

**CİNSİYET İLE YENİLİKÇİ GİRİŞİMCİLİK ARASINDAKİ
İLİŞKİDE FİNANSAL GELİŞMİŞLİĞİN DÜZENLEYİCİ ETKİSİ:
ÇOK DÜZEYLİ KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ**

DOKTORA TEZİ

DUYGU HİDİROĞLU

**MERSİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

**YÖNETİM VE ORGANİZASYON
ANABİLİM DALI**

**MERSİN
AĞUSTOS - 2018**

**CİNSİYET İLE YENİLİKÇİ GİRİŞİMCİLİK ARASINDAKİ
İLİŞKİDE FİNANSAL GELİŞMİŞLİĞİN DÜZENLEYİCİ ETKİSİ:
ÇOK DÜZEYLİ KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ**

DOKTORA TEZİ

DUYGU HİDİROĞLU

**MERSİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

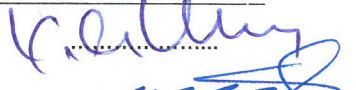
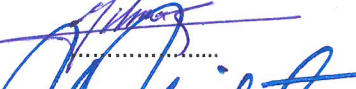
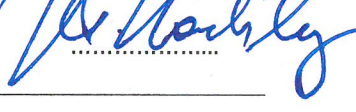
**YÖNETİM VE ORGANİZASYON
ANABİLİM DALI**

**Danışman
Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Nasih TAĞ**

**MERSİN
AĞUSTOS - 2018**

ONAY

Duygu HİDİROĞLU tarafından Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Nasih TAĞ danışmanlığında hazırlanan "Cinsiyet ile Yenilikçi Girişimcilik Arasındaki İlişkide Finansal Gelişmişliğin Düzenleyici Etkisi: Çok Düzeyli Karşılaştırmalı Bir Analiz" başlıklı çalışma aşağıda imzaları bulunan jüri üyeleri tarafından oy birliği ile Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

Görevi	Ünvanı, Adı ve Soyadı	İmza
Başkan	Prof. Dr. Kemal Can KILIÇ	
Üye	Prof. Dr. Selçuk ÇOLAK	
Üye	Doç. Dr. İlhan EGE	
Üye	Doç. Dr. İlkay YILMAZ	
Üye	Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Nasih TAĞ	

Yukarıdaki Jüri kararı Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 31.08.2018... tarih ve 2018/12... sayılı kararıyla onaylanmıştır.

Prof. Dr. Süleyman DEĞİRMEN
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü



Bu tezde kullanılan özgün bilgiler, şekil, tablo ve fotoğraflardan kaynak göstermeden alıntı yapmak 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu hükümlerine tabidir.

ETİK BEYAN

Mersin Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliğinde belirtilen kurallara uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada,

- Tez içindeki bütün bilgi ve belgeleri akademik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Görsel, işitsel ve yazılı tüm bilgi ve sonuçları bilimsel ahlâk kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda ilgili eserlere bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunduğumu,
- Atıfta bulunduğum eserlerin tümünü kaynak olarak kullandığımı,
- Kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı,
- Bu tezin herhangi bir bölümünü Mersin Üniversitesi veya başka bir üniversitede başka bir tez çalışması olarak sunmadığımı,
- Tezin tüm telif haklarını Mersin Üniversitesi'ne devrettiğimi beyan ederim.

ETHICAL DECLARATION

This thesis is prepared in accordance with the rules specified in Mersin University Graduate Education Regulation and I declare to comply with the following conditions:

- I have obtained all the information and the documents of the thesis in accordance with the academic rules.
- I presented all the visual, auditory and written informations and results in accordance with scientific ethics.
- I refer in accordance with the norms of scientific works about the case of exploitation of others' works.
- I used all of the referred works as the references.
- I did not do any tampering in the used data.
- I did not present any part of this thesis as an another thesis at Mersin University or another university.
- I transfer all copyrights of this thesis to the Mersin University.

15 Ağustos 2018 / 15 August 2018

İmza / Signature



Duygu HİDİROĞLU

ÖZET

Yenilikçi girişim başlatma oranları incelendiğinde, kadın ile erkek girişimciler arasında belirgin bir farkın olduğu gözlenmektedir. Bu farkı ortaya çıkaran en büyük etkenlerden birinin ise fırsat eşitsizliği olduğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla kadınlar ile erkekler arasında fırsat eşitliği sağlandığında kadınların yenilikçi girişimde bulunma oranlarının ciddi şekilde artması beklenmektedir. Bu çalışmanın amacı, finansal gelişmişliğin fırsat eşitliği yaratmada etkin olup olmadığını anlamaktır. Dolayısıyla bu amaç doğrultusunda çalışmada, yenilikçi girişimcilik faaliyetlerini etkileyen birçok mikro ve makro düzeyde dinamik arasında bir girişimcinin harekete geçmesinde etkili olduğu düşünülen finansal gelişmişlik dinamikleri üzerinde durulmuştur. Böylelikle bu finansal gelişmişlik göstergelerinin cinsiyet ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkide düzenleyicilik rolleri test edilmektedir. Bu çalışmanın kapsamında, finansal gelişmişliğin fırsat eşitliği yaratmak suretiyle yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranının artmasını sağlayacağı öngörülmektedir. Küresel Girişimcilik Monitörü 'nün (GEM) anketine katılan Toplam Erken Aşama Girişim Aktivitesi (TEA) sınıfına giren girişimler çalışmanın örneklemini oluşturmaktadır. Örneklem, 2007-2013 yıllarını kapsamakta ve 87 ülkeden 92947 birey düzeyinde veri içermektedir. Bu çerçevede geliştirilen hipotezler, karışık etkili lojistik regresyon yöntemiyle test edilmiştir. Analizler neticesinde beklenenle paralel sonuçlara ulaşılmıştır. Regresyon sonuçları, finansal gelişmişliğin ve gelişmişliği belirlediği düşünülen finansal etkinlik ve finansal güvenilirlik dinamiklerinin kadınların yenilikçi girişimcilik başlatmalarına katkılarının önemli derecede etkili olduğu neticesini ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Yenilikçi Girişimcilik, Yenilik, Finansal Gelişmişlik, Cinsiyet, Fırsat Eşitsizliği.

Danışman: Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Nasih TAĞ, Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Anabilim Dalı, Mersin.

ABSTRACT

The low participation of women in entrepreneurship is often linked to the inequality of opportunity between men and women. Thus, our assumption suggest that women's entrepreneurship facilities will increase in an efficient and developed financial market. Assuming that the organizational environment of an entrepreneur highly impacts the entrepreneurship level of a country, first this thesis tries to explore the effects of gender on innovative entrepreneurship and then effects of institutional environment focusing financial factors linked with financial development. We specifically try to identify which factors increase entrepreneurial innovation by women. We create a conceptual framework related innovative entrepreneurship with both gender and financial variables: financial market development, efficiency of financial market, trustworthiness of financial market, financing through local equity market, ease of access to loans, venture capital availability, soundness of banks, regulations of securities exchange, availability of financial services and affordability of financial service. We test this framework on a large sample of cross-sectional time series data constructed by integrating several databases. We employ multilevel logistic regression estimation techniques with country random intercepts. After controlling the industry effects, year effects, several individual and country level variables effects on our measure of entrepreneurial activity; we find that entrepreneurial activity increases with the factors: financial market development, efficiency of financial market, financing through local equity market, ease of access to loans, venture capital availability, soundness of banks and affordability of financial services. On the other hand, in contrast to our expectation, we find that a few factors: trustworthiness of financial market, regulations of securities exchange and availability of financial services do not have a significant impact on entrepreneurship. The results of our analyses are almost completely consistent with our conceptual framework. In general, our findings emphasizes the importance of financial environment on innovative entrepreneurship and women's participation in entrepreneurial innovation activities.

Keywords: Innovative Entrepreneurship, Innovation, Financial Development, Gender, Opportunity Inequality.

Advisor: Dr. Mehmet Nasih TAĞ, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Mersin University, Mersin.

TEŞEKKÜR

Bu çalışmanın yürütülmesi enasında yardım ve desteğini esirgemeyen danışmanım Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Nasih TAĞ'a, tez izleme komitesi üyeleri Doç. Dr. İlkey YILMAZ'a ve Dr. Öğretim Üyesi Ender GÜRGEN'e jüri üyeleri Prof. Dr. Kemal Can KILIÇ'a, Prof. Dr. Selçuk ÇOLAK'a ve Doç. Dr. İlhan EGE'ye en içten teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca, tezimin her aşamasında beni motive eden ve manevi desteğini esirgemeyen aileme teşekkürü borç bilirim.



İÇİNDEKİLER

	Sayfa
İÇ KAPAK	i
ONAY	ii
ETİK BEYAN	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
TEŞEKKÜR	vi
İÇİNDEKİLER	vii
KISALTMALAR ve SİMGELER	ix
1. GİRİŞ	1
2. LİTERATÜR	6
2.1. Girişimcilik ve Yenilikçi Girişimcilik	8
2.2. Bireysel Düzeyde Etmenlerin Yenilikçi Girişimcilik ile İlişkisi	11
2.3. Kurumsal Çevrede Yenilikçi Girişimcilik Kavramı	18
3. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER	31
3.1. Kavramsal Çerçevenin Genel Hatları	31
3.2. Cinsiyet ile Yenilikçi Girişimcilik Arasındaki ilişki	32
3.2.1. Cinsiyetin Yenilikçi Girişimciliğe Etkisi	34
3.3. Finansal Gelişmişlik ile Yenilikçi Girişimcilik Arasındaki İlişkisi	35
3.3.1 Finansal Sistemin Gelişmişliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	49
3.3.2 Finansal Sistemin Etkinliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	50
3.3.3 Finansal Sistemin Güvenirliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	50
3.3.4. Yerel Sermaye Yoluyla Finansman Temininin Kolaylığının Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	51
3.3.5. Kredilere Erişim Kolaylığının Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	52
3.3.6. Risk Sermayesi Erişilebilirliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	53
3.3.7. Finansal Hizmetlerin Fiyatlarının Uygunluğunun Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	54
3.3.8. Finansal Hizmetlerin Ulaşılabilirliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	55
3.3.9. Bankacılık Sisteminin Sağlamlığının Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	56
3.3.10. Menkul Kıymetler Borsası Düzenlemelerinin Gelişmişliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi	57
4. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ	59
4.1. Veri Kaynağı ve Veri Seti	59
4.2. Bağımlı Değişken	60
4.3. Bağımsız Değişkenler	61
4.3.1. Cinsiyet	61
4.3.2. Finansal Sistemin Gelişmişliği	61
4.3.2.1. Finansal Sistemin Etkinliği	62
4.3.2.1.1. Yerel Sermaye Yoluyla Finansman Temininin Kolaylığı	63
4.3.2.1.2. Kredilere Erişim Kolaylığı	63
4.3.2.1.3. Risk Sermayesi Ulaşılabilirliği	63
4.3.2.1.4. Finansal Hizmetlerin Fiyatlarının Uygunluğu	64
4.3.2.1.5. Finansal Hizmetlerin Ulaşılabilirliği	64

4.3.2.2.Finansal Hizmetlerin Güvenilirliği	65
4.3.2.2.1.Bankacılık Sisteminin Sağlamlığı	65
4.3.2.2.2.Menkul Kıymetler Borsası Düzenlemelerinin Gelişmişliği	65
4.4. Kontrol Değişkenleri	66
4.4.1.Özgüven	66
4.4.2.Yaş	66
4.4.3 Eğitim Tecrübesi	66
4.4.4.Başarısızlık Korkusu	67
4.4.5.Sosyal Sermaye	67
4.4.6. Girişim Tecrübesi	67
4.4.7. GSYİH(log)	68
4.4.8. Girişim Fırsatı Beklentisi	68
4.5.Analiz Yöntemi	68
5. BULGULAR VE TARTIŞMA	70
5.1. Kontrol Modeli	71
5.2. Model 1: Cinsiyet ve Yenilikçi Girişimcilik Arasındaki İlişki	71
5.3. Model 2 ve Model 3: Finansal Sistemin Gelişmişliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi	72
5.4. Model 4 ve Model 5: Finansal Sistemin Etkinliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi	73
5.5. Model 6 ve Model 7: Finansal Sistemin Güvenilirliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi	75
5.6. Model 8 ve Model 9: Yerel Sermaye Yoluyla Finansman Temininin Kolaylığının Direk ve Dolaylı Etkisi	76
5.7. Model 10 ve Model 11: Kredilere Erişim Kolaylığının Direk ve Dolaylı Etkisi	77
5.8. Model 12 ve Model 13: Risk Sermayesi Erişilebilirliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi	78
5.9. Model 14 ve Model 15: Finansal Hizmetlerin Fiyatlarının Uygunluğunun Direk ve Dolaylı Etkisi	79
5.10. Model 16 ve Model 17: Finansal Hizmetlerin Ulaşılabilirliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi	80
5.11. Model 18 ve Model 19: Bankacılık Sisteminin Sağlamlığının Direk ve Dolaylı Etkisi	82
5.12. Model 20 ve Model 21: Menkul Kıymetler Borsası Düzenlemelerinin Gelişmişliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi	83
6. TARTIŞMA VE SONUÇ	85
7. TABLOLAR	90
8. ŞEKİLLER	107
KAYNAKÇA	124
ÖZGEÇMİŞ	145

KISALTMALAR ve SİMGELER

Kısaltma/Simgesi	Tanım
DEĞİŞKENLER	
[FSG]	Finansal Sistemin Gelişmişliği
[FSE]	Finansal Sistemin Etkinliği
[FSGU]	Finansal Sistemin Güvenilirliği
[YSFT]	Yerel Sermaye Yoluyla Finansman Temininin Kolaylığı
[KEK]	Kredilere Erişim Kolaylığı
[RSE]	Risk Sermayesi Erişilebilirliği
[FHFU]	Finansal Hizmetlerin Fiyatlarının Uygunluğu
[FHU]	Finansal Hizmetlerin Ulaşılabilirliği
[BSS]	Bankacılık Sisteminin Sağlamlığı
[MKB]	Menkul Kıymetler Borsası Düzenlemelerinin Gelişmişliği
[GSYİH]	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
VERİSETİ	
[GEM]	Global Entrepreneurship Monitor
[GCI]	Global Competitiveness Index
[WEF]	World Economic Forum
[TEA]	Total Early Stage Entrepreneurial Activity
[GCR]	Global Competitiveness Report

1. GİRİŞ

Dört kişilik bir ekip tarafından 2000 yılında 80 metrekarelik bir ofiste faaliyete başlayan YemekSepeti, 15 yıl içinde Türkiye dahil sekiz ülkede 10.000'e yakın üye restorana ve aylık ortalama üç milyon siparişle toplam iki milyon kişiye hizmet eden dev bir firmaya dönüşmüştü (Lunden, 2015). Her gün dünyanın değişik yerlerinde bunun gibi pek çok girişim faaliyete geçmekte ancak bunların çok azı YemekSepeti'nin yakaladığı başarıya ulaşabilmektedir. Başarılı bir girişim, ürettiği ürün ile gerek sahibine, gerekse diğer organizasyonlara ve genel olarak bir ülke ekonomisine önemli katkılar sunmaktadır.

Ekonomik büyümenin temelinde verimli üretim yöntemleri ve teknolojileri geliştirerek katma değerli ürünler üreten girişimler vardır. Sürdürülebilir ekonomilerin yapıtaşı girişimcilerin ise potansiyel birçok rolü vardır. Bu rollerden birkaçı minimum kaynaktan maksimum fayda elde etmek, üretim süreçlerini gözden geçirerek verimsiz fonksiyonları ortadan kaldırmak ya da iyileştirerek maliyeti düşürmek olabilir. Üretim süreçlerinde iyileştirme içeren bu işlevler dışında, girişimcilerin en önemli rollerinden biri de ürün veya üretim süreçlerinde yeniliktir (Davis ve Eisenhardt, 2011). Yenilik, girişimcilerin değişimden keşfedilmemiş bir girişim fırsatı yakalamaları ve bu fırsattan yararlanma yöntemi ve sürecidir (Schumpeter, 2000). Doğal olarak her girişim bir yenilik içermeyebilir. Bu yüzden pek çok çalışmada yenilikçi girişimcilik (yenilik içeren girişim faaliyeti) diğer girişimcilik türlerinden ayrı değerlendirilmektedir. Schumpeter (2000), yenilikçi girişimcileri piyasaya yeni mal ve teknolojiler getiren, yeni pazarlara yeni süreçler ve fikirler kazandıran ve bu fikirler ışığında yeni bilgileri ticarileştiren bireyler olarak tanımlamaktadır.

Yenilikçi girişimin yapısının bir öğrenen organizasyon yapısına benzer olduğu vurgusunu yapan Schumpeter (2000), yenilikçi girişimciliği belirleyen etmenlerin anlaşılmasının ekonomik kalkınma için önemli olduğu görüşündedir. Çoğu ekonomide teknolojik olanakların sınırlı olduğu düşük teknoloji girişimcilik türü yaygındır. Drucker (2014), düşük teknoloji kullanarak başlamak zorunda olan girişimcilerin bu teknoloji olanaklarını kısıtlı da olsa bir kısım kaynaklarla dengeleyerek ve girişimin örgütlenmesini bir öğrenen organizasyon örgüt yapısına benzeterek girişimlerini bir yenilikçi girişim haline getirmesinin ekonomiye büyük fayda sağlayacağını öngörmüştür. Bir ekonomideki yenilikçi girişimcilik faaliyetlerinin artması toplumda bireylerin kendi öğrenim ve kariyerleri için giderek daha fazla sorumluluk üstlenerek yeni ve daha etkin bir girişimci vizyonuna sahip olmalarını da destekleyecektir (Drucker, 2014). Dolayısıyla, özellikle yenilikçi girişimcilik sadece bir ekonomi için değil aynı zamanda girişimci birey için de bir fayda sağlamaktadır. Bu işlevinden dolayı pek çok araştırmacı girişimciliği belirleyen mikro (Ozcan ve Reichstein, 2009; Zhao ve Seibert, 2006) ve makro (Bates, 1995; Sorenson ve Audia, 2000) etmenler üzerinde durmaktadır.

Pek çok araştırmaya göre yenilikçi girişimciliği belirleyen temel etkenler bireyseldir (Baum ve Locke 2004; Katz, 2009; Mauer, Neergaard ve Linstad, 2009; Shane, Locke ve Collins 2003; Zhao, Seibert ve Hills, 2005). Bireysel faktörler genel olarak iki grupta toplanabilir: özellikler ve bilişsel yapı. Özellikler kategorisi içinde girişimcinin yaşı, eğitimi, cinsiyeti gibi demografik özellikleri; kabiliyet, endüstri tecrübesi gibi bireysel yetenekleri ve son olarak kontrol odağı, başarı arzusu, özgüven gibi girişimcinin kişilik özellikleri incelenmektedir. Örneğin, Hofstede (1998), bir bireyin yenilikçi girişimci olabilme potansiyelini belirleyen iç kontrol ve yenilikçilik odağına sahip olma gibi bir takım bireysel etmenlerin olduğunu savunmuştur. Bilişsel yapı kategorisi içinde ise karar verme stilleri, algı ve hevristik kullanımı gibi etmenler ele alınmaktadır (Mueller ve Thomas, 2001; Pollack vd., 2016).

Çoğu araştırma bireysel özelliklerden özellikle cinsiyet ile girişimcilik arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Bu araştırmalara göre kadın cinsiyeti ile yenilikçi girişimcilik arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Allen, Langowitz ve Minniti, 2007; Brush, vd. 2006; Langowitz ve Minniti, 2007; Minniti, 2009; Parker, 2009). Bazı araştırmalar bu farklılığı kadınları erkeklerden ayıran bireysel birtakım özelliklerle ilişkilendirmektedir (Brush vd., 2007). Ancak cinsiyet ile yenilikçi girişimcilik arasındaki negatif ilişki belirli bir kurumsal yapı ortamında ortaya çıkmaktadır. Kirzner (2009), yenilikçi girişimciliğin insan eyleminin bireysel boyutların dışında çevrede var olan toplumsal boyutların da etkisi altında olduğunu düşünmektedir. Ayrıca, Kirzner, yenilikçi girişimciliği, kurumlardan bağımsız ekonomik kalkınmanın tek nedeni olarak düşünmenin doğru olmayacağını savunmuştur. Boettke ve Coyne (2003) de benzer şekilde çalışmalarında, ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesi ve yenilikçi girişimcilik faaliyetlerini başlatmada gerekli bireysel boyutların da gelişmesi için çevrede belirli kurumların mevcut olması gerektiğini savunmuşlardır. Ranga ve Etzkowitz (2010) çalışmalarında erkeklerin sayıca baskın olduğu ekonomik düzende görünmeyen birtakım engellerden dolayı, kadınların yenilikçi girişimciliğe katılımlarının düşük olduğu görüşüne varmışlardır.

Dünyanın birçok ülkesinde bireylerin girişimcilik davranış ve tutumlarını anket yöntemiyle ölçen ve ülkeler bazında girişimcilik ekosistemiyle alakalı en kapsamlı ve güvenilir verileri sunan Global Entrepreneurship Monitor (GEM-2017) girişimcilik raporuna göre, girişimci olma açısından cinsiyetler arasındaki en fazla farkın olduğu ülke Ürdün'dür. Ürdün'de kadınların yeniliçi girişim oranı erkeklerin yenilikçi girişim oranının yalnızca dörtte biridir. Raporda incelenen 74 ülkeden; Almanya, İtalya, Fransa gibi ülkeler kadınlar ile erkeklerin yenilikçi girişimcilik başlatma oranları arasında en az farkın bulunduğu ülkelerdir. Bu ülkelerde, kadın erkek yenilikçi girişimcilik başlatma oranlarının eşit olduğu; hatta bazı ülkelerde beklenenin aksine kadınların erkeklerden daha fazla orana sahip olduğu görülmektedir. Örneğin; Endonezya, Filipinler ve Vietnam gibi ülkelerin yer aldığı Asya ve Meksika ve Brezilya'nın yer aldığı Latin Amerika bölgeleri henüz inovasyon odaklı kalkınmanın gerçekleştiği ülkelerdir ve

buralarda şaşırtıcı biçimde cinsiyet ve yenilikçi girişimcilik arasında negatif ilişki bulunmamaktadır. Bu ülkelerde, kadınların yenilikçi girişimcilik başlatmalarının erkeklerin yenilikçi girişimcilik başlatmalarına oranı %60 seviyelerindedir (GEM, 2017). Bu alanda yapılan akademik araştırmalar da perakende ve satış ağırlıklı geleneksel kadın girişimlerinin ve yüksek teknoloji, inşaat, imalat ağırlıklı geleneksel olmayan kadın yenilikçi girişimlerine kıyasla daha fazla olduğu savunmaktadır (Anna vd., 2000).

GEM 2017 raporunda yer alan verilere göre, 74 ülke arasından seçilen 63 ülkede kadınların 2 sene öncesine göre yenilikçi girişim başlatma oranlarının %10 artış gösterdiği ve dolayısıyla erkekler ile kadınlar arasındaki yenilikçi girişim başlatma oranlarının farkının %5 daraldığı gözlenmiştir. Bir önceki raporda (GEM, 2014) seyreden artış trendinin devam ettiği ve geçen iki senede cinsiyetler arasındaki yenilikçi girişimcilik farkının kapanmaya devam ettiği gözlenmiştir.

Kadınların yenilikçi girişim başlatma oranlarında ilerleme olmasına rağmen, kadın girişimciler için hala birtakım toplumsal zorlukların bulunduğu ve kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarının hala istenilen seviyelere ulaşamadığı yadsınamaz bir gerçektir. Çoğu araştırma kadınların yenilikçi girişimciliği ile erkeklerin yenilikçi girişimciliği arasında hatırısayılır farkın bulunduğunu ve bu durumun fırsat eşitsizliğinden kaynaklandığını öne sürmektedir (Örneğin, Pines, Lerner ve Schwartz, 2010). Toplumsal ve özellikle finansal etmenlerin uygun olmadığı durumlarda, fırsat eşitsizliği doğmakta ve kadın girişimcilerin önüne fırsatlar çıktığında kadınlar girişimde bulunmak için gerekli olan motivasyonu sağlayamamaktadır. Ayrıca bu durum, kadınların kuracakları girişimlerin büyüme ve süreklilikleriyle ilgili beklentilerinin erkeklere kıyasla daha olumsuz olmasına neden olmaktadır.

Bir girişimin başlatılması ve başarılı bir şekilde sürdürülebilmesi için üretim kaynaklarına ihtiyaç bulunmaktadır. Bu kaynakların en önemlilerinden biri finansal kaynaktır. Dolayısıyla, genel olarak girişimciliği ve özellikle kadınlar arasında yenilikçi girişimciliği etkileyen en önemli çevresel etmenlerden biri girişimcilik için finansal kaynağa ulaşım imkanlarıdır. Bazı araştırmalarda, kadınların finansman kaynaklarına erişiminin erkeklere nazaran daha zor olduğu belirtilmektedir (Avrupa Komisyonu, 2014; Carter ve Rosa, 1998; OECD, 2016; Verheul ve Thurik, 2001; Winn, 2005). Bu zorlukların bir nedeni, bankalar gibi kurumların kadın girişimcilerin başarılı olacağına dair düşünceye genelde şüpheyle yaklaşmasıdır (Buechler, 1995; Buttner ve Rosen, 1992; Hisrich ve Öztürk, 1999). Cain ve Miller (2010), risk sermayesi şirketlerinde çalışanların çoğunun erkek olmasından ve bu erkeklerin yenilikçi girişim başlatmak için başvuran kadınları cinsiyetlerinden ötürü finanse etmede isteksiz olmalarından dolayı yenilikçi girişim oranlarının düşük olduğunu belirtmektedir. Dolayısıyla, yenilikçi girişimcilerin finansman kaynaklarına eşit bir şekilde erişimini iyileştirerek kadınların yenilikçi girişimler

başlatmalarını arttıracak motivasyonu sağlamada etkili olabilecek çeşitli finansal yapı, sistem ve düzenlemelerin incelemesi gerekmektedir (Burton, 2017).

Literatürde bulunan çoğu çalışma, finansal sistemlerin gelişmişliğinin verimlilik artışı ve ekonomik gelişme için son derece önemli olduğunu göstermektedir. Bunun dışında, finansal sistemler geliştikçe, başarılı yenilikçi girişimcilik oranı artmakta ve böylece ekonomik büyüme hızlanmaktadır. Finansal sektördeki çarpıklıklar ve sistemin az gelişmişliği ise, yenilikçi girişim oranını azaltarak ekonomik büyüme oranını düşürmektedir (King ve Levine,1993). Ancak finansal gelişmişliğin spesifik olarak kadınlar arasında yenilikçi girişimcilik üzerindeki etkisini inceleyen geniş örnekleme dayalı ampirik çalışmalar son derece sınırlıdır. Bu bağlamda, finansal gelişmişliği belirleyen finansal dinamiklerin yenilikçi girişimcilik üzerine etkilerinin incelenmesinin literatüre önemli katkılar sağlaması öngörülmektedir.

Bu tezin temel araştırma sorusu şudur: Bir ülkedeki finansal gelişmişlik ile yenilikçi girişimciler arasında kadın girişimci oranı arasında bir ilişki var mıdır? Daha açık bir ifadeyle, bir ülkede finansal sistem ve yapının etkinliği ve güvenilirliği arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadın girişimcilerin oranı artmakta mıdır?

Bu sorulara bir cevap vermek amacıyla ortaya konan kavramsal çerçeveye göre kadın cinsiyeti ile yenilikçi girişimcilik arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Ancak bu ilişkinin kurumsal bir bağlamı bulunmaktadır. Bir başka deyişle, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranını belirleyen önemli etmenlerden biri bir ülkedeki kurumsal yapı ve sistemlerdir (North, 1990). Bu yapının önemli bir unsuru, girişimcilik için önemli bir girdi olan finansal kaynaklara erişimi düzenleyen kurallardır. Finansal kaynaklara erişimi düzenleyen kuralların ortaya çıkardığı finansal sistemin etkinliği ve güvenilirliği—finansal gelişmişlik—arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranının artacağı iddia edilmektedir.

Dolayısıyla, özetlenen bu kavramsal çerçeveye göre, bireysel düzeyde yenilikçi girişimcilik ile cinsiyet (kadın) arasındaki ilişkide, bir ülkenin finansal gelişmişliği düzenleyicilik rolü görmektedir. Bu düzenleyicilik rolünü daha detaylı analiz etmek için yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı, kredilere erişim kolaylığı ve risk sermayesi ulaşılabilirliği, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu ve finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği gibi finansal sistemin etkinliğine ilişkin unsurlar ile bankacılık sisteminin sağlamlığı ve menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği gibi finansal sistemin güvenilirliğine ilişkin unsurlarla ilgili spesifik hipotezler geliştirilmiştir.

Bu hipotezleri test etmek amacıyla, üç ayrı veritabanından (Dünya Bankası, GEM ve Dünya Ekonomik Forumunun Küresel Rekabetçilik Endeksi) 2007-2013 yıllarına ilişkin birey ve ülke düzeyinde veriler derlenip karışık etkili (çok düzeyli) lojistik regresyon yönetmi ile analiz edilmiştir. Birey, ülke ve endüstri düzeyinde ancak kavramsal çerçeve dışında kalan diğer etmenler için kontrol uygulandıktan sonra elde edilen sonuçlar kavramsal çerçeve ile büyük

ölçüde tutarlı görünmektedir. Genel olarak, finansal sistemin gelişmişliği ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif ve direkt ilişki yanında, cinsiyet (kadın) ile etkileşim halinde dolaylı bir ilişkinin de olduğu görülmektedir.

Girişimcilik literatüründe, ekonomik büyüme ve istihdam artışının önemli belirleyicilerinden olan yenilikçi girişimcilik ile cinsiyetin negatif ilişkisini ortaya koyan birçok çalışma bulunmaktayken, bu olumsuz etkiyi ortadan kaldırmak için nasıl bir politikanın uygun olacağı ile ilgili fikir veren çalışma oldukça azdır. Bu çalışmada, diğer çalışmaları destekler nitelikte cinsiyet ve yenilikçi girişimcilik arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Diğer yandan, bu negatif etkinin azaltılması ya da ortadan kaldırılmasında finansal gelişmişliğin önemli bir rolü olduğu gözlenmiştir. Bu bulgu bir ülkede sermaye oluşumunun ve finansman kaynaklarının yenilik, teknolojik değişim ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, girişimciliği desteklemek için yenilikçi girişimcilerin sermayeye erişimini engelleyen özel ve kamusal düzenleyici engellerin sistematik olarak azaltılması ya da ortadan kaldırılmasının önemi ortaya çıkmaktadır.

Bunun dışında, kadınlar arasında yenilikçi girişimciliğinin istenilen seviyelere ulaşabilmesi için bireysel ve toplumsal düzeyde kadınlarla erkekler arasında fırsat eşitsizliği meydana getiren etmenleri belirleyip bu etmenlerin yenilikçi girişimciliğe olumsuz etkisini ortadan kaldırmak gerekmektedir. Sonuç olarak çalışmamızın, ekonomilerin büyümesinde engel teşkil eden yenilikçi girişimcilik oranlarının az olması ve kadın erkek arasındaki fırsat eşitsizliğinden kaynaklı kadınların yenilikçi girişimciliğinin erkeklerden düşük olması probleminin çözümü için politika yapıcılara yol gösterebilecek bulgulara ulaşıldığı söylenebilir.

Bu tezin bundan sonraki bölümlerinde, öncelikle girişimcilik ve yenilikçi girişimciliği belirleyen bireysel ve kurumsal etmenlere dair literatür tartışılacaktır. Daha sonra, bu tezin kavramsal çerçevesine dair teorik ve ampirik literatür tartışılıp kavramsal çerçeve ortaya konacaktır. Takip eden bölümde, bu tezde kullanılan veriseti, bağımlı ve bağımsız değişkenler ve analiz yöntemi tartışılacaktır. Sonraki bölümde, araştırmanın bulguları sunulacaktır. Son olarak tezin bulguları tartışılıp, bu bulgulara bağlı olarak birtakım sonuçlar ortaya konacaktır.

2. LİTERATÜR

Girişimcilik faaliyetlerinin henüz güçlü bir konuma gelmediği dönemde, küçük işletmeler istihdam sağlayıcı konumdadır ve dolayısıyla küçük işletmeler ülkelerde toplumsal ve siyasi istikrarı sağlamaktadır. Smith, Ricardo ve Mill ekonomistleri girişimcilik faaliyetlerinin az olduğu bu dönemde kapitalistler ile girişimciler arasında ayırım yapılmadığını savunmaktadır. 1700'lü yıllarda ekonomist Richard Cantillon girişimcinin girişim başlatırken üstlendiği kişisel finansal riski, bir bireyin girişimci olma kararının belirleyicisi olduğunu tespit etmiştir. 1800'lü yıllarda Mill, bir girişimci ile şirketin hissedarları gibi finansal riski üstlenen fakat firmanın günlük operasyonlarına aktif olarak katılmayan şirket sahipleri arasında Cantillon'dan daha net bir ayırım sağlamıştır (Sobel, 2008). Girişimcilik faaliyetlerinin ön plana çıkmadığı bu dönemlerde kurulan genel denge modelleri, firma organizasyonu ve işleyişine odaklanmaktan çok, firmaların vermiş olduğu kararları inceleyerek piyasa dengesini açıklamaya çalışmaktadır. Bu yaklaşım, pazarda firmaların belirli bir teknoloji ve fiyat belirleyerek başka firmalarla rekabet etmediği şaşırtıcı bir denge durumu ortaya koymaktadır. Bu yaklaşım firmanın bel kemiği olan girişimcinin pasif durumda olduğunu kabul etmektedir. Yaklaşımına göre girişimcinin firmadaki rolü sadece, karı maksimize eden belirli bir teknoloji ve faktör fiyatını belirlemede karar vermektir (Cuervo, 2005).

Veblen, Keynes veya Galbraith'in yaptığı araştırmalarda girişimci, ekonomide bir dengesizlik kaynağıdır ve spekülâtör gibi üretken süreci olumsuz etkileyen bir varlık olarak görülmektedir. Hatta bu bakış açısı, Marx ve radikal iktisatçıların yazılarında daha uç noktalara taşınmaktadır. Bu dönemde, girişimci-kapitalistler zenginliği elde etmede işçileri sömüren soyguncu baronlar olarak tanımlanmaktadır. Girişimci faaliyetin ve girişimcinin bu olumsuz görünümü, Clark (1961), Kirzner (1973), Knight (1947) ve Schumpeter (1936) gibi araştırmacılar tarafından daha sonra yumuşatılmış ve girişimci dinamik değişim ve ekonomik hareketlilik gibi iki koşulu değerlendirerek mevcut üretim yöntemleri üzerinde bir gelişme ve yenilik geliştiren ve saf kazanç sunan kişi olarak tanımlanmıştır.

Bu dönemi takiben, yönetici rollerinde verimsizlik ve örgütsel boşluklar keşfeden araştırmacılar örgütsel girişimcilik kavramına yoğunlaşmaya başlamıştır (Leibenstein, 1968). Girişimciler, engellerin aşılmasına yönelik çabalarından, üretim tekniklerini iyileştirmelerinden, yeni buluşlar üretmelerinden ve riskleri üstlenmelerinden dolayı; Schumpeter'ın (1936) da vurguladığı gibi, yenilikçiliğin ve ekonomik büyümenin kaynağı olarak kilit rol oynamaktadırlar. O dönemin bakış açısına göre, yalnızca durağan bir ekonomide bir firmada girişimci olmadan sadece yönetici ile işler yürütülebilmektedir. Ekonominin dengede olduğu durumlarda girişimciye ihtiyaç duyulmazken; ekonomide dengesizlik hâkimken firmalar girişimcilere ihtiyaç duymaktadır. Bunun nedeni ise, girişimcilerin yöneticilerin aksine değişkenlikle başarılı bir

biçimde baş edebilme yeteneklerinin olmasıdır. Aynı zamanda girişimciler firma için teknik ilerleme kaynağıdır (Schumpeter, 1936).

Schumpeter (1936) daha sonraki dönemlerde girişimcilik rolünü açık bir şekilde iki önemli role ayırmaktadır. Girişimcinin ilk rolünde, girişimcinin kapitalist yönünü ve girişimciliğin işlevleri vurgulanmıştır. Bu rolle girişimci hisse senetlerinin gelişimini sağlamakta ve borsa tahvili oluşturmaktadır. Diğer rol ise, firmanın gelişimini açıklayan bir kurumsal girişimcilik rolüdür. Bu ikinci rol çerçevesinde, girişimci "yeni kombinasyonlar" kuran lider rolüyle değişim kaynağıdır ve yeniliğin yaratılmasından ziyade yeniliğin uygulanmasıyla yakından ilgili bir liderdir. Böylelikle, küçük işletmelerin verimsizliklerini ortadan kaldırarak kendi yatırımları için fırsata çeviren yenilikçi girişimciler geleceğin büyük şirketlerinin temellerini atmışlardır (Scholars, Chandler (1977), Galbraith (1967), and Schumpeter (1942)). Bu yenilikçi girişimciler maddi ilerlemeye giden yolda liderdirler.

Girişimcilik kavramı kapitalizmle beraber oldukça önem kazanmış ve 1985'ten bu yana girişimcilik türlerinden yenilikçi girişimcilik son derece ön plana çıkmıştır. Ekonomileri yeni girişimler için çekici hale getirmek önem kazanmıştır. Devletler girişimler için gerekli altyapı oluşturarak ve teşvik/destek programları hazırlayarak özellikle yenilikçi girişimleri arttırmayı hedeflemişlerdir. Von Mises (1986) girişimciyi ilk olarak yapılması gerekenle yapılabilecekler arasındaki farkı anlayan ve kavrayan, tüketicilerin beklentilerini tahmin edip bunları sağlamaya çalışan kişiler olarak açıklamıştır. WEF'in (Dünya Girişimcilik Forumu) girişimcilikle ilgili yaptığı bir araştırmasında yüksek teknolojiyle yenilikçi girişimde bulunan işletmelerin ekonomideki diğer işletme ortalamalarının üzerinde büyüme ve gelişme gösterdiği gözlenmiştir (GEM,2001). Avrupa ülkelerinin ekonomik gelişmesinin, ekonomide lider konumunda olan diğer gelişmiş ülkelere az olması neticesinde konuyla ilgili bir rapor yayınlanmıştır. Bu raporda Avrupa ekonomilerinin diğer ülkelere kıyasla geri kalmasının en temel nedeni olarak girişimcilik faaliyetlerine yeterince ağırlık verilmemesi görülmüş ve girişimcilik faaliyetleri gerektiği kadar desteklendiğinde diğer ülkelerle olan ekonomik gelişme farkının hızla kapatılabileceği vurgusu yapılmıştır (TÜSİAD, 1999).

Günümüzde ise girişimcilik ve yönetsel yetenekler, ülkenin gelişme derecesinin belirleyicileri haline gelmiştir (Cuervo, 2005). Örneğin girişimci faaliyetlerde en etkin rol model ülke ABD, diğer ülkelerle kıyaslandığında ekonomik gelişmişlik derecesi neredeyse en yüksek ülkedir denilebilir.

Son yıllarda girişimcilik kavramı oldukça ön plana çıkmıştır; çünkü istihdam sorunu artmış, ekonomilerin gittikçe güçlenmesiyle yeni ekonomik yapılar oluşmuş ve bu yapılara uygun yeni ve farklı girişimlerin kurulması gerekliliği doğmuştur. Ayrıca, işletme alanındaki teorik gelişmeler de girişimciliğin popüler olmasına ve genel kabul görmesine imkan tanımıştır (Carlsson ve Karlsson,1999; Foss ve Klein,2002; Swetberg,2000; TÜSİAD, 1999).

2.1. Girişimcilik ve Yenilikçi Girişimcilik

Girişimci, sürekli gelişen ve değişim gösteren çevreden bir takım girdiler alıp girişim başlatan, bu girdileri çevreye mal veya hizmet çıktılarına dönüştürerek sunan ve girişim başlatma riskini üstlenen kişidir (Durmaz, 2014). Girişimci aynı zamanda, işlerinde ve kararlarında özgür olmak için risk almayı kolayca tercih eden kişidir (Cooper vd., 1988). Başarılı bir girişim kişiye rahat bir hayat yaşaması için çeşitli imkanlar sunmaktadır. Fakat yaşam kalitesini arttırma beklentisiyle yapılan her girişim gerçekte çoğunlukla başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Yeni kurulan işletmeler ve yeni girişimlerin başarısızlık oranları ilk beş yıl içinde %60'a kadar çıkmaktadır (Cooper vd., 1988; Phillips ve Kirchoff, 1989). Yeni bir girişimde bulunanların ortalama geliri genellikle benzer görevlerde istihdam edilenlerin ortalama gelirlerine kıyasla çok daha düşüktür (Hamilton, 2000). Yine de, tüm olumsuzluklara rağmen her sene yeni girişimde bulunan birçok kişi vardır; bu da kişileri girişimcilik kariyerine yönlendirmeye teşvik eden (özlü) faktörlerin bulunduğunu göstermektedir.

Tablo 1 buraya

Tablo 1'de, girişimciliğin farklı nedenleri belirtilmiştir. En iyi ilk girişimcilik nedenleri ve en iyi ikinci nedenler hem hali hazırda girişimci olan ve hiç girişimcilik deneyimi bulunmayan bireyler için tabloda özetlenmiştir. Verimsiz nedenlere bakıldığında girişim tecrübesi bulunan veya bulunmayan bireyler için girişimciliği engellemesi düşünülen çeşitli olumsuz etmenlerinde girişimcilik başlatma motivasyonu sağlayabileceği görülmektedir. Kurumların verimsiz ve yetersiz olduğu durumlarda yani; girişimcilik için hiçbir imkânın bulunmadığı bir çevrede bireyler kişisel bağımsızlık arayışından dolayı girişim başlatma motivasyonu sağlayamamaktadır (Henrekson, 2007).

Girişimcilik; Modern Piyasa Ekonomisindeki dinamizmin sürdürülmesi ve ekonomik büyümeye olan katkısından dolayı son yılların en gözde kavramlarından olmuştur. Yeni işletmelerin pazara girişinin arttırıldığı ve var olan işletmelerle rekabet edebildiği durumlarda girişimlerin başarısından söz edilebilir (Klapper, Laeven ve Rajan 2006; Djankov vd., 2002). Ekonominin zayıf olduğu ülkelerde; kişilerin girişimcilik motivasyonunun yüksek olmasından ziyade, kişilerin iş bulma zorunluluğundan dolayı girişimcilik oranları yüksektir. Böyle ülkelerde, girişimcilerin işlerinden daha fazla memnun kalmaları gerekmez.

Girişimciliğin birçok türü vardır; bunlardan biri zorunlu servet kazanma ve statü edinme amaçlarından dolayı ortaya çıkan ve yeni işletmelerin kurulmasına olanak sağlayan girişimcilik olarak tanımlanan "fırsat girişimciliği"dir (Cullen, Johnson ve Parboteeah, 2013). Fırsat girişimciliği, bir ülkedeki finansal gelişmişlik arttıkça yüksek motivasyona sahip yoksul

bireylerin daha çok girişimde bulunmaya yöneldiği ve düşük motivasyona sahip olanların ise, rutin işlerde çalışmaya devam ettiği girişimcilik türüdür (Cullen, Johnson ve Parboteeah, 2013). Her iki durumda da, üretim ve işgücü talebi artmakta ve bu da pazardaki girişimci sayısını arttırarak girişimcilerin pazar payının artmasını sağlamaktadır (Bianchi, 2010).

Çalışmamızda bir başka girişimcilik türü olan ve daha önce mevcut olmayan değişkenleri örgütleyerek çevredeki fırsatların keşfedilmesi, değerlendirilmesi, kullanılması olarak tanımlanan (Cullen, Johnson ve Parboteeah, 2013) yenilikçi girişimcilik konu edilmiştir.

Girişimci bir yenilikçidir. Schumpeter girişimcinin yenilikçi olması gerektiğinin ve yeniliğin öneminin üzerinde duran ilk araştırmacılardandır. Yenilik süreç olarak; “bir fikri, pazarlanabilir bir ürün ya da hizmete, yeni ya da geliştirilmiş bir üretim ya da dağıtım yöntemine ya da yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmek” olarak tanımlanmaktadır (Uslu, 2012). Uslu (2012)’ya göre girişimin yenilikçi girişim olabilmesi, yeni ürünün yeni pazarlarda pazarlanabilir olmasını gerektirir. Schumpeter (1934), yenilikçi girişimi; yeni bir endüstride, yeni tedarik yollarıyla yeni hammadde ve kaynaklar temin ederek, yeni üretim yöntemleri yardımıyla yeni ürünler üreterek, yeni pazarlarda satmak olarak tanımlamıştır.

Harvard Business School’un 1983 yılında yaptığı tanımında, yenilikçi girişimci önemli ve yeni iş fırsatlarının farkına varmakta ve yeni proje ile uyumlu risk alma yöntemlerini başarıyla uygulamaktadır. Böylelikle başarılı girişimci, bir yatırım için gerekli kaynakları en iyi ve en az maliyet getirecek biçimde kullanarak; üstün yönetim becerileri sayesinde yeni değerler ortaya çıkarır.

Girişimcilerin yenilik yapma yeteneği, bölgesel ve küresel ekonominin entegrasyonu için önem arz eder. Bu durum yeni sosyo-ekonomik yapıların oluşumu üzerine yapılan araştırmaların sayısını arttırmıştır (Casper, 2007; Hall vd., 2001; Kneller, 2007; Whitley, 2007). Coulter (2001), yenilikçi girişimcilik sürecini 3 başlıkta ele almıştır: 1)yenilikçilik arayışı, 2)yeni işletmelerin kurulması ve 3)keşfedilmemiş iş alanının keşfi. Dolayısıyla, girişimcinin yenilikçi olma ve yenilikleri takip etmedeki başarısı; girişimlerin hızlı ve istikrarlı bir şekilde büyümelerine olanak sağlamaktadır. Yenilikçilik aynı zamanda girişimcinin eğitim düzeyi ve birikmiş tecrübesiyle en kötü durumlarda ortaya çıkan problemleri, yeni çözümlerle etkin ve hızlı bir biçimde ortadan kaldırabilmesini de gerektirmektedir (Uslu,2012).

Shane ve Venkataraman (2000), yenilikçi girişimciliğin, fırsatların keşfedilmesi ve bu tür fırsatlardan sonuna kadar faydalanılması olmak üzere iki önemli süreçten oluştuğunu vurgulamaktadır. Low ve MacMillan (1988) ise, girişimciliği “yeni bir teşebbüsün kurulması” olarak tanımlamıştır ve bu iki araştırmacıya göre girişimcilik hakkında yapılacak araştırmaların amacı, “yeni bir girişimin ekonomik ilerlemenin sürdürülmesindeki rolünü açıklamak ve kolaylaştırmak” olmalıdır.

Yenilikçi girişimci devamlı fırsat arayışındadır ve keşfettiği fırsatları etkin bir şekilde değerlendirerek ekonomik üretkenliğe katkı sağlamaktadır (Lydall, 1992; OECD, 1999). Yenilikçi girişimci ekonomilere 3 şekilde katkı sağlamaktadır:

1) Üretimin verimliliğini artırır.

2) Etkin kaynak kullanımını sağlar.

3) Yenilikçi girişimcinin girişimcilik sürecinde yaşadığı tüm olumlu ve olumsuz tecrübeler, başka girişimcilerin kendi girişimlerini kurarken faydalanabileceği önemli bilgi kaynağıdır (Durmaz,2014).

Girişimcik başlatma motivasyonlarını anlamak, ekonomik kalkınmanın sağlanması ve mali politika müdahalelerinde rehberlik etmesi için oldukça önemlidir (Bianchi,2010). Mevcut araştırmalar, yenilikçi girişimcilik yoluyla ekonomiye yeni firma girişinin yenilik ve gelişmeyi desteklediğini, diğer yeni işletme girişlerine nazaran daha fazla istihdam ve ekonomilerde daha eşit gelir dağılımı sağladığını göstermektedir (Hirschman 1958; Baumol 1990; Acs 2006). Gelişmiş ekonomilerde, girişimciler bir toplumda dinamizm ve ekonomik kalkınma sağlamada kilit belirleyicilerdir. Güçlü pazar ekonomisine sahip ülkelerde yenilikçi girişimlerin pazarda rekabet ederken avantajlı olmaları; marka, itibar, teknolojik gelişmişlik, teşvik sistemleri, karar verme ve problem çözme yeteneği gibi birikmiş maddi olmayan varlıklara bağlıdır. Bu birikmiş maddi olmayan varlıkların bulunduğu pazarlarda yenilikçi girişimciler diğer firmalarla rekabette oldukça güçlüdür (Cuervo,2005).

İsveç ve Danimarka gibi birkaç ülke yenilikçi girişimciliğin en yaygın olduğu ülkelerdir. Avustralya ve İrlanda gibi ülkeler yenilikçi girişimciliğin ortalama düzeyde yaygın olduğu ülkeler iken; Portekiz ve Yunanistan gibi ülkeler yenilikçi girişimcilik faaliyetlerinin en seyrek olduğu ülkeler arasında yer almaktadır (Bosma ve ark, 2013).

Literatürde, yüksek yenilikçi girişimcilik oranının ekonomik kalkınma açısından önemini vurgulayan çok sayıda çalışma olmasına rağmen (Acs, 2008); yenilikçi girişimlerin büyüme belirleyicileri üzerine yapılan çok az araştırma bulunmaktadır. Yenilikçi girişimciliğin teşvik edilmesinin ekonomik açıdan önemli olduğuna vurgu yapan çok sayıda çalışma göz önüne alındığında, bu önemli bir boşluktur (Henrekson ve Johansson). Penrose'un (1959) daha önce de gözlemlediği ve Davidsson'ın (1991) girişimci firmalar bağlamında detaylandığı gibi, yenilikçi girişimlerin büyümesi şu üç faktörün birleşmesiyle sağlanmaktadır: (1) firma için mevcut olan fırsatların kalitesi ; (2) firmanın karar mercilerinin bu imkânları kullanmak için motivasyonu ve (3) girişimcilik faaliyetlerini başarıyla gerçekleştirme becerileri. Girişimcilik literatürü; fırsat kalitesi ve gerçekleştirme becerileri üzerine yoğunlaşırken, araştırmalar büyüme motivasyonu faktörüne daha az odaklanmıştır (Wiklund ve Davidsson, 2003). Yenilikçi girişimcilik faaliyetleri temelde iki grupta toplanabilmektedir: 1)girişimciliğin önündeki engelleri azaltıcı ya da yok edici

faaliyetler ve 2) girişimcilik teşvik ve destek faaliyetleri (Tekin, 1998;s:276-277). Aşağıda yer alan **Şekil 1**'de girişimcilik faaliyetlerini en çok etkilediği düşünülen faktörler gösterilmektedir:

Şekil 1 buraya

Girişimcilik faaliyetlerini etkileyen etmenlerin başlıcaları girişimcinin kişiliği, motivasyonu, çevre, fırsatlar, organizasyon, koordinasyon, politika, finans vb.'dir (Henriksen,2007). Bir girişimciyi en çok etkilediği düşünülen söz konusu bu **Şekil 1**'de detaylıca resmedilmiştir.

OECD (2012) raporunda ise yenilikçi girişimciyi etkilediği düşünülen etmenler, mikro ve makro düzeyde faktörlerin 6 ana başlık altında toplandığı **Tablo 2**'deki gibi sınıflandırılmıştır:

Tablo 2 buraya

Tablo 2'ye göre, yenilikçi girişimciliği etkileyen faktörler 1) düzenleyici çerçeve, 2)pazar koşulları, 3)finansla erişim, 4)bilginin oluşumu ve yayılımı, 5)girişimcilik kabiliyetleri ve 6)kültür başlıklarında sınıflandırılmıştır. Bireylerin kişisel özelliklerinden piyasa koşullarına, mevzuatlardan finansmana kadar yenilikçi girişimciliği etkilediği düşünülen hemen hemen her etmen tabloya dahil edilmiştir. Çalışmamıza bu faktörlerden yenilikçi girişimciliği etkilediği düşünülen bireysel düzeyde faktörleri inceleyerek devam edeceğiz.

2.2. Bireysel Düzeyde Etmenlerin Yenilikçi Girişimcilik ile İlişkisi

Birçok araştırma göstermektedir ki; bir girişimde bulunup kendi işinin patronu olmak, kişiyi birinin yanında çalışmaktan daha çok memnun etmektedir (Benz ve Frey 2008a; Blanchflower ve Oswald 1998; Bradley ve Roberts 2004; Hundley 2001; Katz 1993; Thompson vd., 1992). Memnuniyet girişimciliğin başarısını etkileyen ana özlü faktör olarak kabul edilebilir. Literatürde iş doyumu ve memnuniyet ile ilgili yapılan araştırmalar girişimcilerden ziyade çalışanların memnuniyetini açıklamaya yoğunlaşmıştır (Cooper ve Artz 1995). Girişim motivasyonunu inceleyebilmek için, genel ve özel insan sermayesi arasındaki ayrımı ve girişimlere özel kontrolleri içeren girişimci memnuniyetini açıklayan yeni ek faktörleri dikkate almak gerekmektedir.

Yenilikçi girişimlerin ilk beş yıllık süreçte başarısızlık oranları yüzde altmışa kadar çıkabilmektedir (Cooper vd., 1988; Phillips ve Kirchoff 1989) Genellikle; bir girişimin başlangıç seviyesinde kendi işinin patronu olarak çalışanların gelirleri, başka bir işletmede istihdam

edilenlerin ortalama gelirlerine kıyasla oldukça düşüktür (Hamilton 2000). Ama her ne kadar durum böyle olsa da, insanları girişimde bulunmaya motive eden ve serbest meslek mensubu olmaya teşvik eden birçok özlü faktörden ötürü; her sene yenilikçi girişimde bulunan girişimci sayısı artmaktadır.

Yenilikçi girişimcilerin memnuniyet derecesi her ne kadar öncelikle yapılan girişimin performansına bağlı olsa da; memnuniyet derecesi kişisel özellikler ve girişimde bulunma motivasyonlarıyla da yakından ilişkilidir. Genellikle bir yenilikçi girişimci girişimde bulunurken, yaptığı faaliyetin özellikle başlangıç aşamasında kar getirmeyen ve oldukça riskli bir faaliyet olduğunu bildiği halde finansal motivasyonlardan farklı motivasyonlara sahip olduğundan yine de söz konusu girişim faaliyetinde bulunmaktadır (Hamilton, 2000; Moskowitz ve Vissing-Jorgensen, 2002). Başka bir deyişle yenilikçi girişimciler, elde edilen kar ve ücretlerin yanı sıra girişimle ilgili parasal olmayan başka boyutlarla da motive olabilmektedirler. Örneğin, yenilikçi bireylerin kendilerinin patronu olması bu motivasyonlardan biridir (Fuchs-Schündeln, 2009).

Şekil 2 buraya

Şekil 2'de yer alan potansiyel girişimciler; çevresindeki fırsatları gören, girişimde bulunma kabiliyetine sahip; fakat başarısızlık korkusu olan girişimcilerdir. Bu şekildeki kurulum aşamasındaki girişimci ise; en fazla 3 ay faaliyette bulunan yeni girişimie sahip girişimcilerdir. Yeni girişimciler ise, 3 ile 42 ay arası faaliyette bulunan girişimlere sahip girişimcilerdir. Deneyimli girişimciler 42 aydan fazla faaliyette bulunan olgunlaşmış girişimleri yöneten girişimcilerdir.

Çalışmamızda maksimum 3,5 seneye kadar faaliyette bulunan girişimlere sahip girişimciler yenilikçi girişimci olarak kabul edilmiştir. Dolayısıyla, **Şekil 2**'ye göre yenilikçi girişimci tanımımız, girişimcilik sürecinde yer alan “Kurulum Aşamasında Girişimci” ve “Yeni Girişimci” olarak adlandırılan 2 girişimci türünü de kapsamaktadır. **Şekil 2** ayrıca yenilikçi girişimcilerin doğum aşamasında, cinsiyet, yaş ve tecrübe gibi demografik özellikler ile sektör, finansman ve destekler gibi toplumsal düzeyde etmenlerin büyük ölçüde etkisinde kaldıklarını göstermektedir.

Girişimci, iş kurma döneminde çeşitli faktörlerin etkisinde kalmaktadır. Bireylerin beşeri sermayeleri beklentilerini şekillendirebilmektedir (Becker, 1993). Ayrıca, bireylerin beşeri sermayeleri ile firma performansı arasında da bağlantı keşfedilmiştir (Jovanovic, 1982; Bates, 1990; Cressy, 1996; Gimeno vd., 1997; Bosma vd., 2004). Günümüzde, araştırmacılar yaptıkları çalışmalarda yenilikçi girişimciliğin fırsat odaklı olmasına dikkat çekerken (Shane ve Venkataraman, 2000; Shane, 2003) girişimcilerin daha fazla iş imkânı belirlemesine ve takip etmesine katkı sağlayan beşeri sermaye profiline yeteri kadar önem verilmemiştir. Bu yüzden,

kişisel özelliklerin girişimcilik kavramına etkisi iyi anlaşılamamıştır (Busenitz ve ark. 2003). İşletme sahibi olma deneyimi, yönetim yetenekleri, girişimcilik kabiliyetleri ve teknik yetenekler bir girişimcinin beşeri sermaye profilini belirlemektedir ve girişimci bu profili girdi olarak kullanarak çevredeki iş fırsatlarını belirleyip girişimcilik çıktılarına dönüştürmekte kullanmaktadır (Ucbasaran ve ark.,2014)

Literatürün büyük kısmı psikolojik değişkenlerin, kişilik özelliklerinin ve demografik faktörlerin girişimci faaliyetlerini etkilediğini önermektedir (Brockhaus ve Horowitz, 1986; Low ve MacMillan, 1988; Shaver ve Scott, 1991). Bir araştırma gurubu, yeni ve başarılı girişim ve girişim ağlarının oluşturulması için sosyal sermayenin geliştirilmesi gerektiğine dikkat çekmektedir (Aldrich ve Zimmer, 1986). Sosyal sermaye şükran, karşılıklılık, saygı ve dostluk duyguları içeren "şahsa veya gruplara olan iyi niyet" olarak tanımlanabilmektedir (Adler ve Kwon, 2002, s. 23). Davidsson ve Honig'in (2003) çalışmasında tasvir edildiği gibi De Carolis ve Saporito'da (2006), sosyal sermayenin doğrudan bir öngörü sağlayamasa da girişimciler için fırsat göstergesi olabileceğini savunmaktadır.

Geçmişte yapılan çalışmalarda sosyal sermayenin yeni girişim oluşumuna olanak sağladığı açıkça görülmekteyken; De Carolis ve Saporito (2006) sosyal sermayenin ve bilişsel yanlılıklar gibi kişisel faktörlerin girişimci davranışlara nasıl katkı sağladığı konusunda literatür de hala bir boşluk olduğunu savunmaktadır. Dolayısıyla bu araştırmacılar çalışmalarında, sosyal bilişsel kuramdan yola çıkarak girişimci davranışın sosyal ağlarla etkileşimin bir sonucu olduğunu, girişimcilerin belirli bilişsel yanlılıkları olduğunu ve karar verirken bunlardan etkilendiklerini öne süren bir model kurmuşlardır.

Girişimcilik, proje geliştikçe, eylemin geri dönüşünün değiştiği çeşitli aktörler arasında dağıtılmış bir sosyal projedir. Sosyolojik açıdan girişimcilik, yeni projede aktörlerin çok sayıda rol üstlendiği ve çoğu zaman daha mikro düzeyde, yeniliğin bir parçası olarak stratejik eylemlerin yer aldığı, karmaşık bir dizi sosyal süreçtir. Girişimci ağların özellikleri - boyutları, yoğunluğu, bağ yapısı, ağın farklı aşamalarındaki (finans, sosyal), itibar ve meşruiyetlerdeki yeni girişimler üzerindeki etkisini değiştirmek, bu tür ağlardaki müteakip değişikliklerle birlikte incelenmiştir (Owen-Smith ve Powell, 2004; Powell vd., 1996). Sanayi toplumunda sosyal ağlar söz konusu olduğunda, Burt (1992) ve Porac vd. (1995)'nin çalışmalarında sosyal ağların yeni girişim fırsatlarını tanımlamak için kullanıldığı görülmüştür (Jenning ve ark.,2013).

Girişimciler, sıklıkla, herhangi bir girişimci pozisyonun yapısal ve ilişkisel özelliklerini (Podolny ve Page, 1998) belirlemek için ağ analizini kullanır (ör. Bkz. Burt, 1992). Böylelikle girişimciler sosyal ağlardan faydalanarak daha yüksek statüye veya iktidar olmaya ve yüksek sosyal sermayeye kavuşurlar ve yüksek miktarda maddi kaynaklara erişirler. Girişimciler sosyal hareketlerin bir parçası olabilirler (Davis ve ark., 2005) ve bu hareketler esnasında üstlenmiş oldukları rollerle çevrelerindeki kurumları değiştirmeye yardımcı olurlar (Rao ve ark., 2003).

Girişimciler aynı zamanda yeni fikirlerin taşıyıcıları olabilir; böylece, yeniliklerin bir yerden diğerine ağ bağları aracılığıyla yayılmasına hizmet ederler (Fligstein, 1997; Kraatz ve Moore, 2002). Bu tür kurumsal değişikliklere katkı sağlayan girişimcilere ise “kurumsal girişimciler” adı verilir (DiMaggio, 1988; Hardy ve Maguire, 2007).

Davidsson ve Honig (2003) yeni başlayan yenilikçi girişimcilerin firma kuruluşundan itibaren ilk 18 aylık dönemlerine odaklanan bir araştırma yapmıştır. Bu çalışmada, sosyal sermaye ve kişisel ağlar, iş ağları, yardım kuruluşlarının yenilikçi girişimcilik başlatma üzerine etkileri incelenmiştir. Sosyal sermaye teorisi, bilginin kişilerin potansiyel bilişsel yeteneklerinin gelişmesine ve kişilerin verimlilik ve etkinliklerini arttırmasına katkı sağladığı temeline dayanmaktadır (Schultz, 1959; Becker, 1964; Mincer, 1974). Yani, bir ekonomide yeni ve karlı bir girişimde bulunma fırsatı mevcut olduğunda, sosyal sermayeye sahip kişilerin söz konusu fırsatları algılamada daha başarılı oldukları görülmektedir. Öte yandan, teoride eğitimin yenilikçi girişimcilik faaliyetleri üzerine etkisi dikkate alınmamaktadır (Davidsson ve Honig, 2003). Sosyal sermaye ve edinilmiş bilgi entellektüel performans için kritik bir rol oynamaktadır. Çünkü, yeni bilgilere entegrasyon sağlamaya ve birikim elde etmeye yardımcı olmaktadır. Aynı zamanda sosyal sermaye, yeni durumları bütünleştirme ve uyarlamada girişimciye yardımcı olmaktadır (Weick, 1996).

Çalışmada yeni girişimin gerçekleşen ilk satışları ve kârlılığı gibi veriler teşebbüsün başarısını ölçme kriterleri olarak kullanılmıştır. Yeni başlayan bir girişimcinin çevresinde girişimle yakından ilgili ve katkı sağlayabilecek ailesinin ve iş arkadaşlarının olması; o girişimcinin güçlü sosyal sermaye bağına sahip olduğunu göstermektedir. Böyle bir aileye sahip olması ve arkadaş çevresinin bulunması girişimci için teşvik edicidir. Son dönemde, iletişim teknolojilerindeki hızlı değişimler ve ilerlemeler neticesinde girişimcilerin bağımsız olarak uzaktan çalışmalarında artış gözlenmektedir. Böyle gelişen bir çevrede, girişimcilerin sosyal ağ ve danışmanlık yeteneklerinin geliştirilmesi oldukça önemlidir (Davidsson ve Honig, 2003).

Girişimci faaliyetlerini genel ve teknolojik belirsizliklerin yanı sıra riske yönelik bilişsel tutumların da etkilediği görülmektedir (Dickson ve Weaver, 2008). Bilişsel boyut, gerçeklerin doğasını ve bireylerin bilgiyi yorumladığı bilişsel çerçeveleri temsil etmektedir. Kişisel değerlendirilmiş yetenekler bireysel bir biliş ve devamında bireysel bir öz-yeterlilik inancını belirlemektedir (Delmar, 2000). Öz-yeterlilik, kişinin eylem tarzını, çaba seviyesini, olumsuzluk veya başarısızlık karşısında direnişini ve düşüncelerini etkilemekte ve bu problemlerin kişinin girişimci aktivitede bulunmasında engelleyici olup olmadığının anlaşılmasında fayda sağlamaktadır (Wood ve Bandura, 1989; Markman ve ark., 2002). Bazen kişiler oldukça yetenekli olmasına rağmen, öz-yeterliliklerinde bulunan açıklardan ötürü yeteneklerini verimli bir biçimde kullanamazlar (Wanberg ve ark., 1999).

Fırsatlara karşı uyanıklık veya iş kurma becerisine güven gibi algısal varsayımlar yeni iş kurma düzeyleri ile pozitif ilişkilidir (Arenius ve Minniti, 2005). Bilişsel modeller, yeni fırsatları belirleme yeteneklerini yönlendirmektedir (Baron, 2007) ve ülkeden ülkeye değişen kültürel farklılıklar, girişimci faaliyet algıları ve bilişsel senaryolar yenilikçi girişimcilik faaliyetini önemli ölçüde etkilemektedir. Bilişsel algıyı da içeren sosyal sermaye, girişimcilere yeni bilgi ve becerileri biriktirmede ve finansal ve fiziki sermaye gibi fayda sağlayan kaynakları elde etmede yardımcı olmaktadır (Unger ve ark.,2011). Yenilikçi girişimciliğin temel birleşenleri ülkeler arası kültürel farklılıklardan etkilenmekte (Davidsson ve Wiklund, 1997; Zacharakis ve diğerleri, 2007) ve bu farklılıklar girişimciler arasında kurumsal mesafeler oluşturmaktadır (Bruton ve ark., 2010; Busenitz ve ark. , 2000). Firmalar arası kurumsal farklılıklar ile kültürel farklılıkların girişimcilik üzerine önemli bir etkisinin var olduğunu savunan çalışma (Drori ve arkadaşları, 2009) gibi literatürde bir çok araştırma bulunmaktadır (Jennings ve ark., 2013).

Normatif boyut, insan davranışlarıyla ilgili sosyal normları, değerleri ve inançları içermektedir (Busenitz ve diğerleri, 2000; Scott, 1995). Değerler ve normlar insan davranışını şekillendirerek girişimciliği çoğunlukla dolaylı bir biçimde etkilemektedir (Hofstede, 1980). Sosyal sermayenin girişimin başarısına katkısı; girişimcilerin girişimlerinden kazanç elde etmek için sosyal bağlantılarını kullandığı durumlarda ortaya çıkmaktadır (Adler ve Kwon, 2002; Leanna ve Van Buaren, 1999). Bu yaklaşımın temeli, nadir, değerli ve taklit edilmesi zor ve pahalı olan kaynak ve yeteneklerden rekabet avantajı sağlayan girişimci için bir kaynak oluşturulmasına dayanmaktadır (Barney, 1995). Burt (1992) sosyal sermayeyi, yatırımlar üzerinde yüksek getiri sağlayan bir kaynak olarak nitelendirmektedir. Hatta sosyal sermayenin, sosyal yapının kusursuz hale getirilmesiyle bazı girişimciler için girişimcilik fırsatı oluşturduğunu öne sürmektedir (1992, s. 57). Örneğin, doğrudan ya da dernek aracılığıyla üniversite profesörlerine erişebilen girişimciler, gelişmekte olan bir teknoloji hakkında diğer rakiplerinden önce bilgi alabilmekte ve bunu yenilikçi girişimcilik başlatmada fırsata çevirebilmektedirler.

Geleneksel araştırmacılar, sosyal sermayeyi tek boyutlu bir kavram olarak ele alırken (örn., Burt, 1992; Coleman, 1988; Walker ve ark. 1997) diğer araştırmacılar sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel olmak üzere üç ana boyutu olduğunu savunmuştur (ör. Lesser, 2000; Nahapiet ve Ghoshal, 1998).

Şekil 3 buraya

Şekil 3'te De Carolis ve Saporito (2006), sosyal sermayenin bilişsel boyutunu incelemiş ve bilişsel önyargıları; kendine aşırı güven, kontrol ilüzyonu ve temsil edilebilirlik tutumlarının oluşturduğunu savunmuşlardır. Bilişsel önyargılar neticesinde bireyin risk algısı oluşmakta ve bu algı girişimciyi fırsatları değerlendirirken etkilemektedir.

Girişimcileri başkalarından ayıran kişisel nitelikler üzerine yapılan araştırmalar, girişimin başlatılması ve kontrol odağının yeri, başarıya duyulan ihtiyaç, kişisel iyimserlik, kendi kaderini şekillendirme tercihi ve belirsizlik hoşgörüsü gibi değişkenler arasında pozitif bir ilişki olduğunu önermektedir (Baron, 1998; Bygrave 1989; Hatten, 1997; McClelland, 1961). Yapılan araştırmalar, kişilerde bazı kişisel niteliklerin baskın olmasının yenilikçi girişimde bulunmayı kolaylaştıracağını ve başarılı girişimcileri başkalarından ayıran kimi temel karakteristik özellikler olduğunu savunmaktadır. Bu özellikler; özgüven, başarısızlık korkusu, girişim fırsatı beklentisi, gözlem yeteneği, iş sorumluluğu, liderlik, belirsizlikle baş etme, risk alma tutumu, nesnellik, pratik zeka, iyimserlik, ikna, uzlaşma, azim'dir (Camerer ve Lovallo, 1999). Girişimcilik literatüründe çeşitli araştırmacılar bu kişilik özellikleri arasında yer alan aşırı iyimserliğe özellikle vurgu yapmaktadırlar (Kahneman ve Lovallo 1993; Camerer ve Lovallo 1999; Sarasvathy vd., 1998; Arabsheibani vd., 2000). Bir kişinin sonuç hakkındaki beklentileri gerçekleştirilen sonucu aştığında aşırı iyimserlik meydana gelmektedir. Aşırı iyimserlik mutlaka memnuniyeti engelleyecek diye bir kesinlik yoktur. Aşırı iyimser girişimciler beklentilerini yeni durumlara adapte edebilir ve başlangıçtaki beklentilerinin gerçek dışı olduğunu kabullenip; başarısız girişimden edinilen sadece girişimcilik tecrübesinin bile tatmin edici olduğunu düşünebilirler (Carree ve Verheul, 2011).

Risk algısını etkileyen birçok bilişsel yanlılık olmasına rağmen girişimcilik alanındaki son araştırmalar, girişimcilerin risk algısını en çok aşırı özgüven, kontrol yanılgıları, başarısızlık korkusu ve temsiliyet gibi özelliklerin belirlediğini savunmaktadır (Busenitz ve Barney, 1997; Palich ve Bagby, 1995; Simon ve diğerleri, 1999). Birinin bilgi sınırlarını bilmemek, aşırı özgüven olarak adlandırılan bir bilişsel yanlılık ile sonuçlanmaktadır (Bazerman, 1990; Lichtenstein ve Fischhoff, 1977; Oskamp, 1965). **Şekil 3**'teki şemada yer alan aşırı özgüven, bireylerin ilk karar verdikten sonra aldıkları yeni bilgileri görmezden gelmelerinden veya planlarının veya tahminlerinin hatalı olduğunu anlayamadıklarından ortaya çıkmaktadır. Aşırı özgüveni olan kişiler, varsayımlarını gerçek olarak değerlendirmekte ve bazı eylemlerin gerçekte olduğundan daha az riskli olduğuna inanmaktadırlar (De Carolis ve Saporito, 2006).

Şekil 3'te yer alan kontrol ilüzyonu, bireyler belirli durumların sonucunu etkileyebilecek derecede aşırı tahminde bulunduklarında ortaya çıkmaktadır (Duhaime ve Schwenk, 1985). Langer, (1975), Simon vd., (1999) ise; bir girişimcinin başarıyı yakalamak için objektif olasılığın tahmin ettiğinden daha yüksek bir beklentiyle tahminde bulunması durumunda kontrol ilüzyonun meydana geldiğini önermektedir. Bu aşırı özgüven neticesinde girişimciler çelişkili bilgileri daha çok görmezden gelme eğilimindedirler.

Şekil 3'te yer alan bilişsel önyargılardan temsil gücü ise bireylerin karar vermek için sınırlı sayıda bilgi kaynağı kullanmasıyla ortaya çıkmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1971). Karar vericiler bilgi işlem maliyetinden tasarruf yapmak için, bir durumun doğru resmini

yansıtmayacak küçük örnekleme güvenme eğilimindedirler ve dolayısıyla böyle girişimciler pratik olarak işleyebilecekleri bilginin miktarını sınırlamaktadırlar (Mart ve Simon, 1958). Girişimcilerin karar verme sürecinde temsil gücü girişimciler arasında sıkça ortaya çıkan bir kavramdır. Girişimcilerin, bütün resmi temsil etmede yetersiz, az, rastgele olmayan örneklerden ve kişisel deneyimlerden yararlanmalarının başka bir nedeni ise, çoğu zaman gerekli tüm bilgileri toplayacak kaynaklarının olmamasındandır (Busenitz ve Barney, 1997).

İnsan sermayesinin girişim sermayesine tahsisi ile ilgili fırsat maliyetleri, bireyleri daha kaliteli fırsatlar talep etmeye ve bu fırsatları yoğun bir şekilde takip etme istekliliklerini artırmaya yönlendirmektedir. Eğitim, girişimcilik literatüründe yaygın olarak yer aldığı gibi, bireylerin yenilikçi girişimcilik fırsatlarını başarıyla takip etme yeteneğini de arttırmaktadır (Shane ve Venkataraman, 2000). Eğitim, bireyin örgütsel büyümeyi yönetme bilişsel yeteneğini arttırmakta ve böylelikle bireylerin girişimcilik faaliyetinde bulunduğu hızlı organizasyonel büyüme ile ortaya çıkan karmaşıklığı kolayca yönetmelerini sağlamaktadır (Shane ve Venkataraman, 2000). Aynı zamanda örgün eğitim alma süreci boyunca bireyler, büyüme fırsatı yaratan kaynakları ortaya çıkarmak için yararlanılabilecek değerli sosyal sermaye ve temaslar da elde etmektedirler (Gerber ve Cheung, 2008; Stevens, Armstrong ve Arum, 2008). Bu yönden, eğitim yenilikçi girişimcinin daha yüksek öz-yeterlik derecesine hızlıca ulaşmasına katkıda bulunur ve böylelikle eğitilmiş bireyler daha yüksek büyüme hedefleri belirlerler.

Yenilikçi girişimciliği etkileyen bireysel özelliklerden başarısızlık korkusu, girişim başlangıç fırsat algısı ve bir firma kurma bilgi ve becerisini kapsayan girişimcilik tutumu bölgelere göre farklılıklar göstermektedir (Bosma ve Schutjens, 2009a). Bireysel seviyede, Lückgen ve ark. (2006), Arenius ve Minniti (2005) ve Tamásy (2006), söz konusu girişimci tutumların özellikle yenilikçi girişimcilik davranışı üzerine çok güçlü ve olumlu bir etkisinin olduğuna dair kanıtlar sunmuştur. Tamásy (2006) ampirik çalışmasında, bu girişimcilik tutumunun endeksiyle yapılan açıklamaların, girişimcilik faaliyetleri üzerine yapılan geleneksel açıklamalardan çok daha fazla yararlı olduğunu ortaya koymuştur. Yapılan birçok çalışmada, AB ülkelerinde ve diğer bölgelerde girişimcilik tutumu ve yenilikçi girişimcilik faaliyetleri endekslerinin bölgesel sınırları belirlenmiş ve tartışılmıştır (Bosma ve Schutjens 2009a). Bu çalışmalarda her ne kadar bölgesel sınırlar ve kalıplaşmış tutumlar tanımlanmış olsa da, ulusal ve bölgesel koşulların girişimcilik tutumu ve faaliyetleri üzerine etkileri ampirik olarak yeterince test edilmemektedir (Bosma vd., 2011).

2.3. Kurumsal Çevrede Yenilikçi Girişimcilik Kavramı

Bir önceki bölümde yer alan bireysel düzeyde etmenlerin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi açıklanmaya çalışılmıştır. Bu bölümde ise, yenilikçi girişimcilik ekosistemindeki kurumsal yapı tartışılacaktır.

Yenilikçi girişimcileri diğer insanlardan farklı kılan ve öne çıkaran bireysel özellikleri vardır; fakat bir girişimcinin başarılı olmasında bu bireysel özelliklerin katkısı tek başına yeterli değildir. Yenilikçi girişimci başarılı olmak için çevrede bulunan fırsatları algılayıp doğru değerlendirmek zorundadır. Bu değerlendirmeler bireysel kişilik, kişisel ve hane halkı özelliklerinden etkilenmekteyken; aynı zamanda iş fırsatlarının yerel anlamda cazip olması, kurulacak işletmenin piyasada kolay büyümesi ve firmanın makro düzeyde düzenleyici engellere karşı kurumsal ve sosyo-kültürel çevre tarafından kısıtlanabilir ya da deteklenebilir olmasından etkilenebilmektedir (Bosma ve ark., 2011).

Kurumsal girişimcilik genellikle organizasyon düzeyinde tanımlanmakta ve organizasyon içinde yukarıdan aşağı bir süreci ve inisiyatif almayı teşvik edici bir yönetim stratejisi ile yeniliklerle iş geliştirme çabalarını ifade etmektedir (Bosma ve ark.,2013). Finansal araçlar hem bireysel karar vermeyi teşvik eden teşvik yapılarını hem de belirli bireysel tercihleri kolaylaştıran veya engelleyen makro koşulları etkilemektedir. Bireysel farklılıkların olduğu gözlenmesi zor bireysel alanlar: fırsatçı algılama, fikir üretimi, yeni bir ürün veya başka bir kaynak rekombinasyonu tasarlama, iç koalisyon kurma, ikna yönetimi, kaynak toplama, planlama ve organize etme gibi faaliyetleri içermektedir.(Bosma ve ark., 2013). Bu nedenle örgüt içi bağlamda kurumsal bir hiyerarşinin bireysel inisiyatif kullanmadan kaynaklı belirli sınırlamalar oluşturabileceği ve bu durumun yenilikçi girişimlerin birlikte çalıştığı finansal araçlarla olan ilişkisini de sınırlandırabileceği düşünülmektedir (Crant, 2000; Frese ve Fay, 2001; Parker ve Collins, 2010). Yenilikçi girişimcilerin faaliyetleri birçok etmenin yanı sıra çalışanların bireysel davranış alanlarına da bağlıdır. Örgüt içi farklı bireysel alanlar borçlanan yenilikçi girişimciler hakkında bilgi edinme maliyetini arttırmakta ve dolayısıyla girişim faaliyetlerini karlı bir şekilde finanse etmek zorlaşmaktadır. Bilgi asimetrisi ve sınırlı varlıklar potansiyel yenilikçi girişimciler için özellikle önemlidir; çünkü araçlar bir yenilikçi girişimi etkin şekilde değerlendirilemediği için iyi projeler finanse edilememektedir(Kerr ve Nanda, 2009).

Son 30 yıldır Gartner, Khilstrom ve Laffont, Carol ve Mosakowski gibi araştırmacılar yenilikçi girişimciliğin, var olan fırsatlar yerine, daha istikrarlı ve kalıcı olan kişi-merkezli perspektife dayandığı eğilimindeydiler. Fakat zamanla bu araştırmacılara göre kişi odaklı yaklaşım tek başına yenilikçi girişimciliği açıklamakta yeterli olmamış ve hatta büyük ölçüde başarısız olmuştur.

Yenilikçi girişimcilikle ilgili çalışmaların kişisel etkileri ele alırken, kurumsal etkileri de değerlendirmesi yenilikçi girişimciliği daha bütünsel açıklamaya yardımcı olacaktır. Örneğin; Estrin (2013), kurumsal etkileri değerlendiren bir çalışma yapmıştır. Araştırmasının kavramsal çerçevesi, Williamson'un (2000) kurum hiyerarşisi çalışmasından esinlenmektedir. Williamson'un (2000) hiyerarşisinde kayıt dışı, resmi anayasal ve resmi düzenleyici olmak üzere üç kurum tabakası vardır ve bunlar Estrin'in (2013) çalışmasında (1) yolsuzluk seviyesi; (2) mülkiyet haklarının gücü ve (3) hükümetin faaliyetlerinin ölçeği olmak üzere yenilikçi girişimcinin büyüme hedeflerini etkilemesi muhtemel 3 temel kuruma karşılık gelmektedir. Ayrıca; Granovetter'in (1985) geliştirdiği kurumları sosyal mikro düzeyde inceleyen çalışmasında, yerel sosyal mikro yapıların bir ölçüde fakir bir kurumsal çevrenin olumsuz etkilerini hafiflettiği öngörüsünde bulunulmuştur. Yenilikçi girişimcileri etkileyen çevredeki hükümet politikaları, siyasi olaylar, kültürel normlar vb kurumsal faktörler; içinde bulundukları makroekonomiyi önemli ölçüde şekillendirmektedir (Aldrich 1990, s. 7). Kayıt dışı bir sosyal norm olan yolsuzluk gayriresmi kurumu, görevdeki kişilerin hükümet yöneticilerinin koyduğu kurallar dışında yeni girişimde bulunanlardan kendilerine özel yararlar elde ettiği durumları anlatan bir kavramdır (Desai ve Acs, 2007). Estrin (2013) çalışmasında yolsuzluk, zayıf mülkiyet hakları ve yüksek hükümet düzeylerinin yenilikçi girişimcilik oranı üzerine etkisinin çok olduğunu ve yenilikçi girişimciliği önemli ölçüde sınırlandırdığını savunmuştur.

Her yenilikçi teşebbüs için girişim ve çevre uyumu önemlidir. Bir yenilikçi girişimi doğrudan ve dolaylı olarak etkileyen çevresel faktörler vardır. Yenilikçi girişimi doğrudan etkileyen çevresel faktörler finansal faktörler, kamusal düzenlemeler, tüketiciler, tedarikçiler ve rakiplerdir. Evans ve Leighton (1989) çalışmalarında, bir girişimcinin teşebbüste bulunma kararını doğrudan etkileyen en önemli çevresel faktörün finansal faktörler olduğunu ve yeni kurulan bir girişimin daha köklü işletmelere kıyasla karşılaştığı en büyük zorluğun finansman zorluğu olduğunu savunmuşlardır. Mevcut ve potansiyel yenilikçi girişimcilere ilişkin anketler; sermayeye yeterli erişimi sağlamanın, yeni bir işletme kurma ve işletmeyi büyütmenin önündeki en büyük engellerden biri olduğunu göstermektedir (Kerr ve Nanda, 2009).

Başarılı girişimciler yönetim kabiliyetleriyle müşteri talebinin ne kadar olacağını tahmin ederek ve gelişmiş teknolojiler kullanıp paydaş desteğinden yararlanarak (örneğin; finansal araçların desteği) fırsatlardan değerlendirdiklerinde; yenilikçi girişimcilik faaliyeti başlamakta gecikmezler (Choi ve Sepherd, 2004). Yenilikçi girişimciliğin ekonomiye kazandırdığı faydalar önemli ölçüde kurumsal çevreye bağlıdır (Hall ve Sobel, 2008). Yenilikçi girişimcilerin iş faaliyetlerinde bulunup bulunmamalarının belirleyicisi; kurumsal çevredeki bir takım itme ve çekme faktörleri bulunmaktadır. Yenilikçi girişimcilik tutum ve faaliyetleri açıklanırken, iç içe geçmiş mikro ve makro faktörlerin etkilerini incelemek yerinde olacaktır. İşlem maliyetlerini düşürmek ve ticareti kolaylaştırmak için hazırlanan resmi kural ve düzenlemeler; yenilikçi

girişimcileri farklı şekillerde etkilemektedir. Kurumsal yaklaşımda Hall ve Sobel (2008), siyasi ve ekonomik kurumların kaynak kullanımının verimliliği, yeni bir girişimde bulunmayı ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi etkilediğini savunmuştur.

Yenilikçi girişimciler tarafından kurulan yeni organizasyonlar, başarılı olmak için faaliyetlerini ve stratejilerini, kurumsal çevrenin sunduğu fırsat ve sınırlamalara uyarlamak zorundadırlar (Aidis, Estrin ve Mickiewicz, 2012). Kurumların etkili bir şekilde faaliyet gösterdiği ekonomilerde, yenilikçi girişimcilerin aldığı riskler çevresel etkenlerden çok girişimlerin kendi doğasından ve girişimcilerin kişisel özelliklerinden kaynaklanmaktadır (Schumpeter 1934; Kirzner 1973). Öte yandan; daha az gelişmiş ve kurumların etkili biçimde faaliyette bulunamadığı ekonomilerde, kurumlar piyasa ekonomisinin işleyişine yeterli katkıyı sunamamakta ve bu durum hem yenilikçi girişimcilik faaliyetinden elde edilen potansiyel getirileri hem de beklenen gelir akışını olumsuz yönde etkilemektedir (Kirzner, 1973).

Az gelişmiş ülkelerde kurumsal çevrenin birçok sorunu bulunmaktadır. Zayıf kurumsal çevre yapısına sahip az gelişmiş ülkelerde yenilikçi girişimcilerin yeni projeler üstlenme isteği azdır; çünkü enerjilerini yeni projeye odaklamaktan çok, verimsiz olan çevre koşullarını iyileştirmek yönünde harcamaktadırlar (Glaeser ve diğerleri 2003; Johnson ve diğerleri 1997; Baumol 1990; Hodler 2009). Stel ve ark. (2007) ve McMullen ve ark. (2008), yenilikçi girişimciler üzerindeki kurumsal etkileri keşfetmek için ülke ortalamalarını kullanarak çeşitli çalışmalar yapmışlardır. Williamson ise konuyla ilgili kurumların hiyerarşisi modelini oluşturmuştur (2000, s.597). Fakat kurumsal çevreyle ilgili yapılan bu araştırmaların yenilikçi girişimciliğe etkisini tam olarak ifade etmede yetersiz olduğu söylenebilmektedir.

Bir ülkedeki bireysel gelir dağılımları, devlet kalkınma planlarının gelişmişliği ile doğru orantılıdır. Dolayısıyla yeni bir girişim için gerekli olan sermaye kişinin mali durumuyla olduğu kadar devletin mali politikalarıyla da ilintilidir (Banerjee ve Newman,1993). Günümüzde; bir yandan yatırım rejimleri giderek daha fazla serbestleştirilip yenilikçi girişimler teşvik edilirken, bir yandan da kamusal politik amaçlar doğrultusunda yeni girişimlerle alakalı düzenlemeler arttırılmaktadır. Devletler; yenilikçi girişimcilerin hak ve yükümlülüklerini göz önüne alarak, serbestleştirme uygulaması ile yenilikçi girişimcilik faaliyetleri ve finansal piyasa düzenlemeleri arasında uygun bir denge kurmaya çalışmaktadırlar. Bu durum birçok ülkede, politikaların yönü bakımından devlet öncülüğünde büyüme ile piyasa öncülüğünde büyüme olmak üzere iki farklı yönde büyüme ikilemi ortaya çıkarmıştır. Girişimcilik literatüründe bulunan çoğu çalışma söz konusu büyüme ikileminden dolayı, piyasa destekleyen kurumlar gibi belirli kurumların yenilikçi bir girişimcinin pazara girip teşebbüste bulunmaya karar vermesi üzerine etkisini açıkça ifade edememektedir (Aidis, Estrin ve Mickiewicz, 2012).

Öte yandan, yaygın olarak birçok araştırma tarafından, bölgesel farklılığın yenilikçi girişimcilik üzerine etkisinin uluslararası farklılıkların yenilikçi girişimcilik üzerine etkisinden

daha kalıcı olduğu görüşüne varılmış ve bu durum girişimcilik literatürü açısından oldukça önemli kabul edilmiştir (Sternberg 2004; Fritsch ve Mueller 2006; Tamásy 2006; Bosma ve Schutjens 2009a). Girişimci faaliyetlerdeki ulusal farklılıkları inceleyen uluslararası çapta yapılan çoğu araştırmada, araştırmacılar temel olarak kurumsal veya kültürel faktörlerin yenilikçi girişimcilik faaliyetleri üzerine etkilerine odaklanmaktadır; ancak bu faktörlerin ikisinin birden etkileşim ilişkilerinin etkisine odaklanan çalışma oldukça azdır. Ekonomistler ve bazı yönetim araştırmacıları çoğunlukla, yenilikçi girişimciliğin kurumsal iticilerine odaklanmaktadır (Baker vd., 2005; Busenitz vd., 2000; Davidsson ve Henrekson, 2002; Spencer ve Gómez, 2004). Kültür kuramcıları ise, ulusal kültürün yenilikçi girişimcilik üzerine etkilerini incelemektedir (Hayton vd., 2002). Sosyologlar da, sosyoekonomik kalkınma ve protestan etik gibi olguları keşfetmektedirler (Reynolds, 1991). Uluslararası olmasa da ulusal alanda yapılan sosyolojik araştırmalardan elde edilen bulgular, özellikle göçmenlerin ulusal kültürünün yenilikçi girişimciliği daha çok teşvik ettiğini göstermektedir (örn, Portes ve Shafer, 2007).

Son zamanlarda yapılan araştırmalar, ulusal kültürün ve sosyal kurumların yenilikçi girişimcilik faaliyeti üzerindeki bağımsız etkilerini incelemenin girişimcilik literatürüne katkısı olabileceğini göstermektedir. Mevcut araştırmaların bir uzantısı olarak, araştırmacılar kültürün ve sosyal kurumların yenilikçi girişimcilik faaliyetleri üzerindeki olası etkileşim etkilerini değerlendiren çalışmalarda eksiklik olduğunu keşfetmiştir (Hayton vd., 2002). Bruton, Ahlstrom ve Li (2010), yenilikçi girişimcilik üzerindeki kültürel etkilerle ilgili elde edilen bulguların tutarsız olmasının, kurumsal moderatörlerin ihmalinden kaynaklanabileceğini belirtmektedir. Pinillos ve Reyes (2011) yapmış oldukları bir çalışmada; ülkelere göre yenilikçi girişimcilik oranlarını öngören bireyciliğin moderatörü olan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) kullanılarak, söz konusu iki faktörün etkileşim ilişkisinin yenilikçi girişimcilik üzerine göz ardı edilemez bir etkisinin bulunduğunu savunmaktadır. Ulusal kültür ve toplumsal kurumlar birçok alt boyuta sahiptir ve bu boyutlar bir araya gelerek olağanüstü bir etki meydana getirmektedir.

Nystrom (2008) çalışmasında, kişi başı GSYİH ve işsizlik oranının istatistiksel olarak önemi vurgulanmış ve ancak her iki değişkenin de girişimciliği olumsuz etkilediği bulgusuna ulaşmıştır. Kişi başına GSYİH'nın girişimci olma üzerindeki olumsuz etkisi, Nystrom (2008)'in teorik beklentileriyle çelişmekte; ancak, Bjørnskov ve Foss'un (2008) kişi başı GSYİH ile girişimcilik arasındaki ilişkiyle alakalı bulgulara benzemektedir. GSYİH'nin ölçütü olduğu hükümet sektörünün büyüklüğü, mülkiyet haklarının hukuki yapısı ve güvenliği, sermayenin, emek ve ticaretin düzenlenmesi gibi istatistiksel veriler girişimcilik başlatma ile yakından ilişkili verilerdir. Hükümet sektörü küçüldükçe, daha iyi yasal yapı ve daha iyi düzenlemeler ön plana çıkmakta ve bu yapılar girişimciliği olumlu etkilemektedir; aksine büyük hükümet sektörü ve yüksek GSYİH girişimciliği olumsuz etkileme eğilimindedir (Nystrom,2008).

Öte yandan bir takım ampirik çalışmalar ise, yenilikçi girişimcilik ile gayri safi yurtiçi hasıla arasında pozitif bir ilişki bulunduğunu (GSYİH) göstermektedir (Heckelman, 2000). Ampirik literatürde finansal derinlik ölçütleri arasında en çok dikkati çeken özel kredi Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)'dır. Banka dışı finansal kuruluşların geneliyle ilgili fikir sahibi olabilmek için ise GSYİH'nın; varlıklar, fonlar, primler kısacası toplam aktiflerle olan ilişkileri incelenmelidir. GSYİH'ya özel kredi alternatifi, toplam bankacılık varlıklarının GSYH'ye oranıdır ve bu değişken Küresel Finansal Gelişme Veritabanı'nda da yer almaktadır. Heckelman'a (2000) göre, GSYİH kapsamlı bir ölçüttür; çünkü bu ölçüt özel sektör kredisi değil, aynı zamanda hükümet kredisi ve kredi dışında banka varlıklarını da içermektedir. Özel krediyle GSYİH'ye yakınlaştırılan finansal derinlik, uzun vadeli ekonomik büyüme ile güçlü bir istatistiki bağlantıya sahiptir. Heckelman (2000) çalışmasında, GSYİH yoksulluğun azaltılmasıyla yakından ilişkili olduğunu savunmuştur.

Kısaca, yapılan araştırmada belirlenmiş mantıklı bir kurumsal çerçeve yoksa ve kültür ile kurumsal bağlam arasındaki etkileşimler göz ardı ediliyorsa; yenilikçi girişimciliği anlamlı şekilde araştırmak mümkün değildir (Hayton ve ark.). Dolayısıyla; girişimciyi yenilikçi girişimde bulunmaya teşvik eden çevresel (kurumsal ve kültürel) etmenleri belirlemek ve etkilerini incelemek oldukça faydalı olacaktır.

Estrin'in (2013) çalışmasına göre yenilikçi girişimcinin diğer girişimcilere kıyasla hırslarındaki farklılıklar kritik bir rol oynamaktadır. Girişimciler arasındaki kooperatif ve rekabetçi ilişkiler, girişimcilerin mevcut kaynağı nasıl dağıttıklarını da etkilemektedir (Van de Ven, 1993). Çevresel faktörler, girişimci tutumları ve büyüme hırslarını olumsuz etkileyerek 'Upas Ağacı' etkisi yaratabilmektedir (Van Stel ve Storey, 2004). Büyüme beklentileri yüksek girişimciler, sermayelerini yükseltmek, risk almak ve yeni pazarlara girmek zorundadırlar (Estrin, 2013).

Şekil 4 buraya

Şekil 4'te girişimciliğin kurumsal altyapı bileşenleri gösterilmiştir. Ven ve Graud (1989) bu gösterimde, kurumsal altyapı bileşenlerini kurumsal düzenlemeler, kaynak donanımı ve tescilli işlevler olmak üzere 3 kısma ve bu üç başlık altında yer alan kurumsal etkenlerin iyileştirilmesinin yenilikçi girişimciliğe olumlu katkıları olacağını savunmuştur.

North (1990) katma değer yaratan yenilikçi girişimcilik davranışı özendiren ekonomik teşviklerin çoğunun kurumların kalitesine bağlı olduğunu ileri sürmektedir. Resmi ve gayriresmi olarak sınıflandırılan kurumlar; makro ve mikro kurumsal kalıpları içeren, rasyonelleştirilmiş ve kabul edilmiş fikirleri, inanç ve eylem kümelerini içine alan yapılardır (Meyer ve Rowan, 1977; Powell ve DiMaggio, 1991). Resmi kurumlar, bireysel ve örgütsel tercihleri yönlendiren ekonomik teşvikleri tanımlayan yasalar ve kurallar koymaktadır. Baumol ve Strom (2007) için

yenilikçi girişimciliği etkileme ihtimali olan bir kurumun en önemli yaptırımı girişimciye yüklediği bireysel, hukuki ve idari yükümlülüktür. Hall ve Sobel (2008), kurumların ekonomik büyümeyi öncelikle yenilikçi girişimcilik ve keşif üzerindeki etkileri yoluyla sağladığını varsaymaktadır. Diğer yandan Hall ve Sobel (2008) uygulamada yenilikçi girişimcilik faaliyetlerini etkileyen kurumları gayriresmi kurumlar, sosyal düzenlemeler ve normlar olmak üzere 3 gruba ayırmaktadır.

Kurumlar ve piyasa sistemi, ekonomik aktiviteyi koordine eden güçlü bir sistemdir. Çünkü fiyatlar, piyasa katılımcılarının üretim planlarını, kaynak kullanılabilirliğini ve kaynak gereksinimlerini eş zamanlı olarak koordine ederek, yenilikçi bir girişimcinin bilişsel taleplerini sınırlamaktadır. Fakat bu sistemdeki önemli bir eksiklik, fiyatların yenilikçi girişimci fırsatların keşfedilmesini ve kullanılmasını doğru bir şekilde yönlendirememesidir (Eckhardt ve Shane, 2003). Shane'e (2003) göre, bir yenilikçi girişimcinin keşfettiği fırsatı değerlendirmesi, belirli bir amaç için kullanılan kaynakların değerinin mevcut istifade edilen değerinden daha yüksek olacağına inanmasına bağlıdır. Yenilikçi girişimciler çoğu zaman yeni ürünlerin kullanışlı olma özelliğini analiz etmede yanlılabilmektedir. Çünkü fiyat tespitini doğru yapmak ve fiyatı güncellemelerini takip etmek girişimci bireyler için oldukça zordur.

Piyasa katılımcıları arasında gerçekleşen belli bir etkileşim sürecinden sonra, yenilikçi girişimciler fırsatın kalitesi ve özellikleri hakkında farkındalığı artıran bilgiler elde etmektedirler (Arrow, 1974; Jovanovic, 1982; Venkataraman, 1997). Edinilen bu bilgi ile girişimci fırsatı devam ettirmeyi düşünür ya da cesareti kırılır. Daha önce görülmemiş veya bilinmeyen değerli bir fırsatın mevcut olduğuna dair güvenilir bir doğrulama ile yenilikçi girişimciler yeni ürün için bir pazar oluşturmaya başlamaktadırlar. Fakat piyasa onayının olmadığı durumlarda, yenilikçi girişimcinin algısının geçerliliği bilinemez ve fiyatların gerçek bilgisine ulaşamaz. Dolayısıyla, yenilikçi girişimciler yeni ürünleri için pazar oluşturamaz, ürünlerinin üretim planlarını güncelleyemezler (Eckhardt ve Shane, 2003).

Fırsat çeşitli faktörlere bağlı olarak uzun vadeli ya da kısa vadeli olabilmektedir. Fırsatın ömrünü belirleyen ve uzatan en önemli etmen ise ticari gizlilik, patent koruması veya tekel sözleşmeleri gibi diğer girişimcilerin taklidini sınırlandıran mekanizmaların varlığıdır (Shane ve Venkataraman, 2000). Eckhardt ve Shane (2003) fırsatları; fırsat oluşturan değişikliklerin odağına; fırsatların kendisinin kaynağına ve değişimin başlatıcısına göre 3 kategoriye ayırmaktadır. Fırsatlar değer zincirindeki değişimlere, edinilen bilginin ve arz ve taleplerin kaynağına, hükümet faaliyetlerine, demografik verilere, teknolojik değişimlere göre şekillenmektedir.

Yenilikçi girişimcilerin iş planları kurmasına, kaynak temin etmesine ve çalışan istihdam etmesine vb. imkan tanıyan fırsatları keşfetmede; radikal, inovasyon ve taklit gibi çeşitli inovasyon biçimlerinin ve kurumlar arasındaki teorik bağların niteliklerini belirlemek oldukça

etkilidir (Allen ve Funk, 2008). Ayrıca, sosyo-ekonomik kurumlar ve inovasyon arasındaki bağlantıların daha iyi anlaşılması, ülkelerin yeni girişimcilik alanlarını keşfetmesine yardımcı olmaktadır. Radikal inovasyon fırsatçı hareket eden girişimcilerin yeteneğini artırmaktadır. Sürekli değişimi öngören radikal inovasyon biçimine uygun girişimlerde, kurumlar alt düzey çalışanlar için yeterli mali teşvik sağlayabilmekteyken mühendisler ve üst düzey yöneticilerde mali teşvik yeterli gelmemektedir (Allen ve Funk, 2008). Çalışanlar, artımlı inovasyon sürecini kolaylaştırmalı ve firmaların radikal yenilikler oluşturma yeteneğini teşvik etmelidir. Mali teşvik sağlanamayan çalışanların olduğu girişimlerde yenilik stratejilerini sürdürmede başarılı olunamamaktadır. Williamson'ın (2000) oluşturduğu kurumların hiyerarşisi modelinde yer alan düzeylerden resmi kurumsal düzenin özü kabul edilen anayasal niteliklerin en yüksek düzeyi olarak mülkiyet hakları belirlenmektedir. Kurumsal çevreyi girişimsel sonuçlar ile ilişkilendiren Hodler (2009) tarafından ortaya atılan teorik çerçevede ise, güçlü mülkiyet haklarının ve siyasi nedenlerden etkilenen hükümet eylemlerinin fırsata dönüşebildiği durumların refah düzeyini arttırdığı görülmektedir.

Birçok araştırmacı çalışmalarında mülkiyet haklarının, piyasa ekonomisini karakterize eden modern kurumlar kümesinin bel kemiği olduğunu savunmaktadırlar (North ve Thomas, 1973; Williamson, 1985; Barzel, 1997; Rodrik, 2000; Acemoğlu ve Johnson, 2005). Güçlü resmi mülkiyet hakları, hukukun üstünlüğünün bir unsuru olarak da görülebilmektedir. Dolayısıyla, son zamanlarda yapılan kurumsal araştırmaların odağı, hakların ve belgelendirmeden dolayı bu hakların icrasını sağlayan kurumsal koşulları incelemekten, mülkiyet haklarına dayanan diğer hukuki sözleşmelerin ve bunların mülkiyet haklarına etkisine kaymıştır (Aidis, Estrin ve Mickiewicz, 2012). Aynı zamanda yakın tarihli girişimcilik teorileri "özel mülkiyet kurumunun, kişinin içsel kontrol ve kişisel yönetici duygularını arttıran önemli bir psikolojik boyutunun olduğunu ve bu nedenle bir kişiyi yenilikçi girişimciliğe daha çok teşvik ettiğini vurgulamaktadır (Harper 2003, s. 74). Parker (2007) ise iyi korunan mülkiyet haklarının yenilikçi girişimciliği ve yeniliği teşvik etmeye yardımcı olduğunu savunmaktadır. Bununla birlikte, fikri mülkiyet gibi mülkiyet hakları çok güçlü ise, yenilik azalabilmektedir. Öte yandan, zayıf mülkiyet hakları beklenenin aksine girişimcilik faaliyetlerinin yırtıcı biçimlerinin gelişmesine neden olabilmektedir (Henrekson 2007, s. 730).

Mülkiyet hakları, hükümetin özel mülkiyet haklarını ne derece oluşturduğuna ve bu hakları korumak için oluşturulan yasaları uygulamaya koyma derecesine işaret etmektedir (Beach ve O'Driscoll, 2003). Bir piyasa ekonomisinde birincil motive edici güç olarak, özel mülkleri biriktirme kabiliyeti, tamamen işleyen serbest piyasa ekonomisi için yaşamsal önem taşımaktadır (DeSoto, 2000). Hukuk devletinde mülkiyet hakları olmadan, yenilikçi girişimcilerin varlıklarını iyileştirmek için yeterli girişimde bulunmadıkları gözlenmiştir. Yasal olarak mülkiyet hakları güvence altına alınmadığında, korunmasız mülkiyet olarak adlandırılan haklar ortaya

çıkılmaktadır ve bu durumda yenilikçi girişimcilik faaliyetlerinden yeterince yararlanılmamaktadır (DeSoto, 2000). Özel mülkleri kamulaştırmadan ve emniyet altına almadan ortaya çıkan mülkiyet hakları, yenilikçi girişimcilerin yeterince gelir elde edemeyeceklerini düşündüklerinden; uzun vadeli planlar yapmalarına engel olmakta ve yenilikçi girişimcilerin ticari faaliyetlere başlamasını geciktirmektedir (Beach ve O'Driscoll, 2001).

William Baumol'un girişimcilik literatürüne ve dolayısıyla ekonomiye en son katkılarından biri üretken ve verimsiz girişimcilik teorisidir. Baumol'un girişimcilikle ilgili kuramında, girişimci bireylerin emek çabalarını ya özel sektörle zenginlik oluşturdıkları ya da lobicilik gibi siyasi ve hukuki süreçler yoluyla zenginliği güvence altına alarak arttırma seçimini yaptıkları savunulmuştur. Baumol'un teorisi, girişimcilerin sadece özel piyasalar içinde değil, aynı zamanda siyasi ve hukuki alanlarda da kâr fırsatlarını kullanarak girişim kararı aldıklarını savunmaktadır. Kısaca; Baumol' a göre girişimcinin girişim başlatma kararı, mevcut siyasal ve yasal kurumların kalitesine göre şekillenen faaliyetler ve getiri oranlarından etkilenmektedir.

Estrin ve ark. (2012) resmi kurumları, (1) yüksek düzen (anayasal) özellikleri ve (2) daha düşük düzen özellikleri ve politikalarına göre iki boyutta incelemektedir. Bu iki boyut, (1) hukukun üstünlüğü, güvenli mülkiyet hakları (2) devlet harcamaları, refah sisteminin kapsamı, vergilendirme düzeyi ve düzenlemenin kapsamı olmak üzere iki kısım yürütme organıyla ilişkili anayasal nitelik kümesini oluşturmaktadır (Estrin ve ark., 2012). Anayasal düzeydeki güçlü kurumlar yenilikçi girişimciliği teşvik ederken; zayıf kurumsal ortamlar piyasaya yenilikçi girişimci katılımına engel teşkil etmektedir. Öte yandan, yüksek refah seviyelerinin, alternatif gelir kaynakları sağlaması; bireylerin yenilikçi girişimciliği seçmesini engelleyebilmektedir.

Sobel (2008) devletin politik ve yasal kurumlarının kalite ölçütleri ile yenilikçi ve verimsiz girişimcilik oranları arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Sobel (2008) çalışmasında, düzgün kurumsal yapıların; kişi başına yüksek risk sermayesi yatırımını, kişi başına düşen patent sahipliğini ve tek başına mülk sahibi olmayı arttırarak yüksek bir yenilikçi girişim oranına ulaşmayı kolaylaştırdığını önermiştir. Mülkiyet hakları korunduğunda, adil ve dengeli bir yargı sistemi sağlandığında, sözleşmeler hakkıyla uygulandığında, hükümetin vergilendirme ve düzenleme yoluyla zenginlikleri aktarma kabiliyeti arttığında, etkili anayasal sınırlar sağlandığında, verimsiz siyasi ve yasal girişimciliğin kârlılığı azalmaktayken yenilikçi girişimcilik artmaktadır. Bu teşvik edici yapı çerçevesinde, yenilikçi girişimci bireylerin, üretken pazarlarda yeni ve başarılı girişimlerde bulunmaları olasıdır. Sobel'e (2008) göre ise, yenilikçi girişimcilik oranlarındaki farklılıkların, ekonomide egemen olan politik kurumların yenilikçi girişimci bireylere sağladığı teşviklerdeki farklılıklardan kaynaklanmaktadır.

Ülkeler arasında en kötü kurumlara sahip olan ülkelerin toplam lobicilik faaliyetleri ve yasal niteliklerinin de kötü olduğu ve böyle ülkelerde davaları kötüye kullanımın fazla olduğu bilinmektedir. Böyle ülkelerin verimli yenilikçi girişimcilik faaliyetlerine en az sahip ülkeler

oldukları da görülmüştür. Ayrıca Sobel (2008) çalışmasında, yenilikçi girişimciliğin üretken olmayan siyasi ve yasal girişimciliğe göre ölçülmekte olduğu "net girişimci verimliliğin" bir durum endeksi ve sıralamasını oluşturmaktadır. Sobel(2008)'e göre, iyi kurumlara sahip olma ve devletlerin net girişimci verimlilik endeksi arasındaki ilişki son derece önemlidir. Çünkü net girişimci verimlilik endeksi devletler arasındaki ekonomik refah düzeyindeki farklılıkların açıklanmasına yardımcı olmaktadır. Sobel (2008) Baumol'un teorisine katkıda bulunurken bir yandan da verimsiz yenilikçi girişimciliğin devlet ekonomik refahı üzerindeki etkilerini de incelemektedir.

Aşırı derecede düzenlenmiş bir ekonomide az sayıda yeni girişim bulunmaktadır ve böyle ekonomilerde başlamış olan girişimler ise piyasa düzenleyici kurumlar nedeniyle yavaş büyüme eğilimindedir (Capelleras ve ark., 2008). Yönetmelik ve düzenleyici çerçeve, girişimcilik ve kurumlar arasındaki ilişkiyi düzenlemektedir (Nystrom,2008). Van Stel ve ark. (2006), girişim başlatmak için gerekli asgari sermaye gereksinimlerin ve işgücü piyasası düzenlemelerinin girişimcilik oranlarını düşürme eğiliminde olduğunu savunmaktadır. Kanninen ve Vesala (2005) çalışmalarında, işsizlik yardımları, çalışanların korunması ve işçi sendikası gücü gibi işgücü piyasası düzenlemelerinin ve hükümet politikalarının, OECD ülkelerindeki serbest meslek ve girişimcilik oranı üzerinde olumsuz etkilerinin olduğunu belirtmektedir. Alfaro ve Charlton (2006) ise, bürokrasi ve piyasaya giriş düzenlemelerinin girişimciliği azaltma eğiliminde olduğunu vurgulamaktadır. Klapper ve ark. (2006), yeni girişimlerle ilişkili düzenlemelerin yenilikçi girişimciliği ve özellikle kadınların girişimlerini azaltma eğiliminde olduğu sonucuna varmıştır. Ayrıca Desai ve ark.'da (2003), hükümetin hazırladığı piyasaya giriş yönetmeliklerinin yeni girişim oluşumunu etkilediğini göstermektedir.

Scarpetta vd.'nin (2002) yılında yaptığı bir çalışmada, ürün ve işgücü piyasası düzenlemelerinin yeni küçük ve orta ölçekli girişimlerin sayısı ile negatif korelasyona sahip olduğunu göstermektedir. Yönetmelikler ve özellikle giriş yönetmelikleri girişimciliği olumsuz yönde etkilemektedir. Ciccone ve Papaioannou (2006), özellikle girişimcilerin yenilikçi girişimde bulunmasına ihtiyaç duyulan zaman ile yeni bir girişim başlatma prosedürleri arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Araştırma sonucunda Ciccone ve Papaioannou (2006), hızlı bir teknolojik değişimin ve genişleyen küresel talebin bulunduğu endüstrilerdeki girişimcilerin yenilikçi girişim başlatma oranlarının yüksek olmasının, girişimciliğe yeni başlarken gerekli prosedür sayısının düşük olmasına bağlı olduğunu savunmaktadır. Sektöre giriş engellerinin yenilikçi girişimi başlatma kararında büyük önem taşıdığı bu araştırma sonucunda belirtilmiştir. Öte yandan ekonomik özgürlük endeksini kullanan Bjørnskov ve Foss (2008) ise çalışmalarında, çoğu araştırmanın tersine yenilikçi girişimcilik ve yönetmeliklerin çokluğu arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır.

Şeffaf ve verimli piyasaları güvence altına almak için düzenlemelere ihtiyaç vardır. Özellikle mülkiyet hakları ihlal edildiğinde devreye girebilecek yaptırım sistemleri; diğer bir

değişle, kurumsal düzeninin temel direkleri olan hukuk kuralları bir ekonominin olmazsa olmazıdır. Düzenlemelerin çoğunun endüstriyel dinamiklerin, yeniliklerin ve verimliliğin artışına katkı sağlaması söz konusudur. Böyle bir durumda, söz konusu düzenlemelerin yer aldığı bir ekonomide işleyişler daha düzenli olmakta ve böylece verimlilik artmaktadır. Bu da ekonomik büyüme ve refah artışının önünü açmaktadır (Nicoletti ve Scarpetta 2003, Gordon 2004, Djankov 2008).

Aşırı düzenlemelerin girişimciliği ve yeni girişimlerin boyutunu etkilediği ve dolayısıyla firmaların pazarlarda çok küçük boyutta oldukları için başarılı olma ihtimallerinin azaldığı görülmüştür (Ciccone & Papaionnou 2006, Ardagna & Lusardi 2009). Esnetilmiş giriş düzenlemelerinin ekstra küresel talep oluşturması ve teknolojik gelişmelerin yeni iş fırsatları doğurması; endüstrilere yeni ürün girişini ve ürün çeşitlendirmesini arttırmakta ve dolayısıyla bu durum büyümeyi hızlandırmaktadır (Ciccone & Papaioannou, 2006). Öte yandan, Aghion ve arkadaşlarının bulguları (2006); giriş tehditlerinin az olmasının, teknolojik gelişmeleri yakından takip eden firmaların yenilikçi davranışları üzerine olumlu etkileri olduğunu göstermektedir.

Özellikle, yüksek başlangıç maliyetleri piyasaya giren yenilikçi girişimler için caydırıcıdır (Fonseca vd., 2007; Glaeser ve Kerr, 2009). Bu maliyetlerin bir kısmı yüksek vergilerden kaynaklanmaktadır (Gordon 1998, Cullen ve Gordon 2007) Karmaşık bir düzenleyici vergi yapısı girişimciliği engelleyebilmektedir (Braunerhjelm ve Eklund 2014).

Düzenlemelerin kapsamı, yenilikçi girişimciliği etkileyen şaşırtıcı dolaylı etkilere sahiptir. Ardagna ve Lusardi'nin (2008) çalışmasında gösterildiği gibi, daha çok denetime tabi tutulmuş ekonomilerde, beceri (eğitim) ile ilişkili düzenlemelerin özellikle fırsat temelli girişimcilik üzerine olumlu etkisinin kayda değer bir şekilde azaldığı görülmüştür. Buna ek olarak, yapılan düzenlemeler neticesinde marjinal grupların girişimde bulunma eğiliminin önemli ölçüde azaldığı görülmüştür.

Aşırı düzenlenmiş ekonomiler yaratıcı imha, arttırılmış verimlilik, daha yüksek üretkenlik ve büyümeyi engelleyebilir (Acemoğlu ve diğerleri 2003, 2006 ve Chun ve diğerleri, 2007). Politika yapıcı için zorluk, iki güç arasında doğru dengeleri sağlamaktır. Bu doğrudan etkilere ek olarak, düzenlemeler girişimcilik başlatma koşullarını şekillendirerek yenilikçi girişimin piyasaya girişini etkileyebilmektedir. Bu koşulların etkisini incelemek için birçok değişken kullanılabilir. Çok sayıda ölçüt arasından en yaygın kullanılan bir ölçüt iş yapma endeksi'dir. Bu endeks, geniş bir yelpazede bir ülkedeki girişimlerle ilgili düzenleyici koşulların kalitesini ölçmektedir ve yenilikçi girişimlerin dinamiklerini etkileyen farklı koşullar hakkında fikir vermektedir.

Eklund ve Desai (2014) çalışmalarında, 44 ülke genelinde yenilikçi girişimlerin sermaye stoklarını satışlarına göre ayarlamalarına yardımcı bir ölçüt oluşturmaktadır. Ölçüt satışlara göre sermaye stokunun (toplam varlıkların) elastikiyetini ölçmektedir (Desai ve Eklund, 2014). Bu,

ekonomilerin dinamiklerinin ölçüsüdür ve firmaların üretim kapasitelerini arz ve talep koşullarındaki değişikliklere göre ayarlama yeteneğine ne kadar sahip oldukları hakkında fikir vermektedir. Böylelikle, bu ölçüt bir ekonominin yenilikçi girişim başlatmak için yeterli ve verimli kaynaklara sahip olup olmadığı hakkında bilgi verir. Yatırım imkânları ve kaynakları zayıf olan ülkelerde ve sektörlerde yenilikçi girişimde bulunma ihtimalide zayıf olacaktır.

Geleneksel üretim endüstrisindeki büyük işletmeler, yüksek maliyetli yerli ülkelerde üretimde rekabet gücünü kaybetmişlerdir. Onların yerine küçük girişimci işletmeler bilgi temelli bir ekonomide yeni bir önem ve değer teşkil etmektedirler. Yüksek maliyetli üretim endüstrisinin bulunduğu yerlerde büyük ölçekli üreticilerin rekabet gücünü kaybetmesi; yeni giriş yaptıkları yabancı ülkelerde düşük maliyetli rekabet ile karşı karşıya kaldıklarını göstermektedir. Ayrıca, yüksek maliyetli ülkelerdeki üreticilerin küresel pazar payını kaybetmemek ve düşük maliyetli yabancı üreticilerle rekabet edebilmek için hiçbir şey yapmamak, ücretleri ve üretim maliyetlerini azaltmak, üretim ekipmanını ve işçilik için gerekli yedek teçhizatı ve teknolojiyi kullanarak üretkenliği artırmak ve yüksek maliyetli yerden düşük maliyetli bir yere üretimi geçirmek gibi seçeneklere sahip oldukları bir gerçektir. Günümüzde, birçok Avrupa ve Amerika şirketi üretimlerini yüksek maliyetli bölgeleden düşük maliyetli bölgelere taşımışlardır. (Audrestch, 2007).

Kurumlar girişimcilik faaliyeti ve inovasyon için düşük teşvikler sağlayarak bireylerin toplum için değer yaratma çabalarını yeterli bir biçimde tazmin edemediğinde, yolsuzluk seviyesine göre girişimlerin büyüme yönelimleri değişiklik göstermektedir (Bowen ve De Clercq, 2008 ve Baumol, 1990). Webb ve ark. (2009), kurum uyumsuzluğunun veya resmi kurumların zayıf uygulanmalarının etkisinin bir ülkedeki verimsiz girişimciliği etkileyeceğini önermektedir. Bürokratik vergilendirme ve yasal yüklerin girişimci faaliyetler üzerinde zararlı bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır (Avrupa Komisyonu, 2007a) ve bu durum girişimci bireyleri yeni iş kurmada caydırmaktadır (Acs ve diğerleri, 2008b; Djankov ve ark., 2002; Webb ve diğerleri, 2009). Dolayısıyla, kurumsal düzenlemelerin düzenleyici boyutu yalnız oranla ilişkilidir; girişimcilik faaliyetinin türü ile ilişkili değildir.

Yolsuzluk girişimcilik ve yenilikçiliğin gelişimi için gerekli olan kurumsal güvencenin temellerini baltalamaktadır (Anokhin ve Schulze, 2009). Yolsuzluk, gayriresmi kurumların arasında en çok karşılaşılan davranışların kalıplaşarak norm haline getirildiği kurumdur. Yolsuzluk, tipik olarak, kamu görevlilerine olan güveni ihlal ettikleri davranışları içermektedir (Anokhin ve Schulze, 2009). Yolsuzluk yapılan bir ortamda, bazı girişimciler belli bir bedel karşılığında kendilerine özel fayda sağlamakta ve yetkililer bu istisnai duruma izin vermektedirler. Yetkililer böylece yolsuzlukları kurumsallaştırarak bu konuda istikrarlı girişimci beklentilerine yol açmaktadırlar. Anokhin ve Schulze'e (2009) göre, yolsuzluktan muzdarip olan girişimcilerin iş kurma ve geliştirme maliyetlerine daha bozuk bir çevrenin meydana getirdiği

yüksek işlem maliyetlerini de eklenmekte ve yolsuzlukla ekonomik faaliyetlerin önüne girişimcilerin cesaretini kırıcı bir vergi koyulmuş gibi algı oluşturmaktadır.

Yolsuzluk değer zincirinde yer alanların fırsatçı ve potansiyel yenilikçi girişimcinin hak ettiği uygun kazançları elde etmesinin önünde bir engeldir (Anokhin ve Schulze,2009). Yolsuz bir ortamda ayakta kalan şirketler, davranışlarını gayriresmi normlara uyarlayarak çeşitli iletişim kanalları ve sosyal ağlar geliştirip; yolsuz uygulamaların olumsuz etkilerini sınırlandırmada başarılı olmaktadır (Choi ve Thum, 2005; Tonoyan ve diğerleri, 2010). Aidis ve ark. (2012), yolsuzluğun yüksek olduğu ortamlarda girişimciliğe olan rağbetin daha düşük olacağını savunmaktadırlar. Böyle ortamlarda, artan işlem maliyeti ile yenilikçi girişimcinin bulunduğu pazarın potansiyel ölçeği ve kapsamı üzerindeki sınırlamada artmaktadır (Luhmann, 1988). Murphy ve ark. (1993) ise yolsuzluğun önleyici etkilerinin, yenilikçi girişimcilik için farklı etkisi olduğunu düşünmekte ve yüksek büyüme hedefi olan yenilikçi girişimci için yolsuzluğun ciddi caydırıcı etkisi olacağını savunmaktadır. Öte yandan, yolsuzluğun katma değeri düşük girişimciyi fazla etkilemeyeceğini savunmaktadır.

Büyüme hedefi yüksek olan yenilikçi girişimci, bürokratlarla yakın ilişkiler kurarak yolsuzluğun istenmeyen caydırıcı etkisini azaltabilmektedir (Estrin,2013). Estrin'in (2013) araştırmasını destekler nitelikte Granovetter (1985), yerel sosyal ağların, yolsuzluk gibi bazı kurumsal eksikliklerin olumsuz etkilerini hafiflettiğini savunmuştur. Sermaye yatırımı ve doğrudan yabancı yatırım, tahvil dağılımı ve gelir dağılımında eşitlik gibi çeşitli ekonomik refah göstergeleri kişi başına düşen GSYİH büyümesi ve yolsuzluğun kontrollü olmasıyla yakından ilgilidir (Lambsdorff, 2003; Mauro, 1995; Rivera-Batiz, 2002; Kaufmann ve Kraay, 2003; Carmignani, 2005; Li, Xu ve Zou, 2000).

Piyasada yeni kayıtlı şirketlerin nüfusun çalışma çağındaki 1000 kişiye oranına giriş yoğunluğu adı verilmektedir. Giriş yoğunluğu gelir gruplarına göre önemli derecede değişim göstermektedir. Bu oran yüksek gelirli ülkelerde 4.21 iken; orta ve düşük gelirli ülkelerde 1'den azdır. Başka bir ifadeyle, sanayileşmiş ülkelerdeki çalışma çağındaki 1000 bireye yılda ortalama dört kayıtlı firma düşmekteyken; gelişmekte olan ülkelerde 1.000 kişi başına sadece bir firma düşmektedir. Giriş yoğunluğu bölgeler arasında da önemli değişkenlik göstermektedir. Sahra altı Afrika (SSA) ülkelerinde giriş yoğunluğu 0,58 iken, Avrupa ve Orta Asya'da (ECA) giriş yoğunluğu 2,26'dır. Kabaca sanayileşmiş ülkelerde Latin Amerika'da yaklaşık 35.000, Güney Asya'da 14.000 ve Güney Sahra Afrika'da 9.000'e yakın olmak üzere yılda ortalama 55.000 yeni kayıtlı firma bulunmaktadır (Klapper ve Love,2011).

Devam eden bölümde yukarıda derlenen literatür ışığında kavramsal çerçeve oluşturulacaktır. Daha sonra bir yenilikçi girişimcinin cinsiyetinin yenilikçi girişimde bulunmasına etkisi araştırılacak ve yenilikçi girişimcinin ekosisteminde bulunan ve onun faaliyetlerini doğrudan etkilediği düşünülen finansal gelişmişliği belirleyen finansal faktörler

açıklanacaktır. Bu faktörler açıklanırken finansal gelişmişliği belirleyen finansal faktörlerin cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine olumsuz etkisini azaltıp azaltmadığı araştırılacaktır.



3. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER

3.1. Kavramsal Çerçevenin Genel Hatları

Kadınların cinsiyet farklılıklarından kaynaklı bazı tutum ve davranışları erkeklerden farklıdır. Yine kadınlar erkeklerden farklı tercih ve beklentilere sahiptirler (Parker,2009). Bu durum kadınların bir yenilikçi girişimde bulunma kararı verirken erkeklerden farklı inançlara sahip oldukları için farklı kararlar vermelerine ve hatta çoğu zaman girişim kararını alırken zorlanmalarına neden olmaktadır (Langowitz ve Minniti,2007). Ayrıca, birçok kadın girişimci genellikle ekonomik zorunluluklardan dolayı yeni bir teşebbüste bulunmaktadır (Verheul, Stel ve Thurik,2006). Bu ve buna benzer önermeler ışığında oluşturulan bu tezin araştırma soruları şunlardır: “Bir ülkedeki finansal gelişmişlik ile yenilikçi girişimciler arasında kadın girişimci oranı arasında bir ilişki var mıdır? Daha açık bir ifadeyle, bir ülkede finansal sistem ve yapının etkinliği ve güvenilirliği arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadın girişimcilerin oranı artmakta mıdır?”.

Bu tezde oluşturulan kavramsal çerçeve kadın cinsiyeti ile yenilikçi girişimcilik arasında negatif bir ilişki olduğunu ve kadın yenilikçi girişimcilerin oranının erkeklere oranla az olmasının önemli nedenlerinden birinin kurumsal yapı eksiklikleri ve hatta finansal sistemlerin az gelişmişliği olduğunu öngörmektedir. Finansal gelişmişliği belirlediği düşünülen finansal sistemin etkinliği ve güvenilirliği etmenleri iyileştikçe, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranının artacağı savunulmaktadır.

Oluşturulan kavramsal çerçeveye göre, finansal sistemin gelişmişliğinin yenilikçi girişimcilik ile cinsiyet (kadın) arasındaki ilişkide düzenleyici rolü incelenecektir. Finansal sistemin gelişmişliğinin düzenleyiciliğini analiz edebilmek için bir takım finansal faktörler belirlenmiştir. Bunlar; yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı, kredilere erişim kolaylığı ve risk sermayesi ulaşılabilirliği, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu ve finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği gibi finansal sistemin etkinliğinin alt etmenleri ile bankacılık sisteminin sağlamlığı ve menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği gibi finansal sistemin güvenilirliğinin alt etmenleridir.

Aşağıda, bu genel çerçeve doğrultusunda cinsiyeti ve söz konusu finansal etmenleri kapsayan spesifik hipotezler geliştirilecek ve bir sonraki kısımda kurulan hipotezlerin analizi yapılacaktır. Daha sonra ise elde edilen bulgular tartışılacaktır.

Şekil 5 buraya

3.2. Cinsiyet ile Yenilikçi Girişimcilik Arasındaki İlişki

Yenilikçi girişimcilik, yaygın olarak ekonomik kalkınma, istihdam ve verimlilik artışının önemli bir sürücüsü olarak görülmektedir. Kişiler bireysel değerleri ve tercihleri ışığında kendi yeteneklerini değerlendirip, fırsatları gördüklerinde girişimcilikle ilgili karar almaktadırlar. Günümüzde bir takım araştırmalar kişisel özellikleri, yenilikçi girişimcilik başlatma oranlarının kadınlar ve erkekler arasında büyük farklılık göstermesinin nedenlerinden biri olarak kabul etmektedir (Bates,1995;McManus,2001;Ozcan ve Reichestein,2009). Yeni başlayanlar ve büyümekte olan firmalar için yenilikçi girişimciliği teşvik eden politikaların kadın ve erkek girişimcilerin ikisi için de elverişli olması önemlidir. Bununla birlikte, kadın girişimciler erkeklerin karşılaşmadığı belirli problemlerle karşı karşıya kaldığında, bazı hedefli politika müdahaleleri kaçınılmazdır. Hızlı büyüyen ekonomilerde gelişmemiş ülkelere oranla kadın girişimciliğini arttıran politika müdahaleleri daha fazladır (Roper, 2013).

Kuzey Amerika'da, kadın girişimcilerin erkelere oranı % 38 iken; Afrika'da, kadın yenilikçi girişimcilerin erkelere oranı sadece% 18'dir (GEM 2017). GEM (2017) raporuna göre Avrupa'da ise, yenilikçi girişimcilik dağılımı her iki cinsiyet içinde nerdeyse eşittir denilebilir. Yeniliğe dayalı ekonomilerde kadın yenilikçi girişimciler, yenilikçi girişimcilik yatırımı yapan erkeklerin üçte birinden biraz daha fazladır. Bu durum geniş bir toplumsal cinsiyet boşluğu doğurmaktadır. GEM (2017) raporuna göre, açıklanması zor birkaç paradoks vardır. Örneğin, bir ülkenin ekonomisi geliştikçe kadınların girişimciliğe katılım oranı azalmaktadır. Benzer şekilde, kadınların girişimcilik yeteneklerine ilişkin algıları, ekonomilerin gelişim düzeyiyle ters ilişkilidir: yenilikçi ekonomilerde kadınların girişimciliğe katılım oranı daha düşük ve az gelişmiş ekonomilerde kadınların girişimciliğe katılım oranı daha yüksektir. Aynı eğilim eğitimde de gözlemlenmektedir. Yüksek eğitimli kadınlar girişimcilik faaliyetleri başlatmada düşük eğitimli kadınlara kıyasla daha az özgüvene sahiptirler ve daha çekingen davranırlar. Dolayısıyla, az eğitimli kadınların girişimciliğe katılımları yüksek eğitimli kadınlara göre daha fazladır. Halbuki, eğitimin girişimciliğe özgü becerileri ve güveni geliştirmesi ve girişimciliğe katılımı arttırması beklenmektedir.

Geleneksel girişimcilik yerine yenilikçi girişimciliği tercih eden kadınların kariyer beklentilerinin ve çevrelerinden aldıkları sosyal desteğin geleneksel girişimde bulunan kadınlardan farklı olduğu görülmüştür (Ahl,2004). Geleneksel kadın girişimciler yenilikçi girişimcilere nazaran daha dengeli bir hayat beklentisiyle ve kendilerini güvende hissederek daha risksiz projeler üretmektedirler. Geleneksel girişimci kadınlar genellikle ailelerine maddi olarak fayda sağlamak amaçlı, geçim odaklı girişimde bulunurlar. Yenilikçi girişimde bulunan kadınlar ise daha çok finansal başarı odaklı ve daha yüksek kariyer hedeflerine sahip kadınlardır (Ahl,2004). Carter ve Allen (1997) çalışmalarında benzer bir fikirle, yenilikçi girişimde bulunan

kadınların hayat şartlarının girişimde bulunmaya mecbur ettiği geleneksel kadınlardan farklı karakteristik özelliklere sahip olduğunu ve yenilikçi kadınların erkeklere benzer finansal hedeflere ve kariyer hırslarına sahip olduklarını savunmaktadır. Carter ve Allen'a (1997) göre yenilikçi kadınlar girişim başlatmayı yaşam tarzı seçimi olarak belirlemiş kadınlardır.

Öte yandan, Brush (1992) çalışmasında kadınların kişilik faktörlerini ve motivasyonunu incelemiş ve beklenenin aksine cinsiyet farklılıklarından daha fazla benzerlik bulmuştur. Kadınların kişilik özelliklerini açıklamanın erkeklere oranla daha zor olduğu vurgusunu da yapan Brush (1992), iki cinsiyetin demografik özelliklerinin benzer olması şartıyla yenilikçi girişimcilik oranlarının benzer olabileceğini savunmuştur. Aksi takdirde, Brush (1992) kadınların evli olduklarında yenilikçi girişim başlatmalarının erkeklere kıyasla az olduğunu ve büyük ölçüde evlenmemiş olan kadınların erkekler gibi yenilikçi girişimde bulunmaya kolay motive oldukları görüşündedir.

Gilligan (1982) ise, kadınların tecrübe ve eğitimlerinin yenilikçi girişimcilik kariyerine erkeklerinkinden daha az uygun olduğunu savunmuştur. Gilligan'a (1982) göre bunun nedeni, kadınların sosyal sorumluluğu en yüksek varlıklar olmasından dolayı iş ve aile hayatlarını dengede tutma ihtiyacı hissetmeleridir. Ayrıca kadınların mali becerilerinde erkeklere kıyasla eksiklikler olduğunu da savunmuştur. Öte yandan, kimi zaman başkalarına yardım etme güdüsü kadınların girişimde bulunmaları için önemli bir motivasyon kaynağı da olabilmektedir.

Chell ve Baines (1998) araştırmasında, Gilligan'a benzer şekilde (1982) kadınların erkeklerden daha az yenilikçi girişimde bulunmalarının nedenini aile hayatlarına verdikleri önemden dolayı girişimde bulunmaya yeterince odaklanamadıklarına bağlamıştır. Chell ve Baines (1998) erkeklerin işlerini hayatlarının merkezi ve vazgeçilmezi olarak belirlediklerini ve ev hayatlarını iş hayatlarından ayrı tutmayı tercih ettiklerini savunmaktadır. Öte yandan, kadınların ise işleri ile ev hayatlarını bütünleştirmeyi tercih ettiklerini ve böylece yenilikçi girişimde bulunmada erkeklerden geride kaldıklarını savunmuşlardır.

Buttner (2001) çalışmasında, erkeklerin yenilikçi girişimcilik oranının kadınlardan yüksek olmasının nedenini geleneksel ve erkek egemen işletmelerin çokluğuna bağlamıştır. Buttner'a (2001) göre iş dünyasında erkeklerin çoğunlukta olması, kontrolün erkeklerin elinde olması ve organizasyon hiyerarşisinde kademelerin çoğunda erkeklerin bulunması; kadınların yenilikçi girişimde bulunurken çekinmelerinin en büyük sebeplerinden biridir.

Marlow (1997), çalışan kadınların, işlerinde ve evlerinde olmak üzere iki mesai yaptıklarını ve söz konusu bu bütünleşmiş yaşam tarzının oldukça yorucu ve tempolu olmasından dolayı seçimden ziyade ancak bir zorunluluk olabileceğini savunmuştur. Marlow (1997), kadınların ataerkil yaşam tarzından kaynaklı ev hayatlarındaki zorunluluklarından ve rollerinden dolayı iş kurma ve yenilikçi girişimde bulunma faaliyetlerini bir mecburiyet olduğunda gündeme

aldıklarını ve normal şartlarda bundan kaçındıkları için erkeklerin yenilikçi girişimde bulunma oranlarının kadınlardan daha yüksek olduğunu savunmuştur.

3.2.1. Cinsiyetin Yenilikçi Girişimciliğe Etkisi

Hipotez 1: Kadın girişimcilerin yenilikçi girişimci olmaları erkek girişimcilere kıyasla daha azdır.

Hipotez 1 ile, cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi incelenmiştir. Böylelikle kadın ve erkek olmanın yenilikçi girişimciliği nasıl etkilediği ve motive ettiği yönünde bir fikre sahip olunması hedeflenmektedir. Yenilikçi girişimciliğin cinsiyete göre dağılımındaki farkın olası nedenleri; kadınların özgür iradeleriyle girişimci olmayı tercih etmemeleri, kadınların bireysel ya da bilişsel nedenlerden dolayı erkeklere göre daha az girişimde bulunmalarındır.

Yenilikçi girişimciliğin cinsiyete göre kadın erkek dağılımında farkın olmasının nedeni; kadınların özgür iradeleriyle girişimci olmayı tercih etmemelerinden ve kadınların bireysel ya da bilişsel nedenlerden dolayı erkeklere göre daha az yenilikçi girişimde bulunmaya istekli olmalarındandır (Shane ve Venkaraman,2000). Yenilikçi girişimcilikte bulunmak isteyen kadınların fırsat ve kaynakların değeri hakkında erkeklerden farklı inançlara sahip olması; kadınların erkeklere oranla daha az yenilikçi girişimcilik oranına sahip olmalarının bir başka nedenidir.

Yenilikçi girişimcilikte keşfedilmemiş bir yeni ürün veya hizmet oluşturmak için birkaç farklı kaynağın bir araya getirilmesi esastır. Erkek girişimci bu kaynaklar üzerinden kadınlardan daha çok yenilikçi girişim başlatmaktadır. Bu da erkeklerin kaynak sahiplerinden ve kadınlardan daha doğru kaynak fiyat tahmini yapmasının bir sonucudur (Casson, 1982). Nitekim kaynak sahipleri ve kadınlar erkek yenilikçi girişimciler ile aynı varsayımlara sahip olsa; erkek girişimcilerin karlarının sıfır olması için kaynakları yeniden fiyatlandırarak kendileri de bu fırsattan kar elde etmeye çalışır (Shane ve Venkaraman,2000). Ama kadınların ve erkeklerin yenilikçi girişim oranları kıyaslandığında böyle bir durumun söz konusu olmadığı görülmüştür.

Eğer kadınlar ve erkeklerden oluşan bütün potansiyel girişimciler aynı girişimci varsayımları değerlendirse; aynı girişimci karı yakalamak için rekabet edip, fırsatı takip etmeyi teşvik eden kar ortadan kalkana kadar girişim karını bölüşürlerdi (Schumpeter, 1934).Fakat gerçekte kadın ve erkek girişimciler arasında böyle bir durumun varlığı söz konusu bile değildir.

Şekil 6 buraya

Şekil 6'dan görüleceği üzere Kuzey Amerikada kadın girişimciler arasında yenilikçi girişimcilik başlatanların oranı %13 iken, bu oran sırasıyla Asya ve Pasifik ülkelerinde %23, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde %24, Avrupa ve Orta Asya ülkelerinde %25, Latin Amerikada %30 ve Güney Amerikada ise %36'dır. Kısaca dünya genelinde kadın yenilikçi girişimcilerin erkek yenilikçi girişimcilere kıyasla az olduğu görülmektedir.

Kadın ile erkekler arasındaki bu farkın nedenini çoğu araştırmacı iki cinsiyet arasındaki fırsat eşitsizliğine dayandırmıştır. Kadın ile erkekler arasındaki fırsat eşitsizliğinin nedenlerinden bir kısmı bireysel faktörlerle açıklanabilmekteyken; bir kısım nedenler ise kurumsal faktörlerle açıklanmaktadır. Devam eden kısımda kadın ile erkekler arasındaki fırsat eşitsizliğini ortadan kaldırması beklenen kurumsal faktörlerden finansal gelişmişlik ve onu oluşturan alt faktörlere değinilecektir.

3.3. Finansal Gelişmişlik ile Yenilikçi Girişimcilik Arasındaki İlişki

Bu bölümde, fırsat eşitliğini sağlaması beklenen finansal dinamiklere yer verilecek ve bu dinamiklerin yenilikçi girişimcilik ve kadınların yenilikçi girişimciliği ile ilişkileri hipotezler yardımıyla test edilecektir.

1950'lerden beri hem kamu hem de özel sektör yoksul kesime finansal hizmet sunmak için çaba harcamıştır. İkinci Dünya Savaşı ile Avrupa da ekonomi olmak üzere dağılan birçok sistem yeniden inşa edilmiştir. Marshall Planı'nın başarısıyla, yeni ortaya çıkan işletmeler sermayelerini işlerini geliştirme aracı olarak kullanarak diğer yeni kurulan girişimlere ilham kaynağı olmuştur. Devlete ait uzmanlaşmış kalkınma bankaları ve özel ticari finansal kuruluşlar, büyük hedefli ve sübvansiyonlu kredi programları tasarlamış ve uygulamıştır. Fakat büyük çabalara rağmen, sonuçlar genellikle yeterli olamamıştır. Dış kaynaklara ve aşırı sübvansiyonlu faiz oranlarına güvenmenin neticesinde, kıt finansal kaynaklar yanlış tahsis edilmiş, yükselen üretkenlikle eşleşmeyen dış borç yükünün artmasına neden olmuştur. Krediyi teşvik etme olarak adlandırılan arz tarafından olumlu yönlendirme, istihdamı ve finansal hizmetlere erişimi arttırmakta etkili olamamıştır.

Badan Kredit Desa köyü bankaları ve Endonezya'daki Bank Dagang Bali, Bangladeş'teki Grameen Bankası ve çeşitli ülkelerdeki çeşitli STK'lar, kredi birlikleri ve kooperatifler gibi öncüler, çeşitli ülkelerde yenilikçi girişimleri geliştirmenin yolunu açmıştır (Robertson, 2001). 1970'li yıllarda, bu kurumlar, çoğunlukla kentsel ve bazen kırsal alanlarda düşük gelirli yenilikçi girişimciler için uygun kredi metodolojileri geliştirerek, mikro kredilerle yüksek geri kazanım oranı sunulabileceğini ortaya koymuştur (Wenner & Proenza, 2000). Kurumlar, geliri düşük yenilikçi girişimcilere yatırım yapmaları için kredi sağlamışlar ve böylece varlıkların üretilmesi ve biriktirilmesi, hane halkının gelirlerinin ve ailelerin refah düzeyinin artırılması, ayrıca

kadınların sosyal ve ekonomik durumunun iyileştirilmesi sağlanmıştır. 1980'lere gelindiğinde ise artık birçok gelişmekte olan ülkenin çok sayıda mikro kredi sağlayan kuruma sahip olduğu görülmüştür. Bununla birlikte, yerli kaynak kullanımı ve tasarruf etme; 1980'li yıllarda yenilikçi girişimciliğin teşviki için keşfedilen en önemli etmenlerin başında gelmektedir. Mikro kredi, sadece kredileri değil, aynı zamanda tasarruf, sigorta, transfer sistemleri ve düşük gelirli yenilikçi girişimcileri hedefleyen diğer finansal ürünleri kapsamaktadır. Mikro kredinin bu sacayakları, Endonezya'daki Bank Rakyat, Bangladeş'teki Grameen bankası ve Bolivya'daki Bancosol (Robertson, 2001) gibi mikro finans kurumlarının (MFI'lerin) hala güçlü bir şekilde büyümesinin en etkin sağlayıcılarıdır.

20. yüzyılın sonlarına doğru, finansal piyasaların gelişmesiyle gelişmekte olan ülkeler ekonomik anlamda önemli ölçüde iyileşmiştir. Finansal hizmetlerin reformuyla, pazardaki getiri oranları artmış, daha yüksek yatırım verimliliğine ulaşılmış, bankacılık rekabeti artmış ve daha geniş bir ürün yelpazesine ulaşılmıştır. Fakat bu olumlu gelişmelerin çoğu yalnızca kentlerde görülmüş kırsal alanlarda pek bir gelişme kaydedilememiştir. Kırsal finansal piyasalar genelde gelişmemiş, sığ ve rekabetsiz kalmıştır. Finansal hizmetlerin gelişmesindeki bu ikililik kırsal kesimin sınırlı büyümesinin sonucu gelir dağılımı dengesizleşmiştir (Wenner & Proenza, 2000).

Kırsal alanlardaki yenilikçi girişimlerin finanse edilmesi, kentsel finansmana kıyasla daha pahalı ve riskli olarak algılanmaktadır. Bu nedenle, ticari bankalar kırsal alanlardan çok kentsel alanlara odaklanma eğilimindedir. Bazı durumlarda, bankalar tasarruf sağlamak için kırsal alanlarda şubeler açarak büyük şehirli müşterilere, hatta devlet tahvillerine ve hazine bonolarına yatırım yapmaktadır (Seibel, 2004). Dolayısıyla, kalkınmayı teşvik etmek için kırsal alanda yenilikçi girişim yapılanmasına ayrılan para kırsal alanın dışına çıkmaktadır.

Kırsal Alanlarda Finansal Hizmetlerin Kısıtlanması Nedenleri:

- Kırsal alanlarda ekonomik faaliyetin ve nüfus yoğunluğunun düşük olması nedeniyle finansal hizmetler için dağınık talep vardır.
- Kırsal alanlarda zayıf altyapı ve müşteri bilgi eksikliği olmasından dolayı bilgi ve işlem maliyetleri yüksektir.
- Kırsal alanlarda birçok tarım faaliyetinin mevsimselliği ve başkaları için uzun olgunlaşma dönemlerinden dolayı, tasarruf ve kredi talebinde değişkenlik oluşmakta ve eşitsiz nakit akışı ile geri ödemeler gecikmektedir.
- Kırsal alanlarda tanımlanmamış mülkiyet ve arazi kullanım hakları, masraflı veya uzun kayıt usulleri ve yetersiz işleyen yargı sistemlerinden kaynaklanan kullanılabilir teminat neredeyse hiç yoktur.

Kırsal alanda tarımsal uzmanlığa sahip olmadıklarından ticari şehir merkezli bankalar, yenilikçi girişimcilere yüksek maliyetli ve riskli finansal hizmetler sunmaktan çekinmektedirler.

Tarımsal uzmanlığın yetersiz olmasından kaynaklı zayıf kredi portföylerinin ortaya çıktığı, nakit akışı ve kredi süresi arasındaki uyumsuzluklara yol açan bu durum yenilikçi girişimlerin başlatılması önünde büyük engel teşkil etmektedir. Kırsal alandaki bankaların yenilikçi girişimcilik önünde engel oluşturan başka bir uygulaması ise, bazen ekonomik kriterlerden ziyade sosyal kriterlere dayalı krediler vermesidir (Seibel, 2004). Bu durumlarda kredi değerliliği yeterince dikkate alınmamaktadır. Bankalar, bazen yenilikçi girişimcilere geri ödeme yapamayacaklarını bilmelerine rağmen kredi sağlamaya devam etmektedirler. Bu şekilde bankalar, yenilikçi girişimciler için hazırlanan kredi sübvansiyonlarıyla bir kanal görevi görmektedir. Fakat borç affedilme planlarını gerektiren bu durum bankacılık anlayışına çok zarar vermekte ve yenilikçi girişimcilik motivasyonunu düşürmektedir.

Şekil 7 buraya

Şekil 7'de gösterildiği üzere, farklı finansal aracı türleri, belirli pazar bölümlerine hizmet etmekte ve yenilikçi girişimcilere bir dizi hizmet sunmaktadır. Bu kurumların yanı sıra, uluslararası para havaleleri ve ülke içi fon transferleri de yenilikçi girişimcilere finansal hizmetler sağlayan önemli yapılardır. Gelişmekte olan ülkelerde, yurt dışında yerleşik girişimcilerden ve yerleşik olmayan girişimcilerden gelen havalelerin, 2004 yılında 126 milyar ABD Doları'na ulaştığı tahmin edilmektedir (World Bank, 2005). Gayri resmi kanallar aracılığıyla aktarılan para birimleri dahil edilmediğinden, gerçek rakam muhtemelen oldukça yüksektir. Özellikle kentsel ekonomide çalışan bir üyenin desteklediği kırsal kesimde yaşayan yenilikçi girişimciler için ülke içi transfer hizmetleri önemlidir. Fakat genelde havale ve ülke içi transfer hizmetleri, büyük ölçüde yenilikçi girişimde bulunma yerine tüketim amaçları için kullanıldığından, ekonomik kalkınmaya çok fazla katkıda bulunmaz (Rabobank Netherland, 2005).

Şekil 8 buraya

Şekil 8'de Sobel (2008), yenilikçi girişimcilik sürecini şematik olarak göstermiştir. Bu şekle göre, ekonomik girdilerin, kurumun kalitesi ve hükümet politikasına göre şekillenmesiyle yenilikçi girişimci çıktıları elde edilmektedir. Söz konusu ekonomik girdiler; risk sermayesi, işgücü, teknoloji, altyapı ve kaynak olabilmektedir. Vergi politikası, iş düzenlemeleri, hukuk sistemi, yargı sistemi, ekonomik özgürlük ve mülkiyet hakları hükümet politikasının sacayaklarından bir kaçıdır. Yenilikçi girişimcilik, büyümenin önemli bir motorudur. Hükümet politikası, girişimci kararların alındığı kurumsal çevreyi şekillendirmektedir. Bu nedenle hükümet politikası girişimcilik için önemlidir ve hükümetlerin kadın yenilikçi girişimciliğe daha elverişli politikalar geliştirmesi ise ayrıca önemlidir (Minimiti, 2008). **Şekil 8**'e göre yeni ürün,

patent ve hizmetler ise yenilikçi girişimcilik çıktılarına örnek olarak verilebilir. Başarılı yenilikçi çıktılar elde etmek için hükümet politikalarının ve kurumsal düzenin yeterli ve elverişli olması oldukça önemlidir.

Ekonomik büyüme ve zenginliğin temel kaynağı olduğundan bir ekonomi için yenilikçi girişimcilik önemlidir. Reynolds ve ark. (1999), ulusal ekonomik büyüme oranlarındaki değişikliklerin neredeyse 3'te 1'inin yenilikçi girişimcilik faaliyetlerindeki farklılıklardan kaynaklandığını savunmaktadır. Zacharakis ve ark. (2000) çalışmalarında 16 gelişmiş ekonomiyi incelemiş ve yenilikçi girişimcilik faaliyetlerinin ülkeler arası GSYİH büyümelerindeki payının yaklaşık %50 olduğunu keşfetmiştir. Henderson (2002) daha güncel çalışmasında, ülkelerin zenginliklerinin, bireylerin gelirlerinin artırmasını ve böylelikle yerel ekonomilerin büyümesinin nedeninin; yenilikçi girişimlerin teşvikini sağlayacak ve girişimcilik faaliyetlerini arttıracak dış pazarlara açılıp küresel ekonomilere bağlanma politikalarının olduğunu savunmuştur. Dolayısıyla yenilikçi girişimciliğin ekonomik büyümenin birincil kaynağı olduğu görülmektedir.

Ülkelerin etkin bir finans sektörüne sahip olabilmesi, kendi toplumundaki yenilikçi girişimciliği teşvik etmenin yanı sıra dış kaynaklardan gelecek girişimlerinde önünü açmakla mümkündür. Aynı endüstride yeni girişimlerin ortaya çıkmasının, çıktı piyasasındaki rekabeti yoğunlaştırarak üretkenliğin artmasına neden olduğuna dair güçlü ampirik kanıtlar bulunmaktadır (Fritsch ve Changolusia, 2017). Siyasi bağlantılar yoluyla dış kaynaklardan ekonomiye katkı sağlayan girişimlerin önünü açmak yerine, en yüksek getiri oranları ile piyasayı cazip hale getirerek dış yatırımcıların yenilikçi girişim ve projelerini destekleyecek kaynakların tahsis edilmesi bu bağlamda izlenmesi gereken en önemli tutumdur.

Mikro ve küçük girişimler, dünya genelinde yenilikçiliğin, iş başlatma ve sosyoekonomik gelişimin önemli sürücüleridir. Bu girişimler toplumsal yapıyı oluşturmakta ve ekonomilerine sıkıca bağlı oldukları için sürdürülebilir kalkınma sağlamaktadırlar. Öte yandan, gelişmekte olan ülkelerde, finansmana sınırlı erişim genellikle bu girişimlerin kurulması, büyümesi ve sürdürülebilirliği için ciddi bir engel oluşturmaktadır. Dünya Bankası bu bağlamda, gelişmekte olan ekonomilerde listeye alınan 400 milyon küçük ve orta ölçekli girişimlerin yarıdan fazlasının, yani 200 ile 245 milyon arasındaki girişimlerin krediye erişemediğini ve finansal hizmetlerin ulaşılabilirliğinde sıkıntılar olduğunu bildirmektedir. Dünya Bankası tarafından tanımlandığı üzere, mikro girişimler, beş ya da daha az kişiyi istihdam eden, cirosu 100.000 ABD dolarının altında olan girişimlerdir. Küçük girişimler, 6 ile 50 arasında kişi çalıştıran ve cirosu 100,000 ile 3 milyon ABD doları olan; orta ölçekli işletmeler ise 50 ile 300 arasında çalışanı bulunan ve cirosu 3 milyon dolardan 15 milyon dolara kadar olan girişimlerdir (FC Enterprise Finance Gap Database, 2013).

Mikro ve küçük girişimler, hem üretimi hem de yerel tüketimi desteklemektedir. Bu girişimler ürün ve hizmetlerini, ekonomik büyüme ve toplumsal kalkınmaya katkıda bulunan

büyük girişimler için de sağlamaktadırlar. Söz konusu girişimler bunu yaparken, özel sektörün gelişimini ve bireylerin erişebilecekleri on binlerce iş kurma fırsatını teşvik ederek; bireyleri yoksulluktan uzak tutmaya yardımcı olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerdeki finans sektörü üç alt sektörden oluşmaktadır: resmi, yarı resmi ve gayri resmi sektör. Dünya çapında, anketlerle bildirilen yarı resmi ve gayri resmi finans sektörüne ait kurumların sayısı onlarca milyona ulaşmaktadır. Farklı bölgelerdeki söz konusu kurum sayısı ve etkisi, diğer faktörlerin yanı sıra, nüfus yoğunluğuna, tarihi ve kültürel geçmişe bağlı olarak değişmektedir. Asya'da, yarı resmi ve gayri resmi araçların sayısı çoktur. Hindistan'da tek başına, 1.43 milyon yarı resmi ve gayri resmi aracı "kırsal yardım grubu" ya da tasarruf temelli yaklaşık 36.000 banka şubesi bulunan kredi ile bağlantılı köklü finansal kurumların varlığı tespit edilmiştir (Rabobank Netherland, 2005). Çin'de 100.000'den fazla kırsal kredi kooperatifi adı altında yarı resmi ve gayri resmi kurum bulunmaktayken; bu sayı Latin Amerika ve Afrika'da, kesinlikle ve nispeten daha sınırlıdır (Seibel, 2004).

Resmi finansal sektör, bankacılık kanunlarına, mali otoritelerin düzenlemesine ve denetimine tabidir. Çeşitli bankalar (ticari, kalkınma, uzmanlaşmış, bölgesel, kooperatif), sigorta şirketleri, sosyal güvenlik planları, emeklilik fonları ve bazı ülkelerde sermaye piyasalarını içerir. Birçok ülkede resmi sektör, büyük oranda kent merkezlidir ve öncelikle daha zengin olan nüfusun ve daha büyük girişimlerin finansal ihtiyaçlarını karşılamak için örgütlenmiştir (FC Enterprise Finance Gap Database, 2013).

Yarı resmi sektördeki kuruluşların bir banka lisansı yoktur ve genellikle resmi mali otoriteler tarafından denetlenmez ve bununla birlikte belirli yasalar ve düzenlemeler çerçevesinde faaliyet gösterebilirler (Henderson, 2002). Yarı resmi sektör, kredi birlikleri, sivil toplum kuruluşları (STK) ve mikro finans kuruluşlarını (MFI'ler) içermekte ve sektör ağırlıklı STK'lardan oluşmaktadır (FC Enterprise Finance Gap Database, 2013). Yarı resmi sektör, kırsal alanların yanı sıra kentsel alanlarda da faaliyet göstermektedir ve bu sektör çoğunlukla devlet ve bağışçıların sübvansiyonlarına ve yardımlarına bağımlıdır. Yenilikçi girişimcilerin en az başvurduğu kaynaklar yarı resmi kuruluşlardır.

Gayri resmi (kayıt dışı) sektör genel olarak sosyal yapılar, bireysel operatörler, erişim kolaylığı, basit işlemler, hızlı işlemler ve esnek kredi koşulları ve miktarları ile karakterize edilmektedir. Kayıt dışı sektör, kredi dernekleri ve yardım organizasyonları gibi yerel üye kuruluşları içermektedir. Bireysel gayri resmi para toplama örgütleri, Hindistan ve Çin gibi gelişmekte olan ülkelerde yaygın olarak görülmektedir (FC Enterprise Finance Gap Database, 2013). Bu örgütler yenilikçi girişimcilere finansal destek sağlamaktadırlar. Esnaf ve tüccar olarak adlandırılan birçok gayri resmi para kazanan birey, genellikle dik faiz oranlarıyla girişimcileri borçlayarak, aylık kazançlarını en az % 100'den başlayarak belirlemektedirler.

Sürekli işletme sermayesi ihtiyaçlarının dışında çok acil durumlarda veya özel amaçlı ihtiyaçlarda, ihtiyaç sahibi yenilikçi girişimcilerin ilk başvurdıkları finansman kaynağı ödünç alabilecekleri yakınları, arkadaşları ve komşularıdır. Böyle durumlarda, borç verenler küçük ya da düşük faizli küçük krediler verme eğilimindedirler; ancak, temin ettikleri kişisel krediler karşılığında bu kişiler mali olmayan yükümlülükler bekleyebilmektedirler. (Robertson, 2001). Gelişmekte olan birçok ülkede, resmi finansal sektör nüfusun sadece% 5-20'sine hizmet etmektedir ve bu alanda faaliyet gösteren kurum sayısı oldukça sınırlıdır (Gallardo, 2003). Bununla birlikte, resmi finansal sektörün toplam banka aktiflerindeki payı yaklaşık% 95'dir. Bu durum ise, gelişmekte olan ülkelerdeki geliri iyi olmayan yenilikçi girişimcilerin yarı resmi ve resmi olmayan finansal araçlara bağımlı olduğunu göstermektedir.

Bankalar, borçlar ve varlıklar ile sermaye piyasası araçlarını içeren finansmandan yararlanarak; mevcut mevduatlardan hazır bir likidite kaynağına sahip olma eğilimindedirler. Bankaların nakit akışları ve borç yükümlülüklerini yerine getirmeleri için ihtiyaç duydukları sermayenin şeffaf olması gereklidir. Pek çok pazarda bankalar yenilikçi girişimciliğin teşviki için tahvil ihraç eden ilk kuruluşlardır. Bazı pazarlarda ise fon türleri, bankaların temel kredileriyle daha yakından bağlantılı olan bono veya diğer menkul kıymetleştirme yapıları olmak üzere çeşitlenmektedir (Fritsch ve Changolusia,2017). Yenilikçi girişimci tabanlı piyasaya ve piyasa araçlarına aşinalık kazandığından, kamu kredilendirmeleri birçok girişime uygun olabilmektedir. Kamu hizmetleri istikrarlı ve öngörülebilir nakit akışlarına sahip olduğu için; genellikle uzun vadeli sermaye yatırım ve girişim ihtiyaçlarına cevap verebilmektedir. Kamu hizmetlerine paralel olarak yatırımcı tabanının geliştirilmesi yenilikçi girişimcilerin desteklenmesi açısından üzerinde yoğunlaşılması oldukça önemli bir husustur. Bazı ülkeler uluslararası girişimcilere hitap edebilir, ancak bu, ülkenin tam anlamıyla yabancı yenilikçi girişimcilere cazip durumda olduğunu göstermez (Gallardo, 2003). Ülkeler piyasayı girişimcilere cazip hale getirebilmek için makro istikrarı ve sermaye piyasası araçlarını cazip hale getirerek ve finansal hizmetlerin şeffaflığını sağlamalıdır. Böylece, piyasadaki yabancı girişimciler korunmuş olur (Sobel, 2008).

Çoğu araştırma göstermektedir ki; birçok ülke için, en güvenilir ve istikrarlı yatırımcı tabanı yerel olandır. Yenilikçi girişimcilerin emeklilik, sigorta ve tasarruf araçları vasıtasıyla yerli yatırım yapılabilir varlık havuzlarını geliştirmeleri, yerel sürdürülebilir sermaye piyasası gelişimi için kritik önem taşımaktadır. Yenilikçi girişimcilik, yerel piyasa endüstrisinin geliştirilmesi ve hane halkı ekonomisine katkısından dolayı kapsamlı bir sermaye piyasası geliştirme programının parçasıdır. Sağlam sermaye piyasası denetleyici düzenlemelerine sahip bir piyasada; güvenilir ve kaliteli muhasebe düzenlemeleri, iyi düzenlenmiş alacaklı hakları, mülkiyet hakları ve iflas ve rekabet hukuku içeren sağlam bir vergilendirme ile oluşturulacak muhasebe çerçevesi, iyi bir yatırım ortamıyla sabitlenmelidir. Ayrıca; bu piyasalar, yenilikçi girişimciliğin teşvikini sağlayacak altyapı borsalarına ve ticaret platformlarına ihtiyaç duymaktadır.

Büyük ve orta gelirli ülkelerde, politika reformu kurumsal gelişme yoluyla daha kolay elde edilebilmektedir. Bununla birlikte, hemen hemen tüm orta gelirli ülkelerde finansal olmayan en büyük kuruluşlar dışındaki kuruluşların yer aldığı tahvil piyasalarının gelişimi oldukça düşüktür ve gelişim hızının yeterli olmaması yerel piyasa gelişimi için en önemli zordur. Bu zorduktan dolayı çoğu zaman bir ülkenin yenilikçi girişimcilik oranı olumsuz etkilenmektedir.

Dünya Bankası verilerine göre, ölçek veya boyuttan yoksun olan ülkeler için yerel piyasayı ve sermaye piyasası bağlantılarını hızlı ve verimli bir şekilde geliştirmek uluslararası sermaye piyasalarına güvenle erişimi sağlamaktadır. Bankalar arası transferlerle her uluslararası piyasada yenilikçi girişimcilere daha fazla güven veren ve özel sektöre borç verme ile birçok yabancı girişimcilere erişim imkânı tanıyan yerel sermaye piyasaları ekonomiler için önemli bir yer tutmamakla birlikte, yakın gelecekte birçok ülkenin daha çok eğildiği önemli bir alternatif olacaktır.

Resmi sermaye akışlarından başka yabancı tasarruflara erişim imkânı tanıyan ve özel sektör borçlanmaları için bankalar arası transferlere olanak sağlayan; yerel sermaye piyasası yoluyla finansman temin etme girişimciler için oldukça önemli bir finansal araçtır. Bu finansal faaliyetleri kusursuz bir biçimde yürütmek oldukça zordur. Bu yüzden günümüzde, gelişmekte olan küçük piyasa şirketleri nispeten şeffaf olmamalarından dolayı, banka kredilerinin tahvil ihracı üzerine tercih edilen fon biçimlerine ulaşmakta güçlük çekmektedirler. Finansal piyasaların gelişimine yönelik sermaye piyasası gelişimini sağlayan bir yaklaşım muhtemelen, menkul kıymetleri yeniden değerlendirme amaçlı yeni değerlendirme formlarına ve Uluslararası Finansal Kuruluşları'nın yapısallaştırması için gerekli kredi iyileştirmelerine yardımcı olmak için oluşturulan bir yaklaşım olmalıdır. (EMCompass,2017)

Sermayeyi artırmanın en etkin biçimlerinden biri olan yerel sermaye piyasası yoluyla finansman temini, ihtiyaç duyulan işletmeleri ve katkıda bulunmak isteyen bireysel yatırımcıları bir araya getiren ve finansmanı güvence altına alabilmek için çeşitli olanaklar sağlayan bir yöntemdir. Yerel sermaye piyasası, bir girişimci şirketinde yatırım yaparken girişimciye çeşitli teşvikler sunmakta ve çok sayıda yatırımcıya küçük bir miktar hisse sahibi olma olanağı tanımaktadır. Bu yöntemle sermaye temini henüz tüm mevcut yatırımcılar için uygun olmasa da; girişim sermayesi veya geleneksel banka finansman alternatifleri arayan işletmeler için uygun bir seçenek olabilmektedir. (Horton, 2015)

Öte yandan yenilikçi girişimciler için, genelde kısmi mülkiyet karşılığında öz sermaye finansmanı olarak adlandırılan risk sermayesi erişilebilirliğinin artırılmasını sağlayan çeşitli kaynaklar bulunmaktadır. En yaygın olarak girişim kapitalistleri veya melek yatırımcıları tarafından sağlanan öz sermaye finansmanı, yenilikçi bir girişimin hızlı bir şekilde büyümesine olanak sağlamak ve akıllı bir girişim yönetim ekibi gerektirmektedir. Risk sermayesi

erişilebilirliği ile finansman elde etme süreci son derece rekabetçidir ve öz sermaye finansmanında yenilikçi girişimcinin çok sayıda denetlemeye tabi tutulmasını gerektirmektedir.

Genellikle bu yöntemle sermayeyi artırmada başarılı olan yenilikçi bir girişimci yapılan yatırımın geri ödenmesi için de yeterli zamana sahip olmaktadır. Finansman bir girişim kapitalisti tarafından sağlandığında, işletme sahipleri mülkiyet paylarının bir kısmından vazgeçmek zorundadır ve hatta risk sermayesi şirketi veya melek yatırımcı grubunun bir üyesini yönetim kurulu pozisyonuna yerleştirmek zorunda kalmaktadır. Bir risk sermayesi kapitalistinden veya bir melek yatırımcısından sermaye temin eden bir girişimci, sağlam mali dokümantasyon ve somut bir iş planı hazırlamalı ve günlük işlemler üzerinde bazı kontrolleri kaybetmeye hazırlanmalıdır (Horton,2015).

Şekil 9 buraya

Şekil 9'da kitle fonlamanın ülkeler bazında ulaşılabilirliklerinin dağılımları verilmiştir. Malezya, Nijerya, Pakistan, Kore, Mısır, Fas, Tayland vd. gibi diğer dünya ülkeleri kitle fonlaması uygulamasının yer aldığı platformlara sahip olmadıklarından şekle dahil edilmemişlerdir. Bağış ve sponsorluk, yatırımlar (özkaynak, kar ve gelir paylaşımı), ve borç verme gibi yollarla girişimcilik finansmanı sağlamaya yardımcı kitle fonlamanın en ulaşılabilir olduğu ülkeler Amerika, İngiltere, İspanya, Brezilya ve Fransa gibi gelişmiş ülkelerdir. Dünya genelinde ülkelere göre kitle fonlaması ulaşılabilirliği kıyaslandığında ise en az orana sahip ülkeler Meksika, Şili, Uganda, Türkiye, Japonya, Gana, Çin ve İsveç'tir. Almanya, Hindistan, Avusturalya, Polonya Rusya gibi ülkelerde kitle fonlaması ulaşılabilirlik oranları ortalama düzeydedir. Özellikle yeni doğan girişimciler için kitle fonlaması iyi bir büyüme finansmanı kaynağı alternatifidir. Girişimcilere yönelik araştırmalar, kitle fonlamanın girişimcilerin yenilikçi girişim başlatma maliyetleri ve girişimin risk sermayesi erişilebilirliği hakkında fikir verdiğini ortaya koymuştur (GEDİ, 2014).

Her ne kadar Amerika'da kitle fonlaması ulaşılabilirliği 1970'lerde yaklaşık 3.5 milyar dolardan günümüzde 20 milyar dolara çıkmış olsa da, yinede girişimler bir kaç sektörle sınırlı kalmıştır (Florida R., Kenney M.,1988).Birleşik Devletlerin en önemli platformlarından biri olan Indiegogo'daki başarılı kampanyaların yüzde 47'si yenilikçi girişimciler tarafından yönetilmektedir. Örneğin, Indiegogo kurucusu Danea Ringelmann'ın "geleneksel yöntemlerle sermayeyi artırmaktan ziyade kredi kazandığında yaklaşık dört kat daha başarılı olduğunu belirtilmiştir. Bu durum yenilikçi girişimcilere finansman sağlandığında, nasıl başarıyı yakaladıklarına iyi bir örnektir. Girişimcilerin birbirlerine fonlamayla destek vermelerinde artış olsa da; **Şekil 9**'un gösterdiği gibi örnekleme dahil edilen çoğu ülkede kitlesel fonlama hala sınırlıdır (GEDİ, 2014).

Finansman boşluklarını anlamak oldukça karmaşıktır. Çünkü fonlama miktarındaki düşüşün fon talebi arzındaki düşük talepten mi yoksa ekonomik daralmadan mı kaynaklandığını anlamak kolay değildir. Ekonomik daralma genellikle piyasa başarısızlığından kaynaklanmaktadır. Fonlama yapılırken bilgi açısından şeffaf olan küçük ve genç işletmelerin taranması için gerekli sabit maliyetler oldukça yüksek olabilmektedir. Oluşabilecek bilgi asimetrisi, olumsuz fonlamada olumsuz karar vermeye neden olabilmekte ve bu da krediyi rasyonellikten uzaklaştırmaktadır (Stiglitz ve Weiss, 1981). Bu şartlar altında, temin edilecek finansman ancak girişimcinin belli kriterlere uygun geçmiş sicile sahip olması ya da yapılan işle ilgili taahhüdü kapsayan teminat verme gibi durumlarda kullanılabilmektedir (Bester, 1985. Petersen ve Rajan, 1994). Kredi puanlamasındaki son gelişmeler, borç verme sabit maliyetlerini düşürmekte ve küçük firmaların finansmana erişimini iyileştirmek için teminata olan güven azaltılmasına yardımcı olmaktadır (Allen ve ark. 2004).

Finansal kurumlar; yenilikçi girişimcilerin fon ihtiyaçlarını karşılayabilmek için başvurdukları dış kaynaklardır. Yenilikçi girişimci aldığı kredi neticesinde finansal kurumlara borçlanmaktadır. Yenilikçi girişimciler fon ihtiyaçlarını bankalar, kreditorler gibi çeşitli kaynaklardan temin edebildikleri gibi; borsadan hisse senedi ve tahvil satışıyla da bu ihtiyaçlarını karşılayabilmektedirler. Ayrıca gerektiğinde yenilikçi girişimciler, taşınır ya da taşınmaz yatırım mallarını satın almak yerine leasing yöntemi ile kiralarak da bu ihtiyaçlarını karşılayabilmektedirler (Modern Entrepreneurship in Business Practice, s.72-73, 2006). Leasing yöntemi doğası gereği, bir kiracı şirket tarafından tanımlanmış bir maddi malın, kiralayan tarafından doğrudan satın alması gerekmeden belirli bir ücret karşılığında kullanılmasıdır. Sermaye kiralama sözleşmesinde (finans ve yatırım) leasing konusu, kiralanan kiracı girişimcinin mülkiyetinde dikkate alınmakta ve kira giderleri anapara değeri ve faiz gider kısmı olarak sınıflandırılmaktadır.

Finansal kiralamada varlığın sağladığı fayda neredeyse normal ömrüne çok yakın bir faydadır. Kiracı girişimci bir takım masrafları vergiden düşebilmektedir ve böylelikle finansal kiralamanın maliyeti yalnızca kiralamadan gelen faizi geri ödeme tutarı ile sınırlı olmaktadır (Modern Entrepreneurship in Business Practice, 2006, s.72-73). Finansal kiralama, ekonomik uygulamada birçok önemli işleve sahiptir (Skowronek- Mielezarek, 2003). Yenilikçi girişimde bulunurken bir girişimcinin bir dizi yatırımda bulunması gerekmektedir. Finansal kiralama da asgari yatırım tutarının karşılanması için bir defaya mahsus kullanılan en uygun finansman aracıdır. Finansal kiralama yenilikçi girişimlerin esnekliğini, yenilikçiliği ve rekabetçiliği arttırarak girişimcilik aktivitelerinin geliştirilmesini sağlamaktadır.

Henrekson (2007) çalışmasında, yenilikçi girişimcilerin riske maruz kalmayan piyasa getiri oranını aşan getiri oranlarını araştırarak keşfettikleri fırsatları ekonomik kiralalar olarak

belirtmiştir. Bu araştırmacıya göre yenilikçi girişimciliğin finansman temini süreci bir bakıma girişimcinin kira arayışıdır.

Tablo 3 buraya

Yatırımcıların talep ettiği riske göre düzeltilmiş getiri oranı, bazı durumlarda çok yüksek olabilmektedir. Böyle bir durumda, girişimci yatırımını kendi birikimiyle finanse edemediği sürece, girişimci nitelikli bir girişimci kabul edilmemektedir. **Tablo 3**'te belirtildiği gibi, kiralari Ricardian ve Marshallian olmak üzere iki tür girişimci kirası olarak ayırmak yararlıdır. Ricardian kirada yenilikçi girişimciler potansiyel rakiplerin kolayca elde edemeyecekleri bir kaynak elde edebilmektedir. Örneğin, patentler ve telif hakları bu tür kiraya örnektir. Marshallian kiralari ise genelde Ricardian kiralari göre geçicidir.

Yenilikçi girişimcilerin finansal kurumlardan beklentileri borçlarını uzun vadeye yayarak ödeme planı oluşturmalarıdır. Öte yandan finansal kurumlar ise girişimde bulunan müteşebbislerden borçlarını vadesinde ödemelerini beklemektedirler. Pek çok ülkede hükümet, bütçe açıklarını finanse etmek için kırsal ve kentsel toplulukların büyük tasarruf havuzunu kullanmaktadır ve bu tasarruflar yerel ölçekte mikro işletmeler ve yenilikçi girişimcilere yapılan yatırımlar için bir finansal kaynak olarak kullanılmaktadır. Bütçe açığı finansmanının sonucu, ekonomilerin omurgasını oluşturan yenilikçi girişimciler ve mikro işletmelerin gelişimi kısıtlanmaktadır. Kredi sıkışıklığına neden olan bu kısıtlama, fonlar oluşturularak ortadan kaldırılabilmektedir.

Devlete ait bir finansal kurum içinde sosyal, politik ve ekonomik kriterlerin karıştırılması kısıt kaynakların yanlış tahsis edilmesine ve kötü kredi geri ödeme oranlarına yol açabilmektedir. Sağlıklı işleyen bir piyasa, finansal sektör gelişimini öngörmektedir. Bu bakımdan, hükümetlerin bankacılığa katılımı ve sürmekte olan liberalleşmenin ve küreselleşmenin finansal piyasa eğilimlerine etkisiyle, devlet ve özel sektör farklı rol ve sorumluluklar yüklenmektedir.

Yenilikçi girişimciler belirsizlik karşısında riskleri benimseme cesaretine sahip olduğundan, mevcut koşulları fırsata çevirmektedirler (Henriksen,2007). Yenilikçi bir girişime başlama maliyetleri, bir işletmeyi piyasa sistemine dahil etmekle ilgili yasal ve mesleki hizmetler için tüm resmi ücretleri ve ilave ücretleri kapsamaktadır. Bu maliyetler ekonominin kişi başına düşen gelirinin bir yüzdesi olarak ölçülmektedir. Ödenecek minimum sermaye gerekliliği, bir yenilikçi girişimcinin banka işlemi yapmadan veya notere kaydedilmeden önce veya kayıttan hemen sonra yatırması gereken miktardır ve kişi başına düşen gelirin bir yüzdesi olarak kaydedilmesi gerekmektedir (Klapper ve Love,2011).

Autio ve Acs , yenilikçi bir girişimcinin yeni girişiminin büyümesini sürdürebilmesi için gerçek seçenek teorisini uygulaması gerektiğini savunmaktadır (Dixit, 1989; O'Brien ve ark., 2003). Gerçek seçenek teorisi, yenilikçi girişimcilerin kaynak tahsis kararlarını göz önünde

bulunduran tutarlı bir çerçeve sağlamaktadır. Söz konusu model, fırsat maliyetleri ve kısmen geri dönüşü olmayan kaynak tahsisi ile ilişkilendirilen ödünleşmelerden etkilenmektedir: Yenilikçi girişim için tahsis edilen kaynaklar ne kadar değerli olursa, büyüme beklentileri o kadar yüksek olmaktadır. Değerli kaynakların daha yüksek getiri getirmesi beklenmektedir; bunun nedeni, yenilikçi girişimin yalnızca kaynağın değeriyle eşleşmemesi, dış belirsizliklerin maliyetinin de kaynağın değerine eklenmesindendir (Amit, Muller ve Cockburn, 1995; O'Brien ve ark., 2003). Dış belirsizliğin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisiyle ilgili araştırmalar; fırsat maliyetlerini düzenleyen kurumsal ve finansal koşullarla zenginleştirilmektedir (Crifo ve Sami, 2008).

Hall ve Sobel (2008) çalışmasında, yenilikçi girişimcilik ve gelir düzeyleri ile bölgeler arasındaki büyüme oranlarındaki farklılıkları açıklamak için kurumsal bir yaklaşım benimsemektedir. Ekonomik kurumların ve finansal faktörlerin yenilikçi girişimciliği nasıl etkilediğine odaklanan bu çalışmada kurumların yenilikçi girişimcilik rolüyle ekonomik büyüme açısından taşıdığı kritik rolü tartışmaktadır. Fayda maksimize eden perspektiften bakıldığında, girişimcinin hane halkı geliri yenilikçi girişimci büyüme hedeflerini üç şekilde etkilemektedir. Birincisi, eğitimle benzer şekilde, hanehalkı geliri, bir girişimcinin gelir beklentilerini artırarak algılanan fırsat maliyetlerini arttırmaktadır (McGrath, 1999; Smith ve Powell, 1990). Yükseköğrenim görmüş girişimcilere benzer şekilde, yüksek hanehalkı gelirine sahip girişimciler, alternatif mesleki araştırmalar arasında seçim yaparken kaliteli girişimci fırsatlarına odaklanarak orta düzey hanehalkı gelirine sahip girişimcilere kıyasla daha fazla finansal ihtiyaç talep etmektedir. Finansal mekanizmayı güçlendiren yüksek gelirli haneler, sosyal bağlanabilirlik neticesinde aileden olan girişimcilere finansal destek sağlayarak yenilikçi girişimcilerin büyüme fırsatlarını doğru görmelerini sağlamaktadırlar ve böylece zengin hanehalkı daha kaliteli girişim fırsatlarını yakalamak için gerekli verimli ortamı yeni girişimciye sağlamış olacaktır (Dunn ve Holtz-Eakin, 2000).

Ayrıca, yüksek hane halkı gelirleri daha yüksek gelir beklentileri yaratmaktadır. Yenilikçi bir girişim başlatma kararı alındığında, yüksek gelirli ailelerin bireyleri, bu geliri sağlamak için çok çalışmaya motive olmaktadır. Gerçek bir seçenek perspektifinden, başarıyı sağlamak için çok çalışmak, olumsuz riski azaltmakta ve böylece erken eylemin değerini ve yenilikçi girişimin başarısını arttırmaktadır (McGrath, 1997). Yüksek gelirli ailelerde mali kaynaklar orta gelirli ailelere oranla daha çoktur. Bu yüzden, yüksek gelirli ailelerin kaynaklara erişmek için yenilikçi girişimde bulunma istekleri genellikle yalnızca en umut verici girişimler için mevcuttur (Wright ve diğerleri, 2006). Finansal sermaye girdileri, girişimcinin teşebbüsünün büyümesini sürdürmek için gerekli diğer kaynakları (insan ve entelektüel sermaye gibi) elde etme becerisiyle ilişkilidir (Evans ve Jovanovic, 1989). Kaynak pazarlarından kaynak edinme kapasitesinin hızlı olması, girişimin daha hızlı büyümesinin önünü açmaktadır.

Finansal araçlar hangi projelerin finanse edilmesi gerektiğine ve finanse edilen projelerin hangisinin izlenmesi gerektiğine karar vermede önemli rol oynamaktadırlar. Finansal araçlar, çeşitli sebeplere bağlı yüksek düşük vergilendirme, bağımsız yasal bir sistem aracılığıyla verimli çabalara geri dönülmesi ve özel mülkiyetin korunması gibi büyümeyi güçlendiren teşviklerin tahsis edilmesini sağlamaktadır.

Brunetti ve ark. (1997), özel sektöre yönelik bir ankette yenilikçi girişimcilerin önüne en sık çıkan engellerin vergiler, iş ve güvenlik düzenlemeleri ile finansa erişim olduğunu savunmaktadır. Finansal araçlar; sermayenin en yüksek kalitede olan projelere tahsis edilmesi hususunda etkili olmasının yanı sıra, yenilikçi girişimlerin başlangıç kredi koşullarında da etkili olabilmektedir. Finansal araçlar (hükümet ve toplum örgütleri gibi), düşük performans gösteren organizasyonların hayatta kalmalarına yardımcı olmakta (ABD’de Lockheed ve Chrysler girişimlerin kurtarılmasında olduğu gibi) ve meşru ve kurumsal yollardan performanslarının artmasını teşvik etmektedir (Gimeno vd.,1997). Gimeno vd. (1997) çalışmalarında, performans eşikleri modeli kurmuş ve bu modelle yeni kurulan yenilikçi girişimlerin ekonomik performansları, hayatta kalma sürelerini incelemiştir. Performans eşiği kavramını uygulamak hem ekonomik performansı hem de performansın çıkış nedenlerini dikkate alarak girişimcilik literatürüne yeni bir anlayış getirmektedir. Ekonomik performans ve performans eşikleri üzerinde finansal araçlar arasındaki rekabet oldukça etkilidir. Örneğin, bankalar arası rekabetin başlangıçta girişim faaliyetini engelleme potansiyeli bulunmaktadır. Öte yandan kimi zaman, bankalar arasındaki rekabetin daha ucuz kredi sağladığı ve sermayenin yenilikçi projelere daha iyi dağıtılmasını kolaylaştırdığıda görülmüştür.

Yeni girişimde bulunan yenilikçi girişimciler, ekonomik bir fırsat yakaladıklarında bu fırsatı anında değerlendirebilmelidir. Çünkü bu yenilikçi girişimlerin piyasadaki faaliyet halinde bulunan işletmelere oranla iş faaliyetlerini başlatmak ve genişletmek için daha fazla yatırım ve işletme sermayesine ihtiyaçları bulunmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, toplumun yenilikçi girişim sahiplerini kapsayan bu kesiminde finansal hizmet ve imkanlar için talep oldukça büyüktür. Gelişmekte olan ülkelerdeki resmi finansal araçlar, özellikle ticari bankalar, küçük işlem maliyetlerinin yüksek olması, geleneksel teminatların eksik olması ve coğrafi izolasyon gibi nedenlerden dolayı yenilikçi girişim başlatmak isteyenlere genellikle hizmet etmemektedirler. Bu nedenle, bu tip girişimler finansman konusunda kendi tasarruf kapasitelerine ve çevrelerine güvenmektedirler. Aksi takdirde, yenilikçi girişimciler ya tüccarlar tarafından sunulan uygulaması oldukça zor şartlara güvenmek zorunda ya da sınırlı finansal hizmet sağlayan yerel kredi birlikleri, kooperatifler veya kar amacı gütmeyen kuruluşlar gibi finansman sağlayabilecek kuruluşlar aramaktadırlar. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerdeki tüm yenilikçi girişim faaliyetleri için finansal hizmetlere profesyonel ve sürdürülebilir erişim sağlayabilen bir finansal

sistemin oluşturulabilmesi, ekonomik kalkınma ve büyümenin anahtarı olacaktır (Rabobank, 2005).

Yenilikçi girişimciliğin tüm düzeylerini kapsayan genel kabul görmüş bir tanım bulunmamakla birlikte, fırsat keşfi, risk alma, kaynak mobilizasyonu, yenilikçilik ve yeni örgütlerin oluşturulması gibi bir takım girişimci davranışları ve eylemleri kapsadığı kabul edilmiştir (Autio 2005, 2007; Praag - Versloot, 2007). Yeni kurulan yenilikçi girişimlerin ekonomide doğru yeri almalarını sağlamak için, girişimcilerin ihtiyaç duydukları finansman ve diğer finansal hizmetlerin erişilebilir hale getirilmesi ve böylece yenilikçi girişimlerin ekonomik itici güç olarak potansiyellerini tam olarak geliştirebilmeleri, ekonomik büyüme için çok önemlidir.

Finansman ve yenilikçi girişimcilik arasındaki bağlantıyı açıkça ortaya koyan birkaç çalışma arasında, Markides (1998) ve Moreno Casillas (2007) bir girişimin örgütsel ve pazarlama kapasitesinde finansal kaynak temininin en önemli kısıt olduğunu savunmaktadır. Yenilikçi girişimciliğin artmasına elverişli gelişmiş bir finansal sistem; gerekli finansal faktörlerin bulunmasına ve girişimciliği teşvik eden finansal politikaların ve ekonomik düzenlemelerin varlığına bağlıdır. Gerek öz sermaye durumu gerekse kredi temin koşulları kadınların yenilikçi girişimcilik faaliyetinde bulunma kararlarını doğrudan etkilemektedir (Evans ve Leighton,1989).

Yeni bir girişim projesinin değeri başlangıçta belirsizdir ve proje geliştirildikçe belirsizlik ortadan kalkmaktadır. Bir girişimin kurulum aşamasında karşılaştığı en büyük güçlükler doğrudan sermaye bulmayla ve öz sermayeyi güvence altına almayla ilgilidir. Girişimciler sermayeyi, başlangıç masraflarını, işletme ve üretim ile ilgili cari harcamalarını finanse etmek için kullanmaktadırlar. Dış kaynaklardan sermaye temin etmek ve sermayeyi güvence altına almak ise oldukça zordur. Farklı sermaye türlerinin gelecekte piyasa koşullarından nasıl etkilenebileceğini tahmin etmek girişimciyi korkutmakta ve girişimde bulunmasında caydırıcı olmaktadır. (Horton,2015)

Ricardo (1817), toprak, emek ve sermaye gibi girdilerin iş yatırımları, verimlilik ve ekonomik büyüme açısından kritik öneme sahip olduğunu öne sürmektedir. Bu nedenle ekonomiler, özel sektör yatırımları için gerekli olan kaynakların sağlandığı gelişmiş ve çok yönlü finans piyasalarına ihtiyaç duymaktadırlar. Bu kaynakların en başta gelenleri ise sağlam banka kredileri, iyi düzenlenmiş menkul kıymet borsaları tahvilleri ve girişim sermayeleridir. Tüm bu işlevleri yerine getirebilmek için, bankacılık sektörünün güvenilir, şeffaf, açık ve net olması ve finansal piyasaların ise yatırımcıları ve ekonominin diğer aktörlerini korumak için gerekli olan düzenlemelere uygun olması gerekmektedir.

Kadın yenilikçi girişimciler kendilerine özgü varlık, beceri ve iş modelleri geliştirirken; kadın girişimci tarafından değiştirilmesi olanaklı olmayan, finansal mekanizmalara da uyum sağlamaya çalışmaktadırlar. Söz konusu faktörlerin kadın yenilikçi girişimciliği üzerinde olumlu

katkıları olsa da çoğu zaman teşebbüs kararları almalarında kadın girişimcileri olumsuz etkilemekte ve yeni girişimlerin ortaya çıkmasına engel teşkil etmektedirler. Çok bilinmeyenli bir denklem olan yenilikçi girişimcilik faaliyetlerinin teşvikinin sağlanması, çatışan taleplerin tartışıldığı bir platform olan kadın girişimcilerin çevrelerinin belirsizliklerinin azaltılmasına ve özellikle finansal gelişmişliğin dinamikleri gibi önemli çevresel faktörlerin olumsuz etkilerinin ortadan kaldırılmasına bağlı olacaktır.

Günümüzde, toplumlarda refah seviyesinin artırılması, daha fazla insanın iş sahibi olması ve ekonomiye katma değer sağlaması amacıyla kadın yenilikçi girişimciliğin yaygınlaştırılması gerekmektedir. Bu da kadın girişimcilerin yenilikçi girişimde bulunurken engel olarak gördükleri noktaların aydınlatılmasına ve girişimde bulunma kararlarında daha istekli olmalarına bağlıdır.

Kadın yenilikçi girişimcilerin motivasyonlarına ve karşılaştıkları çevresel ve finansal zorluklara yeni yaklaşım ve çözümler geliştirilmesine katkı sağlamak adına OECD (2015) toplumsal düzeyde faktörlerin ve girişimcilere sunulan finansman seçeneklerinin potansiyel olumlu ve olumsuz etkilerini analiz etmiştir. OECD'nin (2015) kapsamına benzer bir şekilde bu araştırma ile yenilikçi girişimcilik faaliyetinde bulunmak isteyen kadın müteşebbisleri en çok etkilediği düşünülen çevresel faktörlerin başında gelen finansal gelişmişlik dinamiklerinin analiz edilmesi ve bu faktörlerin yenilikçi girişimcilik faaliyetleri üzerine direk ve cinsiyet ile toplumsal düzeyde faktörlerin etkileşim etkilerinin incelenmesi hedeflenmektedir. Bu bağlamda kadınların yenilikçi girişimciliği tercihi etmelerini sağlayacak ve teşebbüslerinin başarısını ve devamlılığını arttıracak etmenler ele alınacaktır. Böylelikle kadınların yenilikçi girişimciliği önünde engel teşkil ettiği düşünülen fırsat eşitsizliğinin olumsuz etkisi ortadan kaldırılmış olacaktır.

Şekil 10 buraya

Şekil 10'da görüldüğü gibi çalışmamızda ülkelerin finansal sisteminin gelişmişliğinin yenilikçi girişimciliği ve kadınların yenilikçi girişimciliğini nasıl etkilediği incelenecektir. Çalışmamızda, finansal sistemin gelişmişliğini finansal sistemin etkinliği ve finansal sistemin güvenilirliği olmak üzere iki dinamik vermektedir. Çalışmamızda belirlenen finansal sistemin etkinliği dinamiğine 1) yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı, 2) kredilere erişim kolaylığı, 3) risk sermayesi erişilebilirliği, 4) finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu ve 5) finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği gibi finansal faktörler ile ulaşılmaktadır. Öte yandan, finansal sistemin güvenilirliği dinamiği ise iki finansal faktör 1) bankacılık sisteminin sağlamlığı ve 2) menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği faktörleri ile elde edilmektedir. Beklentimize göre kadın erkek arasındaki fırsat eşitliğini sağlayacak ve böylece kadın yenilikçi girişimcilerin sayısını arttıracak bu finansal etmenler dikkatle ele alınmalıdır.

Devam eden bölümde, söz konusu bu finansal etmenlerin hipotezleri açıklamalarla birlikte ortaya konulmaktadır.

3.3.1. Finansal Sistemin Gelişmişliğinin Yenilikçi Girişimcilğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 2a: Bir ülkenin finansal sisteminin gelişmişliği ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki vardır.

Hipotez 2b: Cinsiyet ile finansal sistemin gelişmişliği arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Finansal sistemin gelişmişliği arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Girişimciler için finansal sistemlerin gelişmişliği, yalnızca onlardan fayda sağlayan bireyler için değil, aileleri ve toplum için de gerekli yaşam koşullarının iyileştirilmesini sağlayan önemli bir durumdur. Genellikle, girişimde bulunan işletmelerin kurulması ve büyümesinin teşvik edilmesi, toplumda orta sınıfın saflarını genişletmeye katkıda bulunmaktadır. Bu genişleme; sağlık, eğitim, barınma hizmetlerine ve ulaşım erişiminde artışı sağlamaktayken, genel ekonomik ilerleme, demokrasiye destek verme ve toplumun istikrarını sağlamada oldukça önemlidir.

Finansal sistemin gelişmişliği, finans sektörünün ekonomiye göre şekillenmesiyle ortaya çıkar. Bir ülkedeki bankaların, diğer finansal kurumların ve finansal piyasaların hepsinin ekonomik verilerle karşılaştırılarak ölçüldüğü bir boyuttur (The World Bank). Finansal sistemin gelişmişliği, girişimcilerin girişimlerini finanse etme kabiliyetini etkilemektedir ve potansiyel girişimcilere yönelik finansman destek ya da engelleri üzerinde derin etkilere sahiptir. Dolayısıyla, bir ülkedeki finansal sistemler ne kadar gelişmişse o ülkede yenilikçi girişim oranı ve özellikle kadınların yenilikçi girişimcilik oranının o ölçüde yüksek olması beklenmektedir. Levine ve Zervos (1998) tarafından finansal sistemin gelişmişliği hakkında yapılan çalışmalar göstermektedir ki; bir ekonomideki firmalar üzerindeki mülkiyet haklarının ticaretinin, ekonomik kalkınma ve yenilikçi girişimcilik oranıyla yakından ilişkisi bulunmaktadır.

Heckelman, (2000), finansal sistemin gelişmişliği bileşenlerini “1)serbest rekabet” ve “2) girişimlerin ve mülkiyetin korunması” olarak belirlemiştir. Bu çalışmada ise finansal sistemin gelişmişliği serbest rekabet ve piyasa gücünün gelişmişliğini temsil eden “1)finansal sistemin etkinliği” faktörü ve girişimlerin ve mülkiyetin korunmasını temsil eden “2)finansal sistemin güvenilirliği” faktörü olarak belirlenmiştir.

3.3.2. Finansal Sistemin Etkinliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 3a: Bir ülkede finansal sistemin etkinliği ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 3b: Cinsiyet ile finansal sistemin etkinliği arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Finansal sistemin etkinliği arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Finansal sistemler, çevrede var olan riskin azaltılması için girişimciye fayda sağlamaktadır (DiMaggio ve Powell, 1983; Martens vd., 2007) . Gwartney ve Lawson (2002, s.5) finansal sistemin etkinliğini; finansal piyasa ekonomisinin derecesi olarak tanımlamaktadır. Bruton ve diğerlerine (2010) göre, yenilikçi girişimci faaliyetlerini destekleyen temel çevre koşullarını anlamak, finansal sistemin etkinliğini belirleyen etmenlere bağlıdır. Bazı yenilikçi girişimciler bir dizi çevre koşuluna dayanarak verimsiz faaliyetlere odaklanabilmektedir (Baumol, 1990). Yeni bir girişimin çevresindeki belirsizliğin azaltılmasında girişimin finansal çevresindeki teşvikler, kısıtlamalar ve normlar gibi resmi ve gayri resmi kurumlar gibi finansal sistemin etkinliğini belirleyen kurumlar oldukça büyük önem arz etmektedir (North, 1990; Veciana ve Urbano, 2008).

Scott'a göre (1995) bir ekonomideki sosyal davranışları ve istikrarı teşvik eden ya da engelleyen kurumların; düzenleyici, bilişsel ve normatif olmak üzere kurumların üç temel direği bulunmaktadır. Düzenleyici kurumsal direk farklı bir ülkede pazara girme ve özelleştirmeyi ele almaktadır (Verheul ve ark., 2002). Düzenleyici boyut, kuralları, yönetimi ve meşruiyeti vurgulamaktadır. Yenilikçi bir girişimin kurulması ile ilgili idari yüklerin, prosedür ve bürokrasinin çok olmasının; finansal sistemin etkinliğini olumsuz etkilediğini ve yenilikçi firma oluşumunu olumsuz yönde etkileyebileceği gözlenmiştir (Veciana ve Urbano, 2008). Daha az yönetmelik ve kurumsal hiyerarşinin bulunduğu, giriş engelinin az olduğu serbest piyasa ekonomileri girişimciler için daha caziptir (El-Namaki,1988).

3.3.3. Finansal Sistemin Güvenilirliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 4a: Bir ülkede finansal sistemin güvenilirliği ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 4b: Cinsiyet ile finansal sistemin güvenilirliği arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Finansal sistemin güvenilirliği arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Finansal sistemin güvenilirliğini arttıran profesyonel piyasa kurumları, ekonomiyi geliştirmek ve yenilikçi girişimciliği artırmak için vazgeçilmez bir araçtır (Casson ve Wadeson, 2007; Klapper ve diğerleri, 2007). Bu kurumlar, devletin piyasa ekonomisinin düzgün işleyişini destekleyerek ve yeni kurumsal çerçeveler oluşturarak finansal sistemin güvenilirliğini arttırmaktadırlar (Williamson, 1990, 2000, 2004). Pro-piyasa kurumları olarak adlandırılan bu kurumlar, piyasaların düzgün ve güvenilir çalışmasına izin veren düzenleyici çerçevelerdir (IMF, 2004: 105). Finansal sistemin güvenilirliğini belirlediği düşünülen piyasa öncesi kurumlar incelenirken; literatürün en çok bankalara odaklandığı görülmüştür. Halbuki daha ideal bulgulara ulaşabilmek için, finansal sistemin güvenilirliği ölçütleri bankaların ötesine geçmelidir.

Piyasa öncesi kurumlar yakın geçmişte dünya çapında hızla artmıştır (Rodrik, 2006). Nitekim 1970'lerle başlayan son 40 yıllık dönemde, bu kurumlar Şili, ABD ve İngiltere gibi ülkelerden, dünyaya hızla yayılmışlardır (Rodrik, 2006; Yergin ve Stanislaw, 1998). Birçok ülke piyasa öncesi kurumları desteklemekle beraber, bu kurumların yenilikçi girişimcileri nasıl etkilediği konusunda kesin bir görüşe varılamamıştır (Dau ve Cuervo-Cazurra, 2014).

Finansal sistemin güvenilir olduğu ülkelerde; hükümetin ekonomideki rolü, girişimcilerin ve özellikle kadın girişimcilerin piyasa kusurlarını sınırlarken; faaliyet gösterdikleri temel altyapıyı, kuralları ve düzenlemeleri genişleterek ve gereken kamu mallarını sağlayarak gerekli kanun ve düzeni oluşturmaktır (Frye ve Shleifer, 1997). Piyasa öncesi kurumların artışıyla finansal sistemin güvenilirliği artmakta ve politikacıların ekonomiyi yanlış yönetmesi azaltmaktadır. Böyle bir finansal çevrede yenilikçi girişimciliğin ve özellikle kadınların yenilikçi girişimciliğinin oranlarının artması beklenmekte ve böylelikle ülkelerin büyümesiyle istihdamın artarak; işsizliğin azalması öngörülmektedir (Feldmann, 2006, 2007; Kuczynski ve Williamson, 2003).

3.3.4. Yerel Sermaye Yoluyla Finansman Temininin Kolaylığının Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 5a: Bir ülkede yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 5b: Cinsiyet ile yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Yerel sermaye yoluyla finansman temini kolaylaştıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Bankalar ve sermaye piyasalarının yer aldığı iyi işleyen bir finansal sistem için vazgeçilmez koşullardan biri; sağlam makroekonomik ve politika çerçevelerinin varlığıdır. Sermaye piyasasında yer alan güçlü sermaye kurumları sahip oldukları kurumsal çerçeve ile

girişimcilerin güvenini sağlamaktadır. Yenilikçi girişimcilerin ve bilhassa kadın yenilikçi girişimcilerin korunmasına zemin hazırlamasından, bu durum kritik önem taşımaktadır.

Sermaye piyasaları, yenilikçi girişimcilerle aracılar arasında nakit akış profillerinde ve risk almada uyumu teşvik ederek, tüm taraflar için ekonomik refahı arttırmaktadır. İyi işleyen piyasaların faydası; yenilikçi girişimcileri korumak, derin ve likit piyasaları teşvik etmek ve sistemin var olan riskini yönetebilmektir. Bunun için sağlam sermaye piyasasını denetleyici düzenlemelere ek olarak yenilikçi girişimcilere ve araçlara yönelik yeterli düzenlemelerin yapılması kritik önem taşımaktadır.

3.3.5. Kredilere Erişim Kolaylığının Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 6a: Bir ülkede kredilere erişim kolaylığı ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 6b: Cinsiyet ile kredilere erişim kolaylığı arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Kredilere erişim kolaylaştıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Banka kredilerine erişim, girişimcinin sermayeye erişimi için temel adımı oluşturmaktadır. Krediyeye erişim, girişimcilik süreci için özsermayeden sonraki 2. finansman katmanına geçişi temsil etmektedir. Krediyeye girişimcilik faaliyetleri ve ticaretin düzenlenmesi, bankacılık sektöründeki mülkiyet ve rekabet önlemlerini içeren kredi piyasası düzenlemeleri gibi çok çeşitli alanları kapsamaktadır (Nystrom,2008). Krediyeye erişimle ilgili olarak, Evans ve Jovanovic'in (1989) etkili bir makalesi, kredi rantlamasının, Amerikan nüfusunun% 1'inden fazlasının yenilikçi girişimciliğe girmesini engellediğini göstermektedir. Bu bulgu Parker (2004) tarafından sorgulanmış ve Parker (2004), birçok ampirik çalışma kişisel zenginlik ve firma kazanımı ile başarılı bir yenilikçi girişimde bulunma ihtimali arasında pozitif bir ilişki bulsa da, potansiyel girişimcilerin kredilere erişme konusunda sorun yaşayabildiklerini savunmaktadır. Parker (2004) banka kredisi reddinden elde edilen ampirik kanıtlara göre, kredi değerlendirmesinin uygulamada çok gerçekçi olmadığını savunmaktadır.

İki yıldan fazla bir süredir ticarete olan bir girişimci, konvansiyonel banka kredileri yoluyla sermaye artırma fırsatı bulabilmektedir. Çoğu finans kuruluşu, finansman ihtiyacı az olsa bile, bir işletmenin başlangıç döneminde borçlanmasına izin vermekten kaçınmaktadır. Konjonktürel işletme kredileri başlangıç aşamasını geçmiş daha kurulu işyerleri için finansman imkânı sağlayabilmektedir ve bu işletmeler oldukça düşük ve sabit faiz oranlarından yararlanabilmektedir. Bu şekilde sermayeyi artırmak öz sermaye finansmanından daha hızlı olabilmekte; ancak aynı zamanda daha fazla dokümantasyon ile daha katı ve tam zamanında geri

ödeme koşulları da gerektirebilmektedir. Ayrıca, işletme kredisi alan ve aldığı krediyi geri ödemesi güç olan bir girişimci için, itibar ve kredibilitesini kaybederek bankayla kurulan iş ilişkisini mahvetme riski oldukça yüksektir. (Horton,2015)

Borç vericiler ile borç alıcılar arasındaki ilişki ve bilgi akışı ne kadar sağlam olursa, işletme kredilendirmesinde girişimci iyimserliği de o kadar artmaktadır. Yeni bir girişim üzerinde girişimci iyimserliğinin rolü oldukça önemlidir. Genellikle daha iyi kredi erişimine sahip olan girişimciler, daha düşük finansman maliyeti elde etmekte ve bu şekilde söz konusu girişim ile ilgili daha iyimser bir kanaate sahip olmaktadır (Dai,Ivanov,Cole, 2017).

3.3.6. Risk Sermayesi Erişilebilirliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 7a: Bir ülkede risk sermayesi erişilebilirliği ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 7b: Cinsiyet ile risk sermayesi erişilebilirliği arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Risk sermayesi erişilebilirliği arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Risk sermayesi erişimi ile ilgili yapılan çoğu çalışmada, istikrarlı bir para ortamının önemi vurgulanmaktadır. Risk sermayesi ulaşılabilirliği, para arzı, enflasyon değişkenliği, son enflasyon oranı ve yurtiçi ve yurtdışındaki döviz ve banka hesaplarına sahip olma özgürlüğü gibi ölçütlerle yakından ilişkilidir (Nystrom,2008). Girişimciyi risk alma potansiyeli yüksek kişiler olarak nitelendiren literatür, finansal istikrar ile risk almanın arasında yakın ilişki olduğunu vurgusunu yapmaktadır. Bjørnskov ve Foss'un (2008) çalışmasında belirtildiği gibi, "risk-severler" olarak nitelendirilebilen girişimciler için finansal istikrarsızlık sorun olmamaktayken; risk alma potansiyeli düşük girişimciler için finansal istikrar olmazsa olmazdır.

Risk sermayesi girişimcilik için hayati önem taşımaktadır. Risk sermayesi ulaşılabilirliği ve girişimcilik arasındaki ilişki üzerine daha önce yapılmış ampirik çalışmaların sınırlı olduğu görülmektedir. Gelişmiş risk sermayesi ağları, bir endüstriye girme zorluklarını azaltarak girişimciliğe büyük teşvik sağlamaktadır. Bjørnskov ve Foss (2008), sağlam paraya erişimin ve dolayısıyla risk sermayesi temininin girişimcilikle pozitif yönlü ilişkili olduğunu savunmaktadır. Girişim kapitalistleri, yeni iş oluşumunda ortaya çıkan bilgi ve pazarlama maliyetlerinin çoğunu azaltmak için hem deneyimlerinden hem de girişim sermaye ağlarından faydalanmaktadırlar. Risk sermayesinin kolay ulaşılabilir olması, , yenilikçilik ve ekonomik kalkınmanın çemberinin olmazsa olmazlarından biri olan erdemli ve yüksek kalitedeki personeli cezbederek bir bölgedeki yeni girişimi teşvik etmektedir. Yüksek kalitede iş gücü, kurulmuş girişimci ağlara girip tasarruf sağlayıcıları denetleyebilecek deneyime sahiptir; bu bakımdan, risk sermayesi incelenirken

yatırımın mali olmayan kısımlarının da gereken sermayeye etkilerinin incelenmesi oldukça önemlidir. (Florida R., Kenney M.,1988)Kapsamlı para yatırma, risk sermayesinin uzun mesafeli akışlarını kolaylaştırmakta ve potansiyeli yüksek yatırım fırsatları bulunan yenilikçi girişimlere doğru girişim sermayesinin akışını güçlendirmektedir.

3.3.7. Finansal Hizmetlerin Fiyatlarının Uygunluğunun Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 8a: Bir ülkede finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 8b: Cinsiyet ile finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Ülke düzeyindeki ekonomik kalkınma ve büyümenin göstergeleri, yasal ve düzenleyici çevrenin kalitesi, finansa erişim kolaylığı ve kayıt dışılığın yaygınlığı yenilikçi girişim başlatma üzerinde önemli ölçüde etkisi vardır. Finansal piyasa düzenlemeleri bir iş kurmanın kolaylığı ve bir işletmenin yürütülmesi ile ilgili ödemeler ve bürokrasiyi de kapsamaktadır (Nystrom,2008). Resmi ve resmi olmayan ödemeler, gerekli prosedürler ile uğraşan personel ve yönetimin ücretlendirilmesi gereken asgari sermaye gereksinimleri ve resmi bir işyerinin kayıt edilmesi için gerekli tutar gibi bir firmanın piyasaya giriş maliyetleri vardır (Klapper ve Love,2011). Yüksek maliyetli düzenlemeler bir işletmenin kurulmasını engelleyebilmekte ve ekonomik büyümeyi durdurabilmektedir (De Soto, 1990; Djankov vd., 2002, Bruhn, 2009). Klapper ve Love (2011) yaptıkları çalışmada, piyasa ilk giriş maliyetleri ve finansal hizmet fiyatları yüksek olan ülkelerde finansmana erişimin sınırlı olmasından ve katı emek piyasasının bulunmasından dolayı kayıt masraflarının kayıt avantajlarından fazla olduğu görülmektedir. Böyle finansal hizmet fiyatlarının uygun olmadığı ülkelerde, daha fazla yolsuzluk baş göstermekte ve daha büyük gayri resmi ekonomiler ortaya çıkmaktadır (Djankov ve ark., 2002). İstikrarsız düzenleyici düzenlemelere sahip daha az gelişmiş ülkelerde, düzenleyici çevrenin belirsizliği ve yolsuzluk nedeniyle girişimciliğin fırsat maliyeti önemli ölçüde artmaktadır (Aidis, 2005; Boettke ve Coyne, 2003). Yolsuzluk yapılarak güvenilmez düzenlemelerin ve yasaların uygulanması, girişimcilik davranışını engellemektedir (Aidis ve diğerleri, 2008). Ayrıca, fikri mülkiyet haklarının eksikliği, bireyleri yeteneklerini uzmanlaştırarak en üst seviyeye çıkarmalarından vazgeçirmektedir (Autio ve Acs, 2010).

3.3.8. Finansal Hizmetlerin Ulaşılabilirliğinin Yenilikçi Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 9a: Bir ülkede finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 9b: Cinsiyet ile finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Mali kooperatifler ve diğer mikro finans kurumları, girişimde bulunan yeni işletmelerin ihtiyaçlarına göre, özelleştirilmiş finansal hizmetlere kolay erişim sağlamaktadır. Bu durum, bankaların da finansal hizmetlere sınırlı erişimi bulunan veya hiç erişimi olmayan girişimcilere daha esnek davranıp söz konusu işletmelere finansal destek sağlamalarını daha mümkün kılmaktadır. Böylelikle bankalar iş faaliyetleri zamanla gelişen üyelerine ve müşterilerine sundukları desteğin sürekliliğini de daha kolay sağlayabilmektedirler. Bu süreklilik, mikro finans kurumu ile kurmuş oldukları iş bağlantısını güven çerçevesi içinde korumak ve sürdürmek isteyen girişimciler için oldukça gereklidir. Bankalar ve finansal hizmet sağlayan kuruluşlar bir girişimcinin sadakatini koruyarak, iş hacmini artırabilmekte ve operasyonlarını sürdürerek çeşitli girişimci grupları arasında arabuluculuk yöntemiyle daha çok sayıda bireye finansal hizmet verebilmektedir.

Girişimcilere mali hizmet verenler, çoğunlukla mikro finans kurumları ve geleneksel finansal kurumları olmak üzere guruplaşmaktadır. Bir taraftan, mikro finans kurumları, özellikleri girişimcilerin gerçeklerine nadiren uygun olan, daha yüksek riske sahip, az kredi miktarlı, az tanımlanmış ve az organize edilerek standartlaştırılmış grup kredileri sunmaktadır. Girişimcilerin ihtiyaçları ise sağlanan bu koşulların aksine, sahip olunan yüksek işletme giderlerini dengelemek için miktarı daha fazla kredi olanağının sağlanması ve yeterli koçluk ve tavsiye verilebilmesi için gereken uzmanlığın olmasıdır. Diğer yandan, geleneksel finans kurumları özellikle küçük işletmelerin getirdiği yüksek risk nedeniyle, bu firmalarla çalışmak istemediklerinden girişimcilere yüksek yaptırımlar uygulayarak ve ağır koşullarda az miktarda krediler sunarak yüksek hizmet ücretleriyle yeni kurulacak işletmeleri caydırmaktadırlar. Bu tutumun nedeni ise çoğunlukla girişimciyle ilgili mevcut bilgileri toplamadaki yetersizlik ve daha önce başka girişimcilerle yapılan sözleşmelerin yerine getirilmemesinden doğan güvensizlik ortamıdır. . Resmi ve resmi olmayan kredi geçmişi olmayan girişimcilerin riskli müşteri olduklarından kredi erişim engelleri arttırılmıştır. Engellerle sınırlandırılmış finansmana erişmek için bu girişimciler, zayıf finans eğitimi ve sınırlı yönetim becerilerini geliştirmek zorundadırlar.

3.3.9. Bankacılık Sisteminin Sağlamlığının Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 10a: Bir ülkede bankacılık sisteminin sağlamlığı ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 10b: Cinsiyet ile bankacılık sisteminin sağlamlığı arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Bankacılık sisteminin sağlamlığı arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Geçmiş yıllarda, birçok gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri, banka krizlerinin bir sonucu olarak ya kasıtlı ya da dolaylı olarak bankaların sahipliğini almışlardır. Hükümetlerin bankalara katılımı siyasi anlam taşıyabilmektedir. Hükümetler borç affetmek için seçim zamanı gelebilmekte ve müşterilere kredilerini geri ödemeleri teşvik edilmediğinden, bankacılık algısının yeri doldurulamaz zarar görmektedir. Dahası, hükümet katılımı olan bankalar genellikle sermaye piyasalarına, mevduata ve tasarruflara erişim yoluyla kendi fonlarını ayarlayamamakta ve hükümetten yardım aramaktadır. Bu bağımlılık, hükümetler ve dolayısıyla siyasi odak değiştikçe beklenmedik değişikliklere neden olabilmektedir.

Yeni kurulan işletmeler, yaşlarına, boyutlarına ve geçmiş performanslarına göre farklı finansman kaynaklarına ihtiyaç duymaktadırlar. Küçük ve orta ölçekli işletmeler olmayı hedefleyerek sektöre giren yeni girişimcilerin ve işletmelerinin başarısı, birçok durumda yeteneklerine bağlı olmaktadır. Bankacılık sisteminin girişimciliğin finansmanındaki performansını ölçmek için sorulması gereken temel soru “bankacılık sistemi ne kadar sağlamdır?” sorusudur. Genellikle ekonomistler faiz oranındaki spreadleri inceleyerek bu soruyu yanıtlamaktadırlar. Faiz spreadlerinin girişimcilik faaliyetlerine etkisi oldukça fazladır. Banka spreadleri önemlidir, çünkü bankaların performans verimliliğini ve sağlamlığını göstermektedirler.

Finansman koşulları belirlenirken, toplam kazanç varlıklarının bir yüzdesi olarak ifade edilen bankaların aldığı net faiz ile ödediği faiz arasındaki fark dikkate alınmaktadır. Bu fark ise banka performansını ve dolayısıyla sağlamlığını etkilemektedir. Yenilikçi girişimde bulunacak girişimcinin kredi finansmanı şartlarının belirlenmesinde banka performansları ve banka sağlamlığı önem arz etmektedir. Eğer bir banka yeterince sağlamsa ve iyi performans gösteriyorsa bir yenilikçi girişimcinin ve özellikle kadın yenilikçi girişimcinin düşündüğü girişimde bulunması daha kolay olmaktadır. Bu motivasyondan dolayı ise bankaların sağlam olduğu ülkelerde, yenilikçi girişim oranları ve kadınların yenilikçi girişimde bulunma oranları oldukça yüksektir.

3.3.10. Menkul Kıymetler Borsası Düzenlemelerinin Gelişmişliğinin Yenilikçi

Girişimciliğe Direkt ve Endirekt Etkisi

Hipotez 11a: Bir ülkede menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği ile yenilikçi girişimcilik oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Hipotez 11b: Cinsiyet ile menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği arasında pozitif bir etkileşim bulunmaktadır. Şöyleki: Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği arttıkça, yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı artmaktadır.

Menkul kıymetler borsası büyüklüğü hakkında yaklaşık bir tahminde bulunabilmek için, borsa sermayesini GSYİH'ya oranlamak gerekmektedir. Tahvil piyasalarında yaygın olarak kullanılan büyüklük ölçütüne ise, olağanüstü seviyede özel borç menkul kıymetlerinin GSYİH'ye oranlanmasıyla ulaşılmaktadır. Söz konusu oranlarla elde edilen iki ölçütün toplamı, çeşitli ülkelerdeki mali piyasaların görece boyutlarının kabaca bir göstergesidir. Bu göstergeler ülkeler arasındaki büyüklük ve gelir seviyesindeki önemli farklılıklara göre değişkenlik göstermektedir. Örneğin, 2008-2010 döneminde, bu oranın dünya genelindeki ortalama değeri %131 iken, ülkeler tek tek gözlemlendiğinde oranın %1'den 533'e kadar değişkenlik gösterdiği gözlemlenmiştir.

Gelişmiş ekonomilerin ortalamaları %151 iken, gelişmekte olan ekonomilerin ortalaması gelişmiş ülke oranının yarısı olan %76'yı geçememiştir. Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Japonya, Çin ve Malezya gibi büyük ülkelerde finansal piyasalar ve finansal piyasa derinliği, ülke ekonomilerinin büyük olmasından dolayı önemli role sahiptir. Tam örneklem süresince mali yapı oranının yıllık ortalama değeri 279'dur. Avustralya, Hindistan, Singapur ve İsveç gibi ülkeler bu orana 2.35 (10. yüzde) ya da daha düşük oranlarda sahiptirken, Bolivya, Bulgaristan, Sırbistan ve Uganda bu oranın 356'nın (90. persantil) üzerinde olduğu ülkelere örnektir.

Kanıtlar açık ve net olmasa da çoğu çalışma menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin rekabeti ve yenilikçi girişimciliği olumsuz etkilediği düşünülmektedir. Örneğin, Pagès ve Micco (2006), Yazar ve diğerleri (2007) ve Kugler ve Pica (2008), menkul kıymetler borsası düzenlenmesinin az gelişmiş olmasının yenilikçi girişimciliğe önemli olumsuz etkisinin olduğunu bildirmektedir. Benzer şekilde, doğrudan yabancı yatırımların belirleyicileri üzerine yapılan çalışmalar, gelişmemiş menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin girişimcilik üzerine olumsuz etkisinin olduğunu göstermektedir (Javorcik ve ark. 2006, Gross ve Ryan 2008).

Bassanini ve Venn (2007), Martins (2009) ise menkul kıymetler borsası düzenlemeleri daha gelişmiş hale geldiğinde verimliliğin azaldığını savunmuşlardır. Böyle bir piyasada, hızla büyüyen var olan işletmelerin yeni giren yenilikçi girişimci sayısını olumsuz etkileme eğiliminde oldukları görülmüştür (Bassanini ve Venn 2007, Martins 2009).



4. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

4.1. Veri Kaynağı ve Veri Seti

Çalışmanın hipotezlerini test etmek için bireysel düzeydeki verilere ve ülke düzeyinde girişimcilik oranlarına Küresel Girişimcilik Monitorü (GEM) girişimcilik veri tabanından ulaşılmıştır. GEM birçok ülkeden 2 farklı anket yöntemiyle 1999'dan günümüze veri toplamaktadır. Bu anketlerden biri her ülkeden rastgele belirlenen en az 2000 kişilik ankettir. Bu ankette girişimcilerin davranış ve tutumları ölçülmektedir. Diğeri ise her ülkeden belirlenen en az 36 kişilik uzmana yapılan ankettir. Bu anketle ise girişimcilik çevresi analiz edilmek istenmiştir.

Anket sürecinin başlangıcında ankete katılanlardan yaş aralığı 18-64 olanlar, belirli sorulara tabi tutulmuşlardır. Bu sorulara verdikleri cevaplara göre katılımcıların girişimci olup olmadıkları ve işletmelerinin bir girişim olup olmadığı ölçülmüştür. Katılımcının girişimci olması durumunda değişken 1 değerini alırken; girişimci olmama durumunda ise değişken 0 değerini almaktadır.

Girişimci olarak belirlenen katılımcılar ise 3 sınıfa ayrılmıştır. Bunlar;1) Yenidoğan girişimci (nascent business entrepreneur), 2) Toy girişimci (baby business entrepreneur), 3) Olgun girişimcidir(established business entrepreneur).Yenidoğan girişimciler, girişimin gelir getirmesi üzerinden maksimum 3 ay geçmiş girişimlere sahip girişimcilerdir. Toy girişimciler, girişimin gelir getirmesi üzerinden en az 3 ay geçmiş ve en fazla 42 aya gelir getirmiş girişimlere sahip girişimcilerdir. Olgun girişimciler ise, girişimin gelir getirmesi üzerinden 42 aydan fazla süre geçmiş girişimlere sahip girişimcilerdir. Böylece GEM verisetinde 18-64 yaş arası girişimcilerin girişimcilik oranları 3 grupta ayrı ayrı hesaplanmıştır.

İki grup; yenidoğan ve toy girişimcilerin girişimcilik oranları bir araya getirilerek, herhangi bir ülkenin girişimcilik oranını veren ve GEM veritabanında Toplam Erken Aşama Girişim Aktivitesi (TEA—Total Early Stage Entrepreneurial Activity) olarak adlandırılan bir ölçek belirlenmiştir. Literatürde yer alan çalışmaların geneli Toplam Erken Aşama Girişim Aktivitesi kategorisindeki girişimcilikle ilgili analizler yapmaktadır. Çünkü bu kategoride yer alan girişimlerin başlangıç aşamasında olmalarından dolayı; teori ve hipotezleri test ederken daha gerçekçi ve güncel verilerin analiz edildiği düşünülmektedir. Bu çalışmanın analizlerine ankete katılan olgun girişimci kategorisi dahil edilmemiştir. Analizlerde veriseti olarak yalnızca Toplam Erken Aşama Girişim Aktivitesi kategorisinde yer alan iki grup girişimcilerin verileri dikkate alınmıştır. Çalışmanın veri seti, 2007 ile 2013 yılları arasında en az 87 ülke düzeyinde yaklaşık 150.000 kişiyi kapsayan girişimcilik oranı ile ilgili; dünya genelinde en güvenilir ve kapsamlı kabul edilen GEM verilerini içermektedir.

GEM verilerinin kullanılmasında çeşitli avantajlar vardır. GEM verisetinden, kişilerin iş becerileri, başarısızlık korkusu ve sosyal ağları gibi girişimcilik üzerine etkisi olması muhtemel geniş kapsamlı bir dizi bireysel özellik hakkında bilgiye ulaşılabilmektedir. GEM, araştırmacıların girişimde bulunma düzeyini, belirleyicilerini ve girişimcilik oranlarını birçok ülke için mikro düzeyde karşılaştırebilmelerine imkan tanıyan tek veri kümesidir. GEM’de girişimcilik üzerinde etkisi olduğu düşünülen ürün pazarlarındaki, emek piyasalarındaki ve yasal sistemdeki düzenleme tedbirleri ile ilgili veriler de yer almaktadır (Ardagna ve Lusardi,2008). Böylece, ülkeler arasında girişimcilik düzeylerinin belirleyicileri hakkında iyi bir veri setine ulaşılabilmektedir.

Çalışmada bir ülkenin finansal sistemin gelişmişliğini ölçmek için, Dünya Ekonomi Forumu’nun 2006’dan beri hazırlayıp yayımladığı Küresel Rekabetçilik Raporu’ndan (Global Competitiveness Report) yararlanılmıştır. Finansal sistemin gelişmişliği hakkında veriler bulunan Küresel Rekabetçilik Raporu’nda (GCR) yer alan Küresel Rekabetçilik Endeksi (GCI), bir ülkenin kurumsal ortamına aşına olan yöneticilerin yönetici görüş anketlerini tamamlamasıyla hesaplanmaktadır. En güncel GCI, yönetici görüş anketlerinin dünya çapında 15.000 şirket yöneticisi tarafından cevaplanmasıyla hazırlanmıştır (Schwab ve Sala-i-Martin, 2016). Anket sorularına verilen cevaplar ise, 1’den 7’ye kadar olan bir ölçeğe dayanmaktadır. GCI endeksi 2006’dan beri yayımlanmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın örneklemini 87 ülke için 2007 ile 2013 yılları arası verileri içermektedir. Ayrıca, çalışmada GSYİH ile ilgili verilere ise Dünya Bankası’nın (World Bank) veritabanından ulaşılmıştır.

4.2. Bağımlı Değişken

Çalışmanın bağımlı değişkeni yenilikçi girişimcilik oranıdır. Bu çalışmanın bağımlı değişkeni GEM veri setinden doğrudan alınmıştır. Bu çalışmada kullanılan yenilikçi girişim, kavramsal açıdan yenilik (inovasyon) literatüründe geçen “radikal yenilik” kavramına benzemektedir. **Şekil 11’** de gösterildiği gibi radikal yenilik, yeni bir teknolojinin yeni bir piyasada ticarileştirilmesidir. Yenilikçi girişimcide radikal yeniliğin ticarileştirilmesi faaliyetinde bulunan kişidir.

Şekil 11 buraya

Yenilikçi girişimci oranlarına doğrudan GEM verisetinden ulaşılmıştır. GEM ankete katılanlardan girişimci olanlara sattıkları ürünün ne derece yenilikçi olduğuna yönelik sorular sormaktadır. Bu sorularla yeni bir piyasaya yeni bir teknoloji ile hitap eden girişimleri belirlenmektedir. Bağımlı değişken, ikili bir yapıda kurulmuş ölçekle ölçülmektedir. Radikal

yenilikle piyasaya mal ve hizmet sunan yenilikçi girişimcinin olduğu durumlarda değişken 1 değerini alırken, olmadığı durumlarda 0 değerini almaktadır.

4.3. Bağımsız Değişkenler

4.3.1. Cinsiyet

Bu değişken girişimcinin erkek olması durumunda 0 değerini kadın olması durumunda 1 değerini almaktadır.

4.3.2. Finansal Sistemin Gelişmişliği

Finansal Hizmetlerin Gelişmişliği; bir ülkenin finansal sektörünün ne ölçüde gelişmiş olduğu hakkında fikir vermektedir. Gelişmiş bir finansal sistem, ekonomik faaliyetlerin sağlam bir biçimde sürdürüldüğü, girişimcilere yeterli kaynağın tahsis edilebildiği, kaynakların en yüksek getiri oranlarına sahip yatırım projelerine yönlendirildiği etkin ve iyi işleyen bir finans sektörüdür.

Gelişmiş bir finansal piyasa, tüm kamuya açık bilgileri, riskleri yönetme kapasitesini ve tasarruflarını en verimli yatırım yöntemlerine tahsis etme eğilimini yansıtan fiyatlar ile karakterize edilmektedir (GEM,2017). Finansal sistemin gelişmişliği, kredi sisteminin, özkaynakların, borçların, sigortaların ve diğer finansal ürünlerinin kullanılabilirliği ve likiditesi de dahil olmak üzere, aracılık sisteminin derinliği olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca finansal sistemin gelişmişliği, yatırımcıların üretkenliğini artırmanın en iyi yolu olan yatırım fırsatları hakkında bilgi edinmelerini sağlayarak, girişimcilerin ve yatırım fırsatlarının sermayeye tahsis edilmesine katkı sağlamaktadır.

Finansal sistemin gelişmişliğini ölçmek için WEF'in Küresel Rekabetçilik Raporu'nda yayımlanan verilerden yararlanılmaktadır. Rapora göre gelişmiş bir finansal sistemin önceliği yüksek getiriye sahip girişimcilik projelerine destek vermektir. Yeni girişimler finansal sistemlerin önemli sürücülerindendir. Bu bakımdan ülkeler yeni girişimleri destekleyen ve girişimlere kolayca sermaye temin edilebilen; sağlam bankacılık sektörünün, iyi düzenlenmiş menkul kıymetler borsalarının, erişilebilir kredilerin, az maliyetli ve ulaşılabilir finansal hizmetlerin, ulaşılabilir risk sermayelerinin, güçlü yerel sermayenin vb finansal kaynakların bulunduğu gelişmiş finansal piyasalara ihtiyaç duymaktadırlar. Bütün bu işlevleri yerine getirebilen gelişmiş finansal piyasalar; ekonomideki yatırımcıları ve diğer aktörleri korumak için uygun düzenlemelere sahiptirler.

Finansal sistemin gelişmişliği belirleyicileri olarak, raporda yer alan 12 başlıktan 8. Başlık olan Finansal Piyasaların Gelişmişliği başlığında yer alan alt faktörlerin verileri kullanılmaktadır. Bu başlığın alt faktörleri etkinlik ve güvenilirlik olmak üzere iki grupta sınıflandırılmaktadır. 1) Yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı, 2) Kredilere erişim kolaylığı, 3) Risk sermayesi ulaşılabilirliği, 4) Finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu, 5) Finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği etmenleri Finansal Sistemin Etkinliğini vermektedir. 6) Bankacılık sisteminin sağlamlığı 7) Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği ve 8) Yasal haklar endeksi faktörleri de Finansal Sistemin Güvenilirliğini vermektedir. Bu tezde, Küresel Rekabetçilik Raporu'nda verilen 8 alt etmeden 7'si kullanılmıştır. Yasal haklar endeksi; bir ülkede teminat ve iflas kanunlarının kredi alan ve verenleri hangi ölçüde koruduğunu ve bu kanunların kredi faaliyetlerini ne derece kolaylaştırdığını göstermektedir. Bu endeksin analiz bulgularına çok katkısı olmayacağı düşünüldüğünden analizlere dahil edilmemiştir. Rapor yardımıyla belirlenen 7 finansal faktörün analizleri neticesinde ulaşılan finansal sistemin etkinliği ve güvenilirliği verileri ile finansal sistemin gelişmişliği hesaplanmaktadır.

Tezin devam eden kısmında söz konusu alt etmenler Finansal Sistemin Etkinliği ve Finansal Sistemin Güvenilirliği olmak üzere iki kategoride sınıflandırılacak ve bu etmenlerin neler olduğu ve nasıl ölçüldüklerinden bahsedilecektir.

4.3.2.1. Finansal Sistemin Etkinliği

Finansal Sistemin Etkinliği; bir ülkenin finansal sisteminin ne ölçüde etkin olduğu hakkında fikir vermektedir. Etkin bir finans sektörü, bir ülkede yaşayan vatandaşlarının kaynaklarını ve yurtdışında bulunan vatandaşlarından yurtiçi ekonomiye aktarılan finansal kaynakları, en yüksek getiri oranlarına sahip girişimcilik veya yatırım projelerine başarıyla aktarabilen finans sektörüdür. Finansal kaynakların uygun yatırım alanlarına hızlı ve düşük maliyetle aktarıldığı durumlarda finansal sistemin etkinliğinden bahsetmek mümkündür.

En az belirsizliğin bulunduğu etkin bir finansal sistemde, girişimciler yatırımlarını başlatabilmek için en uygun ve eksiksiz risk değerlendirmesini kolayca yapabilmektedirler. Finansal sistemin etkin olduğu durumlarda, üretken olma amacıyla büyük ve riskli projelere yapılan yatırımların ön plana çıktığı görülmüştür. Etkin olmayan finansal sistemde riskleri havuzlama kapasitesi olmadığından, girişimciler daha küçük, daha düşük riskli ve geri dönüşü daha az projeleri tercih etmektedirler.

Etkin bir finansal sistem verimli bir ödeme sisteminin olduğu, bankacılık sektörü, mal ve hizmet alışverişi ile ilişkili işlem maliyetlerinin az olduğu finansal sistemdir. Ayrıca etkin bir finansal sistem, bireysel yatırımcıların sektörel çeşitlendirilmesini kolaylaştırmakta ve çeşitli büyüklükte işletmeler için finansmana erişimi kolaylaştırmaktadır. Böylece, ülkenin ekonomik

yapısının verimliliğini arttırarak dinamik ve yenilikçi bir ekonomi meydana gelmesine katkı sağlar.

Finansal Sistemin Etkinliği aşağıda 5 alt başlıkta yer alan finansal faktörlerin analiz bulgularının bir araya getirilmesiyle hesaplanmaktadır.

4.3.2.1.1. Yerel Sermaye Yoluyla Finansman Temininin Kolaylığı

Bu değişken; bir ülkede şirketlerin menkul kıymetler borsasında hisse senedi paylarını ihraç ederek para temin etmelerinin ne derece kolay olduğunu ölçmektedir. Bu değişken yönetici görüş anketinde sorulan “Ülkende, firmaların sermaye piyasalarında hisse veya bono satarak finansman temin etmeleri ne derece kolaydır?” sorusuna verilen; 1=çok zor, 7= çok kolay, olmak üzere 1’den 7’ye kadar sayılarla sınıflandırılan cevapların ortalaması alınarak ölçülmüştür.

4.3.2.1.2. Kredilere Erişim Kolaylığı

Bu değişken; bir ülkede, hiçbir teminat sunmadan sadece iyi hazırlanmış bir iş planı ile banka kredisi almanın ne derece kolay olduğunu göstermektedir.

Yenilikçi girişimler gibi yüksek riskli ve yüksek getirili yatırımlar için kredilere erişimin sınırlı olmaması gerekmektedir. Kredilere erişimin kolay olduğu ülkelerde finansal sistemin etkinliğinden söz edilebilir.

Bu değişken yönetici görüş anketinde sorulan “Ülkende firmaların kredi almaları ne derece kolaydır?” sorusuna verilen; 1=çok zor, 7= çok kolay, olmak üzere 1’den 7’ye kadar sayılarla sınıflandırılan cevapların ortalaması alınarak ölçülmüştür.

4.3.2.1.3. Risk Sermayesi Ulaşılabilirliği

Girişim sermayesi olarak da adlandırılan, risk sermayesi, yeni bir girişim için sağlanan bir tür finansmandır. Genellikle yüksek riskli finansal portföyler oluşturma konusunda uzmanlaşmış risk sermayesi şirketleri tarafından verilir. Girişim sermayesi ile risk sermayesi şirketi, başlangıçta hisse senedi karşılığında başlangıç şirketine finansman sağlar. Bunun en yaygın örneği biyoteknoloji ve yazılım gibi yüksek teknoloji sektörlerinde görülür (WebFinance, 2018).

Bu değişken; bir ülkede, girişimcilerin yenilikçi ama bir o kadar da riskli yatırım projeleri ile girişim sermayelerini temin etmelerinin ne kadar kolay olup olmadığını değerlendirmektedir. Girişim sermayesine kolay erişilebilen ülkelerde girişim oranlarının yüksek olması beklenmektedir.

Bu değişken yönetici görüş anketinde sorulan “Ülkende, yeni (startup) girişimcilerin yenilikçi ama riskli projeleri için öz sermaye (risk sermayesi) finansmanına ulaşmaları ne derece kolaydır?” sorusuna verilen; 1=çok zor, 7= çok kolay, olmak üzere 1’den 7’ye kadar sayılarla sınıflandırılan cevapların ortalaması alınarak ölçülmüştür.

4.3.2.1.4. Finansal Hizmetlerin Fiyatlarının Uygunluğu

Bu değişken bir ülkede finansal hizmetlerin yeni girişimler için ne derecede uygun fiyatlı olduğunu göstermektedir.

Finansal kurumların devamlılığının sağlanması ve girişimcilerin teşviki için, ürün ve hizmetlerin fiyatının hedef pazarların ödeme kabiliyetine uygun olmasını sağlamak ve müşteri-maliyet ve hizmet-maliyetini azaltmak gerekmektedir. Gelişmiş ve etkin finansal hizmetlerin bir özelliği; fiyatın, müşteriler için ödeme kabiliyetlerine uygun olan ürünleri tanımlamasıdır. Uygun olmayan finansal hizmet fiyatı, finansal hizmetlere erişimin önündeki en büyük engellerden biri olarak kabul edilir.

Bu değişken yönetici görüş anketinde sorulan “Ülkenizde, finansal hizmetlerin maliyeti (örneğin, sigorta, borçlar, ticari finansman) ne ölçüde iş faaliyetlerini engellemektedir ?” sorusuna verilen; = büyük ölçüde, 7= hiç değil, olmak üzere 1’den 7’ye kadar sayılarla sınıflandırılan cevapların ortalaması alınarak ölçülmüştür.

4.3.2.1.5. Finansal Hizmetlerin Ulaşılabilirliği

Bu değişken; bir ülkenin finansal sektörünün yeni girişimcilere ne ölçüde finansal ürün ve hizmet sağlayabildiği hakkında fikir vermektedir.

Finansal hizmetlerin ulaşımını kolaylaştırmak için hedef pazara uygun fiyatlı finansal ürün ve hizmet sunarken; teslimat kanallarının kullanılabilir olmasına da özen gösterilmelidir. Bir girişimci için ihtiyacına cevap verebilen uygun fiyatlı finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği oldukça önemlidir. Ulaşılabilirlik genellikle finansal katılımı arttırarak girişimciliğin önünü açmada oldukça etkilidir; fakat ulaşılabilirliği gerçekçi ölçmek bir okadar zordur. Çünkü finansal hizmetlere her ulaşabilen onu kullanıyor diye bir kaide yoktur. Finansal hizmete ulaştığı halde kullanmayı tercih etmeyen birçok girişimci vardır. Sadece ulaşanlara yönelik yapılan analizlerin tam olarak gerçeği yansıttığı söylenemez (Sherraden, 2013).

Bu değişken yönetici görüş anketinde sorulan “ Ülkenizde finans sektörü işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayan ürün ve hizmetleri ne ölçüde sağlamaktadır” sorusuna verilen; 1= hiç değil, 7= büyük ölçüde, olmak üzere 1’den 7’ye kadar sayılarla sınıflandırılan cevapların ortalaması alınarak ölçülmüştür.

4.3.2.2. Finansal Hizmetlerin Güvenilirliği

Finansal Hizmetlerin Güvenilirliği, bir ülkenin finansal sisteminin yeni girişimciler için ihtiyaç duyduklarında uygun bir şekilde hizmet edeceğine dair güçlü bir inanca sahip olmaları hakkında fikir vermektedir. Güçlü ekonomilerde iyi performansa sahip finansal sistemler yatırımcı için gerekli ölçüde güvenilirdir.

Güvenilir bir finansal sistemde, büyük finansal araçlar, borç verdikleri firmalarla uzun vadeli ilişkiler geliştirmektedirler. Yatırımcı ve araçlar arasında oluşan güvene dayalı ilişki neticesinde, finansal araçlar borç verdikleri girişimcileri izleyerek verimli bir şekilde yatırım yapmaları için onları teşvik etmektedirler. Finansal sistemin güvenilir olduğu ekonomilerde, girişimci ve araçlar arasında uzun vadeli bir ilişkinin gelişmesi beklenmektedir. Güvenilir finansal sistem ve sağlam finansal kurumlar ile istikrar olmadan, finansal gelişme maliyetli aşırı olabilir ve finansal krizlere yol açabilir.

Finansal Sistemin Güvenilirliği aşağıda 2 alt başlıkta yer alan finansal faktörlerin analiz bulgularının bir araya getirilmesiyle hesaplanmaktadır.

4.3.2.2.1. Bankacılık Sisteminin Sağlamlığı

Ticari bankalar tarafından tutulan farklı mevduat türleri nedeniyle maruz kalınan risklerin daha kesin bir şekilde tespit edilmesi amacıyla bankacılık sisteminin sağlamlığı değişkeni teze eklenmiştir. Bu değişken; bir ülkede bulunan bankaların sağlamlık derecesini göstermektedir. Bankaların sağlamlık derecesini ölçmeye yönelik kriterler ise (a) bireylerin mevduatında ve çeşitli iş türlerinde hareketler; (b) ekonomik kriz sırasında para çekme kaynakları; (c) para çekimlerini karşılamak için yapılan varlık düzenlemeleri; (d) kişisel ve ticari hesaplar arasındaki mevduat dağılımı; (e) işletme kredilerinin cinsi ve ortalama büyüklüğü ve borç verme bankaları ile mevduatta tutulan kredilerin oranı; (f) mevduatın kişisel hesaplardaki ciroları gibi bilgiler referans alınarak toplanmakta ve analiz edilmektedir (Carnell, Macey ve Miller,2009).

Bu değişken yönetici görüş anketinde “ Ülkende bankacılık sistemi ne derece sağlam?” sorusuna verilen; 1=çok az, 7= oldukça fazla- bankalar güvenilir ve sağlıklı bilançolara sahiptirler, olmak üzere 1’den 7’ye kadar sayılarla sınıflandırılan cevapların ortalaması alınarak ölçülmüştür.

4.3.2.2.2. Menkul Kıymetler Borsası Düzenlemelerinin Gelişmişliği

Bu değişken; bir ülkenin menkul kıymetler borsasının düzenleme ve denetlemelerinin ne kadar etkili olduğunu göstermektedir.

Menkul kıymetler borsası; tahviller, senetler ve hisselerin talep ve arz güçleri tarafından yönetilen fiyatlardan satın alındığı ve satıldığı organize ve düzenlenmiş finansal piyasalardır. Menkul kıymetler borsası temel olarak kurumların ve hükümetlerin yatırımcıların tasarruflarını üretken girişimlere yönlendirerek sermayeyi arttırabilecekleri birincil piyasalar olarak hizmet etmektedir. Ayrıca, yatırımcıların menkul kıymetlerini nakit için diğer yatırımcılara satabilecekleri, böylece yatırım riskini azaltabilecekleri ve sistemde likidite sağladıkları ikincil piyasalardır. Menkul kıymetler borsası, listelenen ve işlem gören tüm taraflara bağlayıcı nitelikte olan sıkı kurallar, listeleme şartları ve yasal gereklilikler uygulamaktadır (WebFinance, 2018).

Bu değişken yönetici görüş anketinde “ Ülkemizde düzenleyiciler finansal piyasanın istikrarını ne ölçüde sağlamaktadır?” sorusuna verilen; 1=hiç değil, 7= çok iyi ölçüde, olmak üzere 1’den 7’ye kadar sayılarla sınıflandırılan cevapların ortalaması alınarak ölçülmüştür.

4.4. Kontrol Değişkenleri

Çalışmada, yenilikçi girişimciliği etkilediği düşünülen girişimciler ile ilgili bireysel faktörler için kontrol uygulanmaktadır.

4.4.1. Özgüven

Bu kontrol değişkeni, ikili bir yapıda ankete katılanlara yöneltilen “Bir girişim başlatmak için ihtiyaç duyulan bilgi, yetenek ve tecrübeye sahip misiniz?” sorusuyla ölçülmektedir. Bu soruya verilen “evet” (=1) cevabı özgüven varlığını, “hayır” (0) cevabı ise özgüvenin yetersizliğini göstermektedir.

4.4.2. Yaş

Katılımcının yaşı girişimcilik oranı ile beraber girişimcilik türünü de belirleyebilir. Dolayısıyla, katılımcıların bu özelliği için de bir kontrol uygulanmıştır. Katılımcıların yaşı anket yılı ile doğum yılları arasındaki mutlak fark ile ölçülmektedir.

4.4.3. Eğitim Tecrübesi

Bu değişken ankete katılanların mezun oldukları son derece veya okulda geçirdikleri yıl sayısı ile beşli bir kategori üzerinden ölçülmektedir. Bu değişken, katılımcının eğitiminin olmaması durumunda 0 değerini almaktadır.

1-11 Yıllık Eğitim Tecrübesi: Girişimcinin en fazla 11 yıl okumuş ancak lise mezunu olmaması durumunda değişken 1 değerini almaktadır.

12 Yıllık Eğitim Tecrübesi: Girişimcinin lise mezunu olması durumunda değişken 2 değerini almaktadır.

13-16 Yıllık Eğitim Tecrübesi: Girişimcinin meslek yüksekokulu veya lisans derecesine sahip olması durumunda değişken 3 değerini almaktadır.

17-20 Yıllık Eğitim Tecrübesi: Girişimcinin lisansüstü dereceye sahip olması durumunda değişken 4 değerini almaktadır.

4.4.4. Başarısızlık Korkusu

Bu kontrol değişkeni, ankete katılanlara yöneltilen “Başarısızlık korkusu bir işletme başlatmanızı engelliyor mu?” sorusu ile ölçülmektedir. Bu soruya verilen “evet” (=1) cevabı başarısızlık korkusunun varlığını, “hayır” (0) cevabı ise başarısızlık korkusunun olmadığını göstermektedir.

4.4.5. Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin girişimcilik üzerine olumlu etkisinin olduğu beklenmektedir. Girişimci bireyin başka girişimcileri tanımasının girişimcinin bir iş başlatmasını ve bu işte başarılı olmasını olumlu etkilediği varsayımını test etmek için bu değişken ile kontrol uygulanmıştır. Bu değişken, katılımcılara sorulan “Son iki yıl içinde bir işletme kuran biri ile kişisel bir tanışıklığınız var mı?” sorusuyla ölçülmektedir. Bu soruya verilen “evet” (=1) cevabı girişimciler içeren bir sosyal ağın varlığını, “hayır” (0) cevabı ise girişimciler içeren bir sosyal ağın olmadığını göstermektedir.

4.4.6. Girişim Tecrübesi

Bu değişken, GEM’in katılımcılara yönelttiği “Son 12 ay içinde bir işletmeyi sattınız, kapattınız, ya da bir işletmeden ayrıldınız mı?” sorusuyla ikili bir yapıda ölçülmektedir. Bu soruya verilen “evet” (=1) cevabı girişim tecrübesinin varlığını, “hayır” (0) cevabı ise girişim tecrübesinin olmadığını göstermektedir.

4.4.7. GSYİH (log)

Özel sektöre verilen yurtiçi krediler, krediler, alım-satım amaçlı menkul kıymet alımları, ticari krediler ve diğer alacaklar gibi, geri ödeme talebinde bulunan finansal kuruluşlar tarafından özel sektöre sağlanan mali kaynakları ifade eder.

GSYİH verilerine doğrudan Dünya Bankası (The World Bank) veritabanından ulaşılmıştır. Bu değişkenin teze dahil edilmesinin nedeni ise, GSYİH'nın bir ülkenin refah düzeyini belirleyen, kişi başına düşen milli gelirin hesaplanmasını sağlayan ve dolayısıyla girişimcilik oranını etkileyen bir gösterge olmasındandır. Ayrıca GSYİH ekonomide büyümeyi gösteren bir makroekonomik veridir ve girişimcilerin yatırımda bulunma tercihlerini etkilemektedir. Beklentinin üstünde olan bir GSYİH; ekonomide büyüme olduğunu gösterdiğinden, girişimciler üzerinde de olumlu bir etki oluşturacaktır.

4.4.8. Girişim Fırsatı Beklentisi

Bu değişken, girişimcinin gelecek ile ilgili olumlu beklentiye sahip olmasının yenilikçi girişim oranını etkilediği beklentisiyle çalışmaya dahil edilmiştir. Bu değişken, katılımcılara sorulan “Önümüzdeki altı ay içinde bir işletme başlatmak için iyi fırsatlar olacak mı?” sorusu ile ölçülmektedir. Bu soruya verilen “evet” (=1) cevabı katılımcının gelecek ile ilgili beklentisinin olumlu olduğunu, “hayır” (0) cevabı ise katılımcının gelecek ile ilgili beklentisinin olumsuz olduğunu göstermektedir.

4.5. Analiz Yöntemi

Araştırmamızın bağımlı değişkeni olan yenilikçi girişimcilik oranı; 0 ve 1 değerlerinden birini aldığından ikili bir değişkendir. Bu bakımdan, belirlenen hipotezlerin testi için lojistik regresyon modelinden faydalanmak uygun olacaktır.

Bu tezde kullanılan veri seti kümeli bir yapıda olduğu için, yani, veri setindeki katılımcı girişimciler ayrı ayrı ülkelerde kümelendikleri için; bir ülke ile ilgili gözlemlenemeyen veya ölçülmeyen özelliklerin aynı ülke kümesinde olan girişimcileri aynı şekilde etkilemesi olasıdır ve dolayısıyla, aynı kümeden olan gözlemler birbirinden bağımsız olamamaktadır. Bu bağımsız olamama durumu regresyon tahmininin güvenilirliğini azaltmaktadır (Aguinis, Gottfredson ve Culpepper, 2013; Rabe-Hesketh ve Skrondal, 2008). Bunun nedeni, gözlemlenemeyen ülke etkisi regresyonunun hata terimine eklenmesidir. Ancak hata terimi regresyon içindeki bağımsız değişkenler ile ilişkili olduğundan dolayı analiz sonucu elde edilen bulgular güvenilir olmayacaktır. Bu durumda, ülke etkileri ile hata terimlerinin birbirinden ayrıştırılması

gerekmektedir. Bunun için, karışık etkili lojistik regresyon tahminleme tekniğinden yararlanılabilir. Bu tahminleme tekniği, yenilikçi girişimciliği etkilemesi olası ancak ölçülmeyen ülke düzeyindeki etkileri dikkate alarak (ayrıştırarak), daha güvenilir katsayı tahminlemeye imkan tanımaktadır. Dolayısıyla, bu tezin hipotezlerini test etmek için karışık-etkili (çok düzeyli) lojistik regresyon tahminleme tekniği kullanılmıştır.

Ülkeye özgü ölçülemeyen rassal etkiler düzey bölüntü (random intercept) ile modellenmiştir. Bu etkilerin ortalaması 0 (sıfır) olmaktadır. Ancak, analizlerde kullanılan tahminleme tekniği bu etkilerin varyansını vererek, ülkeye özgü etkilerin birbirinden ne derece farklı olduğuna dair bir fikir vermektedir. Hipotez testleri esnasında oluşan tüm regresyon tahminleri olası yıl ve endüstri etkileri için kukla değişkenler bulundurmaktadır.



5. BULGULAR VE TARTIŞMA

Tablo 4 bu çalışmada kullanılan verilerin özet istatistiklerini vermektedir. Bu tabloya göre, veri setindeki girişimcilerin %26'sı yenilikçi girişimci olarak sınıflandırılmıştır. Finansal değişkenler incelendiğinde, finansal sistemin gelişmişliği, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği, finansal sistemin güvenilirliği, bankacılık sisteminin sağlamlığı ve menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği faktörlerinin ortalamalarının 4 değerinin üstünde olduğu gözlenmiştir. Bunların dışında kalan finansal faktörler: finansal sistemin etkinliği, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı, kredilere erişim kolaylığı ve risk sermayesi erişilebilirliği faktörlerinin ise ortalamaları 4 değerinin altında görünmektedir. Bu durum, anket katılımcılarının girişimciliğin çevresinde bulunan ve çalışmamızda ölçüt olarak seçilen faktörlerle ilgili alakalı ortalama görüşlerinin olumlu olduğu hakkında fikir vermektedir. Finansal değişkenlerle ilgili değerlerin standart sapmasına bakıldığında ise, veri setinde iyi kabul edilebilecek ülkeler ile beraber oldukça kötü ülkelerin var olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, girişimcilik faaliyetinde bulunulan finansal çevre açısından ülkeler arası analiz edilmesi gereken bir varyansın var olduğu görülmektedir.

Demografik değişkenlere bakıldığında, ortalama bir girişimcinin 37 yaşında, lise mezunu ve girişimcilerin %42'sinin kadın olduğu anlaşılmaktadır. Bu girişimcilerin bilişsel özelliklerine bakıldığında, %85'inin girişimcilikte başarılı olmak için ihtiyaç duyulan bilgi ve beceriye sahip olduğuna inandığı görülmektedir. Bunun dışında, %64'ünün sosyal ağında (tanıdıkları arasında) en az bir girişimcinin var olduğu ancak sadece %10'unun geçmiş bir girişim tecrübesine sahip olduğu anlaşılmaktadır. Girişim fırsatı beklentisi açısından, veri setindeki girişimcilerin ortalama olarak ne iyi ne de kötü sayılabilecek bir beklentiye (algıya) sahip oldukları söylenebilir. Son olarak, veri setine giren girişimcilerin %74'ünde başarısızlık korkusunun var olduğu görülmektedir. **Tablo 5** değişkenler arasındaki korelasyonları vermektedir. Veri setinin kümeli ve hiyerarşik yapısından dolayı verinin tümü üzerinden hesaplanan ikili korelasyonlar yanıltıcı olabilmektedir. Veriler arasındaki ilişkileri yorumlamak için aşağıda verilen karışık etkili regresyon tahmin sonuçlarına bakmak daha uygun olacaktır.

Tablo 4 ve Tablo 5 buraya

Bundan sonraki tablolar, bu çalışmanın hipotez testlerinde kullanılan karışık etkili (çok düzeyli) lojistik regresyon tahmin sonuçlarını vermektedir. Finansal sistemin gelişmişliğini ölçen bağımsız değişkenler arasında var olan yüksek korelasyondan dolayı, bütün hipotezlerin tek bir regresyon modeli ile aynı anda test edilmesi çoklu-bağlantı (multicollinearity) sorunu yaratmaktadır. Literatürde çok sık karşılaşılan bu tür durumlarda genelde birbiri ile ilişkili

bağımsız değişkenler tek başlarına regresyon tahminlerine girmektedir. Dolayısıyla, bu çalışmada da finansal sistemin gelişmişliğine ilişkin değişkenlere ilişkin direkt ve dolaylı (düzenleyici) etkiler ayrı regresyon modelleri ile test edilmektedir. **Tablo 6**, bu tezin bütün hipotez test sonuçlarını özetlemektedir. Bu sonuçlar, **Tablo 7, Tablo 8, Tablo 9, Tablo 10** ile genişçe verilen regresyon tahmin sonuçlarından derlenmiştir. Örneğin, **Tablo 7**, dört regresyon modeline ilişkin tahmin sonuçlarını vermektedir. Bunlardan “kontrol” başlığı altında verilen sonuçlar, sadece kontrol değişkenlerinin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisine dair katsayı tahminlerini vermektedir. Dolayısıyla kontrol modeli bu çalışmanın bir tür “baz (baseline)” modeli olarak düşünülebilir. Model 1, kontrol değişkenleri ile beraber cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisine dair regresyon tahmin sonuçlarını vermektedir. Model 2, baz modele cinsiyet ile beraber finansal sistemin gelişmişliği değişkeni eklendikten sonra elde edilen regresyon tahminini vermektedir. **Tablo 7’de** son olarak verilen Model 3, baz modele cinsiyet, finansal sistemin gelişmişliği ve bu iki değişken arasındaki etkileşim terimi (cinsiyet x finansal sistemin gelişmişliği) eklendikten sonra elde edilen regresyon tahmin sonuçlarını vermektedir. Etkileşim ilişkisini gösteren modeller diğer direkt ilişkilerin bulunduğu modellerden daha karmaşıktır. Ayrıca her bir model için yıl ve ülke etkisi için kontrol uygulanmıştır. Analizler neticesinde iki etkinin de var olduğu gözlenmiştir.

Tablo 6 buraya

5.1. Kontrol Modeli

Tablo 7’de yer alan ilk model kontrol modeli ile verilen sonuçlar incelendiğinde, kontrol değişkenlerinin hepsinin pozitif yönlü olduğu görülmektedir. Kontrol değişkenlerinin p değerleri incelendiğinde ise, 0-11 yıllık eğitim tecrübesine sahip olma değişkeni ile GSYİH değişkeni dışında diğer tüm değişkenlerin yenilikçi girişimcilik ile ilişkileri istatistiksel olarak anlamlı görünmektedir.

5.2. Model 1: Cinsiyet ve Yenilikçi Girişimcilik Arasındaki İlişki

Hipotez 1’ e göre kadın girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere nazaran daha düşüktür. **Model 1’e** göre cinsiyet ile yenilikçi girişimcilik arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=-0,04$). Aynı zamanda bu ilişki oldukça anlamlıdır ve bu hipotez oldukça güçlü bir şekilde desteklenmektedir ($p<0,01$). **Model 1’de** yer alan sonuçlara göre, cinsiyet (kadın) bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını negatif yönlü etkilemektedir; yani erkeklerin yenilikçi girişimciliğe eğilimi kadınlardan fazladır denilebilir. **Şekil 12** bu ilişkiyi grafiksel olarak

vermektedir. Bu şekilden görüleceği üzere, cinsiyet yenilikçi girişimciliği belirleyen oldukça önemli bir değişkendir. Bu durum beklentilerimizle paraleldir ve bu olumsuz etkinin kadın erkek arasındaki fırsat eşitsizliğinden kaynaklandığı düşünülmektedir. **Model 1** ayrıca ülkeye özgü etkilerin varyansını vermektedir. Bu varyans istatistiksel olarak anlamlıdır ve modele dahil edilmemiş ülkeye özgü etkilerin önemli olduğunu göstermektedir.

Şekil 12 buraya

5.3. Model 2 ve Model 3: Finansal Sistemin Gelişmişliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi

Model 2, finansal sistemin gelişmişliği ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi vermektedir. Hipotez 2a'ya göre finansal sistemin gelişmişliği arttıkça, girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 2'**e göre bir ülkenin finansal sistemin gelişmişliği ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,18$). Aynı zamanda bu ilişki oldukça anlamlıdır ve hipotez desteklenmektedir ($p<0,001$). **Model 2'**de yer alan sonuçlara göre, finansal sistemin gelişmişliğinde bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %20 ($e^{0,18}=1,20$ kat) arttırmaktadır.

Hipotez 2b'ye göre finansal sistemin gelişmişliği (FSG) arttıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi azalmaktadır. Böylelikle bu hipoteze göre, finansal sistemin gelişmişliği arttığında kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır. **Model 3'**e göre etkileşim teriminin (cinsiyet x finansal sistemin gelişmişliği) katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı görünmektedir ($\beta=0,07$; $p<0,01$). Böylece, sonuçlar Hipotez 2b'yi desteklemektedir. Fakat **Model 3'**teki gibi etkileşim ilişkisinin olduğu bir modelde etkileşime giren değişkenlerin bağımlı değişken ile ilişkisi diğer direkt ilişkinin yer aldığı modellerde olduğundan biraz daha karmaşıktır. Model 3'te cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken $-0,34+0,07 \times \text{FSG}$ terimi ile verilmektedir. Yani, finansal sistemin gelişmişliği değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi ortaya çıkmaktadır. Araştırma metodolojisi kısmında bahsedildiği gibi finansal sistemin gelişmişliği değişkeni 1 ("en düşük" anlamında) ile 7 ("en yüksek" anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, finansal sistemin gelişmişliği en düşük olduğunda değişken 1 değerini almakta ve cinsiyet ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi veren cinsiyetin etkisi " $-0,34+0,07 \times 1 = -0,27$ " katsayısı ile ifade edilmektedir. Yani, finansal sistemin gelişmişliği en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,27}=0.76$ kat artacaktır. Yani, finansal sistemin gelişmişliği 1 değerini aldığında, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %24 azalmaktadır. Öte yandan, finansal sistemin etkinliğinin en iyi olduğu durumda finansal sistemin gelişmişliği 7 değerini aldığında;

cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,34+0,07 \times 7} = (e^{0,15}) = 1,16$ kat artacaktır. Her ne kadar cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine marjinal etkisi denklemsel olarak açıklanmaya çalışılsa da, finansal sistemin gelişmişliği değişkeni ve diğer alt finansal değişkenler 1 ile 7 arasında değerler aldığı anda ortaya çıkan marjinal ilişkiler en iyi grafiksel gösterimle ifade edilebilmektedir. Grafiksel olarak bu ilişkileri ele almak daha anlaşılır olacaktır.

Etkileşim ilişkisini grafiksel olarak ortaya koyabilmek için finansal sistemin gelişmişliğinin kadın ve erkek girişimciler üzerindeki etkisini grafiksel olarak göstermek gerekmektedir. Regresyon modeli dikkate alındığında, bu etki erkek girişimciler için, “Finansal sistemin gelişmişliği” (FSG) değişkeninin katsayısı ile verilmektedir. Aynı etki kadın girişimciler için biraz daha karmaşık bir terim ile ifade edilmektedir. Regresyon modeli dikkate alındığında, kadın girişimciler için bu etki “ $-0,04 + 0,18 \times FSG + 0,07 \times FSG$ ” terimi ile verilmektedir. Burada FSG finansal sistemin gelişmişliğini temsil etmektedir. **Şekil 13** bu etkiyi kadın ve erkek için göstermektedir.

Şekil 13 buraya

Şekil 13 bir ülkenin finansal sisteminin gelişmişliği ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. **Şekil 13** etkileşim ilişkisinin yanında finansal gelişmişliğin direkt etkisi olduğunu da göstermektedir. Bu direkt etki hem erkekleri hem de kadınları olumlu etkilemektedir. Finansal sistem az gelişmiş olduğunda kadınların yenilikçi girişimciliği azken; ülkenin finansal sistemi geliştikçe **Şekil 13**’ten görüleceği üzere, finansal sistemin gelişmişliği kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarını çok aşırı olmasa da erkeklerden daha çok olumlu etkilemektedir. Finansal sistemin gelişmişliğinin artması tek başına yenilikçi girişimciliği oldukça arttırmaktayken, cinsiyetin bu değişkenle etkileşim etkisiyle kadınlar ve erkekler arasında fırsat eşitliği oluşmakta ve bu durum yenilikçi girişimciliği olumlu etkilemektedir.

Tablo 7 buraya

5.4. Model 4 ve Model 5: Finansal Sistemin Etkinliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi

Tablo 8’de yer alan **Model 4**, finansal sistemin etkinliği ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 3a’ya göre finansal sistemin etkinliği arttıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 4**’e göre finansal sistemin etkinliği ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,22$). Aynı zamanda bu ilişki oldukça anlamlıdır ve hipotez desteklenmektedir ($p<0,001$). **Model 4**’te yer alan

sonuçlara göre, finansal sistemin etkinliğinde bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %25 ($e^{0,22}=1,25$ kat) arttırmaktadır.

Model 5, cinsiyet değişkeninin finansal sistemin etkinliği (FSE) ile etkileşim ilişkisini temsil etmektedir. Hipotez 3b'ye göre finansal sistemin etkinliği arttıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi azalmaktadır. Böylelikle bu hipoteze göre, etkinlik arttığında kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır. **Model 5'**e göre etkileşim teriminin (cinsiyet x finansal sistemin etkinliği) katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı görünmektedir ($\beta=0,09; p<0,001$). Böylece, sonuçlar Hipotez 3b'yi desteklemektedir. Bu modelde, cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken $-0,38+0,09 \times \text{FSE}$ terimi ile verilmektedir. Araştırma metodolojisi kısmında bahsedildiği gibi finansal sistemin etkinliği değişkeni 1 ("en az" anlamında) ile 7 ("en çok" anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, finansal sistemin etkinliği en kötü durumdayken yani finansal sistemin etkinliği değişkeni en düşük 1 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,29}=0,75$ kat artacaktır $-0,38+0,09 \times 1=-0,29$. Yani, finansal sistemin etkinliği 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %25 azalmaktadır. Öte yandan, finansal sistemin etkinliğinin en iyi olduğu durumda etkinlik 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,38+0,09 \times 7}=e^{0,25}=1,28$ kat artacaktır.

Her ne kadar cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine marjinal etkisi denklemsel olarak açıklanmaya çalışılsa da, finansal sistemin etkinliği değişkeni 1 ile 7 arasında değerler aldığı anda söz konusu bu marjinal ilişki en iyi grafiksel gösterimle ifade edilebilmektedir. Grafiksel olarak bu ilişkiyi ele almak daha anlaşılır olacaktır.

Şekil 14 buraya

Şekil 14 bir ülkenin finansal sistemin etkinliği ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. **Şekil 14** etkileşim ilişkisinin yanında finansal etkinliğin direkt etkisi olduğunu da göstermektedir. Bu direkt etki hem erkekleri hem de kadınları olumlu etkilemektedir. Finansal sistemin etkinliği yetersiz olduğu ülkelerde yenilikçi girişimde bulunma oranları düşüktür. Aynı zamanda, finansal sistemin etkinliğinin düşük olduğu durumlarda kadınların yenilikçi girişimciliği erkeklere oranla daha azdır. Ülkenin finansal sistemi etkinleştikçe **Şekil 14**'den görüleceği üzere, kadın ve erkeklerin yenilikçi girişimcilik başlatma oranlarında artış olmakta ve hatta kadınların yenilikçi girişimde bulunmaları erkeklerden daha çok olumlu etkilenmektedir. Finansal sistemlerin etkinliği iyileştirilmeden önce erkeklerden düşük yenilikçi girişimcilik oranına sahip kadınların yenilikçi girişim oranları finansal sistemin etkinliği arttırıldığında artış göstermiş ve yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranı

erkekleri aşmıştır. İlk durumda kadın erkek arası fırsat eşitsizliği söz konusuysen, ikinci durumda bu değişkenin fırsat eşitliği sağladığı gözlenmiştir

5.5. Model 6 ve Model 7: Finansal Sistemin Güvenilirliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi

Model 6, finansal sistemin güvenilirliği ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 4a'ya göre finansal sistemin güvenilirliği arttıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 6**'ya göre finansal sistemin güvenilirliği ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,11$). Hipotez 4a desteklenmektedir ($p<0,001$). **Model 6**'da yer alan sonuçlara göre, finansal sistemin güvenilirliğinde bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %12 ($e^{0,11}=1,12$ kat) arttırmaktadır.

Model 7, cinsiyet değişkeninin finansal sistemin güvenilirliği(FSGU) ile etkileşim ilişkisine dair analiz bulgularını vermektedir. Hipotez 4b'ye göre finansal sistemin güvenilirliği arttıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi azalmaktadır. Bir ülkenin finansal sisteminin güvenilirliği yetersiz olduğunda o ülkede yenilikçi girişimde bulunma oranları düşüktür. Finansal sistemin güvenilirliği arttıkça kadın erkek arasında fırsat eşitliği oluşması ve bu durumun yenilikçi girişimciliğe olumlu etki etmesi beklenmektedir. Böylelikle bu hipoteze göre, güvenilirlik arttığında kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır.

Model 7'ye göre etkileşim teriminin (cinsiyet x finansal sistemin güvenilirliği) katsayısı pozitifdir; fakat Hipotez 4b istatistiksel olarak anlamlı görünmemektedir ($\beta=0,03;p<0,27$). Böylece, sonuçlar Hipotez 4b'yi desteklememektedir. Model 7'de cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken $-0,17+0,03 \times \text{FSGU}$ terimi ile verilmektedir. Yani, finansal sistemin güvenilirliği değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi değişmektedir. Araştırma metodolojisi kısmında bahsedildiği gibi finansal sistemin güvenilirliği değişkeni 1 ("en kötü" anlamında) ile 7 ("en iyi" anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, finansal sistemin güvenilirliği en kötü olduğunda değişken 1 değerini almakta ve cinsiyetin etkisi $-0,17+0,03 \times 1 = -0,14$ terimi ile ifade edilmektedir. Yani, finansal sistemin güvenilirliği en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,14}=0,87$ kat artacaktır. Yani, finansal sistemin güvenilirliği 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %13 azalmaktadır. Öte yandan, finansal sistemin güvenilirliğinin en iyi olduğu durumda güvenilirlik 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,17+0,03 \times 7} = e^{0,04}=1,04$ kat artacaktır. Dolayısıyla en iyi durum, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını % 4 ($e^{0,04}=1,04$ kat) arttırmaktadır.

Ancak, cinsiyetin finansal sistemin güvenilirliği ile etkileşiminin etkisi ortalama olarak bu düzeyde olmasına rağmen, etkileşim terimi istatistiksel olarak anlamlı olmadığı için, bu

etkileşimin yenilikçi girişimciler arasında kadınların oranını önemli ölçüde arttırdığını söylemek olanaklı değildir.

Şekil 15 buraya

Şekil 15 cinsiyet ile bir ülkenin finansal sistemin güvenilirliği arasındaki etkileşim ilişkisini göstermektedir. Şekilden de görüleceği gibi, finansal sistemin güvenilirliğinin artması yenilikçi girişimciler arasında erkek ve kadın oranlarını aşağı yukarı aynı düzeyde etkilemektedir.

Tablo 8 buraya

5.6. Model 8 ve Model 9: Yerel Sermaye Yoluyla Finansman Temininin Kolaylığının Direk ve Dolaylı Etkisi

Tablo 9'da yer alan **Model 8**, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 5a'ya göre yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylaştıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 8**'e göre yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,20$). Aynı zamanda bu ilişki oldukça anlamlıdır ve hipotez desteklenmektedir ($p<0,001$). **Model 8**'de yer alan sonuçlara göre, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığında bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %22 ($e^{0,20}=1,22$ kat) arttırmaktadır.

Model 9, cinsiyet değişkeninin yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı (YSFT) ile etkileşim ilişkisini temsil etmektedir. Hipotez 5b'ye göre yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylaştıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi azalmaktadır. Dolayısıyla bu hipoteze göre, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylaştıkça kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır. **Model 9**'a göre etkileşim teriminin (cinsiyet x yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı) katsayısı pozitifdir ve istatistiksel olarak bu ilişki oldukça anlamlıdır ($\beta=0,06$; $p<0,001$). Görüldüğü üzere, sonuçlar Hipotez 5b'yi desteklemektedir. **Model 9**'da cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken " $-0,29+0,06x YSFT$ " katsayısı ile ifade edilmektedir. Yani, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi değişmektedir. Araştırma metodolojisi kısmında bahsedildiği gibi yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı değişkeni 1 ("en kötü" anlamında) ile 7 ("en iyi" anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı en kötü olduğunda

değişken 1 değerini almakta ve cinsiyetin etkisi “ $-0,29+0,06x 1=-0,23$ ” terimi ile ifade edilmektedir. Yani, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,23}=0,80$ kat artacaktır. Yani, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %20 azalmaktadır Öte yandan, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığının en iyi olduğu durumda YSFT 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,29+0,06 \times 7} = e^{0,13}=1,14$ kat artacaktır. Dolayısıyla en iyi durum, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını % 14 ($e^{0,13}=1,14$ kat) arttırmaktadır.

Şekil 16 buraya

Şekil 16 bir ülkenin yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. **Şekil 16** 'dan görüleceği üzere yerel sermaye yoluyla finansman teminini arttıkça kadın erkek arasında fırsat eşitliği oluşmakta ve bu durum yenilikçi girişimciliği olumlu etkilemektedir. Ayrıca yerel sermaye yoluyla finansman temininin artması kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarını erkeklerden daha çok olumlu etkilemektedir.

5.7. Model 10 ve Model 11: Kredilere Erişim Kolaylığının Direk ve Dolaylı Etkisi

Model 10, kredilere erişim kolaylığı ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 6a'ya göre kredilere erişim kolaylaştıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 10**'a göre kredilere erişim kolaylığı ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,08$). Aynı zamanda bu ilişki oldukça anlamlıdır ve hipotez desteklenmektedir ($p<0,001$). **Model 10**'da yer alan sonuçlara göre, kredilere erişim kolaylığında bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %8 ($e^{0,08}=1,08$ kat) arttırmaktadır.

Model 11, cinsiyet değişkeninin kredilere erişim kolaylığı (KEK) ile etkileşim ilişkisini temsil etmektedir. Hipotez 6b'ye göre kredilere erişim kolaylaştıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi azalmaktadır. Dolayısıyla bu hipoteze göre, kredilere erişim kolaylaştıkça kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır. **Model 11**'e göre etkileşim teriminin (cinsiyet x kredilere erişim kolaylığı) katsayısı pozitifdir ve istatistiksel olarak bu ilişki oldukça anlamlıdır ($\beta=0,07$; $p<0,001$). Görüldüğü üzere, sonuçlar Hipotez 6b'yi desteklemektedir. **Model 11**'de cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken “ $-0,27+0,07x KEK$ ” terimi ile verilmektedir. Yani, kredilere erişim kolaylığı değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi

değişmektedir. Metodoloji kısmında bahsedildiği gibi kredilere erişim kolaylığı değişkeni 1 (“en kötü” anlamında) ile 7 (“en iyi” anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, kredilere erişim kolaylığı en kötü olduğunda değişken 1 değerini almakta ve cinsiyetin etkisi “ $-0,27+0,07 \times 1 = -0,20$ ” katsayısı ile ifade edilmektedir. Yani, kredilere erişim kolaylığı en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,20} = 0,82$ kat artacaktır. Yani, kredilere erişim kolaylığı 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %18 azalmaktadır. Öte yandan, kredilere erişim kolaylığı en iyi olduğu durumda yani 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,27+0,07 \times 7} = e^{0,22} = 1,25$ kat artacaktır. Dolayısıyla en iyi durum, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını % 25 ($e^{0,22} = 1,25$ kat) arttırmaktadır.

Şekil 17 buraya

Şekil 17 bir ülkenin kredilere erişim kolaylığı ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. Bir ülkede kredilere erişim kolay olmadığında o ülkede yenilikçi girişimde bulunma oranları düşüktür. Kredilere erişim kolaylaştıkça kadın erkek arasında fırsat eşitliği oluşması ve bu durumun yenilikçi girişimciliğe olumlu etki etmesi beklenmektedir. **Şekil 17’den** görüleceği üzere, kredilere erişimin kolaylaşması kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarını erkeklerden daha çok olumlu etkilemektedir.

5.8. Model 12 ve Model 13: Risk Sermayesi Erişilebilirliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi

Model 12, risk sermayesi erişilebilirliği ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 7a’ya göre risk sermayesine erişim arttıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 12’ye** göre risk sermayesi erişilebilirliği ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,12$). Aynı zamanda bu ilişki oldukça anlamlıdır ve hipotez desteklenmektedir ($p<0,001$). **Model 12’de** yer alan sonuçlara göre, risk sermayesi erişilebilirliğinde bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %13 ($e^{0,12} = 1,13$ kat) arttırmaktadır.

Model 13, cinsiyet değişkeninin risk sermayesi erişilebilirliği (RSE) ile etkileşim ilişkisini temsil etmektedir. Hipotez 7b’ye göre risk sermayesine erişim arttıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi azalmaktadır. Dolayısıyla bu hipoteze göre, risk sermayesine erişim arttıkça kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır. **Model 13’ e** göre etkileşim teriminin (cinsiyet x risk sermayesi erişilebilirliği) katsayısı pozitifdir ve istatistiksel olarak bu ilişki oldukça anlamlıdır ($\beta=0,08; p<0,001$). Görüldüğü üzere, sonuçlar Hipotez 7b’yi desteklemektedir. **Model 13’te**

cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken “ $-0,27+0,08x RSE$ ” terimi ile verilmektedir. Yani, risk sermayesi erişilebilirliği değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi değişmektedir. Metodoloji kısmında bahsedildiği gibi risk sermayesi erişilebilirliği değişkeni 1 (“en az” anlamında) ile 7 (“en çok” anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, risk sermayesi erişilebilirliği en az olduğunda değişken 1 değerini almakta ve cinsiyetin etkisi “ $-0,27+0,08x 1=-0,19$ ” katsayısı ile ifade edilmektedir. Yani, risk sermayesi erişilebilirliği en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,19}=0,83$ kat artacaktır. Yani, risk sermayesi erişilebilirliği 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %17 azalmaktadır. Öte yandan, risk sermayesi erişilebilirliği en iyi olduğu durumda RSE 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,27+0,08 \times 7} = e^{0,29}=1,34$ kat artacaktır. Dolayısıyla en iyi durum, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını % 34 ($e^{0,29}=1,34$ kat) arttırmaktadır.

Şekil 18 buraya

Şekil 18 bir ülkenin risk sermayesi erişilebilirliği ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. Bir ülkede risk sermayesi erişilebilir olmadığında ülkede yenilikçi girişimde bulunma oranları düşüktür. Risk sermayesi erişilebilirliği arttıkça kadın erkek arasında fırsat eşitliği oluşması ve bu durumun yenilikçi girişimcilik olumlu etki etmesi beklenmektedir. **Şekil 18**’den görüleceği üzere, risk sermayesi erişilebilirliğinin artması kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarını erkeklerden daha çok olumlu etkilemektedir.

5.9. Model 14 e Model 15: Finansal Hizmetlerin Fiyatlarının Uygunluğunun Direk ve Dolaylı Etkisi

Model 14, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 8a’ya göre finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu arttıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 14**’e göre finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,08$). Fakat bu ilişki anlamlı değildir; dolayısıyla hipotez desteklenmemektedir ($p<0,09$). **Model 14**’te yer alan sonuçlara göre, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğunda bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %8 ($e^{0,08}=1,08$ kat) arttırmaktadır.

Model 15, cinsiyet değişkeninin finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu (FHFU) ile etkileşim ilişkisini temsil etmektedir. Hipotez 8b’ye göre finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu arttıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi

azalmaktadır. Dolayısıyla bu hipoteze göre, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu arttıkça kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır. **Model 15'** e göre etkileşim teriminin (cinsiyet x finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu) katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak bu ilişki anlamlıdır ($\beta=0,06; p<0,03$). Kısaca, bulgular Hipotez 8b'yi desteklemektedir. **Model 15'**te cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken $-0,33+0,06x FHFU$ terimi ile verilmektedir. Yani, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi değişmektedir. Metodoloji kısmında bahsedildiği gibi finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu değişkeni 1 ("en kötü" anlamında) ile 7 ("en iyi" anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu en kötü olduğunda değişken 1 değerini almakta ve cinsiyetin etkisi $-0,33+0,06x 1=-0,27$ terimi ile ifade edilmektedir. Yani, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,27}= 0,76$ kat artacaktır. Yani, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %24 azalmaktadır. Öte yandan, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu en iyi olduğu durumda güvenilirlik 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,33+0,06x7} = e^{0,09}$ kat artacaktır. Dolayısıyla en iyi durum, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %9 ($e^{0,09}=1,09$ kat) arttırmaktadır.

Şekil 19 buraya

Şekil 19 bir ülkenin finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. Bir finansal hizmetlerin fiyatları uygun olmadığında ülkede yenilikçi girişimde bulunma oranları düşüktür. Finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu arttıkça kadın erkek arasında fırsat eşitliği oluşması ve bu durumun yenilikçi girişimciliğe olumlu etki etmesi beklenmektedir. **Şekil 19'**dan görüleceği üzere, finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğunun artması kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarını erkeklerden daha çok olumlu etkilemektedir.

5.10. Model 16 ve Model 17: Finansal Hizmetlerin Ulaşılabilirliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi

Model 16, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 9a'ya göre finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği arttıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 16'**ya göre finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,25$) ve bu

ilişki oldukça anlamlıdır; dolayısıyla hipotez desteklenmektedir ($p < 0,001$). **Model 16'**da yer alan sonuçlara göre, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliğinde bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %28 ($e^{0,25} = 1,28$ kat) arttırmaktadır.

Model 17, cinsiyetin finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği (FHU) ile etkileşiminin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisine dair regresyon tahmin sonuçlarını vermektedir. Hipotez 9b'ye göre finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği arttıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi azalmaktadır. Dolayısıyla bu hipoteze göre, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği arttıkça kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır. **Model 17'** ye göre etkileşim teriminin (cinsiyet x finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği) katsayısı pozitifdir ve istatistiksel olarak bu ilişki anlamlıdır ($\beta = 0,05; p < 0,02$). Kısaca, bulgular Hipotez 9b'yi desteklemektedir. Model 17'nin etkileşim ilişkisi bu değişkenin bağımlı değişkenle direkt ilişkisinin gösterildiği Model 16'ten daha karmaşıktır. **Model 17'**de cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken $-0,35 + 0,05x FHU$ terimi ile verilmektedir. Yani, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi değişmektedir. Metodoloji kısmında bahsedildiği gibi finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği değişkeni 1 ("en kötü" anlamında) ile 7 ("en iyi" anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği en kötü olduğunda değişken 1 değerini almakta ve cinsiyetin etkisi $-0,35 + 0,05x 1 = -0,30$ katsayısı ile ifade edilmektedir. Yani, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,30} = 0,74$ kat artacaktır. Yani, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %26 azalmaktadır. Öte yandan, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği en iyi olduğu durumda FHU 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,35 + 0,05 \times 7} = e^{0,00} = 1$ kat, yani etkisi olmayacaktır. Dolayısıyla en iyi durum, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını etkilememektedir.

Şekil 20 buraya

Şekil 20 bir ülkenin finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. Bir ülkede finansal hizmetler ulaşılabilir olmadığında ülkede yenilikçi girişimde bulunma oranları düşüktür. Finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği arttıkça kadın erkek arasında fırsat eşitliği oluşması ve bu durumun yenilikçi girişimciliğe olumlu etki etmesi beklenmektedir. **Şekil 20'**den görüleceği üzere, finansal hizmetlerin ulaşılabilirliğinin artması kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarını erkeklerden daha çok olumlu etkilemektedir.

Tablo 9 buraya

5.11. Model 18 ve Model 19: Bankacılık Sisteminin Sağlamlığının Direk ve Dolaylı Etkisi

Tablo 10'da yer alan **Model 18**, bankacılık sisteminin sağlamlığı ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 10a'ya göre bankacılık sisteminin sağlamlığı arttıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. **Model 18'e** göre Bankacılık sisteminin sağlamlığı ile yenilikçi girişimcilik arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta=0,07$) ve bu ilişki oldukça anlamlıdır; dolayısıyla hipotez desteklenmektedir ($p<0,001$). **Model 18'de** yer alan sonuçlara göre, bankacılık sisteminin sağlamlığında bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını **%7 ($e^{0,07}$)** arttırmaktadır.

Model 19, cinsiyet değişkeninin bankacılık sisteminin sağlamlığı (BSS) bağımsız değişkeni ile etkileşim ilişkisini temsil etmektedir. Hipotez 10b'ye göre bankacılık sisteminin sağlamlığı arttıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki negatif etkisi azalmaktadır. Dolayısıyla bu hipoteze göre, bankacılık sisteminin sağlamlığı arttıkça kadınların yenilikçi girişimci olma olasılığı erkeklere göre daha çok artacaktır. **Model 19'** a göre etkileşim teriminin (cinsiyet x bankacılık sisteminin sağlamlığı) katsayısı pozitifdir ve istatistiksel olarak bu ilişki oldukça anlamlıdır ($\beta=0,05$; $p<0,01$). Kısaca, bulgular Hipotez 10b'yi desteklemektedir. Model 19'un etkileşim ilişkisi bu değişkenin bağımlı değişkenle direkt ilişkisinin gösterildiği Model 18'den daha karmaşıktır. Model 19'da cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken $-0,31+0,05x \text{ BSS}$ terimi ile verilmektedir. Yani, bankacılık sisteminin sağlamlığı değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi değişmektedir. Metodoloji kısmında bahsedildiği gibi bankacılık sisteminin sağlamlığı değişkeni 1 ("en kötü" anlamında) ile 7 ("en iyi" anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, bankacılık sisteminin sağlamlığı en kötü olduğunda değişken 1 değerini almakta ve cinsiyetin etkisi $-0,31+0,05x 1=-0,26$ katsayısı ile ifade edilmektedir. Yani, bankacılık sisteminin sağlamlığı en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,26}=0,77$ kat artacaktır. Yani, bankacılık sisteminin sağlamlığı 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %23 azalmaktadır. Öte yandan, bankacılık sisteminin sağlamlığı en iyi olduğu durumda BSS 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,31+0,05 \times 7} = e^{0,04}=1,04$ kat artacaktır. Dolayısıyla en iyi durum, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını % 4 ($e^{0,04}$) arttırmaktadır.

Şekil 21 buraya

Şekil 21 bir ülkenin bankacılık sisteminin sağlamlığı ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. Bir ülkede bankacılık sistemi sağlam olmadığında ülkede

yenilikçi girişimde bulunma oranları düşüktür. Bankacılık sisteminin sağlamlığı arttıkça kadın erkek arasında fırsat eşitliği oluşması ve bu durumun yenilikçi girişimciliğe olumlu etki etmesi beklenmektedir. **Şekil 21**'den görüleceği üzere beklentiyle eş biçimde, bankacılık sisteminin sağlamlığının artması kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarını erkeklerden daha çok olumlu etkilemektedir.

5.12. Model 20 ve Model 21: Menkul Kıymetler Borsası Düzenlemelerinin Gelişmişliğinin Direk ve Dolaylı Etkisi

Model 20, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Hipotez 11a'ya göre menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği arttıkça girişimcilerin yenilikçi girişimci olma olasılığı artmaktadır. Model 20'ye göre menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği ile yenilikçi girişimcilik arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır ($\beta = -0,01$) ve bu ilişki anlamlı değildir; dolayısıyla hipotez beklenenin aksine desteklenmemektedir ($p < 0,75$). **Model 20**'de yer alan sonuçlara göre, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliğinde bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını ($e^{-0,01} = 0,99$ kat) arttırmaktadır. Başka bir değişle, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliğinde bir birimlik iyileşme, bir girişimcinin yenilikçi girişimci olma olasılığını %1 azaltmaktadır. Yani, beklentinin aksine menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliğinin yenilikçi girişimcilik üzerine olumlu bir etkisi olmadığı görülmüştür. Bu ilişki aynı zamanda istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Model 21, cinsiyet değişkeninin menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği (MKB) bağımsız değişkeni ile etkileşim ilişkisini temsil etmektedir. Hipotez 11b'ye göre menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği arttıkça, girişimcinin kadın olmasının yenilikçi girişimcilik üzerindeki olumsuz etkisinin azalması beklenmektedir. **Model 21**'e göre etkileşim teriminin (cinsiyet x menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği) katsayısı pozitifdir; fakat istatistiksel olarak bu ilişki anlamsızdır ($\beta = 0,02; p < 0,29$). Kısaca, bulgular Hipotez 11b'yi desteklememektedir. **Model 21**'de cinsiyetin yenilikçi girişimcilik ile ilişkisi, diğer faktörler sabitken $-0,14 + 0,02 \times MKB$ terimi ile verilmektedir. Yani, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği değişkeninin alacağı değere bağlı olarak cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üstündeki etkisi değişmektedir. Metodoloji kısmında bahsedildiği gibi menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği değişkeni 1 ("en kötü" anlamında) ile 7 ("en iyi" anlamında) arasında değerler almaktadır. Bu durumda, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği en kötü olduğunda değişken 1 değerini almakta ve cinsiyetin etkisi $-0,14 + 0,02 \times 1 = -0,12$ katsayısı ile verilmektedir. Yani, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği en kötü durumdayken; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine

etkisi $e^{-0,12} = 0,89$ kat artacaktır. Yani, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği 1 değerini aldığı anda, yenilikçi girişimciler arasında kadınların girişimcilik oranı %23 azalmaktadır. Öte yandan, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği en iyi olduğu durumda MKB 7 değerini aldığı anda; cinsiyetin yenilikçi girişimcilik üzerine etkisi $e^{-0,14+0,02 \times 7} = e^{0,00} = 1$ yani etkisiz olacaktır.

Şekil 22 buraya

Şekil 22 bir ülkenin menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği ile cinsiyet arasındaki etkileşim ilişkisini grafiksel olarak vermektedir. Yenilikçi girişimcilik oranı ve kadınların yenilikçi girişimcilik oranı arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği arttıkça kadın erkek arasında fırsat eşitliği oluşması ve bu durumun yenilikçi girişimciliğe olumlu etki etmesi beklenmektedir. **Şekil 22'**den görüleceği üzere beklenenin aksine, menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliğinin artması kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarını etkilememektedir.

Tablo 10 buraya

6. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu araştırmada yenilikçi girişimciliğin ekonomideki rolü, yenilikçi girişimciliğin bireysel ve kurumsal faktörlerle ilişkisi incelenmiştir. Bunun yanı sıra, yenilikçi girişimin başlangıç sürecinde cinsiyetin girişimcilik başlatmada caydırıcı etkisi incelenmiştir. Çoğu araştırma göstermektedir ki; kadınların erkeklere oranla yenilikçi girişim başlatmaları oldukça düşüktür. İki cinsiyet arasındaki bu büyük farkın en temel nedeninin ise fırsat eşitsizliğine dayandığı düşünülmektedir. Bu düşünceye istinaden, kadınlar ve erkekler arasındaki fırsat eşitsizliğini yok edip yenilikçi girişimde bulunma oranlarının artmasına katkı sağlaması beklenen bir kısım bireysel ve ülke düzeyinde toplumsal faktörün etkisi kavramsal bir çerçeve içinde incelenmektedir. Bu beklentiye uygun hipotezler geliştirilmiş ve hipotezlerin test aşamasında güvenilir olarak kabul edilen GEM, Dünya Bankası ve GCI veritabanlarından yararlanılmıştır. Karışık etkili lojistik regresyon analizi neticesinde hipotezlerin beklentimizle çoğunlukla tutarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aynı zamanda ilgili literatürle de paralel olan analiz bulguları finansal kurumların yenilikçi girişimciliği ve özellikle kadınların yenilikçi girişimcilik başlatma eğilimlerini arttırmada oldukça etkili olduğunu göstermektedir. Finansal kurumlara yönelik iyileştirmelerin cinsiyetler arasındaki fırsat eşitsizliğini ortadan kaldırmada önemli rol oynadığı görülmüştür.

Direk ilişkilerin incelendiği tez analizleri neticesinde girişimcilerin yenilikçi girişimci olma oranlarının analiz edilen faktörler arasında en çok finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği faktöründeki 1 birimlik iyileşme ile arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu değişkenden sonra yenilikçi girişim oranlarını arttıran değişkenler sırasıyla finansal sistemin etkinliği, yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı ve finansal sistemin gelişmişliği değişkenleridir. Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliğinde bir birimlik iyileşme ise beklentinin aksine girişimcilerin yenilikçi girişimde bulunma oranlarını azaltmaktadır ve bu değişken ile yenilikçi girişimde bulunma arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamlı değildir ($p < 0,75$).

Öte yandan, etkileşim ilişkileri incelendiğinde bulgular finansal sistemin gelişmişliğinin (%16) kadınların yenilikçi girişimde bulunmalarına önemli ölçüde olumlu etkisi olduğu sonucunu vermiştir. Bunun yanında, finansal sistemin etkinliğinin (%28) yenilikçi girişimcilik üzerine finansal sistemin güvenilirliğinden (%4) daha çok olumlu etkisi olduğu gözlenmiştir. Fakat finansal sistemin güvenilirliği istatistiksel olarak anlamlı değildir ($p < 0,27$).

Çalışmamızda finansal sistemin etkinliğini belirleyen faktörler arasında, fırsat eşitsizliğinin ortadan kalkmasında en etkili faktörün risk sermayesi erişilebilirliği (%34) faktörü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sosyal ağların temelinde toplumsal cinsiyet farklılıklarının olduğunu varsayan çalışmada Wright ve Robbie (1998), bu cinsiyet farklılıklarının fırsat eşitsizliği meydana getirdiğini ve kadın yenilikçi girişimcileri erkeklere kıyasla dezavantajlı

konuma getirdiğini savunmaktadır. Çalışmamızın bulgularına benzer şekilde Wright ve Robbie (1998) bu dezavantajın kısmen risk sermayesi şirketlerinin ekonomik kalkınma ajansı tarafından finanse edilerek azaltılabileceğini öngörmektedir. Harrison vd.'nin (1997) yaptıkları araştırmada ise, PriceWaterhouseCoopers ve üniversitesitelerin teknoloji transfer ofisleri olan teknokentler gibi var olan risk sermayesi şirketlerinin en iyi yatırım fırsatlarını yakalayan yenilikçi girişimcilere profesyonel olarak danışmanlık sunmalarıyla yenilikçi girişimcilik başlatma oranlarının artabileceği vurgulanmıştır. Ayrıca Harrison vd. (1997) herhangi bir risk sermayesi finansmanı talebi için genellikle kadın yenilikçi girişimcilerin erkek girişimcilerden daha az başvuruda bulunduğunu savunmuştur. Araştırmacıların bulguları çalışmamızla paralel olarak, kadın yenilikçi girişimcilerin ya da küçük girişim sahiplerinin uygun risk sermayesi finansman ağlarından herhangi birine katılımlarının artmasının önemini ortaya koymaktadır. Harrison vd. (1997), risk sermayesinin özellikle kadın yenilikçi girişimciler için daha erişilebilir olduğu durumlarda; kadınların yenilikçi girişim faaliyetlerini kadınların egemen olduğu ağların dışında geliştirmesinin; cinsiyetin neden olduğu fırsat eşitsizliğinin ortadan kalkmasına ve yenilikçi girişimcilik oranının artmasına yardımcı olduğu görüşüne varmıştır.

Bu tezde finansal sistemin etkinliğini belirleyen finansal faktörler arasında fırsat eşitsizliğinin ortadan kalkmasında en etkili ikinci faktörün ise kredilere erişim kolaylığı (%25) faktörü olduğu gözlenmiştir. Bu faktörü takiben kadınların yenilikçi girişimci olma oranlarına olumlu etkisi en yüksek olan faktörler; yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı (%14) ve finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu (%9) faktörleridir. Yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylaştırılmasının fırsat eşitsizliğini ortadan kaldırmada daha fazla etkili olabilmesi için Carter vd., (2003) çalışmalarında, kadınların yüksek eğitim düzeylerine sahip olmaları gerektiği vurgusunu yapmışlardır. Hatta Sullivan ve Meek (2012) ise yerel semeye yoluyla finansman temininin yenilikçi girişimciliğe etkisini arttırmak için, kadınların eğitim tercihlerini yüksek büyüme gösteren sektörlerle bağlı alanlarda yapmalarını tavsiye etmişlerdir.

Finansal sistemin güvenilirliğini belirleyen bankacılık sisteminin sağlamlığı (%4) faktörü ise diğer faktörler kadar olumlu etkiye sahip olmasa da az da olsa kadınların yenilikçi girişimcilik başlatmalarına katkı sağlamaktadır. Kadınların yenilikçi girişimcilik oranlarını arttırmak için finansal sistemin güvenilirliğini arttırmaya yönelik olası müdahalelere duyulan ihtiyacın ne ölçüde olduğu başka araştırmalarla desteklenmelidir. Dolayısıyla, finansal sistemin güvenilirliğinin yenilikçi girişimciliğe etkisi hakkında daha fazla araştırma yapılması yerinde olacaktır.

Çalışmamızda yapılan analizler neticesinde, fırsat eşitsizliğinin ortadan kalkmasında etkisi en az 2 faktörden birinin finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği faktörü olduğu gözlenmiştir. Brush (2006) uluslararası ülkeler düzeyinde yaptığı çalışmada, yeni teknolojilerin pazara girişinin ve yenilikçi girişimcilerin bu teknolojileri kullanarak girişim başlatma faaliyetlerinin

artmasını öncelikli olarak finansal kaynakların temini ve öz sermaye erişiminin artmasına bağlamıştır. Öte yandan Brush (2006), finansal hizmetlerin daha ulaşılabilir hale gelmesi için var olan ekonomik ve ticari engellerin yıkılmasının yenilikçi girişimciliği ve bilhassa fırsat eşitsizliğinin olumsuz etkisini ortadan kaldırarak kadınların yenilikçi girişimciliğini arttıracığı sonucuna ulaşmıştır. Fakat çalışmamızda, bu finansal faktörün olumlu etkisi olsa da diğer etmenler kadar kadınların yenilikçi girişimciliğine olumlu etkisi olmadığı gözlenmiştir.

Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği faktörünün analiz bulguları incelendiğinde ise, bu değişkenle kadınların yenilikçi girişimciliği arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmüştür ($p < 0,29$). Analizler neticesinde, kadınlar ve erkekler arasında fırsat eşitliği olduğu fakat; bu eşitliğin diğer faktörlerde olduğundan farklı bir biçimde olduğu gözlenmiştir. Söz konusu faktörün gelişmişliği arttırıldığında, kadınların yenilikçi girişimcilikte bulunmalarında herhangi bir değişiklik olmamakta ve kadınların yenilikçi girişimcilik oranı sabit kalmaktayken; erkeklerin yenilikçi girişimcilik oranı azalmakta ve sonunda kadınların oranıyla eşitlenmektedir. Erkekler için daha az düzenlenmiş bir menkul kıymetler borsası yeni girişimde bulunmaları için cazipken ve menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği kadınların yenilikçi girişimde bulunmaları üzerinde hiç etkili değildir. Dolayısıyla diğer faktörlerden farklı biçimde etkisi olsa da menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği etmeni, iki cinsiyet arasındaki fırsat eşitsizliğinin ortadan kalkmasına neden olmaktadır; fakat bu durumda yenilikçi girişimcilik oranı azalmaktadır. Menkul kıymetler borsası düzenlemeleri için yapılan analizde bu farklı durumun oluşmasının nedeni, menkul kıymetler borsasının geliştiği yerlerde büyük firmaların daha fazla olmasından ve yeniliklerin genellikle bu firmalar tarafından gerçekleştirilmesinden kaynaklanıyor olabilmektedir. Kısaca piyasada büyük firmaların olması girişimciler arasında yenilikçilerin oranını azaltıyor olabilmektedir. Bu farklı durumun oluşmasının nedenini daha güvenilir bir sonuçla açıklayabilmek için ek araştırma yapılması önerilmektedir.

Cliff ve Jennings (2004) Kanada menkul kıymetler borsasındaki 9 yıldan az süreli faaliyet gösteren 140 yenilikçi girişimi kapsayan araştırmalarında, 1997 ve 2003 yılları arasında menkul kıymetler borsasındaki hisselerin yalnızca %4'nün kadın girişimcilere ait olduğunu, borsada erkeklerin dominant olduğunu ve çoğunluğu erkek girişimcilerin oluşturduğunu savunmuştur. Cliff ve Jennings (2004) bu büyük farkın sebebini ise, kadınların erkeklerden daha az finansman temin etme fırsatı yakalamalarına ve erkeklerin risk alarak yeni teknolojilerle yenilikçi girişimde bulunmaya daha istekli olmalarına bağlamıştır. Sonuç olarak analiz bulgularımızı destekler nitelikte Cliff ve Jennings (2004), menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin geliştirilmesinin kadınların borsa katılımları üzerinde pek etkili olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bunun nedeni, kadınların borsadaki paylarının az olmasının finansal ve bireysel bazı faktörlere bağlı olmasından ve menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliğiyle ilgisi olmamasındandır.

Erkeklerde ise durum kadınlara göre farklıdır. Erkeklerin yenilikçi girişimcilik başlatmaları menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliğiyle yakından ilişkilidir; fakat beklenenin aksine gelişmişlik arttıkça erkeklerin yenilikçi girişimcilik oranı azalmaktadır.

Özetle, çalışmamızın bulguları beklenildiği gibi kurulan hipotezlerle tutarlıdır. Analiz için belirlenen, yenilikçi girişimciliği ve kadınların yenilikçi girişimciliğini arttıracakları düşünülen bireysel ve ülkesel düzeyde faktörlerimiz tek başına yenilikçi girişimciliği arttırmaktayken; fırsat eşitsizliğinin kadınların yenilikçi girişimciliğine olumsuz etkisini de ortadan kaldırarak; kadınların yenilikçi girişimciliğine özellikle olumlu bir katkı sağlamıştır. Ülke düzeyinde belirlenen finansal faktörlerin kötü olması durumunda erkek ve kadınların yenilikçi girişimde bulunma oranları azalmaktadır. Fakat böyle kötü bir durumda kadınlar erkeklerden daha çok olumsuz etkilenmektedir. Tam tersi durumda söz konusu finansal faktörlerden biri hariç diğerleri iyileştirildiğinde ise yine kadın yenilikçi girişimcilerin erkek girişimcilerden daha hızlı bir ivmeyle olumlu anlamda etkilendikleri gözlenmiştir. Bu yoruma uymayan tek finansal faktör ise, yukarıda bahsedildiği gibi menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği faktörüdür. Bu faktörün geliştirilmesiyle fırsat eşitliği yakalanmış fakat yenilikçi girişim oranında düşüş gözlenmiştir.

Kadınların özgüvenlerinin az olması ve resmi hizmet sağlayıcılardan finansman arayışında bulunmak yerine aile ve arkadaşlar gibi gayri resmi kaynaklardan finansman temin etmeleri ve onlara güvenmelerinden dolayı kadınların yenilikçi girişim başlatmada erkeklerden geride kalmaları durumu söz konusudur. Kadınlarla erkeklerin yenilikçi girişimcilik oranları arasındaki farkın azaltılması ise bankaların ve girişim sermayesi şirketlerinin fonlama tercihleri ile kadınların girişimcilik ihtiyaçlarını fonlama tercihlerinin birbirine uydurulmasıyla mümkündür. Ülkelerin finansal sistemlerinin iyileştirilmesiyle kadınların yenilikçi girişimciliğe katılımlarının yükseltilmesi ve ekonomilerin daha verimli işgücü piyasalarına sahip olmasına yardım edecektir (Ahl,2004).

Ayrıca, yenilikçi girişim başlatma kararı alırken kadınların erkeklerden farklı bir takım bireysel kaygılarının olduğu ve bu kadınlara özel kaygıların kişisel etmenlerin yanı sıra bir takım finansal engellerin etkisiyle de oluştuğu gözlenmiştir (Roper ve Scott, 2009). Roper ve Scott'un (2009) araştırma bulgularına benzer şekilde, çalışmamızda kadın yenilikçi girişimcilerin girişim oranlarının erkeklere kıyasla az olmasının nedeninin başlangıç finansmanına erişimleri ile ilgili olumsuz algıları olduğu fikrine varılmıştır. Bu olumsuzluğun ortadan kaldırılmasında birtakım finansal etmenin iyileştirilmesinin etkili olacağı görüşüyle analizler yapılmış ve finansal gelişmişliğin yenilikçi girişim başlatma kararına olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Finansal piyasa düzenleyiciler bu etmenleri iyileştirerek söz konusu olumsuz algının ortadan kaldırılmasına yardımcı olmalıdır fakat daha yüksek yenilikçi girişimcilik oranlarına ulaşabilmek adına finansal sistemleri iyileştirmenin yanı sıra bir takım koçluk/mentörlük ve güven geliştirme

eğitimleri gibi programlarla yenilikçi girişimlerin ve bilhassa potansiyel kadın yenilikçi girişimcilerin desteklenmesine yardımcı olmalıdırlar.

Bu çalışmayla birçok ülkede sorun haline gelen fırsat eşitsizliği kavramını ortadan kaldırmaya yönelik iyileştirmelerin öncelikle hangi etmenler üzerinde yapılması gerektiği hakkında fikirler sunulmuş ve güvenilir kaynaklardan alınan güncel verilerle bu fikirleri destekleyici analiz sonuçlarına ulaşılmıştır. Hükümet politikası belirlenirken en kısa zamanda en hızlı olumlu sonucu verecek kriterlerin geliştirilmesi esas olduğundan, uygulamada en etkin olabilecek kriterler üzerinde çalışılmış ve detaylı analizler yapılarak literatüre katkı sağlanmaya çalışılmıştır.

Çoğu araştırmadaki gibi, bu tezde de bir takım eksiklikler ve kısıtlamalar söz konusudur. Yenilikçi girişimcilik ölçeği tam anlamıyla objektif bir ölçüm vermemektedir; çünkü bireylerin öznel değerlendirmelerine dayanmaktadır. Yaygın kullanılan bir ölçme yöntemi olmasına rağmen kişilerin girişim fikirlerini gerçekten uzak bir şekilde abartmaları ve girişimlerinin yenilikçi olmamasına rağmen öyle algılayıp sunmaları oldukça muhtemeldir. Analiz sonucu ortaya çıkan kurumsal yapı bulgularındaki hatalar genellikle bu durumdan kaynaklıdır. Eğer bu öznenliğin ortadan kaldırılması mümkün olursa; analiz sonuçları istatistiksel olarak daha anlamlı olabilmektedir. Öte yandan, araştırma kapsamına sadece girişimcileri almak yerine girişimci olmayan bireyleri dahil ederek fırsat eşitsizliği oluşturan etmenleri incelemek daha yararlı analiz bulguları elde etmeye imkan tanıyabilir. Fakat böyle bir veritabanı yaklaşık 2 milyon kişiyi kapsayacaktır ve bu analiz için işlemcisi oldukça hızlı ve kapasitesi yüksek bilgisayar bulma zorunluluğu doğuracaktır. Araştırma koşulları gereği ise bu pek mümkün değildir.

Diğer yandan, bu tezde incelenen bireysel ve finansal değişkenlere ek olarak, gelecek çalışmalarda bir takım algısal değişkenlerin de incelenmesi daha kapsamlı sonuçlara ulaşmaya yardımcı olabilir. Bir kısım öznel algısal değişkenlerin kadınların yenilikçi girişim başlatma kararları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu ve cinsiyetler arasındaki fırsat eşitsizliğinin etkisiyle oluşan girişimcilik oranlarındaki farklılığın bu algılardan da etkilendiği düşünülürse böyle bir çalışmanın yapılması literatüre önemli katkılar sağlayacaktır.

7. TABLOLAR

Tablo 1: Girişimciliğin Nedenleri

	<i>Girişimci Olan Bireyler İçin</i>	<i>Girişimci Olmayan Bireyler İçin</i>
En İyi İlk Neden	1.Yeni bir iş kolunda, en uygun biçimde takip edilen bir iş fırsatı arama	1.Bağımsızlık arayışı, belirli bir yaşam tarzı vs. 2.Yerel hizmet üretimi; geçici projelerde şebekelerde çalışma
En İyi İkinci Neden	1.Mevcut işveren tarafından verimli iç ve üst yönetim 2. Marjinal gruplar için ayrımcılık veya sosyal sermayenin eksikliğinden kaçınma mekanizması 3.Gereklilik girişimciliği	1.Aşırı işgücü piyasası düzenlemelerini önlemek için güvenlik ihtiyacı 2.Diğer düzenlemeler tarafından engellenmiş esneklik sağlayıcı araçlar 3.Marjinal gruplar için ayrımcılığın veya sosyal sermayenin eksikliğinden kaçınma mekanizması 4.Gereklilik girişimciliği
Verimsiz Neden	1.Müşterilere değer yaratmak yerine sübvansiyonlardan ve vergi indirimlerinden yararlanacak bir iş kurma 2. Sahtekârlık 3. Yağma, savaş vb.	1.Tüketim harcamalarının vergiden düşülebilir işletme giderlerine dönüştürülmesi 2.Haksız yere ve kısmen bildirilmemiş gelir vb.

Not: Tabloda girişimcilik için temel nedenler listelenmiştir. Ayrıca tabloda ara nedenler de vardır. Örneğin, bağımsızlık arayışındaki girişimcinin girişimcilik faaliyetlerini kısmen sürdürülebildiği durumlara da yer verilmiştir.

Kaynak: Henrekson Magnus,(2007). Entrepreneurship ve Institutions. IFN Working Paper, No. 707.s.7.

Tablo2: Yenilikçi Girişimciliği Etkileyen Mikro ve Makro Düzeyde Faktörler

1.DüzenleyiciÇerçeve	2. Pazar Koşulları	3. Finansal Erişim
• İdari Yük (iş kurma/büyütme), • İcra ve iflas mevzuatı, • Sağlık ve çevre mevzuatı, • Ürün ve iş piyasaları mevzuatı, • Adalet sistemi, Vergi sistemi, • Sosyal güvenlik mevzuatı.	• Rekabet mevzuatı, • Dış pazarlara erişim, • İç pazara erişim, • Kamu ihaleleri, • Kamunun rolü, • Pazarın kalitesi	• Kredi piyasaları, • Özel sermaye, • Girişim sermayesi, • Yatırım melekleri, • Sermaye piyasaları.
4. Bilginin Oluşumu ve Yayılımı	5.Girişimcilik Kabiliyetleri	6. Kültür
• Ar-Ge yatırımları, • Üniversite-sanayi işbirliği • Firmalar arası işbirlikleri, • Teknoloji, internet	• Eğitim ve deneyim, öğrenim, • Girişimcilik altyapısı, • Danışmanlık/egitim hizmetleri, • İşgücü hareketliliği.	• Risk algısı, • Girişimci algısı, • İş sahibi olma istekliliği.

Kaynak: OECD, 2012

Tablo3: Girişimci Kira

Türleri

Sonucu olarak ortaya çıkmakta	
<i>Ricardian Kira</i>	Arzın sabitlendiği bir kaynak gerektiren (eşsiz yetki, taklit edilemeyen örgütsel avantaj, patent, telif hakkı, yerel avantaj vb.) bir girişimci keşif veya yaratma
<i>Marshallian Kira</i> <i>(Yarım Kira)</i>	Arzın belirli bir zaman süresi boyunca sabit veya çok kısıtlı olduğu bir kaynağa ihtiyaç duyduğu (örgütsel üstünlük, sınırlı süreli patent koruması, güçlü bir marka adı oluşturulması vb.) girişimci keşif veya yaratma

Kaynak: Henrekson Magnus,2007. Entrepreneurship ve Institutions.

Tablo 4. Özet İstatistikler

Değişken	Ort.	Std. Sap.	Min.	Maks.
Yenilikçi girişimcilik	0,26	0,44	0	1
Cinsiyet	0,42	0,49	0	1
Özgüven	0,85	0,35	0	1
Yaş	37,08	11,4	18	65
Eğitim düzeyi	2,05	1,12	0	4
Başarısızlık korkusu	0,74	0,44	0	1
Sosyal sermaye	0,64	0,48	0	1
Girişim tecrübesi	0,1	0,3	0	1
GSYİH (log)	6,95	3,16	1,87	16,44
Girişim fırsatı beklentisi	3,36	0,37	2,07	4,25
Finansal Sistemin Gelişmişliği	4,32	0,64	2,3	6,23
Finansal Sistemin Etkinliği	3,87	0,71	2,1	5,88
Yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı	3,88	0,84	1,43	6
Kredilere erişim kolaylığı	3,03	0,79	1,5	5,51
Risk sermayesi erişilebilirliği	2,9	0,74	1,7	5,28
Finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu	4,38	0,72	2,01	6,02
Finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği	4,84	0,82	2,38	6,65
Finansal Sistemin Güvenilirliği	4,78	0,68	2,49	6,72
Bankacılık sisteminin sağlamlığı	5,42	0,86	1,44	6,9
Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği	4,46	0,79	1,25	6,56

Tablo 5. Korelasyonlar

Değişken	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Yenilikçi girişimcilik	1,00									
Finansal Sistemin										
Gelişmişliği	0,07	1,00								
Finansal Sistemin										
Etkinliği	0,09	0,93	1,00							
Finansal Sistemin										
Güvenilirliği	0,03	0,92	0,70	1,00						
Yerel sermaye yoluyla										
finansman temininin										
kolaylığı	0,07	0,82	0,86	0,64	1,00					
Kredilere erişim										
kolaylığı	0,09	0,82	0,91	0,60	0,77	1,00				
Risk sermayesi										
erişilebilirliği	0,06	0,81	0,90	0,59	0,76	0,91	1,00			
Finansal hizmetlerin										
fiyatlarının uygunluğu	0,10	0,82	0,92	0,57	0,67	0,70	0,72	1,00		
Finansal hizmetlerin										
ulaşılabilirliği	0,09	0,84	0,91	0,61	0,66	0,67	0,68	0,92	1,00	
Bankacılık sisteminin										
sağlamlığı	0,07	0,69	0,66	0,61	0,60	0,68	0,52	0,55	0,60	1,00
Menkul kıymetler										
borsası										
düzenlemelerinin										
gelişmişliği	-0,01	0,77	0,69	0,73	0,70	0,58	0,58	0,52	0,60	0,53
Cinsiyet	-0,02	0,00	-0,01	0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	0,00	0,03
Özgüven	0,04	0,00	0,00	0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,02	-0,01	-0,01
Yaş	0,00	0,11	0,14	0,07	0,09	0,10	0,13	0,13	0,13	0,04
Eğitim düzeyi	0,11	0,15	0,20	0,07	0,14	0,16	0,22	0,16	0,16	0,04
Başarısızlık korkusu	0,04	0,03	0,02	0,04	0,02	0,02	0,00	0,01	0,01	0,03
Sosyal sermaye	0,03	0,00	-0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	-0,01	-0,04	-0,04
Girişim tecrübesi	0,01	-0,05	-0,06	-0,04	-0,03	-0,04	-0,06	-0,08	-0,08	-0,02
GSYİH (log)	0,01	0,36	0,50	0,16	0,56	0,46	0,57	0,30	0,34	0,28
Girişim fırsatı										
beklentisi	-0,01	0,21	0,19	0,21	0,25	0,26	0,16	0,13	0,11	0,18
Yıl	-0,02	-0,26	-0,37	-0,09	-0,35	-0,38	-0,40	0,01	0,01	-0,25
Endüstri	0,05	0,02	0,02	0,01	-0,03	0,00	0,02	0,08	0,09	-0,02
Not: 0,005'in üzerindeki korelasyonlar en az 0,05 düzeyinde anlamlıdır.										

Tablo 5 Devamı. Korelasyonlar

Değişken	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği	1,00										
Cinsiyet	-0,01	1,00									
Özgüven	-0,02	-0,05	1,00								
Yaş	0,08	0,00	0,02	1,00							
Eğitim düzeyi	0,08	-0,06	0,06	-0,01	1,00						
Başarısızlık korkusu	0,01	-0,04	0,17	-0,02	0,02	1,00					
Sosyal sermaye	-0,03	-0,06	0,13	-0,07	0,08	0,05	1,00				
Girişim tecrübesi	-0,06	0,00	0,04	-0,01	-0,05	0,01	0,04	1,00			
GSYİH (log)	0,39	-0,02	-0,02	0,10	0,21	-0,03	-0,01	-0,05	1,00		
Girişim fırsatı beklentisi	0,17	0,04	-0,01	-0,08	-0,15	0,05	0,07	0,07	-0,15	1,00	
Yıl	-0,17	0,00	-0,04	-0,06	-0,14	-0,01	0,00	0,00	-0,68	0,21	1,00
Endüstri	0,00	0,11	0,01	-0,06	0,14	0,01	0,03	-0,01	-0,05	0,00	0,09

Not: 0,005'in üzerindeki korelasyonlar en az 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 6. Hipotez Test Sonuçlarının Özeti

Model	H No	İlişkininYönü	β	p-değeri	Etkileşim Terimi	En kötü durum	En iyi durum	Sonuç
1	H1	–	-0,04	0,01				Kabul
2	H2a	+	0,18	0,001				Kabul
3	H2b	+	0,07	0,01	– 0,34 + 0,07×FSG	-0,27	0,15	Kabul
4	H3a	+	0,22	0,001				Kabul
5	H3b	+	0,09	0,001	– 0,38 + 0,09×FSE	-0,29	0,25	Kabul
6	H4a	+	0,11	0,001				Kabul
7	H4b	+	0,03	0,27	– 0,17 + 0,03×FSGU	-0,14	0,04	Ret
8	H5a	+	0,20	0,001				Kabul
9	H5b	+	0,06	0,001	– 0,29 + 0,06×YSFT	-0,23	0,13	Kabul
10	H6a	+	0,08	0,001				Kabul
11	H6b	+	0,07	0,001	– 0,27 + 0,07×KEK	-0,2	0,22	Kabul
12	H7a	+	0,12	0,001				Kabul
13	H7b	+	0,08	0,001	– 0,27 + 0,08×RSE	-0,19	0,29	Kabul
14	H8a	+	0,08	0,09				Ret
15	H8b	+	0,06	0,03	– 0,33 + 0,06×FHFU	-0,27	0,09	Kabul
16	H9a	+	0,25	0,001				Kabul
17	H9b	+	0,05	0,02	– 0,35 + 0,05×FHU	-0,3	0	Kabul
18	H10a	+	0,07	0,001				Kabul
19	H10b	+	0,05	0,01	– 0,31 + 0,05×BSS	-0,26	0,04	Kabul
20	H11a	–	-0,01	0,75				Ret
21	H11b	+	0,02	0,29	– 0,14 + 0,02×MKB	-0,12	0	Ret

Tablo 7. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Kontrol Modeli		Model 1	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)			-0,04	0,01
Özgüven	0,14	0,001	0,14	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,04	0,20	0,04	0,21
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,31	0,001	0,31	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,55	0,001	0,54	0,001
Başarısızlık korkusu	0,13	0,001	0,13	0,001
Sosyal Sermaye	0,14	0,001	0,14	0,001
Girişim Tecrübesi	0,06	0,02	0,06	0,02
GSYİH (log)	0,00	0,91	-0,01	0,89
Girişim fırsatı beklentisi	0,25	0,001	0,25	0,001
Sabit değer	-2,71	0,001	-2,69	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,29		0,29	
N	92947		92935	
Ülke sayısı	87		87	
Loglikelihood	-49260		-49249	
Wald Ki-kare	1245,35		1251,83	
p-değeri	0,00		0,00	

Tablo 7 Devamı. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Model 2		Model 3	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,04	0,01	-0,34	0,001
Finansal Sistemin Gelişmişliği	0,18	0,001	0,16	0,00
Cinsiyet x Finansal Sistemin Gelişmişliği			0,07	0,01
Özgüven	0,14	0,02	0,14	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,05	0,18	0,05	0,19
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,31	0,001	0,31	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,54	0,001	0,54	0,001
Başarısızlık korkusu	0,13	0,001	0,13	0,001
Sosyal Sermaye	0,14	0,001	0,14	0,001
Girişim Tecrübesi	0,07	0,01	0,07	0,01
GSYİH (log)	-0,04	0,29	-0,04	0,28
Girişim fırsatı beklentisi	0,19	0,001	0,19	0,001
Sabit değer	-2,98	0,001	-2,86	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,27		0,27	
N	92935		92935	
Ülke sayısı	87		87	
Loglikelihood	-49223		-49231	
Wald Ki-kare	1279,30		1286,26	
p-değeri	0,00		0,00	

Tablo 8. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Model 4		Model 5	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,04	0,01	-0,38	0,001
Finansal Sistemin Etkinliği	0,22	0,001	0,19	0,001
Cinsiyet x Finansal Sistemin Etkinliği			0,09	0,001
Özgüven	0,14	0,001	0,14	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,05	0,17	0,05	0,19
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,31	0,001	0,31	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,54	0,001	0,54	0,001
Başarısızlık korkusu	0,13	0,001	0,13	0,001
Sosyal Sermaye	0,14	0,001	0,14	0,001
Girişim Tecrübesi	0,07	0,01	0,68	0,01
GSYİH (log)	-0,05	0,14	-0,05	0,14
Girişim fırsatı beklentisi	0,17	0,001	0,16	0,001
Sabit değer	-2,85	0,001	-2,71	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,26		0,26	
N	92935		92935	
Ülke sayısı	87		87	
Loglikelihood	-49231		-49223	
Wald Ki-kare	1286,6		1300,5	
p-değeri	0,000		0,000	

Tablo 8 Devamı. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Model 6		Model 7	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,04	0,01	-0,17	0,14
Finansal Sistemin Güvenilirliği	0,11	0,001	0,10	0,001
Cinsiyet x Finansal Sistemin Güvenilirliği			0,03	0,27
Özgüven	0,14	0,001	0,14	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,05	0,19	0,05	0,20
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,31	0,001	0,31	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,54	0,001	0,54	0,001
Başarısızlık korkusu	0,13	0,001	0,13	0,001
Sosyal Sermaye	0,14	0,001	0,14	0,001
Girişim Tecrübesi	0,07	0,01	0,07	0,01
GSYİH (log)	-0,02	0,56	-0,02	0,56
Girişim fırsatı beklentisi	0,22	0,001	0,22	0,001
Sabit değer	-2,96	0,001	-2,91	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,27		0,27	
N	92935		92935	
Ülke sayısı	87		87	
Loglikelihood	-49240		-49240	
Wald Ki-kare	1267,8		1269	
p-değeri	0,000		0,000	

Tablo 9. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Model 8		Model 9		Model 10		Model 11	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,04	0,01	-0,29	0,001	-0,04	0,01	-0,27	0,001
Yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı	0,20	0,001	0,17	0,001				
Cinsiyet x Yerel sermaye yoluyla finansman temininin kolaylığı			0,06	0,001				
Kredilere erişim kolaylığı					0,08	0,001	0,05	0,03
Cinsiyet x Kredilere erişim kolaylığı							0,07	0,001
Özgüven	0,14	0,001	0,14	0,001	0,14	0,001	0,14	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,05	0,17	0,05	0,18	0,05	0,16	0,05	0,17
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,32	0,001	0,32	0,001	0,32	0,001	0,32	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,54	0,001	0,54	0,001	0,55	0,001	0,55	0,001
Başarısızlık korkusu	0,13	0,001	0,13	0,001	0,13	0,001	0,13	0,001
Sosyal Sermaye	0,14	0,001	0,14	0,001	0,14	0,001	0,14	0,001
Girişim Tecrübesi	0,07	0,01	0,07	0,01	0,07	0,01	0,07	0,01
GSYİH (log)	-0,05	0,14	-0,05	0,13	-0,03	0,45	-0,03	0,44
Girişim fırsatı beklentisi	0,15	0,001	0,15	0,001	0,21	0,001	0,21	0,001
Sabit değer	-2,77	0,001	-2,67	0,001	-2,64	0,001	-2,54	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet		Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet		Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,29		0,29		0,28		0,28	
N	92.935		92.935		92.935		92.935	
Ülke sayısı	87		87		87		87	
	-		-		-		-	
Loglikelihood	49230		49224		49243		49236	
Wald Ki-kare	1286,8		1297,4		1263		1276	
p-değeri	0,000		0,000		0,000		0,000	

Tablo 9 Devamı. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Model 12		Model 13	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,04	0,01	-0,27	0,001
Risk sermayesi erişilebilirliği	0,12	0,00	0,09	0,001
Cinsiyet x Risk sermayesi erişilebilirliği			0,08	0,001
Özgüven	0,14	0,00	0,14	0,001
Yaş	0,00	0,00	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,05	0,16	0,05	0,17
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,00	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,32	0,00	0,32	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,54	0,00	0,54	0,001
Başarısızlık korkusu	0,13	0,00	0,13	0,001
Sosyal Sermaye	0,14	0,00	0,14	0,001
Girişim Tecrübesi	0,07	0,01	0,07	0,01
GSYİH (log)	-0,04	0,32	-0,04	0,31
Girişim fırsatı beklentisi	0,21	0,00	0,21	0,001
Sabit değer	-2,63	0,00	-2,52	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,28		0,28	
N	92.935		92.935	
Ülke sayısı	87		87	
Loglikelihood	-49240		-49234	
Wald Ki-kare	1267,7		1279,9	
p-değeri	0,000		0,000	

Tablo 9 Devamı. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Model 14		Model 15	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,09	0,001	-0,33	0,001
Finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu	0,08	0,09	0,06	0,21
Cinsiyet x Finansal hizmetlerin fiyatlarının uygunluğu			0,06	0,03
Özgüven	0,12	0,001	0,12	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,06	0,09	0,06	0,10
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,35	0,001	0,35	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,59	0,001	0,59	0,001
Başarısızlık korkusu	0,11	0,001	0,11	0,001
Sosyal Sermaye	0,13	0,001	0,13	0,001
Girişim Tecrübesi	0,07	0,01	0,35	0,001
GSYİH (log)	-0,03	0,41	-0,03	0,41
Girişim fırsatı beklentisi	0,25	0,001	0,25	0,001
Sabit değer	-2,85	0,001	-2,75	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,31		0,30	
N	72.823		72.823	
Ülke sayısı	83		83	
Loglikelihood	-37809		-37807	
Wald Ki-kare	1117,7		1122,3	
p-değeri	0,000		0,000	

Tablo 9 Devamı. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Model 16		Model 17	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,09	0,001	-0,35	0,001
Finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği	0,25	0,001	0,23	0,001
Cinsiyet x Finansal hizmetlerin ulaşılabilirliği			0,05	0,02
Özgüven	0,12	0,001	0,12	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,06	0,09	0,06	0,09
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,35	0,001	0,35	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,59	0,001	0,59	0,001
Başarısızlık korkusu	0,11	0,001	0,11	0,001
Sosyal Sermaye	0,13	0,001	0,13	0,001
Girişim Tecrübesi	0,07	0,01	0,08	0,01
GSYİH (log)	-0,06	0,10	-0,06	0,10
Girişim fırsatı beklentisi	0,20	0,001	0,20	0,001
Sabit değer	-3,34	0,001	-3,24	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,30		0,30	
N	72.823		72.823	
Ülke sayısı	83		83	
Loglikelihood	-37798		-37795	
Wald Ki-kare	1138		1143,3	
p-değeri	0,000		0,000	

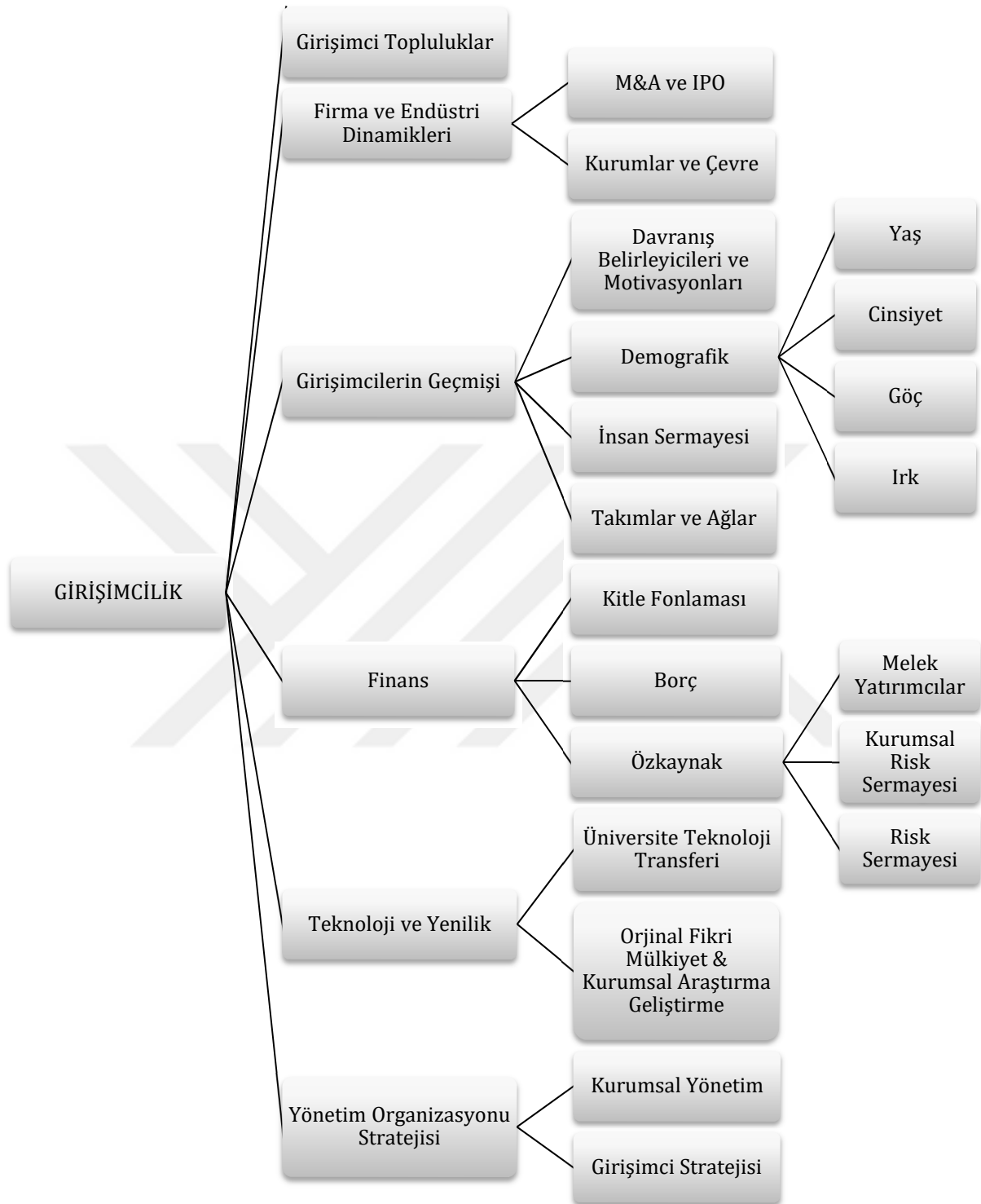
Tablo 10. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

	Model 18		Model 19	
	Katsayı	p-değeri	Katsayı	p-değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,04	0,01	-0,31	0,001
Bankacılık sisteminin sağlamlığı	0,07	0,001	0,05	0,01
Cinsiyet x Bankacılık sisteminin sağlamlığı			0,05	0,01
Özgüven	0,14	0,001	0,14	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,04	0,20	0,04	0,20
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,31	0,001	0,31	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,54	0,001	0,54	0,001
Başarısızlık korkusu	0,13	0,001	0,13	0,001
Sosyal Sermaye	0,14	0,001	0,14	0,001
Girişim Tecrübesi	0,07	0,01	0,07	0,01
GSYİH (log)	-0,02	0,55	-0,02	0,55
Girişim fırsatı beklentisi	0,21	0,001	0,21	0,001
Sabit değer	-2,77	0,001	-2,67	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,28		0,28	
N	92935		92935	
Ülke sayısı	87		87	
Loglikelihood	-49241		-49238	
Wald Ki-kare	1266,2		1272,9	
p-değeri	0,000		0,000	

Tablo 10 Devamı. Karışık-etkili Lojistik Regresyon Tahminleri

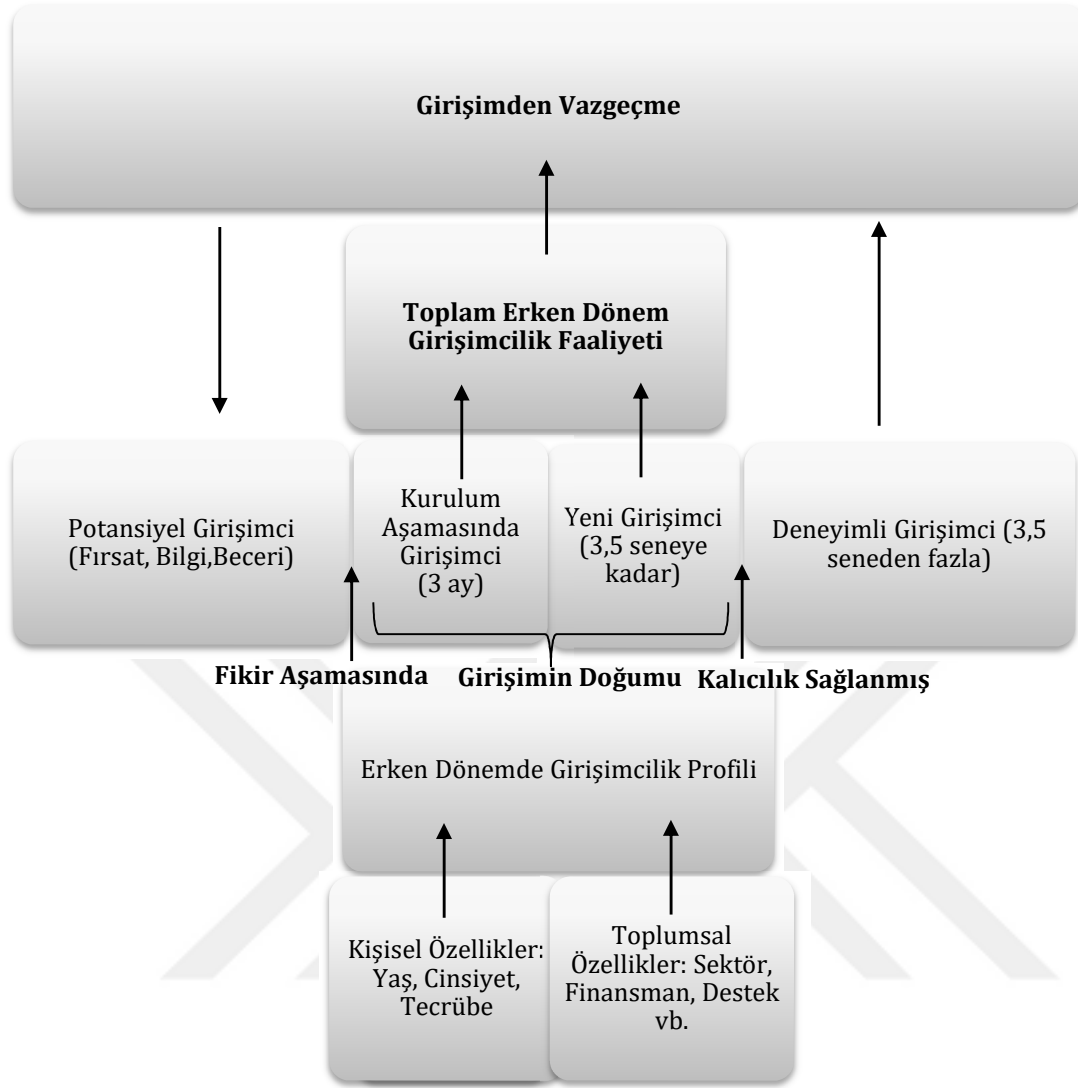
	Model 20		Model 21	
	Katsayı	p- değeri	Katsayı	p- değeri
Cinsiyet (Kadın)	-0,04	0,01	-0,14	0,13
Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği	-0,01	0,75	-0,02	0,51
Cinsiyet x Menkul kıymetler borsası düzenlemelerinin gelişmişliği			0,02	0,29
Özgüven	0,14	0,001	0,14	0,001
Yaş	0,00	0,001	0,00	0,001
0-11 yıllık eğitim tecrübesi	0,04	0,21	0,04	0,22
12 yıllık eğitim tecrübesi	0,15	0,001	0,15	0,001
13-16 yıllık eğitim tecrübesi	0,31	0,001	0,31	0,001
17-20 yıllık eğitim tecrübesi	0,54	0,001	0,54	0,001
Başarısızlık korkusu	0,13	0,001	0,13	0,001
Sosyal Sermaye	0,14	0,001	0,14	0,001
Girişim Tecrübesi	0,06	0,02	0,06	0,02
GSYİH (log)	0,00	0,92	0,00	0,92
Girişim fırsatı beklentisi	0,25	0,001	0,25	0,001
Sabit değer	-2,66	0,001	-2,62	0,001
Yıl etkisi	Evet		Evet	
Endüstri etkisi	Evet		Evet	
Ülke etkilerinin varyansı	0,29		0,29	
N	92935		92935	
Ülke sayısı	87		87	
Loglikelihood	-49248		-49248	
Wald Ki-kare	1251,9		1252,9	
p-değeri	0,000		0,000	

8. ŞEKİLLER



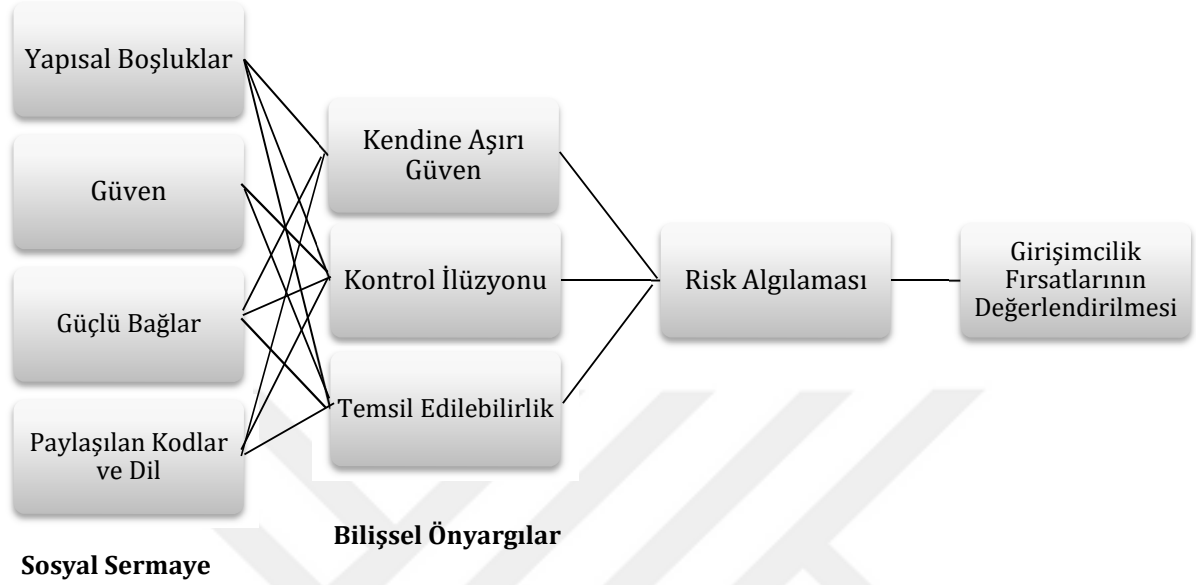
Şekil 1: Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Kaynak: Ewing Marion Kauffman Foundation, <http://www.kauffman.org/microsites/state-of-the-field/topics/topic-map>, Erişim Tarihi: 17.01.2017



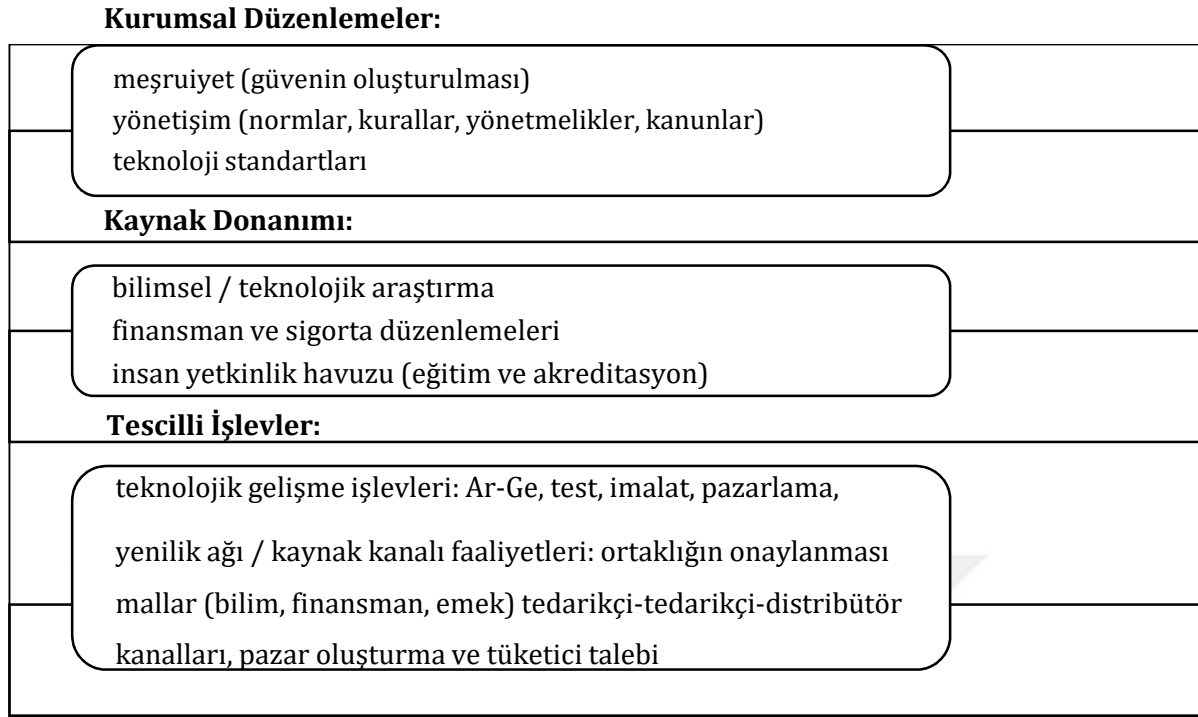
Şekil 2: Girişimcilik Süreci

Kaynak: GEM 2016-2017 Womens Report, s.14.Şekil:1.



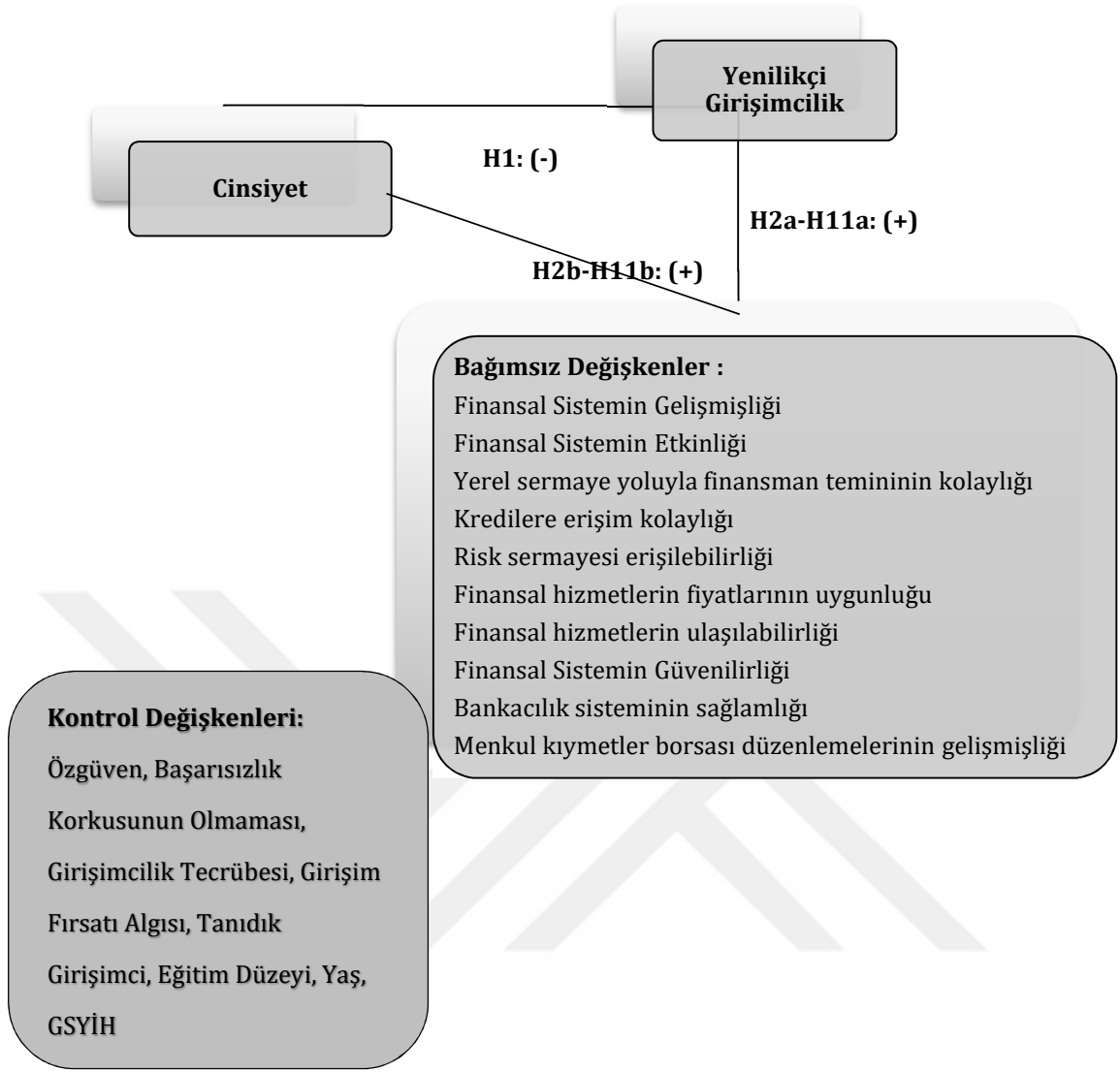
Şekil 3: Sosyal Sermaye, Bilişsel Baskılar ve Girişimcilik Fırsatlarının Değerlendirilmesi

Kaynak: De Carolis D. M.,Saparito P.(2006) Social Capital, Cognition, and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework. Article in Entrepreneurship: Theory and Practice · January 2006 DOI: 10.1111/j.1540-6520.2006.00109.x

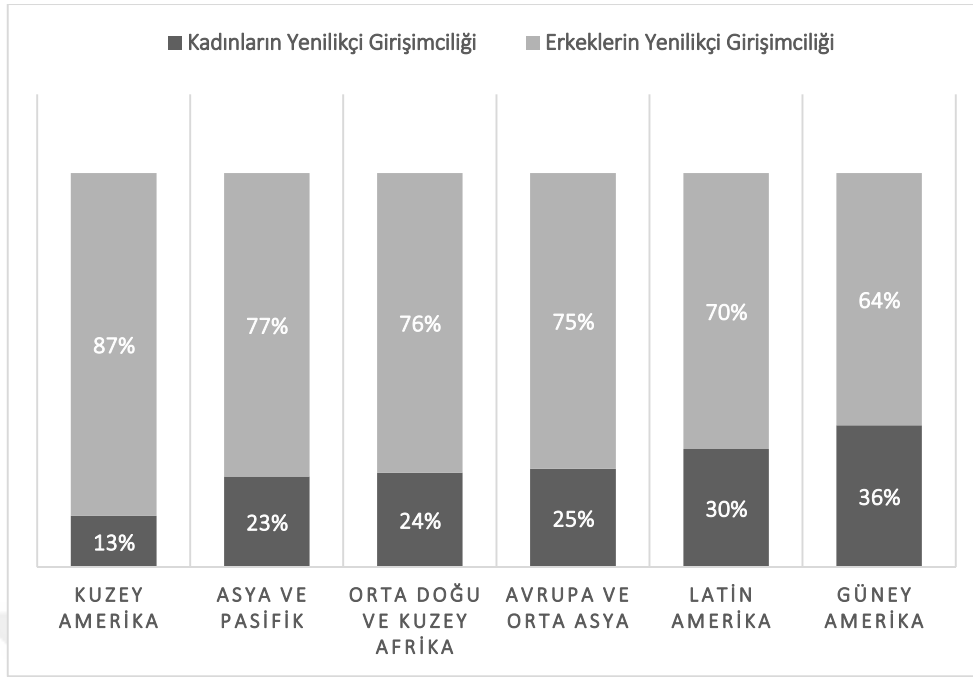


Şekil 4: Girişimcilik için Kurumsal Altyapının Bileşenleri

Kaynak: Van de Ven, A. ve R. Garud'un (1989) adlı bir kopyası. A Framework for Understanding the Emergence of New Industries. In R. Rosenbloom ve R. Burgelman, eds., Research on Technological Innovation, Management and Policy, Vol. 4 Greenwich, CT: JAI, Press, pp.195-225.



Şekil 5: Kavramsal Çerçeve



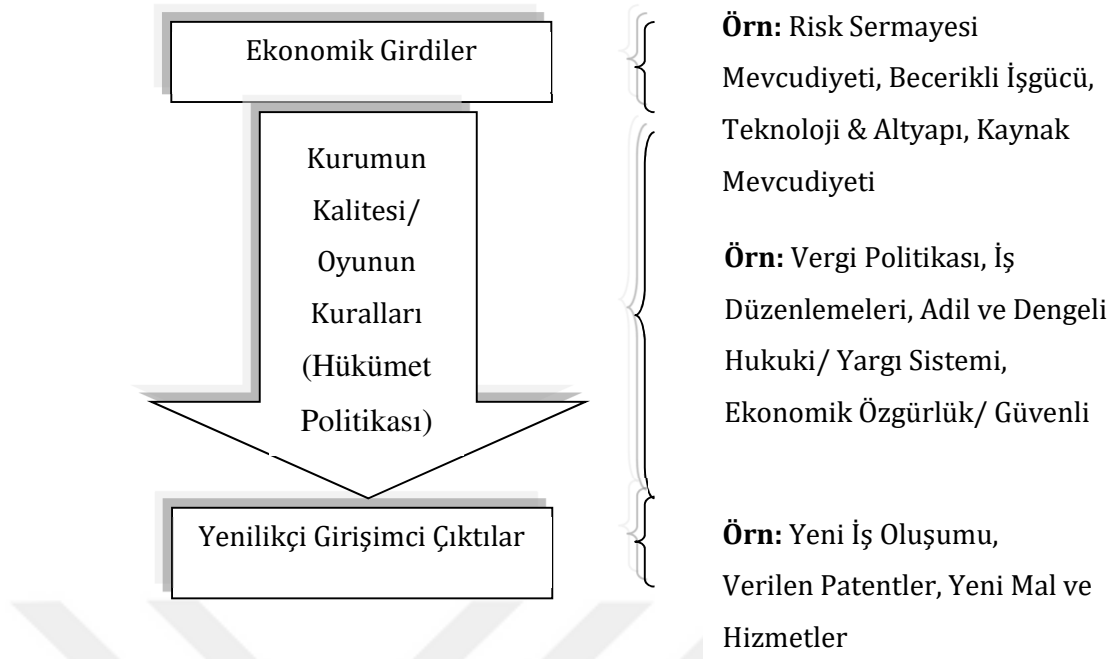
Şekil 6: Dünya Geneline Kadın & Erkek Girişimcilerin Yenilikçi Girişimde Bulunma Oranları

Kaynak: GEM (2017) Raporu s.20



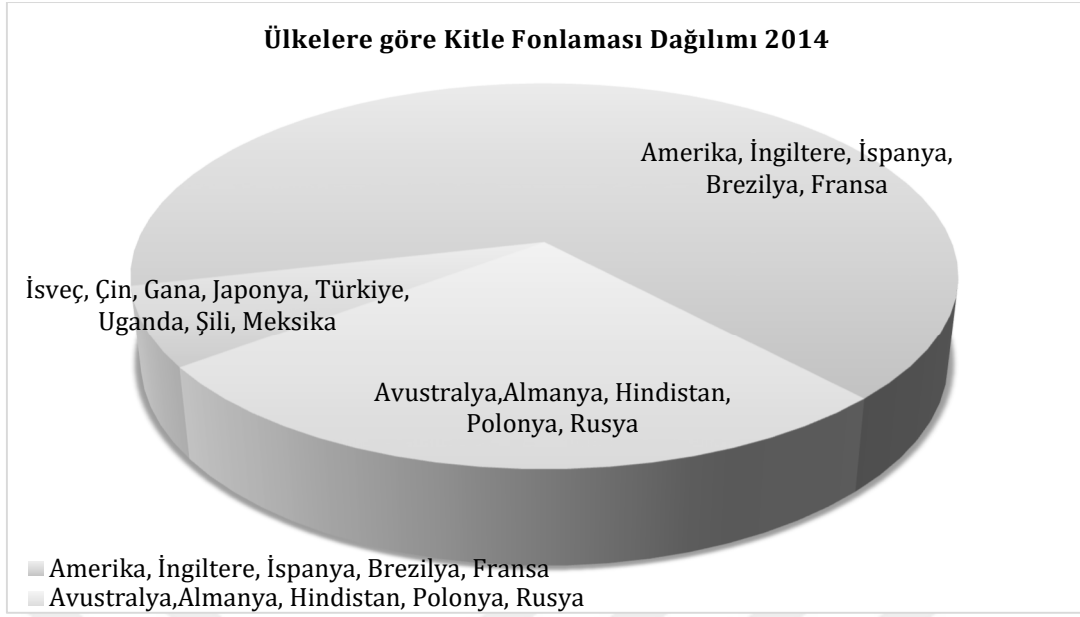
Şekil 7: Gelişmekte Olan Ülkeler ve Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Finansal Görünüm

Kaynak: Economic Research Department, Rabobank Netherland (2005)



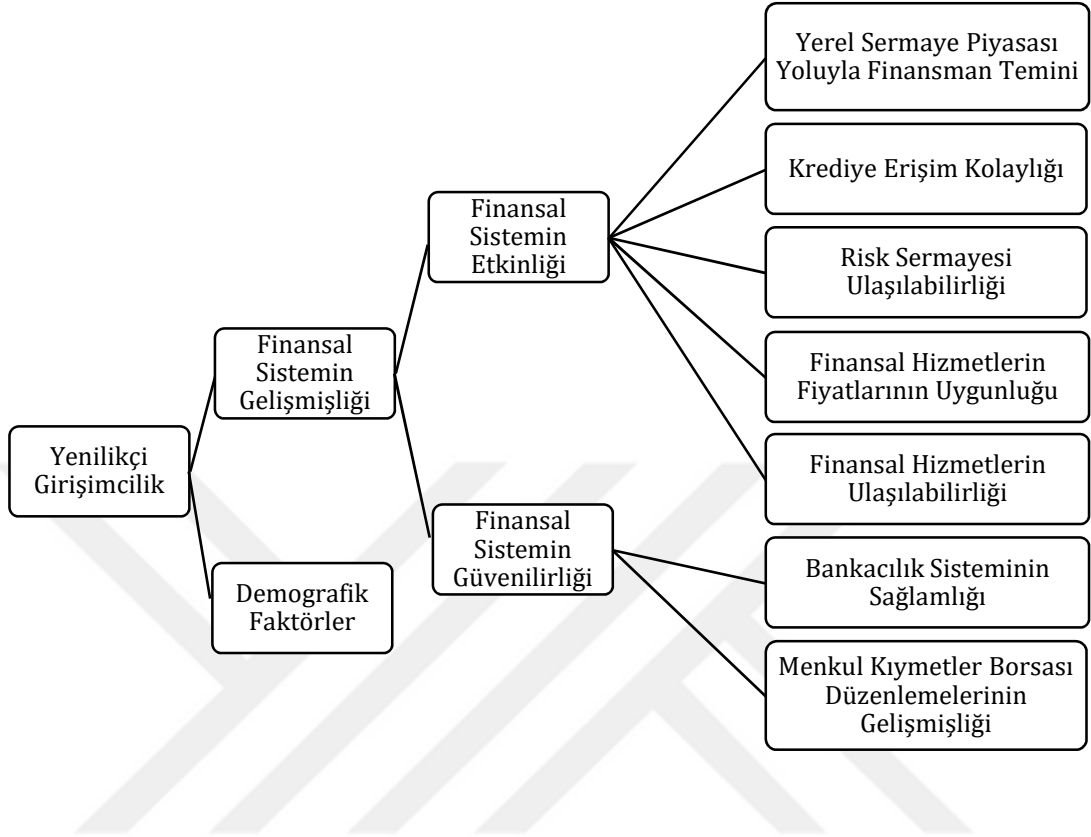
Şekil 8:Yenilikçi Girişimcilik Süreci

Kaynak: Sobel (2008). Testing Baumol- Institutional Quality and The Productivity

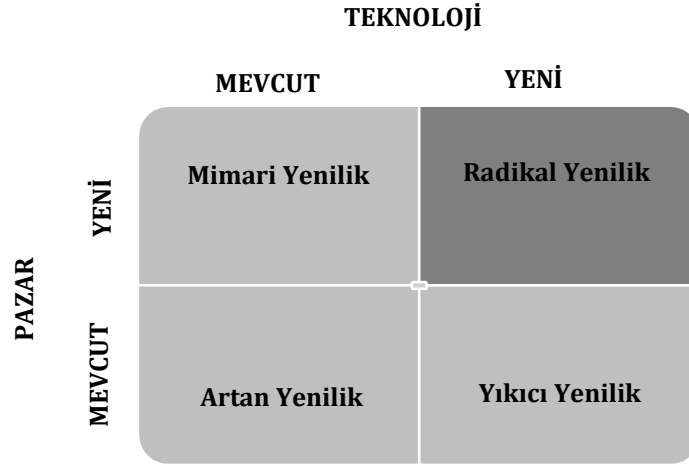


Şekil 9: Ülkelere göre Kitle Fonlaması Dağılımı 2014

Kaynak: GEDI 2014



Şekil 10:Yenilikçi Girişimciliği Etkileyen Faktörler

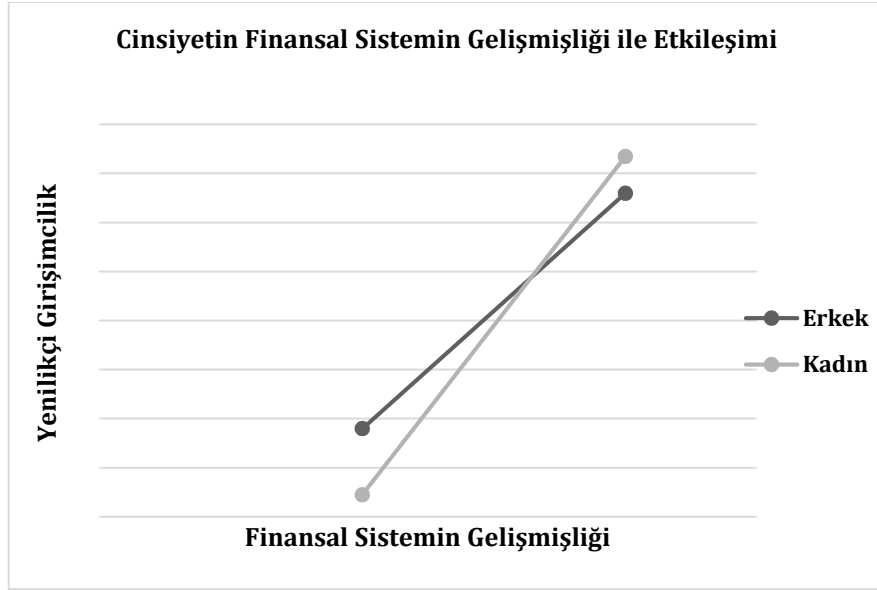


Şekil 11: Pazarları ve Teknolojileri Birleştiren İnovasyon Türlerinin Matrisi

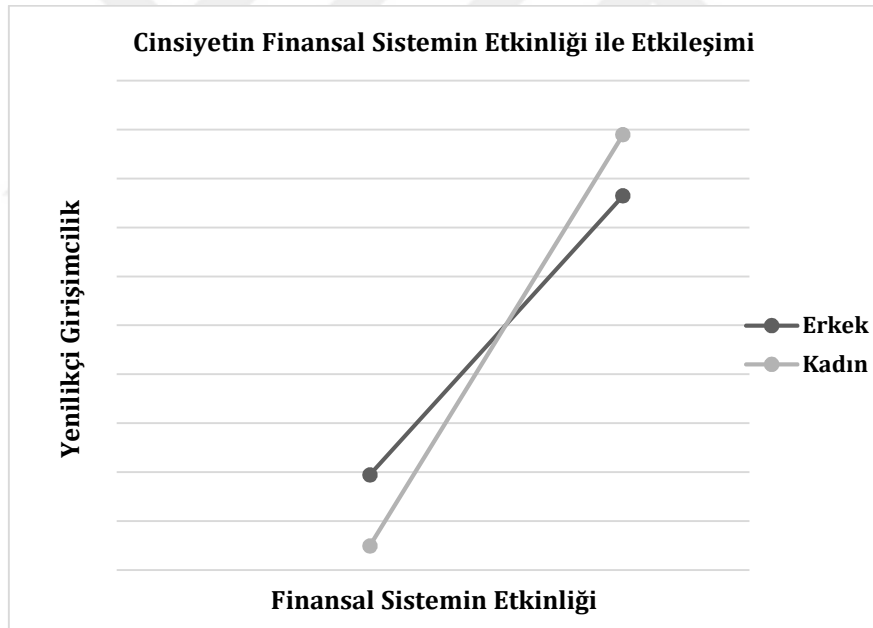
Kaynak: Rothaermel, F. T. (2015). Strategic management. McGraw-Hill Education. Exhibit 7.10.



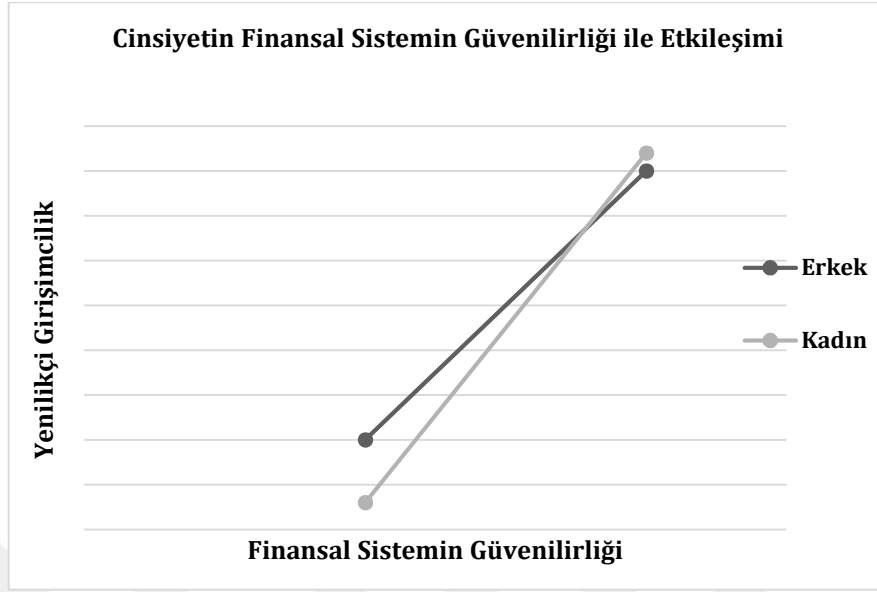
Şekil 12: Cinsiyet ile Yenilikçi Girişimcilik Arasındaki Direkt İlişki



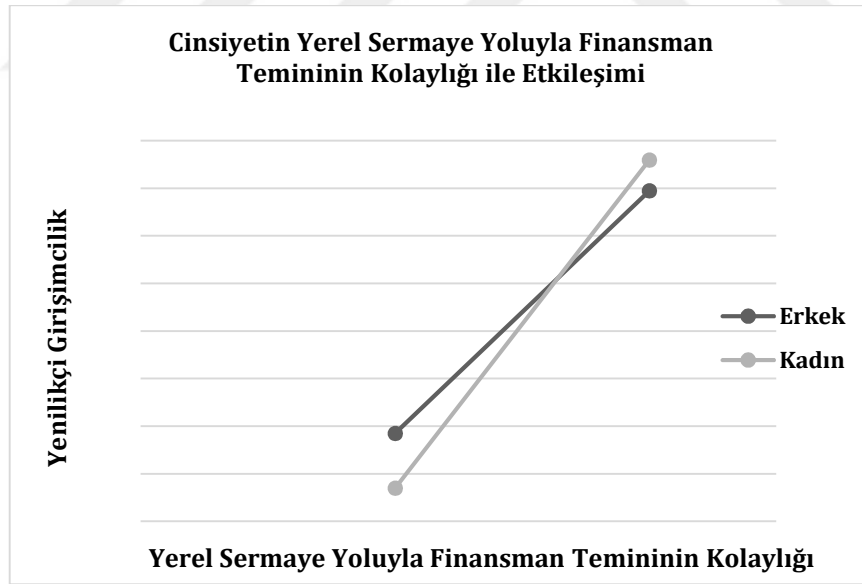
Şekil 13: Cinsiyet ile Finansal Sistemin Gelişmişliği Arasındaki Etkileşim



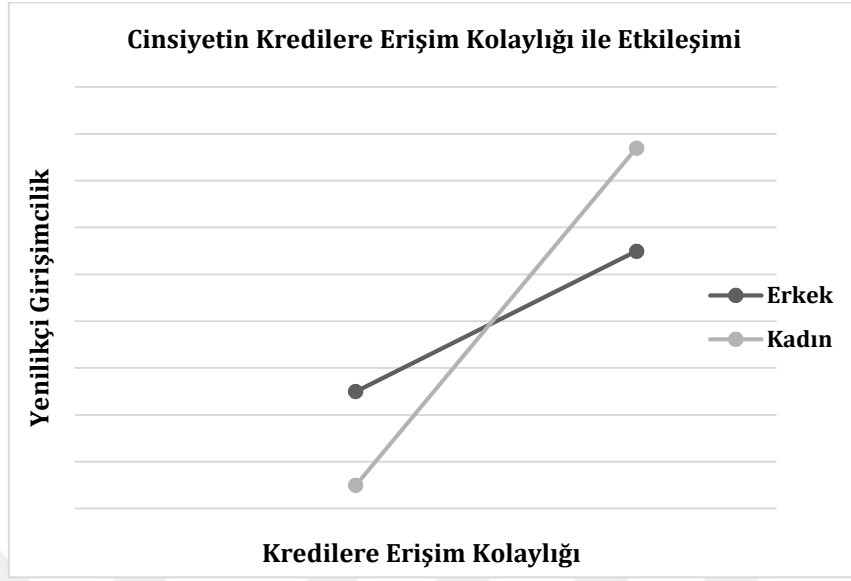
Şekil 14: Cinsiyet ile Finansal Sistemin Etkinliği Arasındaki Etkileşim



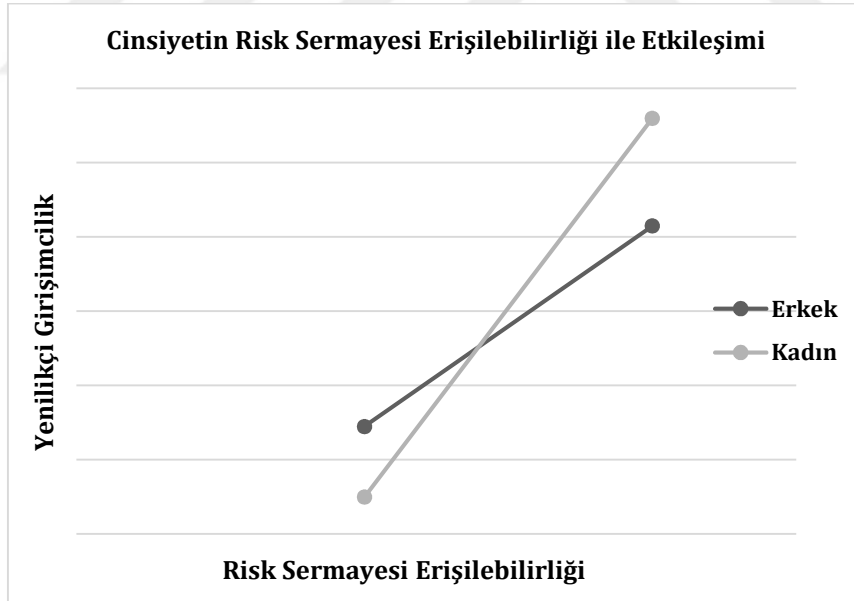
Şekil 15: Cinsiyet ile Finansal Sistemin Güvenilirliği Arasındaki Etkileşim



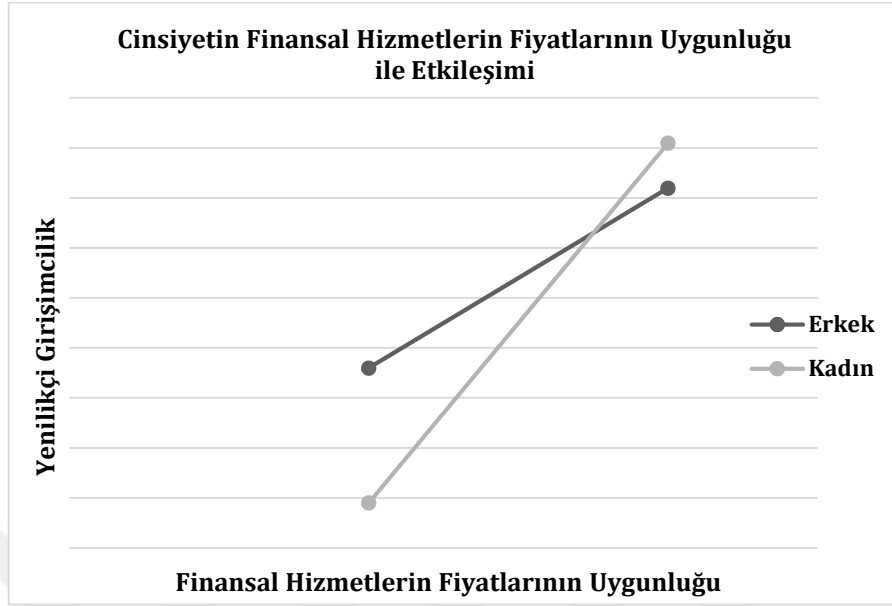
Şekil 16: Cinsiyet ile Yerel Sermaye Yoluyla Finansman Temini Arasındaki Etkileşim



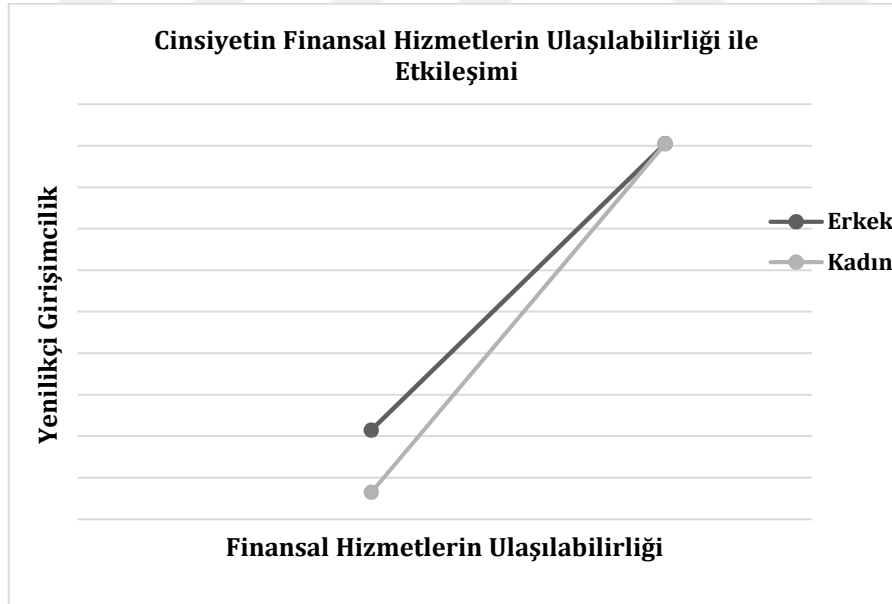
Şekil 17: Cinsiyet ile Kredilere Erişim Kolaylığı Arasındaki Etkileşim



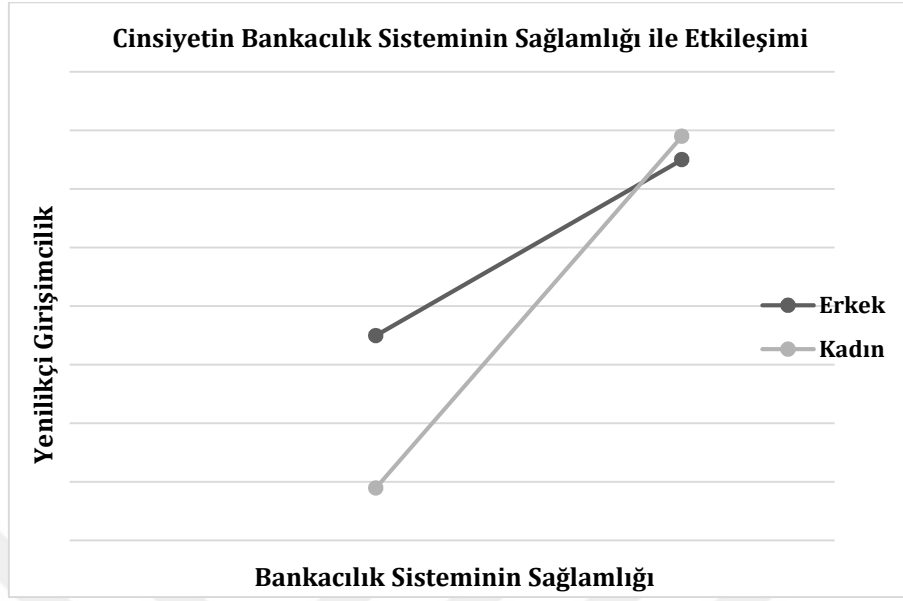
Şekil 18: Cinsiyet ile Risk Sermayesi Erişilebilirliği Arasındaki Etkileşim



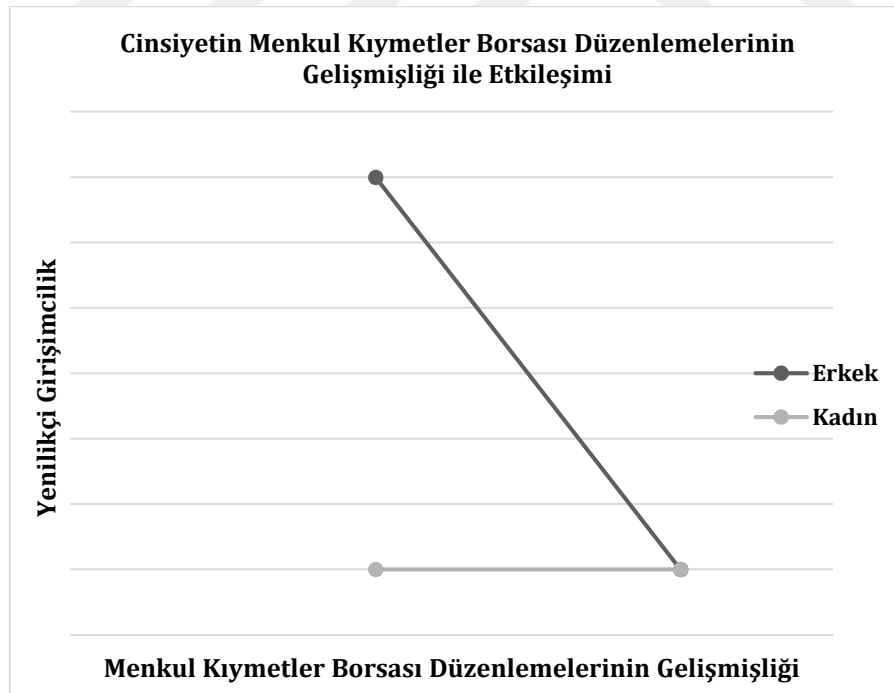
Şekil 19: Cinsiyet ile Finansal Hizmetlerin Fiyatlarının Uygunluğu Arasındaki Etkileşim



Şekil 20: Cinsiyet ile Finansal Hizmetlerin Ulaşılabilirliği Arasındaki Etkileşim



Şekil 21: Cinsiyet ile Bankacılık Sisteminin Sağlamlığı Arasındaki Etkileşim



Şekil 22: Cinsiyet ile Menkul Kıymetler Borsası Düzenlemelerinin Gelişmişliği Arasındaki Etkileşim

KAYNAKÇA

- [1]. Acemoglu, D. (2005). Constitutions, politics and economics: A review essay on Persson and Tabellini's The economic effect of constitutions. *Journal of Economic Literature*, 43, 1025-1048.
- [2]. Acemoglu, D., & Johnson, S. (2005). Unbundling institutions. *Journal of Political Economy*, 113, 949-995.
- [3]. Acemoglu, D., & Verdier, T. (2000). The choice between market failures and corruption. *American Economic Review*, 90, 194-211.
- [4]. Acs ZJ. (2008). Foundations of high impact entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(6): 535-620.
- [5]. Addison, J. ve P. Teixeira (2003), 'The economics of employment protection'. *Journal of Labor Research*, 24 (1), 85-129.
- [6]. Adler, P. & Kwon, S. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27, 17-40.
- [7]. Aguinis, H., Gottfredson, R. K., & Culpepper, S. A. (2013). Best-practice recommendations for estimating cross-level interaction effects using multilevel modeling. *Journal of Management*, 39(6), 1490-1528.
- [8]. Ahl, H. (2004). *The scientific reproduction of gender inequality: A discourse analysis of research texts on women's entrepreneurship*. Liber.
- [9]. Aidis, R. (2005). Institutional barriers to small- and medium-sized enterprise operations in transition countries. *Small Business Economics*, 25 (4), 305-317.
- [10]. Aidis, R., Estrin, S., Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in RUSSIA: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23 (6), 656-672.
- [11]. Aidis, R., Estrin, S., Mickiewicz, T. M..(2012). Size Matters: Entrepreneurial Entry and Government. *Small Bus Econ*, (2012) 39, 119-139 DOI 10. 1007/sl 1 187-010-9299-y.
- [12]. Aldrich, H. & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. In D. Sexton and R. Smilor (Eds), *The art and science of entrepreneurship*, (pp. 3-23). Cambridge, MA: Ballinger.
- [13]. Aldrich, H. (1990). Using an Ecological Perspective to Study Organizational Founding Rates. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(3), 7-24.
- [14]. Alfaro, L., & Charlton, A. (2006). International financial integration and entrepreneurship. *CEP Discussion Paper No 755, Centre for Economic Performance*, London School of Economics and Political Science.
- [15]. Allen, I. E., Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). Global entrepreneurship monitor. *2006 report on women and entrepreneurship*.
- [16]. Amit RR, Muller EE, Cockburn II. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 95-107.

- [17]. Anokhin, S., Schulze, W. (2009). Entrepreneurship, innovation and corruption. *Journal of Business Venturing*, 24 (5), 465–476.
- [18]. Ardagna S., Lusardi A. (2008). Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints. *Harvard University; Dartmouth College*, Harvard Business School and NBER.
- [19]. Arenius, P., Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24 (3), 233–247.
- [20]. Arrow, K. (1974). Limited knowledge and economic analysis. *American Economic Review*, 64(1), 1–10.
- [21]. Audrestch, D. B. (2007). Entrepreneurship: A Survey of the Literature for Public Policy. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 5, 3-72.
- [22]. Autio E., Acs Z. (2010). Intellectual Property Protection and The Formation of Entrepreneurial Growth Aspirations.
- [23]. Autor, D., W. Kerr, ve A. Kugler (2007). 'Does employment protection reduce productivity? Evidence from U.S. states'. *Economic Journal*, 117 (521), 189-217.
- [24]. Bahrami, H., & Evans, S. (1995). Flexible Re-Cycling and High-Technology Entrepreneurship. *California Management Review*, 37, 62-89.
- [25]. Baltagi, B. H. (2001). Econometric analysis of panel data. New York: Wiley.
- [26]. Banerjee, A. ve E. Duflo (2008). 'Do firms want to borrow more? Testing credit constraints using a directed lending program', *Working Paper*.
- [27]. Banerjee, A., E. Duflo, ve K. Munshi (2003). 'The (mis)allocation of capital'. *Journal of the European Economic Association*, 1 (2-3), 484-94.
- [28]. Banerjee, A. V. ve Newman, A. F. (1993). Occupational choice and the process of development. *Journal of Political Economy*, 101(2), 274-98.
- [29]. Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17, 99- 120.
- [30]. Bamey, J. B. (1995). Looking inside for competitive advantage. *Academy of Management Executive*, 9(4), 49-61.
- [31]. Baron, R. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13, 275-294.
- [32]. Baron, R.A. (2007). Behavioral and cognitive factors in entrepreneurship: entrepreneurs as the active element in new venture creation. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1 (1-2), 167–182.
- [33]. Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *Review of Economics and Statistics*, 72, 551–559.

- [34]. Bates, T. (1995). Self-employment entry across industry groups. *Journal of business venturing*, 10(2), 143-156.
- [35]. Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of applied psychology*, 89(4), 587.
- [36]. Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5), 893-921.
- [37]. Baumol, W.J. (1993). Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs. *MIT Press*, Cambridge, MA.
- [38]. Baumol, W.J. (2002). The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism. *Princeton University Press*, Princeton.
- [39]. Baumol, W.J., Strom, R.J. (2007). Entrepreneurship and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1 (3-4), 233-237.
- [40]. Bazerman, M. (1990). Judgment in managerial decision-making. New York: Wiley.
- [41]. Beach, W., & O'Driscoll Jr, G. (2001). Methodology: Factors of the Index of Economic Freedom. *2001 Index of Economic Freedom*, 1-25.
- [42]. Beach, W. & O'Driscoll, G.P. (2003). Explaining the factors of the index of economic freedom. *In 2003 index of freedom*.
- [43]. Beck, T., R. Levine, ve N. Loayza (2000). 'Finance and the sources of growth'. *Journal of Financial Economics*, 58 (1-2), 261-300.
- [44]. Beck, T., A. Demirguc-Kunt, ve R. Levine. (2001). 'Legal theories of financial development', *Oxford Review of Economic Policy*, 17 (4), 483-501.
- [45]. Becker, G. S. (1975). *Human Capital*, New York: NBER.
- [46]. Becker, G. S. (1993). Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behaviour. *The Journal of Political Economy*, 101, 385-409.
- [47]. Benz, M., & Frey, B. S. (2004). Being independent raises happiness at work. *Swedish Economic Policy Review*, 11, 95-134.
- [48]. Benz, M., & Frey, B. (2008a). Being independent is a great thing: Subjective evaluations of self-employment and hierarchy. *Economica*, 75, 362-383.
- [49]. Benz, M., & Frey, B. S. (2008b). The value of doing what you like: Evidence from the self-employed in 23 countries. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 68, 445-455.
- [50]. Berger, A. N. ve G. F. Udell (1995). 'Relationship lending and lines of credit in small firm finance'. *Journal of Business*, 68 (3), 351-81.
- [51]. Berger, A. N., N. H. Miller, M. A. Petersen, R. G. Rajan, ve J. C. Stein (2005). 'Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks'. *Journal of Financial Economics*, 76 (2), 237-69.

- [52]. Berger, A. N., L. F. Klapper, ve G. F. Udell (2001). 'The ability of banks to lend to informationally opaque small businesses'. *Journal of Banking & Finance*, 25 (12), 2127-67.
- [53]. Berkowitz, J. ve M. White (2004). 'Bankruptcy and small firms' access to credit'. *Rand Journal of Economics*, 35, 69-84.
- [54]. Bertrand, M., A. Schoar, ve D. Thesmar (2007). 'Banking deregulation and industry structure: Evidence from the French banking reforms of 1985'. *Journal of Finance*, 62 (2), 597-628.
- [55]. Bhidé, A. (2000). The Origin and Evolution of New Business. *New York: Oxford University Press*.
- [56]. Bianchi, M. (2010). 'Financial Development, Entrepreneurship, and Job Satisfaction'. *Forthcoming in The Review of Economics and Statistics*, 2.
- [57]. Bjørnskov, C., ve Foss, N. J. (2008). Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross country evidence. *Public Choice*, 134, 307-328.
- [58]. Bjørnskov C., Foss N. J. (2007). Economic Freedom and Entrepreneurial Activity: Some Cross Country Evidence. *Public Choice*, (2008) 134 307-328 DOI 10.1007/s11127-007-9229-y
- [59]. Black, B. ve R. Gilson (1998). 'Venture capital and the structure of capital markets: Banks versus stock markets'. *Journal of Financial Economics*, 47, 243-77.
- [60]. Black, S. ve P. Strahan (2002). 'Entrepreneurship and bank credit availability'. *Journal of Finance*, 57 (6), 2807-33.
- [61]. Blanchflower, D. ve A. Oswald (1998). 'What makes an entrepreneur?'. *Journal of Labor Economics*, 16 (1), 26-60.
- [62]. Blanchflower, D., A. Oswald, ve A. Stutzer (2001), 'Latent entrepreneurship across nations'. *European Economic Review*, 45, 680-91.
- [63]. Bosma, N., M. van Praag, R. Thurik ve G. de Wit. (2004). The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups. *Small Business Economics*, 23, 227-236.
- [64]. Bosma, N., & Schutjens, V. (2011). Understanding regional variation in entrepreneurial activity and entrepreneurial attitude in Europe. *The Annals of Regional Science*, 47(3), 711-742.
- [65]. Bosma NS, Schutjens VAJM (2009a) Mapping entrepreneurial activity and entrepreneurial attitudes in European regions. *Int J Entrepreneurship Small Bus*, 7(2), 191-213.
- [66]. Bosma, N., Stam, E., Wennekers, S. (2013). *Institutions and the Allocation of Entrepreneurship Across New and Established Organizations*. (www.entrepreneurship-sme.eu) JEL-codes: J83, L26, M13, O43, O57.
- [67]. Bowen, H.P., De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39 (4), 747-767.
- [68]. Bozkaya, A. ve W. Kerr (2007). 'Labor regulations and European industrial specialization: Evidence from private equity investments'. *HBS Working Paper*, 08-043.

- [69]. Braguinsky, S., S. Klepper, ve A. Ohyama (2009). 'The Schumpeterian entrepreneur is alive and well'. *Working Paper*.
- [70]. Amit, R., Brander, J., & Zott, C. (1998). Why do venture capital firms exist? Theory and Canadian evidence. *Journal of business Venturing*, 13(6), 441-466.
- [71]. Brander, J., Hendricks, K., Amit, R., & Whistler, D. (1998). The engine of growth hypothesis: On the relationship between firm size and employment growth work. *The University of British Columbia working paper*.
- [72]. Braunerhjelm, P., Desai, S., & Eklund, J. E. (2015). Regulation, firm dynamics and entrepreneurship. *European Journal of Law and Economics*, 40(1), 1-11.
- [73]. Brockhaus, R. H., Horwitz, P. S., Sexton, D. L., & Smilor, R. W. (1986). The art and science of entrepreneurship. *The psychology of the entrepreneur*, 2(11), 25-48.
- [74]. Brunetti, A, Kisunko, G. ve Weder, G (1997) Institutional obstacles to doing business region-by-region results from a worldwide survey of the private sector. *Background paper for World Development Report 1997, Policy Research Working Paper 1759*, Washington D C World Bank.
- [75]. Brush, C. G. (1992). Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 16(4), 5-30.
- [76]. Brush, C. G., & Brush, C. G. (2006). *Growth-oriented women entrepreneurs and their businesses: A global research perspective*. Edward Elgar Publishing.
- [77]. Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. L. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future?. *Entrepreneurship theory and practice*, 34(3), 421-440.
- [78]. Brush, C. G., De Bruin, A. & Welter, F. (2006). Introduction to the special issue: Towards building cumulative knowledge on women's entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and practice*, 30(5), 585-593.
- [79]. Brush, C. G., De Bruin, A., & Welter, F. (2007). Advancing a framework for coherent research on women's entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 323-339.
- [80]. Bruton, G.D., Alhstrom, D. (2003). An institutional view of China's venture capital industry: explaining the differences between China and the West. *Journal of Business Venturing*, 18 (2), 233-259.
- [81]. Buera, F. (2008). 'A dynamic model of entrepreneurship with borrowing constraints: Theory and evidence'. *Working Paper*.
- [82]. Burt, R.S. (1992). Structural holes: The social structure of competition. *Cambridge, MA: Harvard University Press*.
- [83]. Burton, D. R. (2017). Needed Policy Reforms to Improve Entrepreneurs Access to Capital. *Journal of Management*, 43(6), 1820-1853.

- [84]. Busenitz, L. & Barney, J. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations. Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12, 9-30.
- [85]. Busenitz, L.W., Gomez, C., Spencer, J.W. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43 (5), 994-1003
- [86]. Busenitz, L., P. West III, D. Shepherd, T. Nelson, G. Chandler and A. Zacharakis. (2003). Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions. *Journal of Management*, 29, 285-309.
- [87]. Buttner, E. H. (2001). Examining female entrepreneurs' management style: an application of a relational frame. *Journal of Business Ethics*, 29(3), 253-269.
- [88]. Cabral, L. M. B. ve J. Mata (2003). 'On the evolution of the firm size distribution: Facts and theory'. *American Economic Review*, 93 (4), 1075-90.
- [89]. Cagetti, M. ve M. De Nardi (2006). 'Entrepreneurship, frictions, and wealth'. *Journal of Political Economy*, 114, 835-70.
- [90]. Cain Miller, C. (2010). Out of the loop in Silicon Valley. *New York Times*, 18 April 2010.
- [91]. Canales, R. ve R. Nanda (2008). 'Bank structure and the terms of lending to small businesses'. *HBS Working Paper*, 08-101.
- [92]. Carlsson ve Karlsson. (1999). Foss ve Klein. (2002). Swetberg. (2000). TÜSİAD. Policy issues for Turkish entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 5(3-4), 187-205.
- [93]. Carmignani, F. (2005). Efficiency of institutions, political stability and income dynamics. *Public Economics*, 503007.
- [94]. Carnell, R. S., Macey, J. R., & Miller, G. P. (2009). *The Law of Banking and Financial Institutions* (p. 326). Wolters Kluwer Law & Business.
- [95]. Carree, M. A., & Verheul, I. (2012). What makes entrepreneurs happy? Determinants of satisfaction among founders. *Journal of Happiness Studies*, 13(2), 371-387.
- [96]. Carroll, G. R., & Mosakowski, E. (1987). The career dynamics of self-employment. *Administrative science quarterly*, 570-589.
- [97]. Carter, N., & R. Allen, K. (1997). Size determinants of women-owned businesses: choice or barriers to resources?. *Entrepreneurship & Regional Development*, 9(3), 211-220.
- [98]. Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E., & Hart, M. (2003). Women entrepreneurs who break through to equity financing: the influence of human, social and financial capital. *Venture Capital: an international journal of entrepreneurial finance*, 5(1), 1-28.
- [99]. Casper, S., & Whitley, R. (2004). Managing competences in entrepreneurial technology firms: a comparative institutional analysis of Germany, Sweden and the UK. *Research Policy*, 33(1), 89-106.

- [100]. Casson, M., & Wadeson, N. (2007). Entrepreneurship and macroeconomic performance. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3-4), 239-262.
- [101]. Casson, M. (1982). *The entrepreneur*, Totowa, NJ: Barnes&NobleBooks.
- [102]. Castaneda, A., Diaz-Gimenez, J., & Rios-Rull, J. V. (2003). Accounting for the US earnings and wealth inequality. *Journal of political economy*, 111(4), 818-857.
- [103]. Cetorelli, N., & Strahan, P. E. (2006). Finance as a barrier to entry: Bank competition and industry structure in local US markets. *The Journal of Finance*, 61(1), 437-461.
- [104]. Chandler Jr, A. D. (1977). *The visible hand: The managerial revolution in American business*. Harvard University Press.
- [105]. Chell, E. & Baines, S. (1998). Does gender affect business 'performance'? A study of microbusinesses in business services in the UK. *Entrepreneurship & Regional Development*, 10(2), 117-135.
- [106]. Choi, J. P., & Thum, M. (2005). Corruption and the shadow economy. *International Economic Review*, 46(3), 817-836.
- [107]. Choi, Y. R., & Shepherd, D. A. (2004). Entrepreneurs' decisions to exploit opportunities. *Journal of management*, 30(3), 377-395.
- [108]. Ciccone, A., & Papaioannou, E. (2006). Red tape and delayed entry. *CEPR Discussion paper No. 5996*, Centre for Economic Policy Research, London.
- [109]. Clark, J.M. (1961). *Competition as a dynamic process*. Washington, DC: Brookings Institution.
- [110]. Cole, S. (2009). Fixing market failures or fixing elections? Elections, banks and agricultural lending in India. *American Economic Journals: Applied Economics*, 1 (1), 219-50.
- [111]. Coleman, J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-121.
- [112]. Comin, D. ve R. Nanda (2009). 'Finance and the diffusion of technologies'. *Working Paper*.
- [113]. Cooper, A. C., & Artz, K. W. (1995). Determinants of satisfaction for entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 10, 439-457.
- [114]. Cooper, A. C., Woo, C. Y., & Dunkelberg, W. C. (1988). Entrepreneurs' perceived chance of success. *Journal of Business Venturing*, 3(3), 97-108.
- [115]. Coulter, M. (2001). Entrepreneurship in Action. *Smail Business 2000*, (New Jersey: PrenticeHall).
- [116]. Crant, J.M. (2000). Proactive behaviour in organizations. *Journal of Management*, 26 (3), 435-462.
- [117]. Cressy, R. (1996). Are Business Start-ups Debt-Rationed?, *The Economic Journal*, 106, 1253-1270.

- [118]. Crifo P, Sami H. (2008). Entrepreneurship turnover and endogenous returns to ability. *Economic Modelling*, 25(4), 585–604.
- [119]. Cuervo Alvaro. (2005). Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, 293–311, 2005.
- [120]. Cullen, J. B., Johnson, J. L., & Parboteeah, K. P. (2014). National rates of opportunity entrepreneurship activity: Insights from institutional anomie theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(4), 775-806.
- [121]. Da Rin, M., Nicodano, G., & Sembenelli, A. (2006). Public policy and the creation of active venture capital markets. *Journal of Public Economics*, 90(8-9), 1699-1723.
- [122]. Dai, N., Ivanov, V., & Cole, R. A. (2017). Entrepreneurial optimism, credit availability, and cost of financing: Evidence from US small businesses. *Journal of Corporate Finance*, 44, 289-307.
- [123]. Dau, L.A. Cuervo-Cazurra, A. (2014). To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions. *Journal of Business Venturing*, 29 (2014) 668–686
- [124]. Davidsson, P., Wiklund, J. (1997). Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates. *Journal of Economic Psychology*, 18 (2–3), 179–199.
- [125]. Davis, G.F., McAdam, D., Scott, W.R., Zald, M.N. (Eds.). (2005). Social Movements and Organization Theory. *Cambridge University Press*, New York.
- [126]. Davis, J. P., & Eisenhardt, K. M. (2011). Rotating leadership and collaborative innovation: Recombination processes in symbiotic relationships. *Administrative Science Quarterly*, 56(2), 159-201.
- [127]. De Carolis D. M., Saporito P. (2006). Social Capital Cognition and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework. *Article in Entrepreneurship: Theory and Practice*, DOI: 10.1111/j.1540-6520.2006.00109.x
- [128]. Delmar, F. (2000). The Psychology of the Entrepreneur, in S. Carter and D. Jones-Evans (eds.), *Enterprise and Small Business*. Essex: *Financial Times Prentice Hall*, 132–154.
- [129]. Desai, S., Acs, Z. (2007). A theory of destructive entrepreneurship. *Jena Economic Research Papers*, 85.
- [130]. Desai, M., Gompers, P., & Lerner, J. (2003). Institutions, capital constraints and entrepreneurial firm dynamics: Evidence from Europe. *NBER Working Paper*, no 10165.
- [131]. De Soto, H. (1990). *The Other Path*, Harper and Row. *New York*.
- [132]. De Soto, H. (2000). *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. Basic Civitas Books.
- [133]. Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The quarterly Journal of economics*, 117(1), 1-37.

- [134]. Dickson, P., Weaver, K. (2008). The role of the institutional environment in determining firm orientations towards entrepreneurial behavior. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4 (4), 467–483.
- [135]. DiMaggio, P.J., Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48 (2), 147–160.
- [136]. DiMaggio, P. (1988). Interest and agency in institutional theory. *Institutional patterns and organizations culture and environment*, 3-21.
- [137]. Dixit A. (1989). Entry and exit decisions under uncertainty. *Journal of Political Economy*, 97(3), 620.
- [138]. Dodd, S. D. & Anderson, A. R. (2007) Mumpsimus and the Mything of the Individualistic Entrepreneur. *International Small Business Journal*, 25, 341-360.
- [139]. Drucker, P. (2014). *Innovation and Entrepreneurship*. 1st edition. eBook ISBN:9781317601364.p.22-24.
- [140]. Dubini, P. (1989) The influence of motivations and environment on business start-ups: Some hints for public policies. *Journal of Business Venturing*, 4, 11-26.
- [141]. Duhaime, I. & Schwenk, C. (1985). Conjectures on cognitive simplification in acquisition and divestment decisions making. *Academy of Management Review*, 10, 287-295.
- [142]. Dunn T, Holtz-Eakin D. (2000). Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: evidence from intergenerational links. *Journal of Labor Economics*, 18(2), 282–305.
- [143]. Eckhardt, J. T. Shane, S. A. (2003). Opportunities and Entrepreneurship. *Journal of Management*, 2003 29(3) 333–349
- [144]. El-Namaki, M.S.S. (1988). Encouraging entrepreneurs in developing countries. *Long Range Planning*, 21 (4), 98–106.
- [145]. EMCompass, (2017). *The Importance of Local Capital Markets for Financing Development*, Note 28.
- [146]. Estrin, S., Korosteleva, J., Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28 (2013) 564–580.
- [147]. Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2013). Entrepreneurship, social capital, and institutions: Social and commercial entrepreneurship across nations. *Entrepreneurship theory and practice*, 37(3), 479-504.
- [148]. Evans, D. S., & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of political economy*, 97(4), 808-827.
- [149]. Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79(3), 519-535.
- [150]. Feldmann, H. (2006). Government size and unemployment: Evidence from industrial countries. *Public Choice*, 127(3-4), 443-459.

- [151]. Feldmann, H. (2007). Economic freedom and unemployment around the world. *Southern Economic Journal*, 158-176.
- [152]. Fisman, R., & Love, I. (2003). Trade credit, financial intermediary development, and industry growth. *The Journal of finance*, 58(1), 353-374.
- [153]. Fligstein, N. (1997). Social skill and institutional theory. *American behavioral scientist*, 40(4), 397-405.
- [154]. Florida, R., & Kenney, M. (1988). Venture capital and high technology entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 3(4), 301-319.
- [155]. Fluck, Z., D. Holtz-Eakin ve H. Rosen. (2000). 'Where does the money come from? The financing of small entrepreneurial enterprises.' *Princeton Working Paper*.
- [156]. Frese, M. & Fay, D. (2001). Personal Initiative: An active performance concept for work in the 21st century. *Research in Organizational Behaviour*, 23, 133-187.
- [157]. Fritsch, M., & Changoluisa, J. (2017). New business formation and the productivity of manufacturing incumbents: Effects and mechanisms. *Journal of Business Venturing*, 32(3), 237-259.
- [158]. Fritsch, M., & Mueller, P. (2006). The evolution of regional entrepreneurship and growth regimes. In *Entrepreneurship in the region* (pp. 225-244). Springer, Boston, MA.
- [159]. Frye, T., Shleifer, A. (1997). The invisible hand and the grabbing hand. *Am. Econ. Review*, 87, 354-358.
- [160]. Fuchs-Schündeln, N. (2009). On preferences for being self-employed. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 71(2), 162,171.
- [161]. Gallardo, J., K. Outra, B. Randhawa and F. Steel (2003). "Comparative review of microfinance regulatory framework issues in Benin, Ghana, and Tanzania". *Policy research working paper*, No. 3585, World Bank.
- [162]. Gartner, W. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-29.
- [163]. Gedajlovic, E., Honig, B., Moore, C. B., Payne, G. T., & Wright, M. (2013). Social capital and entrepreneurship: A schema and research agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 455-478.
- [164]. GEDI. (2018). *The Global Entrepreneurship Index*. <https://thegedi.org/>
- [165]. Gentry, W. M., & Hubbard, R. G. (2004). Entrepreneurship and household saving. *Advances in economic analysis & policy*, 4(1).
- [166]. Gerber, T. P., & Cheung, S. Y. (2008). Horizontal stratification in postsecondary education: forms, explanations, and implications. *Annu. Rev. Sociol*, 34, 299-318.
- [167]. Gilligan, C. (1982). In a Different Voice. *Cambridge: Harvard University Press*.

- [168]. Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative science quarterly*, 750-783.
- [169]. Glaeser, E. L., & Kerr, W. R. (2009). Local industrial conditions and entrepreneurship: how much of the spatial distribution can we explain?. *Journal of Economics & Management Strategy*, 18(3), 623-663.
- [170]. Glaeser, E., Scheinkman, J., & Shleifer, A. (2003). Injustice of inequality. *Journal of Monetary Economics*, 50.
- [171]. GEM. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report*.
- [172]. Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure. The problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510
- [173]. Greenwood, J. ve B. Jovanovic (1990). 'Financial development, growth, and the distribution of income'. *Journal of Political Economy*, 98 (5), 1076-107.
- [174]. Guiso, L., P. Sapienza, and L. Zingales (2004). 'Does local financial development matter?'. *Quarterly Journal of Economics*, 119 (3), 929-69.
- [175]. Gwartney, J. & Lawson, R. (2002). Economic freedom of the world: 2002. *Annual report*, Vancouver: Fraser Institute.
- [176]. Hall, J. C., & Sobel, R. S. (2008). Institutions, Entrepreneurship, and Regional Differences in Economic Growth. *Southern Journal of Entrepreneurship*, 1(1).
- [177]. Hall, P.A., & Soskice, D. (eds). (2001). Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage. *Oxford: Oxford University Press*.
- [178]. Hamilton, B. (2000). 'Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to selfemployment'. *Journal of Political Economy*, 108 (3), 604-31.
- [179]. Hardy, C., Maguire, S. (2007). Institutional entrepreneurship. In: Greenwood, C., Oliver, C., Sahlin-Andersson, K., Suddaby, R. (Eds.). *Handbook of Organizational Institutionalism*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA, pp. 198-217.
- [180]. Harper, D. A. (2003). *Foundations of entrepreneurship and economic development* (Vol. 11). New York: Routledge.
- [181]. Leitch, C. M., Hill, F., & Harrison, R. T. (2006). 13. The supply of finance to women-led ventures: the Northern Ireland experience. *Growth-oriented Women Entrepreneurs and Their Businesses: A Global Research Perspective*, 308.
- [182]. Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship theory and practice*, 26(4), 33-52.
- [183]. Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small business economics*, 1(1), 39-49.

- [184]. Heckelman, J.C. (2000). Economic freedom and economic growth: A short-run causal investigation. *Journal of Applied Economics*, 3(1), 71–91.
- [185]. Henderson, J. (2002). Building the rural economy with high-growth entrepreneurs. *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, 87 (3), 45–70.
- [186]. Henrekson Magnus, (2007). Entrepreneurship and Institutions. *IFN Working Paper*, No. 707.
- [187]. Henrekson M, Johansson D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*. Forthcoming.
- [188]. Hirschman, A. (1958). The strategy of economic development. *New Haven: Yale University Press*.
- [189]. Hodler, R. (2009). Industrial policy in an imperfect world. *Journal of Development Economics*, 90.
- [190]. Hofstede, G. (1998). Attitudes, values and organizational culture: Disentangling the concepts. *Organization studies*, 19(3), 477-493.
- [191]. Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian, and H. S. Rosen (1994). 'Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints'. *Journal of Political Economy*, 102, 53-75.
- [192]. Horton Melissa. (2015). What resources are available to an entrepreneur to raise capital?.
- [193]. Hurst, E. ve A. Lusardi (2004), 'Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship'. *Journal of Political Economy*, 112 (2), 319-47.
- [194]. IMF. (2004). *World Economic Outlook: Advancing Structural Reforms International Monetary Fund*, Washington D.C.
- [195]. Jayaratne, J. ve P. E. Strahan (1996). 'The finance-growth nexus: Evidence from bank branch deregulation'. *Quarterly Journal of Economics*, 111 (3), 639-70.
- [196]. Jennings, P.D., Greenwood, R., Lounsbury, M.D., Suddaby, R. (2013). Institutions, Entrepreneurs, and Communities: A Special Issue on Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 28, (2013) 1–9
- [197]. Jeng, L. ve P. Wells (2000). 'The determinants of venture capital funding: Evidence across countries'. *Journal of Corporate Finance*, 6, 241-89.
- [198]. Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica*, 50, 649–70.
- [199]. Kahneman, D., & Lovallo, D. (1993). Timid choices and bold forecasts: a cognitive perspective on risk taking. *Management Science*, 39(1), 17–31.
- [200]. Kannianen, V., & Vesala, T. (2005). Entrepreneurship and labour market institutions. *Economic Modelling*, 22, 828–847.
- [201]. Katz, J. A. (2009). Entrepreneurial small business.
- [202]. Kaufmann, D., Kraay, A. (2003). Governance and growth: which causes which? *The World Bank Working papers*, World Bank, Washington, DC.

- [203]. Kerr, W. & Nanda, R. (2009). Financing Constraints and Entrepreneurship. *NBER Working Paper Series*.
- [204]. Kerr, W. ve R. Nanda (2009a). 'Democratizing entry: Banking deregulation, financing constraints, and entrepreneurship'. *Journal of Financial Economics*, forthcoming.
- [205]. Kerr, W. ve R. Nanda (2009b). 'Banking deregulation, financing constraints, and firm entry size'. *Working Paper*.
- [206]. Khilstrom, R. and J.-J. Laffont (1979). 'A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion'. *Journal of Political Economy*, 87, 719-48.
- [207]. King, R. G. ve R. Levine (1993a). 'Finance and growth Schumpeter might be right'. *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3), 717-37.
- [208]. King, R. G., & Levine, R. (1993). Finance, entrepreneurship and growth. *Journal of Monetary economics*, 32(3), 513-542.
- [209]. King, R. G. ve R. Levine (1993b). 'Finance, entrepreneurship, and growth Theory and evidence'. *Journal of Monetary Economics*, 32 (3), 513-42.
- [210]. Kirzner, I.M. (1973). Competition and entrepreneurship. *Chicago: University of Chicago Press*.
- [211]. Kirzner, I. M. (2009). The alert and creative entrepreneur: A clarification. *Small Business Economics*, 32(2), 145-152.
- [212]. Klapper, L. & Love, I. (2011). *The Impact of Business Environment Reforms on New Firm Registration*, Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=1786802>.
- [213]. Klapper, L., Laeven, L., and Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, (s. 591– 629).
- [214]. Kneller, R. (2007). Bridging islands: Venture companies and the future of Japanese and American industry. *Oxford: Oxford University Press*.
- [215]. Knight, F.H. (1947). *Risk, uncertainty, and profit*. Boston and New York: Houghton Mifflin.
- [216]. Kortum, S. ve J. Lerner (2000). 'Assessing the impact of venture capital on innovation'. *Rand Journal of Economics*, 31, 674-92.
- [217]. Kraatz, M.S., Moore, J.H. (2002). Executive migration and institutional change. *Academy of Management Journal*, 45, 120–143.
- [218]. Lambsdorff, J. G. (2003). How corruption affects productivity. *Kyklos*, 56(4), 457-474.
- [219]. Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of personality and social psychology*, 32(2), 311.
- [220]. Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 341-364.
- [221]. La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, ve R. Vishny. (1997). 'Legal determinants of external finance'. *Journal of Finance*, 52 (3), 1131-50.

- [222]. La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, ve R. Vishny. (1998). 'Law and finance'. *Journal of Political Economy*, 106 (6), 1113-55.
- [223]. Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *American Economic Review*, 58, 72-83.
- [224]. Levine, R. (1997). 'Financial development and economic growth: Views and agenda'. *Journal of Economic Literature*, 35 (2), 688-726.
- [225]. Levine, Ross, ve Sara Zervos. (1998). "Stock Markets, Banks, and Economic Growth." *American Economic Review*, 88, 537-58.
- <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/background/financial-depth>
- [226]. Li, H., Xu, L.C., Zou, H. (2000). Corruption, income distribution, and growth. *Economics and Politics*, 12, 155-182.
- [227]. Li, W. (2002). 'Entrepreneurship and government subsidies: A general equilibrium analysis'. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 26, 1815-44.
- [228]. Lindh, T. ve Ohlsson. (1998). 'Self-employment and wealth inequality'. *Review of Income and Wealth*, 44 (1), 25-42.
- [229]. Low, M. B., ve MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship: Past research and future challenges. *Journal of Management*, 14. 139-161.
- [230]. Luhmann, N. (1988). Familiarity, confidence, and trust: Problems and alternatives. In: Gametta, D. (Ed.), Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. *Basil Blackwell*, Oxford.
- [231]. Lunden, I. (2015). 6.1 b smartphone users globally by 2020, overtaking basic fixed phone subscriptions. *Techcrunch.com*.
- [232]. Lundström, A., & Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship policy: Theory and practice*. Springer.
- [233]. Malach Pines, A., Lerner, M., & Schwartz, D. (2010). Gender differences in entrepreneurship: equality, diversity and inclusion in times of global crisis. *Equality, diversity and inclusion: An International journal*, 29(2), 186-198.
- [234]. March, J. & Simon, H. (1958). *Organizations*, New York: Wiley.
- [235]. Marlow, S. (1997). Self-employed women—new opportunities, old challenges? *Entrepreneurship & Regional Development*, 9(3), 199-210.
- [236]. Martens, M. L., Jennings, J. E., & Jennings, P. D. (2007). Do the stories they tell get them the money they need? The role of entrepreneurial narratives in resource acquisition. *Academy of management journal*, 50(5), 1107-1132.
- [237]. Mauer, R., Neergaard, H., & Linstad, A. K. (2009). Self-efficacy: Conditioning the entrepreneurial mindset. In *Revisiting the Entrepreneurial Mind* (pp. 293-317). Springer, Cham.
- [238]. Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The quarterly journal of economics*, 110(3), 681-712.

- [239]. McGrath, R. G. (1997). A real options logic for initiating technology positioning investments. *Academy of management review*, 22(4), 974-996.
- [240]. McGrath, R. G. (1999). Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy of Management review*, 24(1), 13-30.
- [241]. McKenzie, D. J., & Woodruff, C. (2006). Do entry costs provide an empirical basis for poverty traps? Evidence from Mexican microenterprises. *Economic development and cultural change*, 55(1), 3-42.
- [242]. De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2008). Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment. *The quarterly journal of Economics*, 123(4), 1329-1372.
- [243]. McKenzie, D., & Woodruff, C. (2008). Experimental evidence on returns to capital and access to finance in Mexico. *The World Bank Economic Review*, 22(3), 457-482.
- [244]. McManus, P. A. (2001). Women's participation in self-employment in western industrialized nations. *International Journal of Sociology*, 31(2), 70-97.
- [245]. McMullen, J. S., Bagby, D. R., & Palich, L. E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 875-895.
- [246]. Meh, C. (2005). 'Entrepreneurship, wealth inequality and taxation'. *Review of Economic Dynamics*, 8 (3), 688-719.
- [247]. Meyer, J.W., Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. *The American Journal of Sociology*, 83, 340-363.
- [248]. Minniti, M. (2008). The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 779-790.
- [249]. Mondragón-Vélez, C. (2007). 'The transition to entrepreneurship: Human capital, wealth and the role of liquidity constraints'. *International Finance Corporation Working Paper*.
- [250]. Moskowitz, T. J. ve A. Vissing-Jorgensen. (2002). 'The returns to entrepreneurial investment: A private equity premium puzzle?' *American Economic Review*, 92, 745-78.
- [251]. Morduch, J. (1999). 'The microfinance promise'. *Journal of Economic Literature*, 37 (4), 1569-614.
- [252]. Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of business venturing*, 16(1), 51-75.
- [253]. Nahapiet, J. & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23, 242-266.
- [254]. Nanda, R. (2009). 'Entrepreneurship and the discipline of external finance'. *HBS Working Paper*, 08-047.
- [255]. Nanda, R. ve M. Rhodes-Kropf. (2009). 'Financing risk and Innovation waves'. *Working Paper*.

- [256]. Kerr, W., & Nanda, R. (2009). *Financing constraints and entrepreneurship* (No. w15498). National Bureau of Economic Research.
- [257]. North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. *Cambridge University Press*, Cambridge
- [258]. Nyström, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. *Public Choice*, 136(3-4), 269-282.
- [259]. OECD. Publishing. (2010). *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- [260]. Owen-Smith, J., & Powell, W. W. (2004). Knowledge networks as channels and conduits: The effects of spillovers in the Boston biotechnology community. *Organization science*, 15(1), 5-21.
- [261]. Özcan, S., & Reichstein, T. (2009). Transition to entrepreneurship from the public sector: Predispositional and contextual effects. *Management Science*, 55(4), 604-618.
- [262]. Paulson, A. ve R. Townsend. (2004). 'Entrepreneurship and financial constraints in Thailand'. *Journal of Corporate Finance*, 10 (2), 229-62.
- [263]. Paulson, A., R. Townsend, ve A. K. Karaivanov. (2006). 'Distinguishing limited liability from moral hazard in a model of entrepreneurship'. *Journal of Political Economy*, 114 (1), 100-44. 19
- [264]. Paravisini, D. (2008). 'Local bank financial constraints and firm access to external finance'. *Journal of Finance*, 63 (5), 2161-93.
- [265]. Parker, S. C. (2004). *The economics of self-employment and entrepreneurship*. Cambridge University Press.
- [266]. Parker, S. C. (2009). Why do small firms produce the entrepreneurs? *The Journal of Socio-Economics*, 38(3), 484-494.
- [267]. Parker, S.K. & Collins C.G. (2010). Taking Stock: Integrating and Differentiating Multiple Proactive Behaviors. *Journal of Management*, 36 (3), 633-662.
- [268]. Pennings, J. M. (1982) The urban quality of life and entrepreneurship. *Academy of Management Journal*, 25(1), 63-79.
- [269]. Peter J Boettke, , Christopher J Coyne, (2003). Entrepreneurship and Development: Cause or Consequences?, in Roger Koppl, Jack Birner, Peter Kurrild-Klitgaard (ed.). *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies (Advances in Austrian Economics, Volume 6*, Emerald Group Publishing Limited, s. 67 - 87
- [270]. Petersen, M. A. ve R. G. Rajan (1994). The benefits of lending relationships - Evidence from small business data. *Journal of Finance*, 49 (1), 3-37.
- [271]. Petersen, M. A. ve R. G. Rajan. (1995). 'The effect of credit market competition on lending relationships'. *Quarterly Journal of Economics*, 110 (2), 407-43.

- [272]. Pinillos, M.J. & Reyes, L. (2011). Relationship between individualist-collectivist culture and entrepreneurial activity: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Business Economics*, s. 37, 23–37.
- [273]. Podolny, J., Page, K. (1998). Network forms of organization. *Annual Review of Sociology*, 24, 57–76.
- [274]. Pollack, J., Louie, R. K., Renko, M. & Shaver, K. (2016). *Behavioral determinants and motivation*. <https://www.kauffman.org/microsites/state-of-the-field/topics/background-of-entrepreneurs/behavioral-determinants-and-motivation> (Erişim tarihi: 10.07.2018)
- [275]. Porac, J.F., Thomas, H., Wilson, F., Paton, D., Kanfer, A. (1995). Rivalry and the industry model of Scottish knitwear producers. *Administrative Science Quarterly*, 40, 203–227.
- [276]. Position Paper. (2015). *Financial Services for Entrepreneurs: An essential lever for job creation and socioeconomic development*.
- [277]. Powell, W.W., Koput, K.W., Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational collaboration and the locus of innovation: networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly*, 41, 116–145.
- [278]. Quadrini, V. (2000), 'Entrepreneurship, saving, and social mobility', *Review of Economic Dynamics*, 3, 1– 40. SBA (2008), SBA Fiscal Year 2008 Annual Report, www.sba.gov.
- [279]. Rabe-Hesketh, S., & Skrondal, A. (2008). Multilevel and longitudinal modeling using Stata. *Stata Press*.
- [280]. Rajan, R. G. ve L. Zingales (1998). 'Financial dependence and growth'. *American Economic Review*, 88 (3), 559-86.
- [281]. Ranga, M., & Etzkowitz, H. (2010). Athena in the world of techne: The gender dimension of technology, innovation and entrepreneurship. *Journal of technology management & innovation*, 5(1), 1-12.
- [282]. Rao, H., Monin, P., Durad, R. (2003). Institutional change in Toque Ville: Nouvelle cuisine as an identity movement in French gastronomy. *The American Journal of Sociology*, 108 (4), 795–843.
- [283]. Reynolds, P.D., Hay, M., Camp, S.M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, Kansas City.
- [284]. Rivera-Batiz, F.L. (2002). Democracy, governance, and economic growth: theory and evidence. *Rev. Development Econ.*, 6 (2), 225–247.
- [285]. Robertson, Marguerite. (2001). *"The microfinance revolution: sustainable finance for the poor"*. IBRD/World Bank.
- [286]. Rodrik, D. (2006). Goodbye Washington Consensus, hello Washington confusion? A review of the World Bank's economic growth in the 1990s: learning from a decade of reform. *J. Econ. Lit.*, 44, 973–987.

- [287]. Roper, S. (2013). *Entrepreneurship a Global Perspective*.
- [288]. Roper, S., ve Scott, J. M. (2009). Perceived financial barriers and the start-up decision: An econometric analysis of gender differences using GEM data. *International Small Business Journal*, 27(2), 149-171.
- [289]. Rothaermel, F. T. (2015). *Strategic management*. McGraw-Hill Education. Exhibit 7.10.
- [290]. Scarpetta, S., Hemmings, P., Tressel, T., & Woo, J. (2002). The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: Evidence from micro and industry data. *Working paper*, No 329, OECD Economics Department.
- [291]. Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard
- [292]. Schumpeter, A. Joseph (1934). The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. *Harvard University Press*, Cambridge.
- [293]. Schumpeter, J.A. (1936). The theory of economic development. *Cambridge, MA: Harvard University Press*.
- [294]. Schumpeter, J. A. (2000). *Entrepreneurship as innovation*.
- [295]. Schwab, K., & Sala-i-Martin, X. (2015). *The Global Competitiveness Report, 2015-2016*. Switzerland. World Economic Forum.
- [296]. Seibel, Hans Dieter (2004). "What matters in rural and microfinance". Development Research Center, University of Cologne.
- [297]. Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human resource management review*, 13(2), 257-279.
- [298]. Shane S, Venkataraman S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- [299]. Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship*. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- [300]. Sherraden, M. S. (2013). Building blocks of financial capability. *Financial education and capability: Research, education, policy, and practice*, 3-43.
- [301]. Simeon, D. La Porta, R. (2002). *The Regulation of Entry*.
- [302]. Sobel, S.R. (2008). Testing Baumol: Institutional Quality and The Productivity of Entrepreneurship. *Science Direct. Journal of Business Venturing*, 23 (2008) 641-655
- [303]. Sorenson, O., & Audia, P. G. (2000). The social structure of entrepreneurial activity: Geographic concentration of footwear production in the United States, 1940-1989. *American Journal of Sociology*, 106(2), 424-462.
- [304]. Sorenson, O. ve T. Stuart. (2001). 'Syndication networks and the spatial distribution of venture capital investments'. *American Journal of Sociology*, 106, 1546-88.
- [305]. Stein, J. C. (2002). 'Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms'. *Journal of Finance*, 57 (5), 1891-921.

- [306]. Stenholm, P., Acs, Z.J. Wuebker, R. (2013). Exploring Country-level Institutional Arrangements on The Rate and Type of Entrepreneurial Activity. *Journal of Business Venturing*, 28 (2013) 176–193
- [307]. Sternberg R. (2004). Entrepreneurship research—the relevance of the region and tasks facing economic geography. *Geographische Zeitschrift*, 92:18–38
- [308]. Stiglitz, J. E. ve A. Weiss. (1981). ‘Credit rationing in markets with imperfect information’. *American Economic Review*, 71 (3), 393-410.
- [309]. Stock exchange. (Ağustos, 2018) from BusinessDictionary.com website: <http://www.businessdictionary.com/definition/stock-exchange.html>
- [310]. Sullivan, D. M., & Meek, W. R. (2012). Gender and entrepreneurship: a review and process model. *Journal of Managerial Psychology*, 27(5), 428-458.
- [311]. Tamásy, C.(2006) Determinants of regional entrepreneurship dynamics in contemporary germany: a conceptual and empirical analysis. *Reg Stud*, 40(4):364–384
- [312]. Tekin, M. (1998). *Aile İşletmecilik Kültürünün Girişimcilik Eğilimine Etkileri*.
- [313]. (1999). *TÜSİAD Rapor*.
- [314]. Tversky, A. & Kahneman, D. (1971). The belief in the "law of small numbers. *Psychological Bulletin*, 76, 105-110.
- [315]. Ucbasaran, D.(2014). Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter? *RePEc*, DOI: 10.1007/s11187-006-9020-3
- [316]. Unger, J.M., Rauch,A.Frese, M.Rosenbusch,N.(2011). Human Capital and Entrepreneurial Success. *A Meta-Analytical Review*, doi:10.1016/j.jbusvent.2009.09.004
- [317]. Uslu, G. (2012). Türkiye’de İnovatif Girişimcilik. *Kalkınmada Anahtar Verimlilik Dergisi*. Sayı:287. vgm.sanayi.gov.tr
- [318]. Van de Ven, A. (1993). The Development of an Infrastructure for Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8: 211-230.p.7
- [319]. Van de Ven, A. ve R. Garud. (1989). A Framework for Understanding the Emergence of New Industries. In R. Rosenbloom ve R. Burgelman, eds., *Research on Technological Innovation. Management and Policy*, Vol. 4 Greenwich, CT: JAI, Press,pp.195-225.
- [320]. Van Stel, A., Storey, D. (2004). The link between firm births and job creation: is there a upas tree effect? *Regional Studies* 38 (8), 893–909.
- [321]. Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, R. (2006). The effect of business regulation on nascent and young business entrepreneurship. *ERIM Report Series Research in Management Rotterdam*.
- [322]. Van Stel, A., Storey, D., & Thurik, R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28.
- [323]. Veciana, J., Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4 (4), 365–379.

- [324]. Venture capital. BusinessDictionary.com. (Ağustos, 2018). website: <http://www.businessdictionary.com/definition/venture-capital.html>
- [325]. Verheul, I., Stel, A. V., & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and regional development*, 18(2), 151-183.
- [326]. Von Mises, L. (1986). 1949. La Acción humana. Tratado de economía. Madrid: Unión Editorial.
- [327]. Wanberg, C.R., R. Kanfer ve M. Rotundo. (1999). Unemployed Individuals: Motives, Job-search Competencies, and Job-Search Constraints as Predictors of Job Seeking and Reemployment. *Journal of Applied Psychology*, 84, 897-910.
- [328]. Webb, J.W., Tihanyi, L., Ireland, R.D., Sirmon, D.G. (2009). You say illegal, I say legitimate: entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34 (3), 492-510.
- [329]. Weick, K. (1996). Drop your tools: An allegory for organizational studies. *Administrative Science Quarterly*, 41,301-314.
- [330]. WEF, (2015-2016). *Global Competitiveness Report*.
- [331]. Wennekers, S., Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13 (1), 27-56.
- [332]. Whitley, R. (2007). Business systems and organizational capabilities: The institutional structuring of competitive competences. *Oxford: Oxford University Press*.
- [333]. Wiklund J, Davidsson P. (2003). What do they think and feel about growth? An expectancy-value approach to small business managers' attitudes towards growth. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 27(3): 247-269.
- [334]. Williamson, O. (2000). New institutional economics. *Journal of Economic Literature*, 38,595-613.
- [335]. Williamson, J. (1990). Latin American Adjustment: How Much Has Happened? *Institute for International Economics*, Washington.
- [336]. Williamson, J. (2000). What should the World Bank think about the Washington Consensus? *World Bank Res. Obs.* 15, 251-264.
- [337]. Williamson, J. (2004). *The strange history of the Washington consensus*. J. Post Keynesian Econ. 27, 195-206
- [338]. Wood, R. ve A. Bandura. (1989). Social Cognitive Theory of Organizational Management, *Academy of Management Review*, 14, 361-384.
- [339]. World Bank. (2012). *Global Financial Development Report 2013: Rethinking the Role of the State in Finance*. World Bank, Washington, DC.
<http://www.worldbank.org/financialdevelopment>
- [340]. Wright M, Lockett A, Clarysse B, Binks M. (2006). University spin-out companies and venture capital. *Research Policy*, 35(4): 481-501.

- [341]. Wright, M., Robbie, K., and Ennew, C. (1997). "Venture Capitalists and Serial Entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*, 12(3), 227-49.
- [342]. Yergin, D., Stanislaw, J. (1998). The Commanding Heights. *The Battle for the World Economy*. Touchstone, New York.
- [343]. Zacharakis, A.L., Bygrave, W.D., Shepherd, D.A. (2000). *Global Entrepreneurship Monitor: National Entrepreneurship Assessment: United States of America*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, Kansas City.
- [344]. Zahra, S. A. (2007). Contextualizing theory building in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 22, 443-452.
- [345]. Zahra, S. A., Wright, M., & Abdelgawad, S. G. (2014). Contextualization and the advancement of entrepreneurship research. *International Small Business Journal*, 32, 479-500.
- [346]. Zhao, H., & Seibert, S. E. (2006). The Big Five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of applied psychology*, 91(2), 259.
- [347]. Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of applied psychology*, 90(6), 1265.

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve Soyadı : Duygu HİDİROĞLU
Doğum Tarihi : 27.04.1988
E-mail : duyguhidir@hotmail.com

Öğrenim Durumu :

Derece	Bölüm/Program	Üniversite	Yıl
Lisans	İşletme Yönetimi	ODTÜ	2005-2010
Lisans	İşletme Yönetimi/Pazarlama	State University of Newyork	2005-2010
Yüksek Lisans	İşletme Yönetimi	Çağ Üniversitesi	2011-2013
Doktora	Yönetim ve Organizasyon	Mersin Üniversitesi	2014-2018

ESERLER (Makaleler, Tam Metinler ve Bildiriler)

Makaleler

1. Hıdıroğlu, D. ve Tağ, M. N. (2016). Sağlık Kuruluşlarında Stratejik Tedarik: Seçim Kriterlerinin Stratejik Tutumun Etkisi. Mali Ufuklar Dergisi
2. Hıdıroğlu, D. (2017). The Relationship between Financial Development and Entrepreneurship. Press Academia.

Tam Metinler

1. Hıdıroğlu, D. ve Tağ, M. N. (2018). “Kadınlar ve Erkekler Arasındaki Fırsat Eşitliğinin Yenilikçi Girişimcilik Üzerine Etkisi: Çok Düzeyli Analiz. 8. Aile İşletmeleri Kongresi: Kongre Kitabı (9 - 10 Nisan 2018)

Değerlendirme Sürecinde Olan Makaleler

1. Hıdıroğlu, D. ve Tağ, M. N. (2018). Kaymakamların Algılanan Liderlik Tarzı Çalışanların İş Tatminini Etkiliyor mu? Ampirik Bir Çalışma. Istanbul University Journal of the School of Business (İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi).
2. Hıdıroğlu, D. ve Tağ, M. N. (2018). Fırsat Eşitsizliği Kadın Girişimcilerin Yenilik Yapmasını Engelliyor mu? Çok-Düzeyli bir Analiz. Amme İdaresi Dergisi.
3. Hıdıroğlu, D. ve Tağ, M. N. (2018). Cinsiyetin Yenilikçi Girişimcilik Üzerine Etkisi: Kavramsal Bir Çerçeve. Mali Ufuklar Dergisi.

Bildiriler

1. Hıdıroğlu, D. ve Tağ, M. N. (2016, Mayıs). Sağlık Kuruluşlarında Stratejik Tedarik: Seçim Kriterlerinin Stratejik Tutumun Etkisi. Uluslararası Lojistik Kogresi’nde sunulan bildiri Toros Üniversitesi, Mersin.

2. Hıdıroğlu, D. (2017, Nisan). The Relationship between Financial Development and Entrepreneurship. 2. Dünya Teknoloji, İnovasyon ve Girişimcilik Konferansı'nda sunulan bildiri, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
3. Hıdıroğlu, D. ve Tağ, M. N. (2017, Nisan). Individual and Institutional Determinants of Growth Driven Entrepreneurship: A Multilevel Analysis. 2. Dünya Teknoloji, İnovasyon ve Girişimcilik Konferansı'nda sunulan bildiri, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
4. Hıdıroğlu, D. ve Tağ, M. N. (2018, Nisan). Kadınlar ve Erkekler Arasındaki Fırsat Eşitliğinin Yenilikçi Girişimcilik Üzerine Etkisi: Çok Düzeyli Analiz. İstanbul Kültür Üniversitesi, Aile İşletmeleri ve Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi (AGMER), İstanbul.

