Journal of Management*, Volume: 16, Issue: 1, 2005, 37-49.
- De Koning, Adam. "Opportunity Development: A Socio-Cognitive Perspective", *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, Volume:6, 2003, 265-314.
- Delmar, Frederic; Per Davidsson. "Where Do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs", *Entrepreneurship & Regional Development*, Volume: 12, Number: 1, 2000, 1-23.
- Dimov, Dimo P.; Dean A. Shepherd. "Human Capital Theory and Venture Capital Firms: Exploring 'Home Runs' and 'Strike Outs'", *Journal of Business Venturing*, Volume: 20, Number: 1, 2005, 1-21.
- Diochon, Monica; Teresa V. Menzies; Yvon Gasse. "Exploring The Nature And Impact Of Gestation-Specific Human Capital Among Nascent Entrepreneurs", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Volume: 13, Number: 2, 2008, 151-165.
- Dolton, Peter John; Gerald H. Makepeace. "Self Employment Among Graduates", *Bulletin of Economic Research*, Volume: 42, Number: 1, 1990, 35-47.

- Donkels, Rik; Betty Dupont; Pierre Michel. "Multiple Business Starters: Who? Why? What?" *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Volume: 5, Number: 1, 1987, 48-63.
- Douglas, Merrill. "Relating Education to Entrepreneurial Success", *Business Horizons*, Volume: 19, 1976, 40-44.
- Doyle, Denis P. "Developing Human Capital: The Role of the Private Sector", *Theory into Practice*, Volume: 33, Number: 4, 1994, 218-226.
- Duchesneau, Donald A.; William B. Gartner. "A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry", *Journal of Business Venturing*, Volume: 5, 1990, 297-312.
- Dunn, Thomas A.; J. Holtz-Eakin Douglas. "Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links", *Journal of Labor Economics*, Volume: 18, Number: 2, 2000, 282-305.
- Dyke, Lorraine S.; Eileen M. Fischer; A. Rebecca Reuber. "An Inter-Industry Examination of the Impact of Owner Experience on Firm Performance", *Journal of Small Business Management*, Volume: 30, Number: 4, 1992, 72-87.
- Edelman, Linda F.; Candida G. Brush; Tatiana Manolova. "Co-alignment in the Resource-Performance Relationship Strategy as Mediator", *Journal of Business Venturing*, Volume: 20, 2005, 359-383.
- Eden, Dov; Arie Aviram. "Self Efficacy Training to Speed Reemployment: Helping People to Help Themselves", *Journal of Applied Psychology*, Volume: 78, Number: 3, 1993, 352-360.
- Ellwood, Charles A. "Observation and the Survey Method in Sociology", *Social Forces*, Volume: 12, Number: 1, 1933, 51-57.
- Engelbrecht, Hans. "ICT Research, the New Economy, and the Evolving Discipline of Economics: Back to the Future?", *Information Society*, Volume: 21, Issue: 4, 2005, 317-320.
- Engelbrecht, Hans. "Human Capital and Economic Growth: Cross-Section Evidence for OECD Countries", *Economic Record*, Issue: 79, 2003, 40-51.
- Erikson, Truls. "Entrepreneurial Capital: The Emerging Venture's Most Important Asset and Competitive Advantage", *Journal of Business Venturing*, Volume: 17, Number: 3, 2002, 275-290.
- Evans, David; Boyan Jovanovic. "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy*, Volume: 97, Number: 4, 1989, 808-827.
- Evans, David; Linda Leighton. "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *American Economic Review*, Volume: 79, Number: 3, 1989, 519-535.

- Fairlie, Robert W. "Drug Dealing and Legitimate Self-Employment", *Journal of Labor Economics*, Volume: 20, Number: 3, 2002, 538-567.
- Fairlie, Robert W. "The Absence of the African- American Owned Business: An Analysis of the Dynamics of Self-Employment", *Journal of Labor Economics*, Volume: 17, Number: 1, 1999, 80-108.
- Fairlie, Robert W.; Alicia Robb. "Families, Human Capital, and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey", *Industrial and Labor Review*, Volume: 60, Number: 2, 2007, 225-245.
- Farnsworth, Kevin. "Globalisation, Business and British Public Policy", *Contemporary Politics*, Volume: 12, Number: 1, 2006, 79-93.
- Fasci, Martha A.; Jude Valdez. "A Performance Contrast of Male- and Female-Owned Small Accounting Practices", *Journal of Small Business Management*, Volume: 36, Number: 3, 1998, 1-6.
- Ferrante, Francesco. "Revealing Entrepreneurial Talent", *Small Business Economics*, Volume: 25, Number: 2, 2005, 159-174.
- Field, Andy P. *Discovering Statistics Using SPSS*, Sage Publication, London 2009.
- Fiet, James O. "Risk Avoidance Strategies in Venture Capital Markets", *Journal of Management Studies*, Volume: 32, Number: 4, 1995, 551-574.
- Florin, Juan. "Is Venture Capital Worth It? Effects on Firm Performance and Founder Returns", *Journal of Business Venturing*, Volume: 20, Number: 1, 2005, 113-136.
- Fooley, Janice R. "Explaining Local Unions' Responses to Globalization", *Industrial Relations*, Volume: 61, Number: 1, 2006, 44-69.
- Forbes, Daniel P. "Are Some Entrepreneurs More Overconfident Than Others?", *Journal of Business Venturing*, Volume: 20, Number: 5, 2005, 623-640.
- Freeman, John; Glenn R. Carroll; Michael T. Hannan. "The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates", *American Sociological Review*, Volume: 48, Number: 5, 1983, 692-710.
- Fung, Hung-Gay; Xiaoqing Eleanor Xu; Qi-Zi Zhang. "On The Financial Performance of Private Enterprises in China", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Volume: 12, Number: 4, 2007, 399-414.
- Gaglio, Connie Marie; Jerome A. Katz. "The Psychological Basis of Opportunity Identification: Entrepreneurial Alertness", *Small Business Economics*, Volume: 16, Number: 2, 2001, 95-111.
- Gartner, William B. "Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 25, Number: 4, 2001, 27-39.

- Gartner, William B. "Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 13, Number: 4, 1989a, 47-68.
- Gartner, William B. "Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Characteristics", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 14, Number: 1, 1989b, 27-37.
- Gartner, William B. "Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question", *American Journal of Small Business*, Volume: 12, Number: 4, 1988, 11-32.
- Gartner, William B. "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation", *Academy of Management Review*, Volume: 10, Number: 4, 1985, 696-706.
- Gimeno, Javier; Timothy B Folta; Arnold C. Cooper; Carolyn Y. Woo. "Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and The Persistence of Underperforming Firms", *Administrative Science Quarterly*, Volume: 42, Number: 4, 1997, 750-783.
- Gist, Marilyn E.; Terence R. Mitchell. "Self-Efficacy: A Theoretical Analysis of its Determinants and Malleability", *Academy of Management Review*, Volume: 17, Number: 2, 1992, 183-211
- Gist, Marilyn E. "Self-Efficacy: Implications for Organizational Behavior and Human Resource Management", *The Academy of Management Review*, Volume: 12, Number: 3, 1987, 472-485.
- Gnyawali, Devi R.; Daniel S. Fogel. "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimension", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 4, 1995, 43-55.
- Goodenough, Florence L. "The Observation of Childrens Behaviors as a Method in Social Psychology", *Social Forces*, Volume: 15, Number: 4, 1937, 476-479.
- Granovetter, Mark. "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, Volume: 78, Number: 6, 1973, 1360-1380.
- Greve, Arent; Janet W. Salaff. "Social Networks and Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 28, Number: 1, 2003, 1-22.
- Guillen, Mauro F. "What is the Best Global Strategy for the Internet?", *Business Horizons*, May-June, 2002, 39-46.
- Haber, Sigal; Arie Reichel. "The Cumulative Nature of The Entrepreneurial Process: The Contribution of Human Capital, Planning and Environment Resources to Small Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, Volume: 22, Number: 1, 2007, 119- 145.
- Hall, Peter J. *Habitual Owners of Small Businesses*, in F. Chittenden, M. Robertson and I. Marshall (ed.), *Small Firms: Partnership for Growth*. London: Paul Chapman, London 1995, 217-230.

- Hansen, Eric L.; Max S. Wortman. "Entrepreneurial Networks: The Organization in Vitro", *Academy of Management Proceedings*, 1989, 69-73.
- Hardill, Irene; Susan Baines. "Doing One's Duty? Voluntary Work and the 'New Economy'", *Local Economy*, Volume: 18, Issue: 2, 2003, 102.
- Hatch, Nile W.; Jeffrey H. Dyer. "Human Capital and Learning As A Source of Sustainable Competitive Advantage", *Strategic Management Journal*, Volume: 25, Number: 12, 2004, 1155-1175.
- Hayton, James C. "Competing in the New Economy: The Effect of Intellectual Capital on Corporate Entrepreneurship in High-Technology New Ventures", *R&D Management*, Volume: 35, Issue: 2, 2005, 137-155.
- Heise, David R.; George W. Bohrnstedt. "Validity, Invalidity and Reliability", *Sociological Methodology*, Volume: 2, 1970, 104-129.
- Hicks, Alexander; Christopher Zorn. "Economic Globalization, the Macro Economy, and Reversals of Welfare: Expansion in Affluent Democracies, 1978-94", *International Organization*, Volume: 59, Number: 3, 2005, 631-662.
- Hills, Gerald E.; Rodney C. Shrader; Tom G. Lumpkin. *Opportunity Recognition as a Creative Process, Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College, 1999.
- Hills, Gerald E.; Tom G. Lumpkin; Robert P. Singh. *Opportunity Recognition: Perceptions and Behaviors of Entrepreneurs*, in P. Reynolds, P. Davidsson, W. Gartner and P. McDougall (ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College, 1997, 330-344.
- Hmieleski, Keith; Andrew Corbett. "Proclivity for Improvisation as a Predictor of Entrepreneurial Intentions", *Journal of Small Business Management*, Volume: 44, Number: 1, 2006, 45-63.
- Hofer, Charles; William D. Bygrave. "Researching Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume: 16, Number: 3, 1992, 91-100.
- Hofer, Charles; William R. Sandberg. "Improving New Venture Performance: Some Guidelines for Success", *American Journal of Small Business*, Volume: 12, Number: 1, 1987, 11-21.
- Holtz-Eakin, Douglas; David Joulfaian; Harvey Rosen. "Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints", *Rand Journal of Economics*, Volume: 23, Number: 2, 1994a, 334-347.
- Holtz-Eakin, Douglas; David Joulfaian; Harvey Rosen. "Sticking It Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy*, Volume: 102, Number: 1, 1994b, 53-75.

- Honig, Benson. "Human Capital and Structural Upheaval: A Study of Manufacturing Firms in The West Bank", *Journal of Business Venturing*, Volume: 16, Number: 6, 2001, 575-594.
- Honig, Benson. "What Determines Success? Examining the Human, Financial, and Social Capital of Jamaican Microentrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Volume: 13, Number: 5, 1998, 371-394.
- Hornaday, Robert W. "Thinking About Entrepreneurship: A Fuzzy Set Approach", *Journal of Small Business Management*, Volume: 30, Number: 4, 1992, 12-23.
- Hoselitz, Bert F. "The Early History of Entrepreneurial Theory", *Explorations in Entrepreneurial History*, Volume: 3, Number: 4, 1951, 193-220.
- Hout, Michael; S. Rosen Harvey. "Self-Employment, Family Background, and Race", *Journal of Human Resources*, Volume: 35, Number: 4, 2000, 670-692.
- Huang, Li-Hsuan. "Industry-Specific Human Capital, Occupation and Firm Size: Evidence from Taiwan", *Small Business Economics*, Volume: 20, Number: 3, 2003, 205-218.
- Ibrahim, Ahmad B.; John R. Goodwin. "Perceived Causes of Success in Small Business", *American Journal of Small Business*, Volume: 11, Issue: 2, 1986, 41-50.
- Jenks, Leland H. "Approachs to Entrepreneurial Personality", *Explorations in Entrepreneurial History*, Volume: 2, Number: 2, 1950, 91-99.
- Jennings, Daniel F.; Carl P. Zeithami. "Locus Of Control: A Review and Directions for Entrepreneurial Research", *Academy of Management Proceedings*, 1983, 417-421.
- Jenssen, Jan Inge; Harold F. Koennig. "The Effect of Social Networks on Resource Allocation and Business Start-ups", *European Planning Studies*, Volume: 10, Number: 8, 2002, 1039-1046.
- Jersilo, Arthur T.; Margaret F. Meigs. "Direct Observation as a Research Method", *Review of Educational Research*, Volume: 9, Number: 5, 1939, 472-482.
- Jo, Hyungrae; Jinjoo Lee. "The relationship Between an Entrepreneur's Background and Pertformance in a New Venture", *Technovation*, Volume: 16, Number: 4, 1996, 161-171.
- Johnson, Bradley R. "Toward A Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and The Entrepreneur", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 14, Number: 3, 1990, 39-54.
- Jolliffe, Ian T. *Principal Component Analysis*, Springer, Second Edition, United Kingdom 2002.
- Jovanovic, Boyan. "Selection and The Evolution of Industry", *Journal of The Econometric Society*, Volume: 50, Number: 3, 1982, 649-670.

- Kalaycı Şeref. *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 3. Baskı, Asil Yayın Dağıtım, Ankara 2008.
- Katz, Jerome A. “A Psychological Cognitive Model of Employment Status Choice”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 17, Number: 1, 1992, 29-37.
- Kaufmann, Patrick J.; Dianne H. Welsh; Nicholas V. Bushmarin. “Locus of Control and Entrepreneurship in The Russian Republic”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 20, Number: 1, 1995, 43-56.
- Keh, Hean Tat; Maw Der Foo; Boon Chong Lim. “Opportunity Evaluation Under Risky Conditions: The Cognitive Processes of Entrepreneurs”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 27, Number: 2, 2002, 125-148.
- Kets De Vries, Manfred “The Entrepreneurial Personality: A Person at the Crossroads”, *Journal of Management Studies*, Volume: 14, Number: 1, 1977, 34-57.
- Kinney, Thomas. “Knowledge Management Intellectual Capital and Adult Learning”, *Adult Learning*, Volume: 10, Issue: 2, 1998, 2-4.
- Kirchoff, Bruce A. “Entrepreneurship’s Contribution To Economics”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 16, Number: 2, 1991, 93-112.
- Kirzner, Israel M. *Perception, Opportunity and Profit Studies in The Theory of Entrepreneurship*, First Edition, The University of Chicago Press, Chicago 1979.
- Kim, Philip H.; Howard A. Aldrich; Lisa A. Keister. *If I were Rich? The Impact of Financial and Human Capital on Becoming a Nascent Entrepreneur*. Paper Presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Atlanta 2003.
- Klein, Peter G.; Michael L. Cook. “T.W. Schultz and the Human-Capital Approach to Entrepreneurship”, *Review of Agricultural Economics*, Volume: 28, Number: 3, 2006, 344-350.
- Knight, Frank H. *Risk Uncertainty and Profit*, Hart, Schaffner and Marx, First Edition, Houghton Mifflin Company, Boston 1921.
- Kochetkova, Author. “The Formation of Human Capital”, *Russian Education and Society*, Volume: 48, Number: 2, 2006, 5-16.
- Koenig, Christine; Holger Steinmetz; Michael Frese; Andreas Rauch; Zhong-Mind Wang. “Scenario-Based Scales Measuring Cultural Orientations of Business Owners”, *Journal of Evolutionary Economics*, Volume: 17, Number: 2, 2007, 221-229.
- Koenig, Michael. “The Resurgence of Intellectual Capital”, *Information Today*, Volume: 17, Issue: 8, 2000, 70-78.
- Koh, Hian Chye. “Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics A Study of Hong Kong MBA Students”, *Journal of Managerial Psychology*, Volume: 11, Number: 3, 1996, 12-22.

- Kolvareid, Lars. "Prediction of Employment Status Choice Intentions", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 21, Number: 1, 1996, 47-57.
- Kolvareid, Lars; Erlend Bullvag. Novices Versus Experienced Business Founders an Exploratory Investigation, S. Birley, I. C. MacMillan, S. Subramony (ed.), *Entrepreneurship Research Global Perspectives*, Elsevier Science, Amsterdam 1993, 275-285.
- Kort, Peter M.; Piet A. Verheyen; Anja De Waegenaere. "The Theory of the New Economy Firm: A Dynamic Analysis of Human Capital Investment", *Central European Journal of Operations Research*, Volume: 11, Issue: 2, 2003, 103.
- Korunka, Christian; Hermann Frank; Manfred Lueger; Josef Mugler. "The Entrepreneurial Personality in the Context of Resources, Environment and the Startup Process- A Configurational Approach", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 28, Number: 1, 2003, 23-42.
- Kriechel, Ben; Gerard Pfann. "The Role of Specific and General Human Capital after Displacement", *Education Economics*, Volume: 13, Number: 2, 2005, 223-236.
- Krueger, Norris. "The Cognitive Infrastructure of Opportunity Emergence", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 24, Number: 3, 2000, 5-23.
- Krueger, Norris. "The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility And Desirability", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 1, 1993, 5-21.
- Krueger, Norris; Deborah V. Brazeal. "Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 3, 1994, 91-104.
- Krueger, Norris; Peter R. Dickson. "How Believing in Ourselves Increases Risk Taking: Perceived Self Efficacy and Opportunity Recognition", *Decision Sciences*, Volume: 25, Number: 3, 1994, 385-400.
- Krueger, Norris; Michael D. Reilly; Alan L. Carsrud. "Competing Models of Entrepreneurial Intentions", *Journal of Business Venturing*, Volume: 15, Number: 5, 2000, 411-432.
- Kundu, Sumit K.; Jerome A. Katz. "Born-International SMEs: BI-Level Impacts of Resources and Intentions", *Small Business Economics*, Volume: 20, Number: 1, 2003, 25-47.
- Lado, Augustine A.; George S. Vozikis "Transfer of Technology To Promote Entrepreneurship in Developing Countries: An Integration and Proposed Framework", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 21, Number: 2, 1996, 55-75.
- Lamont, L. Summer. "What Entrepreneurs Learn from Experience", *Journal of Small Business Management*, Volume: 10, Number: 3, 1972, 36-41.

- Lanjouw, Peter; Quizon, John; Robert Sparrow. "Non-Agricultural Earnings in Periurban Areas of Tanzania: Evidence From Household Survey Data", *Food Policy*, Volume: 26, Number: 4, 2001, 385-403.
- Larson, Andrea; Jennifer A. Starr "A Network Model of Organization Formation", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 2, 1993, 5-15.
- Larsson, Ewa; Lisbeth Hedelin; Tommy Garling, "Influence of Expert Advice on Expansion Goals of Small Business in Rural Sweden", *Journal of Small Business Management*, Volume: 41, Number: 2, 2003, 205-212.
- Lathrop, Richard G. *Introduction to Psychological Research Logic, Design, Analysis*, Harper & Row, Publishers, New York 1969.
- Lazear, Edward P. "Balanced Skills and Entrepreneurship", *The American Economic Review*, Volume: 94, Number: 2, 2004, 208-211.
- Lee, Choonwoo; Kyungmook Lee; Johannes M. Pennings. "Internal Capabilities, External Networks, and Performance: A Study on Technology-Based Ventures", *Strategic Management Journal*, Volume: 22, Number: 6/7, 2001, 615-640.
- Lentz, Bernard; David Laband. "Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance among Proprietors", *Canadian Journal of Economics*, Volume: 23, Number: 3, 1990, 563-579.
- Lerner, Miri; Tamar Almor. "Relationships Among Strategic Capabilities and The Performance of Women-Owned Small Ventures", *Journal of Small Business Management*, Volume: 40, Number: 2, 2002, 109-125.
- Lerner, Miri; Sigal Haber. "Performance Factors of Small Tourism Ventures: The Tourism, Entrepreneurship and The Environment", *Journal of Business Venturing*, Volume: 16, Number: 1, 2000, 77-100.
- Liebenstein, Harvey. "X-Efficiency Theory, Conventional Entrepreneurship, And Excess Capacity Creation In LDCs", *Economic Development And Cultural Change*, Volume: 25, 1977, 288-299.
- Liebenstein, Harvey. "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, Volume: 58, Number: 2, 1968, 72-83.
- Littunen, Hannu. "Entrepreneurship and The Characteristics of The Entrepreneurial Personality", *International Journal Of Entrepreneurial Behavior & Research*, Volume: 6, Number: 6, 2000, 295-309.
- Littunen, Hannu; Esa Storhammar. "The Indicators of Locus of Control in The Small Business Context", *Journal Of Entreprising Culture*, Volume: 8, Number: 4, 2000, 343-360.
- Long, Wayne. "The Meaning of Entrepreneurship", *American Journal of Small Business*, Volume: 8, Number: 2, 1983, 47-56.

- Longenecker, Justin G.; John E. Schoen. "The Essence of Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, Volume: 13, Number: 3, 1975, 26-32.
- Low, Murray B.; Ian C. Macmillan. "Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges", *Journal of Management*, Volume: 14, Number: 2, 1988, 139-161.
- Lucas, Robert. "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Volume: 22, 1988, 3-42.
- Lumpkin, Tom G.; Benjamin Bergmann Lichtenstein. "The Role of Organizational Learning in the Opportunity-Recognition Process", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 29, Number: 4, 2005, 451-472.
- Lussier, Robert N.; Sanja Pfeifer. "A Cross-National Prediction Model for Business Success", *Journal of Small Business Management*, Volume: 39, Number: 3, 2001, 228-239.
- Lussier, Robert. "A Nonfinancial Business Success Versus Failure Prediction Model for Young Firms", *Journal of Small Business Management*, Volume: 33, Number: 1, 1995, 8-20.
- Lynskey, Michael J. "Knowledge Finance and Human Capital: The Role of Social Institutional Variables on Entrepreneurship in Japan", *Industry and Innovation*, Volume: 11, Number: 4, 2004, 373-405.
- Macleod, Alistair M. "Globalization Markets and the Ideal of Economic Freedom", *Journal of Social Philosophy*, Volume: 36, Number: 2, 2005, 143-158.
- MacMillan, Ian C. "To Really Learn about Entrepreneurship, Let's Study Habitual Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Volume: 1, 1986, 241-243.
- MacMillan, Ian C.; Robin Siegel; P. N. Subba Narisimha. "Criteria Used by Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals", *Journal of Business Venturing*, Volume: 1, Number: 1, 1985, 119-128.
- Malone, Thomas F.; Gary W. Yohe. "Knowledge Partnerships of A Sustainable, Equitable and Stable Society", *Journal of Knowledge Management*, Volume: 6, Number: 4, 2002, 368-378.
- Mamchur, Carolyn M. "Determining Cognitive Style by Systematic Observation", *Canadian Journal of Education*, Volume: 6, Number: 4, 1981, 92-104.
- Manolova, Tatiana S.; Nancy M. Carter; Ivan M. Manev; Bojidar S. Gyoshev. "The Differential Effect of Men and Women Entrepreneurs' Human Capital and Networking on Growth Expectancies in Bulgaria", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 31, Number: 3, 2007, 407-426.
- Markman, Gideon D.; David B. Balkin; Robert A. Baron. "Inventors and New Venture Formation: The Effects of General Self-Efficacy and Regretful Thinking", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 27, Number: 2, 2002, 149-165.

- Marr, W. Allen. "On Globalization", *Leadership & Management in Engineering*, Volume: 6, Number: 1, 2006, 31-33.
- Marsh, Herbert W.; Garry E. Richards. "The Multidimensionality of the Rotter I-E Scale its Higher-Order Structure: An Application of Confirmatory Factor Analysis", *Multivariate Behavioral Research*, Volume: 22, Number: 1, 1987, 39-69.
- Marshall, Alfred. *Principles of Economics: An Introductory Volume*, Eight Edition, Macmillan, London 1964.
- Martin, Jack. "The Development and Use of Classroom Observation Instruments", *Canadian Journal of Education*, Volume: 2, Number: 3, 1977. 43-54
- Marvel, Matthew R.; Tom G. Lumpkin. "Technology Entrepreneurs' Human Capital and Its Effects on Innovation Radicalness", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 31, Number: 6, 2007, 807-828.
- Mathews, John. "Dragon Multinationals: New Players In 21st Century Globalization", *Asia Pacific Journal of Management*, Volume: 5, Number: 1, 2006, 5-27.
- McClelland, David C. "Achievement Motivation Can Be Developed", *Harvard Business Review*, Volume: 43, Number: 6, 1965, 6-24.
- McClelland, David C. "Business Drive and National Achievement", *Harvard Business Review*, Volume: 40, Number: 4, 1962, 99-112.
- McClelland, David C. *The Achieving Society*, First Edition, D. Van Nostrand Company, Princeton, New Jersey, USA 1961.
- McClelland, David C.; David H. Burnham. "Power is the Great Motivator", *Harvard Business Review*, Volume: 54, Number: 2, 1976, 100-110.
- McClelland, David C.; David G. Winter. *Motivating Economic Achievement*, The Free Press Paperback Edition, New York, USA 1971.
- McClelland, David C.; John W. Atkinson; Russell A. Clark; Edgar L. Lowell. *The Achievement Motive*, First Edition, Appleton-Century-Crofts, New York, USA 1953.
- McClyea, Brian E. "Knowledge Management, Intellectual Capital, and Learning Organizations: A Triad Of Future Management Integration", *Academic Research Library*, Volume: 26, Number: 1, 2002, 59.
- McGrath, Joseph E. *Methodology Matters: Doing Research in the Behavioral and Social Sciences*, Human-Computer Interaction: Toward The Year 2000, Morgan Kaufmann Publishers, San Francisco, USA 1994.
- McGrath, Rita Gunther. "Falling Forward: Real Options Reassessing and Entrepreneurial Failure", *The Academy of Management Review*, Volume: 24, Number: 1, 1999, 13-30.

- Mensh, Ivan N.; Jules Henry. "Direct Observation and Psychological Tests in Anthropological Field Work", *American Antropologist*, Volume: 55, Number: 4, 1953, 461-480.
- Meziou, Fekri. "Areas of Strength and Weakness in the Adoption of The Marketing Concept by Small Manufacturing Firms", *Journal of Small Business Management*, Volume: 29, 1991, 72-78.
- Miles, Morgan P.; Danny R Arnold. "The Relationship Between Marketing Orientation And Entrepreneurial Orientation" *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Summer 1991, 49-65.
- Mincer, Jacob. "On The Job Training: Costs, Returns and Some Implications", *Journal of Political Economy*, Volume: 70, Number: 5, 1962, 50-79.
- Miner, John B.; Nambury S. Raju. "Risk Propensity Differences Between Managers and Entrepreneurs and Between Low- and High-Growth Entrepreneurs: A Reply in a More Conservative Vein", *Journal of Applied Psychology*, Volume: 89, Number: 1, 2004, 3-13.
- Minguzzi, Antonia; Renato Passaro. "The Network of Relationships Between The Economic Environment and The Entrepreneurial Culture in Small Firms", *Journal of Business Venturing*, Volume: 16, Number: 2, 2001, 181-207.
- Minniti, Maria; William Bygrave. "A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 25, Number: 3, 2001, 5-16.
- Mintzberg, Henry; James A. Waters. "Tracking Strategy in an Entrepreneurial Firm", *Academy of Management Journal*, Volume: 25, Number: 3, 1982, 465-499.
- Mintzberg, Henry. "Strategy-Making in Three Modes" *California Management Review*, Volume: 16, Number: 2, 1973, 44-53.
- Mintzberg, Henry. "Managerial Work: Analysis from Observation", *Management Science*, Volume: 18, Number: 2, 1971, 97-110.
- Mitchell, Ronald K.; Lowell Busenitz; Theresa Lant; Patricia P. Mcdougall; Eric A. Morse; Brock J. Smith. "Toward a Theory of Entrepreneurial Cognition: Rethinking the People Side of Entrepreneurship Research", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 27, Number: 2, 2002, 93-104.
- Mitchell, Terence R.; Charles M. Smyser; Stan E. Weed. "Locus of Control: Supervision and Work Satisfaction", *Academy of Management Journal*, Volume: 18, Number: 3, 1975, 623-631.
- Mok, Ka-ho. "Globalization and Educational Restructuring: University Merging and Changing Governance in China", *Higher Education*, Volume: 50, Number: 1, 2005, 57-88.
- Moore, Margaret. "Globalization and Democratization: Institutional Design for Global Institutions", *Journal of Social Philosophy*, Volume: 37, Number: 1, 2006, 21-43.

- Mosey, Simon; Mike Wright. "From Human Capital to Social Capital: A Longitudinal Study of Technology-Based Academic Entrepreneurs", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 31, Number: 6, 2007, 909-935.
- Mulholland, Kate. "The Family Enterprise and Business Strategies", *Work, Employment and Society*, Volume: 11, Number: 4, 1997, 685-711.
- Muse, Lori A.; Matthew W. Rutherford; Sharon L. Oswald; Jennie E. Raymond. "Commitment to Employees: Does it Help or Hinder Small Business Performance", *Small Business Economics*, Volume: 24, Number: 2, 2005, 97-103.
- Naffziger, W. Douglas; S. Jeffrey Hornsby; F. Donald Kuratko. "A Proposed Research Model of Entrepreneurial Motivation", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 3, 1994, 29-41.
- Nafukho, Fredrick M.; Nancy R. Hairston; Kit Brooks. "Human Capital Theory: Implications for Human Resource Development", *Human Resource Development International*, Volume: 7, Number: 4, 2004, 545-551.
- Neergaard, Helle. (2006) *Sampling in Entrepreneurial Settings*, Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship, Edited By: Helle Neergaard, John Parm Ulhoi, 253-278.
- Neuman, W. Lawrence. *Toplumsal Araştırma Yöntemleri Nitel ve Nicel Yaklaşımlar*, 1. Cilt, (çev. Sedef Özge), İstanbul Yayın Odası 4 – Toplum Bilim Dizisi 1, İstanbul 2010.
- Newson, Roger. "Confidence Intervals For Rank Statistics: Somers' D and Extentions", *The Stata Journal*, Volume: 6, Number: 3, 2006, 330-334.
- Newson, Roger. "Parameters Behind 'Non-Parametric' Statistics: Kendall's *Ta*, Somers' *D* and Median Differences", *The Stata Journal*, Volume: 1, Number: 1, 2001, 1-20.
- Oberdan, Thomas. "Positivism and the Pragmatic Theory of Observation", *Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association*, Volume: 1, 1990, 25-37.
- Osnabrugge, Mark Van. "Do Serial and Non-Serial Investors Behave Differently?: An Empirical and Theoretical Analysis", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22, Number: 4, 1998, 23-42.
- Otani, Kiyoshi. "A Human Capital Approach to Entrepreneurial Capacity", *The London School of Economics and Political Science*, Volume: 63, 1996, 273-289.
- Özdamar, Kazım. *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi*, 2. Cilt, 4. Baskı, Kaan Kitabevi, Eskişehir 2004.
- Özdamar, Kazım. *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi*, 1. Cilt, 4. Baskı, Kaan Kitabevi, Eskişehir 2002.

- Özer, Hüseyin; Fuat Lebe. “Çok Sınıflı Logit Model İle Erzurum’da Market Tercihini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 2, 2008, 241-254.
- Pandey, Janak; Neshgard B. Tewary. “Locus of Control and Achievement Values of Entrepreneurs”, *Journal of Occupational Psychology*, Volume: 52, Number: 2, 1979, 107-111.
- Parker, Simon. “*Intrapreneurship or Entrepreneurship?*”. *Journal of Business Venturing*, Volume:26, 2011, 19-34
- Pavet, Cynthia; Alan Lau. “Managerial Work the Influence of Hierarchical Level and Functional Specialty”, *Academy of Management Journal*, Volume: 26, Number: 1, 1983, 170-177.
- Pavey, Barbara. “Human Capital, Social Capital, Entrepreneurship and Disability: An Examination of Some Current Educational Trends in the UK”, *Disability and Society*, Volume: 21, Number: 3, 2006, 217-229.
- Pearce, Lisa. “Integrating Survey and Ethnographic Methods for Systematic Anomalous Case Analysis”, *Sociological Methodology*, Volume: 32, 2002, 103-132.
- Pearson, Cecil; Samir Chatterjee. “Differences and Similarities of Entrepreneurial Characteristics in A Diverse Social Setting-Evidence From Australian and Singaporean Managers”, *Journal Of Entreprising Culture*, Volume: 9, Number: 3, 2001, 273-289.
- Pena, Isidro. “Business Incubation Centers and New Firm Growth in The Basque Country”, *Small Business Economics*, Volume: 22, Number: 3-4, 2004, 223-236.
- Peng, Joanne; Kuk Lida Lee; Gary Ingersoll. “An Introduction to Logistic Regression Analysis and Reporting”, *The Journal of Educational Research*, Volume: 96, Number: 1, 2002, 3-14.
- Pennings, Johannes M.; Kyungmook Lee; Arjen van Witteloostuijn. “Human Capital, Social Capital, and Firm Dissolution”, *Academy of Management Journal*, Volume: 41, 1998, 425-440.
- Perrons, Diane. “The New Economy and the Work–Life Balance: Conceptual Explorations and a Case Study of New Media”, *Gender, Work & Organization*, Volume: 10, Issue: 1, 2003, 65-93.
- Perry, Chad. “After Further Insights of the Heffalump”, *Journal of Managerial Psychology*, Volume: 5, Number: 2, 1990, 22-31.
- Peterman, Nicole E.; Jessica Kennedy “Enterprise Education: Influencing Students’ Perceptions of Entrepreneurship”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 28, Number: 2, 2003, 129-144.

- Peukert, Helge. "Schumpeter's "Lost" Seventh Chapter: A Critical Overview", *Industry and Innovation*, Volume: 9, Number: ½, 2002, 79-89.
- Pines, Harvey A.; James W. Julian. "Effects of Task and Social Demands on Locus of Control Differencies in Information Processing", *Journal of Personality*, Volume: 40, Number: 3, 1972, 407-416.
- Piscitello, Lucia; Francesca Sgobbi. "SMEs in The New Economy - Evidence From The Selected Italian Districts", *Competition & Change*, Volume: 7, Issue: 1, 2003, 61-78.
- Pitt, Leyland; Rushieda Kannemeyer. "The Role of Adaptation in Microenterprise Development: A Marketing Perspective", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Volume: 5, Number: 2, 2000, 137-155.
- Pohland, Paul. "Participant Observation as a Research Methodology", *Studies in Art Education*, Volume: 13, Number: 3, 1972, 4-15.
- Preisendorfer, Peter; Thomas Voss. "Organizational Mortality of Small Firms: The Effects of Entrepreneurial Age and Human Capital", *Organizations Studies.*, Volume: 11, Number: 1, 1990, 107-129.
- Psacharopoulos, George "Returns to Education: A Further International Update and Implications", *Journal of Human Resources*, Volume: 20, 1985, 583-601.
- Redlich, Fritz. "The Origins of The Concepts of Entrepreneur and Creative Entrepreneur", *Explorations in Entrepreneurial History*, Volume: 1, Number: 2, 1949, 1-7.
- Rauch, Andreas; Michael Frese; Andreas Utsch. "Effects of Human Capital and Long-Term Human Resources Development on Employment Growth of Small-Scale Businesses: A Causal Analysis", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 29, Number: 6, 2005, 681-698.
- Ray, John; Satvir Singh. "Effects of Individual Differences on Productivity Among Farmers in India", *Journal of Social Psychology*, Volume: 112, Number: 1, 1980, 11-17.
- Reuber, Rebecca; Eileen Fisher. "Entrepreneurs' Experience, Expertise, and the Performance of Technology-Based Firms", *IEEE Transactions on Engineering Management*, Volume: 41, Number: 4, 1994, 365-374.
- Reiss, Albert. "Systematic Observation of Natural Social Phenomena", *Sociological Methodology*, Volume: 3, 1971, 3-33.
- Reynolds, Paul. "Who Starts Firms? Preliminary Explorations of Firms in Gestation", *Small Business Economics*, Volume: 9, 1997, 449-462.
- Ripsas, Sven. "Towards An Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, Volume: 10, 1998, 103-115.

- Robinson, George; Brian Kleiner. "How To Measure an Organization's Intellectual Capital", *Managerial Auditing Journal*, Volume: 11, Number: 8, 1996, 36-39.
- Robinson Peter; Edwin Sexton. "The Effect of Education and Experience on Self Employment Success", *Journal of Business Venturing*, Volume: 9, Number: 2, 1994, 141-156.
- Robinson, Peter; David Stimpson; Jonathan Huefner; Keith H. Hunt. "An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 15, Number: 4, 1991, 13-31.
- Romer, Paul. "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Volume: 98, Number: 5, 1990, 71-102.
- Romer, Paul. "Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization", *American Economic Review*, Volume: 77, Number: 2, 1987, 56-62.
- Romer, Paul. "Increasing Returns and Long Run Growth", *Journal of Political Economy*, Volume: 94, Number: 100, 1986, 2-37.
- Rondinelli, Dennis. "Making Metropolitan Areas Competitive and Sustainable in the New Economy", *Journal of Urban Technology*, Volume: 8, Issue: 1, 2001, 1-21.
- Ronstadt, Robert. "The Corridor Principle", *Journal of Business Venturing*, Volume: 3, Number: 1, 1988, 31-40.
- Ronstadt, Robert. "Exit, Stage Left: Why Entrepreneurs End Their Entrepreneurial Careers Before Retirement", *Journal of Business Venturing*, Volume: 1, 1986, 323-338.
- Rosa Peter; Michael Scott. "Entrepreneurial Diversification, Business-Cluster Formation, and Growth" *Environment and Planning C: Government and Policy*, Volume: 17, Number: 5, 1999, 527 – 547.
- Rosa, Peter "Entrepreneurial Processes of Business Cluster Formation and Growth by Habitual Entrepreneurs", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22, Number: 4, 1998, 43-61.
- Rosa, Peter; Michael Scott. *Portfolio Entrepreneurs: Empirical Evidence on the Multiple Ownership and Control of SMEs and Its Implications for Start up and Growth*, In R. Donckels, & A. Miettinen (ed.), *Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium*, Aldershot: Ashgate 1998, 113-127.
- Saffu, Kojo; Takyiwaa Manu. "Strategic Capabilities Of Ghanaian Female Business Owners And The Performance Of Their Ventures", *ICSB World Conference Johannesburg*, South Africa 2004.
- Samuelsson, Margareta; Björn Söderfeldt; Gun Britt Olsson. "Functional Outcome in Patients With Lacunar Infarction", *Stroke*, Volume: 27, 1996, 842-846.

- Sanchez, Paloma; Chaminade Cristina; Marta Olea. "Management of Intangibles An Attempt to Built a Theory", *Journal of Intellectual Capital*, Volume: 1, Number: 4, 2000, 312-327.
- Sandberg, William R. "Strategic Management's Potential Contributions To A Theory of Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 16, Number: 3, 1992, 73-90.
- Sandberg, William; Charles Hofer. "Improving New Venture Performance: The Role of Strategy, Industry Structure, and the Entrepreneur", *Journal of Business Venturing*, Volume: 2, 1987, 5-28.
- Sapienza, Harry; Annaleena Parhankangas; Erkkö Autio. "Knowledge Relatedness and Post-Spin-Off Growth", *Journal of Business Venturing*, Volume: 19, Number: 6, 2004, 809-829.
- Say, Jean Baptiste. *A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth*. [Translated from the fourth edition of the French by C. R. Prinsep, M.A., Philadelphia], Sixth Edition, Batoche Boks, Kitchener, Canada 2001.
- Schneider, Susan; Reinhard Angelmar. "Cognition in Organizational Analysis: Who's Minding the Store", *Organization Studies*, Volume: 14, Number: 3, 1993, 347-374.
- Schollhammer, Hans. *Incidence and Determinants Of Multiple Entrepreneurship*, In N. C. Churchill, W. D. Bygrave, J. G. Covin, D. L. Sexton, D. P. Slevin, W. E. Wetzel (ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College 1991, 11-24.
- Schumpeter; Joseph. *The Theory of Economic Development*, Reprint Edition, Oxford University Press, New York 1978.
- Schultz, Theodore. "Investment in Entrepreneurial Ability", *Scandinavian Journal Economics*, Volume: 82, Number: 4, 1982, 437-448.
- Schultz, Theodore. "The Value of the Ability to Deal with Disequilibria", *Journal of Economic Literature*, Volume: 13, Number: 3, 1975, 827-846.
- Scott, Michael; Peter Rosa. "Has Firm Level Analysis Reached Its Limits? Time for a Rethink?", *International Small Business Journal*, Volume: 14, 1996, 81-89
- Scott, Michael; Daniel Twomey. "The Long Term Supply of Entrepreneurs: Students Career Aspirations In Relation To Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, Volume: 26, Number: 4, 1988, 5-13.
- Sekaran, Uma. *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*, John Wiley & Sons, Third Edition, New York 2000.
- Selmer, Jan; Randy Chiu. "Required Human Resources Competencies in The Future: a Framework For Developing HR Executives in Hong Kong", *Journal of World Business*, Volume: 39, Issue: 4, 2004, 324-336.

- Sexton; Donald; Nancy Bowman. "The Entrepreneur: A Capable Executive and More", *Journal Business Venturing*, Volume: 1, 1985, 129-140.
- Sexton; Donald; Nancy Bowman. "Determining Entrepreneurial Potential of Students", *Academy of Management Proceedings*, 1983, 408-412.
- Shane, Scott. *A General Theory of Entrepreneurship*, Paperback Edition, Edward Elgar Publishing Limited, United Kingdom 2007.
- Shane, Scott. "Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities", *Organization Science*, Volume: 11, Number: 4, 2000, 448-469.
- Shane, Scott.; Rakesh Khurana. "Bringing Individuals Back in: The Effects of Career Experience on New Firm Founding", *Academy of Management Proceedings*, 2001.
- Shane, Scott; Sankaran Venkataraman. "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *Academy of Management Review*, Volume: 25, 2000, 217-226.
- Shapiro, Albert. "Social Dimensions of Entrepreneurship", *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, 1982, 72-90.
- Shapiro, Albert. "The Displaced Uncomfortable Entrepreneur", *Psychology Today*, Volume: 9, 1975, 83-88.
- Sharma, Pramodita; James Chrisman. "Toward A Reconciliation Of The Definitional Issues In The Field Of Corporate Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 23, Number: 3, 1999, 11-27.
- Shaver, Kelly; Linda Scott. "Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 16, Number: 2, 1991, 23-45.
- Shepherd, Dean; Norris Krueger. "An Intention-Based Model of Entrepreneurial Teams' Social Cognition", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume: 27, Number: 2, 2002, 167-185.
- Shepherd, Dean; Dawn DeTienne. "Prior Knowledge, Potential Financial Reward and Opportunity Identification", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 29, Number: 1, 2005, 91-112.
- Shook, Christopher; Richard Priem; Jeffery McGee. "Venture Creation and The Enterprising Individual: A Review And Synthesis", *Journal Of Management*, Volume: 26, Number: 3, 2003, 379-399.
- Shrader, Rob; Donald Siegel. "Assessing The Relationship Between Human Capital and Firm Performance: Evidence From Technology-Based New Ventures", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 31, Number: 6, 2007, 893-908.
- Siegel, Robin; Eric Siegel; Ian C. Macmillan. "Characteristics Distinguishing High Growth Ventures", *Journal of Business Venturing*, Volume: 8, Number: 2, 1993, 169-180.

- Simon, Mark; Susan M. Houghton. "The Relationship Among Biases, Misperceptions, and the Introduction of Pioneering Products: Examining Differences in Venture Decision Contexts", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 27, Number: 2, 2002, 105-125.
- Simon, Mark; Susan M. Houghton; Karl Aquino. "Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies", *Journal of Business Venturing*, Volume: 15, 1999, 113-134.
- Smart, Geoffrey H. "Management Assessment Methods in Venture Capital: An Empirical Analysis of Human Capital Valuation", *Venture Capital*, Volume: 1, Number: 1, 1999, 59-82.
- Smeby, Jens-Christian; Jarle Trondal. "Globalisation or Europeanisation? International Contact Among University Staff", *Higher Education*, Volume: 49, Number: 4, 2005, 449-466.
- Smith, Norman R.; John B. Miner. "Type of Entrepreneur, Type of Firm and Managerial Motivation: Implications for Organization Life Cycle Theory", *Strategic Management Journal*, Volume: 4, Number: 4, 1983, 325-340.
- Spicer, Andrew; Gerald A. Mcdermott; Bruce Kogut. "Entrepreneurship and Privatization in Central Europe: The Tenuous Balance Between Destruction and Creation", *Academy Of Management Review*, Volume: 25, Number: 2, 2000, 630-649.
- Staum, Martin S. "French Lectures In Political Economy 1815-1848: Variables of Liberalism", *History Of Political Economy*, Volume: 30, Number: 1, 1998, 95-120.
- Stewart, Wayne; Philip Roth "Risk Propensity Differences Between Entrepreneurs and Managers: A Meta Analytic Review", *Journal of Applied Psychology*, Volume: 86, Number: 1, 2001, 145-153.
- Stock, James; Mark Watson. *Introduction to Econometrics*, Pearson Education, USA 2003.
- Stopford, John.; Charles Baden-Fuller. "Creating Corporate Entrepreneurship", *Strategic Management Journal*, Volume: 15, Number: 7, 1994, 521-536.
- Stuart, Robert; Pier Abetti. "Impact of Entrepreneurial and Management Experience on Early Performance", *Journal of Business Venturing*, Volume: 5, Number: 3, 1990, 151-162.
- Stuart, Robert; Pier Abetti. "Start-Up Ventures: Towards The Prediction of Initial Success", *Journal of Business Venturing*, Volume: 2, Number: 3, 1987, 215-230.
- Sullivan, Patrick Junior. ; Patrick Sullivan. "Valuing Intangibles Companies and Intellectual Capital Approach", *Journal of Intellectual Capital*, Volume: 1, Number: 4, 2000, 328-340.
- Sullivan, Patrick. "Profiting From Intellectual Capital", *Journal of Management*, Volume: 3, Number: 2, 1999, 132-142.

- Sümbüloğlu, Kadir; Vildan Sümbüloğlu. *Biyoistatistik*, Hatiboğlu Basım ve Yayım, 8. Basım, Ankara 2007.
- Tamasy, Christine. “Determinants of Regional Entrepreneurship Dynamics in Contemporary Germany: A Conceptual and Empirical Analysis”, *Regional Studies*, Volume: 40, Number: 4, 2006, 365-384.
- Taylor, Ian. “Globalisation Studies And The Developing World: Making International Political Economy Truly Global”, *Third World Quarterly*, Volume: 26, Number: 7, 2005, 1025-1042.
- Tenkasi, Ramkrishnan; Richard Boland Junior. “Exploring Knowledge Diversity in Knowledge Intensive Firms: A New Role For Information Systems”, *Journal of Organizational Change Management*, Volume: 9, Number: 1, 1996, 79-91.
- Thorpe, Richard; Robin Holt; Allan Macpherson; Luke Pittaway. “Using Knowledge Within Small and Medium-Sized Firms: A Systematic Review of The Evidence”, *International Journal of Management Reviews*, Volume: 7, Number: 4, 2005, 257-281.
- Timmons, Jeffry. “Characteristics and Role Demands of Entrepreneurship”, *American Journal of Small Business*, Volume: 3, Number: 1, 1978, 5-17.
- Timmons, Jeffry, Daniel F Muzyka, Howard H. Stevenson, William D. Bygrave, “Opportunity Recognition: The Core of Entrepreneurship”, In N. C. Churchill, J. A. Hornaday, B. A. Kirchoff, O. J. Krasner, K.H. Vesper (ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley MA Babson College 1987, 109-123.
- Tracey, Paul; Gordon Clark; Helen Lawton Smith. “Cognition, Learning and European Regional Growth: An Agent-Centred Perspective on The "New" Economy”, *Economics of Innovation & New Technology*, Volume: 13, Number: 1, 2004, 1-18.
- Tuijman, Albert. “Measuring Lifelong Learning for the New Economy”, *Compare: A Journal of Comparative Education*, Volume: 33, Number: 4, 2003, 471-482.
- Ucbasaran, Deniz; Paul Westhead; Mike Wright; Manuel Flores. “The Nature of Entrepreneurial Experience, Business Failure and Comparative Optimism”, *Journal of Business Venturing*, Volume: 25, 2010, 541-555.
- Ucbasaran, Deniz; Paul Westhead; Mike Wright. “Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur’s Human Capital Matter?”, *Small Business Economics*, Volume: 30, Number: 2, 2008, 153-173.
- Ucbasaran, Deniz; Paul Westhead; Mike Wright. “Does Entrepreneurial Experience Influence Opportunity Identification?”, *The Journal of Private Equity*, Volume: 7, Number: 1, 2003a, 7-14.
- Ucbasaran, Deniz; Mike Wright; Paul Westhead. “A Longitudinal Study of Habitual Entrepreneurs: Starters and Acquirers”, *Entrepreneurship and Regional Development*, Volume: 15, Number: 3, 2003b, 207-228.

- Ucbasaran, Deniz; Paul Westhead; Mike Wright. "The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 25, 2001, 57-80.
- Ullrich, Dave. "Intellectual Capital = Competence x Commitment", *Sloan Management Review*, Volume: 39, Number: 4, 1998, 15-26.
- Unger, Jens M.; Andreas Rauch; Michael Frese; Nina Rosenbusch. "Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-Analytical Review", *Journal of Business Venturing*, Volume: 26, Number: 3, 2011, 341-358.
- Unger, Jens M.; Nina Keith; Christine Hilling; Michael M. Gielnik; Michael Frese. "Deliberate Practice Among South African Small Business Owners: Relationships with Education Cognitive Ability, Knowledge, and Success", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Volume: 82, Number: 1, 2009, 21-44.
- Uygun, Ramazan; Murat Kasımoğlu. "Yerel Piyasalarda Girişimsel Fırsatların Yapısının Bu İş Fırsatlarında Faaliyette Bulunan Girişimci Türlerine Etkisi", *Uluslararası Bölgesel Kalkınma Sempozyumu Bildiriler Kitabı*, Bozok Üniversitesi, 7-9 Ekim, Yozgat 2010, 267-274.
- Uygun, Ramazan. Türkiye'de Girişimcilik Kültürünü Yönlendiren Öncü Girişimciler ve İbrahim Bodur Modeli, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), 2006, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Çanakkale 2006.
- Van de Ven., Andrew H.; Roger Hudson; Dean M. Schroeder. "Designing New Business Startups: Entrepreneurial, Organizational and Ecological Considerations", *Journal of Management*, Volume: 10, Number: 1, 1984, 87-107.
- Vanderwerf, Pieter A.; Candida G. Brush. "Achieving Empirical Progress in an Undefined Field", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 14, Number: 2, 1989, 45-59.
- Van Gelder, Jean Louis; Reinout E. De Vries; R.E., Michael Frese; Jan-Peter Goutbeek. "Differences in Psychological Strategies Between Failed and Operational Business Owners in the Fiji", *Journal of Small Business Management*, Volume: 45, Number: 3, 2007, 388-400.
- Van Praag, C. Mirjam. "Business Survival and Success of Young Small Business Owners: An Empirical Analysis", *Small Business Economics*, Volume: 21, Number: 1, 2003, 1-17.
- Venkataraman, Sankaran. "The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective", in J. Katz and R. Brockhaus (ed.) *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, CT: JAI Press, Greenwich 1997, 119-138.
- Vesper, Karl H. "New Venture Ideas: Do Not Overlook the Experience Factor", *Harvard Business Review*, 1979, 164-167.

- Vesper, Karl H. "Entrepreneurship, A Fast Emerging Area in Management Studies", *Journal Of Small Business Management*, Volume: 12, Number: 4, 1974, 8-14.
- Visser, Daniel J.; Terry J. De Coning,; Elwood M. Smit "The Relationship Between The Characteristics of The Transformational Leader and The Entrepreneur in South African SMEs", *South African Journal of Business Management*, Volume: 36, Number: 3, 2005, 51-63.
- Walumbwa, Fred Ochieng; John J. Lawler. "Building Effective Organizations: Transformational Leadership, Collectivist Orientation, Work-Related Attitudes and Withdrawal Behaviours In Three Emerging Economies", *International Journal of Human Resource Management*, Volume: 14 Number: 7, 2003, 1083-1101.
- Ward, Thomas B. "Cognition, Creativity and Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, Volume: 19, Number: 2, 2004, 173-188.
- Wasilczuk, Julita. "Advantageous Competence of Owner/Managers to Grow the Firm in Poland: Empirical Evidence", *Journal of Small Business Management*, Volume: 38, Number: 2, 2000, 88-94.
- Watson, Warren; Wayne H. Stewart; Anat BarNir. "The Effects of Human Capital, Organizational Demography, and Perceptions of Firm Success on Evaluation of Partner Performance", *Journal of Business Venturing*, Volume: 18, Number: 2, 2003, 145-164.
- Weaver, Bruce. "Nonparametric Tests", Chapter 3, Northern Ontario School of Medicine, 2002. <<http://www.angelfire.com/wv/bwhomedir/notes/nonpar.pdf>> (25.03.2011)
- Webb, Eugene J.; Donald T. Campbell; Richard D. Schwartz; Lee Sechrest. *Unobtrusive Measures*, Rand McNally College Publishing Company, USA 1966.
- Weinstein, Art "Market Definition in Technology-Based Industries: A Comparative Study of Small Versus Non-Small Companies", *Journal of Small Business Management*, Volume: 32, Number: 2, 1994, 28-36.
- Westhead, Paul; Deniz Ucbasaran; Mike Wright. "Decisions, Actions, and Performance: Do Novice, Serial, and Portfolio Entrepreneurs Differ?", *Journal of Small Business Management*, Volume: 43, Number: 4, 2005a, 393-417.
- Westhead, Paul; Deniz Ucbasaran; Mike Wright; Martin Binks. "Novice, Serial and Portfolio Entrepreneur Behaviour and Contributions", *Small Business Economics*, Volume: 25, 2005b, 109-132.
- Westhead, Paul; Deniz Ucbasaran; Mike Wright. "Decisions, Actions, and Performance: Do Novice, Serial, and Portfolio Entrepreneurs Differ?", *Journal of Small Business Management*, Volume: 43, Number: 4, 2005c, 393-417.
- Westhead, Paul; Deniz Ucbasaran; Mike Wright. "Differences Between Private Firms Owned By Novice, Serial and Portfolio Entrepreneurs: Implications for Policy Makers and Practitioners", *Regional Studies*, Volume: 37, Number: 2, 2003, 187-200.

- Westhead, Paul; Mike Wright. "Novice Serial and Portfolio Founders: Are They Different?", *Journal of Business Venturing*, Volume: 13, Number: 3, 1998a, 173-204.
- Westhead, Paul; Mike Wright. "Novice, Portfolio and Serial Founders in Rural and Urban Areas", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22, Number: 4, 1998b, 63-100.
- Westhead, Paul; Marc Cowling. "Employment Change in Independent Owner-Managed High Technology Firms in Great Britain", *Small Business Economics*, Volume: 7, 1995, 111-140.
- Wiklund, Johan; Dean Shepherd. "Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities", *Journal of Management Studies*, Volume: 40, Number: 8, 2003, 1919-1941.
- Witt, Ulrich. "How Evolutionary is Schumpeter's Theory of Economic Development", *Industry And Innovation*, Volume: 9, Number: ½, 2002, 7-22.
- Wood, Robert; Albert Bandura. "Social Cognitive Theory of Organizational Management", *Academy of Management Review*, Volume: 14, Number: 3, 1989, 361-384.
- Wright, Mike; Xiaohui Liu; Trevor Buck; Igor Filatotchev. "Returnee Entrepreneur Characteristics, Science Park Location Choice and Performance: An Analysis of High Technology SMEs in China", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 32, Number: 1, 2008, 131-155.
- Wright, Mike; Keith M. Hmieleski; Donald S. Siegel; Michael D. Ensley. "The Role of Human Capital in Technological Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 31, Number: 6, 2007, 791-806.
- Wright, Mike; Paul Westhead; Jeff Sohl. "Editors Introduction: Habitual Entrepreneurs and Angel Investors", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22, Number: 4, 1998, 5-21.
- Wright, Mike; Ken Robbie; Christine Ennew. "Serial Entrepreneurs", *British Journal of Management*, Volume: 8, Number: 3, 1997a, 251-268.
- Wright, Mike; Ken Robbie; Christine Ennew. "Venture Capitalists and Serial Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Volume: 12, Number: 3, 1997b, 227-249.
- Wright, Patrick M.; Dennis L. Smart; Gary C. McMahan. "Matches Between Human Resources and Strategy Among NCAA Basketball Teams", *Academy of Management Journal*, Volume: 38, Number: 4, 1995, 1052-1074.
- Yu, Tony Fu-Lai. "Entrepreneurial Alertness and Discovery", *The Review of Austrian Economics*, Volume: 14, Number: 1, 2001, 47-63.

Zacharakis, Andrew L.; Dean A. Shepherd. "The Nature of Information and Overconfidence on Venture Capitalist's Decision Making", *Journal of Business Venturing*, Volume: 16, 2001, 311-332.

Zahra, Shaker A. "Contextualizing Theory Building in Entrepreneurship Research", *Journal of Business Venturing*, Volume: 22, Number: 3, 2007, 443-452.

Zappala, Gianni. "The Economic and Social Dimensions of The New Economy", *Australian Journal of Social Issues*, Volume: 35, Number: 4, 2000, 317-331.

Zuckerman, Miron; Gerbasi Medaille. "Belief in Internal Control or Belief in a Just World: The Use and Missue of the I-E Scale in Prediction of Attitudes and Behavior", *Journal of Psychology*, Volume: 45, Number: 3, 1977, 356-378.

İnternet Kaynakları

<<http://www.canakkaletso.org.tr/ctso/haberdetay.asp?id=150>> (04.05.2011)

<<http://www.casiad.org.tr/index.php>> (04.05.2011)

Chapter 11. Analysis of Case-Control Studies Logistic Regression: Research Methods 2, 113-127 <http://www.oxfordjournals.org/our_journals/tropej/online/ma_chap11.pdf> (28.05.2011)

Ek 1 Beşeri Sermaye Kapsamında Gerçekleştirilen Çalışmaların Analizi

	Yazar Adı	Beşeri Sermayenin Kavramsallaştırılması	Başarı Göstergesi	Ülke	Endüstri Türü	Firma yaşı	Örneklem Miktarı
1	Alvarez, R., Crespi, G., (2003)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Ölçek, Karlılık	Şili	Endüstri Sektörü	Belirlenmemiş	1091
2	Autio, E. ve diğerleri (2000)	Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	Ölçek	Finlandiya	Elektronik Sanayii	14.85	59
3	Baum, J.R.ve Locke, E. (2001, 2004)	Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	Büyüme, Ölçek	Kuzey Amerika	Mimari Ağaç İşleri	3.58 9.58	307 229
4	Baum, J.A.C. ve Silverman (2004)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü)	Büyüme	Kanada	Biyoteknoloji	Belirlenmemiş	675
5	Begley, T.M. ve Boyed, D. (1986)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan ve işe özgü)	Büyüme, Ölçek	Amerika Birleşik Devletleri	Karma	24.73	471
6	Bosma, N. ve diğerleri (2004)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan ve işe özgü)	Ölçek, Karlılık	Hollanda	Karma	Belirlenmemiş	1151
7	Box, T.M. ve diğerleri (1996)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan ve işe özgü)	Büyüme	Hırvatistan	Düşük yoğunlukta teknoloji firmaları	Belirlenmemiş	187
8	Box, T.M. ve diğerleri (1993)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan ve işe özgü)	Büyüme	Amerika Birleşik Devletleri	Üretim	Belirlenmemiş	95
9	Bruce, D. (2002)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan)	Karlılık	Belirlenmemiş	Karma	Belirlenmemiş	731
10	Brush, C.G. ve Chaganti, R. (1998)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan ve işe özgü)	Büyüme, Ölçek, Karlılık	Amerika Birleşik Devletleri	İleri teknoloji firması olmayan karma örneklem	15.15	195
11	Chandler, G. (1996)	Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	-	-	-	6.07	134
12	Chandler, G. ve Hanks, S. (1998)	-	-	-	-	3.52	102

13	Chandler, G. ve Hanks, S. (1994)	Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	Büyüme, Ölçek	Amerika Birleşik Devletleri	Düşük teknoloji	8.35	155
14	Chandler, G. ve Jansen, E. (1992)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan ve işe özgü)	Büyüme, Ölçek	Amerika Birleşik Devletleri	Karma	6.07	134
15	Chrisman, J. ve diğerleri (2005)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Ölçek	Amerika Birleşik Devletleri	Karma	5.2	159
16	Ciavarella, M.A. ve diğerleri (2004)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü)	Ölçek	Amerika Birleşik Devletleri	Karma	Belirlenmemiş	140
17	Cliff, J. (1998)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Ölçek	Kanada	Karma	Belirlenmemiş	229
18	Davidsson, P. (1991)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Büyüme, Ölçek	İsveç	Karma	Belirlenmemiş	408
19	Davidsson, P. ve Honig, B. (2003)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Ölçek, Karlılık	İsveç	Karma	(Nascent) 1.19	380
20	Delmar, F. ve Shane, S. (2004)	-	-	-	-	-	223
21	Duchesneau, D.A. ve Gartner, W.B. (1990)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü)	Karlılık	Amerika Birleşik Devletleri	Düşük yoğunlukta teknoloji firmaları	Belirlenmemiş	26
22	Edelman, L.F. ve diğerleri (2005)	Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Ölçek, Karlılık	Belirlenmemiş	Karma	Belirlenmemiş	192
23	Fasci, M.A. ve Valdez, J. (1998).	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Karlılık	Amerika Birleşik Devletleri	Muhasebe Firmaları	Belirlenmemiş	604
24	Florin, J. (2005)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Karlılık, Büyüme	Amerika Birleşik Devletleri	Karma	7.22	277
25	Forbes, D. (2005)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Ölçek	Amerika Birleşik Devletleri	İnternet Firmaları	1.95	108

26	Fung, H.-G. ve diğ erleri (2007)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan)	Karlılık	Çin	Belirlenmemiş	6.5	2105 1697
27	Gimeno, J. ve diğ erleri (1997)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü ve iş e özgü olmayan)	Ölç ek	Amerika Birleş ik Devletleri	Karma	6 yıldan az	1547
28	Haber, S. ve Reichel, A. (2007)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü ve iş e özgü olmayan), Beş eri Sermaye Yatırımı Getirisi (iş e özgü)	Büyü me, Ölç ek, Karlılık	İsrail	Turizm	Belirlenmemiş	305
29	Honig, B. (1998)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü ve iş e özgü olmayan)	Karlılık	Jamaika	Üretim ve Tamir Etme	Belirlenmemiş	215
30	Honig, B. (2001)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü ve iş e özgü olmayan)	Karlılık, Ölç ek	Batı Şeria	Üretim	12	64
31	Koenig, C. ve diğ erleri (2007)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü ve iş e özgü olmayan), Beş eri Sermaye Yatırımı Getirisi (iş e özgü)	Büyü me	Çin	Karma	Belirlenmemiş	103
32	Kundu, S.K. ve Katz, J.A. (2003)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü)	Ölç ek	Hindistan	Yazılım (Program)	11.43	47
33	Lanjouw, P. ve diğ erleri (2001)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan)	Karlılık	Tanzanya	Belirlenmemiş	Belirlenmemiş	1572
34	Larsson, E. ve diğ erleri (2003)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan)	Ölç ek	İsveç	Karma	Belirlenmemiş	223
35	Lee, C. ve diğ erleri (2001)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü)	Büyü me, Ölç ek	Kore	Teknolojik Firmalar	4.18	137
36	Lerner, M. ve Almor, T. (2002)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü) Beş eri Sermaye Yatırımı Getirisi (iş e özgü)	Ölç ek, Karlılık	İsrail	Belirlenmemiş	10.6	220

37	Lerner, M. ve Haber, S. (2000)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan) Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	Karlılık, Ölçek	İsrail	Turizm	Belirlenmemiş	53
38	Lussier, R.N. ve Pfeifer, S. (2001)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan) Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	Karlılık	Hırvatistan	Karma	Belirlenmemiş	117
39	Lussier, R.N. (1995)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan) Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	Karlılık	Amerika Birleşik Devletleri	Karma düşük teknoloji firmalar	5.65	216
40	Meziou, F. (1991)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Ölçek, Karlılık	Amerika Birleşik Devletleri	Üretim	Belirlenmemiş	176
41	Minguzzi, A. ve Passaro, R. (2001)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan)	Ölçek	İtalya	Gıda ve Moda Sanayi	Belirlenmemiş	104
42	Muse, L. ve diğerleri (2005)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Büyüme, Ölçek, Karlılık	Amerika Birleşik Devletleri	Karma	15.31	4637
43	Pena, I. (2004)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Büyüme	İspanya	Belirlenmemiş	2.76	114
44	Rauch, A. ve diğerleri (2005)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü ve işe özgü olmayan)	Büyüme, Ölçek	Almanya	Karma	2.31	119
45	Ray, J.J ve Singh, S. (1980)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü olmayan)	Büyüme	Hindistan	Tarım Endüstrisi	Belirlenmemiş	200
46	Reuber, R., Fisher, E. (1994)	Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	Büyüme	Kanada	Yüksek yoğunlukta teknoloji firmaları	13	43
47	Saffu, K. ve Manu, T. (2004)	Beşeri Sermaye Yatırımı (işe özgü) Beşeri Sermaye Yatırımı Getirisi (işe özgü)	Ölçek,	Gana	Belirlenmemiş	12	171

48	Sapienza, H.J. ve diğ erleri (2004)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü)	Büyüme, Ölçek	Finlandiya	Üretim, Teknik Servis	5	54
49	Shrader, R. ve Siegel, D.S. (2007)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü)	Büyüme, Karlılık	Amerika Birleş ik Devletleri	İleri teknoloji giriş imleri	Belirlenmemiş	196
50	Tamasy, C. (2006)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan ve iş e özgü)	Karlılık	Almanya	Karma	8'den küçük	315
51	Unger, J.M. ve diğ erleri (2009)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan) Beş eri Sermaye Yatırımı Getirisi (iş e özgü)	Büyüme, Ölçek	Güney Afrika	Karma	8	90
52	Van Gelder, J.L. ve diğ erleri (2007)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü ve iş e özgü olmayan)	Büyüme	Fiji Adaları	Karma	7.1	71
53	Wasilczuk, J. (2000)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan ve iş e özgü) Beş eri Sermaye Yatırımı Getirisi (iş e özgü)	Büyüme	Polonya	Üretim	Belirlenmemiş	93
54	Watson, W. ve diğ erleri (2003)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan, iş e özgü)	Ölçek, Büyüme, Karlılık	Amerika Birleş ik Devletleri	Belirlenmemiş	12.64	350
55	Weinstein, A. (1994)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan, iş e özgü)	Ölçek	Amerika Birleş ik Devletleri	Teknoloji tabanlı endüstriler	Belirlenmemiş	203
56	Westhead, P. ve diğ erleri (2005a)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü)	Büyüme, Karlılık	Büyük Britanya	Karma	Belirlenmemiş	326
57	Wright, M. ve diğ erleri (2008)	Beş eri Sermaye Yatırımı (iş e özgü olmayan, iş e özgü)	Büyüme	Çin	Üstün Teknoloji	4.9	349

Unger ve diğ erleri (2011)'den uyarlanmıştır

Ek 2 ARAŞTIRMA SORU FORMU

Mülakat No:

Mülakat Tarihi:

Mülakat Başlangıç Zamanı:

Mülakat Yeri:

Mülakat Bitiş Zamanı:

Mülakat Yapılan Girişimcinin İsmi, Temsil Ettiği Firma ve Ünvanı:

Mülakat Yapılan Girişimcinin İşletme(ler)deki pay oran(lar)ı:

Mülakat Yapılan Girişimcinin iletişim Bilgileri:

Tel.:

Gsm:

Mail:

BÖLÜM I: BEŞERİ SERMAYE FAKTÖRLERİNE YÖNELİK SORULAR

1. Doğum Tarihi

2. Cinsiyet

3. Eğitim Düzeyi

4. Aile Girişimcilik Geçmişi

- Var
- Yok

5. • Günümüze kadar sahibi ya da ortaklık payı olmadan personeli/işçisi olarak çalışılan toplam işletme sayısı

6. • Girişimcilik kariyeri boyunca sahip olunan toplam işletme sayısı

7. • Şu anda tek başına sahip olunan ya da ortaklık payı bulunan toplam işletme sayısı

8. • Kapatılan ya da satılan toplam işletme sayısı

9. SIRASIYLA İŞ DENEYİMLERİ

1	<ul style="list-style-type: none">• İş Deneyimi No 1:• Başlangıç ve Bitiş Tarihi:
2	<ul style="list-style-type: none">• İş Deneyimi No 2:• Başlangıç ve Bitiş Tarihi:
3	<ul style="list-style-type: none">• İş Deneyimi No 3:• Başlangıç ve Bitiş Tarihi:
4	<ul style="list-style-type: none">• İş Deneyimi No 4:• Başlangıç ve Bitiş Tarihi:
5	<ul style="list-style-type: none">• İş Deneyimi No 5:• Başlangıç ve Bitiş Tarih:

10. SIRASIYLA GİRİŞİMCİLİK DENEYİMLERİ

1	<ul style="list-style-type: none">• Girişim No 1:• Başlangıç ve Bitiş Tarihi:
2	<ul style="list-style-type: none">• Girişim No 2:• Başlangıç ve Bitiş Tarihi:
3	<ul style="list-style-type: none">• Girişim No 3:• Başlangıç ve Bitiş Tarihi:
4	<ul style="list-style-type: none">• Girişim No 4:• Başlangıç ve Bitiş Tarihi:
5	<ul style="list-style-type: none">• Girişim No 5:• Başlangıç ve Bitiş Tarih:

BÖLÜM II: GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK TUTUMLAR

Ölçek	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
	1	2	3	4	5

Girişimcilikle İlgili Tutum		1	2	3	4	5
1	İşletme kurma süreci gözümü korkutur	1	2	3	4	5
2	Dikkat kapasitem kısa sürelidir	1	2	3	4	5
3	Sektörde büyümek için dışarıdan gelen önerilere açık olmak çok önemlidir	1	2	3	4	5
4	Bir girişimin yönetiminde uzun vadeli söz sahibi olmak hoşuma gider	1	2	3	4	5
5	Değişen çevresel koşulları önceden tahmin edebilir ve bunlara kendimi adapte edebilirim	1	2	3	4	5
6	İşletme kurma sürecinin ilk aşamalarını severim	1	2	3	4	5
7	Çoğunlukla yeni temaslar kurmaya ve ilişki ağını geliştirmeye çalışırım	1	2	3	4	5
8	İşletmeyle ilgili alınan her karardan haberdar olmak ve son sözü söylemek isterim	1	2	3	4	5

BÖLÜM III: ALGILANAN KABİLİYETLER

Ölçek	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
	1	2	3	4	5

		1	2	3	4	5
1	En güçlü yönlerimden birisi hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilmektir	1	2	3	4	5
2	Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyebilirim	1	2	3	4	5
3	En güçlü yönlerimden birisi kaynakları organize etme ve işleri koordine etmektir	1	2	3	4	5
4	En güçlü yönlerimden birisi insanları denetleme, etkileme ve yönlendirme yeteneğimdir	1	2	3	4	5
5	En güçlü yönlerimden birisi çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlamaktır	1	2	3	4	5
6	En güçlü yönlerimden birisi teknik veya fonksiyonel (üretim, pazarlama, muhasebe, finans, vb.) bir alandaki uzmanlığımdır	1	2	3	4	5
7	En güçlü yönlerimden birisi etkin bir yetki verme ya da yetki devri kabiliyetimdir	1	2	3	4	5
8	En güçlü yönlerimden birisi en kaliteli iş fırsatlarını yakalamamdır	1	2	3	4	5
9	En güçlü yönlerimden birisi teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyetimdir	1	2	3	4	5
10	Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılığım ve yeteneğim vardır	1	2	3	4	5
11	Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyiyimdir	1	2	3	4	5
12	Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriye sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilirim	1	2	3	4	5